

Reseller News

Die Zeitschrift für Fachhändler, Integratoren und Systemhäuser

Nr. 49 | 3. Dezember 2009

Geringe Online-Umsätze Vobis stärkt Etail-Business

markus.reuter@crn.de

Vobis verfügte im Jahr 2005 noch über knapp 100 Niederlassungen – heute haben nur noch 28 Filialen geöffnet. Um neue Franchise-Nehmer zu gewinnen und die bestehenden Partner zu stärken, investiert das Unternehmen ins Online-Geschäft. Die Vobis GmbH stellt dafür eine neue Online-Plattform zur Verfügung, die zentral gepflegt wird. Bestellungen werden demjenigen Franchise-Partner vermittelt, der die Region des Kunden bedient und die Ware vorrätig hat. **SEITE 14**

Breitere Produktpalette Toshiba greift im HDD-Markt an

ulrike.wendel@crn.de

Nach dem Kauf der Festplatten-Sparte von Fujitsu möchte Toshiba seine »Europe Storage Device Division« zu einem der drei wichtigsten Player im HDD-Markt ausbauen. Bei Enterprise-HDDs mit einem Formfaktor von 2,5 Zoll möchten die Japaner bis 2012 sogar die Nummer eins werden. Neben Kernkompetenzen wie dem Automotive-Segment rückt Toshiba Wachstumsmärkte wie externe Festplatten und Consumer Electronics in den Fokus. **SEITE 19**

Fachkräfte fehlen Software treibt den IT-Markt

michael.hase@crn.de

Rund 90.000 zusätzliche IT-Arbeitsplätze und 3.000 IT-Unternehmen werden laut IDC in den kommenden vier Jahren in Deutschland entstehen. Während der gesamte IT-Markt bis 2013 pro Jahr um 1,7 Prozent wächst, legen Software-Ausgaben fast doppelt so schnell zu. Allerdings wird sich auch der IT-Fachkräftemangel verschärfen. Bereits heute gibt es 20.000 offene Stellen. **SEITE 18**

Nach der Übernahme von Becom

Computacenter pusht IBM-Geschäft

Mit der Übernahme des Schwerter Systemhauses Becom will sich der Systemhausriese Computacenter zu einer festen Größe im IBM-Geschäft entwickeln. Becom soll als eigene Division innerhalb von Computacenter aufgebaut werden.

ulrike.wendel@crn.de

Im Markt für IT-Dienstleister vergeht zurzeit kaum eine Woche, in der nicht mindestens eine Übernahme für Aufsehen sorgt. Ein Name allerdings fehlte bisher in der Liste der großen Dienstleister auf Einkaufstour: Computacenter machte bislang nicht durch Übernahmen von sich reden.

Nun hat der Systemhausriese aus Ratingen allerdings doch zugeschlagen. Kürzlich hat der IT-Dienstleister das Schwerter Systemhaus Becom gekauft. Die kartellrechtliche Genehmigung und die Zustimmung der notwendigen Gremien sind bereits unter Dach und Fach.

Durch die Akquisition baut Computacenter vor allem sein

IBM-Geschäft aus. Der IT-Dienstleister, der mit nahezu allen wichtigen Herstellern der IT-Branche zusammenarbeitet, gehört für die meisten Branchen großen auch zu den wichtigsten Partnern. Im IBM-Geschäft ist Computacenter allerdings etwas schwächer aufgestellt. Insbesondere im Mainframe-Bereich habe man bisher nicht genügend Kontakte und Skills gehabt, so der Vorstandsvorsitzende von Computacenter, Oliver Tuszik, gegenüber *Computer Reseller News*.

Mit Becom als einem der größten IBM Premier Business Partner möchte Computacenter sein Geschäft mit »Big Blue« jetzt in Fahrt bringen. **LESEN SIE MEHR AUF SEITE 8.**

Es geht nicht ohne MPS

Druckermarkt 2010: Handel optimistisch

2009 war für Druckerhersteller ein schwieriges Jahr – geprägt von Nachfragerückgang und Engpässen. Die aktuelle CRN-Befragung »Channeltracks« zeigt, welcher Druckerhersteller im Fachhandel verloren und wer seine Position ausgebaut hat.

nadine.kasszian@crn.de

Distributoren und Systemhäuser rechnen damit, dass sich der Druckermarkt in 2010 positiv entwickeln wird. Wie Markus Hollerbaum, BU-Manager bei Acetebis Peacock, im Gespräch mit *Computer Reseller News* ausführte, wurden viele Projekte in

2009 verschoben. Carolin de Lorenzi von Computacenter ist davon überzeugt, dass die Kunden viele der aufgeschobenen Investitionen im nächsten Jahr realisieren müssen. HP hat in diesem Jahr mit Lieferengpässen gekämpft und dem Wettbewerb dadurch in die Tasche gespielt. »Durch die Schwäche von HP, haben alle anderen Hersteller weniger verloren«, erklärt Markus Hollerbaum, BU-Manager bei Acetebis Peacock.

Als bestimmendes Thema für 2010 beurteilen Distributoren und Systemhäuser das Lösungsgeschäft. **SEITE 12**

Thema der Woche: Systemhäuser



Gesamtdienstleister werden bevorzugt – Seite 20

Neue Sonderschauen und Inhalte

CeBIT setzt auf Themenvielfalt

Die IT-Leitmesse CeBIT widmet sich 2010 dem Schwerpunktthema »Connected Worlds«. Mit vielen neu eingeführten Sonderveranstaltungen wagt sich die Messe darüber hinaus in Neuland vor.

peter.schulte@crn.de

Die CeBIT 2010 (2. bis 6. März) präsentiert sich mit zahlreichen neuen Sonderveranstaltungen und Inhalten: Unter dem Titel »Destination ITS« zeigt die CeBIT beispielsweise die gesamte Prozesskette der Telematik, mit der Sonderveranstaltung »CeBIT Sounds« widmet sich Messeveranstalter Deutsche Messe AG erstmals dem Trendthema Musik und Digitale Technik. Fokusthemen auf der CeBIT 2010 bleiben Internettechnologien: In Konferenzen und Sonderausstellungen widmet sich die CeBIT den Bereichen Webciety, Breitband und Internet & Mobile Solutions. Aber

auch die traditionellen Messeschwerpunkte, von der »Business IT« über den »Public Sector Parc« bis hin zur »Green IT«-Sonderschau, werden mit neuen Inhalten aufgefrischt. Das erfolgreiche Fachhandelszentrum »Planet Reseller« zieht in die Hallen 14/15 um und rückt damit in das Zentrum des Messegeschehens. **SEITE 10**

CRN-Spezial

Das ultimative Ski-Event 2010 für die IT-Branche 25

CRN on snow geht in die nächste Runde – seien Sie dabei! Am 16. Januar 2010 unter der Leitung der Skischule von Weltmeister und Doppel-Olympiasieger Hermann Maier. Anmeldung und Infos unter www.crn-on-snow.de

Windows®. Leben ohne Grenzen. ASUS empfiehlt Windows 7.

Kennenlern-Rabatt

Präsentieren Sie Ihren Kunden das neue ASUS Business Notebook
und sparen Sie einmalig **70,-**.

P
SERIE



Business Made Simple

Entspiegeltes Display

Ergonomische Chocolate Tastatur

ASUS Ice Cool Design für eine kühle Handballenauflege

Kratzfeste und schmutzabweisende Oberflächenstruktur

P50IJ-s0036X

~~449,-~~ zzgl. MwSt.*

- Intel® Core™ 2 Duo Prozessor T5870 (2.00GHz / 800MHz FSB / 2MB L2 Cache)
- Original Windows® 7 Professional
- 39,6cm (15,6") TFT / HD 16:9 1366x768 / entspiegelt / LED Backlight
- Intel® GMA 4500M Grafik
- 2048MB - 250GB Festplatte
- 8x DVD Brenner (Double Layer)
- WLAN 802.11b/g/n

Kennenlern-Preis
379,-*

*Preise verstehen sich als unverbindliche Preisempfehlung; Stand 12/09

Mehr Infos online unter business.asus.de



Auf jedem Microsoft® Office Ready PC ist Office 2007 bereits vorinstalliert. Um die Office-Edition freizuschalten, die Ihre Ansprüche erfüllt, müssen Sie lediglich ein Medialess License Kit (MLK) bei Ihrem Händler erwerben.

Windows® 7 Professional hilft mir, mehr zu erledigen - in weniger Zeit

Zwischen Aufgaben und Anwendungen wechsele ich mit einem Mausklick, räume mit einer Handbewegung den Desktop auf und kann die Dateien, an denen ich zuletzt gearbeitet habe, ganz einfach finden.

Windows 7
Professional

Microsoft

ASUS®

Inspiring Innovation • Persistent Perfection

Kopfnuss

Leitwolf:

Lothar Matthäus als Vertriebscoach

kopfnuss@crn.de

Lothar Matthäus hat Recht: »Wie man mit so einem Idol (gemeint ist er selbst, Anm. d. Red.) umgeht in Deutschland, da muss sich Deutschland schämen.« In der Tat machte sich Häme breit in der IT-Branche, als Microsoft bekannt gab, der frühere Kapitän der Nationalelf werde demnächst für den Software-Riesen nicht nur als Werbefigur erhalten, sondern auch dessen Partner im Lizenzvertrieb schulen. Ausgerechnet ein unterbelichteter Kicker mit Lolita-Komplex als Coach für den Channel, hieß es.

Die Spötter werden sich allerdings wundern. Gewiss, der fränkische Ballzauberer ist kein intellektueller Überflieger. Aber die Neunmalklugen und Naseweisen haben in der Branche sowieso ausgedient. Hand aufs Herz: IT ist viel einfacher, als es die Hersteller ihren Kunden stets vorgaukeln. Anwender mit aufgeblähten Konzepten wie Adaptive Enterprise oder SOA zu überfordern, um ihnen dann endlose Manntage an Beraterleistungen zu verkaufen, diese Strategie ist

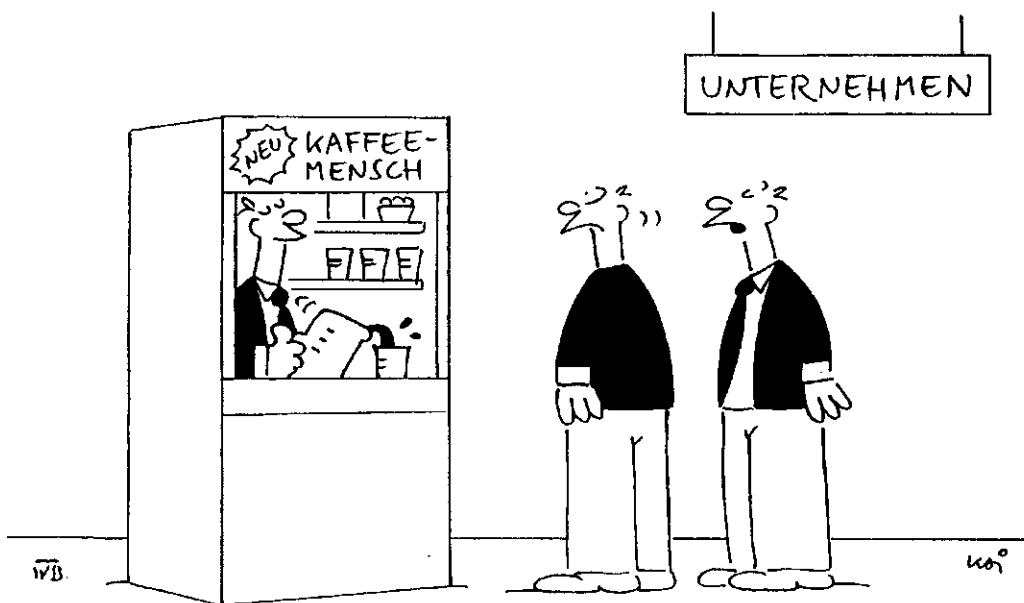
doch in der Krise voll gegen die Wand gefahren.

Ein Matthäus kommt da wie gerufen! »Der Lothar ist ein Leitwolf«, hielt schon Kaiser Franz den Zweiflern entgegen. Solche Alphantiere, die ohne Worte, nur mit Blicken und Gesten signalisieren, wo's lang geht, braucht der Vertrieb heute mehr denn je. Microsoft hat als erster die Zeichen der Zeit erkannt. Und schon ziehen die andern nach: SAP ist sich mit Boris Becker so gut wie einig. Der Leimener soll bei den Nachbarn aus Walldorf das schleppende Mittelstandsgeschäft auf Trab bringen und die Schlagzahl im Vertrieb erhöhen. So wie Bumm-Bumm-Boris einst seine Siege erspielte – Aufschlag, ans Netz, Volley, Punkt – genauso offensiv sollen SAP-Partner künftig auf Neukundenzug gehen. O-Ton Becker: »Mein Matchball ist heute der Vertragsabschluss.«

Da darf der Erzrivale nicht zurückstehen: Oracle sicherte sich die Unterstützung von Stefan Effenberg. Laut informierten Kreisen warf Larry Ellison persönlich ein Auge auf den rotblonden Raubauken (Markenzeichen: testosterongeschwängelter Blick, Stinkfinger). Wie Effe seinerzeit David Beckham in Old Trafford mustergültig die Beine wegsäbelte und damit den Engländern den Schneid abkaufte, soll Sportskannone Ellison mächtig imponiert haben. Auch der Oracle-Vertrieb macht bekanntlich keine Gefangenen. Dort zählen nur Skalps.

Ein sorgenvoller Einwand sei erlaubt: Was wird nach dem Ende der Karriere aus den sensiblen Charakteren, aus Typen wie Philipp Lahm oder Christoph Metzelder, die zu weitschweifigen Analysen neigen, die ein soziales Gewissen mit sich rumschleppen? In der IT ist für sie jedenfalls kein Platz. Dort sind die Tough Guys gefragt. Zum Glück gibt es Amnesty, Greenpeace oder die Heilsarmee. Aber der IT-Vertrieb ist kein Ponyhof. ■

Felmy (by Baaske Cartoons)



„Und weil wir Arbeitsplätze schaffen wollen, haben wir den Kaffeeautomaten schon mal abgeschafft...“

Editorial

Jetzt geht's los!

»Das erste Adventswochenende hat das Weihnachtsgeschäft angekurbelt. Nach einer ruhigen Woche kamen am Samstag viele Kunden in die Läden und kauften erste Weihnachtsgeschenke. Bei Regen und milden Temperaturen stellte sich viereinhalb Wochen vor dem Fest jedoch noch keine richtige Vorweihnachtsstimmung ein. Dennoch blicken die deutschen Einzelhändler der weiteren Entwicklung im Weihnachtsgeschäft optimistisch entgegen.«



Markus Reuter, Chefredakteur, markus.reuter@crn.de

So jedenfalls die Meinung zum Verlauf des bisherigen Weihnachtsgeschäfts von Hubertus Pellengahr, dem Sprecher des Handelsverbands Deutschland (HDE). Pellengahr gehört jedoch eher zu den Berufsoptimisten und Schönrednern, seiner Prognose ist daher mit einer Portion Skepsis zu begegnen. Doch die CRN-Marktforschung »Channeltracks« gibt dem Sprecher des Einzelhandelsverbands Recht: 48,1 Prozent der deutschen IT-Fachhändler glauben, dass die Geschäfte im vierten besser als im dritten Quartal laufen werden. Zum Vergleich: Im Vorjahr waren nur 35,9 Prozent der befragten Reseller dieser Meinung.

Ich werde jedenfalls noch nicht das Weihnachtsgeschäft ankurbeln, sondern schlage erst ab dem dritten Adventswochenende zu. Die CRN-Redaktion wünscht allen Lesern ein gutes Weihnachtsgeschäft und wir hoffen, dass Hubertus Pellengahr mit seinem optimistischen Ausblick Recht behält.

Mit den besten Grüßen,

Zahl der Woche

51,6 Prozent

der Frauen stehen laut einer aktuellen Studie von Intel zu der Aussage: »Ich liebe meinen Computer.« Von den Männern stimmen nur 37,7 Prozent zu.

Anregungen, Kritik oder Frust?

Sagen Sie uns, was Sie bewegt! Wir veröffentlichen Ihre Meinung zu unseren Beiträgen. Oder schreiben Sie uns, was Sie schon seit langem loswerden wollen: leserforum@crn.de



Ortstermin : IT-Werbeservice – Umzug bringt Umsatz

Der Umzug in neue Geschäftsräume, nur wenige Meter vom alten Laden entfernt, hat sich für Andreas Atzrodt aus Nordhausen gelohnt: »Wir haben nicht nur die Verkaufsfläche sondern auch die Tagesbelege verdoppelt«, freut sich der Inhaber. Vor und nach dem Umzug platzierte Atzrodt Artikel in den lokalen Medien. Als Partner der Kooperation Emendo nutzte er außerdem die Chance, einen vierfarbigen Sonder-Flyer mit Aktions-Angeboten zu verteilen. »Wir haben 20.000 Prospekte verteilt. Viele Kunden kamen sogar mit dem Flyer in der Hand ins Geschäft«, so Atzrodt.

Auf 80 Quadratmetern Verkaufsfläche ist heute mehr Platz für eine klare Gliederung des Sortiments und eine große Notebook- und PC-Ausstellung. »Im bestehenden Laden räumst Du nicht mal eben alles raus, fängst nicht bei Null wieder an. Mit einem neuen Geschäft ist es möglich. Das war, zusammen mit der Lage der Immobilie, der echte Vorteil für uns«, freut sich der Inhaber.

Besonders gut kommt die neu eingerichtete Schnell-service-Theke an. Der Kunde kann seinen Rechner oder das Notebook sofort prüfen lassen und dabei zu sehen. »Es gibt Kunden, die wissen gar nicht, wie ein Speicher oder eine Grafikkarte aussieht. Wir zeigen dann gerne, wo diese Komponenten im Computer stecken«, betont der Fachhändler. ■

! Leserfotos gesucht!

Ist Ihr Schnappschuss das »Foto der Woche«? Schicken Sie Ihre Vorschläge an leserforum@crn.de – jedes veröffentlichte Foto wird mit 50 Euro prämiert.

Gastkommentar

Rich Guth / VP and General Manager, Open Source Strategy Group bei Actuate

Offen oder durch die Hintertür?

Open Source gewinnt weltweit an Relevanz, wie auch die internationale Open Source-Umfrage 2009 von Actuate bestätigt: Rund 61 Prozent der befragten deutschen Unternehmen gaben an, Open Source im eigenen Unternehmen einzusetzen.

Die öffentliche Diskussion auf Regierungs- und Entwicklungsebene führt dazu, dass sich auch immer mehr CIOs mit der Thematik auseinandersetzen müssen. Wie kommt es aber, dass sich noch längst nicht alle CIOs für den Einsatz quelloffener Software entscheiden?

Open Source-Anwendungen gelangen oftmals durch die Hintertür – also über einen Mitarbeiter – in Unternehmen. Ei-

ner der Gründe hierfür ist, dass Open Source-Software in der Regel nicht mithilfe riesiger Marketing-Kampagnen beworben wird. Neue Updates und Software-Versionen entstehen meist in einer Community, die diese nur selten nach außen kommuniziert. Dies führt dazu, dass viele IT-Entscheider die funktionellen und finanziellen Vorteile spezifischer Open Source-Software gar nicht kennen.

In Zeiten, in denen IT-Abteilungen dem Druck nach Effizienz und Kostensenkung ausgesetzt sind, kann sich die Informationsbereitschaft der CIOs jedoch rapide ändern. Schließlich lassen sich viele wichtige Aspekte, wie der Zugang zu neuesten Technologien, Flexibilität in der Systemintegration und der Schritt weg vom »Funktionsballast« hin zu »verschlankten« Anwendungen, gerade durch



den Einsatz von quelloffenen Anwendungen erreichen.

Die Chancen, dass in einem Unternehmen Open Source-Software in irgendeiner Form bereits eingesetzt wird, standen daher noch nie so hoch wie heute – mit oder ohne Kenntnis des zuständigen CIOs. ■

Briefe

Falscher Adressat

(CRN-Online vom 25. November 2009)
»Sun-Übernahme: US-Senatoren gegen EU-Kommission«

Es wäre sinnvoller gewesen, die 59 Senatoren hätten statt der EU-Kommission zu schreiben einen Brief an Larry Ellison geschickt und ihn gebeten, MySQL weiterzuverkaufen, damit die Sun-Übernahme schnell abgeschlossen wird. Oracle hat immer gesagt, MySQL mache wenig Umsatz, und es ist bekanntlich der einzige Problempunkt im ganzen Verfahren, also könnte Oracle jederzeit eine Lösung haben, nur eben ohne MySQL. Wer in einem Regulierungsverfahren versucht, den Ausgang durch Lobbying zu beeinflussen, leistet einen Offenbarungseid, dass er in der Sache selbst nichts mehr zu bieten hat. Offensichtlich war die Mitteilung der Beschwerdepunkte durch die EU-Kommission vor zwei Wochen viel stärker, als Oracle in seiner ersten Reaktion zugeben wollte.

Die EU-Kommission ist in keinster Weise für die Situation von Sun verantwortlich. Sun hätte sich einen Käufer suchen sol-

len, der kartellrechtlich unbedenklich ist, oder mit Oracle einen besseren Vertrag verhandeln sollen, um in einer Situation wieder flexibler zu sein. Auch die Entlassungen bei Sun haben mit dem Wettbewerbsverfahren nichts zu tun. Aber es kann nicht angehen, dass die Aktionäre von Oracle und Sun einen Deal machen, der dem ganzen Markt großen Schaden zufügt.

FLORIAN MÜLLER, STARNBERG

Nachgefragt

Zur Insolvenz von TDMi

Mit Ihrer Berichterstattung über die insolvente TDMi haben Sie nicht nur mir einen Dienst erwiesen. Hierfür bedanke ich mich. Allerdings finde ich nirgendwo Nachrichten über die TDMi Informatik GmbH (vormals In demand solutions), die als einzige noch den »alten« Namen TDMi trägt. Bei den neuen Entwicklungen spielt die – zugegebenerweise – kleine Gesellschaft keine Rolle, mich würde aber trotzdem einmal interessieren, wie es dort weitergeht.

EGON HAUCK, KÖLN

PROFESSIONELLE LÖSUNGEN FÜR IHREN GESCHÄFTSERFOLG.

LG Business Solutions bietet Ihren Kunden ein umfassendes Sortiment an hochqualitativen Produkten und Lösungen. Ob Mittelstand oder Großunternehmen, ob Schule oder Hotel – als einer der führenden Hersteller von Business-Monitoren und Digital Signage-Produkten entwickelt LG zuverlässige Lösungen für unterschiedlichste Einsatzbereiche. 3D-Displays, Touch-Displays oder transreflektive Displays unterstreichen die Innovationskraft von LG ebenso wie die neueste Network-Monitor-Lösung. Werden Sie unser Business-Partner und profitieren Sie von Vorzugspreisen, Bonusvereinbarungen Schulungen und schneller Direktbetreuung. Sprechen Sie uns an!

*Bedürfnisse erkennen,
Lösungen bieten.*



Erfahren Sie mehr über unsere Produktlösungen und unser Partnerprogramm:
<http://partnerportal.lge.com>

Branchen

- Finanzen
- Bildung
- Handel
- Forschung
- Transport
- Hospitality

Transreflektives Display
zur perfekten Darstellung trotz extremer Sonneneinstrahlung

Network-Monitor
für die kostengünstige Virtualisierung von bis zu 30 Arbeitsplätzen

Touch-Display
zur komfortablen Interaktion durch einfache Berührung

3D-Display
zur dreidimensionalen Darstellung von Gegenständen

49. WOCHE

Fakten & Analysen

- 8 Computacenter baut sein IBM-Geschäft aus**
Nach der Übernahme von Becom
- Nokia stellt sich neu auf**
Aus für die Handy-Produktion kein Tabu
- Allgeier kauft DIDAS**
Dritte Akquise in Folge
- 10 CeBIT setzt auf Themenvielfalt**
Neue Sonderschauen und Inhalte
- Verschärfter Preisverfall im CE-Markt**
Consumer Electronics Markt Index (Cemix)



Planet Reseller wieder im Zentrum der CeBIT. Seite 10



Das »Systemhaus Extra« der CRN mit dem Ranking der Top 50 IT-Dienstleister liegt dieser Ausgabe bei

Unternehmen

- 12 Druckermarkt: Investitionen kommen in 2010**
Bestimmendes Thema: MPS
- 14 Vobis stärkt Etail-Geschäft**
Bislang nur geringe Online-Umsätze
- F-Secure gibt im Consumer-Markt Gas**
Groß angelegte Fernsehkampagne
- 16 IBM will mit Actebis wachsen**
PSC-Konzept wird fortgesetzt
- 17 Herweck baut aus**
Neue Logistik-Kapazitäten
- 18 Software treibt den deutschen IT-Markt**
Fachkräftemangel verschärft sich
- HP-Chef reagiert auf Unmut der Mitarbeiter**
Freiwilliger Gehaltsverzicht
- 19 Toshiba setzt sich hohe Ziele im Speichermarkt**
Akquisition des HDD-Geschäfts von Fujitsu abgeschlossen



Doris Albiez, Vice President Business Partner Organisation bei IBM. Seite 16

Schwerpunkt

Thema der Woche: Systemhäuser

- 20 Gesamtdienstleister werden bevorzugt**
Lünenonk-Studie zum Dienstleistungs-Markt
- 22 »Investitionszurückhaltung bei neuen Projekten«**
Interview: CRN sprach mit dem GFT-Vorstandsvorsitzenden Ulrich Dietz



Foto: Photodisc

Hören & Sehen

- 24 CeBIT lockt die Musikwelt an**
Neuer Messebereich CeBIT Sounds
- Parlamentsdebatten zum legalen Download**
Alle Redebeiträge des Bundestags stehen nach zwei Stunden zum Download zur Verfügung
- Gewinn der Woche**
CRN verlost eine Blu-ray- und eine DVD-Edition



CeBIT Sounds statt Popkomm-Messe. Seite 24

Diese Woche auf
crn.de



Im **FORUM** unter www.crn.de/forum können Sie mitdiskutieren



CRN jetzt auf Twitter: Diskutieren Sie mit der CRN-Redaktion unter www.twitter.com/crn_de
www.twitter.com/markus_reuter
www.twitter.com/fryba_martin

Blitzlicht

26 ENO Telecom: Adventskalender mit 40 Türchen

Tech Data: Viele Gewinne am Christkindlmarkt

Actebis Peacock: Breites Adventsortiment

Devil: Advent mit »Speed Shopping«

27 Abus Security Center: Weihnachtsgeschenke für den Handel

Aetka: Geschenke in letzter Minute

40 Chancen auf Geschenke und 40 Angebote für das Weihnachtsgeschäft von ENO Telecom. Seite 26



Märkte & Prognosen

29 Notebook-Hersteller müssen beim Service nachbessern

Defizite auch bei A-Brands

Produkte & Technologien

30 Cherry: Tastatur liest Gesundheitskarte

Oki: Farb-MFG für Einsteiger

Averatec: All-in-One-PC mit zusätzlicher Grafik

31 Freecom: Externe Festplatte mit »Super Speed«

32 Playcom Games Topseller: Blitzstart für »Assassin's Creed II«

Ubisoft: Munteres Morden vor historischer Kulisse

Namco: Es darf wieder geprügelt werden



Über zwei Full-Size-Karten-Slots unterstützt die eHealth-BCS-Tastatur G87-1504 von Cherry alle Kartentypen der neuen deutschen Gesundheitstelematik. Seite 30

Rubriken

- 3 Meinung
- 4 Leserforum
- 28 Personen
- 34 Kontaktbörse
- 70 Impressum/Inserentenverzeichnis
- 71 Szene

Unser Rundum-Mobil-Paket



Multimedia-Notebook mit Intel® Core™ 2 Duo Prozessor inkl. Dicota Tasche + Genius Maus

bluechip: Ihr autorisierter Dicota und Genius Partner



bluechip TRAVELline V15W7 – Bundle –

Klein und leicht – das bluechip TRAVELline V15W7 ist der günstige Einstieg in das Mobile Computing und mit seinem dedizierten Grafikchip ist es allen Multimedia- und Office-Anwendungen gewachsen.

- Intel® Core™ 2 Duo Prozessor T8300 (3 MB L2 Cache, 800 MHz FSB, 2.40 GHz)
- 15,6" HD Glare-Display 1366 x 768
- 4 GB DDR2 SO-DIMM (2 x 2 GB), max. 4 GB
- Chipsatz SIS M671 DX+
- Grafik NVIDIA GeForce G105M 512 MB
- 320 GB SATA-II-Festplatte 5.400 rpm
- DVD Dual Brenner, Card Reader 7-in-1
- WLAN 802.11 b/g, LAN 10/100 MBit
- 3 x USB, VGA, Express Card
- integrierte 1.3 MP Webcam, separater Nummernblock
- 6-Zellen-Akku (4400 mAh)
- Microsoft Windows 7 Home Premium 32 bit
- CyberLink PowerDVD 9, Nero 9 Essentials Suite 2
- Dicota BaseXX Univ N Notebooktasche
- Genius ScrollToo700 Notebookmaus

Art.-Nr. A3821625

Bundle HEK netto
599,- €

bluechip

CREATING COMPUTERS.

Meuselwitz: 03448 755-180
Viersen: 02162 81939-0
<http://partner.bluechip.de>

Intel, das Intel Logo, Intel Inside, Intel Core, und Core Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern. Weitere Informationen über das Rating für Intel Prozessoren erhalten Sie unter www.intel.de/ranking. Alle genannten Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer, Versand und weiterer Dienstleistungen.

Fortsetzung vom Titel

Computacenter baut sein IBM-Geschäft aus

ulrike.wendel@crn.de

Nach Abschluss der Becom-Übernahme möchte Computacenter das Schwerter Systemhaus nun als eigene Division innerhalb des Unternehmens aufbauen – und von der Stärke der Marke Becom im IBM-Geschäft profitieren. »Wir werden Becom als Markenname aufrechterhalten«, kündigt CEO Oliver Tuszik im Gespräch mit *Computer Reseller News* an. Der bisherige Standort von Becom in Schwerte soll erhalten werden. Die Leitung des auf IBM-Datacenter-Lösungen fokussierten Unternehmensbereiches wird der Becom-Geschäftsführer Detlef Linde übernehmen.

»Becom ist nicht nur IBM«, stellt Tuszik allerdings klar. So arbeitet Becom auch mit einer Reihe anderer Herstellerpartner wie Fujitsu, VMware, Lenovo und Symantec zusammen. »Unser Ziel ist es, diese kleineren Teams bei Becom in Computacenter zu integrieren«, sagt Oliver Tuszik.

Der IBM-Spezialist Becom hat bis vor wenigen Wochen zur Kölner Systemhausgruppe TDMi ge-

hört. Die Dachgesellschaft sowie einige TDMi-Töchter – nicht allerdings Becom selbst – mussten jedoch im Sommer Insolvenz anmelden. Im September wurde Becom als erste TDMi-Gesellschaft in Form eines Management-Buyouts aus dem insolventen Systemhauskonglomerat herausgekauft. Wenige Woche später wandert das Systemhaus mit 120 Mitarbeitern nun unter das Dach des Systemhausriesen Computacenter.

Die derzeitige Konsolidierung in der Systemhauslandschaft ist nach Ansicht von Computacenterchef Tuszik noch nicht abgeschlossen. »Ich glaube, dass einige Systemhäuser die volle Wucht der Krise noch gar nicht erfahren haben«, sagt er im CRN-Gespräch. Ob Computacenter selbst in nächster Zeit weitere Übernahmen plant, lässt er jedoch offen. »Wenn es ein passendes Unternehmen gibt, könnten wir uns eine weitere Akquisition vorstellen. Wir sind aber nicht aggressiv daran interessiert, Unternehmen zu kaufen.« ■

CRN-Interview

»Im IBM-Geschäft waren wir eher schwächer aufgestellt«

Nach der Übernahme von Becom spricht Oliver Tuszik, CEO von Computacenter, im CRN-Interview über seine Pläne für das Schwerter Systemhaus.

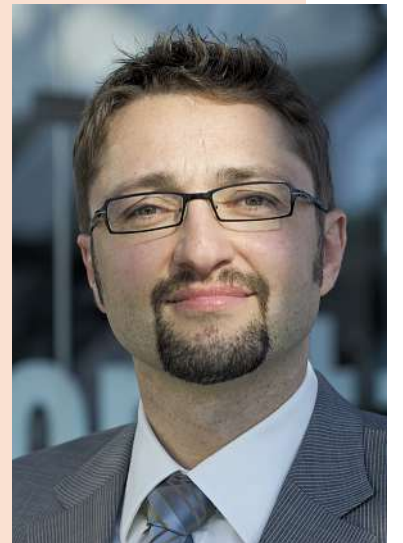
ulrike.wendel@crn.de

CRN: Becom ist seit Längerem die erste Übernahme für Computacenter. Was hat Sie an Becom überzeugt?

Tuszik: Besonders wichtig war uns, dass Becom von der Unternehmenskultur her gut zu uns passt. Bei den Kunden gibt es außerdem wenige Überschneidungen und das Becom-Portfolio bietet uns Synergieeffekte. Im IBM-Geschäft waren wir bisher eher etwas schwächer aufgestellt, während Becom hier über langjährige Erfahrungen verfügt. Aber Becom ist nicht nur IBM. Unser Ziel ist es, auch die kleineren Teams von Becom in Computacenter zu integrieren.

CRN: Welche Rolle wird Becom künftig für Computacenter spielen?

Tuszik: »Wir werden Becom als eigene Division aufbauen, die stark auf IBM ausgerichtet ist, aber auf das komplette Portfolio von Computacenter zurückgreifen kann. Becom konnte seinen Kunden bisher zum Beispiel kein Netzwerkgeschäft anbieten. Künftig sollen die Kunden Lösungen aus einer Hand erhalten.« ■



Oliver Tuszik, CEO von Computacenter

Aus für die Handy-Produktion kein Tabu

Nokia stellt sich neu auf

Der finnische Mobilfunkriese Nokia will sich vom Handy-Hersteller zu einem Anbieter von Internet-Lösungen wandeln. Selbst der Abschied von der Handy-Produktion ist kein Tabu.

michael.hase@crn.de

Nokia positioniert sich neu: Aus dem Hersteller von Mobiltelefonen wird ein Anbieter von Internet-Lösungen, wie Nokia-Vorstand Anssi Vanjoki gegenüber der Wirtschaftswoche ankündigte. »Wir müssen die Chance nutzen, Nokia völlig neu aufzustellen.« Der Topmanager sieht die akute Notwendigkeit für einen Strategiewechsel, nachdem bei den Finnen zuletzt Umsatz und Gewinn deutlich eingebrochen waren. Die Wirtschaftskrise habe dem Unternehmen die Dringlichkeit vor Augen geführt, sagt Vanjoki.

Zugleich schmilzt der Vorsprung des Marktführers gegen-

über Rivalen wie RIM und Apple. So sank der Marktanteil von Nokia bei Mobiltelefonen im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 1,5 Prozentpunkte auf 36,7 Prozent, bei Smartphones fiel er sogar um drei Prozentpunkte auf 39,3 Prozent. RIM und Apple legten dagegen um fünf beziehungsweise vier Prozent zu. Beiden Wettbewerbern, aber auch Googles Betriebssystem »Android« hat Nokia derzeit bei Smartphones nichts technisch Gleichwertiges entgegenzusetzen. »Wir waren auf die Angriffe nicht optimal vorbereitet, weil wir den dazu erforderlichen Umbau sicherlich zu langsam angegangen sind«, räumt Vanjoki ein.

Für den Vorstand gibt es daher keine Tabus. Selbst einen Abschied von der Geräteproduktion hält er für denkbar. »Man soll nie nie sagen.« Noch seien aber die



Anssi Vanjoki, Vorstand von Nokia

Fabriken und das weltweite Logistiknetz von Nokia ein Wettbewerbsvorteil, den das Unternehmen jetzt noch nicht aus der Hand geben sollte. ■

Dritte Akquise in Folge

Allgeier kauft DIDAS

Zum dritten Mal in diesem Jahr schlägt die Allgeier-Gruppe zu und übernimmt den IT-Dienstleister DIDAS. Die Allgeier Holding erweitert dadurch ihr Service-Portfolio und die Flächenabdeckung ihres IT Solutions-Bereichs.

nadine.kasszian@crn.de

Die Allgeier Holding AG hat sich heute mit den Aktionären der DIDAS AG über den Erwerb von 100 Prozent der DIDAS-Aktien geeinigt und in einem entsprechenden Vertrag die Übertragung der Gesellschaft zum 01.01.2010 vereinbart. Der Gesamtkaufpreis liegt im mittleren einstelligen Millionenbereich und enthält ergebnisabhängige Earn-Out-Komponenten.

Nach der Akquisition wesentlicher Geschäftsanteile der in der Insolvenz befindlichen a&o-Gruppe sowie der Comparex Services GmbH ist die Akquisition der DI-

DAS die dritte Übernahme in diesem Jahr. Die Allgeier Gruppe erweitert durch die drei Akquisitionen das Service-Portfolio und die Flächenabdeckung ihres IT Solutions-Bereichs und baut den Bereich um ein Umsatzvolumen von in etwa 70 Millionen Euro aus. DIDAS beschäftigt bundesweit rund 120 Mitarbeiter und fokussiert sich auf die Bereiche System-Consulting, Field Services und SAP-Services und verfügt bei zahlreichen Herstellern über einen Partner-Status.

Die Standorte der Gesellschaft befinden sich in München, Berlin, Düsseldorf, Nürnberg, Frankfurt und Stuttgart. 2008 erzielte die Gesellschaft einen Umsatz von rund 30 Millionen Euro. Die Gesellschaft erzielt seit Jahren ein positives Ergebnis und konstantes Wachstum. ■

500\$ Cash für Sie!

Sichern Sie sich noch heute bares Geld!

Durch Ihre geleisteten Service- und Deployment Dienste können Sie noch bis zum 31.12.2009 bis zu 500 \$ Rebate bei Microsoft anfordern!

Beginnen Sie heute damit, Ihr Server-Geschäft anzukurbeln!
Wählen Sie aus den folgenden wertvollen Bonus-Angeboten:

Windows Server 2008	Windows Small Business Server 2008	Windows Essential Business Server 2008	Windows HPC Server 2008
Enterprise Edition \$400	Premium Edition \$250	Premium Edition \$500	\$387 pro Cluster
Standard Edition \$100	Standard Edition \$100	Standard Edition \$300	
Datacenter Edition \$400			

Alle Informationen unter www.serveroffer.com

Actebis Peacock empfiehlt original Microsoft Software

Microsoft[®]
AUTHORIZED
Distributor



Jetzt online bestellen!
www.actebispeacock.de

- Ca. 90.000 Artikel
- Rund 200 Hersteller
- Exzellenter E-Shop
- Überzeugender Service

■ **Bestellhotline:**
02921/99-4444

oder kontaktieren Sie
Ihren Vertriebspartner

Schritt 1

Verkaufen Sie vom
1. Juli 2009 bis
31. Dezember 2009
mindestens 2 teilnahme-
berechtigte Server-Systeme.

Schritt 2

Senden Sie den
Produktionsschlüssel
zusammen mit der
Rechnung inklusive der
ausgewiesenen
Deployment-Leistung bis
zum 31. Januar 2010 ein.

Schritt 3

Überprüfen Sie den Status
Ihres Bonusantrags an
Hand der Antragsnummer
und der angemeldeten
E-Mail-Adresse.

Fortsetzung vom Titel

CeBIT setzt auf Themenvielfalt

Notizen

Lenovo kauft Mobilfunksparte zurück

michaela.wurm@crn.de

Lenovo holt sein erst vor ein- einhalb Jahren abgestoßenes Mobilfunkgeschäft zurück. Wie der chinesische Hersteller mitteilt, wird der Rückkauf 200 Millionen Dollar kosten. Lenovo hatte sich von dem Geschäftsbereich erst vor 18 Monaten getrennt, um sich auf das Kerngeschäft mit PCs, Notebooks und Servern zu konzentrieren. Durch den Rückkauf soll jetzt das Kerngeschäft erweitert und verstärkt mit dem Mobilfunkmarkt verknüpft werden, heißt es. Das Unternehmen begründete die Transaktion außerdem damit, dass sich seine finanzielle Lage seitdem erheblich verbessert hätte. ■

Tech Data: Mehr Gewinn bei weniger Umsatz

peter.schulte@crn.de

Broadline-Distributor Tech Data erzielte im dritten Quartal seines Geschäftsjahres einen Gesamtumsatz von 5,6 Milliarden US-Dollar. Dies entspricht einem Umsatzrückgang von gut acht Prozent gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Gleichzeitig konnte die Firma ihr Netto-Ergebnis gegenüber dem Vorjahr (knapp 17 Millionen Dollar) auf gut 43 Millionen Dollar deutlich verbessern. In Europa, wo TD 56 Prozent seines Gesamtumsatzes erzielt, kam der Distributor auf einen Umsatz von knapp 3,2 Milliarden Dollar und weist ein operatives Einkommen von fast 30 Millionen Dollar aus. CEO Robert Dutkowsky führt das zufrieden stellende Ergebnis auf Portfolio-Erweiterungen, Preisdisziplin sowie auf eine kostenoptimierte Aufstellung zurück: »Der Geschäftsverlauf in diesem Jahr zeugt von Tech Datas Stärke, wir sind bestens aufgestellt, um auch künftig zu wachsen.« ■

peter.schulte@crn.de

Deutlich wird bei der Präsentation der CeBIT-Schwerpunkte 2010 das Bemühen des Messeveranstalters, mit innovativen Themen und neuen Sonderveranstaltungen dem Trend der letzten Jahre entgegenzuwirken: Immer weniger Aussteller und Besucher besuchten die IT-Leitmesse in den vergangenen Jahren in Hannover. Die Messe wird im nächsten Jahr von 2. bis 6. März stattfinden, also wiederum um einen Tag verkürzt. Trotz der Messezeitverkürzung wartet die Deutsche Messe AG aber mit vielen neuen Sonderveranstaltungen auf, die tatsächlich neue Aussteller und Besucher auf die CeBIT locken



Show-Programm soll darüber hinaus Publikum anziehen (Lesen Sie mehr dazu auf Seite 24). Darüber hinaus widmet sich die CeBIT mit neuen Sonderver-

werden und die Konvergenz der Technologien und Märkte dokumentieren. Fokusthemen bleiben dabei auch die Internettechnologien: In den Ausstellungsbereichen »Webciety« und »Internet & Mobile Solutions« in Halle 6 sowie im neuen Forum »Broadband World« des Bitkom-Verbands, das auf einer Fläche von 2.000 Quadratmetern Breitbandtechnologien vorführt und die Ausstellung mit zahlreichen Vorträgen und Präsentationen begleitet.

Um neue Kongress-Formate und Sonderschauen ergänzt werden auch die klassischen Messeinhalte: Neu im Ausstellungsschwerpunkt »Business IT (Halle 2 bis 6) ist die »Enterprise Application World« in Halle 5, in deren

Rahmen Branchenlösungen präsentiert werden. Das CeBIT-Studio Mittelstand erhält darüber hinaus einen neuen Auftritt mit vielen Vorträgen, die sich der Geschäftspraxis widmen werden. Weitere Ausstellungsbereiche sind das Green IT-Forum, das »Professional Data Center«, der »Public Sector Parc« und die »Telehealth«.

Der »Planet Reseller«, das erfolgreiche Fachhandelszentrum der CeBIT, das die Deutsche Messe AG gemeinsam mit Computer Reseller News veranstaltet, zieht in die Hallen 14/15 um und rückt damit in das Zentrum des Messegeschehens. Der »Planet Reseller« wurde 2003 erstmals veranstaltet und hat sich schnell zum Erfolgskonzept gemausert. Auf der nächsten CeBIT wird der Bereich um ein Conference Center mit Workshops und Schulungen ergänzt. Schwerpunktmäßig werden sich auch erstmals Digital Signage-Spezialisten im CeBIT-Fachhandelszentrum und in den angrenzenden Hallen präsentieren. ■

Planet Reseller im Zentrum der Messe

könnten. Mit der »CeBIT Sounds« widmet sich die DMAG dem Trendbereich Musik und Digitale Technik. Der Veranstalter will die Sonderveranstaltung nach der Absage der Musikmesse Popkomm in diesem Jahr als neuen Treff der Musikszene und als Forum für IT-Anbieter in diesem Bereich etablieren. Ein zugkräftiges

staltungen den Themen Heimvernetzung (»Connected Living« in Halle 9), Telematik (»Destination IST« in Halle 7), AutoID/RFID (»AutoID/RFID Solutions« Park in Halle 6) Büro- und Konferenzsysteme (»Advanced Office & Conferencing Solutions« in Halle 3) oder 3D-Stereoskopie (»Next Level 3D« in Halle 15).

Das Schwerpunktthema »Connected Worlds« soll in fast allen Ausstellungsbereichen sichtbar

Consumer Electronics Markt Index (Cemix)

Verschärfter Preisverfall im CE-Markt

Mit einem Rückgang von 2,2 Prozent im Vorjahresvergleich zeigt sich der Markt für Consumer Electronics-Produkte in den ersten drei Quartalen 2009 relativ krisenresistent. Dem aktuellen CE-Markt-Index Cemix zufolge leiden jedoch fast alle Produktsegmente unter dem anhaltenden Preisverfall.

michaela.wurm@crn.de

Mit einem Gesamtumsatz von fast 16,4 Milliarden Euro bewegt sich der Markt für Consumer Electronics in den ersten drei Quartalen 2009 noch immer auf einem hohen Niveau. Das zeigt der aktuelle Consumer Electronics Markt Index (Cemix) des Bundesverbands Technik des Einzelhandels e.V. (BVT), der GfK und der Gesellschaft für Unterhaltungs- und

Kommunikationselektronik (gfu). Verglichen mit dem Vorjahreszeitraum gingen die Gesamtumsätze jedoch um 2,2 Prozent zurück.

Während die Umsätze mit Unterhaltungselektronik sogar um 3,2 Prozent zurückgingen, legten privat genutzte IT-Produkte um knapp 18 Prozent zu.

Dabei erwiesen sich Notebooks erneut als Umsatztreiber. Sie stehen laut Cemix für einen Umsatz von mehr als 2,5 Milliarden Euro, ein Plus von 21,5 Prozent. Insgesamt wurden in den ersten drei Quartalen 4,3 Millionen Geräte verkauft, ein Zuwachs von 45 Prozent. Gleichzeitig gingen die Preise für Notebooks jedoch um mehr als 16 Prozent zurück.

Eine leichte Steigerung von mehr als zehn Prozent nach Stückzahlen und mehr als zwei Prozent beim Umsatz verzeichnete der Markt für stationäre PCs.

Die Preise gingen um 7,6 Prozent zurück. Den stärksten Preisrutsch – fast 25 Prozent – gab es laut Cemix bei Monitoren, während die Preise für Drucker sogar wieder leicht anzogen.

Im Bereich Unterhaltungselektronik werden nach wie vor LCD-TVs stark nachgefragt. Hier errechnet der Index ein Umsatzwachstum von knapp zwölf Prozent im Vorjahresvergleich und ein Plus von mehr als 33 Prozent nach Stückzahlen. Die Durchschnittspreise gaben jedoch um mehr als elf Prozent nach, bei Plasma-TVs sogar um 21 Prozent.

Ebenfalls im Plus liegen nach den ersten neun Monaten 2009 die Bereiche Satellit/Set-Top-Boxen mit knapp neun Prozent und Home Audio mit neun Prozent. Der Umsatzzuwachs bei der Sparte AV-Zubehör – Kopfhörer, Universalfernbedienungen, MP3-Do-

ckingstations und Minilautsprecher – betrug knapp 30 Prozent auf 193 Millionen Euro.

Dagegen setzte sich die negative Entwicklung im Bereich der privat genutzten Telekommunikation in den Monaten Januar bis September 2009 mit einem Umsatzminus von knapp 29 Prozent verstärkt fort.

Rückläufig zeigen sich auch die Verkäufe von Videogames mit einem Minus von 16 Prozent im Vorjahresvergleich.

Für das letzte Quartal 2009 erwarten die Analysten ein reges Weihnachtsgeschäft auf dem Niveau des Vorjahres. Vor allem die Ausweitung des HDTV-Programmangebots werde eine wesentliche Rolle bei den Verkäufen von TV-Geräten und Set-Top-Boxen spielen, so die Prognose. ■

Windows®. Leben ohne Grenzen.
Toshiba empfiehlt Windows 7.

➤ Toshiba BestSeller: Top Ausstattung - unschlagbar im Preis!



Business Professional **Tecra A10-1GZ**

PTSB0E-04P027GR

- ◆ Intel® Centrino® Prozessortechnologie mit Intel® Core™2 Duo Prozessor T6570
- ◆ Original Windows® 7 Professional 32bit & XP DVD (OEM)
- ◆ entspiegeltes 15,4" WXGA High Brightness Display
- ◆ 2.048 + 2.048 MB DDR2-RAM
- ◆ 250 GB Festplatte
- ◆ Toshiba EasyGuard Premium
- ◆ Toshiba Doppelgarantie:
Wenn das Notebook ausfällt, wird es repariert und Sie bekommen zusätzlich den Kaufpreis erstattet. Mehr Infos unter:
www.toshiba.de/doppelgarantie

€ 595,-*

Business Allrounder **Satellite Pro S300L-11Q**

PSSD1E-012014GR

- ◆ Intel® Centrino® Prozessortechnologie mit Intel® Core™2 Duo Prozessor T5870
- ◆ Original Windows® 7 Professional 32bit & XP DVD (OEM)
- ◆ entspiegeltes 15,4" WXGA High Brightness Display
- ◆ 2.048 MB DDR2-RAM
- ◆ 250 GB Festplatte
- ◆ Toshiba EasyGuard Premium

€ 408,-*



BESTELLEN SIE BEI IHREM DISTRIBUTOR:

Actebis Peacock GmbH
ALSO Deutschland GmbH
b.com AG
bluechip Computer AG
Ingram Micro Distribution GmbH
Tech Data GmbH & Co. OHG

Weitere Bestseller Angebote finden Sie unter:
www.toshiba.de/bestseller (gültig bis zum 24.12.09)

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

Bestimmendes Thema: MPS

Druckermarkt: Investitionen kommen in 2010

Das Druckergeschäft litt 2009 unter einer rückläufigen Nachfrage und Lieferengpässen. Einige Hersteller profitierten von den Verfügbarkeitsschwierigkeiten von HP. Wie die CRN-Umfrage »Channeltracks« zeigt, gewinnt Lexmark im Fachhandel weiter an Boden – auch bei Lasern und MFGs. Actebis und Tech Data legen in der Distribution zu.

nadine.kasszian@crn.de

Die Wirtschaftskrise hat im Druckermarkt voll eingeschlagen: Im ersten Halbjahr 2009 haben die Druckerhersteller rund 18 Millionen Drucker, Kopierer und MFGs verkauft – damit wurden rund 24 Prozent weniger Geräte abgesetzt als noch im Vorjahr. Wie Markus Hollerbaum, BU-Manager bei Actebis Peacock, im Gespräch mit *Computer Reseller News* ausführt, wurden viele Projekte, die schon fix waren, verschoben. Im Ersatzteilbereich könne aller-

klärt Markus Hollerbaum, BU-Manager bei Actebis Peacock. Sind die Engpässe einmal da, dauert es meist mindestens ein Quartal bis der Hersteller wieder voll lieferfähig ist. Die Aussage von Hollerbaum bestätigt auch Samsungs Druckerchef Jürgen Krüger. Die Koreaner hätten aufgrund der Lieferschwierigkeiten des Marktführers im zweiten Halbjahr zulegen können. Wie die CRN-Umfrage »Channeltracks« zeigt, geben trotzdem nur 13,3

Wie Computacenter-Managerin Carolin de Lorenzi ausführt, ist im B-to-B-Geschäft die Lasertechnologie nach wie vor dominant. Einen Großteil des Umsatzes generiere das Systemhaus im Laser-Mono-Bereich. Farbe sei allerdings im Kommen. Bis auf Lexmark müssen fast alle Laser-Hersteller einen Rückgang in Kauf nehmen. Brother verliert im Vergleich zu Juli fast drei Prozent – legt allerdings im Vergleich zu Januar rund sieben Prozent zu.

Das Geschäft mit Ersatzteilen boomt in der Drucker-Krise

dings nicht von einer Krise gesprochen werden. Das zeigt, dass viele Kunden ihre »alten« Drucker vorerst behalten und die Erstinvestition in ein neues Gerät scheuen. Auch der Handel mit Supplies von Druckern, die vor einem oder mehr Jahren angeschafft wurden, läuft nach Angaben der Distributoren gut. »Unsere Kunden haben viele Analysen zur Bewertung der Einsparmöglichkeiten mit uns durchgeführt, aber die Umsetzung der budgetierten Projekte oftmals verschoben«, bestätigt auch Carolin de Lorenzi, Director Business Line Personalsystems bei Computacenter. Den stärksten Einbruch gab es laut Actebis-Manager Hollerbaum im April und Mai.

HP-Schwäche gut für den Wettbewerb

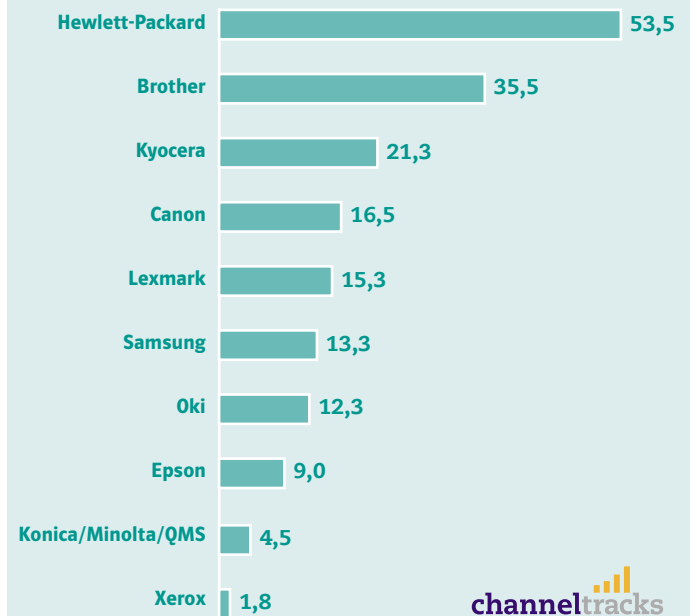
Selbst Hersteller, die bis dahin noch optimistisch geplant hatten, traten plötzlich auf die Bremse. Offensichtlich hat auch Marktführer HP seine Forecasts stark zurückgefahren, denn es kam in 2009 zu erheblichen Lieferengpässen bei den Böblingern. »Durch die Schwäche von HP in diesem Jahr, haben alle anderen Hersteller weniger verloren«, er-

Prozent der Fachhändler Samsung als Hersteller an, von dem sie Laserdrucker an ihre Kunden verkaufen beziehungsweise im Sortiment führen. Anfang des Jahres waren es noch 15 Prozent und im Juli sogar 16. HP hatte im Juli im Handel noch einen Marktanteil von über 60 Prozent im Bereich der Laserdrucker – im Oktober schrumpft der Anteil der Reseller, die HP listen, auf 53,5 Prozent.

Auch Kyocera verkauften im Juli noch 25,2 Prozent der Fachhändler, im Oktober sank der Anteil auf 21,3 Prozent. Lexmark konnte sich dagegen seit Jahresanfang deutlich steigern und wird inzwischen von 15,3 Prozent der Reseller gelistet, während der Hersteller im Januar nur von zwölf Prozent der befragten Händler genannt wurde. Im Bereich der Multifunktionsgeräte (MFGs) haben vor allem die New-

Gelistete Hersteller von Laserdruckern

Angaben in Prozent



Quelle: CMP-WEKA research+consulting: 10/2009 / © CRN-Grafik 49/2009

Bis auf Lexmark müssen fast alle Laser-Hersteller einen Rückgang in Kauf nehmen. Lexmark wird inzwischen von 15,3 Prozent der Reseller als Laser-Marke gelistet

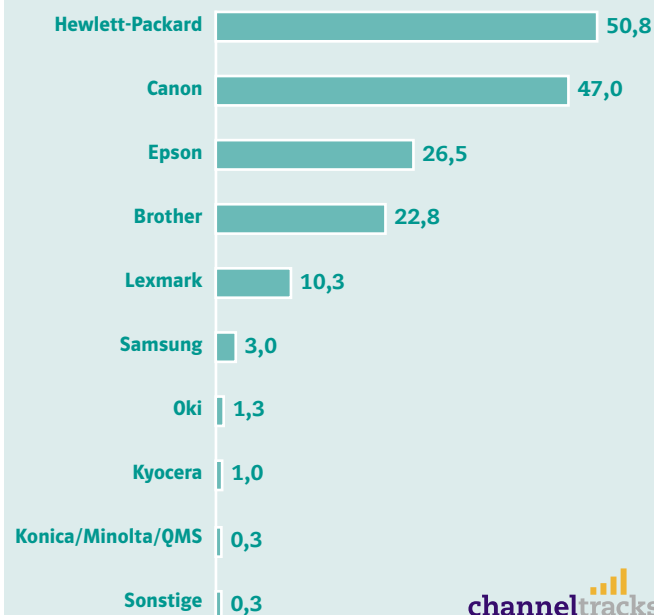
comer Samsung und Lexmark Anteile gewonnen, während die etablierten Hersteller in der Regel ein bis zwei Prozentpunkt im Vergleich zu der Juli-Befragung verloren haben – HP sogar fast vier. Ähnlich gestaltet sich das Bild im Bereich Tintendrucker: einzig Samsung und Oki können auf niedrigem Niveau zulegen. HP büßt fast vier Prozent ein und Epson wird sogar von rund sechs Prozent weniger Resellern als gelistete Tinten-Marke genannt.

Nicht zuletzt durch die Schwäche von COS ist in die Distributorenlandschaft Bewegung gekommen. Im Januar haben 21,7 Prozent der Händler ihre Drucker bei Actebis Peacock bezogen, im Oktober ist der Anteil auf 26,3 Prozent gestiegen. Broadliner Tech Data steigerte seinen Anteil bei Drucker-Händlern von zehn auf 15 Prozent. Marktführer Ingram Micro verzeichnet dagegen ein Minus von einem Prozent. Actebis-Manager Hollerbaum freut sich, dass die Bemühungen des Grossisten im Channel ankommen. Actebis ar-

beite bereits seit zwei Jahren mit Herstellern wie beispielsweise Kyocera zusammen, um dem Handel Konzepte für Managed Print Services und Printing Solutions an die Hand zu geben. Auch für de Lorenzi von Computacenter steht fest, dass Managed Print Services das bestimmende Thema für 2010 sein wird. »Aus unserer Sicht wird sich der Druckermarkt in 2010 sehr positiv entwickeln. Die Kunden haben viele Investitionen aufgeschoben, die in 2010 realisiert werden müssen. Bei vielen Unternehmen ist das Thema auf der Prioritätenliste noch nicht ganz oben, hier besteht also noch erhebliches Potenzial in der Akquise. Computacenter wird sich auf den Bereich Managed Printing fokussieren und dem Kunden ganzheitliche Lösungen rund um das Thema Dokumentenmanagement anbieten«, erläutert de Lorenzi. Computacenter werde weiter in das Printer-Business investieren. ■

Gelistete Hersteller von Tintenstrahldruckern

Angaben in Prozent



Quelle: CMP-WEKA research+consulting: 10/2009 / © CRN-Grafik 49/2009

Im Bereich Tintendrucker konnten einzig Samsung und Oki auf niedrigem Niveau zulegen

NAS N4B1

Das erste NAS-System mit eingebautem Blu-ray-Brenner vom Weltmarktführer* für optische Laufwerke.

Safety first: Die zweite Backupmöglichkeit auf Blu-ray bietet 50 Jahre Datensicherheit** und ist durch die Integration in die NAS mit jedem Betriebssystem kompatibel. Das umfangreiche Softwarepaket sorgt für die nötige Sicherheit der lokalen und mobilen Benutzer. Dank Autosync sind vollständige und inkrementelle Backups von USB Sticks, SD/XD- und MS-Karten ebenfalls möglich. Das optional erhältliche „Service Pack“ sorgt im Notfall für den Techniker vor Ort.



NAS N4B1



NAS N2B1

www.lge.de



Mit 4 Festplattenschächten

Eingebauter Blu-ray-Brenner als zweite Backupmöglichkeit

Mit 2 Festplattenschächten

NAS N4B1

NAS N2B1

Ab September verfügbar

* Quelle: TSR Q1 2009

** Maximalwert entsprechend der vom Hersteller der Blu-ray Disc angegebenen Haltbarkeit des Mediums

Erhältlich bei:



Bislang nur geringe Online-Umsätze

Vobis stärkt Etail-Geschäft

Die Vobis GmbH eröffnet einen neu konzipierten Online-Shop, um den Franchise-Nehmern höhere Umsätze zu ermöglichen. Ein notwendiger Schritt, denn mittlerweile gibt es nur noch 28 Vobis-Filialen – vor anderthalb Jahren waren es noch 42 Niederlassungen.

markus.reuter@crn.de

Vobis verfügte im Jahr 2005 noch über knapp 100 Niederlassungen. Im April vergangenen Jahres schrumpfte die Anzahl auf 42 Vobis-Shops, heute haben nur noch 28 Filialen geöffnet – überwiegend in Berlin und den neuen Bundesländern. Dringender Bedarf also für die Vobis GmbH, mit einer neuen Strategie die Kehrtwende zu schaffen. Um neue Franchise-Nehmer zu gewinnen und die bestehenden Partner zu stärken, investiert das Unternehmen ins Online-Geschäft. Die Vobis GmbH stellt dafür eine neue Online-Plattform zur Verfügung, die zentral gepflegt wird. Bestellungen werden demjenigen Franchise-Partner vermittelt, der die Region des Kunden bedient und die Ware vorrätig hat. Der Kunde kann wählen, ob er seinen Einkauf zugeschickt bekommt oder in der Filiale abholt. »Wenn er seinen Einkauf in der Vobis-Filiale abholt, kann unser Partner Zu-



Siegfried Raisin, Vobis-Geschäftsführer

satzgeschäfte generieren«, betont Vobis-Geschäftsführer Siegfried Raisin gegenüber *Computer Reseller News*. Der neue Online-Shop soll eine höhere Nutzer-

freundlichkeit und bessere Datenqualität versprechen. Der Käufer komme künftig mit weniger Klicks zum gewünschten Produkt. Detaillierte Informationen und

Bewertungen anderer Käufer runden das Angebot ab. Der Start beginne mit versandkostenfreien Einkäufen ab 30 Euro. Der Shop ist eine Eigenentwicklung und basiert auf der Open Source-Lösung »Oxid«. Die Zentrale selbst generiert mit dem Online-Geschäft keine Umsätze, sondern »will die Franchise-Nehmer stärken und das Franchise-System attraktiver gestalten«, wie Geschäftsführer Raisin versichert. Bislang bewegte sich der Online-Anteil am Gesamtumsatz im »kleineren einstelligen Prozentbereich«.

Drei neue Filialen

»Wir versprechen uns natürlich auch, dass wir mit unserem kostenlosen System neue Franchise-Nehmer gewinnen können«, ergänzt Gesellschafter Jürgen Rakow. Zum 1. Dezember würden bereits drei neue Vobis-Filialen eröffnet werden, zwei davon in den alten Bundesländern.

»Mit dem neuem System gelingt uns und unseren Franchise-Partnern die Verknüpfung zwischen Etail und Retail, der stationären und der virtuellen Handelswelt«, so Raisin.

Jürgen Bochmann, Siegfried Raisin und Jürgen Rakow hoben als Gesellschafter mit einem Stammkapital von 148.500 Euro rückwirkend zum 1. Januar 2008 die neue Vobis als GmbH aus der Taufe. Damit wollten sie eine neue Ära der Handelsgruppe einläuten, die das Unternehmen nach vorne bringen sollte. Rakows ehemalige Vorstandskollegen und jetzigen Mitgesellschafter, Bochmann und Raisin, führen die Geschäfte der neuen Vobis GmbH. Rakow hingegen steht seinen Kollegen »beratend zur Seite und wird die Geschicke des Unternehmens mitbestimmen« (CRN berichtete). ■

i Vobis GmbH
Berliner Straße 140
14467 Potsdam
www.vobis.de

Groß angelegte Fernsehkampagne

F-Secure gibt im Consumer-Markt Gas

Über eine Vertriebspartnerschaft mit Buhl Data drängt der finnische Sicherheitsspezialist F-Secure ins Retailgeschäft. Nachdem sich der Hersteller einige Zeit aus dem Geschäft mit Flächenmärkten zurückgezogen hatte, stehen die Softwareboxen von F-Secure inzwischen wieder in fast 300 deutschen Media- und Saturn-Märkten

ulrike.wendel@crn.de

Der Consumer-Markt rückt als Zielgruppe stärker ins Interesse von F-Secure. Während der finnische Security-Spezialist seinen Fokus bisher auf das Geschäft mit Unternehmenskunden gelegt hat, will F-Secure künftig vor allem über Retailmärkte neue Kunden für seine Consumer-Produkte wie »Internet Security«, »Mobile Security« und »Online-Backup« gewinnen.



Klaus Jetter, Deutschlandchef von F-Secure

Zwar gehören Privatkunden zur traditionellen Zielgruppe von F-Secure – vor allem im Service Provider-Umfeld sehen die Finnen sich gut aufgestellt – eine langfristige Strategie in dem hart umkämpften Markt hat dem Hersteller bisher jedoch gefehlt. »Wir ha-

ben immer wieder Dinge verändert«, gibt der Deutschlandchef von F-Secure, Klaus Jetter, zu.

So waren die Softwareboxen von F-Secure bis vor drei Jahren in den Regalen der großen Retailmärkte zu finden. Dann hat sich der Hersteller aus dem Verkauf über Flächenmärkte zurückgezogen, nur um zwei Jahre später einen erneuten Vorstoß ins Retailgeschäft zu wagen – allerdings zunächst nicht mit dem ge-

Keine Distributoren im Lizenzgeschäft

wünschten Erfolg. Über eine erst kürzlich abgeschlossene Vertriebspartnerschaft mit Buhl Data möchte F-Secure jetzt im zweiten Versuch im Retailgeschäft durchstarten. »Mit Buhl Data haben wir einen Partner gefunden, der keine Konkurrenzprodukte vertreibt und viel Erfahrung im Retail hat. Wir sind jetzt wieder gut in der MSH-Gruppe platziert«, zieht F-Secures Deutschlandchef

Klaus Jetter eine erste Bilanz. Die Finnen sind nun nach eigenen Angaben wieder in fast 300 Media- und Saturn-Märkten in Deutschland präsent. »Bei dieser Strategie werden wir bleiben und nicht in einem halben Jahr wieder aussteigen«, versichert Jetter.

Um die Kunden dazu zu bringen, in den Regalen der Flächenmärkte zu den Softwareboxen von F-Secure zu greifen, statt etwa zu den gelben Norton-Produkten

von Marktführer Symantec, hat F-Secure in den vergangenen Wochen zum ersten Mal eine groß angelegte Fernsehkampagne gestartet. »Es geht auch darum, unseren Brand nach vorne zu bringen«, so Jetter. Denn nach Zahlen des Marktforschungsinstituts Gartner ist F-Secure im Markt für Security-Software für Privatkunden zwar die Nummer fünf nach Symantec, McAfee,

Trend Micro und Kaspersky. Mit einem Marktanteil von 2,9 Prozent hatten die Finnen im vergangenen Jahr dennoch nur einen relativ kleinen Anteil an dem 3,5-Milliarden-Dollar-Markt. »Unsere Präsenz im Consumer-Markt wird sich noch verstärken«, ist sich Klaus Jetter sicher.

Im Geschäft mit Unternehmenskunden setzt F-Secure weiter auf den direkten Kontakt zu seinen 1.500 Fachhändlern. Nach einer zweijährigen Partnerschaft mit dem Security-VAD Entrada hat F-Secure im Sommer letzten Jahres die Zusammenarbeit mit der Distribution wieder beendet. »Dieses Konzept werden wir nicht mehr ändern«, Deutschlandchef Jetter. »Wir können die Partner von uns aus betreuen.« ■

i F-Secure GmbH
Zielstattstraße 44, 81379 München
Tel. 089 787467-00, Fax 089 787467-99
www.f-secure.com/de



**STARKE
PROZESSOREN
BRAUCHEN
STARKE
DISTRIBUTOREN.**

Kaufen Sie Intel Produkte bei einem Intel® autorisierten Distributor.

Lernen Sie die neuen Intel® Core™ i5-750, Core™ i7-860 und i7-870 Prozessoren mit eingebauter Intelligenz kennen. Erst die speziell entwickelten neuen Intel® DP55 Desktopboards entfesseln deren volle Rechenleistung. Erfahren Sie mehr unter www.intel.de



PSC-Konzept wird fortgesetzt

IBM will mit Actebis wachsen

IBM hat ehrgeizige Pläne für den Channel: 2010 soll die Zahl der Mittelstandspartner um fast ein Drittel zulegen. Große Erwartungen knüpft Channel-Chefin Doris Albiez an die erneute Zusammenarbeit mit Actebis Peacock. Derweil stellt sich der Soester Broadliner auf eine langfristige Kooperation ein, die kontinuierlich ausgebaut werden soll.

michael.hase@crn.de

Für 2010 stehen die Zeichen im IBM-Channel auf Wachstum: Doris Albiez, Vice President Business Partner Organisation bei IBM, hat sich zum Ziel gesetzt, die Zahl der Mittelstandspartner von derzeit 1.000 bis Ende 2010 auf etwa 1.300 zu erhöhen. Ein ehrgeiziges Vorhaben. Doch Albiez schuf in diesem Jahr zwei wesentliche Voraussetzungen dafür, das Ziel tatsächlich zu erreichen.

Zum einen etablierte IBM mit den sechs Partnership Solution Centern (PSCs) eine neue, dezentrale Struktur, durch die der Hersteller jetzt wesentlich stärker als bisher regional präsent ist. Da sich das Modell, mit dem IBM seit der CeBIT 2009 arbeitet, aus Albiez' Sicht bewährt, will sie es im kommenden Jahr weitgehend unverändert fortsetzen. Zum anderen stellt sich der Anbieter durch den aktuellen Vertrag mit Actebis Peacock in der Distribution breiter auf.

IBM und der Soester Broadliner hatten bereits in der Vergangenheit zusammengearbeitet, ließen die Partnerschaft aber Ende 2007 auslaufen, weil sie, wie es damals von beiden Seiten hieß, die Erwartungen nicht erfüllte. Seit Anfang Oktober versuchen es die Unternehmen erneut miteinander. »Wir können es uns nicht leisten, auf wichtige Partner im Markt zu verzichten«, sagt Albiez, die erst seit gut einem Jahr bei IBM beschäftigt ist.

Auf Basis der Vereinbarung vertreibt Actebis Peacock zunächst System x-Server und Speicher-Hardware. »Wir müssen dafür sorgen, dass wir unser Volumengeschäft in der Fläche vollständig abdecken.« Tatsächlich sind die Soester in der Server-



»Wir brauchten die PSC-Strukturen auch für uns selbst, um den Markt besser zu verstehen.«

Doris Albiez, Vice President
Business Partner
Organisation
bei IBM

Distribution laut CRN Channeltracks hinter Ingram die Nummer zwei, mit deutlichem Abstand vor Tech Data. Nach Überzeugung der Channel-Chefin läuft ein großer Hersteller daher Gefahr, einen Teil des Markts zu vernachlässigen, wenn er auf die Kooperation mit einem der drei Broadliner verzichtet.

Umgekehrt dürfte IBM durch den neuen Vertrag nahezu automatisch die Partnerbasis verbreitern. »Actebis Peacock ist ein ernsthafter Distributor, der über ein dichtes Netz loyaler Partner verfügt«, schätzt Albiez die Vertriebskultur der Westfalen. In Soest blickt man ebenfalls erwartungsvoll auf die erneuerte Allianz. »Unter unseren Fachhandelspartnern gibt es eine große Anzahl, die daran interessiert ist, IBM-Produkte zu vertreiben«, berichtet Matthias Jablonski, Bereichsleiter Produktmarketing bei Actebis Peacock. Auf Seiten

von IBM sieht der Manager die Bereitschaft, sich stärker als in der Vergangenheit auf den Channel einzulassen. Zudem verfüge der IT-Konzern inzwischen mit dem Express Advantage-Portfolio über zahlreiche Produkte und Lösun-

Deal-Registrierung schützt kleine Partner

gen, die sich für den Vertrieb an Mittelständler und sogar an Kleinunternehmen eignen. Der Broadliner könne IBM dabei unterstützen, Bekanntheit und Verbreitung dieses Portfolios im IT-Channel zu erhöhen.

Noch sind die frischgebackenen Partner aber nicht in der Pole Position, wie Jablonski im Gespräch mit CRN klarstellt: »Wir werden das Thema IBM ernsthaft und gründlich angehen.« Zunächst bauen die Soester intern Fachkompetenz auf, sowohl durch Ausbildung eigener Mitarbeiter als auch durch Rekrutie-

rung von Spezialisten. »Wir sind jetzt im Qualifying. Anfang 2010 starten wir ins Rennen.« Der Vertriebsansatz von IBM und Actebis Peacock hat sich vom klassischen Volumengeschäft ein Stückweit entfernt. Vielmehr steht im Vordergrund, die Produkte über Lösungsthemen zu verkaufen, für die am Ende freilich auch Hardware benötigt wird. Bei dem Distributor arbeiten deshalb Broadline- und Value Added-Bereich im IBM-Geschäft eng zusammen.

Weil der Akzent auf Lösungen liegt, möchte Actebis Peacock das IBM-Portfolio so schnell wie möglich um Software erweitern. Schon in sechs bis acht Monaten könne man soweit sein, kündigt Jablonski an. In Software-Bereichen, in denen der Distributor bereits Angebote anderer Hersteller vertreibt, »werden wir am schnellsten IBM-Produkte ins Portfolio nehmen können«. Am größten sei die Affinität zu den Brands Tivoli (System- und Storage-Management) und Lotus (Collaboration). Gleichwohl ist perspektivisch der Vertrieb weiterer Software-Produkte und standardisierter Service-Pakete vorgesehen. »Überall dort, wo wir Know-how und Ressourcen aufbauen können, werden wir künftig IBM-Angebote vermarkten.« Ein kontinuierlicher Ausbau der Partnerschaft wurde einvernehmlich verein-

als regionale Marktplätze für das Mittelstandsgeschäft haben. Der Konzern baute sie personell auf das Dreifache an Ressourcen aus und wertete sie zu Geschäftsstellen auf. Außerdem bündelte er in den PSCs die Zuständigkeit für die Partnerbetreuung über die Grenzen der Konzernsparten Hardware, Software und Services hinweg. Parallel dazu investiert IBM seither verstärkt in die Partnerrekrutierung. Der Anbieter arbeitet dabei mit drei Agenturen zusammen. Die Dienstleister werben nicht nur neue Reseller an, sondern sorgen zugleich auf Endkundenseite für zusätzliche Leads, um das Neugeschäft im Channel anzukurbeln.

Eine weitere Neuerung, die im Umfeld der PSCs entstand, ist die Deal-Registrierung. Sie ermöglicht es Partnern, Projekte anzumelden. Die sind 60 Tage lang insofern geschützt, als IBM während der Zeit keine anderen Partner bei dem betreffenden Kunden unterstützt. Das Instrument soll insbesondere neuen Partnern helfen, sich gegenüber langjährigen, großen Business Partnern von Big Blue zu behaupten. Tatsächlich stammt der überwiegende Anteil der registrierten Deals von kleineren Resellern, wie Albiez berichtet. Der Anstoß zu der Neuerung kam ihr zufolge aus den PSCs, mit denen der Konzern näher an den Partnern sei und so deren Bedürfnisse besser kenne: »Wir brauchten die neuen Strukturen auch für uns selbst, um den Markt besser zu verstehen.« ■

IBM Deutschland GmbH
Pascalstraße 100, 70569 Stuttgart
Tel. 01803 3132-33, Fax 07032 153777
www.ibm.com/de

bart, wie auch Albiez bestätigt: »Wir schließen kein Thema aus.«

Als großes Plus für die Zusammenarbeit wertet Jablonski das PSC-Konzept. »Die PSCs sind hervorragende Einrichtungen, in denen wir IBM-Lösungen demonstrieren, Partner schulen oder sie beraten können.« Dabei schätzt der Manager vor allem die dezentrale Struktur der Zentren, was bei allen Beteiligten für relativ kurze Wege Sorge.

PSCs gibt es bei IBM zwar schon seit rund vier Jahren. Aber sie besaßen anfangs nicht die Bedeutung, die sie seit Beginn 2009

Neue Logistik-Kapazitäten

Herweck baut aus

TK-Distributor Herweck hat seinen Firmensitz in Kirkel um einen 1.000 Quadratmeter großen Anbau erweitert. Dabei wurde vor allem auch die Logistik auf Vordermann gebracht, um den Fachhandelspartnern künftig eine verbesserte Abwicklung und ein erweitertes Sortiment anbieten zu können.

peter.schulte@crn.de

1,5 Millionen Euro investierten die beiden Vorstände und Firmengründer des Telekommunikations-Spezialisten, Dieter Philippi und Jörg Herweck, in einen 1.000 Quadratmeter großen Anbau am Firmensitz in Kirkel. Der Ausbau des Firmensitzes sei nötig geworden, denn laut Herweck verlangen immer mehr Kunden nach größerer Artikelvielfalt: Die zusätzlichen räumlichen Kapazitäten ermöglichten den weiteren Sortimentsausbau und würden dem immer größeren Fachhändlerstamm gerecht. »Mit dem Anbau und der damit verbundenen Optimierung der betrieblichen Abläufe werden wir einen entscheidenden Schritt schneller sein. Ich bin sicher, dass sich dies auch letztendlich in der Qualität unserer täglichen Arbeit niederschlägt und für den Kunden spürbar sein wird«, sagt Jörg Herweck.

Investiert wurde dabei sowohl in neue Logistik-Kapazitäten wie auch in neue Büroräumlichkeiten: Das Erdgeschoss des neuen Gebäudes erweitert das angrenzende Lager. Dabei wurde auch eine effiziente Packstraße mit moderner Fördertechnik eingerichtet, welche die Wege im Lager entscheidend verkürzen und die Auslieferung der Bestellungen beschleunigen soll. Im Rahmen des Ausbaus wurden zudem 3.000 neue Lagerplätze geschaffen, womit nicht nur die Lieferfähigkeit erhöht werden soll, sondern auch Platz für eine größere Vielfalt an Produkten geschaffen wurde. Im ersten Stock des Neubaus entstanden des Weiteren 50 neue Arbeitsplätze für das Herweck-Vertriebsteam. Die Vorzüge eines Großraumbüros, das für Transparenz und optimale interne Kommunikation Sorge, wurden dabei laut Herweck kombiniert mit denen eines kleinen Büros, das ruhiges und konzentriertes Arbeiten ermögliche. Der Neubau wurde bereits Mitte November bezogen und in Betrieb genommen. »Ich lade alle interessierten Fachhändler ein, sich die neuen Lager- und Büroräume

anzuschauen«, will Jörg Herweck seine Kunden im saarländischen Kirkel begrüßen. ■



1,5 Millionen Euro investierten die Firmengründer und Vorstände der Herweck AG, Dieter Philippi und Jörg Herweck, in den Anbau

WLAN XXL – mehr Reichweite, mehr Geschwindigkeit!



WLAN N
bis zu 300 MBit/s

2,4 GHz oder 5 GHz
WLAN-Dualband-Unterstützung

WPA 2
sichere WLAN-Verschlüsselung

Stick & Surf
automatisch sicher & kabellos surfen

FRITZ!

Ideal für FRITZ!Box

FRITZ!WLAN USB Stick N

- USB-Stick für WLAN N mit bis zu 300 MBit/s
- Stick & Surf: Sicheres WLAN-Netz ohne Konfiguration
- Unterstützt alle gängigen WLAN-Standards (802.11n/g/b/a)



FRITZ!WLAN Repeater N/G

- Maximale WLAN-Abdeckung auch bei großen Entfernungen und über mehrere Stockwerke
- Audioausgang (analog/digital) und UKW-Mini-sender zur Musikübertragung an die Stereoanlage



FRITZ!Box Fon WLAN 7270 ermöglicht mit dem neuen WLAN N-Standard die unbegrenzte kabellose Freiheit im Netz.

Der hohe Datendurchsatz von bis zu 300 MBit/s verleiht auch bewegten Bildern Flügel. Mit dem **FRITZ!WLAN USB Stick** ist eine kabellose Verbindung zum PC im Handumdrehen eingerichtet. Und mit dem **FRITZ!WLAN Repeater N/G** lässt sich die Funkabdeckung von WLAN-Netzen aller Standards sogar noch erhöhen – für maximale Reichweite über mehrere Stockwerke oder bis in den Garten. Das Wichtigste im Überblick:

- **WLAN N-Router** für bis zu 300 MBit/s, integriertes **DSL-Modem**
- Unterstützt alle gängigen **WLAN-Standards (802.11n/g/b/a)**
- Werkseitig sicher durch **WLAN-Verschlüsselung** und Firewall
- **WLAN-Unterstützung** für **2,4-GHz-** oder **5-GHz-Verbindungen (Dualband)**
- Zahlreiche weitere Funktionen: **TK-Anlage** mit **DECT-Basis** nach **CAT-iq**, **VoIP** in **HD-Qualität**, **USB-2.0-Geräteanschluss**, **Stick & Surf**, **Eco Mode**, **VPN**, **UMTS-Unterstützung**

Mehr erfahren Sie im guten Fachhandel, überall, wo es Computer gibt, und bei Ihrem Internetanbieter. Oder Sie informieren sich unter www.avm.de

FRITZ! Produkte können Sie bei folgenden Distributoren bestellen:

TAROX

Tech Data

INGRAM
MICRO

NTplus
Der Quality Partner.

ACTEBIS
PEACOCK

KOMSA
DIE BESSERE VERBINDUNG

www.avm.de

AVM GmbH · Alt-Moabit 95 · 10559 Berlin · Telefon 030 39976-0 · info@avm.de



Fachkräftemangel verschärft sich

Software treibt den deutschen IT-Markt

Rund 90.000 zusätzliche IT-Arbeitsplätze und 3.000 neue IT-Unternehmen werden laut IDC in den kommenden vier Jahren in Deutschland entstehen. Während der gesamte IT-Markt bis 2013 pro Jahr um 1,7 Prozent wächst, legen Software-Ausgaben fast doppelt so schnell zu. Allerdings wird sich auch der Fachkräftemangel verschärfen.

michael.hase@crn.de

Dem IT-Sektor kommt eine treibende Rolle beim gesamtwirtschaftlichen Wachstum in Deutschland zu: Bis zu 94.000 zusätzliche IT-Arbeitsplätze und 3.000 neue kleine und mittelständische IT-Unternehmen werden in den kommenden vier Jahren in Deutschland entstehen. Das geht aus einer IDC-Studie hervor, die der Software-Hersteller Microsoft in Auftrag gegeben hat. Mit einem jährlichen Anstieg der IT-Ausgaben von 1,7 Prozent bis 2013 liegt der IT-Sektor zudem über den gesamtwirtschaftlichen Wachstumsprognosen. »IT zählt weltweit und auch in Deutschland nach wie vor zu den Wachstumstreibern und sorgt somit für einen nachhaltigen Aufschwung und Innovationen auf lokaler Ebene«, betont

Achim Berg, Vorsitzender der Geschäftsführung von Microsoft Deutschland.

Allerdings erwartet Berg, dass sich mit dem Aufschwung der Fachkräftemangel verschärft. Derzeit gebe es im deutschen ITK-Sektor trotz Krise bereits 20.000 offene Stellen. »Wir werden in der Branche ein Riesenproblem bekommen, die Stellen zu besetzen«, befürchtet der Microsoft-Manager, der auch dem Präsidium des Branchenverbands Bitkom angehört. Berg sieht dabei vor allem den Bund und die Länder in der Pflicht. Zum einen brauche Deutschland eine neue Einwanderungspolitik, die den Zuzug von Fachkräften aus dem Ausland erleichtere. Zum anderen sei ein Schwenk in der Bildungspolitik erforderlich, damit dem IT-Arbeitsmarkt langfristig mehr qualifizierte Berufsanfänger bereitstehen.

Für 2009 erwarten die Marktforscher von IDC in Deutschland IT-Ausgaben von etwa 62 Milliarden Euro, davon entfallen 14,5 Milliarden Euro auf Investitionen in Software. Mit einer Zuwachsrate von 3,2 Prozent werden die Ausgaben für Software bis Ende 2013 deutlich stärker zunehmen als der gesamte IT-Markt. Auch wenn dieses Marktsegment nur für knapp ein Viertel aller Ausgaben steht, sind laut IDC doch 62 Prozent aller Arbeitsplätze in der IT-Branche auf Software bezogen. Somit zeige die Studie »den enormen Beschäftigungseffekt von Software – nicht nur bei den Software-Herstellern selbst, sondern auch bei Hardware-Produzenten, IT-Dienstleistern oder Anwendern«, kommentiert Wafa Moussavi-Amin, Geschäftsführer von IDC Central Europe, die Ergebnisse.

Mit einer Trendwende rechnet auch die Investmentbank



»Wir werden in der Branche ein Riesenproblem bekommen, die offenen Stellen zu besetzen.«

Achim Berg, Vorsitzender der Geschäftsführung von Microsoft Deutschland

Goldman Sachs für die weltweite IT-Branche. Nach rund zweijähriger Abwärtsentwicklung weist der von den Bankern erhobene »IT Capital Spending Index« erstmals wieder nach oben. Daher kann das Wachstum der weltweiten IT-Investitionen laut Goldman Sachs im kommenden Jahr einen Wert von bis zu vier Prozent erreichen. ■

i Microsoft Deutschland GmbH
Konrad-Zuse-Straße 1, 85716 Unterschleißheim
Tel. 089 3176-0, Fax 089 3176-1000
www.microsoft.de

IDC Central Europe GmbH
Hanauer Landstraße 135-137
60314 Frankfurt am Main
Tel. 069 90502-0, Fax 069 90502-100
www.idc.com

Freiwilliger Gehaltsverzicht

HP-Chef reagiert auf Unmut der Mitarbeiter

Die Finanzkrise hat HP vergleichsweise glimpflich durchstanden, trotzdem wurde den Mitarbeitern ein Gehaltsverzicht aufgenötigt. Nachdem die Maßnahme in den letzten Wochen zu deutlichem Unmut führte, hat Konzernchef Mark Hurd nun ein Einlenken signalisiert – allerdings nur zum Teil.

matthias.hell@crn.de

Während die Finanzkrise die Insolvenzrate in die Höhe schnellen ließ und auch bei Branchenriesen wie Microsoft das Geschäftsergebnis deutlich einbrechen ließ, navigierte der IT-Riese Hewlett-Packard (HP) bisher recht sicher durch die Rezession: Um ganze zwei Prozent gab der Konzernumsatz im vergangenen Quartal gegenüber dem Vorjahr

nach, für 2010 erwarte Unternehmenschef Mark Hurd bereits wieder ein Wachstum von drei bis vier Prozent (CRN berichtete). Dennoch verordnete HP seinen Mitarbeitern einen bitteren Sparkurs: Nachdem bereits an deut-



HP-Chef Mark Hurd: Wollte da jemand die Finanzkrise zum Lohndumping nutzen?

schon Standorten 556 Arbeitsplätze zum Abbau vorgesehen sind, sollen noch einmal weitere Stellen gestrichen werden. Wer davon nicht betroffen ist, sollte dafür freiwillig auf einen Teil seines Lohns verzichten: »fünf Prozent ihres Grundgehalts, dauerhaft und ohne Gegenleistung«, so der Konzern.

Auch an den deutschen HP-Standorten ließ das Sparprogramm die Stimmung der Mitarbeiter auf den Nullpunkt sinken: »Das Management demotiviert die Belegschaft und macht sich darüber hinaus zum Vorreiter eines gesamtwirtschaftlich schädlichen Lohndumpings«, stellt Uwe Meinhardt, zweiter Bevollmächtigter der IG Metall-Verwaltungsstelle Stuttgart und HP-Betreuer, gegenüber dem Handelsblatt dar. Bereits 2001 habe HP von den Mitarbeitern einen zeitlich begrenzten freiwilligen Lohnverzicht eingefordert. Dass trotz der Opferbereitschaft der

HP-Angestellten nur wenig später viele Arbeitsplätze abgebaut wurden, habe die Belegschaft verärgert: »Viele haben daraus gelernt – sie wollen kein zweites Mal Lehrgeld zahlen«, so Meinhardt. Der Unmut der Mitarbeiter erreichte offensichtlich auch die Führungsetage von HP-Chef Mark Hurd. Mit einer E-Mail wandte sich Hurd nun an die weltweite Belegschaft des Konzerns: HP werde künftig darauf verzichten, seine Mitarbeiter zu einem freiwilligen Lohnverzicht aufzufordern. Alle Betroffenen, die seit dem Frühjahr auf einen Teil ihres Gehalts verzichtet hätten, würden nun einen Sonderbonus erhalten. Dieser entspreche im Regelfall der verzichteten Lohnsumme. Als Begründung führte Hurd an, dass es dem Konzern nun wieder besser gehe.

So erfreulich sich Hurds Ankündigung auf den ersten Blick darstellt, ist der Lohnverzicht damit noch nicht vom Tisch: Das

Grundgehalt der Mitarbeiter, die bereits der Aufforderung des Konzerns gefolgt sind und auf einen Teil ihres Gehalts verzichtet, wird nicht automatisch wieder auf das ursprüngliche Niveau zurückgesetzt. Diese müssen nun darauf hoffen, auch im nächsten Jahr von HP einen Bonus zum Ausgleich ihres Gehaltsverzichts zu erhalten. Ob nach Hurds E-Mail bei HP bereits wieder eitel Sonnenschein herrscht, ist fraglich. Vielmehr werden viele HP-Mitarbeiter auf weitere Schritte zur Rückkehr zur Normalität pochen. ■

i Hewlett-Packard GmbH
Herrenberger Straße 140, 71034 Böblingen
Tel. 07031 14-0, Fax 07031 14-29 99
www.hewlett-packard.de

Akquisition des HDD-Geschäfts von Fujitsu abgeschlossen

Toshiba setzt sich hohe Ziele im Speichermarkt

Nach der Übernahme des HDD-Geschäfts von Fujitsu möchte sich Toshiba zum dritten großen Hersteller im Festplattenmarkt entwickeln. Neben den traditionellen Kernkompetenzen wie dem Automobilsektor rücken dabei auch Wachstumsmärkte wie externe Festplatten und Consumer Electronics ins Visier des japanischen Konzerns.

ulrike.wendel@crn.de

Mit dem Kauf der Festplattensparte von Fujitsu möchte sich Toshiba zu einem der drei wichtigsten Unternehmen im Markt für Hard Disk Drives (HDD) entwickeln. »Wir sind nicht einer von vielen. Wir sind einer der drei wichtigsten«, stellt Georg Dietsch, Director Sales EMEA für Toshibas Storage-Geschäft, die Intention hinter der Übernahme klar.

Bereits im Frühjahr dieses Jahres hat Toshiba bekannt gegeben, das Festplattengeschäft von Fujitsu zu übernehmen. Mit dem Abschluss der Übernahme wurden

duct Planning bei Toshibas Storage Device Division, an. Der Markenname Fujitsu wird dabei im Zuge der Fusion verschwinden. Die Fujitsu-Produkte sollen allerdings bis zu ihrem End-of-Life weitergeführt werden. »Das ist mindestens bis Ende 2010«, so Vertriebschef Georg Dietsch.

Ausbauen möchte Toshibas Storage Device Division ihre traditionell starke Stellung im Automotive-Segment. Mit einem Anteil von 80 Prozent sind die Japaner in dem Segment europäischer Marktführer und sehen

Auch die eigene Stellung im Markt für Enterprise-HDDs mit einem kompakten Formfaktor von 2,5 Zoll möchte Toshiba weiter ausbauen. Den Zeitpunkt bewertet der Hersteller als günstig, um ehrgeizige Ziele in dem Markt zu verwirklichen. »Wir sind jetzt im Übergang von 3,5 zu 2,5 Zoll«, so Vertriebschef Dietsch. Der Hersteller geht davon aus, dass bis 2012 immerhin 65 Prozent aller Anwendungen 2,5 Zoll und kleiner sein werden. In den nächsten drei Jahren möchte sich Toshiba zur Nummer eins im Geschäft mit kompakten Enterprise-HDDs entwickeln und damit den derzeitigen Marktführer Seagate verdrängen.

Gleichzeitig drängt Toshiba in weitere Segmente, die die Japaner als Wachstumsmärkte auserkoren haben. Ein starkes Wachstum erwartet Toshiba vor allem bei externen Festplattenlaufwerken. Während der Hersteller in dem Markt nach eigenen Angaben mit einem Marktanteil von rund 30 Prozent bereits eine feste Größe ist, ist das Segment Home Entertainment noch relativ neu für Toshiba. In dem Bereich kommen zurzeit noch meist 3,5-Zoll-HDDs zum Einsatz. »Ich denke, dass 2,5-Zoll-Festplatten hier auch im Kommen sind«, sagt Otto Hinteregger.

Nach der Übernahme von Fujitsus HDD-Geschäft steht in der Storage Device Division nun auch die Integration der beiden Channels an. »Die Kanäle von Toshiba und Fujitsu überschneiden sich aber ohnehin zu einem erheblichen Teil«, sagt Otto Hinteregger. Erhältlich sind Toshibas Storage-Produkte künftig über Actebis Peacock, Avnet, B.Com, Bell Micro, CPI, Ingram Micro, Maxcom, Microtronica und Rutronik. Fujitsu-Reseller, die keine Toshiba-Produkte vertrieben haben, wurden nach Aussage von Hinteregger in das Partnerprogramm von Toshiba aufgenommen. ■



»Wir sind nicht einer von vielen im HDD-Markt. Wir sind einer der drei wichtigsten.«

Georg Dietsch, Director Sales EMEA

Toshiba Europe GmbH - Storage Device Division
Hammfelddamm 8, 41460 Neuss
Tel. 00800-84685463, Fax 02131 158-341
www.storage.toshiba.eu

JETZT
gigantische
Aktionspreise
sichern!



Die einfache Lohnabrechnung

Mit Lexware lohn+gehalt lassen sich alle Löhne und Gehälter (außer Baulohn) von bis zu 50 Mitarbeitern ganz einfach und sicher selbst abrechnen. Die Schritt-für-Schritt-Assistenten unterstützen den Nutzer von der Anlage der Firma bis zur Abrechnung.

Lexware lohn+gehalt – die einfache Lohnabrechnung für Freiberufler, Handwerker und Kleinbetriebe.

Nur € 149,90*
statt € 199,90*

*Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers
Aktionspreis befristet bis zum 31.03.2010.
Ihren individuellen HEK erhalten Sie über
Ihren Distributor.

Jetzt bestellen bei:

ACTEBIS[®]
PEACOCK
www.actebispeacock.de

**INGRAM
MICRO**
www.ingrammicro.de

KOCH MEDIA
www.kochmedia.com

Tech Data
www.techdata.de

b.com
www.bcom.de

Hexacom
www.hexacom.de

NOVASTAR
Software & Consulting GmbH
www.novastar.de

WAVE
www.wave-computer.de

LEXWARE



Foto: Photodisc

Lünendonk-Studie zum Dienstleistungs-Markt

Gesamtdienstleister werden bevorzugt

Anbieter von Gesamtdienstleistungen (BITP) stehen bereits seit Jahren in direktem Wettbewerb zu den klassischen Einzel- und Spezialanbietern von Business-to-Business-Services. Jede dritte Firma präferiert mittlerweile IT-Dienstleister, die ein Komplettpaket anbieten können – so eine aktuelle Lünendonk-Studie.

redaktion@crn.de

Im Rahmen einer aktuellen Lünendonk-Studie wurden 131 Verantwortliche für den Einkauf von Gesamtdienstleistungen gefragt, welchen Anbieter sie bei der Vergabe von Aufträgen grundsätzlich bevorzugen. 35,9 Prozent gaben an, bei der Auftragsvergabe einen Gesamtdienstleister zu präferieren. Dagegen werden Einzel- und Spezialanbieter von 28,2 Prozent der befragten Führungskräfte im Einkaufs-

prozess bevorzugt. Keine Präferenzen hinsichtlich der Auftragsvergabe haben 35,9 Prozent der Unternehmen. Bei diesen Unternehmen hängt die Auswahl einer Anbietertypologie stark von der Art des jeweiligen Projektes ab.

Unter Gesamtdienstleister werden Anbieter zusammengefasst, die einen kunden- und projektspezifischen Mix aus Management- und IT-Beratung, Business Pro-

cess Management (BPM), Realisierung, Outsourcing sowie Business Process Outsourcing (BPO) offerieren. Sie bezeichnen sich als Business Innovation/Transformation Partner (BITP), weil sie eine langfristige Partnerschaft, eine unternehmerische Mitverantwortung und eine nachhaltige Unterstützung für Kundenunternehmen durch Innovations- und Transformationsleistungen (Änderungs- und Umwand-

lungsleistungen) anstreben. Als führende Gesamtdienstleister in Deutschland werden Accenture, Capgemini, IBM, Siemens IT Solutions and Services und T-Systems angesehen.

Für das aktuelle Geschäftsjahr 2009 planen die 131 von Lünendonk befragten Entscheider die Vergabe von Aufträgen an Gesamtdienstleister zu erhöhen. Während in 2008 die von Lünendonk analysier-



Planet Reseller

Der weltgrößte Marktplatz
für Channel & Retail in Halle 14/15

CeBIT
Planet Reseller
Powered by
Computer Reseller News

PUSH
YOUR BUSINESS

Der Marktplatz Nr. 1 des digitalen Business

- Präsenz wichtiger Hersteller, Distributoren und Kooperationen
- Innovationen, Trends und Orderplattform für den Handel
- Weitere Informationen: www.planetreseller.de

 Deutsche Messe
Hannover · Germany

Deutsche Messe AG · Messegelände · Hannover, Germany · Planet Reseller Team · Tel. +49 511 89-33153

CeBIT

HANNOVER
2. – 6. 3. 2010
cebit.com

.españa
CeBIT PARTNER COUNTRY 2010

ten Unternehmen 40 Prozent ihrer Aufträge für externe Dienstleister an BITP-Gesamtdienstleister vergeben, planen diese für 2009 immerhin 45 Prozent der Aufträge an BITP-Anbieter zu vergeben. Dies entspricht einem Marktzuwachs von knapp zwölf Prozent gegenüber dem Vorjahr und

Gründe für Nachfrage nach Gesamtdienstleistungen

spiegelt die Bedeutung von Gesamtdienstleistungen in Großunternehmen und bei großen Mittelständlern wider. Welche Rolle Gesamtdienstleistungen mittlerweile im Einkaufsprozess einnehmen, wird an den Ausgaben der befragten Unternehmen deutlich. So gaben 40 Prozent der Führungskräfte im Rahmen der Gesprä-

che mit der Lünendonk GmbH an, über zehn Millionen Euro pro Jahr für Gesamtdienstleistungen aufzuwenden.

Es gibt viele Gründe, auf BITP-Gesamtdienstleister zu setzen. Die wichtigsten Gründe für die Nachfrage nach BITP-Leistungen sind der Kostendruck sowie der

Mangel an Fachkräften. 42,6 Prozent aller Antworten der befragten Führungskräfte entfielen auf den akuten Kostendruck, während 30,6 Prozent aller Antworten den Fachkräftemangel betreffen. Gesamtdienstleistern wird damit eine überaus hohe Kompetenz bei der Reduzierung von Kosten zugesprochen sowie die Fähigkeit,

qualifizierte Mitarbeiter für Kundenprojekte zu bieten.

In der neuen Studie sind alle am Auswahl- und Entscheidungsprozess für den Einkauf von Gesamtdienstleistungen beteiligten Organisationsbereiche berücksichtigt. Jeweils ein Drittel der befragten Führungskräfte sind CIOs sowie Einkaufsleiter. 15 Prozent der Befragten verantworten einen Fachbereich oder eine Business Unit, weitere 16 Prozent der Befragten sind Mitglieder des Vorstandes, der Geschäftsführung oder der Unternehmensentwicklung. Unter den insgesamt 131 analysierten Unternehmen sind zehn Konzerne im Dax-30 gelistet, neun im M-Dax und weitere neun im österreichischen ATX sowie im Schweizer SMI-Index.

65 Prozent der in diese Studie einbezogenen Unternehmen erwirtschaften pro Jahr mehr als eine Milliarde Euro Umsatz. Da Unternehmen dieser Größenklasse oftmals als sehr aufgeschlossen (»early adopters«) für neue Management- und Strategiekonzepte gelten, zählt ihre Meinung über die Zukunft von Gesamtdienstleistungen als richtungsweisend für die gesamte Wirtschaft, also auch für mittelständische Unternehmen. ■

Lünendonk GmbH
Ringweg 23, 87600 Kaufbeuren
Tel. 08341 96636-0, Fax 08341 96636-66
www.luenendonk.de

GFT Technologies AG
Filderhauptstraße 142, 70599 Stuttgart
Tel. 0711 62042-0, Fax 0711 62042-101
www.gft.com

Interview

»Investitionszurückhaltung bei neuen Projekten«

Die Systemhausgruppe GFT AG ist an 20 Standorten in sieben Ländern präsent, rund 1.000 Mitarbeiter sowie 1.300 freiberufliche IT-Spezialisten sind für das Unternehmen im Einsatz. Zahlreiche Kunden im Finanzsektor bilden ein wichtiges Standbein. CRN sprach mit dem Vorstandsvorsitzenden Ulrich Dietz über das Krisenjahr 2009 und seine Strategie für 2010.

redaktion@crn.de

CRN: Ihr Systemhaus betreut viele Kunden im Finanzsektor. Haben Sie die Bankenkrise dadurch frühzeitig kommen sehen, oder wurden Sie wie zahlreiche andere Unternehmen »kalt« erwischt?

Dietz: Nein, »kalt erwischt« wurden wir von der Krise nicht. Zwar gingen die Turbulenzen in der Finanzbranche auch an uns nicht spurlos vorüber, doch waren wir dadurch, dass wir an Kernprozessen der Banken beteiligt sind, nicht so stark Schwankungen ausgesetzt wie dies in anderen Bereichen der Fall gewesen wäre. Wir arbeiten an langfristigen Projekten mit unseren Kunden, die zu einem großen Teil auch die Weiterentwicklung und Wartung von Systemen umfassen. Eine Investitionszurückhaltung hingegen spürten wir bei neuen Projekten sowie in der Nachfrage nach freiberuflichen IT-Spezialisten.

CRN: Das Jahr 2009 ist zwar noch nicht abgeschlossen, dennoch kurz gefragt: Wie lautet für die GFT AG Ihr vorläufiges Resümee zum »Krisenjahr« 2009?

Dietz: Vor dem Hintergrund durchaus schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen ziehen wir eine positive Bilanz des Jahres. Die Entwicklung bestätigt unsere Erwartungen. Wir haben frühzeitig die richtigen Maßnahmen zur Kostensenkung ergriffen. Im dritten Quartal gab es bereits erste Anzeichen einer konjunkturellen Erholung, die sich positiv auf unseren Geschäftsverlauf auswirkten. Mit unseren drei Geschäftsbereichen Services, Resourcing und Software sind wir gut aufgestellt und werden die Möglichkeiten, die sich uns in einem aufhellenden Marktumfeld bieten, konsequent nutzen.

CRN: Im Jahr 2006 konnten Sie Ihr Unternehmen durch einen Zukauf um das Geschäftsfeld Personalüberlassung erweitern. Hat sich dieser Schritt auch noch aus heutiger Sicht bezahlt gemacht?

Dietz: Ja, absolut. Die Möglichkeit, auf freiberufliche IT-Spezialisten schnell zuzugreifen zu können, bietet unseren Kunden und auch uns selbst die notwendige Flexibilität, um auf Nachfrageschwankungen reagieren zu können. Zudem stellt der Bereich Resourcing eine optimale Ergänzung zu unserem Geschäftsbereich Services dar. Darüber hinaus hat er sich in letzter Zeit immer wieder als Türöffner bei Neukunden bewährt.

CRN: Rechnen Sie in der Systemhausbranche allgemein mit einer krisenbedingten Konsolidierung oder werden die meisten Unternehmen mit einem blauen Auge davonkommen?

Dietz: Eine Konsolidierung als Folge der Krise wird es gewiss geben. Gewinner dabei werden diejenigen Unternehmen sein, die ihre Kunden dabei unterstützen, deren Prozesse effizienter zu gestalten, an Liquidität zu gewinnen und Kosten zu senken. Gleichzeitig spielt die Innovationskraft eines Unternehmens eine immer

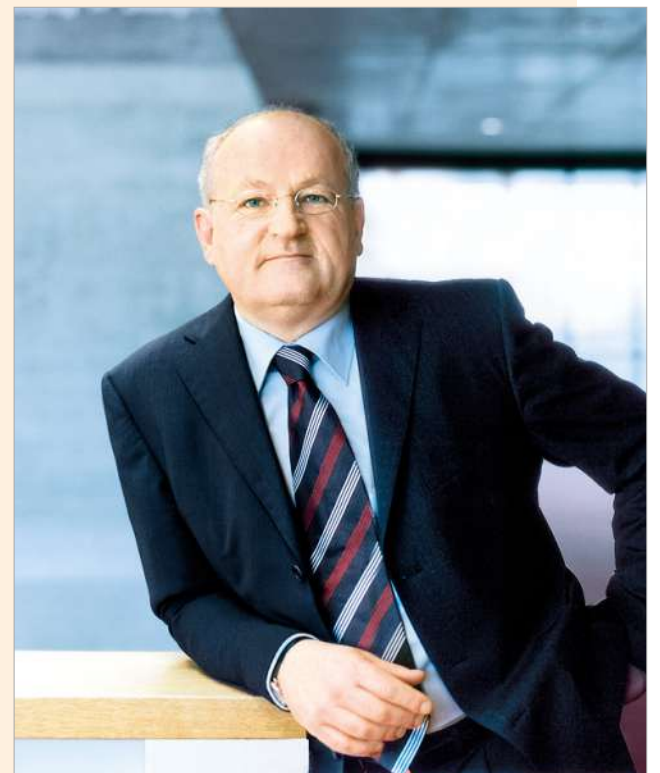
wichtigere Rolle, da Innovationen Voraussetzung für künftiges Wachstum und somit für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen sind.

CRN: Wie sehen aktuell die Chancen für Systemhäuser im Finanzsektor aus? Wird wieder investiert oder sind die meisten Budgets noch eingefroren?

Dietz: Chancen eröffnen sich derzeit vor allem im Bereich innovativer Technologien. Finanzinstitute sind gezwungen, bald wieder in die Modernisierung ihrer Kernbankensysteme zu investieren, sodass sich der Investitionsstau lösen wird. IT-Unternehmen müssen, wollen sie von dieser Entwicklung nachhaltig profitieren, neue, innovative Themen wie beispielsweise das Mobile Banking oder Retail Banking adressieren.

CRN: Für 2010 wird hierzulande wieder ein bescheidenes Wirtschaftswachstum erwartet. In welchem Maße wird die ITK-Branche von diesem zarten Aufschwung-Pflänzchen profitieren können? Ist Mitte 2010 die Krise vergessen?

Dietz: Zwar hatte die deutsche ITK-Branche in diesem Jahr Umsatzrückgänge zu verzeichnen, war jedoch weit weniger von der Krise betroffen als die Gesamtwirtschaft. Inzwischen ist die Talsohle der Krise in der ITK-Branche durchschritten. Zwar sind derzeit vor allem Unternehmen, deren Branche selbst von Unsicherheit geprägt ist, noch zögerlich bei IT-Investitionen. Diese Zurückhaltung werden sie aber im kommenden Jahr ablegen. Entsprechend wird nach aktueller Einschätzung des Bundesverbands Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (Bitkom) die Nachfrage nach IT-Produkten und IT-Dienstleistungen im Jahr 2010 steigen. Vor allem im Outsourcing-Geschäft erwarten wir eine anziehende Nachfrage, da viele Unternehmen darin eine Möglichkeit sehen, Kostenvorteile zu realisieren. Insbesondere bei Finanzdienstleistern und im produzierenden Gewerbe ist mit zunehmenden Outsourcing-Aktivitäten zu rechnen. ■



GFT-Vorstandsvorsitzender Ulrich Dietz

Unser Alleskönner

Der Intel[®] Modular Server.



Extrem ausbaufähig. Gut zu handhaben. Attraktiv im Preis.

Der auf Intel[®] Multi-Flex Technologie aufbauende Intel[®] Modular Server ist ein Serversystem mit unterbrechungsfreier Installation, nahtloser Migration, skalierbarem Wachstum - ein Unternehmen im Kleinformat. Als integriertes System verfügt der Intel Modular Server über (in der herkömmlichen Rack-Serverstruktur fehlende Funktionen) virtuelle Laufwerke, die skalierbare Flexibilität bieten und Virtual Presence-Verwaltung. Einige Funktionsmerkmale des Intel Modular Server:

- Bis zu 6 Server Compute Modules
- Integrierter SAN-Speicher
- Integrierte Ethernet-Switch-Module
- Alle Komponenten sind im Betriebszustand austauschbar
- Ferngesteuerte Verwaltungsfunktionalität durch Virtual Presence

Weitere Informationen finden Sie unter www.intel.com/go/mft



Authorized
Distributor

Actebis Peacock ist
Intel[®] Server Value Added
Distributor.

Neben technischem Support und ausgiebiger Beratung rund um Intel Server Komponenten bietet Actebis Peacock als Broadline Distributor ein umfangreiches Produktportfolio. Nutzen Sie diese vielfältigen Möglichkeiten, die Ihnen hierdurch geboten werden.



Weihnachtsaktion Servereinschub gratis

Bei Fakturierung bis zum 23.12.2009 erhalten Sie zum Modular Server Chassis (MFSYS25 oder MFSYS35) einen Servereinschub (MFS5520VIB) kostenlos dazu. Die Weihnachtsaktion umfasst folgende Artikelnummern: 9318593, 9318594, 9318458 und 9318459. Dieses Angebot gilt bis 23.12.2009, solange der Vorrat reicht und bis auf Widerruf. Mehr Info? Einfach anrufen unter 02921/992870.

Besuchen Sie unsere Webseite
www.actebispeacock.de

Für weitere Informationen
rufen Sie uns einfach an:
02921/992870

Oder schreiben Sie uns:
intel@actebispeacock.de

Neuer Messebereich CeBIT Sounds

CeBIT lockt die Musikwelt an

Keine Sounds ohne IT: Auf der CeBIT 2010 widmet sich der neu geschaffene Messebereich »CeBIT Sounds« dem Trendbereich Musik und digitale Technik. Die Deutsche Messe AG möchte mit dem neuen Ausstellungsschwerpunkt nach der diesjährigen Absage der Popkomm-Messe gleichermaßen Musikfans, Hardware-/Software-Produzenten für das Musik-Business und Internet-Anbieter nach Hannover anlocken.

peter.schulte@crn.de

Die digitale Technik revolutioniert das Musikgeschäft. Nicht nur auf der Produktionsseite, wo komplexe und teure Hardware- und Software-Lösungen zum Einsatz kommen, sondern auch im Vertrieb der Musikinhalte über den Vertriebskanal Internet. Die Plattenindustrie muss ihre

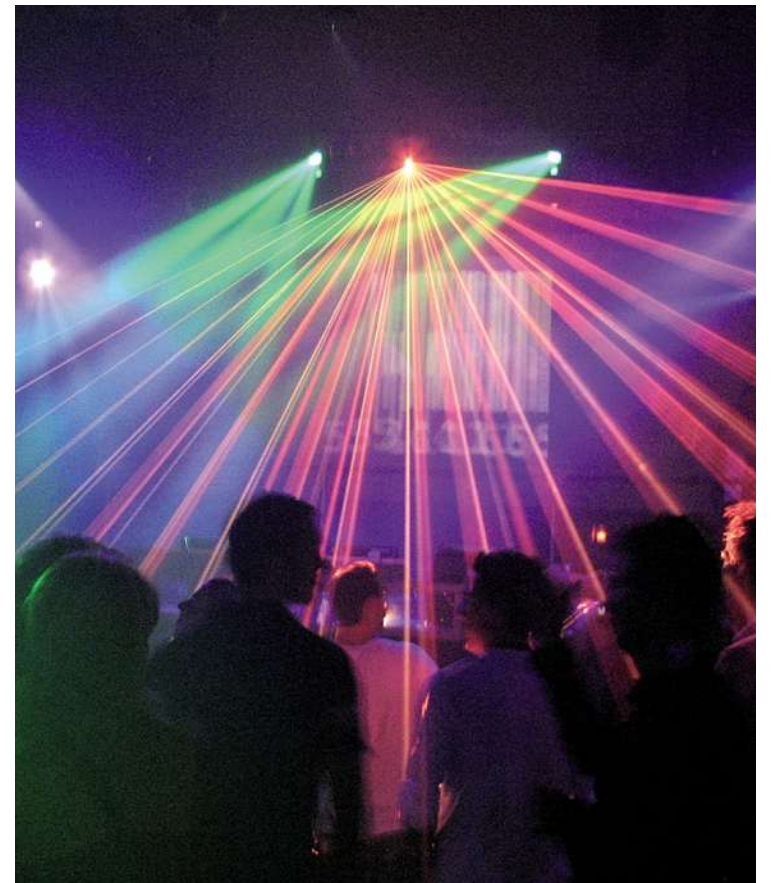
Aus Messeveranstaltersicht der richtige Zeitpunkt also für die CeBIT, das neue Themenfeld »Musik und IT« zu etablieren. »Der Zeitpunkt für den Start einer solchen innovativen, interdisziplinären Musikmesse ist günstig, da die Unternehmen der digitalen Wertschöpfungskette der

Vor allem macht der neue Themenschwerpunkt auf der IT-Leitmesse aber Sinn, weil er die zunehmende Digitalisierung der Musik besser dokumentieren kann, als ein reiner Musikanten-Treff: Anders als die Popkomm könnte die CeBIT Sounds als Ausstellung tatsächlich Geschäftsmöglichkeiten für IT-Anbieter und Innovationen für Anwender aufzeigen. Neben Platten-Labels sollen deshalb vor allem auch Hardware- und Software-Produzenten sowie Internet-Unternehmen einen Messeplatz erhalten. High-end-Rechner für den Studiobetrieb und Sounddesign, Software für die professionelle Musikproduktion und auch Consumer-Lösungen sowie Geschäftsmodelle für die Online-Vermarktung sollen im Mittelpunkt der Veranstaltung stehen. »Die Maßnahmen

CeBIT Sounds statt Popkomm-Messe

Pfründe zunehmend mit cleveren Internet-Vermarktern teilen. Die Popkomm-Messe, wichtigster Treffpunkt der Musikszene im deutschsprachigen Raum, fiel in diesem Jahr sogar aus: Als Grund für die Absage nannte man den anhaltenden Diebstahl geistigen Eigentums im Internet sowie die damit verbundenen Umsatzausfälle der Branchenteilnehmer.

Musikbranche eine neue Messeplattform suchen«, sagt Ernst Raue, Vorstand bei der Deutschen Messe AG. Dabei setzt der Messeveranstalter sicher auch auf die Sogwirkung der Starauftritte, die mehr Messebesucher anlocken sollen. Geplant sind im Rahmen des »Indoor Music Business Festivals« täglich stattfindende Live-Acts, mit einem versprochenen Auftritts-Highlight für den Messe-Samstag.



und der Content in Verbindung mit den Playern sind ein Geschäftsmodell, auf das ich lange erwartet habe«, lobt Henning Wehland, Mitglied der Band »Söhne Mannheims« und des CeBIT Sounds-Gründungskuratoriums, das Konzept. ■

Parlamentsdebatten zum legalen Download

Der Deutsche Bundestag baut sein Multimedia-Angebot aus. Schon jetzt überträgt das Parlamentsfernsehen in den Sitzungswochen unter www.bundestag.de sämtliche Plenardebatten live und ungekürzt via Web-TV. **Künftig stehen alle Redebeiträge schon nach gut zwei Stunden auch zum Download zur Verfügung**, und zwar »in DVD-Qualität«, wie das hohe Haus versichert. Die Videos können außerdem mit der neuen Embed-Funktion in

beliebige Internet-Seiten eingebunden werden. Wer sich aktuell über neue Redebeiträge einzelner Parlamentarier informieren möchte, hat die Möglichkeit, RSS-Feeds zu abonnieren. Sie werden auf den Biografie-Seiten der Abgeordneten bereitgestellt.

In seiner Mediathek bietet der Bundestag darüber hinaus aufgezeichnete Fernsehsendungen als Video on Demand-Service an. Zur Mediensamm-

lung gehören Videokonferenzen von Plenarsitzungen, öffentlichen Anhörungen, Sitzungen der Ausschüsse, Veranstaltungen im Deutschen Bundestag, Reden ausländischer Staatsgäste oder der Sendung »Im Interview«. Der Video-Service erlaubt die Wiedergabe der Sendungen zu jedem beliebigen Zeitpunkt. ■



Reden aus dem Deutschen Bundestag stehen künftig schon nach gut zwei Stunden in DVD-Qualität zum Download bereit

Gewinn der Woche

Tinkerbell - die Suche nach dem verlorenen Schatz

Fee Tinkerbell wird die ehrenhafte Aufgabe übertragen, für die große Herbst-Winter-Feier das wichtigste Element zu gestalten. Sie ist unheimlich stolz und beginnt voller Eifer und Ernsthaftigkeit daran zu arbeiten. Unterstützt wird sie von ihrem besten Freund Terrence. Doch Tinkerbell wäre nicht Tinkerbell, wenn nicht etwas schief laufen würde. Um doch noch rechtzeitig das Schmuckwerk präsentieren zu können, hofft sie ei-



CRN verlost eine Blu-ray- und eine DVD-Edition

nen in einem Schiffswrack begrabenem Spiegel zu finden und begibt sich auf ein höchst gefährliches Abenteuer... Wer den passenden Film für einen DVD-Abend mit den Kindern sucht oder selbst eine Reise ins Land der Feen unternehmen will, sollte eine E-Mail an [hoeren-sehen@crn.de](mailto: hoeren-sehen@crn.de), Stichwort »Tinkerbell« schicken.

Weitere attraktive Preise gibt es jede Woche bei digital living zu gewinnen:
www.digital-living-magazin.de

15. - 17. Januar 2010 in Flachau/Salzburg

CRN
on snow
2010

Unter der Leitung der Skischule Flachau von

Hermann Maier

Triple-Weltmeister

Doppel-Olympiasieger

4-facher Gesamtweltcupsieger

50-facher Einzelweltcupsieger



Das ultimative Ski-Event 2010!

Foto: photocase/wohu

Das ultimative Ski-Event für die IT-Branche am 16.01.2010 in Flachau mit dem Team der Skischule von Rennlegende Hermann Maier! Mehr Infos und Anmeldung unter www.crn-on-snow.de

Für nur 190 Euro* sind Sie dabei!

* Im Preis inbegriffen:

- Top-moderiertes Skirennen durch ORF-Moderator Alex Maier
- Individuelles Skitraining: 7 Trainer der Skischule Hermann Maier stehen ganztägig zur Verfügung
- Skipass für den 16.1.2010
- Sektempfang im Zielraum
- 3-Gänge-Mittagessen auf der Hütte
- Handsignierte Siegerurkunde von Doppel-Olympiasieger Hermann Maier
- Handsigniertes Hermann Maier-Buch
- Siegerehrung
- Abendessen mit sämtlichen Getränken
- Betreuung durch die Familie Maier
- Autogramm/Fotosession mit Weltmeister und Olympiasieger Hermann Maier (angefragt)

Anmeldung/Rückfragen auch per E-Mail unter snow@crn.de



Ich bestelle ein CRN on Snow-Ticket für 190 Euro | Fax +49 (0)8121 95-1598

Vollständige Firmenbezeichnung:

Abteilung:

Position:

Vorname, Nachname:

Straße:

PLZ:

Ort:

Telefon:

E-Mail: (Ich bin damit einverstanden, die Rechnung per E-Mail zu erhalten.)

Abweichende Rechnungsanschrift:

Ort / Datum / Stempel:

Rechtsverbindliche Unterschrift:

Partner

brother
at your side

Medienpartner

InformationWeek
Das monatliche Praxismagazin für CIOs und IT-Manager

network
Computing
Tests-Trends-Technik für technische IT-Entscheider



ENO Telecom

Adventskalender mit 40 Türchen

Einen frühen Start in den Advent hat TK-Distributor ENO Telecom hingelegt. Schon vor dem 1. Advent ist der traditionelle Adventskalender mit insgesamt 40 Türchen online. Tag für Tag öffnet sich ein Türchen und jeweils ein Fachhändler kann das Tagesgerät gewinnen. Für alle, die kein Glück hatten, steht es als Tagesangebot zum Spitzenpreis zur Verfügung. So gibt es 40 Chancen auf tolle Geschenke und 40 Angebote für das Weihnachtsgeschäft.

Die Geschenkjagd startet mit einer E-Mail, die jeder registrierte Händler mit einer Glücksnummer bekommen hat. Diese Glücksnummer ist immer direkt online unter www.eno.de im Kalender hinter dem Türchen zu sehen und der glückliche Gewinner kann direkt bei ENO sein Geschenk anfordern. Händler, die keine Mail bekommen haben, aber auch gern mitmachen möchten, wählen einfach die Hotline 05921 877-440 oder fragen ihren persönlichen Ansprechpartner nach ihrer Glücksnummer. ■

www.eno.de

Tech Data

Viele Gewinne am Christkindlmarkt

Vom 1. bis 24. Dezember wird für Händler auf dem Tech Data-Christkindlmarkt jeden Tag ein neues Geschenkpaket geöffnet. In jedem Paket befinden sich besondere Produktangebote für alle Kunden, die sich unter www.my-techdata.de/christkindlmarkt anmelden. Die Anmeldung ist während der gesamten Laufzeit bis 23. Dezember möglich. Die Teilnehmer haben darüber hinaus jede Woche die Chance, einen von fünf Gutscheinen über je 250 Euro Werbekostenzuschuss zu gewinnen. Jeder Reseller, der in der jeweiligen Woche Umsatz mit den Aktionsprodukten macht, nimmt automatisch an dieser Verlosung teil.

Zum Ende der Kampagne winkt noch ein Hauptgewinn:

Unter allen Kunden, die bei der »Frage des Tages« mitgespielt und mindestens zehn Fragen richtig beantwortet haben, wird als besonderes Weihnachtsgeschenk ein LCD-Fernseher verlost. Vom 21. bis 23. Dezember findet im Christkindlmarkt außerdem ein Online High Score-Wettbewerb statt: An diesen drei Tagen wird täglich ein anderes Spiel verfügbar sein und zum Schluss entscheidet die Summe aller High Scores über die Gewinner. Die fünf Spieler mit den höchsten Punktzahlen erhalten je eine PlayStation 3. ■

www.my-techdata.de/christkindlmarkt

Actebis Peacock

Breites Adventssortiment

Beim Online-Adventskalender des Broadliners Actebis Peacock gibt es ab dem 1. Dezember jeweils von Montag bis Freitag spezielle Angebote für die Fachhan-

delspartner. Actebis hat mit zahlreichen Herstellern Adventsangebote aus den Produktbereichen Notebooks, Monitore, Kameras, Brenner, Drucker & Tinte

sowie Software zusammengestellt. Actebis Peacock-Reseller gelangen über die Startseite des Online-Shops in den Kalender. ■ www.actebispeacock.de



Partner von Actebis Peacock können im Online-Adventskalender jeden Tag ein Türchen öffnen



Foto: Tourist information Soest

Jeden Tag können sich Händler beim Tech Data Christkindlmarkt über Geschenke freuen

Devil

Advent mit »Speed Shopping«

Zur Adventszeit startet Devil in Kooperation mit 24 IT-Herstellern und -Marken eine Fachhandelsaktion: Vom 1. bis zum 24. Dezember bietet der Adventskalender im Devil-Onlineshop virtuelle Türchen mit täglich wechselnden Überraschungspreisen. Wer ab 30. November im Onlineshop für mindestens 300 Euro einkauft, erhält automatisch ei-

nen Gewinncode an die hinterlegte E-Mail-Adresse zugesandt. Wenn die Partner den Code online im vorgesehenen Feld eingeben, sehen sie, ob sie den aktuellen Tagespreis gewonnen haben.

Auf den täglichen Blick in den Devil-Shop sollte darüber hinaus kein Händler verzichten, denn mehrmals in der Woche bietet Devil im Rahmen der Aktion

»Speed Shopping« zwei besonders stark nachgefragte Produkte zum Sonderpreis. Diese Angebote gelten nur für Online-Bestellungen in der Zeit von 11 bis 13 Uhr und berechtigen ab einem Bestellwert von 300 Euro ebenfalls zum Gewinncode für den Adventskalender. ■

www.devil.de

Abus Security Center

Weihnachtsgeschenke für den Handel

Unter dem Motto »Sichere Weihnachtsgeschenke!« läuft noch bis zum 11. Dezember das Partner-Prämienprogramm von Abus Security Center. Fachhändler können aus dem aktuellen »Security Special« – Ausgabe 11/2009 – die gewünschten Produkte bestellen und erhalten ab einem Bestellwert von 500 Euro eine von sechs Prämien.



Partner von Abus Security Center können schon in weihnachtliche Stimmung kommen

Aetka

Geschenke in letzter Minute

Weihnachten rückt näher und damit auch die Suche nach geeigneten Geschenken. Mit Herannahen des Heiligen Abends nehmen Spontankäufe zu – vor allem bei Produkten, die nicht zu teuer sind. Hier setzt die Fachhandelskooperation Aetka mit der Last-Minute-Geschenke-Box an: In drei, nach Preisgrenzen sortierten Fächern, beherbergt der Präsenter Produkte für jeden Geldbeutel. Im unteren Fach finden die Kunden Geschenkideen für zehn Euro, im mittleren Fach Geschenke bis zwanzig Euro und ganz oben Geschenke bis dreißig Euro. Die Last-Minute-Geschenke-Box ist circa 1,50 Meter hoch und 60 Zentimeter breit. Aetka-Partner können diese bei der Fachhandelskooperation für 119 Euro bestellen. Für Aetka Plus- und Aetka Premium-Partner sind die Kosten komplett über WKZ refinanzierbar. Aetka hat den Präsenter bewusst so gestaltet, dass er auch nach dem Weihnachtsgeschäft verwendbar ist. Für die Erstbestückung der Last-Minute-Geschenke-Box sorgt Aetka. ■

www.aetka.de

Teilnehmen können alle bereits registrierten Fachhändler sowie neue Partner. Für diese ist eine Registrierung unter www.abus-sc.de/

Neukundenregistrierung erforderlich.

Im Angebot des »Security Special« stehen viele der erst kürz-

lich vorgestellten neuen Kameras, wie die Eyseo Standard-Kameras. Gleichzeitig sind im Aktionszeitraum auch Bestseller

aus der Secvest 2WAY-Funk-Alarmserie zu Aktionspreisen erhältlich. ■

www.abus-sc.com



MAXimieren Sie Ihre Einnahmen aus IT-Support und Managed Services!

GFI MAX ist die branchenweit intuitivste Lösung für Remote-Monitoring und Management (RMM). Bereits Tausende IT-Support-Anbieter zählen auf das Managed-Services-Produkt, um Kunden effizient und profitabel zu betreuen. Erweitern Sie jetzt Ihr Leistungsangebot durch neue, proaktive und kostengünstigere Services - für Umsatz und Gewinn, auf den Sie regelmäßig vertrauen können.

So profitieren Sie von GFI MAX:

- ▶ Aktuell beste Überwachungslösung
- ▶ Monitoring-System in Echtzeit
- ▶ Absatzstarkes Produkt ohne erforderliche Vorinvestitionen
- ▶ Inkl. Inventory und Bestandsverfolgung
- ▶ Benachrichtigung von Störungen per E-Mail oder per SMS
- ▶ Automatische Anfertigung von Berichten (inkl. eigenem Branding)

So profitieren Ihre Kunde von GFI MAX:

- ▶ 24/7-Überwachung des Unternehmensnetzwerks
- ▶ Regelmäßige Berichte zu Status und Gesundheit des Netzwerks
- ▶ Kein kostenintensives Training, da einfache Bedienung
- ▶ Kein Kostenrisiko, da keine Mindestvertragslaufzeit

GRATIS-TEST
www.infinigate.de/gfi_crn
 30 Tage kostenlos

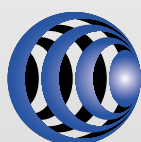
In 10 Minuten eingerichtet und kostet nur wenige Cent pro Tag.

Melden Sie sich jetzt an zum Infinigate Webinar und lernen Sie GFI MAX kennen!

http://www.infinigate.de/gfi_crn

GFI MAX™

Easy, affordable tools for IT Support & Managed Services™



INFINIGATE
 Adding Value to Distribution

Tel.: +49 (0)89 - 89 048 - 336 | Fax: +49 (0)89 - 89 048 - 117 | E-Mail: gfi@infinigate.de

Ppm verstärkt Kundenservice



Christian Conrads

Die ppm GmbH (precise positioning management), exklusiv zuständig für den Vertrieb der Outdoor-Navigationslösungen von MyNav und Magellan in Deutschland, Österreich und der Schweiz, baut ihr Service- und Supportangebot weiter aus. Ab sofort verstärkt Christian Conrads das Team des GPS-Systemhauses im bayerischen Penzberg und koordiniert als **zentraler Ansprechpartner für Händler und Endanwender** sämtliche Garantie- und Kundendienstleistungen für die Outdoor-Produkte der Marken MyNav und Magellan. Conrads verfügt über eine langjährige Support-Erfahrung im Bereich der GPS-Navigation, die er bei namhaften Firmen in der Branche gesammelt hat.

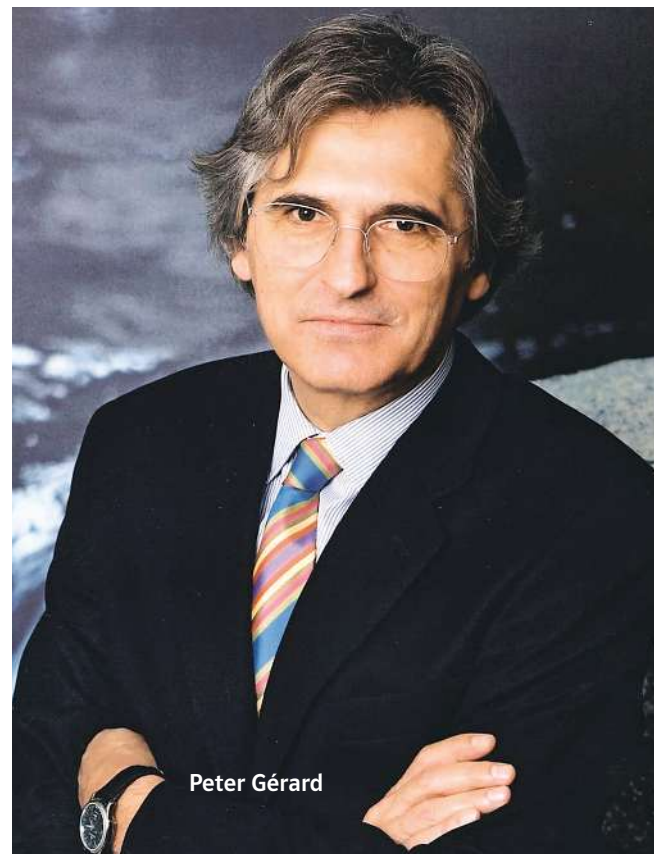
In seiner neuen Position zeichnet der 39-Jährige für den Ausbau der Serviceleistungen der ppm GmbH verantwortlich. Dabei koordiniert er vor allem die Durchführung und den Ausbau des Kundendienstes sowie die Bereitstellung zusätzlicher Serviceangebote des Unternehmens.

Conrads war seit 2002 in verschiedenen Positionen bei der GPS GmbH, dem deutschen Importeur von Garmin, tätig. Als Mitarbeiter im Kundendienst verantwortete er dort den Ausbau von Serviceangeboten und Dienstleistungen für die Produktgruppen Straße, Outdoor und Marine. Im Mai 2006 übernahm Conrads als Produktmanager die Verantwortung für die Marine-Products und betreute die Marken Garmin, Tacktick und Comar. Seine Karriere startete Conrads nach dem Abschluss zum Diplomingenieur 2001 bei Infineon. ■

Stühlerücken im Vorstand von IDS Scheer

Peter Gérard, Vorstandsvorsitzender der IDS Scheer AG, wird seinen zum 31. Dezember 2009 auslaufenden Vertrag um ein Jahr verlängern. Gérard soll die erfolgreiche Überleitung der IDS Scheer AG in die Software AG sicherstellen. Die Software AG hatte Scheer im Juli übernommen (CRN berichtete). Zusätzlich zu seinen bestehenden Aufgaben wird er die Verantwortung für die Region EMEA übernehmen. Dabei war Gérard noch vor kurzem im Gespräch mit *Computer Reseller News* selbst davon ausgegangen, dass er das Unternehmen bald verlassen wird (CRN berichtete).

Josef Bommersbach, derzeit bei IDS Scheer AG als Senior Vice President verantwortlich für den Bereich Solutions, wird Vorstand der IDS Scheer für die Region DACH. Rudolf Keul, derzeit Senior Vice President Finance bei IDS Scheer, übernimmt die Funktion als Finanzvorstand. Dirk Oevermann verlässt das Unternehmen in beiderseitigem Einverständnis, um zum 1. Januar 2010 neue Herausforderungen anzunehmen. Oevermann zeichnete für die Regionen DACH und EMEA verantwortlich. Jörg Vandreyer scheidet ebenfalls zum 1. Dezember aus dem Vorstand aus. ■



Peter Gérard

Thorsten Haeser übernimmt Gesamtvertrieb



Thorsten Haeser

Thorsten Haeser ist neuer **Vertriebschef** im Privatkundengeschäft bei Telefónica O₂ Germany. Der 41-Jährige leitet bisher das Partnergeschäft und übernimmt nun zusätzlich als Vice President Sales die Gesamtverantwortung für den Vertrieb im Privatkundengeschäft. Dazu gehören die direkten und indirekten Vertriebskanäle sowie das Online-Geschäft. Haeser berichtet weiter an Lutz Schüler, Geschäftsführer Marketing & Sales. »Thorsten Haeser hat in den vergangenen Jahren äußerst erfolgreich das Partnergeschäft aufgebaut. In seiner neuen Position verantwortet er nun auch die klassischen Consumer-Vertriebskanäle und wird unser starkes

Kundenwachstum weiter vorantreiben«, sagte Schüler. Der Volljurist Haeser arbeitet seit 1998 bei Telefónica O₂ Germany und den Vorgängerunternehmen. Nach mehreren Jahren als Leiter der Rechtsabteilung baute er ab 2003 den Bereich Wholesale & Strategic Partnerships auf. Seit 2005 verantwortet er als Vice President Partner Management die Kooperationen mit Tchibo, Hansenet, Kabel Deutschland, Schlecker, M-Net und der konzerneigenen Discountmarke Fonic.

Sein Vorgänger Ulrich Puchebner hat nach zwölf erfolgreichen Jahren im Vertrieb beschlossen, sich neuen Herausforderungen außerhalb des Unternehmens zu stellen. ■

Wiesbadener Systemhaus K&P mit neuem Chef

Karl-Peter Münkel hat bei der K&P Computer Service- und Vertriebs-GmbH die **Geschäftsführung** übernommen. Mit der Berufung von Münkel zum Geschäftsführer setzt K&P Computer auf eine Führungskraft aus den eigenen Reihen. Münkel verantwortet seit 2006 die Leitung des Bereichs Technik des Wiesbadener Dienstleisters. Zuvor war er seit 2001 als Teamleiter Innendienst Technik bei dem IT-Service-Spezialisten tätig. Einen Schwerpunkt seiner zukünftigen Arbeit als Geschäftsführer sieht Münkel in der weiteren

Stärkung des Vertriebs: »Was die Technik betrifft, sind wir bei K&P Computer schon exzellent aufgestellt. Jetzt gilt es, dies vertrieblich noch stärker auszunutzen. In den 25 Jahren des Bestehens von K&P konnten wir unseren Umsatz kontinuierlich steigern – diese erfolgreiche Entwicklung werden wir fortsetzen.«

Die K&P Computer Service- und Vertriebs-GmbH bietet seit der Gründung 1985 Beratung, Service und Support für IT-Systeme mit Schwerpunkt IBM, HP und Fujitsu. ■



Karl-Peter Münkel

Defizite auch bei A-Brands

Notebook-Hersteller müssen beim Service nachbessern

Dass die Service-Qualität bei Notebook-Herstellern recht unterschiedlich ist, zeigt der aktuelle Praxistest des Deutschen Instituts für Service-Qualität (DISQ). Den besten Support gibt es bei Samsung, gefolgt von Fujitsu und Lenovo. Deutliche Defizite fanden die Tester bei Acer und Asus, deren Geräte zu den meistverkauften Brands in Deutschland gehören.

michaela.wurm@crn.de

Angesichts der Vielzahl von Notebook-Modellen auf dem Markt, die sich bei der technischen Ausstattung, Optik und Preis nur unwesentlich unterscheiden, spielt der Service eine entscheidende Rolle. Die Hersteller, die die höchsten Stückzahlen drehen, bieten aber nicht zwangsläufig auch den zuverlässigsten Service. Das zeigte jetzt der aktuelle Praxistest des Deutschen Instituts für Service-Qualität (DISQ) im Auftrag des Nachrichtensenders ntv. Dabei kontaktierten die DISQ-Tester im Rahmen von fast 500 Anfragen 16 Hersteller telefonisch und per E-Mail, um allgemeine Fragen zum Service zu klären und individuelle Produktberatung in Sachen Notebooks und Unterstützung bei technischen Problemen zu erhalten. Zudem wurden die Internetseiten der Unternehmen einer intensiven Analyse unterzogen.

Langsame Reaktionen auf E-Mail-Anfragen

Das Ergebnis fiel für einige Notebook-Hersteller, darunter A-Brands wie Hewlett-Packard und Apple, nicht erfreulich aus. Bei vielen lasse die Kommunikationsqualität sehr zu wünschen übrig, stellten die Tester fest. Bei 60 Prozent der Telefonate wurde die unstrukturierte Gesprächsführung bemängelt. Viele Berater antworteten nicht vollständig, sondern servierten die Informationen scheinbarweise auf Nachfrage. Bei fast einem Drittel wurden Fachbegriffe benutzt, ohne diese zu erklären.

Dass es auch anders geht, bewiesen die Mitarbeiter von Samsung, die freundlich und umfassend antworteten. Freundlich und kompetent wurden die Anrufer auch bei Sony empfangen. Auf E-Mail-Anfragen reagierten die meisten Unternehmen relativ langsam, im Schnitt erst nach 37

Stunden – wenn überhaupt. Fast ein Viertel aller E-Mails verschwand in der virtuellen Versenkung. Besonders resistent gegenüber Kundenanfragen zeigten sich Apple und MSI, die nicht einmal die Hälfte aller Mails innerhalb einer Woche beantworteten. Dabei hatte Apple schon beim Test im vergangenen Jahr dafür von den Testern einen Rüffel bekommen.

Defizite gabs auch bei den Online-Auftritten der Hersteller, von denen nur die wenigsten als übersichtlich und informativ bewertet

wurden. So ist beispielsweise das Informationsangebot bei Apple erfreulich umfangreich – leider aber auch die Kontaktmöglichkeiten gut versteckt. Vielleicht weil ohnehin niemand irgendwelche Kundenmails beantworten will, so die Vermutung der Tester. Als besonders bedienungsfreundlich empfanden die Tester den MSI-Auftritt. Auch Packard Bell überzeugte durch einfache Navigation – wenn auch die Inhalte durchaus ausbaufähig sind.

In das Gesamtergebnis floss die Internet-Analyse mit 30 Prozent ein. 20 Prozent machte der E-Mail-Service aus, die restlichen 50 Prozent entfielen auf den Telefon-Test. Mit Auszeichnung bestand keiner der 16 Anbieter, aber immerhin schnitten fünf von ihnen mit »gut« ab. Am besten schlug sich Samsung. Mit der kompetentesten Telefonberatung

Servicetest Computerhersteller 2009			
Rang	Firma	Punkte	Qualitätsurteil
1	Samsung	75,2	gut
2	Fujitsu	74,0	
3	Lenovo	71,9	
4	Sony	71,1	
5	Toshiba	70,5	
6	LG Electronics	67,4	befriedigend
7	Hyrican	65,9	
8	Medion	63,5	
9	Hewlett-Packard	62,8	
10	Asus	60,6	
11	Dell	58,7	ausreichend
12	Gericom	56,4	
13	Apple	55,9	
14	Acer	54,8	
15	Packard Bell	52,9	
16	MSI	51,4	

Für die Service-Bewertung richtete das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ) 500 Anfragen an 16 Notebook-Hersteller

und dem zweitbesten Internetauftritt wurde der koreanische Hersteller Testsieger. Dicht gefolgt wird Samsung von Fujitsu. Lenovo erzielte mit einem soliden Abschneiden in allen untersuchten Bereichen den dritten Rang. Der chinesische Hersteller erzielte zwar in keinem Bereich Spitzenwerte, leistete sich aber auch keine Ausrutscher. Sechs der 16 Computerhersteller wurden nur mit »ausreichend« bewertet: Dell, Gericom, Apple, Acer, Packard Bell und MSI.

Schlusslicht MSI bemängelt, dass die Tester den Produkt-Service allenfalls ansatzweise geprüft hätten. »Getestet wurden hauptsächlich allgemeine Auskünfte und die Produkt-Kaufberatung, die wir aber vorrangig von unseren Fachhandelspartnern gewährleistet sehen. Eine Differenzierung zwischen Anfragen zur Kaufberatung und Anfragen zum technischen Service gab es nicht. Komplette fehlt beispielsweise der wichtige Punkt RMA-Abwicklung«, so Marketing Manager Dirk Neuneier gegenüber CRN. Die schlechte Wertung beim E-Mail-Service sei darauf zurückzuführen, dass die Tester keine konkreten Produktangaben machen und daher die Online-Support-Anfrage über die MSI-Website nicht nutzen konnten. ■

i DISQ Deutsches Institut für Service-Qualität GmbH & Co. KG
Rothenbaumchaussee 17, 20148 Hamburg
Tel. 040 411169-25, Fax 040 411169-22
www.disq.de

Margen-
stark



Extra
Umsatz



Kunden-
bindung



Extra
Umsatz



Margen-
stark



Extra
Umsatz

soft-carrier

Jetzt Zusatzgeschäft sichern
mit starken Marken-Produkten!

Fast **60.000** Artikel

Mit Fachhandels-Konzepten !

Distribution für den Fachhandel !



EDV-Zubehör + Technik + Bürobedarf

www.softcarrier.de

Cherry

Tastatur liest Gesundheitskarte

Die Spezialtastatur »G87-1504« von Cherry für den eHealth-Bereich erfüllt die Sicherheitsanforderungen des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik. Die Kombilösung aus Tastatur und Chipkartenleser erhält damit die Freigabe für den Roll-out der elektronischen Gesundheitskarte.

nadine.kasszian@crn.de

Peripheriespezialist Cherry hat für die eHealth-BCS-Tastatur »G87-1504« von der Gematik die Freigabe für den Basis-Rollout der elektronischen Gesundheitskarte (eGK) erhalten. Die BCS-Zulassung bestätigt, dass die G87-1504 den Sicherheitsanforderungen des BSI (Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik) entspricht. Die Kombilösung aus Tastatur und integriertem Chipkartenleser ist ab sofort verfügbar.

Über zwei Full-Size-Karten-Slots unterstützt die eHealth-BCS Tastatur G87-1504 alle Kartentypen der neuen deutschen Ge-

sundheitstelematik, also die elektronische Gesundheitskarte der Versicherten sowie den Heilberufsausweis der Ärzte, Apotheker und anderer Mitarbeiter aus Gesundheitsberufen. Die Tastatur kann ebenfalls mit der her-

Unterstützung aller Kartentypen

kömmlichen Krankenversicherungskarte verwendet werden. Zusätzlich stehen zwei Slots zum Einlesen der Secure Module Card (SMC) und des Sicherheitsmoduls (SM-KT) zur Verfügung.

Die G87-1504 ist upgrade-fähig und durch den Cherry Translating Proxy-Treiber bereits für den Betrieb mit einem Konnektor vorbereitet. Das benötigte

Firmware-Update wird kostenlos zur Verfügung gestellt. Angaben zu PVS-(Praxisverwaltungssystem)- und KIS-(Krankenhaus-Informationssystem)-Herstellern, welche die Cherry eHealth Terminals unterstützen, sind unter

www.cherry-ehealth.de aufgeführt. Für die Integration in die PVS- und KIS-Systeme steht eine CT-API-Unterstützung zum Download bereit.

Die Tastatur erfüllt alle relevanten Sicherheitsstandards und ist zur sicheren PIN-Eingabe mit einem Leser der Sicherheitsklasse zwei ausgestattet. Somit kann die Kombilösung auch für Appli-



Über zwei Full-Size-Karten-Slots unterstützt die eHealth-BCS-Tastatur G87-1504 von Cherry alle Kartentypen der neuen deutschen Gesundheitstelematik

kationen mit dem Heilberufsausweis wie beispielsweise Zugriff auf Webportale der Ärztekammern, für Signaturen (auch qualifizierte), Benutzeranmeldungen oder Single-Sign-On verwendet werden. Ein graphisches Display mit 128 x 64 Pixel Auflösung ermöglicht die unmittelbare Kontrolle von Eingabebefehlen. Die Cherry eHealth-BCS-Tastatur G87-1504 ist ab sofort

bei den Distributoren Actebis Peacock, Api, Ingram Micro, Tech Data und Wortmann erhältlich und wird zu einem empfohlenen Verkaufspreis von rund 452 Euro angeboten. ■

i ZF Electronics GmbH
Cherrystraße, 91275 Auerbach/OPF
Tel. 09643 18-0, Fax 09643 18-1262
www.cherry.de

Oki

Farb-MFG für Einsteiger

Mit dem »MC160n« rundet Druckerhersteller Oki sein Portfolio an Farb-MFGs nach unten ab. Das Gerät druckt schwarzweiß in einer Geschwindigkeit von 20 Seiten pro Minute und richtet sich an Einzelanwender sowie kleine Arbeitsgruppen.

nadine.kasszian@crn.de

Oki Printing Solutions präsentiert mit dem »MC160n« einen Multifunktionsdrucker mit serienmäßiger Netzwerkkarte und Faxfunktion im Einstiegssegment. Damit rundet Oki sein Portfolio an Farb-MFGs nach unten ab. Das Gerät eignet sich für

Einzelanwender oder kleine Arbeitsgruppen von bis zu drei Anwendern. »Der Oki MC160n zeigt, dass ein netzwerkfähiger Multifunktionsfarblaser inklusive Faxfunktion nicht teuer sein muss«, sagt Kay Strucks, Produktmanager bei Oki. Zumal Oki mit drei Jahre Vor-Ort- und Next-Day-Garantie ohne Aufpreis ausliefere.

Als vorteilhaft erweist sich zudem die Geräteverwandtschaft mit der kürzlich vorgestellten Oki C100er-Serie. So passt sämtliches Verbrauchsmaterial der C100er-Serie in den MC160n. Bei einer Schwarzweiß-Druckgeschwindigkeit von 20 Seiten pro

Minute (ppm) werden lange Wartezeiten auch bei parallelen Druckaufträgen über das Netzwerk vermieden. In Farbe liegt die Druckgeschwindigkeit bei fünf ppm. Scanfunktionen wie Scan-to-E-Mail, -USB, -FTP oder -PC runden den Leistungsumfang ab. Eine optionale Duplexeinheit mit integriertem Papierfach macht beidseitigen Druck möglich. Zusätzlich ist ein Papierfach erhältlich, das den MC160n mit bis zu 700 Blatt versorgt. Wie auf alle seine aktuellen Produkte gewährt Oki Printing Solutions eine kostenlose 3-Jahres-Garantie mit Vor-Ort- und Next-Day-Service.

Der MC160n ist ab Anfang Dezember zu einem HEK von rund 334 Euro (exklusive Mehrwertsteuer) bei den Distributoren Actebis Peacock, Bluechip, Disc Direct, Ingram Micro, NT plus, Printec, System, Tech Data und Wortmann erhältlich. ■

i Oki Systems
Hansaallee 187, 40549 Düsseldorf
Tel. 0211 5266-0, Fax 0211 53345
www.oki.de



Der MC160n von Oki eignet sich für Einzelanwender oder kleine Arbeitsgruppen von bis zu drei Anwendern

Averatec

All-in-One-PC mit zusätzlicher Grafikkarte

Unter seinem Brand Averatec bringt der koreanische Hersteller Trigem jetzt auch einen All-in-One-PC auf den Markt. Das Gerät ist dank Core 2 Duo-Prozessor und zusätzlicher Grafikkarte für Business-Anwendungen und Games einsetzbar.

michaela.wurm@crn.de

Der neue All-in-One-PC (AiO) »Averatec F2« arbeitet nicht mit Intels Atom, sondern mit einem Intel Core 2 Duo E5300. Deshalb ist das Gerät mit hochauflösendem

22-Zoll-Bildschirm mit einer Auflösung von 1.680 x 1.050 Bildpunkten auch für Business-Anwendungen geeignet. Umfangreiche Excel-Sheets und aufwändig gestaltete Präsentationen sind laut Hersteller ebenso wenig ein Problem wie anspruchsvolle Games. Die zusätzliche Nvidia 9300GS-Grafikkarte mit 512 MByte macht sogar 3-D-Spiele möglich. Ergänzt wird die Hardware-Ausstattung durch einen 5.1-Soundchip, einer 1,3-Megapixel-WebCam und integrierte Lautsprecher samt eingebautem Mikrofon sowie einen 6-in-1-Speicherkartenleser. An Schnittstellen sind fünf USB 2.0-, eine 10/100/1.000 MHz LAN-Schnittstelle und WLAN b/g vorhanden.

»Averatec F2« ist mit Microsoft Windows 7 Home Premium ab sofort bei Trigem erhältlich. Der empfohlene Verkaufspreis beträgt 849 Euro. Der Hersteller gewährt auf das Gerät zwei Jahre Garantie mit Abhol- und Bring-Service. ■



Averatecs All-in-One-PC »F2« arbeitet mit Intels Core 2 Duo-Prozessor

i Trigem GmbH
Leopoldstraße 244, 80807 München
Tel. 089 208039-243, Fax 089 208039-200
www.trigem.com

Freecom

Externe Festplatte mit »Super Speed«

Freecom bringt eine externe Festplatte auf den Markt, die über eine USB 3.0 Ready-Schnittstelle verfügt. Das Laufwerk eignet sich damit vor allem für die schnelle Übertragung von großen Dateien.

ulrike.wendel@crn.de

Der Speicherspezialist Freecom stellt die nach Herstellerangaben weltweit erste externe Festplatte mit USB 3.0 Ready-Schnittstelle vor. USB 3.0 wird künftig Brutto-Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 500 Mbit/s ermöglichen.

Auf die »Hard Drive XS 3.0« sollen so Zugriffe mit 130 MBit/s möglich sein. Nutzer können damit innerhalb von Sekunden einen Backup machen oder umfangreiche Informationen speichern.

Die »Hard Drive XS 3.0« eignet sich sowohl für Privatanwender als auch für professionelle Nutzer, die große Dateien schnell auf einen Datenträger transferieren und mitnehmen möchten. Die leichte, kompakte 3,5-Zoll-Festplatte für Desktop-Anwendungen ist bequem zu transportieren. Sie kommt zudem ohne Lüfter aus, so dass sie im Betrieb praktisch geräuschlos arbeitet.

Mit einer Speicherkapazität von bis zu zwei Terabyte kann die »Hard Drive XS 3.0« rund 400.000 MP3-Dateien, mehr als 1,3 Millionen Digitalfotos, 400 komplette DVDs oder 2.000 Filme speichern. Um eine Sicherungskopie von wichtigen Dateien machen zu können oder Daten zu bearbeiten, wird die Festplatte mit dem USB-Port des Computers oder TV-Gerätes verbunden.

Die externe Platte eignet sich nicht nur für den Betrieb mit zukünftig erhältlichen USB-3.0-Geräten, sondern ist rückwärtskompatibel und arbeitet auch mit Geräten, die über USB-2.0-Schnittstellen verfügen.

Die »Hard Drive XS 3.0« ist ab sofort mit Speicherkapazitäten von einem, 1,5 und zwei TByte verfügbar. Die empfohlenen Verkaufspreise beginnen bei 119 Euro für die Version mit einem Terabyte. Über Bezugsquellen informiert der Hersteller. ■



Auf die »Hard Drive XS 3.0« lassen sich auch große Dateien mit hoher Geschwindigkeit übertragen

Goldfische vergessen innerhalb von 3 Sekunden.

Zu wenig Zeit, um sich zu verbessern.

Gut, dass Sie es besser können. Mit der bewährten SAS Software für Business Intelligence und Analytics verfügt Ihr Unternehmen über wertvolles Unternehmenswissen auf Knopfdruck.

www.sas.de/goldfische



i Freecom Technologies GmbH
Sachsendamm 3-4, 10829 Berlin
Tel. 030-61129900
www.freecom.de

sas | THE POWER TO KNOW.

Playcom Games Topseller

Blitzstart für »Assassin's Creed II«

joachim.gartz@crn.de

Der zweite Teil von »Assassin's Creed« schlägt auf dem Spielmarkt ein wie eine Bombe. In den aktuellen Topseller-Charts des Erfurter Spezialdistributors Playcom hat sich das Spiel auf Anhieb in den Kategorien Xbox 360 und Playstation 3 an die Spitze gesetzt und lässt damit sogar den Mega-Action-Kracher »Call of Duty« hinter sich. www.playcom.de



Bei den PS3- und Xbox 360-Konsolen hat die Baller-Orgie »Call of Duty« die Spitzenposition nicht lange halten können

Die zehn meistverkauften Spiele für Computer und Konsolen

PC-Spiele

- 1 Left 4 Dead 2
- 2 Die Sims 3 - Reiseabenteuer
- 3 ANNO 1404
- 4 Fußball Manager 10 EA Sports
- 5 Call of Duty: Modern Warfare 2
- 6 Counter Strike: Source
- 7 Risen
- 8 Dragon Age: Origins
- 9 AION
- 10 Batman: Arkham Asylum

Playstation 3

- 1 Assassin's Creed II
- 2 Call of Duty: Modern Warfare 2
- 3 Fifa 10
- 4 Uncharted 2: Among Thieves

- 5 Dragon Age: Origins

- 6 Need for Speed: Shift
- 7 Pro Evolution Soccer 2010

- 8 Tekken 6

- 9 WWE SmackDown vs. Raw 2010
- 10 LEGO Indiana Jones 2

Xbox 360

- 1 Assassin's Creed II
- 2 Left 4 Dead 2
- 3 Call of Duty: Modern Warfare 2
- 4 Fifa 10
- 5 Pro Evolution Soccer 2010
- 6 Grand Theft Auto IV: Episodes from Liberty City
- 7 Forza Motorsport 3
- 8 Dragon Age: Origins

- 9 Tekken 6

- 10 LEGO Indiana Jones 2

Nintendo Wii

- 1 New Super Mario Bros.
- 2 Wii Fit Plus
- 3 Wii Sports Resort
- 4 Mario Kart mit Lenkrad
- 5 Mario & Sonic bei den Olympischen Winterspielen
- 6 F1 2009
- 7 Pro Evolution Soccer 2010
- 8 Fifa 10
- 9 EA Sports Active
- 10 Pony Friends 2

Ubisoft

Munteres Morden vor historischer Kulisse

»Assassin's Creed II« von Ubisoft präsentiert nicht nur einen neuen Helden namens Ezio Auditore da Firenze, einen jungen italienischen Adligen, sondern mit der Renaissance auch gleich noch einen neuen zeitlichen Rahmen.

joachim.gartz@crn.de

»Assassin's Creed II« erzählt eine epische Geschichte über Familie, Rache und Verschwörung. Schauplatz ist das Italien der Renaissance, eine Epoche, die Meilensteine der Kunst hervorbrachte, aber auch Schattenseiten voller Korruption und Habgier beinhal-

tete. Ezio freundet sich mit Leonardo da Vinci an, bekommt es mit den mächtigsten Familien in Florenz zu tun und wandelt durch die Kanäle Venedigs, wo er alles lernt, um ein Meisterassassine zu werden.

Während der Hauptmissionen bestimmen Attentate, Kämpfe und Botendienste das Spielgeschehen. Die Spielfigur springt über die Dächer der Stadt Florenz, presst sich an die Wände der engen Gassen von Venedig und manchmal hilft nur ein Sprung in den kalten Canale Grande, um vor den Feinden zu

flüchten. Die Geschichte beginnt mit der Geburt von Ezio in Florenz. Anschließend geht es in die Toskana, wo Ezios Onkel Mario im Konflikt mit den Landesherren steht. Das große Finale findet dann vor stimmungsvoller Kulisse wieder in Venedig statt.

Der EVK beträgt rund 45 Euro. Distributoren sind Ingram Micro und Playcom. ■

i Ubisoft GmbH
Adlerstraße 74, 40211 Düsseldorf
Tel. 0211 33800 0, Fax 0211 33800 152
www.ubisoft.de



Korruption, Habgier und Mord sind die Kernelemente der epischen Story von »Assassin's Creed II«

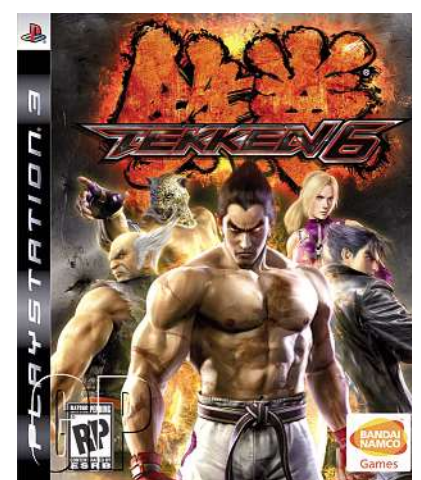
Namco

Es darf wieder geprügel werden

Es darf wieder ganz gepflegt geprügel werden: Die Prügel-Orgie »Tekken« von Namco geht mit 40 verwegenen Kämpfern in die nächste Runde.

joachim.gartz@crn.de

Stolze 40 Kämpfer stehen bei »Tekken 6« von Namco, das ab sofort für Playstation 3 und Xbox 360 erhältlich ist, zur Auswahl, darunter sechs Neuzugänge. Alle Charaktere haben ihren eigenen Kampfstil, so dass für alle Freunde der gepflegten Prügelei etwas dabei sein dürfte. Das Spiel ist sehr leicht zugänglich. Auch Einsteiger in diesem Genre dürften somit schnell auf ihre Kosten kommen. Zudem lassen sich die Kämpfer in einem Editor individuell anpassen. Eher überflüssig wirkt dagegen die an den Haaren herbeigezogene Hintergrundgeschichte, was die meisten Zocker jedoch wohl kaum stören wird. Neben dem Offline-Modus ermöglicht eine neue Option auch Zweier-Teams, die via Internet gegen andere Kämpfer antreten



Bei »Tekken« hat jeder Charakter seinen eigenen Kampfstil

können. Bisher wurden von der »Tekken«-Reihe bereits mehr als 33 Millionen Exemplare verkauft.

Der EVK liegt bei rund 45 Euro. Distributoren sind Ingram Micro und Playcom. ■

i Namco Bandai Partners Germany GmbH
Carl-Benz-Straße 21, 60386 Frankfurt am Main
Tel. 069 24449-100, Fax 069 24449-200
www.de.namcobandaipartners.com

Drauss vom Walde ...

→ Online bestellen
www.playcom.biz

... KOMM' ICH HER!

COOLE GAMES
ZU BESORGEN
IST GAR NICHT
SCHWER!!!

Heldenhaft!
Ihr Partner in der
Entertainmentbranche

UND DABEI GIBT'S HIER NOCH MEHR –
GAMES, FILME UND MERCHANDISE FINDEN SIE
IN UNSEREM ONLINE-SHOP unter www.playcom.biz

Auch der Katalog ist jetzt größer und übersichtlicher.
Den Katalog können Sie kostenlos bei uns anfordern.

playcom

absolut spielstrebig

kompetente Beratung · kostenfreier 24-Stunden-Blitzservice
hohe Warenverfügbarkeit · Lieferungen versandkostenfrei ab 150 Euro
Bestellannahme von Montag bis Freitag · Versand in Sicherheitsverpackung
keine Mindestabnahme, kein Mindestbestellwert

Playcom Software Vertriebs GmbH
An der Flurscheide 9 | D-99098 Erfurt
0361.4929-500
Telefax: 03 61.49 29-292 | E-Mail: info@playcom.de



All rights reserved. All other trademarks, logos and copyrights are property of their respective owners. Microsoft, Xbox, Xbox 360, Xbox Live, and the Xbox, Xbox 360, and Xbox Live logos are either registered trademarks or trademarks of Microsoft Corporation in the U.S. and/or other countries. „PS Family Logo“ and „PlayStation“ are registered trademarks of Sony Computer Entertainment Inc. All Rights Reserved. NINTENDO DS, Wii AND THE Wii LOGO ARE TRADEMARKS OF NINTENDO.

Ansprechpartner: Amina Jemi - 08121 95-1570

<http://www.raidsonic.de>**RaidSonic®**

...StorageSolutions without limits!

**Neu bei RaidSonic:****Revisionssicheres Back-up auf Blu-ray -
WORM und 50 Jahre haltbar!**

Einmaliger Sonderpreis* statt ~~609,00 €~~
nur 549,00 €

LG N4B1**2 TB (4x 500GB) NAS mit Blu-ray-Brenner**

- Blu-ray Brenner als zweite Back-up Möglichkeit
- AutoSync für einfaches Backup (Voll/Inkrementell) von USB-Sticks, SD/XD/MS Karten
- RSync zur einfachen Synchronisation zweier N4B1 Geräte
- Active Directory (AD)-Unterstützung für Windows Server Umgebungen
- USV Unterstützung
- Leichte Konfiguration über webbasierte Oberfläche
- Inklusive wiederbeschreibbarem BD-RE Rohling (25GB)
- Umfangreiches Softwarepaket im Lieferumfang inkl. Back-uplösung

Schnittstellen: 1x RJ 45, 10/100/1000 Mbps, 3x USB 2.0 (1x Vorderseite, 2 x Rückseite), 1x eSATA II (Rückseite), 1x 4in1 Kartenleser



Einmaliger Sonderpreis* statt ~~382,00 €~~
nur 369,00 €

LG N2B1**2 TB (2x 1 TB) NAS mit Blu-ray-Brenner**

- Blu-ray Brenner als zweite Back-up Möglichkeit
- AutoSync für einfaches Backup (Voll/Inkrementell) von USB-Sticks, SD/XD/MS Karten
- Active Directory (AD)-Unterstützung für Windows™ Server Umgebungen
- Leichte Konfiguration über webbasierte Oberfläche
- Umfangreiches Softwarepaket im Lieferumfang inkl. Back-uplösung
- iSCSI Unterstützung des optischen Laufwerks
- Spiegelung einzelner Verzeichnisse möglich
- Integrierter DLNA Server
- Verwendung mit iTunes® möglich

Schnittstellen: 1x RJ 45, 10/100/1000 Mbps, 3x USB 2.0 (1x Vorderseite, 2 x Rückseite), 1x eSATA II (Rückseite), 1x 4in1 Kartenleser



ALLSOUND III

WEB Radio mit Apple iPod Dockingstation

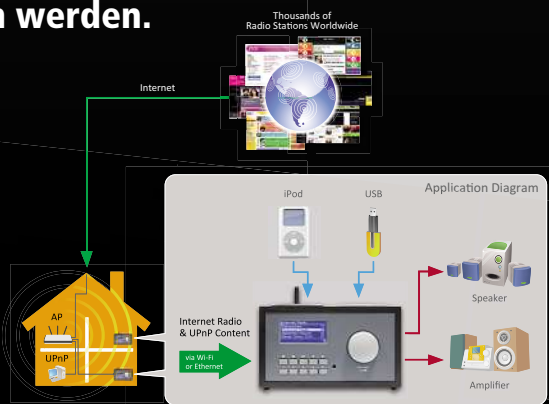
Der im Black-Wood-Design gehaltene ALLSOUND III bietet Ihnen die perfekte Basis, um Ihre Wohnung, Arbeitsplatz mit den eigenen Lieblingsongs zu bereichern.

Das Gerät spielt alle Formate wie MP3, WMA oder WAV ab. Zum Einsatz kommt hierbei entweder ein handelsüblicher USB2.0-Stick, das LAN/Internet oder Ihr Apple iPod (C) / iPhone (C). Eine kompatible Docking-Station ist im ALLSOUND III direkt integriert.

Per WLAN mit bis zu 54 Mbit oder LAN mit 10/100 Mbit kann das Gerät an das Netzwerk / Internet gekoppelt werden. Somit stehen Ihnen alle Radiostationen im Web zur Verfügung ohne extra Ihren PC oder Ihr Notebook in Betrieb zu nehmen. Über die integrierten UPnP Protokolle können Sie zudem innerhalb Ihres LAN Musik von einem Media Server streamen lassen.

Die Steuerung des Gerätes erfolgt bequem über die mitgelieferte Fernbedienung und über das Gerätedisplay, wahlweise auch am PC über das Webmenü des ALLSOUND III.

Zur Audioausgabe steht Ihnen intern ein 5W Lautsprecher zur Verfügung. Das Gerät kann zusätzlich über den LineOut-Ausgang an einen externen Verstärker angebunden werden.



75,-^{HEK}

Art.77563

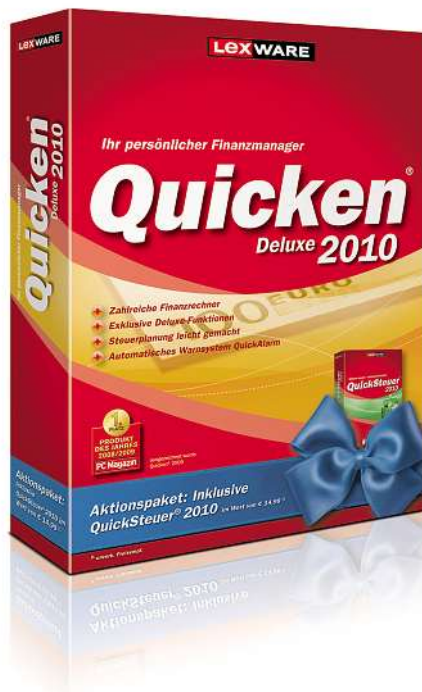
ALLNET GmbH Maistraße 2 82110 Germering
Tel.: 089/89422222 Fax: 089/89422233 www.allnet.de E-Mail: sales@allnet.de

Es gelten unsere AGB. Preise netto zzgl. MwSt. und Versand ab Lager Allershausen. Irrtum vorbehalten.



Finanzen im Griff – Zukunft gesichert

Finanzen bemerkenswert einfach und komfortabel organisieren



LexWARE Quicken Deluxe 2010 Vorteilsedition

Der persönliche Finanzmanager in der Vorteilsedition: **Inklusive QuickSteuer 2010**

Mit **Quicken Deluxe 2010** organisieren Ihre Kunden ihre gesamten Finanzen bemerkenswert einfach und komfortabel, decken Sparpotentiale auf und planen die finanzielle Zukunft. Ihre Kunden profitieren von zahlreichen Extras!

Exklusiv in Lexware Quicken Deluxe 2010:

- Steuerplaner für eine persönliche Steuerreform
- Brutto-Netto-Gehaltsplaner
- QuickAlarm warnt Sie, wenn Ihr Limit erreicht ist
- QuickOrganizer – alles geregelt für den Notfall
- QuickInventar verwaltet Ihre Wertgegenstände
- Altersteilzeitrechner
- Hinzuverdienstrechner
- Kündigungsfristrechner - Mietvertrag
- Leasingrechner
- Rechner für die Steuerklassenwahl
- Geschäftswagenrechner für Arbeitnehmer und Unternehmer
- Abfindungsrechner
- Kfz-Steuerrechner
- Disagio-Rechner
- Verschiedene Spar- und Anlagerechner

Mini-Box Erstversion | b.com Art.-Nr. SOF0056313

€ 45,50



LexWARE QuickSteuer 2010

Die ideale Software für die private Steuererklärung

Mit **QuickSteuer 2010** wird die Steuererklärung Ihrer Kunden zum Kinderspiel: Ein Assistent begleitet Ihre Kunden durch alle Formulare. Anschließend prüft das Programm, ob die Eingaben korrekt sind und ob alle Sparmöglichkeiten ausgeschöpft wurden. Alle Hilfen im Programm sind übersichtlich und immer griffbereit. Aktuelle Informationen rund um das Thema Steuern und einen kostenlosen Newsletter bietet das Steuerportal im Internet. Darüber hinaus enthält **QuickSteuer 2010** zahlreiche Steuer-Spar-Tipps, Checklisten und Rechner.

- Einfache Schritt-für-Schritt Führung durch die Steuererklärung
- Druck der Steuererklärung in die neuen amtlichen Formulare oder auf Blankopapier inkl. Unterstützung von DIN A3- & Duplex-Druck
- ELSTER – Elektronische Steuererklärung inkl. digitaler Signatur
- Prüfung auf Korrektheit und ungenutzte Sparmöglichkeiten
- Alles für die amtlichen Formulare und Steueranlagen (Mantelbogen, N, Kind, KAP, SO, R, V, FW, Eigenheimzulage, AUS, G, S, Unterhalt, EÜR, L, AV)
- Antrag auf Lohnsteuerermäßigung 2009

Erstversion | b.com Art.-Nr. SOF0056293

€ 8,80

LexWARE

one

Zugriff auf über 11 000 Produkte rund um die Uhr mit ständig aktualisiertem Lagerbestand.

Komplettsysteme, Serienrechner (ab Lager), PC Systeme und Server über unseren BTO-Konfigurator, Komponenten, Peripherie, Zubehör

one

b.com Computer AG
(Zentrale/Vertrieb Köln)
0221-8003-1100

b.com Vertriebsbüro
Braunschweig
0531-310 78-100

b.com Vertriebsbüro
Linden
06403-778 56-0



Steuern sparen – einfach und komfortabel

Zuverlässige Partner für die erfolgreiche Steuererklärung



LEXWARE TAXMAN 2010

Die clevere Software für die ganz persönliche Steuer-Situation

Damit Ihre Kunden bei der Steuererklärung keine Fehler machen und keine unnötigen Fragen beantworten müssen, brauchen sie eine clevere Software, die alle Feinheiten und Kniffe kennt. **TAXMAN 2010** erfüllt diese Aufgabe bis ins Detail und passt sich selbstverständlich der individuellen Steuersituation Ihrer Kunden an.

Dank des video-gestützten Interviews „Mein TAXMAN“ gelingt der Programmeinstieg überraschend leicht. **TAXMAN 2010** ist die ideale Steuer-Software für alle Arbeitnehmer, Familien, Kapitalanleger, Eigenheimbesitzer, Vermieter, im Ausland Beschäftigte, Grenzgänger, Selbstständige, Freiberufler und Gewerbetreibende, Rentner, Studenten, die sicher sein wollen, dass sie jede Steuersparmöglichkeit nutzen.

Inklusive über 600 Seiten starkes TAXMAN Steuerhandbuch und Bibliothek mit allen Steuerhilfen, Gesetzestexten, Urteilen, Richtlinien etc. und zahlreichen Extras, wie z.B. der Beleg-Assistent zur Prüfung von Belegen auf steuerliche Absetzbarkeit.

Mini-Box Erstversion | b.com Art.-Nr. SOF0056291

€ 19,80



LEXWARE QuickSteuer Deluxe 2010

Die ideale Software für die private und gewerbliche Steuererklärung

QuickSteuer Deluxe 2010 enthält viele komfortable Extras, wie „1000 ganz legale Steuertricks“ von Franz Konz, hilfreiche Videos zu Steuerthemen und ein ausführliches Steuerhandbuch. Aktuelle Informationen rund um das Thema Steuern und einen kostenlosen Newsletter bietet das Steuerportal im Internet.

Zusätzliche Funktionen bei Lexware QuickSteuer Deluxe 2010:

- Startseite für den Zugriff auf alle wichtigen Programmfunktionen
- Multimediales Interview „Mein QuickSteuer“ für den einfachen Programmeinstieg und dem schnellen Erfassen der persönlichen Daten
- Datenübernahme aus dem Vorjahr mit sofortiger Aktualisierung der Daten – die Steuererklärung in wenigen Minuten
- Datenimport von Quicken
- Belegmanager für die komfortable Verwaltung und einfache Zuordnung der Belege
- Vorjahres-Vergleich der Steuerberechnung
- Erweiterte Beratung mit persönlichen Hinweisen und Tipps, Vergleichsberechnungen bei Wahlrechten, Handlungsanweisungen etc.
- Gesonderte und einheitliche Feststellungserklärung für die Anlagen V, KAP, G und S
- Formulare zum selbst ausfüllen (Anlage N-Gre, U, K, UN, u.v.m.)

Erstversion | b.com Art.-Nr. SOF0056292

€ 17,80

stop
stop . . .
shopping



b.com
www.bcom.de

INGRAM MICRO BEWEGT MÄRKTE.



Pro Lite E2407HDS-D1 24" (60 cm) Wide LCD mit TN Panel

- Kontrast: 60.000:1 ACR, Helligkeit: 300 cd/m²
- Auflösung: Full HD 1080p, 1.920 x 1.080
- Anschlüsse: D-Sub, DVI-D
- Lautsprecher 2 x 3 W (Stereo)

EUR **158,-**
Art.-Nr. R360154



Eine wirtschaftliche Touchlösung Exzellentes Preis-/Leistungsverhältnis

- 38 Jahre Elo's Know-How
- Diagonalen: 12" (1215L), 15" (1515L), 17" (1715L), 19" (1915L)
- In 3 Technologien erhältlich: IntelliTouch (IT), Acoustic Pulse Recognition (APR), AccuTouch (AT)

PREIS AB EUR **366,-**
Art.-Nr. IT: N300325, APR: N300330, AT: N300326 u.a.



Sata Quickport Pro Lan Dockingstation mit NDAS-Funktionalität

- Für 2,5"- und 3,5"-SATA-Festplatten
- Anschlüsse: 2 x USB-Front-Hub, Kartenleser
- (SD, SDHC, MMC/MS), USB 2.0, eSATA, LAN (RJ-45)
- NDAS dank Netzwerkanschluss & mitgel. Servicesoftware

EUR **39,-**
Art.-Nr. T250559



Microsaver Jetzt zum unschlagbaren Preis

- Hochsicherheitsschloss mit Manipulationsindikator
- Patentierter T-Kupplungsmechanismus
- Robuster Übergang vom Kabel zum Schloss
- Leicht zu installieren

EUR **28,20**
Art.-Nr. 189Z028



Phaser 6121MFP_N Der neue Xerox All-in-One – PROMO

- Drucken, Kopieren, Scannen, Faxen
- Farbe (bis 5 S./Min.) und s/w (bis 20 S./Min.)
- Druckauflösung bis 1.200 x 600 dpi
- Papierkapazität 200 Blatt (700 Blatt max. – optional)

EUR **259,-**
Art.-Nr. 990C873



PDF Converter Professional 6 Der Testsieger

- PDF Converter Professional 6 liefert besseres PDF fürs Büro. Die Komplettlösung bietet alles, was Geschäftsanwender zum Erstellen, Konvertieren und Bearbeiten von PDF-Dateien brauchen.

EUR **61,40**
Art.-Nr. K334004



Maxell Blu-Ray Disc Sonderpreis!

- 25 GB Speicherplatz
- 5er Jewel Case
- 2-fache Brenngeschwindigkeit
- Wiederbeschreibbar

EUR **14,89**
Art.-Nr. 9041898



WebSite X5 Evolution 8 Websites einfach erstellen!

- 5 Schritte zur eigenen Website – einfach per Drag&Drop
- Mehr als 1.400 Designvorlagen inklusive
- Web-Features: Onlineshop, Blog, PagePeel u.v.m.
- Hochladen mit internem FTP und Hosting von One.com

EUR **43,90**
Art.-Nr. X430010



Popcorn 4 Videos überall genießen!

- DVDs kopieren
- DVD-Clips extrahieren
- Videos konvertieren
- Videos weitergeben

EUR **32,99**
Art.-Nr. L851802



Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten! Alle Preise sind Händlereinkaufspreise in EURO zzgl. gesetzlicher USt. Bonusvereinbarungen und Sonderkonditionen verlieren ihre Gültigkeit. Preise gültig bis 10.12.2009. Es gelten unsere AGB.

Online bestellen: www.ingrammicro.de/imorder

Auftragsannahme: Tel.: 0 89/42 08 - 16 66 Fax: 0 89/42 08 - 15 55
Erstbesteller: Tel.: 0 89/42 08 - 12 58 Fax: 0 89/20 80 - 83 444



www.ingrammicro.de





Mit Vollgas in den Jahresendspurt

Exklusive Aktionen für unsere Partner

Starten Sie jetzt mit uns nochmals richtig durch! Wir bieten Ihnen nicht nur attraktive Programme zur Umsatzsteigerung und für mehr Kundenbindung, sondern auch spannende Aktionen im Rahmen dieser Programme. Zum Jahresende bieten wir Ihnen gleich drei Highlights!

Acronis® Opportunity Registrierungsprogramm

Jetzt teilnehmen und eine zusätzliche Marge von bis zu 10 % erhalten – bis Jahresende auch für Acronis Software Partner!

Profitieren Sie jetzt als registrierter Partner von der Möglichkeit für mehr Marge sowie mehr Sicherheit für den Abschluss, wenn Sie ein Verkaufsprojekt frühzeitig bei Acronis melden.

Jetzt neu: Bis 31.12.2009 haben auch Acronis Software Partner die Möglichkeit, am Programm teilzunehmen.

Weitere Informationen unter: <http://www.acronis.de/promo/aor/>

Acronis® Advantage Renewal Programm

Geringer Aufwand, hohe Erträge – Jetzt mit Sonderaktion bis Jahresende!

Nutzen Sie jetzt dauerhaft die Chance auf zusätzlichen Umsatz durch die Verlängerungen der Maintenance-Vereinbarungen Ihrer Kunden!

Nur bis Jahresende! Egal, wie lange die Maintenance Ihrer Kunden abgelaufen ist oder ob sie gar keine besitzen, bieten Sie ihnen jetzt eine kostengünstige Möglichkeit, diese nachträglich zu erwerben.

Weitere Informationen unter: <http://www.acronis.de/promo/renewal-rs/>

Acronis® Competitive Upgrade Programm

Zeit für einen Wechsel – Jetzt nochmals 10 % mehr Preisnachlass!

Bieten Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, vorhandene Lizenzen zu vergünstigten Konditionen gegen Acronis Lösungen auszutauschen. Acronis gewährt Ihren Kunden einen Preisnachlass von 40 % – inklusive ein Jahr im Acronis Advantage Maintenance- und Supportprogramm.

Weitere Informationen unter: <http://www.acronis.de/promo/renewal-rs/>

Und noch vieles mehr... Schauen Sie gleich vorbei und entdecken Sie alle Inhalte des Partnerportals unter: <http://partners.acronis.de/>

Wir empfehlen Microsoft® Windows 7 Home Premium

Sorgen Sie für optimale Unterhaltung mit Windows 7 Home Premium.

b.com Home »Advance«

- » **OS vorinstall.** Microsoft Windows 7 Home Premium (64bit OEM) (Recovery DVD 32bit / 64bit) im Lieferumfang
- » **Gehäuse** Mini-Tower CompuCase 6TJBBS schwarz-silber / 560 Watt
- » **Mainboard** Gigabyte GA-P55M-UD2 (14x USB, 7x SATA II)
- » **Chipsatz** Intel® P55 Express
- » **CPU** Intel® Core™ I5 Prozessor 750 (8 MB Cache / 2,66 GHz)
- » **Speicher** 2x 2048 MB DDR3-1066 Kingston (max. 16 GB in 4 Slots)
- » **HDD / ODD** 500 GB SATA II / 24x DVDRW± / 24-in-1 Cardreader
- » **VGA** NVIDIA GeForce GT220 1GB (DVI / HDMI)
- » **Netzwerk** Gigabit Ethernet
- » **Eingabe** Logitech Tastatur und opt. Maus
- » **Sonstiges** Microsoft Office Ready - enthält eine vorinstallierte 60-Tage Testversion von Microsoft Office 2007 Professional, Nero (OEM), Kaspersky Internet Security (90 Tage Testversion) onboard (7.1 Kanal HD Audio; Realtek ALC888B)
- » **Sound** onboard (7.1 Kanal HD Audio; Realtek ALC888B)
- » **Service** 24 Monate Bring-in



b.com Home »Advance« [REC0054718] **579,- €**

b.com Home »Basic«

- » **OS vorinstall.** Microsoft Windows 7 Home Premium (32bit OEM) (Recovery DVD 32bit / 64bit) im Lieferumfang
- » **Gehäuse** Mini-Tower Topphone TC3610 schwarz-silber / 400 Watt 80+
- » **Mainboard** Gigabyte GA-G31M-ES2L (8x USB, 4x SATA II)
- » **CPU** Intel® Pentium® Prozessor E5300 (2 MB L2 / 2,6 GHz / 800 MHz FSB)
- » **Speicher** 2x 1024 MB DDR2-800 Corsair (max. 4 GB in 2 Slots)
- » **HDD / ODD** 320 GB SATA II EcoGreen/ 24x DVDRW± / 24-in-1 Cardreader
- » **VGA** onboard (Intel® GMA3100)
- » **Netzwerk** Gigabit Ethernet
- » **Eingabe** Logitech Tastatur und opt. Maus
- » **Sonstiges** Microsoft Office Ready - enthält eine vorinstallierte 60-Tage Testversion von Microsoft Office Professional 2007, Nero OEM, Kaspersky Internet Security (90 Tage Test-Version) onboard (6-CH ALC662 High-Definition Audio CODEC)
- » **Sound** onboard (6-CH ALC662 High-Definition Audio CODEC)

24 Monate Bring-In Service [ohne Abb.]

b.com Home »Basic« [REC0054714] **299,- €**

b.com Home »Allround«

- » **OS vorinstall.** Microsoft Windows 7 Home Premium (32bit OEM) (Recovery DVD 32bit / 64bit) im Lieferumfang
- » **Gehäuse** Mini-Tower Topphone TC3610 schwarz-silber / 400 Watt 80+
- » **Mainboard** Gigabyte GA-G31M-ES2L (8x USB, 4x SATA II)
- » **CPU** Intel® Core™ 2 Duo Prozessor E7500 (3 MB L2 / 2,6 GHz / 1066 MHz FSB)
- » **Speicher** 2x 2048 MB DDR2-800 Corsair (max. 4 GB in 2 Slots)
- » **HDD / ODD** 500 GB SATA II / 24x DVDRW± / 24-in-1 Cardreader
- » **VGA** ATI Radeon™ HD 4650 512 MB DDR2 (DVI / VGA / HDMI)
- » **Netzwerk** Gigabit Ethernet
- » **Eingabe** Logitech Tastatur und opt. Maus
- » **Sonstiges** Microsoft Office Ready - enthält eine vorinstallierte 60-Tage Testversion von Microsoft Office Professional 2007, Nero OEM, Kaspersky Internet Security (90 Tage Test-Version) onboard (6-CH ALC662 High-Definition Audio CODEC)
- » **Sound** onboard (6-CH ALC662 High-Definition Audio CODEC)

24 Monate Bring-In Service [ohne Abb.]

b.com Home »Allround« [REC0054716] **399,- €**

Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner

one

Zugriff auf über 11 000 Produkte rund um die Uhr mit ständig aktualisiertem Lagerbestand.

Komplettsysteme, Serienrechner (ab Lager), PC Systeme und Server über unseren BTO-Konfigurator, Komponenten, Peripherie, Zubehör

one

b.com Computer AG
(Zentrale/Vertrieb Köln)
0221-8003-1100

b.com Vertriebsbüro
Braunschweig
0531-310 78-100

b.com Vertriebsbüro
Linden
06403-778 56-0



Wir empfehlen Microsoft® Windows 7 Home Premium

Mit Windows 7 Home Premium ist das Einrichten eines Heimnetzwerks und die gemeinsame Nutzung aller Ihrer Lieblingsfotos, -videos und -musikstücke ein Kinderspiel. Sie können TV-Sendungen anschauen, anhalten, zurückspulen und aufzeichnen.

b.com Game »Xtreme«

- » **OS vorinstall.** Microsoft Windows 7 Home Premium (64bit OEM) (Recovery DVD 32bit / 64bit) im Lieferumfang
- » **Gehäuse** Enermax Phoenix Neo Schwarz mit rotem Licht / 650 Watt 80+
- » **Mainboard** Gigabyte GA-MA770T-UD3P (12x USB, 6x SATA II)
- » **Chipsatz** AMD® 770 / SB710
- » **CPU** AMD® Phenom II X4 955 Prozessor Black Edition (3,20 GHz / 8 MB Cache / 4000 MHz Hyper Transport)
- » **Speicher** 2x 2048 MB DDR3-1333 Corsair (max. 16 GB in 4 Slots)
- » **HDD / ODD** 1 TB SATA II / 24x DVDRW± / 24-in-1 CardReader
- » **VGA** ATI Radeon 5850 1GB GDDR5 (2x DVI / HDMI)
- » **Netzwerk** Gigabit Ethernet
- » **Eingabe** Logitech Tastatur und opt. Maus
- » **Sonstiges** Microsoft Office Ready - enthält eine vorinstallierte 60-Tage Testversion von Microsoft Office Professional 2007, Nero OEM, Kaspersky Internet Security (90 Tage Test-Version) onboard (7.1 Kanal HD Audio; Realtek ALC888)
- » **Sound** onboard (7.1 Kanal HD Audio; Realtek ALC888)
- » **Service** 24 Monate Bring-in



b.com Game »Xtreme« [REC0054729] **759,- €**

b.com Game »Allround«

- » **OS vorinstall.** Microsoft Windows 7 Home Premium (64bit OEM) (Recovery DVD 32bit / 64bit) im Lieferumfang
- » **Gehäuse** Midi-Tower Enermax ECA3170-BR Staray schwarz / 550 Watt 80+
- » **Mainboard** Gigabyte GA-MA78LM-S2 (12x USB, 4x SATA II)
- » **CPU** AMD Athlon™ II X2 250 Prozessor (2 MB L2 / 3,0 GHz)
- » **Speicher** 2x 2048 MB DDR2-800 Corsair (max. 16 GB in 4 Slots)
- » **HDD / ODD** 500 GB SATA II Eco Green / 24x DVDRW± / 24-in-1 Cardreader
- » **VGA** ATI Radeon™ HD 5750 1 GB GDDR5 (DVI / Display Port / HDMI)
- » **Netzwerk** Gigabit Ethernet
- » **Eingabe** Logitech Tastatur und opt. Maus
- » **Sonstiges** Microsoft Office Ready - enthält eine vorinstallierte 60-Tage Testversion von Microsoft Office Professional 2007, Nero OEM, Kaspersky Internet Security (90 Tage Test-Version) onboard (7.1 Kanal HD Audio; Realtek ALC888B)
- » **Sound** onboard (7.1 Kanal HD Audio; Realtek ALC888B)

24 Monate Bring-In Service [ohne Abb.]

b.com Game »Allround« [REC0054726] **489,- €**

b.com Game »Advance«

- » **OS vorinstall.** Microsoft Windows 7 Home Premium (64bit OEM) (Recovery DVD 32bit / 64bit) im Lieferumfang
- » **Gehäuse** Midi-Tower Enermax ECA3170-BR Staray schwarz / 550 Watt 80+
- » **Mainboard** Gigabyte GA-MA78LM-S2 (12x USB, 4x SATA II)
- » **CPU** AMD Athlon™ II X2 620 Prozessor (2 MB L2 / 2,6 GHz)
- » **Speicher** 2x 2048 MB DDR2-800 Corsair (max. 16 GB in 4 Slots)
- » **HDD / ODD** 750 GB SATA II / 24x DVDRW± / 24-in-1 Cardreader
- » **VGA** ATI Radeon™ HD 5770 1 GB GDDR5 (DVI / Display Port / HDMI)
- » **Netzwerk** Gigabit Ethernet
- » **Eingabe** Logitech Tastatur und opt. Maus
- » **Sonstiges** Microsoft Office Ready - enthält eine vorinstallierte 60-Tage Testversion von Microsoft Office Professional 2007, Nero OEM, Kaspersky Internet Security (90 Tage Test-Version) onboard (7.1 Kanal HD Audio; Realtek ALC888B)
- » **Sound** onboard (7.1 Kanal HD Audio; Realtek ALC888B)

24 Monate Bring-In Service [ohne Abb.]

b.com Game »Advance« [REC0054728] **539,- €**

day
day . . .
delivery



b.com
www.bcom.de

Our customers -



+ XILENCE

noch mehr **Effizienz**,
noch mehr **Sicherheit!**

die neue
REVISION III



NEU!



550W | 750W | 1000W | 1200W

Modular Series Revision III



600W | 700W | 800W

Gaming Series Revision III



450W | 550W

Eco Series



Aktiv PFC: 420W | 480W | 580W
Passiv PFC: 350W | 400W | 450W | 500W | 550W

Red Wing Series Revision III



*Angebot solange der Vorrat reicht. Alle Preise sind Händler-Einkaufspreise ab Lager Hannover zzgl. MwSt. Irrtümer, technische Änderungen und Druckfehler vorbehalten.



JET COMPUTER PRODUCTS GMBH
Hanno-Ring 3, 30880 Laatzen
Tel: + 49 (0) 5102 - 672 - 0
Fax: + 49 (0) 5102 - 672 - 249
E-Mail: info@jet-computer.de

Unser Vertrie...

Mini-ITX-Gehäuse



Art.-Nr.: GEH-JCP-MI-101.W.R2

43,40 €*

JCP Mini-ITX Gehäuse 101 R2

- Inklusive 250 Watt Netzteil:
- 2x S-ATA und 1x PCI-E 6 Pin und 1x 80mm Lüfter
- Frontanschlüsse: 2x USB, 2x HD-Audio
- Power LED
- Laufwerke hinter klappbaren Blende: 1 x 5,25" extern, 1 x 3,5" extern, 1 x 3,5" intern



JCP Mini-ITX Gehäuse 111

- 0,6mm SECC
- 2 x USB und 2 x HD-Audio hinter einer Blende verdeckt
- Blaue LED Beleuchtung in der Front
- 1x 60 mm Lüfter hinten
- 1x 80 mm Lüfter vorne
- 1x 5,25" extern
- 1x 3,5" intern
- 1x Full Size Expansion Slot
- Optional installierbares SFX Netzteil

NEU!

Art.-Nr.: GEH-JCP-MI-111.B

26,00 €*

Gehäuse

Antec
Believe it.



Antec Sonata Elite

- Frontseitige Anschlüsse: 2 x USB 2.0, 1 x eSATA, Audio In und Out (AC'97 und HDA kompatibel)
- 7 Laufwerkeinschübe
- Einschließlich Adapter 5,25" auf 3,5" für ein externes 3,5"-Gerät
- 7 Erweiterungssteckplätze
- Fortschrittliches Kühlsystem: 1x 120mm Abluftventilator TriCool™ mit 3-Geschwindigkeitskontrollschalter, 1 Steckplatz 120mm Abluftlüfter mit 3-Geschwindigkeitsschalter
- Motherboards: Mini-ITX, microATX, Standard ATX

AKTIONSPREIS Gültig bis zum 31.12.2009

Art.-Nr.: ATC-GEH-SONATA.ELITE

58,95 €*



AKTIONSPREIS Gültig bis zum 31.12.2009

Art.-Nr.: ATC-GEH-FUSION.MIC

73,65 €*

Antec Fusion Micro REMOTE

- Inklusive 350-Watt-Netzteil mit 80 PLUS®-Zertifikat
- Frontanschlüsse: 2 x USB 2.0, 1 x eSATA, Audio-Ein-/Ausgänge (AC'97 und HDA)
- Kühlsystem: 2 x 80 mm TriCool™-Abluftlüfter mit Dreistufenregelung, 1 x 80 mm TriCool™ - Ansauglüfter mit Dreistufenregelung
- Hochwertige Frontblende aus Aluminium mit LC-Display
- Zweikammerstruktur für Festplatte und Mainboard für eine effiziente Wärmeableitung und höchste Laufruhe
- Herausnehmbarer HDD-Schlitten mit superweichen Silikonunterlagen
- 2 Laufwerkeinschübe
- 4 Erweiterungssteckplätze

Universal-Netzteile

Innergie
power your life



Innergie mCube90

- Universal-Netzteil für Notebooks und USB-Geräte
- Abtrennbares Modul für die Verwendung im Auto und im Flugzeug (inkl. Kabel)
- Vier integrierte Sicherheitsschaltungen
- Inklusive 7 Notebook Stecker
- Inklusive Tragetasche
- Energieeffizient: Ausgezeichnet mit dem Energy Star



Art.-Nr.: SPS-MYI-MC90.W

69,00 €*



Innergie mCube PLUS

- Für bis zu 17" Notebooks
- Stecker für alle gängigen Notebook Marken
- 2x USB-Ports zum Laden von 2 USB-Geräten zur selben Zeit
- Energieeffizient: Ausgezeichnet mit dem Energy Star

Art.-Nr.: SPS-MYI-MP130.W

40,56 €*





ModularPower Bladeserver:

Erfolgreich virtualisieren mit Bladeservern

Erfolgreiche Server-Virtualisierung braucht eine zuverlässige und kompatible Basis. Nur so geht das Konzept der effektiven Nutzung von IT-Ressourcen für Ihre Kunden auf. Was Sie dazu brauchen, sind identisch ausgestattete Standard-Server, möglichst viel RAM-Kapazität und eine ausgewogene Anzahl an I/O-Schnittstellen.

Bladeserver eignen sich grundsätzlich bestens für Virtualisierungsprojekte. Optimale Bedingungen liefern jedoch unsere ModularPower Bladesysteme mit ihrer hohen Zuverlässigkeit und Kompatibilität zu jeder gängigen Virtualisierungs-Software. Jetzt haben Sie Gelegenheit, wettbewerbsfähige Komplettlösungen anzubieten.

 **ModularPower**

Unser aktuelles Aktionsangebot:

Runden Sie mit diesem Angebot Ihr Jahresendgeschäft ab!

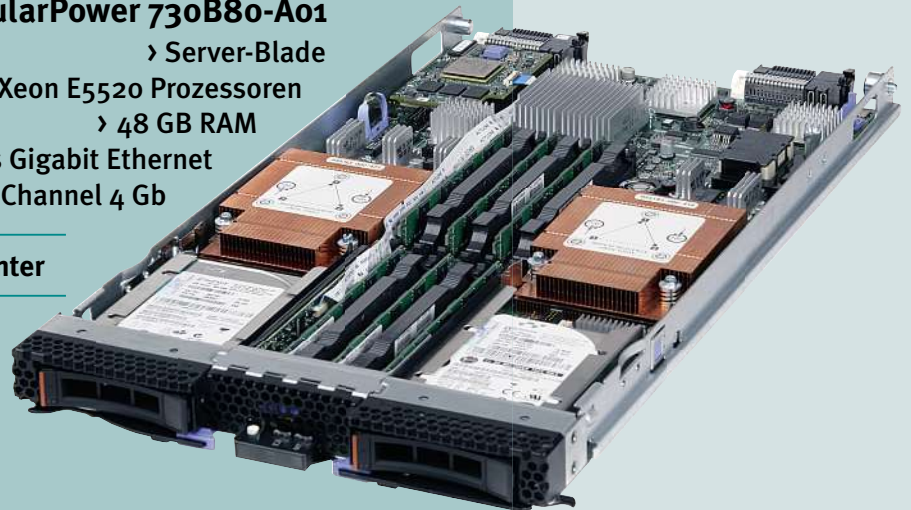
Die Angebotspreise gelten bis zum 30. Dezember 2009.

ModularPower 730B80-A01

- › Server-Blade
- › 2 Xeon E5520 Prozessoren
- › 48 GB RAM
- › 2 Ports Gigabit Ethernet
- › 2 Ports Fiber Channel 4 Gb

Kompatibel zu IBM BladeCenter

2.695,- €



ModularPower 310B80-A01

- › Server-Blade
- › 2 Xeon E5504 Prozessoren
- › 24 GB RAM
- › 2 Ports Gigabit Ethernet

Kompatibel zum Intel Modular Server

1.350,- €

Gewährleistungsinformationen

Wir geben eine 3-jährige Teilegarantie auf unsere ModularPower Produkte. Optional bieten wir einen bundesweiten Vor-Ort-Service an.

www.ar-hannover.de

› **Anders & Rodewyk**

Das Systemhaus für Computertechnologien GmbH
Brüsseler Straße 1 · 30539 Hannover
Telefon 0511 968 41-0 · Fax 0511 968 41-41



ANDERS & RODEWYK

Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer ab Lager Hannover. Die Angebote sind freibleibend, irrtümer und Zwischenverkauf vorbehalten. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Anders & Rodewyk Das Systemhaus für Computertechnologien GmbH – www.ar-hannover.de/agb.html
Alle genannten Firmen und Produktnamen sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller in deren Märkten und Ländern.

Windows®. Leben ohne Grenzen. WORTMANN AG empfiehlt Windows.

terra® 
IT's my world

WORTMANN AG-Konjunktur-Paket: Jeden Monat einen VW Caddy für Sie!*

ZUGABE:
Inklusive 4 Notebooks als
Spende durch den Gewinner
an einen Kindergarten oder
eine Schule seiner Region.

So geht's:
Standard **TERRA System** und
Microsoft Office MLK kaufen und
dann einen **VW Caddy** gewinnen*.



Office Professional 2007

Art.: **6539375**

- Word 2007
- Excel 2007
- PowerPoint 2007
- Publisher 2007
- Access 2007
- Outlook 2007



Office Small Business 2007

Art.: **6539376**

- Word 2007
- Excel 2007
- PowerPoint 2007
- Publisher 2007
- Outlook 2007 mit BCM



Office Basic 2007

Art.: **6539374**

- Word 2007
- Excel 2007
- Outlook 2007

Login/Fragen/Bestellungen telefonisch:

05744/944-199

Bestellungen direkt im Webshop: www.wortmann.de

Microsoft®
AUTHORIZED

Distributor

*Erwerben Sie Standard TERRA Notebooks oder PC Systeme mit Microsoft Office 2007 MLK. Jede Kombination aus einem TERRA System und einem Office MLK zählt als ein Los.

Alle Lose eines Monats kommen in die Auslosung, welche jeweils in der ersten Woche im Folgemonat erfolgt. Die Aktion „WORTMANN AG-Konjunktur-Paket“ erstreckt sich über den Zeitraum März 2009 bis Dezember 2009. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



Full HD
1080P

FULL HD Streaming Client für USB und Netzwerk.

FULL HD Media Player mit Farb-Display.

FANTEC TV-FHDS STREAMING PLAYER

Sie besitzen schon eine externe Festplatte, einen USB Stick oder eine Speicherkarte von Ihrer Digicam? Erweitern Sie jetzt Ihre Möglichkeiten! Einfach ein Speichermedium Ihrer Wahl mit dem FANTEC TV-FHDS verbinden und schon können Sie Filme, Musik und Fotos auf Ihrem Fernseher in FULL HD 1080p wiedergeben. Gefertigt aus schwarzem Aluminium mit einer edlen Klavierlack Oberfläche, bietet der FANTEC TV-FHDS neben zwei USB Anschlüssen auch einen Card Reader und einen Netzwerk Anschluss zur einfachen Integration in Ihr Heimnetz sowie zum Empfang von Internet Radio.

Mit dem FANTEC TV-FHDS spielen Sie nicht nur Standard Videoformate sondern auch H.264 codierte Medien (z.B. MOV, MKV bis 1080p) ab. Diverse Anschlüsse wie HDMI¹⁻³, YPbPr, A/V, optischer digitaler Audioausgang mit Dolby Digital Unterstützung, 2x USB Host (unterstützt WLAN 802.11 b/g/n max. 300Mbit/s USB-Sticks) und 10/100Mbit/s LAN machen den FANTEC TV-FHDS zur flexiblen Heimkino Lösung für höchste Ansprüche.

FANTEC MM-FHDL FESTPLATTEN PLAYER

Ein elegantes, schwarzes Aluminiumgehäuse, mit glänzender Front im Klavierlackdesign und integriertem Farbdisplay. Der FANTEC MM-FHDL ist ein FULL HD Media Player der nicht nur technisch, sondern auch optisch die Herzen von Heimkino-Fans höher schlagen lässt. Schließen Sie den FANTEC MM-FHDL einfach an Ihren Fernseher an und genießen Sie Filme in FULL HD 1080p. Hören Sie Internet Radio oder MP3s und lassen Sie Slideshows mit Ihren Lieblingsfotos laufen. Ob von der eingebauten Festplatte oder über Netzwerk (auch UPnP), für Unterhaltung ist gesorgt.

Der FANTEC MM-FHDL spielt neben den Standard Videoformaten auch H.264 codierte Medien (z.B. MOV, MKV bis 1080p) ab. Zahlreiche Anschlüsse wie HDMI¹⁻³, SCART, YPbPr, A/V, digitale Audioausgänge (optisch & koaxial), 2x USB Host (unterstützt WLAN 802.11 b/g/n max. 300Mbit/s USB-Sticks) und 10/100Mbit/s LAN machen den MM-FHDL zur ersten Wahl. Die einfache Bedienung erfolgt bequem über den Fernseher oder das dreh- und abschaltbare Farbdisplay.





HARD DISK RECORDING



DIGITAL HD TUNER

Full HD 1080P



FULL HD Recorder für DVB-T HD

HDMI Media Player mit USB und Card Reader.

FANTEC R2650

FESTPLATTEN RECORDER

Starten Sie jetzt mit dem FANTEC R2650 FULL HD RECORDER + DVB-T in die Zukunft des digitalen Fernsehens. Mit nur einem Knopfdruck zeichnen Sie das Fernsehprogramm auf Festplatte auf, nutzen die Time Shift Funktion oder programmieren Aufnahmen um keine Sendung mehr zu verpassen. **Ein eingebauter Tuner für DVB-T (zukunftsicher durch DVB-T HD bis zu 1080P), sowie ein AV-Eingang für externe Receiver oder andere Videogeräte, lassen den FANTEC R2650 von nahezu jeder Quelle aufnehmen.**

Der FANTEC R2650 ist nicht nur der Videorecorder der Zukunft, sondern auch ein Media Player der Extraklasse. **Neben allen Standard Formaten können auch H.264 codierte Videos in FULL HD 1080P (z.B. MKV, MOV oder AVCHD) wiedergegeben werden.** Über das dreh- und abschaltbare Farbdisplay kann der Player auch bei ausgeschaltetem Fernseher zum Abspielen von Musik oder Internet Radio verwendet werden. Weitere Features: HDMI 1.3, Dolby Digital, DTS, USB, WLAN, Netzwerk, Bit Torrent.

FANTEC HDMI-miniTV

HDMI MEDIA PLAYER

Das eigene Heimkino zu Hause – mit dem FANTEC HDMI-miniTV ist es möglich. Aus edlem Aluminium gefertigt und mit einer spiegelnden Oberfläche aus Klavierlack macht der ultra portable Media Player von FANTEC neben jedem Fernseher eine gute Figur. Noch nie war es so einfach einen Film vom Computer auf dem Fernseher zu schauen, oder die eigenen Digital-Fotos auf dem TV zu zeigen. Einfach einen USB Stick, eine Speicherkarte oder eine externe Festplatte anschließen und schon kann die Show beginnen. **Der Player kann zukunftsicher über HDMI an aktuelle Flachbildschirme oder über A/V an ältere Fernsehgeräte angeschlossen werden.**

Die **super leichte Bedienung** und die **elegante Slim-Bauweise** machen den FANTEC HDMI-miniTV nicht nur im Wohnzimmer zur ersten Wahl, auch im Schlaf- oder Kinderzimmer und natürlich auf Reisen kann der FANTEC HDMI-miniTV seine Stärken voll ausspielen. Der HDMI Media Player ist wahlweise in verschiedenen Farben erhältlich.



Industrial Computing Solutions

Vogelhainweg 4 · 71065 Sindelfingen · Tel. 070 31. 735 99-0 · sales@pc-products.de · www.pc-products.de

Strato 1100/1120/1140 Ultra-Kompakt Rack-Server

1 HE



NEU

- Supermicro 19" Ultra-Kompakt Gehäuse 1 HE
- nur 247 mm / 287 mm / 356 mm tief
- Supermicro X8SIL/E/6 Single-Proz. Server-Mainboard
- Intel® Xeon™ 3400 Quad-Core Prozessor
- bis zu 32 GB DDR3-RAM mit ECC PC1333
- integrierter Grafikcontroller, Dual Intel® PRO/1000 LAN
- integrierter SATA II Controller, optional SAS
- Strato 1120: 2 x 2.5" SAS/SATA II HotSwap Einschübe

Strato 1900 Single-Xeon Kompakt Rack-Server



1 HE



- Supermicro 19" Kompakt-Gehäuse 1 HE, 503 mm tief
- Supermicro X8SIE/6 Single-Proz. Server-Mainboard
- Intel® Xeon™ 3400 Quad-Core Prozessor
- bis zu 32 GB DDR3-RAM mit ECC PC1333
- integrierter Grafikcontroller, Dual Intel® PRO/1000 LAN
- integrierter SATA II Controller, optional SAS
- Adaptec / 3Ware SAS/SATA II RAID-Controller
- vier 3.5" SAS/SATA II HotSwap-Einschübe

Strato 1920 Single-Xeon Kompakt Rack-Server



1 HE



NEU

- Supermicro 19" Kompakt-Gehäuse 1 HE, 503 mm tief
- Supermicro X8SIE/6 Single-Proz. Server-Mainboard
- Intel® Xeon™ 3400 Quad-Core Prozessor
- bis zu 32 GB DDR3-RAM mit ECC PC1333
- integrierter Grafikcontroller, Dual Intel® PRO/1000 LAN
- integrierter SATA II Controller, optional SAS
- Adaptec / 3Ware SAS/SATA II RAID-Controller
- vier 2.5" SAS/SATA II HotSwap-Einschübe

Strato 2200 / 3200 Single-Xeon Rack-Server



2 HE



- Supermicro 19" Rack-Gehäuse 2 HE / 3 HE
- Supermicro X8SIE/6 Single-Proz. Server-Mainboard
- Intel® Xeon™ 3400 Quad-Core Prozessor
- bis zu 32 GB DDR3-RAM mit ECC PC1333
- integrierter Grafikcontroller, Dual Intel® PRO/1000 LAN
- integrierter SATA II Controller, optional SAS
- Adaptec / 3Ware SAS/SATA II RAID-Controller
- Sechs / acht 3.5" SAS/SATA II HotSwap-Einschübe

Intel Single Xeon Prozessor 3400 Plattform



- Next Generation Intel® Microarchitecture (Nehalem)
- bis zu 8 MB shared L3 Cache (Enhanced Smart Cache)
- bis zu 32 GB DDR3 ECC PC1333 Speicher-Kapazität
- Intel® Intelligent Power Technology
- Intel® Turbo Boost und Hyper-Threading Technology
- Intel® Virtualization Technology
- integrierter 2-Kanal Memory-Controller
- Intel® Matrix Storage Technology (SW RAID 0,1,5,10)

Strato 1630 Single-Xeon Kompakt Rack-Server



1 HE



- Intel® SR1630 19" Rack-Gehäuse 1 HE
- Intel® S3420GP Single-Prozessor Server-Mainboard
- Intel® Xeon 3400 Quad-Core Prozessor
- bis zu 32 GB DDR3-RAM mit ECC PC1333
- integrierter Grafikcontroller, Dual Intel® PRO/1000 LAN
- integrierter SATA II Controller, optional SAS
- Adaptec / Intel® / 3Ware SAS/SATA II RAID-Controller
- drei 3.5" SAS/SATA II HotSwap-Einschübe

Strato 4100 Single-Xeon Micro-Server



NEU

- Antec „Super-Quiet“ Tower Gehäuse
- Supermicro X8SIL Single-Prozessor Server-Mainboard
- Intel® Xeon™ 3400 Quad-Core Prozessor
- bis zu 32 GB DDR3-RAM mit ECC PC1333
- integrierter Grafikcontroller, Dual Intel® PRO/1000 LAN
- integrierter SATA II Controller, optional SAS
- Adaptec / 3Ware SAS/SATA II RAID-Controller
- vier 2.5" SAS/SATA II HotSwap-Einschübe

Strato 5000 Single-Xeon Server



NEU

- Chenbro SR209 „Super-Quiet“ Tower Gehäuse
- Intel® S3420GP Single-Prozessor Server-Mainboard
- Intel® Xeon™ 3400 Quad-Core Prozessor
- bis zu 32 GB DDR3-RAM mit ECC PC1333
- integrierter Grafikcontroller, Dual Intel® PRO/1000 LAN
- integrierter SATA II Controller, optional SAS
- Adaptec / Intel / 3Ware SAS/SATA II RAID-Controller
- vier 3.5" SAS/SATA II HotSwap-Einschübe

Strato 5650 Single-Xeon RAID-Server



- Intel® SC5650 „Super-Quiet“ Tower Gehäuse
- Intel® S3420GP Single-Prozessor Server-Mainboard
- Intel® Xeon™ 3400 Quad-Core Prozessor
- bis zu 32 GB DDR3-RAM mit ECC PC1333
- integrierter Grafikcontroller, Dual Intel® PRO/1000 LAN
- integrierter SATA II Controller, optional SAS
- Adaptec / Intel / 3Ware SAS/SATA II RAID-Controller
- sechs 3.5" SAS/SATA II HotSwap-Einschübe

Shuttle® Barebone D10

- ▶ 17,78 cm (7") Touchscreen
- ▶ Intel G31 Express Chipsatz
- ▶ Bis zu 4 GB DDR2-Speicher
- ▶ PCI-Express Steckplatz



Shuttle® Barebone X27D

- ▶ Intel Atom Prozessor 330
- ▶ DVI & VGA-Anschluss
- ▶ Sehr leise im Betrieb
- ▶ Bis zu 2 GB DDR2-Speicher
- ▶ Ultra-kompaktes Nettop-Format



Mini-PC-Barebones mit außergewöhnlichen Eigenschaften

Diese beiden kompakten Barebones könnten unterschiedlicher nicht sein. Die eindrucksvollste Eigenschaft des Shuttle® Barebone D10 ist schon auf den ersten Blick sichtbar. Die Frontblende birgt einen 17,78 cm großen Touchscreen, mit dem dieser Mini-PC oft auch ohne zusätzliche Eingabegeräte und externen Monitor genutzt werden kann. Ideal für Videoüberwachungssysteme, Server oder zur Mediensteuerung.

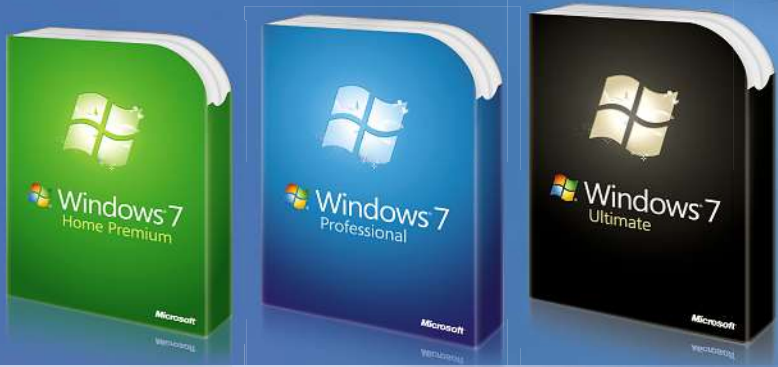
Das Shuttle® Barebone X27D kommt hingegen mit einem stromsparenden Intel Atom Dual-Core-Prozessor daher. Der nur 7 cm flache und 3 Liter fassende PC-Winzling trumpft dazu mit DDR2-Speicher und einer großen Schnittstellenvielfalt auf. Optisch überzeugt er mit lackierten Oberflächen und verspiegelten Blenden. Laufwerke und Anschlüsse sind, wenn man sie nicht benötigt, verborgen und werden so optimal geschützt. X27D von Shuttle – der flüsterleise Nettop, ideal für die alltägliche Nutzung von Internet und Office.

Windows® 7 ... für jeden Zweck!

Ab sofort sind alle Windows-7-Versionen verfügbar. Ganz gleich ob System Builder, Vollversion oder als vorinstalliertes Betriebssystem ...

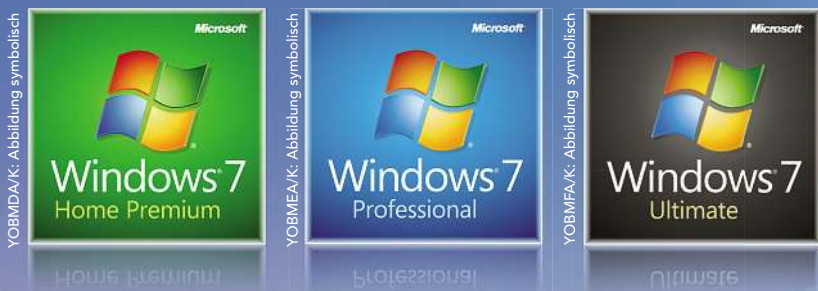
Microsoft®
Associate Distributor

Windows® 7 – die Vollversionen:
Inklusive Datenträger für 32-Bit- und 64-Bit-Version.



Windows® 7 – System-BUILDER-Versionen:

Wahlweise als 32-Bit- oder 64-Bit-Version.



Tagesaktuelle Preise für die Windows-Betriebssysteme können Sie bei unserem Vertriebsteam erfragen!

Windows® 7 – der optimale Komplett-PC:

System Gold C901 W7HP64

Professionelles Komplettsystem für Multimedia und Gaming

- Intel® Core™ 2 Duo Prozessor E8400 (3,0 GHz)
- Nvidia® GeForce® GTX 260 Grafik mit 896 MB V-RAM
- 4 GB DDR2-RAM • 640-GB-Festplatte
- Cardreader • HD-Sound • Gigabit-LAN
- Microsoft® Office Ready (60-Tage-Testversion von Office Professional 2007)
- Microsoft® Windows 7 Home Premium (OEM)

679,-

Art.-Nr.: S6IYD1

Samsung SpinPoint M7

Notebook-Festplatte

- „HM500JI“ • 500 GB Kapazität • 5.400 U/min
- 8 MB Cache • 2,5"-Bauform • 12 ms Zugriffszeit (Lesen)
- Anschluss: SATA 3Gb/s • SilentSeek™ • NoiseGuard™
- extrem leise dank „Fluid Dynamic Bearing“

SAMSUNG



51,-

Art.-Nr.: AABUJ5

IcyDock MB122SKGF-1B

Festplatten-Wechselrahmen

- 5,25"-Wechselrahmen für den internen Gebrauch
- geeignet für 3,5"-Festplatten (SATA I und II)
- LC-Display für Lüfterzustand sowie Temperatur



26,-

Art.-Nr.: AWB#51

Xoro HTC 1926D

LCD-Fernseher

- 19" (48 cm) Bilddiagonale • 1.440x900 Pixel Auflösung
- integrierte Analog- und DVB-T-Tuner
- integrierter DVD-Player mit Slot-In Laufwerk (MPEG-4)
- 2x 3-Watt-Lautsprecher
- Cardreader
- HDMI, USB, SCART, VGA, YUV, S-Video, StereoCinch

XORO®



173,90

Art.-Nr.: EL4Z06

HannsG HG281DJ

TFT-Monitor

- 27,5" (69,85 cm) Bilddiagonale • 1.920x1.200 Pixel Auflösung
- 3 ms Reaktionszeit (Grau-zu-Grau) • Kontrast: 800:1 • X-Kontrast (dyn.): 2.400:1
- Helligkeit: 500 cd/m² • 2x 2,5-Watt-Lautsprecher
- HDMI, VGA, YUV, Audio

HANNES-G



239,90

Art.-Nr.: V6LR02

TP-LINK TL-SF1024

24-Port-Switch

- 24x LAN (RJ-45) • Transferrate von bis zu 100 MBit/s
- automatische Kabelerkennung (Auto MDI/MDIX)
- 19"-Rackmount

24 Ports!



28,50

Art.-Nr.: LRSK05

TP-LINK®

Creative GigaWorks T20 Series II

2.0-Lautsprechersystem

- zwei 14-Watt-Lautsprecher
- Frequenzbereich: 50 Hz - 20 kHz
- BasXPort-Technologie für kräftige Bässe
- zwei 3,5-mm-Klinkenstecker

CREATIVE



55,-

Art.-Nr.: KVZCAA

Alle Preise zzgl. Mehrwertsteuer. Es gelten unsere AGB. Für Irrtümer und Druckfehler wird keine Haftung übernommen.



Schnell, schneller, WAVE Express!

Einfach schneller als die Konkurrenz! Mit WAVE Express bieten wir Ihnen eine besonders schnelle Lieferung zu besonders günstigen Konditionen, damit auch Sie Ihre Kunden schnell beliefern können.

Überzeugen Sie sich selbst! Bestellen Sie samstags bis 14 Uhr per WAVE Express – schon am Montag ist Ihre Ware bei Ihnen! Garantiert!



WAVE



ab
53,75 €

3G-6210n 150 Mbit/s EZmax 3G Fail-over QoS
Portabler 3G-Wireless Router

Endlich können Sie Ihren 3G-UMTS Stick mit mehreren Benutzern teilen

- Gemeinsame Nutzung einer 3G- oder xDSL/Kabel-Verbindung mit den Netzwerkbenutzern
- Unterstützt xDSL- oder Kabelbreitbandsicherung, wenn kein 3G verfügbar ist
- Bietet USB 2.0-Anschluss für UMTS/HSDPA/CDMA mobilen Internetservice
- Beinhaltet EZMax Installations-Wizard in 16 Sprachen für Internetverbindung, WLAN-Sicherheit und Firmwareupgrade
- Entspricht den WLAN-Standards IEEE 802.11b/g und ist kompatibel mit IEEE802.11n, 150 MBit
- inkl. integrierter Li-ion Batterie für den Betrieb ohne PC
- Hardware WPS (Wi-Fi Protected Setup), WLAN-An-/Austaste und WAN/LAN Schalter
- Hohe Kompatibilität:



mit Freunden
chatten



Online Games
spielen



**Mobiler Internetzugang für
alle Geräte überall und jederzeit!**

E-mails
checken



Internetradio
hören



ab
39,90 €

3G-6200n
3G-Wireless Router mit Printserver

Das Multifunktionstalent! Router mit 4 Port Switch und USB Anschluss für 3G UMTS Stick oder Drucker

- Gemeinsame Nutzung einer 3G- oder xDSL/Kabel-Verbindung mit den Netzwerkbenutzern
- Unterstützt xDSL- oder Kabelbreitbandsicherung, wenn kein 3G verfügbar ist
- Bietet USB 2.0-Anschluss für UMTS/HSDPA/CDMA mobilen Internetservice
- Beinhaltet EZMax Installations-Wizard in 16 Sprachen für Internetverbindung, WLAN-Sicherheit und Firmwareupgrade
- Entspricht den WLAN-Standards IEEE 802.11b/g und ist kompatibel mit IEEE802.11n, 150 MBit
- Gemeinsame Nutzung von 3G/3.5G oder xDSL Internetverbindung oder Drucker
- Hardware WPS (Wi-Fi Protected Setup)- und WLAN-An-/Austaste
- Hohe Kompatibilität:



Sommerfeld* sagt:

Stell dir vor, du kommst morgen ins Büro und E-Mail ist wie früher.

* Dirk Sommerfeld, CTO azeti Networks GmbH

don't filter mails, block spams!

azeti MailProtect bekämpft Ursachen, nicht Symptome! Spams werden erst gar nicht empfangen, müssen also nicht gefiltert, verwaltet oder gespeichert werden. So garantiert unsere E-Mail Firewall Appliance freie Mailserver und freie Leitungen für echte E-Mails!



Für mehr Informationen besuchen Sie uns im Internet unter: www.azeti.net

azeti
Solution Technology

D-Link 300 Mbit WLAN zum Preis von 54 Mbit

COMPUTER
 COMPONENTS

FRÖHLICH + WALTER

FÜR EINE GUTE VERBINDUNG

D-Link® Open Source Access Point DAP-1360

- Wireless N, 300 Mbit/s
- 2 Antennen
- 1x LAN 100 Mbit/s
- Arbeitsweise AP, Repeater, Client, Bridge, WISP Repeater

nur
50.40



Art.-Nr.	Preis
909DAP1360	50.40 €

D-Link® Dual Band Access Point DAP-1522

- Wireless N Dual Band, 300 Mbit/s
- 2 integrierte Antennen
- 4x Gigabit LAN
- Arbeitsweise AP, Bridge

nur
77.28



Art.-Nr.	Preis
909DAP1522	77.28 €

D-Link® Wireless USB Netzwerkadapter DWA-140

- Wireless N, 300 Mbit/s
- 2 integrierte Antennen
- für Windows und Mac

nur
27.78



Art.-Nr.	Preis
909DWA140	27.78 €

D-Link® Dual Band Wireless USB Netzwerkadapter DWA-160

- Wireless N Dual Band, 300 Mbit/s
- 2 integrierte Antennen
- für Windows und Mac

nur
38.08



Art.-Nr.	Preis
909DWA160	38.08 €

D-Link® Wireless PCI Netzwerkkarte DWA-547

- Wireless N, 300 Mbit/s
- 3 Antennen
- für Windows

nur
28.67



Art.-Nr.	Preis
909DWA547	28.67 €

D-Link® Wireless PCI Express Netzwerkkarte DWA-556

- Wireless N, 300 Mbit/s
- 3 Antennen
- für Windows

nur
57.12



Art.-Nr.	Preis
909DWA556	57.12 €

D-Link® Wireless Cardbus Netzwerkadapter DWA-645

- Wireless N, 300 Mbit/s
- 2 integrierte Antennen
- für Windows

nur
26.88



Art.-Nr.	Preis
909DWA645	26.88 €

D-Link® Wireless Expresscard Netzwerkadapter DWA-643

- Wireless N, 300 Mbit/s
- 2 integrierte Antennen
- für Windows

nur
54.88



Art.-Nr.	Preis
909DWA643	54.88 €



www.f-u-w.de
info@f-u-w.de

Angebote gültig bis 09. Dezember 2009! Alle Preise sind Händler-Einkaufspreise ab Lager Saarbrücken, zzgl. MwSt. Angebot freibleibend, so lange der Vorrat reicht. Irrtümer, techn. Änderungen und Druckfehler vorbehalten. Es gelten unsere AGB's.

to be anders!



don't filter mails, block spams!

azeti MailProtect bekämpft Ursachen, nicht Symptome! Spams werden erst gar nicht empfangen, müssen also nicht gefiltert, verwaltet oder gespeichert werden. So garantiert unsere E-Mail Firewall Appliance freie Mailserver und freie Leitungen für echte E-Mails!



Für mehr Informationen besuchen Sie uns im Internet unter: www.azeti.net

azeti
Solution Technology



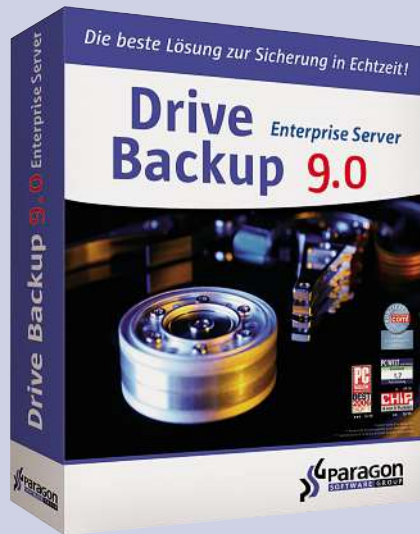
0781 12026 678

TRADEMAIL

Ihr Software Distributor

www.trademail.de

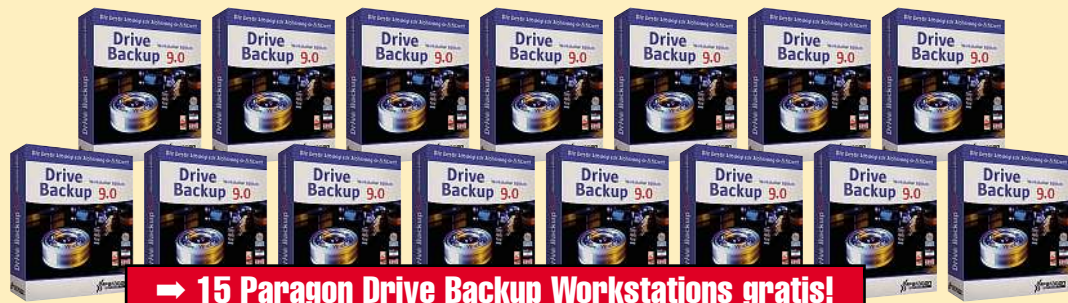
Paragon Software feiert 15-jähriges Jubiläum mit „1+15-Promo“:



**„1+15-Promo“
bis 31.12.2009**

Promo: Small Business Backup Kit

➔ **Beim Kauf eines Paragon Drive Backup Enterprise Servers gibt es 15 Paragon Drive Backup Workstations geschenkt!**



➔ **15 Paragon Drive Backup Workstations gratis!**

Zusätzliche Vorteile:

- Kostenlose Upgrade Assurance (wenn neue Version erscheint, bekommt der Kunde diese kostenlos)
- Aktionszeitraum verlängert bis zum 31. Dezember 2009
- Planungssicherheit: Sie bzw. Kunden müssen nicht gleich bestellen, sondern es reicht, wenn Sie sich ein schriftliches Angebot für namentlich erwähnte Kunden ausstellen lassen, dann gelten die Aktionspreise bis zum 31.01.2010

Drive Backup 9.0 Enterprise Server: Datensicherheit für die gesamte IT-Infrastruktur!

- Inkl. Adaptive Restore: Wiederherstellung auch auf abweichender Hardware – ohne Aufpreis!
- Inkl. Paragon Remote Management Konsole
- Inkl. Paragon Hot Backup Technologie: Sicherung der Festplatten in Echtzeit im laufenden Betrieb



Drive Backup 9.0 Workstation stellt Firmenkunden ein komplettes Set an Sicherungs- und Wiederherstellungsfunktionen zusammen mit den umfassendsten Werkzeugen zur zentralisierten Sicherungsverwaltung zur Verfügung.



Art.-Nr. USM00155	Paragon Drive Backup 9.0 Enterprise Server WIN de. 1 User KEY	HEK € 503,57
Art.-Nr. USM00197	Paragon Drive Backup 9.0 Workstation WIN de. 10-24 User	HEK € 31,74

➔ **Mit jeder Lizenz von Microsoft Windows 7, die Sie bei TradeMail kaufen, können Sie eine Lizenz vom Paragon Partition Manager 10 Pro mit 50% Rabatt auf den Listenpreis einkaufen.** (Angebot gilt nur für Lizenzen, nicht für Boxen)

Sie kaufen z.B. eine Microsoft Windows 7 Ultimate Lizenz und bestellen gleichzeitig einen Paragon Partition Manager 10 Pro, dann reduziert sich Ihr HEK (und damit der UVP für den Kunden) um 50%.

- Kauft der Kunde 10 x MS Windows 7 Home Premium, kann er 10 Partition Manager mit 50% Nachlass bestellen
- Das gleiche Angebot gilt für die Paragon Partition Manager 10 **Technikerlizenz für IT Dienstleister**. Bedingung hier ist, dass Sie Minimum 10 Lizenzen einer Version von Windows 7 kaufen.
- Jeder Partition Manager enthält den Virtualization Manager für den Windows 7 Umstieg als kostenloses Add-on.

Wichtigste Vorteile von Paragon Partition Manager 10 Pro:

- Umstieg auf Windows 7 mit sauberer Neuinstallation und ohne Datenverlust
- Altes System als virtuelles Laufwerk weiter verwenden
- Mit dem Paragon Boot Manager Windows 7 parallel zum bestehenden System in realer Umgebung testen und Schritt für Schritt einführen.



Art.-Nr. USM00264	Paragon Partition Manager 10 Professional WIN de. KEY 1 User	HEK € 31,47
Art.-Nr. USM00266	Paragon Partition Manager 10 Professional WIN de. KEY 2-4 User Attraktive Technikerlizenz-Editionen	HEK € 29,91 bitte anrufen

Alle hier angegebenen Preise in Euro. HEK rein Netto zzgl. Mehrwertsteuer, Lieferung ab Lager Offenburg-Zunsweier. Es gelten die AGB der TradeMail GmbH. Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.



Brandneu: Re.Seller #19, der aktuelle TradeMail Sortimentskatalog – gratis anfordern unter: www.trademail.de





80+

400W | 500W | 620W



Entwickelt für
Systemintegratoren
Ökologisch und ökonomisch
ECO80+ jetzt als Bulkversion



„Flüsterleise 0,2 Sone ... Das ECO80+ 350W ist fast unhörbar“

PCGH 12/2009

SPARSAM

Bis zu 86% Effizienz, 80PLUS® zertifiziert

FLÜSTERLEISE

MAGMA-Lüfter mit patentierter Twister Lager Technologie

SICHER

8-facher SafeGuard (OCP, OVP, AC UVP & DC UVP, OPP, OTP, SCP und SIP)

EIGENVERBRAUCH < 0,5 W

Gewährleistet die Einhaltung von EuP-Richtlinien

www.enermax.de/bulk/eco80+



Kostenlose Hotline 0800-3637629 (0800-ENERMAX) • E-Mail sales@enermax.de



**GAP - 767 | 656 | 565
750 | 650 | 550 Watt**



BC-Midi-Tower-Serie

mit leisem 460 Watt Netzteil, 2x SATA, 4 Lüfter integrierbar, 4x 5.25" und 8x 3.5" Laufwerkschächte



BC-Midi-Tower-Serie

mit HD-Audio, AC97, 2x USB 2.0, 24 Monate Garantie, 4x 5.25" und 7x 3.5" Laufwerkschächte

**DLP 65.1 | 55.1 | 45.1
650 | 550 | 450 Watt**



NEU:
mehr Power
längere Kabel

BP-XII - 550 | 450 Watt



NEU:
2x SATA
12 cm längere
Kabel

Bezugsquellen für RASURBO-Hardware



Seasonic's neue X-Serie ist die weltweit erste Hochleistungs-PC-Netzteilserie mit mehreren Ausgängen, die die 80 PLUS® Gold-Zertifizierung erhalten hat (bis zu 92% Effizienz). Damit wird die Messlatte für die Effizienz der Energienutzung, Kosteneinsparungen und Umweltbewusstsein auf die höchste Ebene gelegt.

X SERIES

Erhältlich als **X-750 (750 Watt)** und **X-650 (650 Watt)**



M12D

750 | 850 Watt

M12D Netzteil-Serie

- 120 mm Silentlüfter & Kabelmanagement
- supereffizientes PS/2-Netzteil: 85% Wirkungsgrad im Durchschnitt
- voneinander entkoppelte +12V-Ausgangsschienen für mehr Stabilität
- 6x voll belegte Serial-ATA-Stromversorgungsstecker (inkl. +3,3V-Leitung)
- 2x PCIe-Stecker, und viele weitere Features...



S12II
SILENT 12CM FAN SERIES

330 | 380 | 430 Watt

S12II Netzteil-Serie

sind technisch auf dem modernsten Stand. Aktives PFC mit einem Powerfaktor von 99%, Smart & Silent Fan Control, mehrere getrennte 12V Schienen, SATA-, PCI-E Anschlüsse und transformable Mainboardstecker sorgen für eine ausgezeichnete Kompatibilität.



Ansprechpartner: Amina Jemi - 08121 95-1570

Kontaktbörse

Noeske netsolutions GmbH Vertriebs- und Implementationspartner gesucht

Sie haben Interesse, Ihr Kundenpotenzial auszubauen oder neue Wege zu gehen. In vielen Unternehmen stehen heute gerade die Prozesse für Eingangsrechnungen auf dem Prüfstand. Lösungen, die einen schnellen Kundennutzen bringen, sind selten und oft nur von Spezialisten durchzuführen.

Noeske netsolutions hat einen webbasierten Eingangsrechnungsworkflow, der WEB 2.0-Technologien einsetzt, entwickelt. Er stellt abteilungs-, niederlassungs- und firmenübergreifend gesicherte Prüfabläufe, Vollständigkeitskontrolle, Skontofristüberwachung und Reports bereit. Hierzu sind keine Installationen auf einem Arbeitsplatzrechner notwendig. Er zeichnet sich nicht nur durch die nahtlose Integration in Unternehmensportale aus, sondern ermöglicht erstmalig die Definition komplexester Workflows durch reine XML-Beschreibungen. Diese Form der Konfiguration und Leistungsfähigkeit sucht derzeit ihresgleichen auf dem Markt. Die komplette Verarbeitung vom Erkennen und Klassifizieren der Rechnung bis hin zur automatisierten Verbuchung kann abgedeckt werden. Für den Vertrieb und gerne auch zur Einführung suchen wir Unterstützung durch kompetente Partner. Die Lösung ist bereits erfolgreich am Markt eingeführt und große namhafte Unternehmen zählen zur Kundschaft. Der Ausbau mit weiteren Komponenten und Modulen ist im Anschluss durchaus realisierbar und bietet weitere Projektmöglichkeiten.

Ihr Ansprechpartner: Holger Kehm

Noeske netsolutions GmbH
In der Au 17
61440 Oberursel
06171-20782-82
Holger.Kehm@noeske.de
www.noeske.de

Fortsetzung auf Seite 65 →

Ihre neue Abkürzung
zum Erfolg!

www.Hauptlieferant.com

Täglich über
1.000 BESTPRICE
ANGEBOTE
auf Lager

Persönlich. Ehrlich. Kompetent!

Fourstar baut die Netzwerk-Brücke zwischen Office und Produktion.



Industrial Ethernet

Office IT



Sonicwall TZ 200 Serie

470,- €

Sonicwall 01-SSC-8741



HP ProCurve Switch

- 2900AL-24G / 24x10/100/1000TX
- 4xSFP/TX / 2xSlot / Layer3 - "R"

1344,- €

J9145A



SCALANCE W788-1PRO

- Funkinterface, Industrial Wireless Lan (IWLAN)
- 2,4/5 GHZ, BIS 54Mbit/s,
- IP65(-20-+60 GRD C)

810,- €

6GK5788-1AA60-2AA0



SIMATIC S7-1200

- CPU 1211c, Kompakt CPU
- DC/DC/DC, onboard I/O: 6 Di 24V DC
- 4 DO 24 V DC u. 2 AI 0 - 10V DC
- Datenspeicher 25 Kb

120,- €

6ES7211-1AD30-0XB0



SCALANCE XB005

- Unmanaged Industrial Ethernet Switch
- 5 X 10/100Mbit/s RJ45
- IP20

82,- €

6GK5005-0BA00-1AB2



SCALANCE X208

- Managed IE Switch
- 8 X 10/100Mbit/s RJ45 Ports
- Profinet-IO Device
- Netzwerk-Management
- Integr. Redundanz Manager

479,- €

6GK5208-0BA10-2AA3



SCALANCE XR324-12M

- Managed IE Switch
- 12 Medienmodule RJ45 und LWL (SC, ST, LC) modular steckbar
- Profinet-IO Device
- integrierter Redundanz-Manager
- Office Features (RSTP, VLAN IGMP, ...) C-Plug

ab 1375,- €

Übergang von
Office-IT zum industrial Ethernet

www.fourstar-trading.com

Keiner hat mehr Auswahl!

Die ganze Welt des Zubehörs unter www.dexxit.de



10 Jahre

DISTRIBUTOR FOR MEDIA TECHNOLOGY

dexxIT

Profitieren Sie von einer **größeren Gewinnspanne** und einer schnellen Verfügbarkeit mit dem großen Zubehör-Sortiment von dexxIT!

NEU! Mit dem Zubehör-Finder von dexxIT finden Sie schnell und einfach das passende Zubehör!
Jetzt anklicken unter www.dexxit.de

Alles aus einer Hand – dexxIT bietet das gesamte Zubehör-Sortiment.



www.dexxit.de

dexxIT GmbH & Co. KG · Postfach 54 44 · 97004 Würzburg
Tel. 0931 9708496 · Fax 0931 9708499 · www.dexxit.de



Jetzt Marge sichern im Jahresendgeschäft!

Bestellen Sie Ihr Zubehör einfach und schnell unter www.dexxit.de



DIGITAL FOTO & VIDEO

Digital Cameras

Digital Camcorder

Drucker/Scanner

Zubehör

DIGITAL AUDIO & SOUND

Mobile / MP3 / HiFi

DIGITAL TV & ENTERTAINMENT

TV Geräte

Projektion

DVD / Video / SAT

Navigation

COMPUTER & Co.

DIGITAL SPEICHERMEDIEN



Canon

Canon Macro Ring Lite MR-14 EX

Preis Stand 26.11.09

HEK € 442,12

Bestell-Nr. 228786



Canon

Canon Speedlite 270 EX

Preis Stand 26.11.09

HEK € 90,35

Bestell-Nr. 320432



Canon

Canon Speedlite 430 EX II

Preis Stand 26.11.09

HEK € 178,90

Bestell-Nr. 256046



Canon

Canon Speedlite 580 EX II

Preis Stand 26.11.09

HEK € 335,64

Bestell-Nr. 151746



Nikon SB-R 200

Preis Stand 26.11.09

HEK € 136,-

Bestell-Nr. 841503



Nikon SB-400

Preis Stand 26.11.09

HEK € 108,-

Bestell-Nr. 133399



Nikon SB-600

Preis Stand 26.11.09

HEK € 208,-

Bestell-Nr. 615004



Nikon SB-900

Preis Stand 26.11.09

HEK € 317,-

Bestell-Nr. 259070



OLYMPUS

Olympus FL-14

Preis Stand 26.11.09

HEK € 130,-

Bestell-Nr. 342573



OLYMPUS

Olympus FL-20

Preis Stand 26.11.09

HEK € 114,-

Bestell-Nr. 526951



OLYMPUS

Olympus FL-36 R

Preis Stand 26.11.09

HEK € 165,-

Bestell-Nr. 209244



OLYMPUS

Olympus FL-50 R

Preis Stand 26.11.09

HEK € 411,-

Bestell-Nr. 209237



PENTAX

Pentax AF 200 FG

Preis Stand 26.11.09

HEK € 105,-

Bestell-Nr. 181398



PENTAX

Pentax AF 360 FGZ

Preis Stand 26.11.09

HEK € 285,-

Bestell-Nr. 348822



PENTAX

Pentax AF 540 FGZ

Preis Stand 26.11.09

HEK € 369,-

Bestell-Nr. 818291



PENTAX

Pentax AF 160 FC

Preis Stand 26.11.09

HEK € 416,-

Bestell-Nr. 279174

Jetzt downloaden!

Der aktuelle Supplies Guide ist wieder da!
Für einen besseren Überblick über
unser großes Zubehör-Sortiment.

Jetzt zum Download unter: www.dexxit.de



Metz
28 CS-2 digital

Preis Stand 26.11.09

HEK € 82,69

Bestell-Nr. 678795



Metz
36 AF-4

Preis Stand 26.11.09

HEK € 58,84

Bestell-Nr. 839004 Canon
Bestell-Nr. 181573 Nikon
Bestell-Nr. 283108 Sony



Metz
48 AF-1

Preis Stand 26.11.09

HEK € 151,06

Bestell-Nr. 181545 Canon digital
Bestell-Nr. 181559 Nikon digital
Bestell-Nr. 181552 Olympus digital



Metz
58 AF-1

Preis Stand 26.11.09

HEK € 255,22

Bestell-Nr. 118979 Canon digital
Bestell-Nr. 118986 Nikon digital
Bestell-Nr. 176029 Pentax digital



SIGMA

Sigma
EF 140 DG

Preis Stand 26.11.09

HEK € 57,77

Bestell-Nr. 251748



SIGMA

Sigma
EF-530 DG ST

Preis Stand 26.11.09

HEK € 122,01

Bestell-Nr. 182070 E0-ETTL
Bestell-Nr. 182084 NA-ITTL
Bestell-Nr. 182098 PA-PTTL



SIGMA

Sigma
EF-530 DG Super

Preis Stand 26.11.09

HEK € 176,08

Bestell-Nr. 182105 E0-ETTL
Bestell-Nr. 182119 NA-ITTL
Bestell-Nr. 182126 PA-PTTL



SIGMA

Sigma
Ringblitz EM 140 DG

Preis Stand 26.11.09

HEK € 268,75

Bestell-Nr. 692648 E0
Bestell-Nr. 699718 NA
Bestell-Nr. 733955 S0



Nissin

Nissin
Speedlite Di 28

Preis Stand 26.11.09

HEK € 40,45

Bestell-Nr. 259651 Canon
Bestell-Nr. 259658 Nikon



Nissin

Nissin
Speedlite Di 466

Preis Stand 26.11.09

HEK € 52,57

Bestell-Nr. 259665 Canon
Bestell-Nr. 259672 Nikon



Nissin

Nissin
Speedlite Di 622

Preis Stand 26.11.09

HEK € 77,16

Bestell-Nr. 259679 Canon
Bestell-Nr. 259686 Nikon



Nissin

Nissin
Speedlite Di 866

Preis Stand 26.11.09

HEK € 154,60

Bestell-Nr. 345422 Canon
Bestell-Nr. 345429 Nikon



CULLMANN

Cullmann
D 4500

Preis Stand 26.11.09

HEK € 86,50

Bestell-Nr. 797942 Canon E-TTL
Bestell-Nr. 889754 Nikon iTTL



SONY

Sony
FVL-F 58 AM

Preis Stand 26.11.09

HEK € 363,36

Bestell-Nr. 259392



SONY

Sony
HVL-F 42 AM

Preis Stand 26.11.09

HEK € 187,21

Bestell-Nr. 232267



Mehr als 130 Blitzgeräte
unter www.dexxit.de



LaCie

Digitale Speicher- und Netzwerklösungen! Die ganze Auswahl unter www.dexxIT.de

DIGITAL
FOTO & VIDEO

Digital Cameras

Digital Camcorder

Drucker/Scanner

Zubehör

DIGITAL
AUDIO & SOUND

Mobile / MP3 / HiFi

DIGITAL TV &
ENTERTAINMENT

TV Geräte

Projektion

DVD / Video / SAT

Navigation

COMPUTER & Co.

DIGITAL
SPEICHERMEDIEN

LACIE

Berührungsempfindliche Oberfläche

LaCie Starck Hard Drive 3,5" / 2000GB / USB 2.0

Außergewöhnliche Festplatte mit intelligenter Oberfläche, die auf Berührungen reagiert. Effizient und einfach zu bedienen. Äußerst widerstandsfähig mit einem robusten und zuverlässigen Schutz vor Stößen und Überhitzung.

Preis Stand 26.11.09

HEK € 148,-

Bestell-Nr. 367612



Stoßfestes Aluminiumgehäuse

LACIE

LaCie Grand Hard Drive 3,5" / 1000 GB / USB 2.0

Großartiges Preis-Leistungsverhältnis! Durch das robuste Aluminiumgehäuse ist die LaCie Grand eines der strapazierfähigsten und stoßfestesten Produkte auf dem Markt. Kann durch die USB 2.0-Schnittstelle mit fast jedem Computer verwendet werden.

Preis Stand 26.11.09

HEK € 71,-

Bestell-Nr. 367507



Integriertes USB-Kabel

LACIE

LaCie Starck Mobile Hard Drive 2,5" / 320 GB / USB 2.0

Das robuste, zwei Millimeter dicke Aluminiumgehäuse schützt vor Überhitzung und Stößen. Das polierte Gehäuse ist stilvoll und strapazierfähig und gleichzeitig leicht genug für den Transport. Das integrierte USB-Kabel kann ganz einfach herausgezogen und wieder aufgewickelt werden.

Preis Stand 26.11.09

HEK € 56,-

Bestell-Nr. 367479



Klein und tragbar

LACIE

LaCie Petit Mobile Hard Drive 2,5" / 500 GB / USB 2.0

Eine der kleinsten und kompaktesten Festplatten auf dem Markt! Perfekt für Benutzer, die regelmäßig auf ihre Daten zugreifen. Hohe Geschwindigkeiten ermöglichen einen effizienten Datentransfer und das robuste und stoßfeste Aluminiumgehäuse schützt und hält die Daten kühl.

Preis Stand 26.11.09

HEK € 69,-

Bestell-Nr. 367465



Einfache Verwendung

LACIE

LaCie Network Space V2 NAS 1TB

1TB Speicherkapazität sorgt für einen Rundum-Schutz für alle Rechner im Haushalt. Die Festplatte wird über einen Ethernet-Anschluss mit einem Computer oder Router verbunden. Extra benutzerfreundlich für eine einfache und schnelle Konfiguration und Verwaltung.

Preis Stand 26.11.09

HEK € 108,-

Bestell-Nr. 374598



DISTRIBUTOR FOR MEDIA TECHNOLOGY
dexxIT



Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzl. MwSt. Es gelten die Zahlungs- und Lieferbedingungen der dexxIT GmbH & Co. KG

Ansprechpartner: Amina Jemi - 08121 95-1570

Kontaktbörse

Newave sucht Distributoren/ VARs für einphasige USV-Systeme

Abrundung der USV-Palette fordert erweiterte Vertriebskonzepte:

Einphasige USV-Anlagen sind sehr flexibel, lassen sich einfach zum Einsatzort transportieren und unkompliziert in nahezu jede Umgebung integrieren; den Geräten erschließen sich somit vielfältige Einsatzgebiete. Die Experten für unterbrechungsfreie Stromversorgung der Newave USV Systeme GmbH haben sich mit ihren dreiphasigen USV-Systemen in den vergangenen Jahren in vielen Praxiseinsätzen einen Namen gemacht. Nun haben sie ihre Produktpalette um einphasige Systeme ergänzt. Diese überzeugen neben gewohnter Qualität durch etliche Standard-Features, die man bei anderen Herstellern teuer zukaufen muss. Dazu gehören z.B. Parallelfähigkeit mehrerer USV-Systeme, externer Bypass, Ausgangsverteilung, über TCP/IP-schaltbare Ausgangssteckdosen, verschiedene Kommunikationsschnittstellen zur Überwachung mehrerer Systeme von zentraler Stelle aus (auch übers Internet) oder Emergency-Power-Off-Kontakte zur einfachen Abschaltung im Notfall.

Um auch bei den einphasigen Systemen möglichst nah am Kunden sein zu können, baut Newave derzeit sein Vertriebsnetz für diese Anlagen weltweit aus und sucht hierfür im IT- und Industriebereich Distributoren und Reseller. Interessierte können unter info@newave-usv.de dazu ein Informationspaket anfordern.

Ansprechpartner:
Peter Jillich / Holger Gyurcsy
Newave USV Systeme GmbH
Summerside Avenue C207
77836 Rheinmünster
Tel. +49 7229 1866-0
Fax +49 7229 1866-33
peter.jillich@newave-usv.de



www.titan-cd.com



X'mas Edition







TTC-NK85TZ/CS (RB)

In diesem Jahr hat der TITAN FENRIR mehr als 50 Auszeichnungen weltweit erhalten. Jetzt, zum bevorstehenden Weihnachtsfest, haben wir eine Sonderausgabe des FENRIR entwickelt, das Modell **TTC-NK85TZ/CS (RB)**. Der **TTC-NK85TZ/CS (RB)** eignet sich ganz besonders für die neuesten Prozessoren Intel Core i5 und i7 und ist die beste Lösung für Overclocker!

- » 4 x 8 mm Heatpipes mit 160W HDT-Technologie sorgen für schnelle Wärmeableitung
- » riesiger 12 cm Lüfter für umfassende Kühlung und super leisen Betrieb mit nur 17dBa
- » PWM-Funktion sorgt automatisch für ausgewogenes Verhältnis zwischen leisem Betrieb und optimaler Kühlleistung
- » hohe Lamellendichte sorgt für großflächigere Kühlung beim Übertakten
- » Universal-Lösung: geeignet sowohl für Intel LGA 775/LGA 1156/LGA 1366 als auch für AMD






Spezifikationen

Außenmaße	124 x 107 x 156 mm	Luftdurchsatz	33.20 ~ 78.41 CFM
Lüfter-Maße	120 x 120 x 25 mm	max. statischer Druck	0.02 ~ 0.11 Inch H2O
Spannung	12V DC	Geräuschpegel	< 17.2 ~ < 39 dBA
Nennstrom	0.32 A	Lager-Art	Z-Lager
Leistungsaufnahme	3.84 W	Lebensdauer	60.000 Std.
Drehgeschwindigkeit	800 ~ 2150 ± 10% RPM		

geeignet für

For Intel LGA 1366
Core™ i7 Processor Extreme Edition up to ~17-975
Core™ i7 Processor up to 17-920 ~ 17-940

For Intel LGA 1156
Core™ i5 15-750
Core™ i7 Processor up to 860 ~ 870

For Intel Socket 775
Core2 Duo up to ~ E8600
Core2 Extreme up to ~ QX9770 / X6800
Core2 Quad up to ~ Q9650
Pentium D up to ~ 960
Pentium Dual Core up to ~ E6500K
Pentium Extreme up to ~ 965

Pentium 4 up to ~ 672
Pentium 4 Extreme up to ~ 3.73G Hz
Celeron up to ~ 365

For AMD Socket AM2+/AM2/AM3/940/939/754/K8
Second-Generation Opteron up to ~ 1222 SE/1222
Third-Generation Opteron up to ~ 1356
Athlon64 up to ~ 4000+/LE-1620
Athlon64FX up to ~ FX-74
Athlon64 X2 up to ~ 6400+/BE 2400/4850e
AMD Phenom™ X 3 up to ~ 8750
AMD Phenom™ X 4 up to ~ 9950
Sempron up to 3800+/LE-1250

MULTI-AWARD WINNING APPROVAL





Wichtige Information zu ausgewählten Produkten der Franzis Verlag GmbH

Poing, München (16.11.2009)

Die Franzis Verlag GmbH mit Sitz in 85586 Poing hat in den vergangenen Jahren die folgenden Produkte:

- Webdesign-Paket Dreamweaver 8** (ISBN: 978-3-7723-8850-7)
- 1200 Homepage-Vorlagen für Dreamweaver** (ISBN: 978-3-7723-8548-3)
- 1200 Homepage-Vorlagen für Dreamweaver** (ISBN: 978-3-7723-8337-3)
- 1000 Homepage-Vorlagen für Dreamweaver** (ISBN: 978-3-7723-3108-4)
- 1200 Homepage-Vorlagen für FrontPage** (ISBN: 978-3-7723-8338-0)
- 1200 Homepage-Vorlagen für FrontPage** (ISBN: 978-3-7723-8538-4)
- 1200 Homepage Vorlagen für Adobe GoLive** (ISBN: 978-3-7723-8339-7)
- 1.111 Homepage-Vorlagen für Frontpage und Dreamweaver** (ISBN: 978-3-7723-9188-0)

als Lizenznehmerin veröffentlicht. Sämtliche Produkte enthalten zum Teil Bilder, an denen die Gettyimages International Ltd. die ausschließlichen Nutzungsrechte innehat. Einige Käufer der Produkte, die ein oder mehrere Bilder, an denen Gettyimages die Nutzungsrechte innehat, zur Websitegestaltung genutzt haben, wurden daher von der Gettyimages International Ltd. abgemahnt und zur Zahlung von pauschalierten Lizenzgebühren aufgefordert, die die Franzis Verlag GmbH übernommen hat.

Die Franzis Verlag GmbH hat nunmehr mit der Gettyimages International Ltd. einen Vergleich geschlossen, in dem sie sich insbesondere verpflichtet hat, die streitgegenständlichen Produkte nicht mehr zu vertreiben und ihre Kunden – soweit bekannt – auf die Rechtswidrigkeit der Bildernutzung hinzuweisen.

Die Franzis Verlag GmbH weist in Erfüllung dieser Verpflichtung hiermit darauf hin, dass die oben genannten Produkte nicht mehr vertrieben und auch sonst nicht mehr genutzt werden dürfen.

WWW.FRANZIS.DE

FRANZIS Verlag GmbH · Gruber Str. 46a · 85586 Poing · Tel: 08121/95-1444 · Fax: 08121/95-1679

FRANZIS

Wireless LAN Antennen

Breites Sortiment an WLAN Antennen für mehr Reichweite. Egal ob Punkt-zu-Punkt oder für Flächenversorgung, 2.4 oder 5GHz, Indoor oder Outdoor. Dazu eine große Auswahl an LowLoss Standardkabeln und Pigtails für nahezu alle Router und Karten. Schnelle und preiswerte Anfertigung von Sonderkabeln für Ihr Projekt. Und vor allem: **kompetente Beratung** für Sie!

Geräteantennen
(Rundstrahler) mit RP-SMA, RP-TNC, SMA, N uva. Steckern.
Passend für praktisch alle Router und Accesspoints
2, 5, 7 oder 9 dBi, mit und ohne Knickgelenk
ab 7,00 €



Formschöne **Tischantennen**, einsatzfertig mit Kabel und diversen Steckern (RP-SMA, RP-TNC, Lucent...)
ab 22,00 €



Leergehäuse mit Richtantenne, zum Einbau eines Routers oder Accesspoints. Wasserdicht, inkl. dichter Kabelzuführung für Ethernet. Wahlweise mit zusätzlichem Antennenanschluß, ideal für Hotspots und Zubringer in einem Gehäuse.
2.4GHz: 12 bis 18dBi
5GHz: 14 bis 20dBi
ab 65,00 €



Flachantennen (Richtstrahler) für Wand- oder Mastmontage, inkl. Montagematerial, auf Wunsch mit individuellem Aufdruck. N-Buchse.
2.4GHz von 11 bis 20dBi
5GHz von 10 bis 23dBi
ab 33,45 €

Sektorantennen 2.4 und 5GHz. Zur flächigen Ausleuchtung großer Gebiete, Hallen und Freiflächen. Gekapselt oder offen, verschiedene Öffnungswinkel (70 bis 120°), teilweise inkl. Neigehalterung.
2.4GHz 9 bis 16 dBi
5GHz 12 bis 16 dBi
ab 66,00 €



Rundstrahler 2.4 und 5 GHz für Aussen, Wand- oder Mastmontage, inkl. rostfreiem Montagematerial, N-Buchse. Rundstrahler mit N-Stecker geeignet für Fahrzeug- oder Gerätemontage. Passende Halter und Einbaufüße.
2.4GHz 4.5 bis 12 dBi
5GHz 10 dBi
ab 46,00 €



Sende- und Empfangsverstärker (Booster). CE Zulassung, max. 1 Watt. Die gesetzl. Vorschriften sind unbedingt einzuhalten.
RT-2400 S/E 2.4GHz
RB-2400 Empf. 2.4GHz
RB-5600 Empf. 5GHz
ab 199,00 €



WLAN Ethernet Bridge 'drahtloses Netzwerkkabel'
Neu!
Einfachste Vernetzung zweier entfernter Standorte. Anschliessen und los geht's. **Betriebsbereit** vorkonfigurierte Ethernet-Bridges, sicher mit **WPA2 verschlüsselt**, Zugang abgesichert. 17dBi Antenne im wetterfesten Gehäuse für **Ausseneinsatz** inkl. WLAN-Elektronik, RJ45 Anschluß, Versorgung über POE im Lieferumfang. Reichweite bis 5km, regelkonformer Betrieb!
WTP-2400 2.4GHz 220,00 €/Seite
WTP-5000 5.6GHz 237,00 €/Seite



Gitterspiegel für maximale Reichweite bei geringer Windlast. Solider Aluguß für widrige Witterung. Inkl. Neige- & Schwenkhalterung, zerlegbarer Reflektor.
2.4GHz 26dBi
5GHz 31dBi
ab 83,00 €



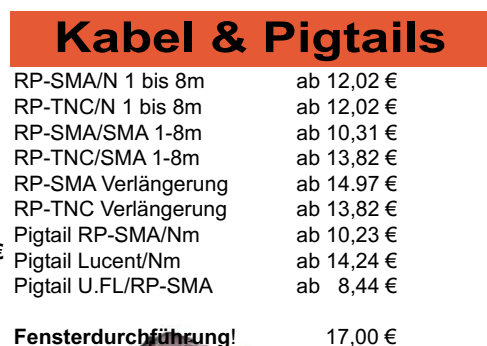
Wand- und Deckenantennen für Innenräume, z.B. für Büros, Hotspots, Cafés usw. Unauffällig, schwenkbar, inkl. Wandhalterung.
ab 23,20 €



Kabel & Pigtails

RP-SMA/N 1 bis 8m	ab 12,02 €
RP-TNC/N 1 bis 8m	ab 12,02 €
RP-SMA/SMA 1-8m	ab 10,31 €
RP-TNC/SMA 1-8m	ab 13,82 €
RP-SMA Verlängerung	ab 14,97 €
RP-TNC Verlängerung	ab 13,82 €
Pigtail RP-SMA/Nm	ab 10,23 €
Pigtail Lucent/Nm	ab 14,24 €
Pigtail U.FL/RP-SMA	ab 8,44 €

Fensterdurchführung! 17,00 €



Wir fertigen Ihre Antennenkabel schnell und zuverlässig, zu fairen Preisen. Auch Einzelstücke. Sprechen Sie uns an.



Stecker & Blitzschutz
Über 500 **Steckertypen** und **Adapter**: Lucent, MMCX, RP-MMCX, MCX, Proxim, RP-SMA, SMA, RP-TNC, TNC, RP-BNC, BNC, RT-SMA (Linksgewinde), N-Type, RP-N, MS-151C, SSMB ... usw.
Adapter RP-SMA auf RP-TNC, SMA auf RP-SMA, TNC auf RP-TNC - wir beraten Sie gerne!
Blitzschutz
2.4GHz ab 21,40 €
5GHz ab 54,00 €






Flepo miniPC delta

Produktspezifikationen

Prozessor	Intel Atom N270, 1.6GHz
Arbeitsspeicher	2x DDR2 SODIMM
Expansion Slot	MiniPCI Card Socket
Grafik	Intel 945GSE onBoard-Grafik
Storage	Compact Flash Card Socket, Serial ATA (2.5" HDD)
LAN	3x PCIe x1 GbE Controller
Audio	7.1 Kanal High Definition Audio Codec
USB	4x USB 2.0 (2 Ports Vorderseite, 2 Ports Rückseite)
Video Out	DVI-I, VGA
COM-Ports	2x 9-Pin D-SUB
Maße	215(B) x 180(T) x 52(H) mm

Verfügbare Varianten:

- Mini delta A-211 - 1024MB Intel Atom N270 Barebone
- Mini delta A-212 - 2048MB Intel Atom N270 Barebone
- Mini delta A-214 - 2048MB Intel Atom N270 250GB Windows7 Home Premium
- Mini delta A-213 - 2048MB Intel Atom N270 250GB Windows7 Professional



Vorinstalliert mit Original Microsoft® Software.

www.flepo.de



PURE POWER IN DISTRIBUTION

ALLDIS Computer GmbH
 Maistraße 4-6 - 82110 Germering
 Tel.: 089 - 894 224 44 - Fax: 089 - 894 224 98
www.alldis.de - sales@alldis.de

Werden Sie Teil der Erfolgsgeschichte von Apple.

Bewerben Sie sich jetzt um einen Apple-Testaccount. Zugangsvoraussetzungen finden Sie auf unserer Website – www.ingrammicro.de/testaccount



Autorisierter
Distributor

www.ingrammicro.de/testaccount

**INGRAM
MICRO**®



ARCHOS



ASRock



Canon

Casetek



FUJIFILM



Hauptpage!



Nikon

OLYMPUS



Shuttle



TOSHIBA

ZALMAN

MAXCOM

Weihnachten steht vor der Tür!

Nikon D5000 X-Mas-Kit

DSLR-Kamera mit Objektiv

Leistungstark und vielseitig: Die Spiegelreflexkamera D5000 liefert beeindruckende Bilder und Filmsequenzen mit Ton in HD-Qualität. Wunderbar benutzerfreundlich und ausgestattet mit einer ganzen Reihe automatischer Funktionen ermöglicht sie traumhafte Aufnahmen.

- CMOS-Bildsensor im DX-Format mit 12,3 Megapixel Auflösung und integriertem Sensorreinigungssystem
- schnelle Serienaufnahmen mit bis zu 4 Bildern/Sekunde
- Empfindlichkeit bis zu ISO 3.200
- 2,7"-LCD-Monitor mit Live View Modus
- Speicherkartenslot für SD(HC)-Karten
- USB 2.0, HDMI, AV-Out
- inkl. 8-GB-SD-Speicherkarte

Allround-Zoomobjektiv

- AF-S DX VR Zoom-NIKKOR 18-105mm 1:3,5-5,6G ED VR

629,90



Alle X-Mas-Kits inklusive 8-GB-SD-Karte!

Nikon D5000 X-Mas-Kits

D5000 inkl. Weitwinkel-Objektiv

- AF-S DX VR Zoom-NIKKOR 18-55mm 1:3,5-5,6G

549,90

D5000 inkl. Weitwinkel-Objektiv

- AF-S DX Zoom-NIKKOR 18-55mm 1:3,5-5,6G ED II

509,90

D5000 inkl. zwei Objektive

- AF-S DX VR Zoom-NIKKOR 18-55mm 1:3,5-5,6G
- AF-S DX VR Zoom-NIKKOR 55-200mm 1:4-5,6 G IF-ED

709,90

D5000 inkl. zwei Objektive

- AF-S DX NIKKOR 18-105mm 1:3,5-5,6G ED VR
- AF-S VR Zoom-NIKKOR 70-300 mm 1:4,5-5,6G

939,90

D5000 inkl. Telezoom-Objektiv

- Nikon AF-S DX NIKKOR 18-200mm 1:3,5-5,6 G ED VR II

939,90

Passendes Zubehör

Blitzgerät SB-600

- unterstützt i-TTL (automatischer Aufhellblitz mit Auto-Balance), D-TTL, TTL und manuelle Einstellung
- gleiches Weitwinkel-AF-Hilfslicht wie das beliebte Profi-Speedlight SB-800



189,99

AF-S DX NIKKOR 35mm 1:1,8G

- 35 mm Brennweite • Blende: 1:1.8
- Naheinstellgrenze: 0,3 Meter
- Filterdurchmesser: 52 mm



154,90

Nikon Capture NX 2

- Software mit leistungsstarken Tools zur kreativen Fotobearbeitung
- umfangreiche Bildverwaltung



124,90

www.maxcom.de



MAXCOM EDV Vertriebs GmbH
01187 Dresden Bamberger Straße 7
Telefon: 0351 - 473 88 0
Telefax: 0351 - 472 49 80

MAXCOM Computer Systems Deutschland GmbH
40885 Ratingen
Breitscheider Weg 168-170
Telefon: 02102 - 398 410
Telefax: 02102 - 398 419

Inserentenverzeichnis

Actebis Peacock www.actebispeacock.de	9	SAS Institute www.sas.de	31	Fantec	46/47
Asus Computer www.asus.de	2	Soft-carrier Computerzubehör www.softcarrier.de	29	Franzis' Verlag	66
AVM www.avm.de	17	Toshiba Europe www.toshiba.de	11	Fröhlich + Walter	54
Bluechip Computer www.bluechip.de	7	Reseller Market		Ingram Micro	38, 68
Bytec www.bytec.de	72	4star Trading	60	Jet Computer Products	42/43
CMP-WEKA Verlag www.cmp-weka.de	21, 25	Acronis Germany	39	Maxcom Computer Systems Deutschland	69
Infinigate www.infinigate.de	27	ActionIT	59	PC Products	48
Intel www.intel.de	15, 23	Alldis Computer	67	PNL-TEC	58
Lexware www.lexware.de	19	Allnet	35	Raidsonic Technology	34
LG Electronics Deutschland www.lge.de	5, 13	Anders & Rodewyk	44	Shuttle Computer Handel	49
Playcom Software www.playcom.de	33	Azeti-Networks	53, 55	Titan Technology	65
		B.Com Computer	36/37, 40/41	Trade Mail Distribution	56
		DexxIT	61-64	Wave Computer	50/51
		Edimax Technology Europe	52	WiMo Antennen und Elektronik	66
		Enermax Deutschland	57	Wortmann	45

Dieser Ausgabe liegen Beilagen der Firmen Herweck AG, Logitech GmbH, Quanmax AG sowie des CMP-WEKA Verlages bei. Wir bitten um freundliche Beachtung!

Redaktionell erwähnte Firmen

Abus	27
Actebis Peacock	16, 26
Aetka	27
Allgeier	8
Averatec	30
Cemix	10
Cherry	30
Computacenter	1, 8
Deutsche Messe	1, 10
Devil	26
DISQ	29
ENO Telecom	26
F-Secure	14
Freecom	31
GFT	20
Herweck	17
Hewlett-Packard	18
IBM	16
IDC	18
Lenovo	10
Lünendonk	20
Microsoft	18
Namco	32
Nokia	8
Oki	30
Playcom	32
Synaxon	71
Tech Data	10, 26
Toshiba	1, 19
Trigem	30
Ubisoft	32
Vobis	1, 14
ZF Electronics	30

Impressum

Chefredaktion:
Markus Reuter -1559
verantwortlich für den redaktionellen Teil
Stellvertretende Chefredaktion:
Peter-August Schulte -1516
Bereichsleiter Redaktion:
Andreas Raum -1517
Chefin vom Dienst/Leitung Layout:
Andrea Fellmeth -1520
Redaktion:
Dr. Joachim Gartz -1560
Michael Hase -1525 (leitend)
Dr. Matthias Hell -1551
Nadine Kasszian -1640
Ulrike Wendel -1513
Dr. Michaela Wurm -1561 (Chefreporterin)
Chefredakteur Online:
Martin Fryba -1557
Redaktionsassistent:
Christine Schelhorn -1511
Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.
Manuskripteinsendungen:
Eingesandte Manuskripte müssen frei sein von Rechten Dritter. Sollten sie auch an anderer Stelle zur Veröffentlichung oder gewerblichen Nutzung angeboten werden, so muss das angegeben sein. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Hardware und Software wird keine Haftung übernommen.
Art Direktion:
Silke Jakobi -1529
Layout/Grafik:
Willi Gründl
Jana Prikrylova
Sükran Soydemir
Web-Master:
Martin Joisten -1510
IT-Manager:
Edgar Schmitz -1552
Marketing Communications:
Thorsten Wowra -1538
Anzeigenleitung:
Sandra Hanel -1574
Marc Adelberg (stellv.) -1572
Mediaberatung:
Amina Jemi -1570
Anja Löscher -1585
Tanja Macher -1576
Axel Noack -1591

Beate Rodler -1575
Christiane Wilhelm
Verkaufsbüro Hamburg, 040 68267100
Account Executives:
Ute Beyer -1577
Heike Ernst -1238
Angelika Ewerhardy -1587
Julia Gleißner -1571
Sonja Müller -1587
Martina Barthel -1553
Anzeigendisposition:
Eva Göbbel -1482
Julia Wettengl -1481
USA:
HUSON International Media
Ralph Lockwood
Tel. 001 408 879 6666
Fax 001 408 879 6669
ralph@husonusa.com
UK:
HUSON International Media
Gerry Rhoades-Brown
Tel. 0044 1932-564999
Fax 0044 1932 564998
gerryrb@husonmedia.com
Taiwan:
Transaction Media Limited
Lydia Zheng
Tel. +886 (2) 2708 7754
Fax +886 (2) 2708 9914
lydia@transactionmedia.com
Anzeigenpreise:
Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 15 vom Januar 2009
Leitung Vertrieb:
Marc Schneider -1509
Leitung Herstellung:
Marion Stephan -1442
Druckvorstufe:
Journalmedia
Gruber Straße 46b, 85586 Poing
Tel. 08121-7791-0
Druck:
L. N. Schaffrath
Marktweg 42-50, 47608 Geldern
Urheberrecht:
Alle in Computer Reseller News erschienenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt.
Alle Rechte (Übersetzungen, Zweitverwertungen) vorbehalten. Reproduktionen, gleich welcher Art, sowie elektronische Auswertungen, nur mit schriftlicher

Genehmigung des Verlages. Aus der Veröffentlichung kann nicht geschlossen werden, dass die verwendeten Bezeichnungen frei von gewerblichen Schutzrechten sind.
Haftung:
Für den Fall, dass in Computer Reseller News unzutreffende Informationen oder Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht.
Sonderdruckdienst:
Anfragen an Dominik Popp -1450
© 2009 CMP-WEKA Verlag GmbH & Co. KG
Geschäftsführung:
Jörg Mühle (Herausgeber)
Shane Naughton, Kurt Skupin
Assistenz der Geschäftsleitung:
Cornelia Brosien -1501

Bestell- und Abonnement-Service:
Computer Service E. Jost GmbH
Postfach 14 02 20, 80452 München
Tel. 089 20959193
Fax 089 20028124
cmp-weka@csj.de
Bezugspreise: Cypypreis € 2,60
Jahresabonnement Inland/Ausland € 113,-
Mengenabonnements für Firmen auf Anfrage. Telefon 08121 95-1509
ISSN 1619-1102
Erscheinungsweise:
wöchentlich
CRN-Online-Datenservice:
www.crn.de/abo

So erreichen Sie die Redaktion:
Telefon 08121 95-15 12
Fax 08121 95-15 97
E-Mail: crn@crn.de
Anschrift des Verlages:
CMP-WEKA Verlag GmbH & Co. KG
Gruber Straße 46a, 85586 Poing
Tel. 08121 95-15 01, Fax 08121 95-15 03





Auf dem 2. Platz landete das Team »Nordschleife« (von links): Thomas Kopf (HT Computer Systemhaus), Ralf Kleinsorg (Computerzeit Nordschleife), Stefan Wendrich (OFTECS), Jan Schwarzenberger (Synaxon) und Jörg Krueger (Delta plus Datenysteme)



Friedrich Pollert (rechts), Vorstand der Akcent Computerpartner und Leiter Partnerbetreuung der Synaxon AG, fungierte als Rennleiter



3. Synaxon Kart Challenge

Team »Hockenheim« siegt in Bielefeld

redaktion@crn.de

Am Freitag, den 13.11., wurde die mittlerweile 3. Synaxon Kart Challenge auf der Indoor-Kartbahn in Werther bei Bielefeld ausgetragen, wobei 70 Fahrer in insgesamt elf Teams gegeneinander antraten.

Wer nach zehn Stunden Kartfahren abends noch Kondition hatte, konnte sich von 20 bis 22 Uhr noch in einem Extraslot »All U Can Drive« austoben – ein Angebot, das regen Zuspruch fand. Damit sich die müden Knochen in den teilweise kurzen Pausen auch erholen konnten, stand auch in diesem Jahr wieder das mobile Massageteam zur Verfügung, um für die richtige Entspannung zwischendurch zu sorgen.



Oliver Mauritz (Synaxon, links) zusammen mit Peter Horvath (ho.Systeme)



Dritter auf dem Treppchen wurde das Team »Monaco«: Michael Pferrer (Computerzeit), Christian Manzias und Jonathan Rautenberg (beide Geuder Kommunikation), Thorsten Hiller (MoCo Service), Henning Meyer (MR Systeme) und Joerg Heintze (heintze edv kommunikation)

Im Racer-Rennen traten die zwölf motiviertesten und schnellsten Fahrer gegeneinander an. Hier die ersten drei Plätze (von links): Jörg Krueger, (Delta plus Datenysteme), Andreas Wenninger, Synaxon und Wolfgang Busch (VÖB-Service GmbH)



Sieger wurde am Ende des Tages das Team »Hockenheim« in folgender Besetzung: Fabio Carriero (HT Computer Systemhaus), Andreas Ernst (Systempartner AE Computer), Peter Schonlau (Mbörso Computer), Christian Schneider (Schneider & Wulf), Christian Kordt (Pixelprofil – IT Systemhaus, hinten) und Teamleiter Andreas Wenninger (Synaxon)

Rescue 4 You

The New Shape of Disaster Recovery



The Opengration Company

BYTEC GmbH Tel. 07541/5850 www.bytec.de

bytec