

Reseller News

Die Zeitschrift für Fachhändler, Integratoren und Systemhäuser

Nr. 40 | 1. Oktober 2009

Expansion gestartet

The Phone House setzt auf IT

michaela.wurm@crn.de

Die Shop-Kette The Phone House wandelt sich vom Service Provider zum Komplettanbieter für mobile Data-Produkte. In rund 150 der insgesamt 220 Shops ist mittlerweile das neue Konzept umgesetzt. Bis zum Ende des Geschäftsjahres, Ende März 2010, soll der Umbau für alle Läden abgeschlossen sein. Doch das ist nur der Anfang. Im Rahmen der Expansion des US-Elektronikhändlers Best Buy sollen zunehmend größere Shops dazukommen. Was Geschäftsführer Ralf-Peter Simon plant, lesen Sie auf [SEITE 14](#).

Spezialisierte Partner

Symantec wächst mit Lösungen

ulrike.wendel@crn.de

Mit Software-Lösungen, die dabei helfen, Informationen zu sichern und zu managen, verabschiedet sich Symantec von seiner Vergangenheit als reiner Anbieter für Antiviren-Software. Im Gespräch mit CRN erklärt Symantecs weltweiter Vertriebschef Bill Robbins, wie sich der Security- und Storage-Spezialist in Zukunft aufstellen will und welche Unterstützung Reseller bekommen. [SEITE 16](#)

Ärger im Channel

Apple stärkt den Direktvertrieb

joachim.gartz@crn.de

Mit fragwürdigen Vertriebsmethoden macht sich der Computerhersteller Apple bei seinen Händlern derzeit extrem unbeliebt. Fachhandelskunden werden durch eine Marketing-Umfrage auf den Apple-Online-Store gelenkt. Der Fragebogen animiert die Kunden dazu, beim nächsten Mal lieber direkt beim Hersteller zu kaufen. Apple baut zudem das Retail-Store-Geschäft weiter aus. [SEITE 17](#)

Zuwächse in allen Bereichen

HP macht dem Channel Mut

HP-Chef Mark Hurd rechnet fest damit, dass die IT-Branche im kommenden Jahr wieder expandiert. Für seinen Konzern erwartet der Top-Manager dabei ein überdurchschnittliches Wachstum um drei bis vier Prozent. HP-Partner schwanken derweil zwischen Skepsis und Zuversicht.

michael.hase@crn.de

2010 wird besser. So lautet die Kernbotschaft von HP-Chef Mark Hurd, der vergangene Woche eine Prognose wagte: »Wir erwarten, dass die IT-Branche 2010 wieder wächst, und glauben, dass HP das Marktwachstum übertreffen wird.« Für das Fiskaljahr 2010 erwartet der weltgrößte IT-Konzern einen Umsatz in Höhe von 117 bis 118 Milliarden Dollar, ein Wachstum zwischen drei und vier Prozent.

Auch für einzelne Produktbereiche wie PCs, Drucker und Server, in denen die Umsätze zuletzt zwischen 18 und 23 Prozent eingebrochen waren, rechnet HP mit einer nachhaltigen Verbesserung

und leichtem Wachstum. Die Reaktion von HP-Partnern auf Hurds Ausblick schwankt zwischen Skepsis und Zuversicht. Zwar wisse er nicht, woher der Konzernchef die Zahlen für seine optimistische Prognose nehme, sagt Michael Wick, Geschäftsführer von ECS Berlin. Grundsätzlich begrüße er es aber, »wenn ein Top-Manager in der aktuellen Situation positive Signale aussendet«. Auch Michael Schickram von Schickram & Feller rechnet einerseits mit einer leichten Erholung des Markts. Andererseits könnte der IT-Branche »der eigentliche Einbruch« erst noch bevorstehen. [SEITE 12](#)

Team wird aufgestockt

Tech Data baut SMB-Geschäft aus

Broadline-Distributor Tech Data überarbeitet seine Aufstellung im SMB-Segment: Das Betreuungsteam der SMB-Reseller wird personell deutlich aufgestockt.

peter.schulte@crn.de

Tech Data will seinen SMB-Vertrieb durch strukturelle Neuerungen weiter stärken. So viel ist schon klar: »Das Team wird personell aufgestockt«, wie Christian Weinelt, Tech Datas Director SMB & Specialised Sales, verrät. Unter den Neuzugängen fänden sich auch viele ehemalige COS-Vertriebsprofis. Vermutlich wird es aber nicht zur Gründung einer Niederlassung am COS-Standort

Linden kommen. Die Betreuung der SMB-Reseller wird demnach auch künftig aus München und Duisburg geschehen. Das Duisburger Team steht nun unter der Leitung des Vertriebsleiters Mittelstand, Oliver Gorges. Personell verstärkt wurde zuletzt vor allem die Betreuung von Kooperationsmitgliedern: Ein sechs Mann starkes Spezialistenteam ist im Innendienst auf das Geschäft mit den Kooperationen spezialisiert. Nach einer Neuordnung im Marketingbereich – Claudia Pulfer übernimmt die Leitung Marketing Services – sollen künftig Kampagnen für alle Kundengruppen zentral gesteuert werden. ■

Thema der Woche: E-Business



Verkaufsplattformen im Internet – Seite 24

Online-Plattformen im Wettbewerb

Ebay unter Druck

Nachdem Marktführer Ebay in den vergangenen Monaten Schwäche zeigte, hat sich der Wettbewerb der Online-Plattformen verschärft. Die Ebay-Rivalen versuchen mit umfassendem Service beim Handel zu punkten, doch kommt es letztlich auf die Reichweite der Plattformen an.

matthias.hell@crn.de

Die Krise bei der E-Commerce-Plattform Ebay baut die Wettbewerber auf. Während Branchenschwergewicht Amazon.de sein Geschäftsmodell gelassen weiter verfeinert, wird die Rivalität zwischen den kleineren Plattform-Betreibern immer erbitterter – Yatego und Tradoria trafen sich sogar unlängst als Gegner vor Gericht. Für den Handel ist es unterdessen schwer, sich richtig zu positionieren: Die meisten Plattformen unterscheiden sich lediglich durch Details. Große Kontraste gibt es jedoch bei der Reichweite der Portale bei den Endkunden.

Nach einem Krisenjahr bemüht sich auch Ebay, seine Schwächephase zu überwinden. Der neue Deutschlandgeschäftsführer Stephan Zoll verantwortete bisher das Profiseller-Geschäft und wirbt weiterhin um Vertrauen bei den Händlern: »Das wichtigste Thema bleibt es für Ebay, unsere Verkäufer noch erfolgreicher zu machen.« Alles über die richtigen Plattformen und ein Exklusiv-Interview mit Ebay-Chef Zoll ab [SEITE 24](#).

GRN-Spezial

Potenzial für Navigationslösungen 20

Die Anbieter von Navigationssystemen leiden unter steigendem Wettbewerbs- und Preisdruck. Lesen Sie in unserem TK-Ratgeber, wie Händler in diesem schwierigen Markt bestehen.

Einladung

Citrix Stammtische im November

Veranstaltungsorte & Termine:

- 03. Nov. 2009 – Berlin
- 04. Nov. 2009 – Hamburg
- 05. Nov. 2009 – Bielefeld
- 10. Nov. 2009 – Frankfurt
- 11. Nov. 2009 – Stuttgart
- 12. Nov. 2009 – München



Anmeldung unter:
[www.dns-gmbh.de/
 events/stammtisch.html](http://www.dns-gmbh.de/events/stammtisch.html)

Einblicke in die Zukunft gefällig?

Besuchen Sie unsere Stammtische, die sich aus technischen und vertrieblichen Vorträgen zusammensetzen. Erfahren Sie an 6 Standorten alle Neuheiten zum Thema XenServer und XenDesktop.

Sie möchten mehr über den Einsatz von XenServer 5.5 und StorageLink erfahren und interessieren sich für die Integration von Storage-Systemen? Dann besuchen Sie unseren technischen Workshop zum Thema „Citrix Essentials im Datacenter mit IBM Storage“.

Inhalte des technischen Workshops:

- Basis-Technologien: XenServer Storageanbindung über StorageLink
- Erweiterte Funktionalitäten: MultiPathing (iSCSI und FC)
- Live-Integration eines IBM System Storage
- Fragen und Diskussion

Im vertrieblichen Seminar präsentieren wir Ihnen die Möglichkeiten der anpassbaren **Benutzerumgebungen unter XenDesktop** sowie sinnvolle Ergänzungen in diesem Umfeld. Außerdem geben wir Ihnen einen Ausblick in die Zukunft von XenDesktop und zeigen Ihnen die brandneue Version der AppSense Management Suite.

Inhalte des vertrieblichen Seminars:

- XenDesktop heute – wo geht die Reise hin?
- Sinnvolle Erweiterung für virtuelle Desktops: AppSense
- Was bringt die neue Version der AppSense Management Suite?

Agenda

- 13.00 Uhr **Technischer Workshop**
Citrix Essentials im Datacenter mit IBM Storage
- 17.00 Uhr **Vertriebliches Seminar**
Desktopvirtualisierung mit XenDesktop zu Ende gedacht
- 18.00 Uhr **DNS Partnerstammtisch**

Die Veranstaltungen sind kostenfrei.

Anmeldung und Information unter:
[www.dns-gmbh.de/
 stammtisch.html](http://www.dns-gmbh.de/events/stammtisch.html)

Kopfnuss

»World of Angie«:

Die Kanzlerin auf dem Weg ins Web 2.0

kopfnuss@crn.de

Nun haben wir den Salat. Der Republik stehen jetzt also vier weitere Jahre mit der eisernen Angie ins Haus. In punkto digitale Medienkompetenz hat sich die Regierung bisher ja nicht gerade mit Ruhm bekleckert, wie unter anderem der große Zuspruch, den die Piratenpartei bei jungen Leuten derzeit erfährt, gezeigt hat. Besonders pfiffig: Wer zur Bundestagswahl Parolen wie »Unser Land kann mehr« und ähnliche Worthülsen der großen sogenannten »Volksparteien« als Internetadresse eingab, wurde nicht etwa zum Urheber des Slogans geleitet, sondern sehr zur Erbauung ihrer politischen Anhängerschaft zu den frechen Netzpiraten geleitet.

Wer die Probe aufs Exempel machen möchte: www.unserlandkannmehr.de führt automatisch zu www.ich-bin-pirat.de. Angesichts solcher anarchischer Umtriebe im Netz muss selbst der Branchenverband Bitkom konstatieren, dass die Bundesregie-

rung im Web noch erheblichen Nachholbedarf habe. In der offiziellen Pressemitteilung zur Wahl heißt es dementsprechend, dass Themen wie Internetsperren, Online-Durchsuchungen oder Urheberrechtsverletzungen im Netz in der nächsten Legislaturperiode mit mehr Verständnis für die Generation 2.0 angepackt werden müssten.

Neben der Zusammenstellung des Kabinetts muss Angie jetzt also auch kräftig Web 2.0 pauken. Sie muss ganz dringend lernen wie man ein Facebook-Profil sauber aktualisiert, seine Lieblings-Songs im MP3-Format bei Myspace hochlädt und eine weltweite Follower-Community via Twit-

ter ständig bei Laune hält. Sollte ihr dies nicht schnellstens gelingen, fährt der Web 2.0-Zug ohne unsere eiserne Lady in Richtung Zukunft ab – und das wäre doch wirklich schade für unsere Kanzlerin, die so viel Wert darauf legt, eine Kanzlerin aller Deutschen zu sein.

Noch ein kleiner Tipp, um die Zielgruppe möglichst effizient anzusprechen: Wie wäre es anstelle von »World of Warcraft« ab jetzt mit »World of Angie«, wo unsere Kanzlerin dem politischen Gegner auch virtuell so richtig schön eine blutige Nase hauen könnte. Als vermeintlich furchteinflößender Endgegner würde dann Steinmeier von Angie in schönster Rambo-Manier ins Nirwana geschickt werden, womit in der virtuellen Welt für die Generation 2.0, die das Wahlergebnis womöglich noch gar nicht mitbekommen hat, endlich das nachvollzogen würde, was in Wirklichkeit schon längst geschehen ist. ■

Ralf Böhme (by Baaske Cartoons)



Editorial

Das plant Ebay

Zwölf Millionen Deutsche haben ihre Sommerreise 2009 im Internet gebucht. Zehn Millionen Verbraucher kaufen Filme online. Jede fünfte Frau hat schon einmal Kleidung im Web bestellt. Der Branchenverband Bitkom rechnet für das Jahr 2010 mit einem E-Commerce-Umsatz von knapp 150 Milliarden Euro.



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

Gerade kleine und mittelständische Anbieter werden in Zukunft größere Marktanteile bekommen, prophezeit der Bundesverband Onlinehandel (BVOH). Diese Unternehmen könnten sehr viel schneller und flexibler auf den Markt reagieren, als große E-tailer. Doch Experten warnen: »Viele Händler gehen zu wenig vorbereitet ins E-Business«. CRN-Redakteur Matthias Hell hat in dieser Ausgabe die unterschiedlichen Online-Plattformen – von Ebay über Amazon bis zu Tradoria und Gimahhot – unter die Lupe genommen und stellt deren Angebot für den IT-Handel vor. Darüber hinaus sprach unser Autor mit dem neuen Ebay-Geschäftsführer Stephan Zoll. Ebay-Manager Zoll war, noch als Powerseller-Chef, zu Gast auf unserem Etail-Summit und stellte sich dort den Fragen, aber auch der Kritik, der Händler.

Im Exklusiv-Interview mit CRN gibt der Ebay-Chef jetzt einen Ausblick über die neue Strategie der Online-Plattform und verrät, welche Themen er in den nächsten Monaten vorrangig anpacken will. Details finden Sie in unserem Thema der Woche »E-Business« ab Seite 26.

Mit den besten Grüßen,

Zahl der Woche

Eine Milliarde US-Dollar

Von wegen, eine Firma ohne Geschäftsmodell sei nichts wert. Investoren taxieren den Microblogging-Dienst Twitter auf eine Milliarde Dollar und stellen eine weitere Finanzspritze über 100 Millionen Dollar bereit.

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



Foto der Woche: Google kürt das Deutschland-Doodle

Besondere Anlässe würdigt Google gerne mit einem »Doodle«, einem je nach Bedarf verfremdeten Google-Logo. Mit einem Malwettbewerb für Kinder und Jugendliche hatte der Internetkonzern nun nach einem Doodle gesucht, das die Suchmaschine am 3. Oktober zieren soll. Mit dem 17-jährigen Jan Hendrik Otto wurde jetzt der Gewinner des Wettbewerbs gekürt. Das von dem Emdener Schüler entworfene Doodle erscheint nicht nur am Tag der Deutschen Einheit auf der Google-Suchseite, sondern wurde auch mit attraktiven Preisen prämiert: Während der feierlichen Preisverleihung im Miniaturwunderland in Hamburg überreichte Google-Designer Michael Lopez – der Erfinder der »Original Doodles« – dem Gewinner den Siegerpokal und ein nagelneues Apple MacBook. Zehn weitere MacBooks darf Jan Hendrik Otto an seine Schule mitbringen.

Der Wettbewerb stieß auf große Resonanz: Kinder und Jugendliche hatten mehr als 5.400 Doodles eingereicht und bei der Online-Abstimmung gingen fast 86.000 Stimmen ein. ■

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

Marcus Martenstein / Regional Sales Manager, Epicor

SOA im Mittelstand: Auf lange Sicht unverzichtbar

Viele Mittelständler stehen auf dem Standpunkt, serviceorientierte Architekturen wären nur etwas für große Unternehmen, die genügend IT-Manpower dahinter stellen können. Dabei kann SOA auch ihnen helfen, wichtige Herausforderungen zu bewältigen. Denn: Skalierbarkeit und Integrationsfähigkeit neuer Anwendungen in bestehende IT-Landschaften sind Kernthemen jedes IT-Verantwortlichen. Hinzu kommt der starke Wettbewerbsdruck, der auch vom Mittelstand ein hohes Innovationstempo fordert. In diesem dynamischen Marktumfeld muss die IT ebenso flexibel und reaktionsschnell sein, wie es vom Unternehmen verlangt wird.

Mit SOA bietet sich eine Architektur, die die im Unternehmen relevanten Geschäftsprozesse in einzelne Services auf-

teilt und diese als eigenständige, wieder verwendbare Komponenten über eine gemeinsame Plattform zur Verfügung stellt. Durch die beliebige Komponierbarkeit dieser Dienste lassen sich auch komplexe Prozesse relativ schnell abbilden. Bei einer ERP-Lösung, die nicht nur die Finanzbuchhaltung abdeckt, sondern auch Herstellungsprozesse, zahlt sich eine SOA immer dann aus, wenn beispielsweise Produkttypen schnell an saisonale Gegebenheiten angepasst werden müssen.

Wer Partner einbinden möchte, um einen durchgängigen Workflow ohne Medienbrüche zu erreichen, tut sich mit einer SOA ebenfalls leichter: Die Dateneinheiten des Systems werden problemlos von anderen Systemen erkannt, verstanden und weiterverarbeitet. Außerdem lassen sich SOA-basierte Systeme leichter skalieren, was



SOA für stark wachsende Unternehmen attraktiv macht

Viele mittelständische Unternehmen stehen vor der Anschaffung eines neuen ERP-Systems. Ein wichtiges Entscheidungskriterium sollte neben den Kosten und einer vertretbaren Einführungszeit auch der Blick auf die SOA-Fähigkeit der Lösung sein. ■

Briefe

Apple sorgt für Händler-Frust

(CRN-Online vom 22. September 2009)
»Apple nimmt Partnern Kunden weg«

Apple versucht seinen Händlern die Kunden wegzunehmen. Ist noch jemand von diesen Tatsachen überrascht? Ist da dran etwas neu? Nur traut sich sonst kaum einer, das Kind beim Namen zu nennen. Und auch die Presse scheint eher auf der Seite von Steve Jobs zu stehen.

EIN LESER, PER E-MAIL

Ich frage mich, wie Apple mit den eigenen logistischen Engpässen den Direktvertrieb weltweit stemmen will! Angefangen damit, dass im Shop genannte Lieferfristen zum Teil um Wochen überzogen werden bis hin zum Umstand, dass Endkunden von Apple keine ordentliche Papierrechnung geliefert bekommen: Ordert man nämlich im Online Store, und fordert die Papierrechnung nach, so dauert das mehrere Wochen und dann stammt die Rechnung nicht aus Deutschland sondern von Apple Irland, was Probleme beim Finanzamt und der Garantie impliziert.

EIN LESER, PER E-MAIL

Das Verhalten von Apple wundert mich überhaupt nicht. Anfang dieses Jahres gab es etwas Ähnliches, wenn auch nicht so aufdringlich: OKI mailte alle Kunden an, die sich für die »erweiterte Garantie« von drei Jahren registrierten. Den Kunden wurden neue Drucker zum einem Preis angeboten, der dem Channel drei Wochen zuvor als exklusive Fachhandelsaktion präsentiert wurde. Besser Kunden abwerben geht einfach nicht.

EIN LESER, PER E-MAIL

Auch bei der Belieferung benachteiligt Apple den Fachhandel. Händler bekommen z.B. die neuen iPod-Modelle erst zwei bis drei Wochen nach Markteinführung, während der Apple Store bereits die neusten Modelle führt. Die Rollenverteilung ist klar: Die Fachhändler sollen Kunden gewinnen, damit Apple diese dann selbst bedienen kann. Nur wenn es dann wieder schlecht läuft, erinnert sich Apple an seine Fachhändler und macht Unterstützungsprogramme.

EIN LESER, PER E-MAIL

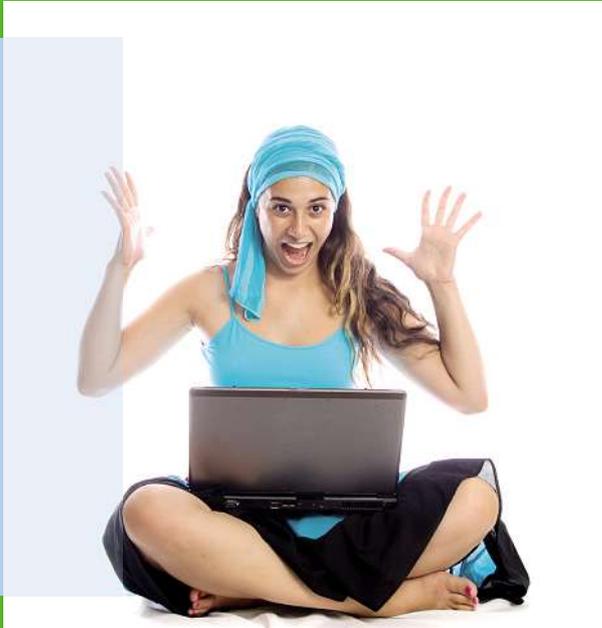
Top-Online-News der Woche 1. Die Top Channel-Chefinnen 2009_2. Wegert: »Das war für uns eine Katastrophe«_3. iPhone 3.1: Auch Apple kann »Bugs«!_4. Lazy Friday: Merkwürdigkeiten rund ums Oktoberfest_5. Aufruhr im Channel: Apple-Partner sind stinksauer www.crn.de

Wer, Wo, Was und Wann auch immer – Windows 7!

Your Partner for Success.

So einfach ist das!

E-Mail, Chat, Blogs, Fotos und mehr. Mit Windows Live ist es einfacher als einfach, mit Menschen in Verbindung zu bleiben.



What you see ...

...is what you get! Fotos ohne Grenzen erleben und ganz besondere Momente mit anderen teilen.



Kinder schützen ...

... und eine sichere Online-Umgebung für Familien schaffen. Einfacher und sicherer als je zuvor!



Microsoft[®]
AUTHORIZED
Distributor

**Actebis Peacock empfiehlt
Original Microsoft Software.**

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

■ **Bestellhotline:**
02921/99-4444

**oder kontaktieren Sie
Ihren Vertriebspartner**

40. WOCHE

Fakten & Analysen

- 8 Bitkom fordert Innovationsministerium**
Branchenverband Bitkom zum Ausgang der Bundestagswahl 2009
- 10 Investor meldet Interesse an Arxes an**
Fremdkapital für TDMi-Töchter
Security-Software bleibt in der Krise gefragt
Weitere Konsolidierung im Markt erwartet
PC-Markt: Das Schlimmste ist vorbei
Prognose weltweiter PC-Markt

Unternehmen

- 12 HP macht dem Channel Mut**
Zuwächse in allen Produktbereichen
- 14 The Phone House auf Expansionskurs**
Best Buy-Flächenmärkte erst 2010 in Europa
- 15 ERP-Hersteller SoftM erschließt chinesischen Markt**
Chinesische Partner eingebunden
- 16 Symantec reduziert die Komplexität**
»Opportunity Registration Programm«
BenQ fokussiert Projektoren-Geschäft
Portfolio-Erweiterung in 2010
- 17 Apple nimmt Partnern Kunden weg**
Fragwürdige Vertriebspraktiken
- 18 Open-Xchange trotz Krise im Aufwind**
Erster Partnertag in Köln
- 19 Oracle weitet Angebot für Mittelstand aus**
Neues Portal am Start

Blitzlicht

- 22 Zyxel : Outdoor-Kampagne für WLAN im Freien**
Aetka: BlackBerry-Vermarktung leicht gemacht
Lexmark und System: 90 Tage Zahlungsziel
- 23 Devil, Samsung: »Creative-Cash-Cup« belohnt fleißige Händler**
Enermax: Kühlung für Hightech-Rechner

ZyXEL



Zyxel bringt WLAN im Freien voran. Seite 22

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



Bei Hewlett-Packard rechnet man im kommenden Jahr wieder mit Zuwachsraten. Seite 12

Geben Sie Gas mit UC!

Ferrari
electronic
AKTIENGESELLSCHAFT

Ferrari electronic geht mit Microsoft und GN Netcom (Jabra) auf Roadshow. Besuchen Sie uns und erleben Sie einen abwechslungsreichen Mix aus Vortrag, Live-Demonstration und offener Fragerunde. Erfahren Sie u.a., wie einfach sich OfficeMaster Gate in IP-basierte Microsoft-Plattformen implementieren lässt.

Treffen Sie unsere Experten vor Ort:

26.10.	Hamburg	02.11.	Unterschleißheim
28.10.	Köln	06.11.	Potsdam
29.10.	Mannheim		

Ferrari electronic: +49 (3328) 455 991 ☎

www.uc-day.de



Schwerpunkt

Thema der Woche: E-Business

- 24 **Die Qual der Plattform-Wahl**
Online-Portale im Wettbewerb
- 26 **»Wir wollen unsere Verkäufer noch erfolgreicher machen«**
Exklusiv-Interview mit Stephan Zoll, Geschäftsführer von Ebay Deutschland



Foto: Ebay

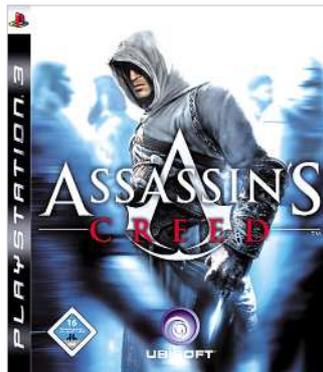
Märkte & Prognosen

- 30 **Kunden mit SAP Enterprise Support unzufrieden**
Studie von Raad Research

Produkte & Technologien

- 32 **Playstation Slim mischt Gaming-Markt auf**
CRN-Serie: Topseller und Flops im ITK-Handel
- 35 **Hewlett-Packard: Thin Clients mit eLux-Betriebssystem**
Collax: Aus Mail-System wird Groupware Suite
- 37 **Acos: Mini-ITX-Gehäuse für Wohnzimmer-PCs**
- 39 **Microsoft: Software-Riese investiert in Branchenlösungen**

Der Gaming-Handel zeichnet eine hohe Nachfrage nach Zubehör und Spielen für die Wii-Konsole von Nintendo. Seite 32



Rubriken

- 3 Meinung
- 4 Leserforum
- 20 TK-Ratgeber
- 28 Personen
- 31 Termine
- 40 Kontaktbörse
- 60 Ausschreibungen
- 62 Impressum/Inserentenverzeichnis
- 63 Szene



Das brandneue Business-Notebook mit Intel® Core™ 2 Duo Prozessor

Besuchen Sie uns auf der Intel Channel Conference 2009
Infos unter www.bluechip.de



bluechip TRAVELline B15W9

Das bluechip TRAVELline B15W9 ist der optimale Businessbegleiter für alle, die ihr Büro unterwegs dabei haben wollen. Das extrem schlanke Notebook überzeugt mit aktueller Intel® Mobile Technologie und hochwertigen Komponenten.

- Intel® Core™2 Duo Prozessor P7350 (3 MB L2 Cache, 1066 MHz FSB, 2.00 GHz)
- 15,4" Non-Glare-Display 1280 x 800
- 3 GB DDR2 SO-DIMM (1 x 2 GB + 1 x 1 GB), max. 4 GB
- Chipsatz Intel® GM45
- onboard-Grafik Intel® GMA X4500 (bis 256 MB shared)
- 320 GB SATA-II-Festplatte 5.400 rpm
- DVD Dual Brenner, Card Reader 7-in-1
- WLAN Intel® 5100 AGN, LAN 10/100/1000 MBit, Bluetooth
- 3 x USB, VGA, HDMI, eSATA, Express Card
- integrierte 1.3 MP Webcam, Silent Mode (extra leise)
- 6-Zellen-Akku (4400 mAh)
- Microsoft Windows Vista Business (Windows XP Professional als Downgrade installiert) inkl. Gutschein für kostenloses Windows 7 Professional

Art.-Nr. A3788627

HEK netto
599,- €



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.

Branchenverband Bitkom zum Ausgang der Bundestagswahl 2009

Bitkom fordert Innovationsministerium

Der ITK-Spitzenverband Bitkom kann mit dem Ausgang der Bundestagswahl gut leben. Für eine Politik pro Wirtschaft und Wachstum müssten aber wichtige Weichen gestellt werden, die neue Regierung müsse jetzt zügig handeln.

martin.fryba@crn.de

Für den Bitkom ist die neue schwarz-gelbe Koalitionsregierung eine Traumkonstellation. Bitkom-Präsident August-Wilhelm Scheer begrüßte die Entscheidung der Wähler, die sich »für eine Politik pro Wirtschaft und Wachstum« entschieden haben. Scheer drängt nun die Parteien, sich zügig auf einen Koalitionsvertrag zu einigen. »Angesichts der noch nicht ausgestandenen Wirtschafts- und Finanzkrise braucht Deutschland schnell eine handlungsfähige Bundesregierung«, mahnt Scheer.

Laut Bitkom sollte die neue Koalition die Regierungsbildung für eine Reform der Bundesministerien nutzen. Wirtschaft, Forschung und Technologie sollten zu einem starken »Innovationsministerium« zusammengefasst werden. »Die Wirtschaftspolitik



Die alte ist auch die neue Forderung an die Bundesregierung: Bitkom-Präsident August-Wilhelm Scheer beschwört eine »Hightech-Politik«

der nächsten Bundesregierung sollte eine klare Wachstumsstrategie verfolgen mit dem Ziel, 100 junge Hightech-Unternehmen über die Umsatzschwelle von 100

Millionen Euro zu schaffen«, skizziert Scheer die Forderung.

Als zweite wichtige Herausforderung sollte sich die neue Regierung an eine Reform des

Bildungssektors machen. Hier fordert der Bitkom eine stärkere Leitrolle des Bundes, der die Kompetenzen der Länder zurückdrängt. Das deutsche Bil-

dungssystem müsse auf einen internationalen Spitzenplatz gebracht werden, sagt Scheer.

Außerdem müsse die kommende Legislaturperiode für eine »Hightech-Politik« genutzt werden. Themen wie Umwelt- und Klimaschutz, Energieversorgung und ein bezahlbares Gesundheitswesen ließen sich durch eine Förderung und den Einsatz neuer Technologien erreichen. Auch die Anliegen der »Generation 2.0«, die der Piratenpartei einen Achtungserfolg von rund zwei Prozent bescherten, dürfen laut Bitkom nicht aus den Augen verloren werden. Die Internetpolitik der alten Bundesregierung habe Lücken gezeigt, so etwa bei den Themen Internetsperren, Online-Durchsuchungen und Urheberrechtsverletzungen. ■

100 neue Premium Partner gesucht

O₂ adressiert neue Zielgruppe für Mobile Internet

Mit Prepaid-Angeboten für Mobile Data möchte O₂ im kommenden Jahr auch bei jüngeren Kunden mit seinen Datenangeboten punkten. Auch wenn das Wachstum im kommenden Jahr im Online-Geschäft am höchsten ausfallen dürfte, baut der Netzbetreiber auch sein Handelsgeschäft mit Premium Partnershops weiter aus.

ulrike.wendel@crn.de

Ursprünglich als Mobilfunknetzbetreiber gestartet, positioniert sich O₂ inzwischen als Anbieter von Mobilfunk, Festnetz, Internet und Standortvernetzung aus einer Hand. Da viele Kunden den Münchner Konzern aber noch immer vor allem als Netzbetreiber wahrnehmen, ist O₂ auf den Handel angewiesen, wenn es darum geht, die Kunden auf das

erweiterte Portfolio aufmerksam zu machen. »Auf unser DSL-Angebot etwa müssen wir im Verkaufsgespräch noch aktiv hinweisen«, sagt Heiko Hambückers, Vice President Indirect Sales bei Telefónica O₂. Die Angebote rund um mobile Internetzugänge würden Kunden dagegen schon gezielter von sich aus nachfragen.



»Wenn es um Mobile Data geht, sind die Kunden schon ein ganzes Stück weiter.«

Das Thema Mobile Internet sieht O₂ dabei als Wachstumstreiber für das kommende Jahr. Vor allem mit Prepaid-Angeboten will der Münchner Konzern das Internet für unterwegs auch an neue Zielgruppen heranbringen. Während mobile Datenverträge bisher mehrheitlich von Business-Anwendern genutzt werden, sollen Prepaid-Angebote auch junge Nutzer oder solche, die nur gelegentlich unterwegs ins Internet gehen wollen, ansprechen. »Die Wachstumsraten bei Prepaid Surf Sticks mit Tages-Flatrates werden 2010 einen richtigen Schub bekommen«, prophezeit der Leiter des Fachhandelsvertriebs bei O₂, Heiko Hambückers.

Bei der Vermarktung mobiler Datendienste sieht Hambückers vor allem IT-Reseller als geeignete Vertriebspartner. »Wenn ein Händler ein Notebook verkauft, sollte er gleichzeitig auch ein Angebot für einen passenden Netzzugang machen«, sagt der Leiter des indirekten Vertriebs. In der Praxis seien viele IT-Händler aber noch zurückhaltend, sich neuen Themen zu öffnen. »TK-Händler haben sich dem Thema Mobile Internet schon stärker angenommen. Viele verkaufen zum Beispiel inzwischen Netbooks«, weiß Hambückers. Den IT-Handel sieht er nun allerdings langsam auf den Zug aufspringen.

Zwar erwartet O₂ im kommenden Jahr die höchsten Wachstumsraten im Online-Geschäft, dennoch baut der Netzbetreiber auch sein Handelsgeschäft weiter aus.

Bereits 2008 hat O₂ sein Premium Partnerkonzept vorgestellt, das den O₂-Vertrieb ergänzt. Premium Partner präsentieren sich mit einem Shop-in-Shop-Konzept innerhalb ihres Ladengeschäfts deutlich sichtbar als O₂-Partner, binden sich allerdings nur zu 50 oder 70 Prozent an den Konzern. Die Händler haben so die Möglichkeit, auch mit weiteren Netzbetreibern zusammenzuarbeiten oder Produkte wie Fotoausrüstung oder Computer zu verkaufen.

Seit vergangenem Jahr wurden bereits knapp 300 Premium Partnershops eröffnet. Im kommenden Jahr sollen noch einmal weitere 100 Shops dazukommen. Auf der Suche ist O₂ vor allem nach Mobilfunk-, TK- und IT-Resellern, deren Standort ins Vertriebskonzept des Netzbetreibers passt. ■

Heiko Hambückers, Vice President Indirect Sales bei O₂, erwartet für die Wachstumsraten bei Prepaid Surf Sticks im nächsten Jahr »einen richtigen Schub«

**Sparen Sie
jetzt bis zu
62,- EUR.**

Aktion gilt bis zum
31. Oktober 2009.



. . . c o n n e c t i n g y o u r b u s i n e s s

Das Beste WLAN aller Zeiten – so schnell wie das LAN!



LANCOM L-305agn Wireless

Single Radio 802.11n (Draft) Access Point;
Betrieb im 2,4 oder 5 GHz Band, integriertes Antennenarray
Aktions-HEK 289,- EUR (statt 334,-)

Ihr Vorteil: 45,- EUR



LANCOM L-310agn Wireless

Single Radio 802.11n (Draft) Access Point;
Betrieb im 2,4 oder 5 GHz Band, abnehmbare Antennen
Aktions-HEK 289,- EUR (statt 334,-)

Ihr Vorteil: 45,- EUR



LANCOM L-315agn dual Wireless

Dual Radio Access Point (1 x 802.11abgn Draft,
1 x 802.11abg); paralleler Betrieb in 2,4 und 5 GHz, perfekt
für die sanfte Migration auf 802.11n
Aktions-HEK 355,- EUR (statt 417,-)

Ihr Vorteil: 62,- EUR

**Herbst
LANupdate
2009**

Jetzt anmelden!
[www.lancom.de/
lanupdate](http://www.lancom.de/lanupdate)

Jetzt verfügbar:
LANCOM
Fax-Gateway-
Option
und CAPI 2.0

Fremdkapital für TDMi-Töchter

Investor meldet Interesse an Arxes an

Die TDMi-Töchter Arxes und Arxes Business Services haben offenbar einen Geldgeber gefunden. Mit einem Interessenten wurde bereits eine Vorvereinbarung geschlossen. Die Zukunft von weiteren Tochtergesellschaften der TDMi-Gruppe bleibt allerdings ungewiss.

ulrike.wendel@crn.de

Auch für Teile des IT-Dienstleisters Arxes gibt es nach der Insolvenz der Muttergesellschaft TDMi jetzt wieder Hoffnung. Mit einem Interessenten wurde eine Vorvereinbarung geschlossen, heißt es von dem IT-Dienstleister. Außerdem ist zur Stabilisierung bereits Fremdkapital in das Unternehmen geflossen. Interesse angemeldet hat der Investor sowohl an der Arxes GmbH als auch an der Arxes Business Services GmbH, nicht allerdings an der Arxes Consulting, die im August Insolvenz angemeldet hat. Damit sei ein wichtiger Schritt zur nachhaltigen Fortführung der Geschäftstätigkeiten beider Gesellschaften getan, heißt es von Arxes.

Wer der Investor ist und wie viel er bereits investiert hat, ist bisher nicht bekannt. Noch offen ist auch, ob Arxes aus der TDMi-



Max Brus, bisher Vorstand von TDMi und Geschäftsführer der Arxes GmbH

Gruppe herausgekauft werden soll oder unter dem Dach der Gruppe verbleibt. Nach Unternehmensangaben handelt es sich um einen »strategischen Investor«, der nicht nur das benötigte Kapital mitbringt, sondern auch

an der Zukunft des Unternehmens mitarbeitet. »Beide Parteien arbeiten gemeinsam mit Hochdruck an einer tragfähigen und zukunftssträchtigen Strategie«, heißt es in einer Unternehmenserklärung.

Durch den Zusammenschluss von Arxes, Becom, Comparex und Inforsacom war 2007 eine Systemhausgruppe entstanden, die seit September vergangenen Jahres unter dem Namen TDMi firmiert. Geplant war, die vier Marken Schritt für Schritt aufzubauen und sich langfristig unter

der TDMi-Gruppe herausgekauft. Das IBM-Systemhaus mit 130 Mitarbeitern agiert nun wieder eigenständig am Markt. In der vergangenen Woche hat dann auch die insolvente TDMi-Tochter Comparex Services einen Käufer gefunden. Rund 60 Mitarbeiter des Rechenzentrumspezialisten

Potenzielle Käufer für die Filetstücke

dem einheitlichen Brand TDMi am Markt zu positionieren. Die Vision vom schlagkräftigen Systemhaus-Konglomerat, das Dienstleistungen für den gesamten IT-Lebenszyklus anbietet, erwies sich in der Praxis allerdings als schwer umsetzbar. Die Zahlungsunfähigkeit von Comparex führte im Juli dazu, dass auch die Muttergesellschaft TDMi Insolvenz anmelden musste.

Inzwischen allerdings überschlagen sich die Ereignisse rund um die TDMi-Töchter. Mitte September wurde Becom in Form einem Management-Buyouts aus

finden unter dem Dach der Münchner Allgeier Holding einen neuen Arbeitgeber. Der ehemalige CEO von TDMi, Detlef Linde, deutete im CRN-Gespräch kürzlich an, dass es auch für Inforsacom Hoffnung auf eine rasche Lösung gebe. Während sich die Investoren die Filetstücke aus den TDMi-Gesellschaften herausuchen, dürfte die Zukunft für Geschäftsbereiche wie die Comparex Deutschland oder die Arxes Consulting, an denen bisher kein Käufer öffentlich Interesse angemeldet hat, allerdings noch schwieriger werden. ■

Weitere Konsolidierung im Markt erwartet

Security-Software bleibt in der Krise gefragt

Der Markt für Sicherheits-Software wächst auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Die Analysten des Marktforschungsunternehmens Gartner erwarten allerdings ein deutlich langsames Wachstum als noch im vergangenen Jahr.

ulrike.wendel@crn.de

Das Marktforschungsunternehmen Gartner geht davon aus, dass der weltweite Markt für Security-Software in diesem Jahr ein Volumen von 14,5 Milliarden Dollar erreichen wird. Das entspräche einem Wachstum von acht Prozent. Im Vorjahr ist der Markt allerdings noch um 19 Prozent gewachsen. Für das Jahr 2010 sind die Analysten von Gartner wieder optimistischer und rechnen mit

einem Anstieg von 13 Prozent. In Europa wird sich der Markt laut Gartner etwas langsamer entwickeln als weltweit. Die Marktforscher gehen davon aus, dass der Markt um sieben Prozent auf 3,2 Milliarden Euro anwachsen wird.

Keine Kürzungen

»Obwohl der weltweite Security-Software-Markt vom Wirtschaftsabschwung betroffen ist, wird das Wachstum 2009 weiterhin stark bleiben, da Sicherheit ein entscheidender Bereich ist, in dem drastische Budgetkürzungen nicht möglich sind«, begründet Ruggero Contu, Principal Research Analyst bei Gartner, die Ergebnisse der Studie. Die höchsten Wachstumsraten erwartet Gartner bei Software as a Service

(SaaS), applikationsbasierten Angeboten und im SMB-Markt. Sicherheitssoftware für Privatkunden macht nach Gartner ein Viertel des Security-Gesamtmarktes aus. Gartner schätzt, dass der Markt für Consumer-Software in diesem Jahr um vier Prozent wachsen wird, während Enterprise Security-Lösungen um neun Prozent zulegen werden.

Der Markt für Sicherheits-Software war im vergangenen Jahr von mehreren großen Übernahmen geprägt. So hat etwa McAfee Secure Computing übernommen und Symantec den Software-as-Service-Spezialisten MessageLabs. »Wir erwarten in der nächsten Zeit eine weitere Konsolidierung«, sagt Gartner-Analyst Ruggero Contu. ■

Prognose weltweiter PC-Markt

PC-Markt: Das Schlimmste ist vorbei

Laut Gartner wird der weltweite PC-Markt in diesem Jahr um zwei Prozent zurückgehen. Damit hat sich die Prognose deutlich verbessert. Netbooks bleiben ein Verkaufsschlager, geraten aber durch günstige Standard-Notebooks unter Druck.

markus.reuter@crn.de

Laut den neuesten Prognosen von Gartner scheint für die PC-Branche das Schlimmste vorbei zu sein: In diesem Jahr werden voraussichtlich 285 Millionen PCs weltweit verkauft, was einem Rückgang von zwei Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Diese Prognose ist optimistischer als die letzte vom Juni dieses Jahres, in der das Marktforschungsinstitut noch von einem Rückgang von sechs Prozent in diesem Jahr ausging.

»Die Nachfrage nach PCs ist sehr viel stärker, als wir im Juni erwartet hatten, insbesondere in den USA und in China«, sagt George Shiffler, Research Director bei Gartner. »Besonders die Verkäufe mobiler Computer legen wieder stark zu, gerade in den Schwellenländern, und der Rückgang bei Desktop-PCs verlangsamt sich. Wir gehen davon aus, dass die Verkäufe im vierten Quartal dieses Jahres wieder ansteigen werden im Vergleich zum Vorjahresquartal.«

Netbooks setzen laut Gartner ihre Erfolgsgeschichte fort: In diesem Jahr sollen 25 Millionen Stück abverkauft werden. Allerdings konkurrieren diese Geräte immer stärker mit günstigen Standard-Notebooks. Trotzdem sollen im nächsten Jahr bereits 37 Millionen Netbooks vermarktet werden. ■



At the heart of the image

Für großartige Bilder
hab ich meinen kleinen Helfer:
den intuitiven Foto Guide
in der Nikon D3000.



Nikon D3000



Die neue Generation der Einsteigerklasse

Einfache Bedienung im Guide-Modus mit Hilfe zu allen Kameraeinstellungen • 10,2 Megapixel • großer 3,0-Zoll-TFT-LCD-Monitor • Autofokussystem mit 11 Messfeldern für gestochen scharfe Bilder • zahlreiche Möglichkeiten zur schnellen Bildnachbearbeitung • Nikon EXPEED-Bildprozessor • kompaktes und leichtes Kameragehäuse • breites Angebot an hochwertigen NIKKOR-Objektiven und original Nikon Zubehör. Willkommen bei Nikon – mit der neuen digitalen Spiegelreflexkamera D3000.

www.nikon.de

Zuwächse in allen Produktbereichen

HP macht dem Channel Mut

HP-Chef Mark Hurd rechnet fest damit, dass die IT-Branche im kommenden Jahr wieder expandiert. Für seinen Konzern erwartet der Top-Manager dabei ein überdurchschnittliches Wachstum um drei bis vier Prozent. Weitere harte Einschnitte sind bei der Tochter EDS geplant, die ab sofort HP Enterprise Services heißt.

michael.hase@crn.de

2010 wird besser. So lautet die Kernbotschaft von HP-Chef Mark Hurd, der vergangene Woche gemeinsam mit weiteren Top-Managern des Unternehmens einen Ausblick auf das kommende Jahr gegeben hat. »Wir erwarten, dass die IT-Branche 2010 wieder wächst, und glauben, dass HP das Marktwachstum übertreffen wird«, so Hurd bei einem Treffen mit Analysten. »Das breite Produkt- und Service-Portfolio sowie die weltweite Reichweite verschaffen HP einen klaren Wettbewerbsvorteil.« Für das Fiskaljahr 2010, das am 1. November 2009 beginnt, erwartet der weltgrößte IT-Konzern einen Umsatz in Höhe von 117 Milliarden bis 118 Milliarden Dollar. Diese Werte entsprechen einem Wachstum zwischen drei und vier Prozent. Für 2010 prognostiziert HP einen Gewinn von 3,60 Dollar bis 3,70 Dollar pro Aktie.

Verglichen mit der Prognose hatte HP im letzten abgeschlossenen Quartal, dem dritten Quartal 2009, das am 31. Juli endete, deutlich schlechtere Zahlen abgeliefert: Bei einem Gesamtumsatz in Höhe von 27,5 Milliarden Dollar war das Geschäft um zwei Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurückgegangen. Dabei ließ die Übernahme des IT-Dienstleisters EDS im vergangenen Jahr die Wachstumsbilanz sogar noch freundlicher aussehen, als sie tatsächlich war. Denn in den zentralen Produktbereichen waren die Umsätze im dritten Quartal zwischen 18 und 23 Prozent eingebrochen.

Software wächst

Demgegenüber rechnet HP in den einzelnen Geschäftsbereichen für 2010 mit einer nachhaltigen Verbesserung. So soll die Personal Systems Group im kom-



menden Jahr zwischen drei und fünf Prozent, Enterprise Server and Storage zwischen zwei und vier Prozent und Services ebenfalls zwischen zwei und vier Prozent wachsen. Dahinter bleibt die Imaging and Printing Group zurück, für die HP mit einer Stagnation, allenfalls mit einem leichten Zuwachs um maximal zwei Prozent rechnet. Den stärk-

Partner zwischen Skepsis und Zuversicht

sten Zuwachs erwartet HP im Software-Geschäft, das 2010 zwischen sieben und neun Prozent zulegen soll.

Im HP-Channel stößt Hurds Prognose auf verhaltene Zustimmung. Er wisse zwar nicht, woher der Konzernchef die Zahlen für seine optimistische Wachstumsprognose nehme, äußert sich Michael Wick, Geschäftsführer von ECS Berlin, vorsichtig skeptisch. »Wenn sich das Geschäft im kommenden Jahr auf dem diesjährigen Niveau stabilisiert, wäre das aber schon ein Erfolg.« Dabei spricht Wick für die Branche insgesamt. Denn das Geschäft von ECS ging in diesem Jahr nicht zurück. »Die massiven Umsatzrückgänge, die HP in den zurückliegenden Quartalen ver-

meldet hat, spiegeln sich in unserem Geschäft nicht wider«, berichtet der Unternehmer. Im Gegenteil, der Berliner HP-Partner verzeichnete für 2009 bislang sogar Wachstum.

Wick gibt allerdings zu bedenken, dass die meisten Projekte, an denen sein Unternehmen im laufenden Jahr gearbeitet habe, bereits 2008 budgetiert wurden.

Deshalb schließt er nicht aus, dass es verzögert zu einer Delle im Geschäft kommen könne. Unterm Strich ist der ECS-Chef aber verhalten optimistisch und setzt darauf, dass Hurd mit seiner Prognose Recht behält. »Grundsätzlich begrüße ich es, wenn ein Top-Manager in der aktuellen Situation positive Signale aussendet.«

Ähnlich die Situation bei Schickram & Feller. Auch das Systemhaus aus Schwandorf, dessen Schwerpunkt auf dem HP-Geschäft liegt, erlebte 2009 keinerlei Einbruch. »Die künftige Entwicklung lässt sich aus unterschiedlichen Perspektiven betrachten«, gibt Geschäftsführer Michael Schickram zu bedenken. Auf der einen Seite hätten viele

Anwender in diesem Jahr Investitionen in ihr IT-Equipment aufgeschoben und einfach Wartungsverträge um ein Jahr verlängert. Eine solche Strategie funktioniere aber nur für eine begrenzte Zeit. »Ab einem bestimmten Punkt ist es für den Kunden in jedem Fall günstiger, beispielsweise einen neuen Server zu kaufen«, rechnet Schickram vor. »Deshalb erwarte ich unabhängig von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, dass das Geschäft im kommenden Jahr wieder leicht anzieht.«

Tatsächlich beobachtet der Oberpfälzer schon jetzt bei Kunden wieder eine leicht steigende Investitionsbereitschaft. Auf der anderen Seite wirkten sich viele langfristige Projekte, die in diesem Jahr gekürzt oder storniert wurden, erst in der Zukunft negativ auf das Geschäft aus, befürchtet Schickram für die Branche insgesamt: »Es könnte also durchaus sein, dass der IT-Branche der eigentliche Einbruch noch bevorsteht.« Alles in allem sei die künftige Marktentwicklung in der aktuellen Situation aber kaum vorherzusagen, resümiert der Systemhaus-Chef.

Über eine Glaskugel verfügt freilich auch Mark Hurd nicht.

Was der Top-Manager aktiv beeinflussen kann, ist die Profitabilität von HP. Und dort will Hurd, der als Kostenkiller berüchtigt ist, die Schraube weiter anziehen. Denn bei der Ertragskraft von HP sieht der Konzernchef durchaus noch Potenzial: Wenn man das Unternehmen mit der Situation vor einigen Jahren vergleiche, habe HP die Kostenstrukturen zwar »deutlich verbessert«. Aber es gebe nach wie vor substantielle Möglichkeiten, die Effizienz weiter zu erhöhen. Hurd: »Wir operieren bei HP noch nicht so effizient, wie wir können.«

Einschnitte bei EDS

Eine Sparte, in der der Konzern derzeit harte Einschnitte vornimmt, ist die Service-Tochter EDS. In diesem Jahr hat HP dort die Betriebskosten bereits um 900 Millionen Dollar reduziert, vor allem durch die Entlassung von Mitarbeitern. Wie Finanzchefin Cathie Lesjak gerade ankündigte, sind bei EDS für 2010 weitere Einsparungen in Höhe von 1,2 Milliarden Dollar geplant. Außerdem hat HP soeben die Integration der Service-Tochter auf der Ebene des Brandings vollzogen. Seit dieser Woche ist die Marke EDS nur mehr Geschichte. Die Einheit heißt jetzt schlicht HP Enterprise Services.

Im Zuge des Rebrandings von EDS benennt HP auch die übergeordnete Technology Solutions Group (TSG) um. Die mit Abstand größte Konzerndivision heißt ab sofort HP Enterprise Business. Neben den Enterprise Services und den Technology Services gehören zu HP Enterprise Business weiterhin auch die Einheiten Enterprise Server and Storage, HP Software und die Netzwerksparte Procure. ■

i Hewlett-Packard GmbH
Herrenberger Straße 140, 71034 Böblingen
Tel. 07031 14-0, Fax 07031 14-2999
www.hewlett-packard.de

INGRAM MICRO MACHT DEN UNTERSCHIED



Ergreifen Sie Ihre Chance und gewinnen Sie eins von drei unvergesslichen Wochenenden mit einem Porsche 911er und kassieren Sie zusätzlich bis zu EUR 1.200,- Sonderbonus!

Schalten Sie ab dem 15. September 09 mindestens sechs T-Home DSL oder T-Mobile Postpaid Neuverträge und Sie erhalten einen zusätzlichen Ingram Micro Sonderbonus nach unten stehender Staffel!

- Aktionszeitraum: 15. 09. 2009 – 31. 12. 2009
- Teilnahmevoraussetzung: Anmeldung sowie Bestellung eines Speedports W503 V oder eines T-Mobile Sticks fusion
- Anmeldung unter: www.ingrammicro.de/w0o0

➤ **T-Mobile Startbonus EUR 50,00³**

Individuelle T-Mobile Zielvereinbarungen treffen
Sprechen Sie persönlich mit **Frau Aneta Höffler**
➤ Telefon: +49 / 89 / 42 08 - 10 31

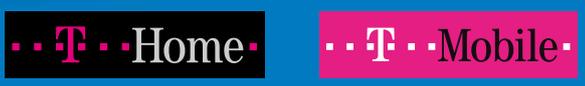
Sie haben Fragen?
Kontakt: **Bianca Franke**
T-Home Sales Consultant
➤ Telefon: + 49 / 89 / 42 08 - 17 37
➤ E-Mail: tk.vertraege@ingrammicro.de

SICHERN SIE SICH IHREN INGRAM MICRO SONDERBONUS UND MELDEN SICH NOCH HEUTE AN. ¹	
Ziele	Einmalbonus
➤ ab 6 Freischaltungen:	einmalig EUR 200,00
➤ ab 11 Freischaltungen:	einmalig EUR 400,00
➤ ab 16 Freischaltungen:	einmalig EUR 500,00
➤ ab 21 Freischaltungen:	einmalig EUR 650,00
➤ ab 31 Freischaltungen:	einmalig EUR 1.200,00



Drei Hauptpreise
Gewinnen Sie einen der drei Gutscheine für ein Wochenende lang einen Porsche 911 fahren².

- Die drei Hauptpreise werden in den folgenden Kategorien vergeben:**
1. Die meisten T-Home DSL Neuverträge im Aktionszeitraum^{5,6}
 2. Die höchste prozentuale Absatzsteigerung von T-Home DSL Neuverträgen im Aktionszeitraum^{5,6,7}
 3. Die meisten T-Mobile Top-Postpaid Freischaltungen im Aktionszeitraum^{4,6}



¹ Zielzähler sind alle DSL Neuanschlüsse und Wechsler auf DSL ohne DSL im Bestand und alle T-Mobile Postpaid Neuverträge im Aktionszeitraum vom 15.09.2009 bis 31.12.2009 pro Partner. Die Prämienzahlung findet Anfang 2010 statt. Die Staffeln sind nicht additiv.
² Mindestalter 25 Jahre, 2 Kreditkarten, EUR 1.500,00 Selbstbeteiligung im Schadensfall, 2 Tage Voranmeldung. Die Benzinkosten sind im Gutschein nicht enthalten.

³ Jeder T-Mobile Neupartner erhält für seine erste T-Mobile Postpaid-Schaltung im Aktionszeitraum vom 15.09.2009 bis 31.12.2009 einmalig zusätzlich EUR 50,00. Der Startbonus gilt nur für Ingram Micro Händler, die bisher noch keine T-Mobile Schaltung über Ingram Micro eingestellt haben.
⁴ Bei T-Mobile zählen alle T-Mobile Postpaid Neuverträge im Aktionszeitraum vom 15.09.2009 bis 31.12.2009.

⁵ Bei T-Home zählen alle DSL Neuanschlüsse und Wechsler auf DSL ohne DSL im Bestand im Aktionszeitraum vom 15.09.2009 bis 31.12.2009.
⁶ Ein Partner kann nur einen Hauptpreis in einer Kategorie gewinnen.
⁷ Mindestvoraussetzung für den Gewinn des Hauptpreises sind 6 T-Home DSL Neuverträge im Aktionszeitraum.

Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten! Alle Preise sind Händlereinkaufspreise in EURO zzgl. gesetzlicher USt. Bonusvereinbarungen und Sonderkonditionen verlieren ihre Gültigkeit. Preise gültig bis 31.12.2009. 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



Best Buy-Flächenmärkte erst 2010 in Europa

The Phone House auf Expansionskurs

Mit dem neuen Shop-Konzept, das auch Note- und Netbooks umfasst, tritt die Shop-Kette The Phone House gegen IT-Händler und Retailer an. Mit dem Ausbau der Kette sollen auch größere Geschäfte dazukommen und die Produktpalette um Spielekonsolen und TVs erweitert werden. Die Retail-Pläne von Konzernmutter Best Buy wurden wegen der Krise erstmal verschoben.

michaela.wurm@crn.de

Die Shop-Kette The Phone House wandelt sich vom Service Provider zum Komplettanbieter für mobile Data-Produkte. In rund 150 der insgesamt 220 Shops ist mittlerweile das neue Konzept umgesetzt. Bis zum Ende des Geschäftsjahres, Ende März 2010, soll der Umbau für alle Läden abgeschlossen sein. Doch das ist nur der Anfang. Im Rahmen der Expansion des US-Elektronikhändlers Best Buy sollen zunehmend größere Shops dazukommen, die ein deutlich erweitertes Produktportfolio abdecken, erklärt Ralf-Peter Simon, Geschäftsführer von The Phone House, im Gespräch mit *Computer Reseller News*.

Im vergangenen Jahr hatte Best Buy mit der britischen Konzernmutter von The Phone House ein Joint Venture gegründet und eine europäische Expansionsstrategie angekündigt (CRN berichtete). Während die geplante Ein-



führung von Retail-Märkten in Großbritannien wegen der Wirtschaftskrise erst einmal verschoben

wurde (siehe Interview), läuft der Aus- und Umbau in den deutschen Shops von The Phone

House nach Plan. Mit dem neuen Shop-Konzept wird derzeit neben dem klassischen Mobilfunkgeschäft ein Sortiment an Notebooks, Netbooks und Smartphones inklusive Zubehör und Services eingeführt. Im nächsten Step sollen weitere Produkte, wie TV-Geräte oder Spielekonsolen, dazukommen. Noch sind die meis-

ter vergrößern. Bei Neueröffnungen werden mehr Shops mit größerer Fläche dabei sein. Ab dem kommenden Jahr können wir damit beginnen, in den größeren Shops weitere Produktkategorien anzubieten.«

Weil das aber nicht in allen Shops funktioniert, wird ergänzend der Online-Shop ausgebaut,

Ausbau der Shop-Kette auf 500 Läden

ten Shops in Deutschland dafür aber deutlich zu klein. »Wir testen gerade, wie weit wir das Portfolio auf der durchschnittlichen Verkaufsfläche von 50 bis 60 Quadratmetern und mit der bestehenden Mannschaft ausdehnen können«, erklärt Simon.

Mit dem geplanten Ausbau der Shop-Kette auf 500 Läden würden aber auch in Deutschland größere Flächen angestrebt: »Wir können nicht alle der derzeit 220 Shops mit einem Schlag

dem dafür noch wesentliche Funktionen fehlen. So sind derzeit nicht einmal Zahlungen mit Kreditkarte möglich. Künftig will The Phone House dann die ganze Produktpalette auch im Internet anbieten.

Mit dem erweiterten Produktangebot muss sich The Phone House nicht nur gegen Netzbetreiber-Shops, IT- und TK-Fachhändler, sondern auch gegen die Konkurrenz der Retailer behaupten. Simon sieht dabei das Gesamt-Konzept aus der zentralen Lage der Shops, dem Produkt-Angebot plus Service als Differenzierungs-Merkmal: »Wir differenzieren uns dadurch, dass wir Produkte und Dienste zusammenbringen und bei der Installation und Vernetzung helfen. Außerdem beraten unsere Verkäufer unabhängig und sind keine Promotoren. Im Retail hat der Hardware-Verkäufer oft kein Interesse, einen Ein-Euro-Laptop mit Vertrag zu verkaufen.«

Um die Verkäufer für die neuen Themen fit zu machen, wurden alle Mitarbeiter mehrere Tage lang in der firmeneigenen Akademie zentral geschult. Ergänzt wird das durch Trainings vor Ort am POS. Denn die Mitarbeiter sollen neben dem theoretischen Wissen auch in der Lage sein, die Notebooks zu konfigurieren und zu installieren. Eine eigene Hotline für 2nd und 3rd Level Support soll bei komplizierten Fragen helfen. ■

Interview

»Noch spielt der Online-Verkauf keine große Rolle«

Computer Reseller News sprach mit Ralf-Peter Simon, Geschäftsführer von The Phone House, über die Pläne für die Shop-Kette in Deutschland.

michaela.wurm@crn.de

CRN: Über die Hälfte der The Phone House Shops hat mittlerweile das neue Konzept eingeführt. Also funktioniert der Verkauf von Note- und Netbooks?

Simon: Wir haben uns vom reinen Service Provider-Konzept verabschiedet, weil es kein Wachstumsmodell mehr ist. Die Mobilfunkumsätze sind europaweit rückläufig, die Margen mit Handys und Mobilfunk ebenfalls. Die Wirtschaftskrise hat diese Entwicklung noch verstärkt. Wir waren in unseren Shops schon bei der Einführung von Laptops gebündelt mit Vodafone-Verträgen sehr erfolgreich und das Pilotprojekt mit Net- und Notebooks lief hervorragend, so dass wir jetzt sukzessive in allen Shops zu 50 Prozent Handys und Mobilfunk und zu 50 Prozent Notebooks vermarkten.

CRN: Sind die Shops mit im Schnitt 60 Quadratmetern nicht zu klein, um eine Auswahl von Notebooks zu präsentieren?

Simon: In Spanien und Großbritannien läuft derzeit die Testphase mit größeren Shops von 200 bis 300 Quadratmetern, die ein noch größeres Portfolio abdecken und auch TVs und Spielekonsolen anbieten. Das ist in Deutschland noch nicht möglich. Wir testen hier, was können wir auf im Schnitt 50 oder 60 Quadratmetern alles anbieten. In Zukunft werden wir aber auch in Deutschland größere Shops haben. Denn beim Ausbau der derzeit 220 auf 500 Shops werden deutlich mehr Shops mit größerer Fläche dazukommen. Anfang Oktober eröffnen wir in Oberhausen einen Shop mit rund 150 Quadratmetern, der aber erweitert werden kann, um noch mehr Produkte zu zeigen.

CRN: Was ist aus den Plänen von Best Buy geworden, auch die Flächenmärkte nach Europa zu expandieren?

Simon: Dieser Plan gilt nicht für alle Länder gleichermaßen. Wir werden mit Großfläche in Großbritannien starten, aber nicht wie geplant schon dieses Jahr. Das wurde wegen der Wirtschaftskrise auf 2010 verschoben. In den anderen Ländern, darunter Deutschland, werden zunächst die bestehenden The Phone House Shops weiterentwickelt.



Ralf-Peter Simon, Geschäftsführer von The Phone House

CRN: Welche Rolle spielt der Online-Verkauf?

Simon: Im Moment noch keine große. Unser derzeitiges Online-Angebot ist auf das Providergeschäft und Services wie Vertragsverlängerung zugeschnitten. Einige Voraussetzungen für einen Online-Shop sind noch gar nicht gegeben. So sind dort beispielsweise noch keine Zahlungen mit Kreditkarte möglich. Wir stehen da noch am Anfang, wollen aber das Online-Angebot parallel zu den Läden ausbauen, um dort künftig das ganze Portfolio anzubieten, auch Produkte, wie TVs, für die viele Shops zu klein sind. ■

The Phone House Telecom GmbH
Münsterstraße 109
48155 Münster
Tel. 02506 922-0, Fax 02506 922-419
www.phonehouse.de

Chinesische Partner eingebunden

ERP-Hersteller SoftM erschließt chinesischen Markt

Der Münchner ERP-Hersteller SoftM hat mit dem Markteintritt in China begonnen und bereits ein erstes Vertriebsnetz für seine Java-basierte ERP-Software Semiramis geknüpft. Eine wichtige Rolle bei der Internationalisierung spielt die polnische Mutterfirma Comarch.

martin.fryba@crn.de

Die ERP-Software Semiramis von Hersteller SoftM, eine vollständig Java-basierte Lösung, ist nun auch für chinesische Unternehmen verfügbar. Ein entsprechendes Portal in der chinesischen Hochsprache Mandarin ist bereits live, an einer vollständigen lokalen Sprachversion von Semiramis wird kräftig gearbeitet.

SoftM-Marketingvorstand Ralf Gärtner rechnet bereits in diesem Jahr mit ersten Lizenz-einnahmen in China und schwärmt von einem großen Bedarf nach modernen ERP-Lösungen, die vor allem von mittelständischen Industrie- und Handelsunternehmen in China nachgefragt würden. SoftM sieht für seine vollständig in Java programmierte, webbasierte ERP-Software Semiramis, die auch als Software-as-a-Service eingesetzt werden kann, beste Voraussetzungen, um stark expandierenden chinesischen Firmen den Umstieg auf eine moderne, hochskalierbare Warenwirtschaftslösung zu erleichtern. »Die Unternehmen verwenden derzeit viele kleine Insellösungen, die nicht oder nur in geringem Maße miteinander verkettet sind und stellen gezielte Anforderungen an eine moderne integrierte Unternehmenslösung«, beobachtet Jochen Lichtscheidel, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens SSEA.

SSEA, mit Niederlassungen in Erlangen und Peking, hat als National Software Agent für SoftM den chinesischen Markt sondiert und war auch federführend bei der Suche nach ersten chinesischen Vertriebspartnern. Mit vier Software- und Systemhäusern, die im chinesischen IT-Markt seit langem etabliert sind, hat SoftM entsprechende Verträge unterzeichnet.

Eigene Niederlassungen in China muss SoftM in der Anfangsphase nicht unbedingt gründen. Die Betreuung der chinesischen Partner übernimmt die polnische SoftM-Muttergesellschaft Comarch an ihrem Sitz in Shanghai.

China ist in diesem Jahr das dritte Land, das SoftM im Rahmen einer verstärkten Internationalisierung erschließt. Zuvor wurde für

die ERP-Software Semiramis bereits in Italien und Russland ein Vertriebsnetz über Partner aufgebaut. ■

i SoftM
Messerschmittstraße 4
80992 München
Tel. 089 14329-0, Fax 089 14329-1113
www.softm.com

Ihr Schlüssel zu mehr Umsatz



Mit PayPal steigern Sie Ihren Umsatz nachweislich um bis zu 13 %*.

Erschließen Sie sich jetzt alle Vorteile:

- **Erweiterte Kundenbasis** – jeder dritte Online-Käufer in Deutschland hat ein PayPal-Konto.
- **Umfassendes Risikomanagement** – Sie sind geschützt bei Zahlungsausfall bei Lastschrift- und Kreditkartenzahlungen.
- **Große Zahlungsvielfalt** – Sie bieten immer die Zahlungsmethode an, mit der Ihre Kunden bezahlen möchten.
- **Einfache Einbindung** – Sie können PayPal ganz leicht selbst integrieren oder einfach in Ihrer Shoplösung frei schalten.

Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne: 0800 101 2108

(Kostenlos aus dem Festnetz der Deutschen Telekom)

Weitere Informationen unter www.PayPal.de/haendler

„Seit der Integration von PayPal Express hat sich die Anzahl der Bestellabbrüche um 10% verringert. PayPal ist die wichtigste Zahlungsmethode in unserem Shop.“

Daniel Stohl, Leiter Internetvertrieb Teamsport Nord

 www.teamsportnord.de
Der Teamsport-OnlineShop

PayPal



Online zahlen – einfach und sicher.



e.pages

INTERSHOP™

omeco

OXID
esales

xt:Commerce®
shopsoftware

STRATO AG

»Opportunity Registration Programm«

Symantec reduziert die Komplexität

Der Security- und Storage-Hersteller Symantec positioniert sich als Anbieter von Software-Lösungen zum Sichern und Verwalten von Informationen. Angesichts des immer breiteren Portfolios steigen allerdings für die Partner die Anforderungen an eine Zusammenarbeit mit Symantec. Gerade kleinere Händler müssen sich spezialisieren.

ulrike.wendel@crn.de

Die Zeiten als reiner Spezialist für Antiviren-Software liegen bei Symantec lange zurück. »Wir helfen den Kunden ihre Informationen abzusichern und zu managen«, schildert Bill Robbins, Executive Vice President Worldwide Sales bei Symantec, die strategische Ausrichtung des Herstellers. Das rasante Datenwachstum, steigende Compliance-Anforderungen und die immer rascheren Veränderungen der Sicherheitsbedrohungen seien für Unternehmen mit hohem Aufwand verbunden. »Wir bieten Lösungen an, die diese Komplexität reduzieren«, so der weltweite Vertriebschef im Gespräch mit *Computer Reseller News*. Seinen Wurzeln als Software-basierter Lösungsanbieter möchte Symantec dabei auch künftig treu bleiben.

»Wir wollen kein Applikations-Spezialist werden, keine Netzwerkfirma und auch kein Hardware-Hersteller«, sagt Robbins. »Wir werden weder mit HP konkurrieren noch mit Oracle.«



»Wir verlangen von unseren Partnern nicht, dass sie das gesamte Portfolio abdecken.«

Bill Robbins, Executive Vice President
Worldwide Sales bei Symantec

Mit der Übernahme von MessageLabs baut Symantec sein Engagement im Software-as-a-Service-Geschäft weiter aus. »Wir lassen unseren Kunden die Wahl«, erklärt Vertriebschef Robbins. Sie könnten eine Software entweder selbst kaufen, sie als Service beziehen oder auf eine Mischung

setzen. »Viele Kunden werden ihre Geschäftsprozesse in Zukunft teilweise auslagern«, sagt er. Da MessageLabs in der Vergangenheit stark auf Direktvertrieb gesetzt hat, ist Symantec gerade dabei, einen Channel aufzubauen.

Im Storage-Geschäft sieht Symantec vor allem Technologien

wie Deduplizierung und Storage-Virtualisierung im Aufwind. »Diese Lösungen werden heute schon stark eingesetzt, aber sie werden noch wichtiger werden«, prophezeit Bill Robbins.

Angesichts des breiten Portfolios ist die Zusammenarbeit mit Symantec für Reseller allerdings

nicht immer einfach. »Wir verlangen von unseren Partnern nicht, dass sie das gesamte Portfolio abdecken«, so Robbins. Zwar gibt es einige große Partner, die alle Symantec-Produkte verkaufen können, die Mehrheit der Händler ist allerdings auf bestimmte Themen spezialisiert. »Für viele Partner funktioniert es besser, wenn sie sich auf bestimmte Technologien konzentrieren«, weiß der Vertriebschef. Im Rahmen des neuen »Opportunity Registration Programm« belohnt Symantec seine Partner künftig in der Region EMEA mit höheren Rabatten. Platin-, Gold- und Silber-Partner können ihre Geschäftsmöglichkeiten eintragen und werden dafür stärker als bisher unterstützt. Neugeschäft wird ab sofort pro Geschäftsabschluss mit bis zu 33 Prozent mehr Rabatt vergütet. ■

i Symantec Deutschland GmbH
Humboldtstraße 6, 85609 Aschheim
Tel. 089 94302-0, Fax 089 94302-950
www.symantec.de

Portfolio-Erweiterung in 2010

BenQ fokussiert Projektoren-Geschäft

Das Projektoren-Business hat zurzeit die höchste Priorität bei BenQ. Der Hersteller setzt auf den Education-Markt, 3D und LED-Projektoren. Außerdem plant BenQ, das Portfolio in 2010 nicht mehr nur auf Monitore und Beamer zu beschränken.

nadine.kassian@crn.de

Der taiwanische Hersteller BenQ konzentriert sich in den kommenden Monaten auf das Beamer-Geschäft. Marktpotenzial sieht Geschäftsführer Thomas Müller künftig vor allem in den Bereichen Short Throw-Projektoren, 3D-Technologie, High Definition und LED. Getrieben von den Konjunkturprogrammen der Regierung investieren zurzeit vor allem Schulen in aktuelle Beamer-

Technologien wie White Boards und Short Throw-Projektoren. Im Gegensatz zu anderen europäischen Ländern wie England hat Deutschland in der Modernisie-



Thomas Müller, General Manager
Product Management DACH

rung von Schulen noch einen großen Nachholbedarf, den auch BenQ nutzen will, um beispielsweise mit Short Throw-Projektoren zu punkten. Zudem sollen die Beamer in Digital Signage-Projekten eine Rolle spielen, weil sie laut Müller kostengünstig sind und eine größere Projektionsfläche bieten, als Monitor-Lösungen. Als Product Manager zeichnet seit wenigen Wochen Rainer Schenk für das Beamer-Portfolio verantwortlich. Sein Vorgänger war vor kurzem zu Acer gewechselt.

Auch TV-Monitore

Im vergangenen Jahr hatte der Hersteller die Strukturen in der DACH-Region stark verschlankt (CRN berichtete). Die bis dahin eigenständige Schweiz wurde mit Österreich und Deutschland als

DACH-Region zusammengefasst. Der Deutschlandchef Oliver Barz und der Schweizer Geschäftsführer Thomas Müller leiten den DACH-Bereich seitdem gemeinsam. Auf der CeBIT hatte das Unternehmen angekündigt, sich in der DACH-Region künftig auf den Vertrieb von Monitor- und Beamer-Produkten zu beschränken. Doch wie Müller im Gespräch mit *Computer Reseller News* ausführt, ist der Rückzug aus anderen Segmenten nicht endgültig. Vor kurzem hat BenQ bereits zwei TV-Monitore auf den Markt gebracht. Die 21,5- und 23,6 Zoll-Displays eignen sich sowohl für PC-Anwendungen als auch als Fernsehgerät. Müller sieht diesen Schritt jedoch nicht als einen Vorstoß in Richtung TV-Geschäft. Es gehe vielmehr darum, Monitore mit Fernsehfunk-

tionen auszustatten. Schon im nächsten Jahr wird BenQ das Portfolio aber erweitern, es steht nur noch nicht fest, welche Produkte hinzukommen. »Es werden wieder Produkte hinzukommen, aber wir wollen uns jetzt nicht festlegen, welche es sein werden«, erklärt Müller gegenüber *Computer Reseller News*. Den Umbau des Partnerprogrammes sieht Müller als Erfolg (CRN berichtete). Jetzt arbeitet der Hersteller daran, ein Heimkino-Partnerkonzept aufzusetzen und vertieft durch ein eigenes AV-Partnerprogramm die Zusammenarbeit mit dem AV-Channel. ■

i BenQ Deutschland GmbH
Große Elbstraße 39, 22767 Hamburg
Tel. 040 822264-0, Fax 040 822264-288
www.benq.de

Fragwürdige Vertriebspraktiken

Apple nimmt Partnern Kunden weg

Nach dem Kauf eines Produkts ist es völlig normal, sich beim Hersteller zu registrieren. Apple geht neuerdings jedoch einen Schritt weiter und lenkt Fachhandels-Kunden direkt auf seinen Online Store.

joachim.gartz@crn.de

Der Computerhersteller Apple betreibt neuerdings Lead-Generierung auf umgekehrtem Weg. Im Idealfall sollte der Hersteller seinen Handelspartnern Kunden vermitteln. Weniger schön ist es allerdings, wenn ein Hersteller Kunden, die ein Produkt beim Fachhandel erworben haben, dazu ermuntert, den nächsten Kauf doch bitteschön bei Apple direkt zu tätigen. *Computer Reseller News* liegt ein Dokument vor, das neuerdings Kunden erhalten, die bei einem Apple-Fachhändler einen Computer gekauft haben. Es handelt sich dabei um einen Fragebogen, in dem insgesamt elf

werbung keine Freunde in seinem fragilen Fachhandelsnetz. »Ein Registrierung beim Hersteller ist ein normaler Vorgang. Dass

Fachhandels-Kunden von Apple auf diese Weise angesprochen werden mit dem offensichtlichen Ziel, dem Fachhandel Kunden

wegzunehmen, ist allerdings neu«, erklärt Apple-Fachhändler Reinhard Weidinger, Geschäftsführer von In Time in München. ■

i Apple Computer GmbH
Arnulfstraße 19
80355 München
Tel. 089 99640-0, Fax 089 99640-180
www.apple.de



In Time-Geschäftsführer Reinhard Weidinger ärgert sich über Apple

Kombinationen von vier Lieferoptionen für einen Rechner vom Kunden bewertet werden sollen. In der Einleitung zum Fragebogen heißt es: »Sie haben Ihren Rechner beim Händler XY gekauft. Wählen Sie bitte Optionen (...), wenn Sie den Kauf eines Computers im Apple Online Store oder bei Apple Telesales in Erwägung ziehen würden.«

Mit anderen Worten: Lieber Kunde, diesmal hast Du zwar noch bei einem Fachhändler gekauft, aber entscheide Dich doch bitteschön bei Deinem nächsten Kauf dazu, lieber direkt bei Apple einzukaufen. Neben der Stärkung des Direktvertriebs durch den weiteren Ausbau der Apple Retail Stores – für den zukünftigen Standort Frankfurt wird derzeit ein »Store Manager mit Visionen« gesucht – macht sich Apple mit dieser Form von Kundenab-

DAS RECHNET SICH FÜR SIE!

DER FS-2020DN
JETZT AB
429.-*

DER FS-2020DN/KL3
JETZT AB
539.-*



KONKURRENZLOS NIEDRIGE SEITENPREISE

*Händlereinkaufspreis inkl. UHG 10,- € zzgl. der gesetzlichen MwSt., Irrtum und Änderungen vorbehalten.

FS-2020DN/KL3 inkl. 3 Jahre-vor-Ort-Service

- ▶ Bis zu 35 Seiten A4 pro Minute mit 1.200 dpi Auflösung
- ▶ Standardmäßig integrierte Duplex-Einheit
- ▶ USB 2.0 und parallele Schnittstelle, Netzwerkschnittstelle
- ▶ 128 MB Seitenspeicher, maximal 1.152 MB, Festplatte optional
- ▶ 600 Blatt Papierkapazität, maximal 1.100 Blatt
- ▶ USB-Host für den direkten Druck ohne PC
- ▶ Geringste Druckkosten seiner Klasse

ACTEBIS[®] PEACOCK ALSO b.com Copynet
digital solutions

COS INGRAM MICRO SYSTEMAM Tech Data Tekno
COS Distribution GmbH

www.kyochap.de
KYOCERA MITA DEUTSCHLAND GmbH
Channel-Informationline: Tel. 01805-177877 (14 Cent/Min.)

RECHNEN SIE MIT UNS.

KYOCERA

Erster Partnertag in Köln

Open-Xchange trotz Krise im Aufwind

Der Software-Hersteller Open-Xchange rechnet für dieses Jahr mit einem Wachstum um 50 Prozent. Gerade in der Krise beobachtet das Unternehmen eine steigende Nachfrage nach Open Source-Lösungen.

michael.hase@crn.de

In der Krise nimmt die wirtschaftliche Entwicklung vieler IT-Unternehmen nur eine Richtung: abwärts! Von diesem Trend konnte sich Open-Xchange nicht nur leicht abkoppeln. Vielmehr wird der Anbieter von Mail- und Collaboration-Lösungen in diesem Jahr um rund 50 Prozent wachsen, wie der CEO Rafael Laguna de la Vera im Gespräch mit *Computer Reseller News* mitteilt. »Viele Anwender geben gerade ihre Zurückhaltung auf, sich mit Open Source-Alternativen zu Microsoft Exchange oder IBM Lotus Notes zu befassen«, berichtet der

Dass IT, Econtec, Pro-Ite, Siegenetz, SoIT und Sourcegarden.

Jetzt lädt der Software-Anbieter seine Partner am 8. Oktober erstmals zu einem »Summit« nach Köln ein (siehe Termine, Seite 31). Mit etwa 140 Teilnehmern rechnet man bei Open-Xchange. Neben Resellern werden in der Domstadt auch Technologiepartner wie Parallels, Rack-Soft, SEP, Univention und Pyramid vertreten sein. Gemeinsam mit dem Freiburger Hersteller Pyramid bietet Open-Xchange demnächst eine Hardware-Appliance an, auf der die Collaboration-Lösung der

Server. Mittlerweile nutzen auch die privaten 1&1-Kunden die Mail-Technologie von Open-Xchange. Im Zuge der Zusammenarbeit mit dem Web-Hoster hatte das Nürnberger Unternehmen bereits Anfang 2006 damit begonnen, sein Kernprodukt von Grund auf neu zu entwickeln und Hosting-fähig zu machen.

Ein riskantes Projekt. Doch dem Unternehmen gelang es, neben 1&1 auch Hosting-Anbieter in den USA, Frankreich, der Schweiz und Japan als Partner zu gewinnen. In diesem Monat geht in Deutschland der Provider Versatel mit einem gemeinsamen Angebot live, so dass für Open-Xchange noch einmal 1,5 Millionen Nutzer hinzukommen. Dadurch summiert sich die Zahl insgesamt auf 11,5 Millionen. Laguna rechnet damit, bis Ende 2009 auf 15 Millionen Nutzer zu kommen, was für das gesamte Jahr nahezu eine Verdoppelung bedeutet. In der Pipeline befinden sich derzeit laut dem CEO mehrere internationale Vertriebsprojekte, an denen insgesamt ein Volumen von zehn Millionen Nutzern hängt.

Das Hosting-Geschäft und den klassischen Reseller-Channel sieht Laguna nicht als konkurrierende Geschäftsmodelle an. Vielmehr möchte der Unternehmenschef auch seine Vertriebspartner dazu motivieren, ihren Kunden die Open-Xchange-Lösung als gehostete Services anzubieten.



»So banal es klingt: Die Krise hilft uns.«

Rafael Laguna de la Vera, CEO von Open-Xchange

Hosting-Geschäft und Reseller-Channel sind ergänzende Geschäftsmodelle

Open-Xchange-Chef. »So banal es klingt: Die Krise hilft uns.«

Dass sich für Open Source-Unternehmen derzeit Türen öffnen, die ihnen bislang verschlossen waren, berichten auch andere Anbieter wie Sugar CRM oder Alfresco. Bei Open-Xchange profitieren von diesem Trend automatisch auch die Partner. Denn der Nürnberger Collaboration-Spezialist vertreibt ausschließlich indirekt. Weltweit kommt Open-Xchange inzwischen auf einige hundert Partner. Mit etwa hundert macht der Anbieter regelmäßig Geschäft, etwa 20 zählen zu den Top-Partnern. In Deutschland sind das die Systemhäuser

Nürnberger bereits fix und fertig installiert ist. »Mit dieser Kooperation erschließen wir ein ganz neues Reseller-Segment«, ist CEO Laguna überzeugt. Vor allem Fachhändler, die Erfahrung im Vertrieb von Security oder Storage-Appliances haben, möchte der Unternehmer gewinnen.

Zum Erfolg von Open-Xchange trägt aber nicht nur der Reseller-Channel bei. Im Frühjahr 2007 betrat der Anbieter erstmals ein neues Geschäftsfeld: Damals ging der Hosting-Provider 1&1 mit der Lösung Mail-Xchange an den Start. Das Collaboration-Angebot für kleine Unternehmen basiert auf dem Open-Xchange

Gegenüber großen Providern seien die Systemhauspartner weitaus flexibler, wenn es sich darum handelt, Service Levels mit Geschäftskunden individuell zu vereinbaren, erläutert Laguna. »Dazu wären große Hosting-Unternehmen wie 1&1 oder Versatel im Massengeschäft gar nicht in der Lage.«

Tatsächlich setzen einige Partner wie etwa Econtec aus Nürnberg oder Siegenetz aus Siegen bereits auf das Hosting-Modell. Im Prinzip müssen die Fachhändler dafür nicht einmal ein eigenes

Rechenzentrum unterhalten. So arbeitet Open-Xchange seit kurzem mit Mesh Solutions, einem Anbieter von Rechenzentrums- und Internet-Services, zusammen. Das Düsseldorfer Unternehmen hostet die Collaboration-Lösung als so genannten White Label-Service, den Reseller der Nürnberger unter eigener Marke vertreiben können. ■

Open-Xchange AG
Maxfeldstraße 9, 90409 Nürnberg
Tel. 0911 18014-00, Fax 0911 18014-19
www.open-xchange.com

Distributions-Verträge

Ingram Micro ist Storage-Partner von IBM

IBM und Ingram Micro haben ihre bestehende Vertragspartnerschaft um die IBM General Storage-Produkte erweitert. Ab sofort können Kunden nun Bandspeichersysteme der Midrange-Klassifizierung, SAN Volume Controller (SVC), SAN Switche und Plattensysteme bis zur DS6000er Modellserie über den Dornacher Broadliner beziehen. »Wir freuen uns sehr über diese Vertragsverweigerung«, kommentiert Uwe Kannegießer, Director Value Added Distribution bei Ingram Micro, »weil wir unser Konzept ›Alles-aus-einer-Hand‹ nun mit diesem Schritt auch umfassend im IBM-Bereich umgesetzt sehen.«

Zum Start des neuen Angebotes launcht Ingram Micro ein IBM Hardware-Portal. Angefangen von Produktinformationen über die neuesten Aktionen bis hin zu Veranstaltungen ist dort alles Wichtige zu den IBM Hardware-Produkten & Services zu finden: www.ingrammicro.de/ibm. Im Rahmen des Ingram-Assemblierungsservices »IM.assembly« können sich Ingram Micro-Kunden jetzt auch IBM Server und Storage-Produkte anfertigen lassen. Die Systeme werden entsprechend den Wünschen von Ingram Micro assembliert, von zertifizierten Servicetechnikern getestet und direkt an die gewünschte Adresse geliefert. Für Rückfragen und Informationen steht das Ingram Micro IBM Projektteam unter der Telefonnummer 089 4208-2580 oder der Mailadresse ibm.projekte@ingrammicro.de zur Verfügung. ■

NT plus mit neuen Herstellern

NT plus hat einen Distributionsvertrag mit der niederländischen Firma Carcomm BV unterzeichnet. Damit vertreibt NT plus ab sofort ein erweitertes Angebot an Zubehör für mobile Kommunikationslösungen wie Navigationssysteme, Handys, PDAs und Smartphones. CarComm bietet auch Produkte für Telematik-Anwendungen im professionellen Bereich an. Diese Profi-Lösungen sollen Händler ansprechen, welche die Betreuung von mobilen Kommunikationslösungen in LKW-Flotten oder Kleintransportern anbieten.

Neu im Vertriebsortiment des Osnabrücker Distributors sind auch die Produkte von Kabel Deutschland. Der Kabelnetzbetreiber bietet Breitband-Internet, Telefonie und Mobilfunk-Dienste aus einer Hand an und sei eine sinnvolle Ergänzung zu dem bestehenden Angebot bei NT plus.

»Mit Kabel Deutschland können unsere Fachhändler auf ein noch breiteres Produktportfolio zugreifen. Neben Kommunikationsdiensten bietet Kabel Deutschland auch digitales Fernsehen sowie Breitband-Internet über das TV-Kabel an«, sagt Steffen Ebner, Bereichsleiter Produktmanagement und Beschaffung Consumer-Produkte bei NT plus. ■

Neues Portal am Start

Oracle weitet Angebot für Mittelstand aus

Mit einem neuen Portal will Oracle mittelständische Kunden und Partner noch besser informieren. Das Konzept ist aber noch ausbaufähig. Die Geschäftsentwicklung in der Region EMEA sei gut.

martin.fryba@crn.de

Laut eigener Aussage hat Oracle seit dem Start des »Accelerate Program« vor drei Jahren bereits mehr als 25.000 Kunden aus dem Mittelstand gewinnen können. Mit der nun gestarteten Erweiterung dieser Initiative versucht der Software-Hersteller weitere Kunden aus diesem Segment an sich zu binden.

Zu den neuen Oracle »Accelerate Solutions« gehören Lösungen für Business Intelligence, Enterprise Performance Management und CRM On Demand sowie eine neue HP und Oracle »Consulting Accelerate Solution« für die industrielle Fertigung.

In einem neuen Portal will Oracle mittelständischen Kunden und Vertriebspartnern eine schnelle Orientierung über das Lösungsangebot von Oracle bieten. Das nach Regionen und Branchen gegliederte Portal informiert über Einführungswerkzeuge und branchen- sowie regionstypische, praxisorientierte Prozessabläufe, mit denen Einführungszeiten, Komplexität, Kosten und Risiken bei IT-Projekten minimiert werden. Zur Erweiterung gehören auch Finanzierungsangebote sowie Informationen zur Einführungsmethodik. Die Informationen für den deutschen Markt erstrecken sich dabei lediglich auf die Branchen Pharma und Medizin sowie Oracles ERP-Produkte. Eine deutsche Sprachversion des Mittelstandsportals gibt es nicht.

»Starke Nachfrage«

Mit der derzeitigen Geschäftsentwicklung ist der Hersteller zufrieden: Oracle verzeichnete im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2010, das zum 31. August 2009 endete, eine »anhaltend starke Nachfrage zahlreicher Branchen in der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA)«, so der Hersteller. In dieser Region implementierten Unternehmen bevorzugt Database, Fusion Middleware, Enterprise Performance Management und Business Intelligence. ■

Oracle Deutschland GmbH
Riesstraße 25
80992 München
Tel. 0180 2672253, Fax 0180-2-672329
www.oracle.com

WLAN XXL – das ganze Paket

FRITZ!Box, FRITZ!WLAN Repeater, FRITZ!WLAN USB Stick



AVM solutions
tour 2009
08.09.09 - 29.10.09

Die neue FRITZ! Generation
live erleben!

Jetzt anmelden unter:

www.avm.de/tour

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-Minireceiver 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 (802.11n, Draft 2.0) für bis zu 300 MBit/s, mit integriertem DSL-Modem
- Unterstützt auch die gängigen WLAN-Standards 802.11g/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 Informationen zu AVM-Produkten, Support, Schulungen und Downloads finden Sie auf www.avm-partner.de, dem exklusiven Partnerportal für Fachhändler.

FRITZ! Produkte können Sie bei folgenden Distributoren bestellen:

TAROX

Tech Data

INGRAM
MICRO

NTplus
Der Quality Partner

ACTEBIS
PEACOCK

KOMSA
DIE BESSERE VERBINDUNG

09/029

www.avm.de

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





Foto: istockphoto.com/pixdeluxe

Funkwerk Dabendorf vernetzt Autos

michaela.wurm@crn.de

Auf der Frankfurter Automobilmesse IAA 2009 demonstrierte Funkwerk Dabendorf Anwendungen für mobile Datendienste sowie die Vernetzung von Kommunikations- und Entertainment-Geräten im Auto. Mit den Lösungen können immer mehr Online-Anwendungen über eine Mobilfunkverbindung auch im Fahrzeug genutzt werden. Basis für eine stabile Netzanbindung ist der von Funkwerk Dabendorf entwickelte Compenser, eine speziell auf die Mobilfunkverbindung im Fahrzeug ausgelegte Verstärkertechnik, mit der auch bei hohen Geschwindigkeiten eine stabile Mobilfunkverbindung hergestellt werden kann. Ebenfalls auf der IAA zeigte der Brandenburger Hersteller einen UMTS-W-LAN-Router, der noch in diesem Jahr als serienreife Lösung für die Ausrüstung von Fahrzeugen ab Werk zur Verfügung stehen soll. ■

Becker-Navi für Trucker

michaela.wurm@crn.de

Mit dem »Becker Traffic Assist Z 302« hat der Navigationsanbieter Becker sein erstes mobiles Navigationsgerät speziell für LKWs und Transporter vorgestellt. Das Portable Navigation Device (PND) bietet spezielle Funktionen für LKWs, wie Nutzerprofile für verschiedene Fahrzeuge. Fernfahrer können für ihr LKW-Profil dann Angaben zur Höhe, Breite, Länge, Achsenanzahl, Gewicht und auch Vorschriften für Gefahrgut-Transporte anlegen, die bei der Routenberechnung berücksichtigt werden. Erstmals im Lieferumfang enthalten ist auch eine 360°-Funkfernbedienung, mit der sich nahezu alle Funktionen des PNDs steuern lassen. Dank Bluetooth kann der Traffic Assist Z 302 zudem als Freisprecheinrichtung genutzt werden, die nicht nur Anrufe, sondern auch SMS annimmt und vorliest. Das neue Becker-Navi ist voraussichtlich ab Oktober zum Preis von 499 Euro (UVP) erhältlich. ■

Strategien für einen schwierigen Markt

Potenzial für Navigationslösungen

Die Nachfrage nach mobilen Navigationslösungen hält an, aber die Anbieter leiden unter steigendem Wettbewerbs- und Preisdruck. Neue Features und Anwendungsmöglichkeiten, wie Geocaching, bieten für Hersteller und Händler aber auch Chancen, in dem schwierigen Markt zu bestehen.

michaela.wurm@crn.de

Navigationslösungen sind die begehrteste IT-Anwendung im Auto, noch vor sicherheitszentrierten Fahrzeug-Anwendungen. Das ergab eine Umfrage des IT-Marktforschungsunternehmens Gartner unter 2.000 Konsumenten in Deutschland und den USA im ersten Quartal 2009. Nach den hohen Wachstumszahlen in den vergangenen Jahren scheint der Markt für Navigationslösungen seinen Höhepunkt erreicht zu haben. Laut dem Branchenverband Bitkom geht die Zahl der verkauften Navigationsgeräte erstmals zurück. Dieses Jahr werden 4,2 Millionen Exemplare abgesetzt, 2008 waren es noch 4,3 Millionen.

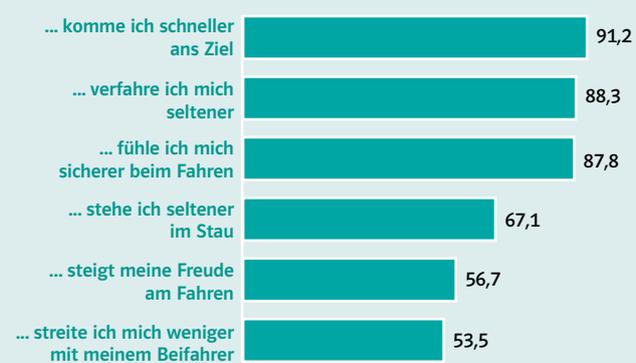
»Nach den steilen Zuwächsen in den vergangenen Jahren bekommen Navigationsgeräte die Konkurrenz der Handys zu spüren«, so Bitkom-Präsident August-Wilhelm Scheer. Allein von 2006 bis 2008 sind in Deutschland mehr als zehn Millionen Navigationsgeräte verkauft worden. Einer aktuellen Bitkom-Studie zufolge verfügt bereits jeder vierte Haushalt (26 Prozent) über ein tragbares Navigationsgerät.

Vor allem bei einfachen Einsteiger-Navis gehen die Verkaufszahlen allmählich zurück, gleichzeitig sinken die Preise. Während ein Navi im Jahr 2006 durchschnittlich noch annähernd 400 Euro kostete, zahlen die Käufer heute im Schnitt nur noch rund 175 Euro. Einsteigermodelle gibt es bereits für unter 100 Euro.

Auch die Analysten von Gartner prognostizieren eine weitere Konsolidierung und sinkende Margen auf dem Markt für Navigationslösungen. Wachsender Wettbewerb, unterschiedliche Geräteplattformen und wenig differenzierte Angebote machen den Sektor zunehmend zu einem Massenmarkt und stellen die Anbieter vor neue Herausforderungen. Gartner rechnet deshalb in den kommenden zwei Jahren mit einem weiteren Preisverfall und sinkenden Margen für PNDs. »Der Retail-Preis für ein Entry-Level PND-Produkt kann 2012 bis auf 49 Dollar sinken. Das sind gerade mal zehn Prozent von dem, was ein Standard-PND noch 2004 im Durchschnitt gekostet hat«, erklärt Thilo

Durch Navigationsgeräte und Fahrassistenten...

Angaben in Prozent, Basis: 301/400 Befragte



Quelle: Bitkom/Aris / © CRN-Grafik 40/2009

Koslowski, Research Vice President von Gartner. Der Preis für Low-End-PNDs könnte sogar noch darunter liegen, wenn diese mit begrenztem Karten-Material, weniger Content, wie Point-of-Interests, und kleinen Displays angeboten würden.

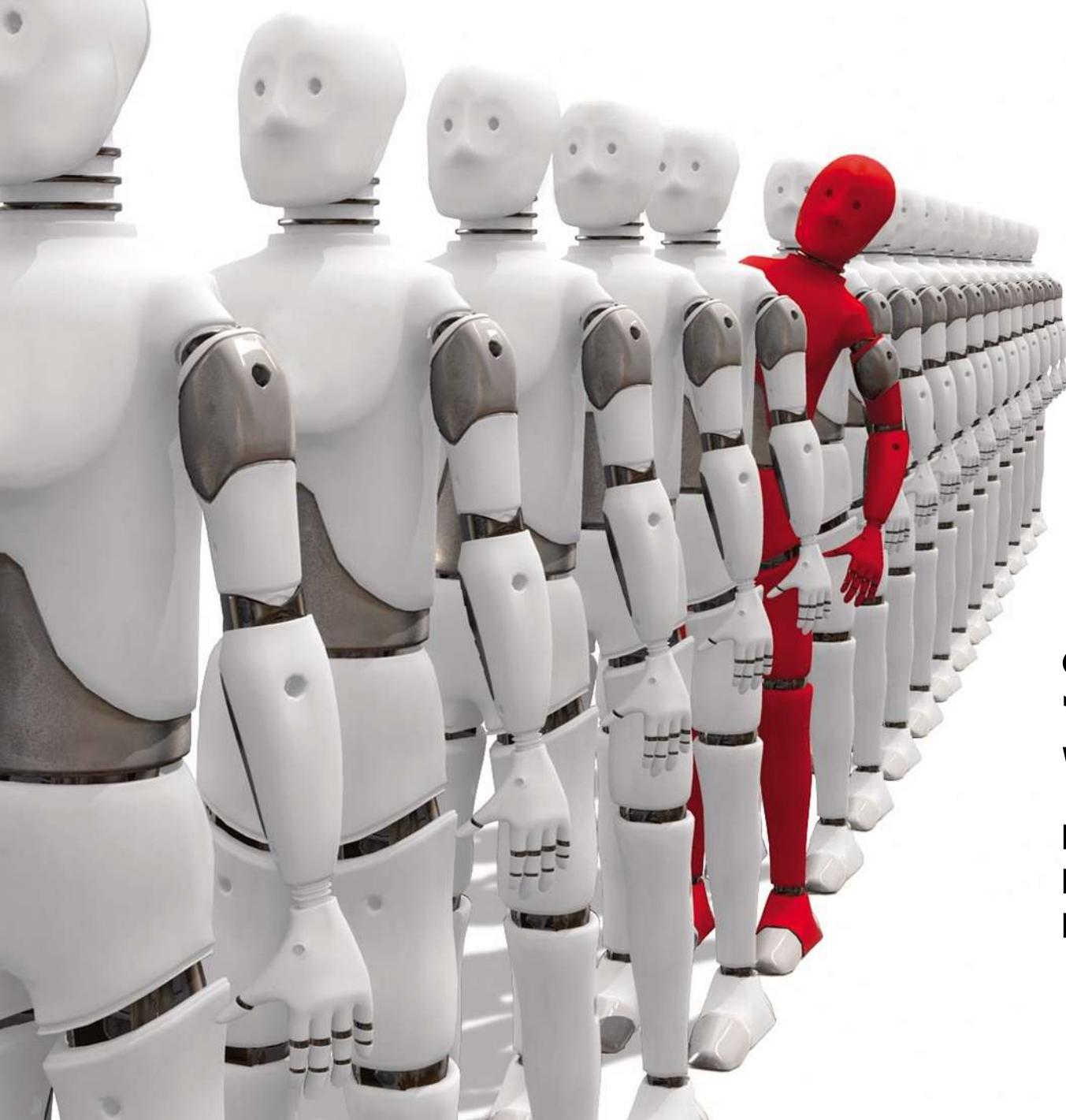
Navis verlassen das Auto

Eine Vielzahl neuer Produkte mit größeren Displays und Zusatz-Features, wie 3D-Darstellung, TV-Tuner oder Spritspar-Funktionen, sowie neuen Anwendungsmöglichkeiten, versprechen für das kommende Weihnachtsgeschäft trotzdem noch gute Absatzchancen. Die großen PND-Hersteller reagieren auf die Herausforderungen des Marktes mit einer ständig wachsenden Produktpalette, die alle Zielgruppen und Preisbänder abdeckt. Spezielle Navis für Motorradfahrer und Biker, sowie für Wandertouren, Segler oder Golfer decken mittlerweile viele Nischenmärkte ab. Viele Hersteller haben auch robuste Geräte für alle Arten von Outdoor-Anwendungen im Angebot. Ein Trend im Navigationsmarkt, den auch Händler im Auge behalten sollten, ist das sogenannte »Geocaching«.

Die moderne Form der Schatzsuche mit Hilfe von GPS-Geräten zieht seit einigen Jahren immer mehr Menschen in ihren Bann. Nicht nur Jugendliche und Familien mit Kindern verbringen ihre Freizeit mit dem neuen Outdoor-Hobby, auch Unter-

nehmen setzen den Trendsport für Mitarbeiter-, Kunden- und Werbeveranstaltungen ein. Geocaching funktioniert wie eine Schnitzeljagd. Auf einschlägigen Seiten wie www.geocaching.com, www.geocaching.de oder www.open-caching.de kann man nachsehen, ob es Caches in einer bestimmten Gegend gibt. Dort ist eine Beschreibung inklusive Schwierigkeitsgrad sowie die Koordinaten hinterlegt. Mit Hilfe eines GPS-Empfängers machen die Geocacher sich anschließend auf die Suche. Dabei müssen zuvor oder unterwegs oft Rätsel und kleine Aufgaben gelöst werden. Der Cache selbst ist in der Regel eine kunstvoll versteckte wasserdichte Dose mit einem Logbuch und, je nach Größe, einigen kleinen »Schätzen«. Ist der Cache gefunden, trägt der Finder sich ins Logbuch ein, entnimmt einen der »Schätze« und hinterlässt dafür etwas anderes. Anschließend wird alles wieder sorgfältig verpackt und versteckt. Allein auf www.geocaching.com sind derzeit weltweit rund 900.000 aktive Caches gelistet, etwa 100.000 davon befinden sich in Deutschland.

Mittlerweile gibt es die ersten »Geocaching«-Großevents, wie das Ende September 2009 erstmals durchgeführte Garmin GPS-Festival auf der Essener Zeche Zollverein. ■



Server, die weiter denken.

Rack optimierte, hochintegrierte
Intel® Serversysteme mit den neuen
Intel® Xeon® 5500 Prozessoren

Intelligenter als je zuvor.

Die neuen Intel® Xeon® 5500er-Prozessoren passen die Serverleistung automatisch an die Anforderungen der Anwendungen an. Damit steht bei Bedarf maximale Leistung zur Verfügung, während ansonsten eine Menge Energie gespart wird.

Schneller als je zuvor.

Dank neuer Intel Technologien wie der Intel® Turbo-Boost-Technik erhöht sich die Prozessorfrequenz und die Geschwindigkeit. Mit ihrer enorm skalierbaren Leistungskapazität sind die neuen Intel® Xeon® 5500 Prozessoren die ideale Wahl für unternehmenskritische und datenintensive Anwendungen.

Rentabler als je zuvor.

Die Intel® Virtualisierungstechnik (Intel® VT) macht es einfach, eine effiziente und skalierbare virtualisierte Infrastruktur aufzubauen, die kosteneffektiv arbeitet und für hohe Leistung ausgelegt ist.

Intel Server Systeme SR1600UR, SR1625UR, SR2600UR und SR2625UR:

- Unterstützt bis zu 2 Intel Xeon 5500er Prozessoren
- Highspeed PCI Express 2.0 I/O (bis zu 5 Steckplätze)
- Enorm skalierbarer DDR3 Speicher (12 DIMMs)
- 2 mal bessere Virtualisierungs-Performance¹
- Bis zu 90% niedrigere Betriebskosten² und viele weitere Vorteile

Mehr erfahren Sie unter www.intel.de/xeon



Distributed by Microtronica
A DIVISION OF ARROW



MICROTRONICA A DIVISION OF ARROW Central Europe GmbH
Headquarters Central Europe • Max-Planck-Straße 1-3 • 63303 Dreieich
Tel. +49 6103 304-8411 • Fax +49 6103 304-8581
info-germany@microtronica.com

The Power of Personal Care

MICROTRONICA
A DIVISION OF ARROW

Es gelten die AGBs der MICROTRONICA GmbH. Irrtümer und Druckfehler vorbehalten. ¹ Performance results on VMmark benchmark. Xeon X5470 data based on published results. Xeon X5570 Intel internal measurement. (Feb 2009): HP Proliant ML370 G5 server platform with Intel Xeon processors X5470 3.33GHz, 2x6MB L2 cache, 1333MHz FSB, 48GB memory, VMware ESX V3.5.0 Update 3 Published at 9.15 @ 7 tiles vs Intel® Xeon® processor X5570, 2.93 GHz, 8MB L3 cache, 6.4GPI, 72GB memory (18x4GB DDR3-800), VMware ESX Build 140815. Performance measured at 19.51 @ 13 tiles. ² Quelle: Intel, Januar 2009. Vergleich beim Ersetzen von neun 4 Jahre alten Servern mit Xeon Single-Core-Prozessoren durch einen Server mit einem neuen Intel Xeon 5500er-Prozessor. Die Werte wurden basierend auf internen Untersuchungen von Intel abgeschätzt und haben rein informativ Charakter. Der Leistungsvergleich in bops (business operations per second) erfolgte mit SPECjob2005. Die geschätzte Zeitdauer von 8 Monaten für das Erreichen der Rentabilitätsschwelle beruht auf Abschätzungen von Intel im November 2008, wobei die erzielten Kosteneinsparungen bei der Energieversorgung, Kühlung und Betriebssystemlizenzierung durch eine 9:1-Serverkonsolidierung mit den Kosten für die Anschaffung eines neuen Servers mit Intel® Xeon® 5500er-Prozessoren verglichen wurden. Alle Ergebnisse werden lediglich zur informativen Übersicht zur Verfügung gestellt. Unterschiede im Hardware- und Software-Design oder der Konfiguration des Systems können die tatsächlichen Leistungswerte und Kosteneinsparungen beeinflussen. Intel, das Intel-Logo, Xeon und das Xeon-Logo sind Marken der Intel Corporation in den USA oder anderen Ländern.

ZyXEL

Internet-Zugangs- und Abrechnungslösungen für den gesamten Außenbereich

- > Campingplätze und Yachthäfen
- > Gastronomie mit Außenbereich
- > Hotel- und Ferienanlagen
- > Jugendherbergen

Grenzenlose Freiheit für Ihre Gäste

ZyXel

Outdoor-Kampagne für WLAN im Freien

Der Bedarf an drahtlosen Internetzugängen macht auch in der freien Natur nicht halt. Netzwerkspezialist ZyXel startet jetzt eine Kampagne für sein wetterfestes WLAN-Equipment. Die Hardware-Basis für die Kampagne bildet der Outdoor Dual-Radio Access Point »NWA-3550«. Das Gehäuse ist UV-geschützt und kälteresistent sowie wasser- und staubdicht. Der Access Point verfügt über eine große Auswahl an Zubehör, von Antennen über Kabel bis hin zu Überspannungsschutz-Einrichtungen. In Zusammenspiel mit der Hotspot-Lösung »G4100 v2« bringt der »NWA-3550« WLAN in Umgebungen wie Campingplätze oder Café-Terrassen.

Gleichzeitig unterstützt ZyXel auch seine Händler dabei, die Produkte ins Freie zu bringen. So spricht der Hersteller in einer Mailing-Aktion gezielt Einrichtungen wie Campingplätze, Ferienparks und Yachthäfen an.

Unter www.zyxel-outdoor.de erhalten interessierte Händler Informationen darüber, welches Equipment zur Verfügung steht und wie ZyXel den Handel in Projekten unterstützt. Dort können sich Reseller auch registrieren und auch die Outdoor-Broschüre downloaden. ZyXel bietet außerdem spezielle Schulungen rund um das Thema Outdoor. Die ersten Termine finden am 6. Oktober in Hamburg und am 17. November in Nürnberg statt. ■

www.zyxel.de

Aetka

Blackberry-Vermarktung leicht gemacht

Die Fachhandelskooperation Aetka hat mit dem Blackberry-Hersteller Research in Motion (RIM) und T-Mobile ein exklusives Vermarktungspaket für ihre Partner zusammengestellt. Die Initiative »Mobiles Internet für alle« will die Partner mit Hilfe von Trainings, Demogeräten und PoS-Material zu Verkaufsprofis für die Blackberry-Produkte plus die passenden Tarife von T-Mobile machen. Ein wichtiger Teil des exklusiven Vermarktungspakets ist ein Blackberry-Vorführergerät inklusive eines Datentarifs von T-Mobile. Damit können die Partner ihren Kunden live zeigen, wie einfach es ist, mit

Blackberry-Smartphones E-Mails zu lesen, online zu gehen oder andere mobile Anwendungen auszuführen. Die Pakete enthalten jeweils ein Vorführergerät, eine Intensivschulung zu Blackberry-Geräten, ein Verkaufs-Coaching am Point of Sale, umfangreiches PoS-Material sowie exklusive Angebote. In den ersten beiden Wochen nach dem Aktionsstart veranstaltet die Fachhandelskooperation zusammen mit RIM und T-Mobile bundesweit fünf Schulungen an den Standorten Berlin, Hannover, Hartmannsdorf, Bonn und München. Ein Produkttraining direkt am Point of Sale im Ladengeschäft

ergänzt die eintägige Intensivschulung.

Interessierte Aetka-Partner können sich ab sofort auf die jeweils zehn Teilnehmerplätze der vier Regionen Süd, Ost, West und Nord bei ihrem Aetka-Kundenbetreuer bewerben. Die Aktion läuft noch bis 30. Januar 2010. Während dieses Zeitraums erhalten die teilnehmenden TK-Fachhändler spezielle Aktionsangebote und haben die Möglichkeit, bei Erreichen definierter Zielstaffeln ihre Marge zu erhöhen. ■

www.aetka.de

Lexmark und System

90 Tage Zahlungsziel

Ab dem Spätsommer bietet Druckerhersteller Lexmark seinen Fachhändlern erneut die Promotion »Lager ohne Kosten« an. Mit der Aktion will das Unternehmen seine Ankündigung der neuen Tintenstrahl-All-In-One-Drucker unterstützen. System und Lexmark bieten Händlern ab sofort bis zum 31. März 2010 die Möglichkeit, Laser- und Tintenstrahl-Drucker mit einem verlängerten Zahlungsziel von 90 Tagen zu kaufen. Geräte, die in diesem Zeitraum nicht verkauft werden, nimmt System zurück.

Zudem genießen teilnehmende Fachhändler weitere Vorteile wie günstige Sonderkonditionen mit bis zu 50 Prozent Rabatt für Demogeräte sowie neue, verkaufsfördernde POS-Materialien. Weiterhin entfallen im Rahmen der Aktion die Lieferkosten. Das Vorteilsprogramm gilt für alle Fachhändler, die mindestens

acht Aktionsgeräte bei System bestellen. Ab acht Geräten erhält der Reseller ein Demogerät, ab zehn Geräten und mehr kann er ein zweites Demogerät bestellen.

Die Aktion »Lager ohne Kosten« soll Händlern helfen, die neuen All-in-One-Geräte der S- und Pro-Serie von Lexmark auf den Markt zu bringen. Um den Händler ein breites Portfolio an die Hand zu geben, erstreckt sich die Promotion auch auf einen Teil der Lexmark-Laserprodukte. Hierzu zählen die Modelle »E260d«, »E260dn«, »X204n«, »X264dn«, »X464de«, »C540n« und »X544n«. Weitere Informationen finden Reseller unter www.lexmark-partner.de/lok. ■

www.lexmark.de

Aetka macht seine Partner fit für die Vermarktung von »Mobile Internet«



Devil, Samsung »Creative-Cash-Cup« belohnt fleißige Händler

In Kooperation mit Samsung startet Distributor Devil die Fachhandels-Promotion »Creative-Cash-Cup«. Noch bis 31. Oktober 2009 können Partner, die Festplatten (HDD) und Laufwerke (ODD) von Samsung bei Devil einkaufen, damit Cash Coins sammeln. An speziellen Aktionstagen oder auf ausgewählte Produkte gibt es Optionen auf zusätzliche Cash Coins. Interessenten können sich über die Aktions-Website <http://samsung.devil.de> registrieren, die nur für eingeloggte Shop-Nutzer erreichbar ist. Partner sehen nach dem Login den aktuellen Konto-stand ihrer Coins. Wer im Aktionsverlauf mindestens 5.000 Cash-Coins kumuliert, erhält pro 100 Coins einen Werbekostenzuschuss in Höhe von 2,50 Euro.

Einen weiteren Anreiz für registrierte Fachhändler des »Creative-Cash-Cup« bietet der Kreativ-Wettbewerb. Unter allen Partnern, die individuelle Layouts ihrer eigenen Kundenwerbung für die entsprechenden Samsung-Produkte einreichen, verlost Devil Sachpreise, wie den Samsung 32-Zoll-LCD-TV »LE32B450«, aus der schicken Samsung S1-Serie die externe 1,8-Zoll-Festplatte mit

120 GByte sowie den externen Samsung Slim-DVD-Brenner SE-S084C und diverse Marketingartikel. ■
www.devil.de



Enermax Kühlung für Hightech-Rechner

Enermax fördert den Verkauf von Netzteilen mit einer Sonderaktion. Wer ab sofort ein Netzteil »Revolution 85+« mit 850, 950, 1.050 oder 1.250 Watt kauft, dem spendiert Enermax die Kühlung für seinen Hochleistungsrechner. Als kostenlose Zugabe gibt es je zwei 12-Zentimeter-Lüfter der aktuellen Magma-Serie.

Das »Revolution85+« war bei seiner Markteinführung Ende 2008 das erste Netzteil seiner Klasse, das mit dem Energiesparzertifikat »80PLUS Silver« ausgezeichnet wurde. Die Abwicklung erfolgt per Online-Formular. Erforderlich sind die Eingabe der Seriennummer und das Hochladen des Kaufbelegs.

Die Aktion läuft noch bis Ende des Jahres. Weitere Informationen gibt es unter www.enermax.de/aktion. ■

www.enermax.de

Ingram Micro empfiehlt Original Microsoft® Software.

Microsoft
AUTHORIZED
Distributor

INGRAM
MICRO®

Die Glorreichen 7

Jetzt Windows Vista kaufen und kostenloses Upgrade auf Windows 7 sichern!



Art.-Nr.	Bezeichnung
80363A8	Win Vista Business SP1 32-Bit
80363C1	Win Vista Business SP1 64-Bit

Windows Vista Business PC



Windows 7 Professional

Art.-Nr.	Bezeichnung
80363C3	Win Vista Home Premium SP1 32-Bit
80363B9	Win Vista Home Premium SP1 64-Bit

Windows Vista Home Premium PC



Windows 7 Home Premium

Art.-Nr.	Bezeichnung
80362Z7	Win Vista Ultimate SP1 32-Bit
80363A2	Win Vista Ultimate SP1 64-Bit

Windows Vista Ultimate PC



Windows 7 Ultimate

Tagesaktuelle Preise finden Sie unter www.ingrammicro.de/imorder. Es gelten unsere AGB.

Online bestellen: www.ingrammicro.de/imorder

Auftragsannahme: Tel.: 089/42 08-16 66
Fax: 089/42 08-15 55

Erstbesteller: Tel.: 089/42 08-12 58
Fax: 089/20 80-83 444

Howdy Cowboys and Ladies!

Das neue Betriebssystem Windows 7 erobert siegesgewiss und sicher die Computer-Welt. Im Gepäck die Glorreichen 7 Vorteile, die ab dem 22. Oktober 2009 alles verändern werden.

Verbesserte Energieverwaltung

Windows 7 wurde für eine längere Akkulaufzeit entwickelt, indem neue Energiesparfunktionen integriert wurden, wie z. B. eine sich anpassende Bildschirmhelligkeit mit der die Anzeige abgedunkelt wird, wenn man den PC eine Weile nicht nutzt.

Weitere Verbesserungen sind, dass beim Abspielen von DVDs weniger Energie verbraucht wird (sehr praktisch für unterwegs) und dass die Verarbeitungsleistung effizienter genutzt wird.

Brillante Idee: Mit einer Anzeige, die automatisch die Helligkeit reguliert, wird der Akku geschont.

Bei Ingram Micro können Sie nicht nur kaufen, sondern auch mit Spaß gewinnen. Bis 22. Oktober 2009 suchen wir die schnellsten Cowboys und Ladies. Täglich hat nur ein echter Point Rider die Chance einen EUR 50,- Vorteil* zu erspielen.

So long! www.ingrammicro.de/dieglorreichen7

Alle Infos zu kostenlosen Upgrade unter:
www.windows7upgradeoption.com

* EUR 50,- Ersparnis beim Kauf eines Windows Vista

Spielen, gewinnen
und informieren unter
www.ingrammicro.de/dieglorreichen7

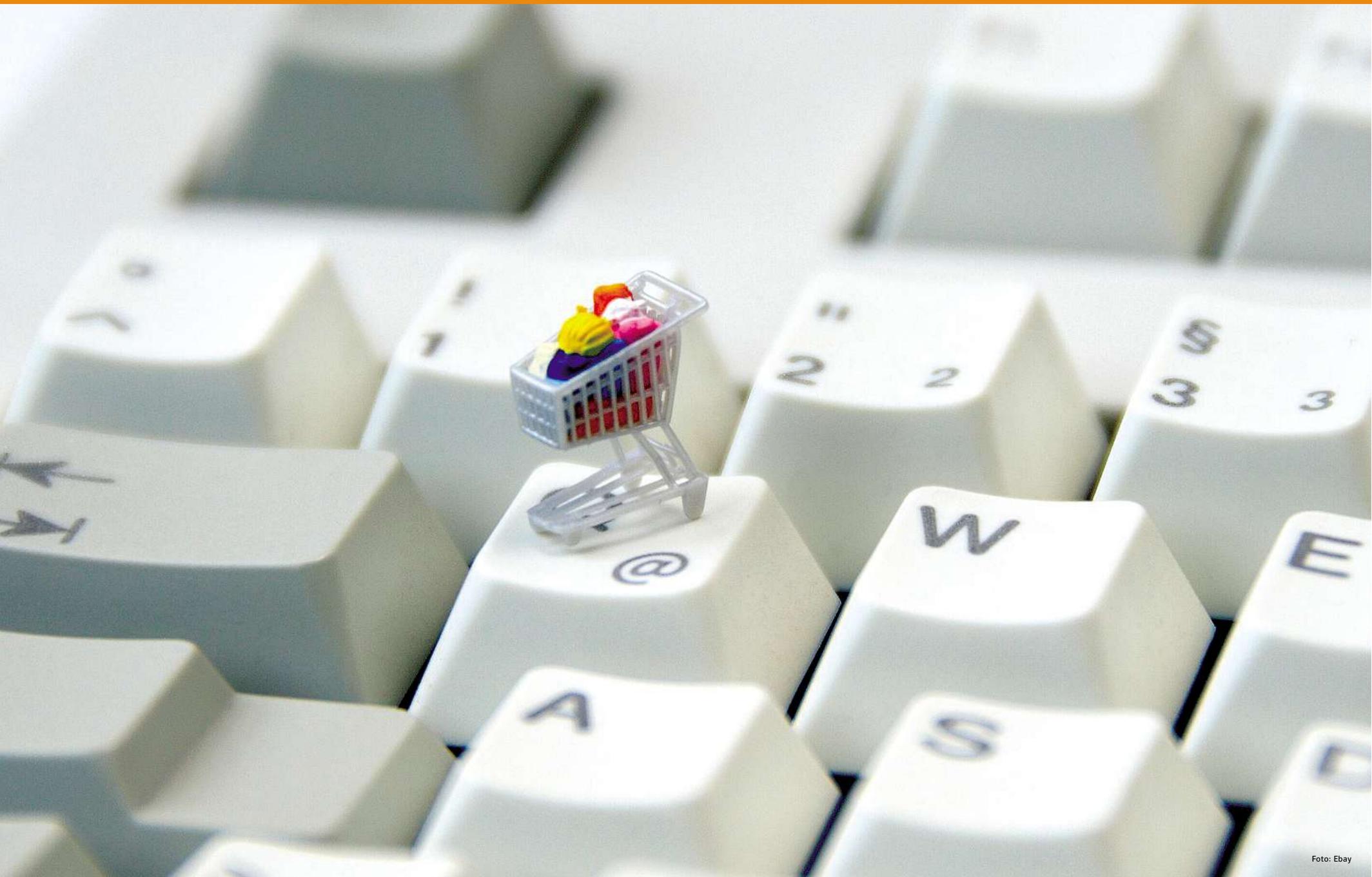


Foto: Ebay

Online-Portale im Wettbewerb

Die Qual der Plattform-Wahl

Während Branchenprimus Ebay ein turbulentes Jahr hinter sich hat, wird der Wettbewerb unter den Online-Marktplätzen immer lebhafter. Doch gibt es nur wenige Unterschiede zwischen den Portalen. Händler müssen ihre Entscheidung für die richtige Online-Plattform anhand von Detailfragen treffen.

matthias.hell@crn.de

Der Wettbewerb zwischen den verschiedenen Online-Verkaufsplattformen wird immer hitziger. Das ist mittlerweile auch bei deutschen Gerichten aktenkundig. So hatte im Juli dieses Jahres das Landgericht Bamberg in zweiter Instanz in einem Streit zwischen den Portalen Tradoria und Yatego zu entscheiden. Der Vorwurf: Tradoria habe bei der Neuakquise von Händlern unlautere Methoden eingesetzt. Der Fall gestaltete sich für das Gericht so verworren, dass letztlich nicht zwischen Schuldigen und Opfer zu unterscheiden war. Denn, so hielten die Richter fest, beide Shopping-Portale setzten bei der Suche nach neuen Handelspartnern auch auf aggressive Akquise-Formen.

Hintergrund für den immer erbitterter ausgetragenen Konkurrenzkampf ist die Krise des bisher unangefochtenen Marktführers Ebay. Betrachtet man die Verhält-

nisse auf dem deutschen Markt, steht Ebay zwar mit mehr als 20 Millionen Besuchern pro Monat weiterhin an erster Stelle. An zweiter Stelle folgt – ebenfalls mit einer Besucherzahl im zweistelligen Millionenbereich – Amazon.de, während Plattformen wie Tradoria, Gimahhot und Hitmeister nur auf jeweils rund eine Million Besucher pro Monat kommen. Zwischen diesen Polen liegt noch die Auktionsplattform Hood.de mit vier Millionen Besuchern sowie Yatego, das allerdings nur Besucherzahlen auf täglicher Basis ausweist. Die Hoffnung vieler Wettbewerber, jetzt zum Sprung auf Ebay ansetzen zu können, liegt also weniger in objektiven Marktzahlen begründet, als in dem Bild, das der Branchenprimus in den letzten Monaten abgab: Hektisch folgte Reform auf Reform und innerhalb von nur

acht Monaten erhielt Ebay Deutschland zweimal einen neuen Geschäftsführer.

Hohe Verkäuferstandards

Für viele Händler stellt sich daher die Frage, auf welchem Online-Marktplatz sie in Zukunft präsent sein sollen. Denn komplett auf die Verkaufsplattformen zu verzichten scheint unklug – bieten sie den Händlern doch die Möglichkeit mit einem vergleichsweise geringen Engagement eine möglichst große Anzahl an Online-Kunden anzusprechen. Die Unterschiede zwischen den einzelnen Plattform-Betreibern sind dabei geringer als auf den ersten Blick vermutet. So klagten etwa viele Ebay-Händler in den vergangenen Monaten über die angehobenen Anbieterstandards und die angebliche Benachteiligung der

Verkäufer gegenüber den Kunden. Dabei holte Ebay nur nach, was Plattformen wie Amazon schon seit Jahren praktizieren: »Die Verkäufer auf Amazon.de verstehen, dass Standards für das Image der gesamten Plattform wichtig sind«, erläutert Bodo Kipper, Head of Merchant Services Amazon.de: »Die Händler akzeptieren die vorgegebenen Standards daher nicht nur, sondern schätzen diese auch.« Die Bedeutung, die eine positive Kundenerfahrung für den Erfolg eines Shopping-Portals besitzt, kennt auch Gimahhot-Geschäftsführer Thomas Promny: »Händler zu listen, die nur extrem günstig sind, weil sie keinen Service bieten, kann sich keine Plattform erlauben.«

Händler sehen sich heute somit bei allen Online-Plattformen mit gestiegenen Anforderungen konfrontiert. Im Gegen-

schluss dürfen sie dafür aber auch in vielen Fällen ein größeres Serviceangebot der Plattform-Betreiber erwarten. Spitzenreiter ist dabei Amazon.de, das es Händlern nicht nur ermöglicht, ihre Waren nahtlos in das Sortiment des weltweit erfolgreichsten Etailers zu integrieren, sondern auch darüber hinaus einen umfassenden Verkäuferservice anbietet: »Wir übernehmen für die Händler nicht nur die Zahlungsabwicklung und damit auch das Zahlungsrisiko, sondern bieten seit einiger Zeit sogar einen kompletten Fulfillment-Service an«, berichtet Amazon-Manager Kipper. Doch folgen nicht alle Plattformen dem Vorbild von Amazon. So verzichtet etwa Yatego bewusst auf das Angebot zentraler Bezahl- und Versandservices: »Die vermeintliche Bequemlichkeit des Full-Service kann schnell zum Korsett von vorgeschriebenen Zahlungsarten und Versand-Bedingungen werden«, erklärt Yatego-Geschäftsführer Stephan Peltzer.

Keine Rechtssicherheit

Die Problematik umfassender Händlerservices bekam auch die Online-Plattform Tradoria zu spüren. Richtig erkannten die Bamberger, dass viele Online-Händler von Abmahnwellen und unübersichtlichen rechtlichen Vorschriften entnervt waren und traten daher mit dem Anspruch an, ein rechtssicheres Verkaufen zu garantieren. Doch Ende vergangenen Jahres kam es bei der Plattform schließlich zu ersten Abmahnungen. Zwar will Tradoria weiterhin seinen hohen Ansprüchen gerecht bleiben, doch Geschäftsführerin Beate Rank formuliert mittlerweile etwas vorsichtiger: »Wir können die Händler mit Informationen zur aktuellen Rechtslage unterstützen, sowie standardisierte und rechtlich vorgeprüfte AGBs bieten, welche von uns regelmäßig aktualisiert werden.« Doch müssten die Händler letzt-

Neue Internet-Trends werden von den Plattformen nur zurückhaltend umgesetzt

lich selbst darauf achten, dass ihre Produktbeschreibungen alle rechtlichen Anforderungen erfüllen. Eine ähnlich nüchterne Herangehensweise an das Thema verfolgt auch Branchengröße Amazon: »Für uns ist klar, dass die Händler in der Pflicht sind und selbst auf die Einhaltung der geltenden Regeln achten müssen«, so Kipper im Gespräch mit *Computer Reseller News*.

Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal zwischen den Online-Plattformen ist die Bandbreite der angebotenen Verkaufsformate. So ist Ebay schon lange kein reines Online-Auktionshaus mehr, sondern hat sich zunehmend zur Verkaufsplattform für Festpreis-Artikel entwickelt. Im Auktions-Segment hat sich dagegen Hood.de erfolgreich platziert, während Yatego und Tradoria vor allem auf feste Preise setzen. Erfolge konnten mittlerweile auch Anbieter von Rückwärtsauktionen erzielen. Beim Branchenprimus Ebay verfolgt man diese Entwicklung und hält sich alle Optionen offen: »Andere Auktionsformate kann man sich sicherlich anschauen – allerdings nicht sofort und nicht für den breiten Markt«, so Ebay-Geschäftsführer Stephan Zoll. Skeptischer zeigt man sich dagegen bei Yatego: »Rückwärtsauktionen treiben die Preisspirale immer weiter nach unten. Sie führen zu einer Kannibalisierung



Bodo Kipper ist als Head of Merchant Services für das Drittanbieter-Geschäft auf Amazon.de zuständig

der Preise.« Yatego-Chef Peltzer geht daher davon aus, dass sich langfristig auch die teilnehmenden Händler von dem Konzept verabschieden werden.

Neben einigen Detailfragen sind es jedoch vor allem Größe und Reichweite, welche die einzelnen Online-Plattformen voneinander unterscheiden. Und während der E-Commerce in letzter Zeit spannende Impulse aus dem Web 2.0 erhalten hat, die bereits zu innovativen Live Shopping- und Social Commerce-Modellen geführt haben, zeigen sich die Verkaufs-Plattformen bei der Um-

setzung aktueller Trends eher zurückhaltend. Zwar haben Ebay und Yatego in diesem Jahr Spotshopping-Formate gestartet, doch verzichten die meisten Plattformen auf große Veränderungen: »Das soziale Element haben wir durch die Kundenrezensionen und -Diskussionen schon seit langem integriert«, meint etwa Amazon-Manager Kipper. Beim Thema Spotshopping bleibe Amazon in Deutschland zurückhaltend, doch gebe es hier sicherlich Modelle, die gut funktionierten. Richtig brisant werde es ohnehin erst hinter der Storefront, meint dagegen Thomas Promny: »Der Verteilungskampf um die Margen zwischen Händlern und Plattformen bleibt sicher ein Dauerbrennerthema.« Die Zustimmung der gewerblichen Verkäufer auf den Plattformen ist dem Gimahhot-Geschäftsführer jedenfalls sicher. ■

www.amazon.de
www.ebay.de
www.gimahhot.de
www.hitmeister.de

www.hood.de
www.tradoria.de
www.yatego.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

»Wir wollen unsere Verkäufer noch erfolgreicher machen«

Exklusiv-Interview

Mit dem Amtsantritt von Stephan Zoll im Juli 2009 wechselte Ebay Deutschland innerhalb von nur acht Monaten bereits zum zweiten Mal den Geschäftsführer aus. Doch der 38-jährige verfügt über umfassende Erfahrung im Powerseller-Geschäft und soll die Online-Plattform zurück zu Wachstum und Stabilität führen. CRN sprach mit dem neuen Ebay-Deutschlandchef über seine Pläne und Ziele.

matthias.hell@crn.de

CRN: Mit welcher Schwerpunktsetzung treten Sie Ihr Amt als Geschäftsführer von Ebay Deutschland an?

Zoll: Ein Schwerpunkt ist sicher, die in diesem Jahr gestarteten Markenshops und Wow!-Angebote zum Erfolg zu führen. Daneben liegt ein weiteres Hauptaugenmerk darauf, in der neuen europäischen Aufstellung von Ebay die Interessen der deutschen Käufer und Verkäufer zu vertreten und darauf zu achten, dass auf der Plattform die Besonderheiten des deutschen Marktes erhalten bleiben. Aber trotz des Wechsels in der Geschäftsführung wird es keinen Strategiewandel geben: Ebay soll für Käufer und Verkäufer gleichermaßen noch attraktiver werden und damit weiterhin die Nummer eins im deutschen E-Commerce bleiben.

CRN: Ebay hat in den vergangenen Quartalen auf die gewohnt starken Wachstumszahlen verzichten müssen. Wie stellt sich die aktuelle Geschäftsentwicklung dar?

Zoll: Es stimmt, wir hatten einige Zeit geringere Wachstumsraten, aber der Trend hat sich gedreht. In den vergangenen Monaten konnten wir hier positive Tendenzen beobachten und sind insgesamt sehr zuversichtlich, dass sich diese fortsetzen werden. Zudem werden wir durch eine

viät der Angebote auf dem Marktplatz für unsere Käufer immer weiter zu steigern. Dazu gehören heute sowohl Auktionen als auch Festpreis-Angebote. Da Angebote in beiden Formaten stark nachgefragt werden, sind wir zuversichtlich, dass uns die Mehrheit unserer Kunden treu bleibt. Dabei gilt es, das Image der reinen »Auktionsplattform«, das noch immer fest in vielen Köpfen verankert ist, Schritt für Schritt zu ergänzen, um so ein noch attraktiveres »neues Ebay« zu etablieren.

CRN: Und worin besteht der neue Charakter von Ebay? Kritiker werfen Ihnen ja vor, immer stärker Amazon zu kopieren...

Zoll: Das ist nicht richtig: Im Vergleich zu Amazon sind wir nach wie vor viel breiter aufgestellt und haben deutlich mehr attraktive Angebote für Käufer. Wir sind heute weder das »alte Ebay« als reine Auktionsplattform noch ein zweites Amazon. Am zutreffendsten finden wir die Bezeichnung »Online-Marktplatz«.

CRN: Viele Verkäufer taten sich mit den erhöhten Standards auf Ebay.de schwer. Wie unterstützen Sie die Händler bei der Umsetzung der Neuregelungen?

Zoll: Wir sind mit der Weiterentwicklung unseres Profiverkäufer-Bereichs schon recht weit. Wir haben den Wandel be-

»Es wird keinen Strategiewandel geben.«

effizientere internationale Zusammenarbeit notwendige Verbesserungen der Plattform noch schneller umsetzen können.

CRN: Einer der Schwerpunkte der letzten Monate war bei Ebay eine Stärkung der gewerblichen Angebote auf der Plattform. Läuft Ebay damit nicht Gefahr, das bei den Endkunden vertraute Image des »Online-Auktionshauses« zu verlieren und damit letztlich an Attraktivität einzubüßen?

Zoll: Ebay hat sich in den vergangenen Monaten tatsächlich gewaltig verändert. Das Wichtigste für uns ist dabei, die Attrakti-

wusst nicht mit einem Schritt vollzogen, sondern uns bemüht, alle Händler auf der Reise mitzunehmen, die Servicestandards kontinuierlich zu verbessern, um den stetig steigenden Käuferanforderungen gerecht zu werden. Um den Verkäufern möglichst viel Vorlauf zu geben, sind wir auch dazu übergegangen, Release-Zyklen einzuführen, in deren Rahmen signifikante Änderungen zweimal pro Jahr angekündigt und erst einige Wochen später eingeführt werden. Dabei konnte nur ein Bruchteil der Verkäufer mit den Veränderungen nicht Schritt halten. Die große Masse hat die von uns eingeleiteten Schritte mitgetragen und steht hinter den neuen Standards. Denn wer die heutigen An-



Stephan Zoll,
Geschäftsführer
Ebay Deutschland

forderungen der Käufer beim Service nicht erfüllt, wird seine Kunden früher oder später verlieren.

CRN: Eine der großen Änderungen, die Ebay in diesem Jahr eingeführt hat, ist das Live Shopping-Modell der »Wow!-Angebote«. Wie hat sich dieses Verkaufsformat mittlerweile entwickelt?

Zoll: Sehr gut. Von einem Tages-Deal sind wir mittlerweile zu zwei Angeboten übergegangen und werden bald täglich vier neue Wow!-Angebote präsentieren. Bei den Verkäufern war das Feedback auf das neue Angebotsformat sehr positiv, da diese jetzt über Ebay große Mengen in kurzer Zeit verkaufen können, was sich viele Händler bereits seit längerer Zeit gewünscht hatten. Auf Käuferseite wurden die Wow!-Angebote sowohl von klassischen Ebay-Käufern wie auch von Neukunden nachgefragt. Seit dem Start des Verkaufsformats wurden Produkte aus ganz verschiedenen Bereichen angeboten, mit rund 30 bis 40 Prozent lag dabei allerdings ein Schwerpunkt auf Technik-Artikeln. Interessanterweise zeigen Umfragen bei den Käufern, dass es sogar gerne noch mehr Technik sein könnte.

CRN: Die zweite große Neuerung war in diesem Sommer der Start von Markenshops auf der Ebay-Plattform. Können Sie hier bereits eine Zwischenbilanz ziehen?

Zoll: Nachdem Ebay schon bisher beim C-2-C- und B-2-C-Verkauf stark war, wollen wir mit den Markenshops nun Waren anbieten, die sonst vor allem in Outletsshops verkauft werden. Wir haben das Format

Ende Mai gestartet und haben jetzt 19 Markenshops auf der Plattform, bis Ende des Jahres sollen es schon 30 bis 40 sein, was zeigt, dass die Resonanz bei Herstellern sehr positiv ist. Bei den angebotenen Produkten ist der Fokus breit und erstreckt sich von Mode-Artikeln bis zu Technik.

CRN: Wenn Sie an die Entwicklung von Ebay in den nächsten Monaten und Jahren denken: Welche Themen halten Sie für besonders wichtig?

Zoll: Das wichtigste Thema bleibt, die Käufer auf Ebay noch zufriedener stellen zu können und damit unsere Verkäufer noch erfolgreicher zu machen. Zudem werden wir weiterhin daran arbeiten, unser Angebot zu verbreitern. Wir wollen unsere Verkäufer in die Lage versetzen, künftig noch schneller, noch besser und noch mehr verkaufen zu können. Wenn man das Angebot auf der Plattform betrachtet, können wir beispielsweise für die Erhöhung der Transaktionen pro Käufer noch einiges tun – zum Beispiel durch verbesserte Crossmarketing-Möglichkeiten. Auf Käuferseite würde dem die Einführung eines verkäuferübergreifenden Warenkorbs entsprechen. Schließlich wollen wir auch sicherstellen, dass wenn ein Käufer einmal enttäuscht wurde, die Prozesse zur Lösung des Problems weiter verbessert und vereinfacht werden. ■

... was bisher fehlte:



Die Netzwerk-Brücke zwischen Office und Produktion

Neuer Siemens-Switch verbindet Netzwerk-Welten

Die neuen, leistungsfähigen Managed Industrial Gigabit-Ethernet Switches SCALANCE® XR-300 von Siemens wurden speziell für den Einsatz in Anlagennetzen und zur Integration vorhandener Industrienetze mit dem Enterprise-Network entwickelt. In der EEC-Variante* erfüllen die Systeme alle EMV-Zulassungen und ermöglichen damit zusätzlich die Kommunikation von Schalt- und Schutzgeräten in Nieder- und Hochspannungsschaltanlagen.

SCALANCE® XR-300 verknüpft bewährte Office-Funktionalitäten mit den besonderen Anforderungen der industriellen Produktion:

- VLAN, IGMP-Snooping, STP/RSTP
- Echtzeitfähigkeit, einfache Bedienung mit weit reichenden Diagnosemöglichkeiten, hohe Übertragungsgeschwindigkeiten
- 12 elektrische o. optische Medienmodule je nach Einsatzzweck
- Robuste und vollmodulare Bauweise in vier Varianten: DC 24 V oder AC 230 V, front- oder rückseitiger Kabelabgang
- Geringer Platzbedarf im 19"-Rack bei gleichzeitig hoher Anschlussdichte: eine Höheneinheit, Doppelbestückung bei 80cm tiefen Schaltschränken möglich
- Einfache Installation und flexible Anpassung an die vorhandenen Anlagen, dadurch Reduzierung der Variantenvielfalt und Lagerhaltung

Statt getrennter Infrastrukturen wird mit SCALANCE® XR-300 ein unternehmensweit einheitliches Netzwerk Wirklichkeit. Bauen Sie deshalb jetzt die Netzwerk-Brücke zwischen Office und Produktion mit fourstar, dem Partner von Siemens für Automatisierung und Industrial Ethernet!

Netzwerkplanung vom L(A)ptop bis zur Stan(Z)e

Fourstar unterstützt Kunden bei der Netzwerkplanung quer durch das gesamte Unternehmen.

Denn um ein einheitliches Netzwerk zu schaffen, das das gesamte Unternehmen umfasst, muss die Infrastruktur im Büro effizient mit dem Produktionsnetz verbunden werden.

Seitens der Produktion werden dabei Anforderungen gestellt, die reine Office-Systeme nicht erfüllen können.

Auch die Auswahl der Übertragungswege per Kabel oder per kabelloser Übertragung (Wireless) erfolgt unter Restriktionen: So sind der Platzbedarf, die Umgebungsbedingungen und die bereits vorhandene Infrastruktur zu berücksichtigen.

Das fourstar-Prinzip: Wirtschaftlichkeit optimieren, ohne auf Qualität zu verzichten

Die Anpassung von IT-Infrastrukturen an die Anforderungen des operativen Geschäfts ist sowohl in funktionaler als auch in wirtschaftlicher Hinsicht das Ergebnis effizienter Zusammenarbeit mit dem richtigen Partner. Fourstar besitzt als unabhängiger Anbieter mehr Freiräume, um Infrastrukturösungen mit maximalem Nutzen für den Kunden zu gestalten.



SCALANCE® ist ein eingetragenes Warenzeichen der Siemens AG
*verfügbar ab 2010



The Service & Solution Company

Beratung, Produkte und Services für IT,
Netzwerke und Automatisierung

www.fourstar-trading.com
automatisierung@fourstar-trading.com
Tel. 06224 76942-24

Was macht eigentlich Meg Whitman?



Meg Whitman will Nachfolgerin von Arnold Schwarzenegger werden. Die ehemalige Ebay-Chefin will bei der Wahl zum Gouverneur des US-Bundesstaates Kalifornien im kommenden Jahr für die republikanische Partei in den Wahlkampf ziehen.

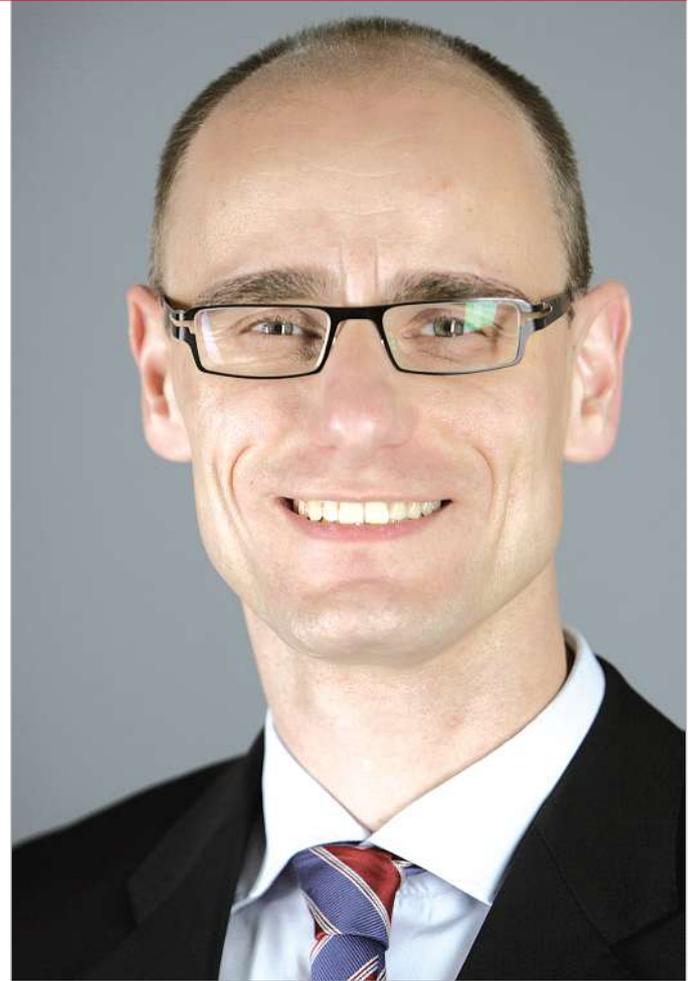
Derzeit bewirbt sich Whitman parteiintern um die Kandidatur für die Gouverneurswahl. Als mögliche Rivalen um die Kandidatur der republikanischen Partei werden Steve Poizner, Leiter der Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen in Kalifornien, und Tom Campbell, Dekan des Wirtschaftsfachbereichs der Universität von Kalifornien in Berkeley, genannt. Der aktuelle Gouverneur von Kalifornien, Arnold Schwarzenegger, kann nach zwei Amtszeiten im kommenden Jahr nicht mehr zur Wiederwahl antreten.

Whitman war im vergangenen Jahr nach einer zehnjährigen Amtszeit als Ebay-CEO freiwillig zurückgetreten. Bereits damals hatte es Gerüchte um politische Ambitionen gegeben, weil sie sich im US-Präsidentenwahlkampf 2009 für die Republikaner engagierte. Während der Vorwahlen hatte sie Mitt Romney unterstützt. Nach dessen Niederlage hatte sie im Wahlkampf den republikanischen Kandidaten John McCain beraten. ■

Claas Eimer verlässt Comteam

Claas Eimer verlässt nach gut einem Jahr als Geschäftsführer des Systemhausverbundes Comteam das Unternehmen auf eigenen Wunsch, wie die Firma bestätigt. Sein Abschied wird in der Branche als Protest-Reaktion auf die jüngsten Umstrukturierungen, welche die Verbundgruppe Electronic Partner seiner Systemhaus-Kooperation verordnet, gedeutet. Im Rahmen der so genannten »Exzellenzinitiative« gehen Handelsaufgaben von den Comteam-Regionalleitern auf die Vertriebsmitarbeiter der jeweiligen EP-Niederlassung über. Den angeschlossenen Systemhäusern böte man so eine Betreuung über zwei spezialisierte Ansprechpartner.

»Wir stellen mit dieser Maßnahme sicher, dass wir unsere Comteam-Systemhäuser in ihrem sehr speziellen Segment optimal auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten unterstützen«, sagt dazu Dr. Jörg Ehmer, verantwortlich für die B-2-B-Sparte im Europäischen Management-Team von Electronic-Partner. ■



Emilio Roman

Neuer Channel-Chef für die EMEA-Region

Fortinet hat Emilio Roman als neuen **Director of Channel, Marketing and Renewals** für die EMEA-Region ernannt. Er wird künftig für den Ausbau des Partnerprogramms und die Steigerung der Markenbekanntheit verantwortlich zeichnen.

Zu seinen Aufgaben wird es außerdem gehören, dem Channel verbesserte Marketing-Tools zur Verfügung zu stellen und die Abläufe zur Verlängerung von Service-Verträgen zu verbessern. Die derzeitige Zahl von rund 2.500 Partnern in der Region EMEA möchte Roman nach eigenen Angaben weiter ausbauen. »Aber wir wollen ein kontrolliertes Wachstum«, stellte er im Gespräch mit *Computer Reseller News* klar. »Uns geht es vor allem um die Qualität der Partner.«

Emilio Roman hat bei Fortinet in den vergangenen fünf Jahren bereits den Vertrieb auf der iberischen Halbinsel geleitet und hat in Spanien und Portugal einen Channel mit mehr als 150 Partnern aufgebaut. Vor seinem Wechsel zu Fortinet war er für Attachmate und Samsung Electronics tätig. ■

Astaro Günter Junk

Günter Junk verstärkt ab sofort das Astaro-Management. Er übernimmt bei dem Spezialisten für Netzwerksicherheit die Position des **Senior Vice President for Worldwide Sales and Marketing**. In dieser Funktion zeichnet er für die weltweite Vertriebs- und Marketingstrategie des Anbieters für UTM-Lösungen verantwortlich. »Die Produkte von Astaro haben bei Kunden und Partnern eine hohe Akzeptanz erreicht. Dies ist die beste Grundlage für weiteres starkes Wachstum«, sagt Junk.

Günter Junk hatte bisher den Vorsitz der Geschäftsleitung des Voice-over-IP-Spezialisten Swyx. Beim Netzwerkriesen Cisco war er außerdem bereits für das Europageschäft und den Aufbau der deutschen Vertriebsorganisation verantwortlich. ■



Günter Junk

EMC erweitert Vorstand und Management

EMC erweitert seine Unternehmensführung um zwei neue Stellen. Pat Gelsinger wird **President und Chief Operating Officer im Bereich Information Infrastructure Products**. Außerdem befördert EMC Howard Elias zum **President und Chief Operating Officer der EMC Information Infrastructure und Cloud Services**. Gelsinger und Elias werden in diesen Funktionen direkt an den EMC-Chairman und CEO Joe Tucci berichten. Gleichzeitig erweitert EMC seinen Vorstand, dem nun neben Joe Tucci und Bill Teuber, EMC-Vice Chairman, auch Howard Elias, Pat Gelsinger und David Goulden, Executive Vice President und Chief Financial Officer, angehören. Des Weiteren erklärte EMC, dass Tucci bis 2012 weiter Vorstandsvorsitzender und CEO bleiben werde.

Gelsinger kommt von der Intel Corporation zu EMC, wo er zuletzt als Senior Vice President und Co-General Manager der Digital Enterprise Group tätig war. In seinen Verantwortungsbereich bei EMC fällt der Bereich Informationsinfrastrukturen inklusive Information Storage, RSA In-

formation Security, Content Management & Archiving und Ionix IT-Management. Howard Elias ist seit drei Jahren als President für EMC Global Services und die EMC Ionix IT Management Group zu-

ständig und bekleidete zuvor schon eine Reihe von Management-Positionen bei EMC. Unter dieser erweiterten Führung stehen vor allem folgende IT-Themen im Fokus: das durchgängig

virtualisierte Rechenzentrum der nächsten Generation, Cloud Computing, Desktop- und Client-Virtualisierung und zukunftsweisende Backup- und Recovery-Lösungen. ■

Jürgen Diller bei Netviewer

Netviewer hat Jürgen Diller als Mitglied für die **Geschäftsleitung** gewonnen. Der Manager war zuletzt sechs Jahre lang Vorstandsvorsitzender von Cynos, einem Hersteller von Unified Communications-Lösungen mit Sitz in Alsdorf. In seiner neuen Funktion bei Netviewer soll Diller die Marktpositionierung des Anbieters von Conferencing-Lösungen ausbauen. Als Mitglied der Geschäftsleitung liegen seine Schwerpunkte in der Marktstrategie und im Ausbau des Partnergeschäfts. »Jürgen Diller ist ein ausgewiesener Branchenexperte mit einem tiefgehenden Technologieverständnis im Bereich Unified Communications«, sagt Jörg Mayer, Vorstand bei Netviewer. Das Karlsruher Unternehmen bezeichnet sich als führenden europäischen Hersteller von Webkonferenz-Lösungen mit 15.000 Kunden in 55 Ländern.

Parallel zu den Aufgaben bei Netviewer wird der Manager in den kommenden Monaten die geplante engere Verzahnung von Cynos mit Siemens Enterprise Communications begleiten. Siemens stieg bereits 2003 als Mehrheitsaktionär bei der Cynos AG ein. ■

Ihr Konjunkturpaket für einen professionellen Webshop



Alle Informationen dazu finden Sie unter: www.electronic-sales.de/paypal

- es:shop 3 Monate mietfrei
- PayPal Express ohne Einrichtungsgebühr
- PayPal Sonderkonditionen *
- = Sofortersparnis bis zu 1.350 €
- + Gutscheine im Wert von über 2.600 €

Nur noch bis
zum
31.10.2009

Bestellen Sie bis zum 31.10.2009 und Sie können es:shop in Ihrem Unternehmen 3 Monate für 0,-€ testen. Es fällt nur die einmalige Einrichtungsgebühr gemäß dem gewählten Shop-Paket an. Anschließend wird die Softwaremiete nach gewählter Version berechnet. Mindestvertragslaufzeit 15 Monate mit Sonderkündigungsrecht in den ersten 3 Monaten. Die Kündigung kann in den ersten 3 Monaten per Fax oder Email erfolgen. Zusätzlich wird Ihnen PayPal Express kostenfrei eingerichtet und Sie bekommen die folgenden PayPal - Sonderkonditionen bis zum 31.12.2009: *statt 1,9 % + 0,35 € zahlen Sie nur 1,2 % + 0,35 € pro Transaktion, es können nur Anmeldungen berücksichtigt werden, die über die bei ElectronicSales platzierten PayPal-Anmelde-Links erfolgen. Mehr Informationen zu Konditionen und Bestellung finden sie unter www.electronic-sales.de/paypal.

Studie von Raad Research

Kunden mit SAP Enterprise Support unzufrieden

Fast ein Viertel der deutschen SAP-Bestandskunden hat sich bereits für den umstrittenen Enterprise Support entschieden. Mehr als die Hälfte der Support-Nutzer sind jedoch mit dem Preis-Leistungs-Verhältnis des neuen Wartungsmodells unzufrieden, wie aus einer Studie von Raad Research hervorgeht.

michael.hase@crn.de

24 Prozent der deutschen Bestandskunden von SAP haben sich bereits für den Enterprise Support von SAP entschieden. Der Software-Konzern führte das neue Wartungsmodell Anfang 2008 zunächst für Neukunden ein. Bei den wenigsten Kunden sorgt dieses Support-Angebot bislang aber für Zufriedenheit, wie eine Umfrage von Raad Research zeigt. Demnach sind 36 Prozent der Befragten mit dem Enterprise Support der Walldorfer zufrieden und ein Prozent sehr zufrieden,

SAP überraschte die Anwender im Juli vergangenen Jahres mit dem Plan, den Enterprise Support von 2009 an auch für Bestandskunden verbindlich zu machen. Zugleich kündigten die Walldorfer die bestehenden Wartungsverträge. Dieses Vorgehen sorgte bei Anwendern für massiven Unmut. Immerhin sollte die Vertragsänderung mit einer Erhöhung der Support-Gebühren von 17 auf 22 Prozent der Lizenzkosten verbunden sein. Ende 2008 beugte sich SAP dem Kun-

des Supports, die Qualität der vorgeschlagenen Lösungen, die Qualifikation der Ansprechpartner und das Preis-Leistungs-Verhältnis. Obwohl Kunden mit dem Enterprise Support deutlich mehr Leistungen erhalten, stellt Raad nicht fest, dass Nutzer dieses Modells zufriedener sind als Standard Support-Nutzer. Bisher zeichnet sich sogar eher das Gegenteil ab. So sind zwar bei den meisten Kriterien kaum Unterschiede zwischen beiden Gruppen zu erkennen. Vor allem

»Intransparenz schafft Misstrauen beim Kunden, was sich in gefühlten Preisen äußert, die als zu hoch angesehen werden.«

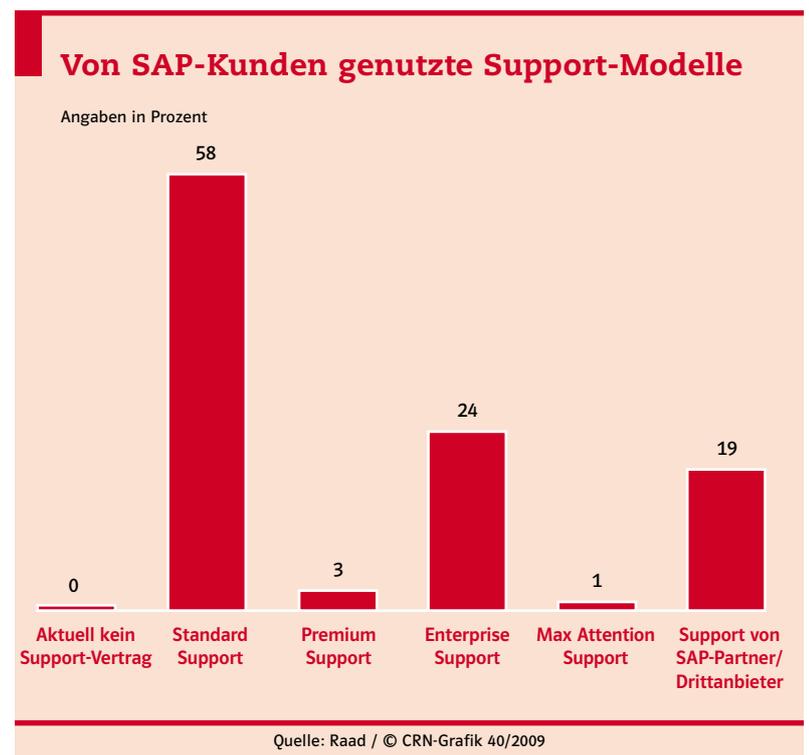
während 19 Prozent damit unzufrieden und drei Prozent sehr unzufrieden sind. Katastrophal fällt jedoch das Urteil aus, wenn sich die Kunden zum Preis im Verhältnis zur Supportleistung äußern sollen: Nur zwölf Prozent der Befragten sind mit dem Preis-Leistungs-Verhältnis zufrieden, aber ein Drittel ist damit unzufrieden, und weitere 23 Prozent sind sogar sehr unzufrieden.

denprotest und machte die Vertragskündigungen rückgängig.

Raad Research nahm die Diskussion zum Anlass, die Zufriedenheit der Anwender mit ihrem aktuellen SAP-Support zu ermitteln. Dazu befragte das Münsteraner Marktforschungsinstitut von April bis Juni mehr als 300 Unternehmen. Kriterien waren neben der Gesamtzufriedenheit die Erreichbarkeit und Reaktionszeit

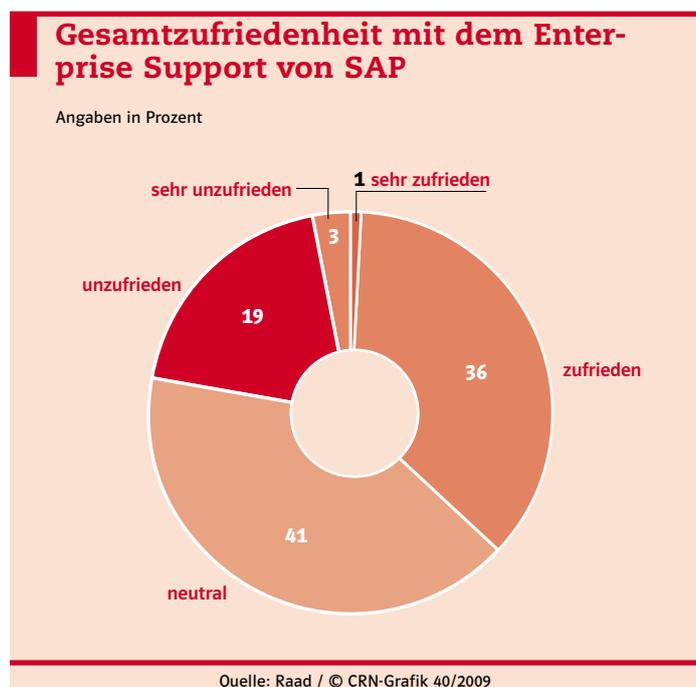
das Preis-Leistungs-Verhältnis wird beim Enterprise Support aber schlechter beurteilt. »Diese Kunden gehen davon aus, dass sie mehr bezahlen als sie an Leistung durch den Enterprise Support zurückbekommen«, folgert Raad-Analyst Cristian Wieland aus den Ergebnissen.

Allerdings sind auch die Standard Support-Nutzer vom Preis-Leistungs-Verhältnis alles andere



als begeistert. Nur acht Prozent äußern sich zufrieden, während 34 Prozent unzufrieden und neun Prozent sehr unzufrieden sind. Der Grund für die negativen Urteile liegt nach Einschätzung von Raad ganz wesentlich

in der »Intransparenz der Preispolitik von SAP, gepaart mit einer hohen Abhängigkeit der Kunden«. Demnach können viele Anwender nicht nachvollziehen, wie der Software-Konzern zu seinen Preisen kommt und ob das, was sie an Leistungen erhalten, die Gebühren tatsächlich rechtfertigt. Einerseits gingen viele Kunden davon aus, die Preise seien nicht gerechtfertigt, meint Raad-Analyst Wieland. Andererseits könnten diese Unternehmen aber nicht auf SAP verzichten. »Intransparenz schafft Misstrauen beim Kunden, was sich in gefühlten Preisen äußert, die meist als zu hoch angesehen werden«, resümiert der Experte. ■



i Raad Research GmbH
Scharnhorststraße 48, 48151 Münster
Tel. 0251 4880-0, Fax 0251 4880-299
www.raad.de

Erste Security-Messe in Nürnberg



Die ehemalige »Sicherheitshalle« der Systems zieht nach Nürnberg um und wird zum ersten Mal zur eigenständigen Messe. **Vom 13. bis zum 15. Oktober findet in zwei Hallen der Nürnberger Messe die it-sa statt.** Die Messe soll sich zu einem Treffpunkt der Security-Branche entwickeln, auf der sich Projektleiter, Entwickler, Praktiker und Manager austauschen und über Neuigkeiten informieren können. Dazu wird das aus München bekannte Veranstaltungskonzept weitergeführt, aber um ein Veranstaltungsprogramm erweitert.

Auf der Messe präsentieren sich 250 Anbieter von Informations-Sicherheit, Storage- und Netzwerksicherheit, Datenschutz, Hard-

ware-Sicherung und Security-Awareness. Gleichzeitig gibt es ein Nonstop-Begleitprogramm in drei Foren mit Vorträgen, Podiumsdiskussionen und Live-Demos. Das Programm wird abgerundet von geführten Touren durch unabhängige Consultants, Topic-Routen zu Trendthemen sowie Tagungen und Workshops für Einsteiger und Experten.

i Termine:
13. bis 15. 10., Nürnberg
Teilnahmegebühr:
1-Tagesticket: 15 Euro, 3-Tagesticket: 33 Euro. Gruppenkarten: 10 Euro
Informationen und Anmeldung:
www.it-sa.de

Partner-Treffen von Open-Xchange

Open-Xchange veranstaltet für bestehende und neue Partner am 8. Oktober im Rhein-Energie-Stadion Köln erstmals ein Tagesseminar rund um die quelloffene E-Mail- und Groupware-Lösung. Vorträge und Best-Practice-Seminare unter dem Motto der »Competence Meets Demand« zeigen Systemintegratoren und Resellern neue Möglichkeiten auf, um gemeinsam mit Hosting-Partnern von den IT-Trends Software-as-a-Service (SaaS) und Cloud Computing zu profitieren.

Open-Xchange vermarktet seine Kommunikations-Software sowohl zur Installation beim Endkunden als auch als SaaS-Lösung über ein umfangreiches Partnernetzwerk. Da Open-Xchange für die vom Endkunden betriebene Groupware exakt den gleichen Quellcode nutzt wie für die SaaS-Lösungen, ergeben sich für die Channel-Partner interessante neue Möglichkeiten, um ihr Geschäft mittels Open-Xchange auszubauen: So arbeiten Systemintegratoren und Reseller zuneh-

i Termine:
8.10., Köln,
Rhein-Energie-Stadion
Teilnahmegebühr:
kostenfrei
Informationen und Anmeldung:
www.open-xchange.com/de/partnersummit-de

mend mit Hosting-Anbietern zusammen, um kleinen und mittelständischen Unternehmen Open-Xchange als gehostete Applikation anzubieten. Dabei profitieren die Systemhäuser von der professionellen und sicheren Rechenzentrums-Infrastruktur der Hosting-Anbieter, ohne hierfür finanziell in Vorleistung gehen zu müssen. Die Rechenzentrums-Betreiber wiederum bekommen über die Partner Zugang zu neuen, interessanten Unternehmenskunden, ohne hierfür tiefes, technisches Know-how oder gar Consulting-Kapazitäten vorhalten zu müssen. ■



»Competence Meets Demand«: Veranstaltungsort ist das Rhein-Energie-Stadion in Köln

Leistung im Doppelpack.

Profitieren Sie von doppelter Arbeitskraft mit perfektem Preis-Leistungs-Verhältnis: Die höhenverstellbare Tastatur und die optische Maus ermöglichen präzises Arbeiten. Und sorgen für angenehmen Bedienkomfort.



Microsoft® Hardware

Jetzt auch als
5 Pack
zum Vorteilspreis!

Microsoft®
Wired Keyboard 200 MP



Microsoft®
Optical Mouse 200 MP



LIFE
at work

www.microsoft.de/hardware/business

Bestellen Sie jetzt bei unseren autorisierten Distributoren

ACTEBIS
PEACOCK

INGRAM
MICRO

Tech Data

CRN-Serie: Topseller und Flops im ITK-Handel

Playstation Slim mischt Gaming-Markt auf

Der Gaming-Handel verzeichnet eine hohe Nachfrage nach Zubehör und Spielen für die Wii-Konsole von Nintendo. Ein Hoffnungsträger für das Jahresendgeschäft ist die neue Slim-Version der Playstation 3. *joachim.gartz@crn.de*



Jörg Mugke
Gravis-Geschäftsführer



Medimax Gaming Team
Hamburg Stellingen



Christoph Dassau
CE-Chef bei Ingram Micro



Koch Media
München

»Welche Produkte waren in den vergangenen Wochen Ihre Bestseller?«

»Bei uns sind die Games ›Sims 3‹ von Electronic Arts und ›Gehirntraining mit Dr. Kawashima‹ von BBG Entertainment zurzeit die Bestseller.«



»Gemeinsam spielen und sich dabei bewegen ist ein starker Trend im Gaming-Bereich bei uns. Nach wie vor begeistert die Nintendo Wii mit dem Balance Board die Verbraucher. Dazu bieten die Spiele Wii Active Resort und das EA Active Wii-Fitnesstraining noch mehr Abwechslung. Mit der Wii-Konsole sprechen wir ganz neue Kundengruppen an, die bislang wenig Zugang zu interaktiven Videospielen hatten.«

»Hardware-Topseller nach den Preissenkungen zur GamesCom sind die Sony PS3 und die Microsoft Xbox Elite.«



»Top-Seller aktuell ist ›Batman: Arkham Asylum‹ für Xbox 360 und PS3. Dazu kommt aktuell der PSP-Hit ›Dissidia: Final Fantasy‹ von Square Enix. Im PC-Segment stehen gleich PC-Titel an der Spitze der Charts, die wir im Vertrieb haben: ›Sacred 2 - Ice & Blood‹ von Deep Silver, ›Hearts of Iron III‹ von Paradox Interactive und das vielfach prämierte Adventure ›The Whispered World‹ von Daedalic/Deep Silver.«

»Welcher Produktneueheit räumen Sie überdurchschnittliches Verkaufspotenzial ein?«

»Wir spüren insgesamt deutlich die Offensive im mobilen Gaming-Bereich: So kann jetzt jeder mit den verbesserten Software-Features des iPod touch seine eigene digitale



Welt immer bei sich haben und sämtliche Spiele durch Zugriff auf den App-Store mit anderen teilen.«

»Weiterhin sind Spiele und Zubehör für die Wii die Renner im Gaming-Bereich. Dazu erwarten wir eine rege Nachfrage nach portablen Geräten wie der Nintendo DS sowie der Playstation 3, die jetzt in der Slim-Version auf den Markt gekommen ist.«



»Mario & Sonic‹ für Nintendo Wii und DS könnte ein Bestseller werden. Der ›Renner‹ wird unserer Meinung nach ›Gran Turismo 5‹ von Sony. Zudem erwarten wir uns nach vielen Fortsetzungen wie ›Fifa‹, ›Need for Speed‹, ›Pro Evolution Soccer‹, ›Call of Duty‹, ›Assassins Creed‹ eine hohe Nachfrage.«



»Die besten Chancen auf dem Markt haben qualitativ hochwertige Produktionen, die sich schon eine gewisse Fanbasis erarbeitet haben – entweder durch frühere Erfolge des Entwicklerstudios oder die Fortführung einer bekannten Serie oder Marke.«



»Welche Produkte verkaufen sich derzeit schwieriger?«

»Lässt sich derzeit schlecht beurteilen. Auf jeden Fall steigt die Auswahl an Spielen und sehr günstigen Angeboten im iTunes Store.«

»Der Trend geht ganz klar in Richtung Next Generation Konsolen (XBox 360 und Playstation 3), so dass Spiele für Playstation 2 und Playstation Portable weniger gefragt sind. Zudem bevorzugen Kunden Spiele, die der Markenhändler passend auf den Markt bringt, so dass die Nachfrage nach Spielen von Drittanbietern für die Wii auch rückläufig ist.«

»Die Nachfrage ist momentan allgemein auf geringem Niveau, bedingt durch die starke Konzentration von neuen Releases im vierten Quartal. Diese Strategie der Hersteller kann eventuell dafür sorgen, dass einige Titel aktuell hinter den Erwartungen zurückbleiben.«

»Die Produkte von Drittherstellern auf den Nintendo-Plattformen tun sich zurzeit schwer.«



30. | 31. Oktober 2009
Achental/Chiemgau

IT 2010
SpitzenTreffen
Neue Perspektiven und Chancen

Die Veranstaltung für ITK-Führungskräfte

So wird 2010!



Ernst Raue

Vorstand Deutsche Messe AG

»Ich besuche den IT-Spitzentreff, um die Top-Manager der IT-Branche zu treffen.«



Simone Frömming

Geschäftsführerin Tech Data

»Ich besuche den IT-Spitzentreff, um unsere wichtigen Kunden und Lieferanten zu treffen.«



Michael Guschlbauer

Vorstand Bechtle AG

»Ich komme zum IT-Spitzentreff, weil der persönliche Kontakt durch nichts zu ersetzen ist.«

Auf dem »IT-Spitzentreffen 2010« tauschen die Führungskräfte von IT-Herstellern, IT-Distributoren und IT-Systemhäusern Informationen aus und knüpfen neue Geschäftsbeziehungen. Profitieren Sie in Ihrem Tagesgeschäft von diesen Kontakten und loten Sie neue Geschäftsfelder aus. Wirtschaftsexperten zeigen Ihnen neue Strategien und Perspektiven auf.

► Jetzt anmelden unter www.it-spitzentreffen.de

oder bei Simone Strohmeier, Tel.: + 49 8121 95 15 90
E-Mail: simone.strohmeier@cmp-weka.de

Veranstalter Computer
Reseller News

Medienpartner: InformationWeek, Network Computing

Partner **CeBIT**
Planet Reseller
Powered by
Reseller News

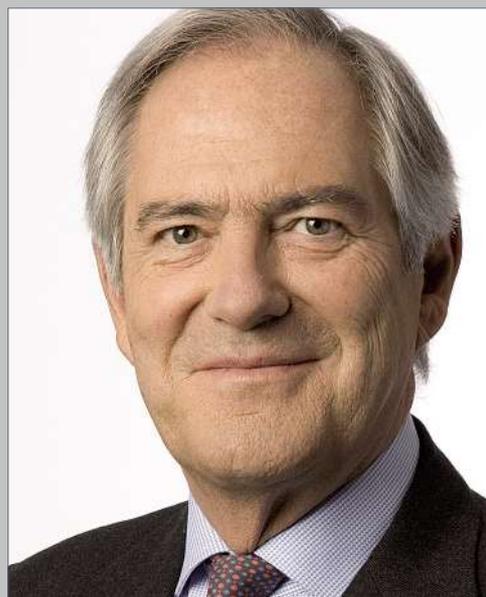
Sponsor **PANDA**
SECURITY

30. | 31. Oktober 2009
Achental/Chiemgau

IT 2010
SpitzenTreffen
Neue Perspektiven und Chancen

Die Veranstaltung für ITK-Führungskräfte

So wird 2010!



Keynote-Speaker

Roland Berger

Chairman und Gründer von
Roland Berger Strategy Consultants

»Wirtschaftsprognose 2010«

Erleben Sie den legendären Unternehmensberater live und erfahren Sie aus erster Hand, wie Sie auf die Krise reagieren müssen und welche Chancen sich im nächsten Jahr bieten.

und



Keynote-Speaker

Volker Smid

Vorsitzender der Geschäftsführung
der Hewlett-Packard GmbH

Keynote:

»Herausforderungen für die
IT-Branche in 2010«

Auf dem »IT-Spitzentreffen 2010« tauschen die Führungskräfte von IT-Herstellern, IT-Distributoren und IT-Systemhäusern Informationen aus und knüpfen neue Geschäftsbeziehungen. Profitieren Sie in Ihrem Tagesgeschäft von diesen Kontakten und loten Sie neue Geschäftsfelder aus. Wirtschaftsexperten zeigen Ihnen neue Strategien und Perspektiven auf.

Ihre Ansprechpartnerin
Simone Strohmeier, Tel.: + 49 8121 95 15 90
E-Mail: simone.strohmeier@cmp-weka.de

Agenda und Anmeldeöglichkeit unter <http://events.crn.de/it-spitzentreffen>

Veranstalter
Computer
Reseller News

Medienpartner: InformationWeek, Network Computing

Partner
CeBIT
Planet  Reseller
Powered by
Computer
Reseller News

Sponsor
PANDA
SECURITY

Hewlett-Packard

Thin Clients mit eLux-Betriebssystem

Hewlett-Packard und Software-Hersteller Unicon arbeiten künftig zusammen, um ihre Position im Thin Client-Markt auszubauen. Ausgewählte HP Thin Client-Modelle werden in Deutschland ab Ende September mit dem Betriebssystem »eLux RL« und der Management-Software Scout Enterprise von Unicon ausgeliefert.

michaela.wurm@crn.de

HP und Software-Anbieter Unicon wollen mit der Kooperation ihre Position im Thin Client-Markt stärken. Die ersten HP Thin Client-Modelle mit Software von Unicon – »st5548« und »st5738« – werden in Deutschland ab September ausgeliefert: Das auf Linux basierende Betriebssystem eLux RL ist bereits vorinstalliert, die Lizenz für die Remote Managementsoftware Scout Enterprise ist ebenfalls inklusive. Die hochskalierbare und erweiterbare Lösung eignet sich für den Einsatz sowohl in mittelständischen Betrieben wie in großen Konzernen. Die Unternehmen erhalten zwei Jahre lang automatisch alle Updates für das Betriebssystem und die Managementsoftware. Außerdem bieten HP und Unicon weltweiten Support



sowohl für die Hardware als auch für die Software – besonders wichtig für Kunden mit Niederlassungen im Ausland.

Während der st5548 mit einem VIA Eden-Prozessor und 512 MByte Flash-Speicher ausgestattet ist, arbeitet im st5738 ein AMD Sempron-Prozessor mit einem

8GB Flash-Speicher. Beide Modelle unterstützen die Terminal-emulation und den Einsatz von zwei Monitoren gleichzeitig. Sie erlauben außerdem die Wide-screen-Darstellung und werden mit einem Internet-Browser ausgeliefert. Bei Bedarf steht den Nutzern eine Vielzahl von Schnittstellen zur Verfügung. Beim HP st5738 lässt sich die Anzahl über ein optional erhältliches Expansion Module weiter erhöhen. Im Lieferumfang enthalten sind außerdem eine optische USB-Maus sowie eine USB-Tastatur.

Die Thin Clients st5548 und st5738 sind bei Actebis Peacock, ADN, Also, Ingram Micro und Tech Data erhältlich. Der Verkaufspreis beträgt 329 Euro bzw. 399 Euro (UVP, exklusive MwSt).

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

Collax

Aus Mail-System wird Groupware Suite

Der Software-Anbieter Collax erweitert sein Mail-System um Kalender, Kontakt- und Aufgabenverwaltung zur Collax Groupware Suite. Das Komplettpaket richtet sich an mittelständische Kunden.

michael.hase@crn.de

Der Ismaninger Software-Anbieter Collax stellt mit der »Collax Groupware Suite« eine Komplett-

lösung für mittelständische Unternehmen vor. Das Software-Paket bietet nicht nur Funktionen für E-Mail, Kalender, Kontakte und Aufgaben. Vielmehr gehören zu dem Angebot neben Mail- und Groupware-Server auch Sicherheits-Tools wie Anti-Spam, Anti-Virus, Anti-Phishing sowie Schutzmechanismen gegen unerwünschte E-Mail-Anhänge. Darüber hinaus ermöglicht das Produkt in Kombination mit dem optionalen »Collax E-Mail Archive« die revisions-sichere Ablage der gesamten Mail-Korrespondenz.

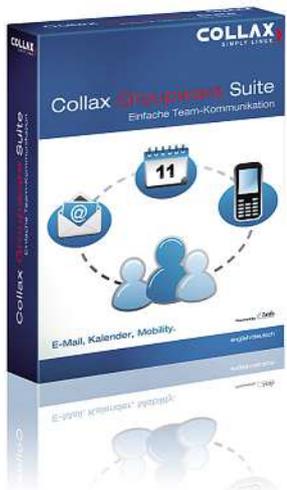
Für das Software-Paket erweitert der Linux-Spezialist seine bisherige Mail-Lösung um Groupware-Funktionalität, die vom Technologiepartner Zarafa stammt. Installiert und verwaltet wird das System über die Collax-Administrationsoberfläche. Sämtliche Daten werden auf dem Server zentral vorgehalten.

Die Groupware unterstützt gängige Mail-Clients wie bei-

spielsweise Outlook. Außerdem können Benutzer auch per Handy auf Mails, Kalendereinträge oder Kontakte zugreifen. Unterstützt werden Mobiltelefone mit den Betriebssystemen Symbian (Nokia), Windows Mobile (Microsoft), Android (Google) ebenso wie Apples iPhone.

Die »Collax Groupware Suite« ist ab sofort verfügbar und wird an Endkunden zum Preis von rund 1.150 Euro (ohne Mehrwertsteuer) verkauft. Die Lösung kann auch als Appliance, als vorkonfiguriertes System mit aufeinander abgestimmter Hardware und Software, bezogen werden. Distributionspartner von Collax ist TLK.

i Collax GmbH
Osterfeldstraße 86, 85737 Ismaning
Tel. 089 990157-0, Fax 089 990157-11
www.collax.com



Die 2 in 1-Edition
pünktlich zum Oktoberfest:
Nur jetzt zum Aktionspreis!

VERSION 2010
INKLUSIVE

Bei Kauf erhalten Sie das Update 2010 unter 0180/539 80 17² gratis

1 Aktion gilt nur für den Endanwender vom 1.9.2009 – 31.12.2009, bei Vorlage des Kaufbeleges. Fachhändler registrieren Ihre Kunden bitte über den Lexware updateservice Ihres Distributors!
2 € 0,14/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Mobilfunkpreise

Jetzt einfach zugreifen:

Wenn sich Ihr Kunde jetzt für die Version 2009 eines der genannten Lexware Produkte entscheidet, können Sie ihm nach Verfügbarkeit das **Update 2010 gratis** über den Lexware updateservice zur Verfügung stellen.

Der Lexware updateservice ist ein Service Ihres Distributors, damit Ihr Kunde auch Ihr Kunde bleibt!

Die 2 in 1-Edition gilt für folgende Produkte:

- Lexware financial office / plus / pro
- Lexware buchhalter / plus / pro
- Lexware lohn+gehalt / plus / pro
- Lexware faktura+auftrag / plus
- Lexware warenwirtschaft pro

LexWARE

updateservice

Der Lexware updateservice wird ausschließlich von diesen Distributoren angeboten:

ACTEBIS
PEACOCK

www.actebispeacock.de

Hexacom

www.hexacom.de

INGRAM
MICRO

www.ingrammicro.de

NOVASTAR
Software & Consulting GmbH

www.novastar.de

Tech Data

www.techdata.de

LexWARE



TK-summit 2009

Der TK-Kongress zur »discuss & discover«



Jürgen Grützner
Geschäftsführer VATM

Keynote

»Entwicklung und Perspektive des deutschen TK-Marktes«

Im Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM) haben sich mehr als 90 der im deutschen Markt operativ tätigen TK-Unternehmen zusammengeschlossen. Alle stehen im Wettbewerb zum Ex-Monopolisten Deutsche Telekom AG und repräsentieren rund 80 Prozent des von den privaten Anbietern erzielten TK-Gesamtumsatzes. Zu den Mitgliedern zählen beispielsweise E-Plus, Motorola, Arcor, Colt Telecom und QSC.



Joachim Trickl
COO der QSC AG

»Vom DSL-Anschluss zu konvergenten Services«

Die QSC AG, bundesweiter Telekommunikationsanbieter mit eigenem Breitband-Netz, bietet Unternehmen aller Größenordnungen die gesamte Palette hochwertiger Breitbandkommunikation an. QSC realisiert komplette Standort-Vernetzungen (VPN) inklusive Managed Services. Der studierte Diplom-Physiker Trickl wurde im Februar 2009 in den Vorstand der QSC AG berufen und ist als COO für das operative Geschäft verantwortlich.



Andreas Jurkiewicz
Leiter Franchise The Phone House

»So profitieren Sie von der Wireless World«

The Phone House ist eine Tochtergesellschaft von Best Buy. Die Muttergesellschaft ist ein Gemeinschaftsunternehmen der britischen Carphone Warehouse Gruppe und des US-amerikanischen Weltmarktführers für Unterhaltungselektronik, Best Buy. Mit über 100 Millionen Kunden und 3.400 Shops in Europa und Nordamerika führt der Konzern den weltweiten Markt unabhängiger Telekommunikations-Händler an. The Phone House betreibt in Deutschland über 215 Shops im Eigen- und Franchise-Betrieb sowie rund 50 Telekom Shops für die Deutsche Telekom.



Martin Bürstenbinder
Geschäftsführer VAF

»So profitieren Systemhäuser von TK-Dienstleistungen«

Der Bundesverband Telekommunikation (VAF) ist ein bundesweiter Zusammenschluss von über 230 mittelständischen ITK-Dienstleistern in den Bereichen Sprach- und Datennetzsysteme sowie Funk- und Sicherheitstechnik in Deutschland. Martin Bürstenbinder, Geschäftsführer VAF, zeigt auf, wie ITK-Systemhäuser ihre Umsätze mit Telekommunikations-Dienstleistungen erhöhen können.



RA Walter Felling
Kanzlei Felling

»So vermeiden Sie rechtliche Fallstricke im TK-Geschäft«

Der renommierte Rechtsanwalt Walter Felling informiert, wie ein rechtssicherer TK-Vertrag mit Endkunden aussehen muss und welche rechtlichen Rahmenbedingungen für einen Online-Shop erfüllt sein müssen. Darüber hinaus steht Rechtsanwalt Felling allen Teilnehmern des »TK-summits« ganztägig für eine individuelle Rechtsberatung zur Verfügung.



Frank Sautner
Leiter Marktforschung
CMP-WEKA Verlag

»Das verlangt der TK-Fachhandel von seinen Lieferanten«

Welche Telekommunikations-Produkte verkauft der ITK-Handel wirklich? Welche Unterstützungen fordert der Handel von Providern und Hardware-Lieferanten? Welche Großhändler bevorzugt der Handel als Einkaufsquelle für TK-Produkte? Diese Fragen klärt die große »Channeltracks«-Studie der *Computer Reseller News*, die Frank Sautner, Leiter Marktforschung CMP-WEKA, exklusiv auf dem TK-summit vorstellt.

Profitieren Sie von unseren Workshops:

- UMTS: Erfahren Sie von unseren Experten, wie Sie erfolgreich UMTS-Dienste vermarkten können
- DSL-Vermarktung: Der Breitband-Markt ist nach wie vor attraktiv. Wir zeigen Ihnen neue Umsatzchancen

Für nur 79 Euro sind Sie dabei!
Inkl. Drei-Tages-Ticket für die discuss & discover,
Mittagsbuffet, Abendimbiss, sämtliche Getränke,
Tagungsunterlagen auf USB-Stick und
Teilnahme am großen Gewinnspiel

Infos und Anmeldung unter

<http://events.crn.de/tk-summit>

Acos Mini-ITX-Gehäuse für Wohnzimmer-PCs

Der Komponenten-Spezialist Acos erweitert sein Portfolio um ein Mini-ITX-Gehäuse von Origen, das zur Assemblierung kompakter Wohnzimmer-PCs geeignet ist. Das Gehäuse ist wahlweise in Silber oder Schwarz erhältlich.

joachim.gartz@crn.de

Platzsparende Entwicklungen im Komponenten-Umfeld im Mini-ITX-Format führen derzeit zu einer steigenden Integration dieses Standards in kompakte PC-Systeme. Als neuen Blickfang bietet der Komponenten-Spezialist Acos mit dem »AE M10« von Origen ein Vollaluminium-Gehäuse im Mini-ITX-Format an, dessen Abmessungen nur 240 x 106 x 252 Millimeter betragen. Wahlweise wird das Gehäuse in Silber oder auch Schwarz erhältlich sein.

Das blau leuchtende Display kann bis zu zwei mal 16 Zeichen darstellen. Im Inneren finden eine Mini-ITX-Platine, eine Low-Profile-Karte und eine 2,5-Zoll-Festplatte Platz. Der Lieferumfang umfasst einen Slimline-DVD-Brenner von Panasonic, ein externes 150-Watt-Steckernetzteil und eine Fernbedienung. Zur Wärmeableitung trägt zudem ein inte-



Das »AE M10«-Gehäuse von Origen eignet sich für kompakte Wohnzimmer-Rechner

grierter 60-Millimeter-Lüfter bei. Eine Montage-Option für einen zweiten 60-Millimeter-Lüfter ist zusätzlich vorhanden.

Die mitgelieferte Software erlaubt eine übersichtliche Navigation durch die auf dem Rechner abgelegten Musik-, Video- und Bilddaten und ist kompatibel zu den Betriebssystemen Windows XP, Windows Vista und Windows 7. Der HEK liegt bei rund 279 Euro. Distributor ist Acos. ■

Acos GmbH
Kulemannstieg 34, 22457 Hamburg
Tel. 040 533268713, Fax 040 533268729
www.acos-it.de

Sichern Sie sich gleich das ultimative
PROMO-KIT
David.fx NFR-Version, David.fx Vollversion (Pro Edition), Zugang zum TSPN, Trainings-Voucher und jede Menge Marketingmaterial
nur **295,-**

INGRAM MICRO | Tech Data | ACTEBIS | ALLNET

In diesen Zeiten empfehlen wir Nerven wie Drahtseile.
Oder *David.fx*™.

Warum immer mehr Fachhändler auf TobitSoftware™ setzen.

ⓓ Natürlich gab es für den IT-Fachhandel schon bessere Zeiten. Auch viele Ihrer Kunden wurden sicher von der weltweiten Krise erwischt. Aber lassen Sie sich nicht täuschen: Während eine Krise früher oder später vorbei ist, wird Ihr Geschäft nie wieder so funktionieren wie es war. Hersteller machen die Geschäfte direkt, und alles kostet nur noch einen Euro. Höchstens.

Die Partner von TobitSoftware wissen das. Und sie bauen auch deshalb auf David.fx. Keine andere Software bietet diese Kundenbindung mit permanenten Einnahmen. Und keine andere Software bietet mehr für Ihre Kunden: Ob eMail, Fax oder VoiceMail. Ob Termine, Projekte oder Dokumente. Ob Bilder, RSS- oder Twitter-Feeds: David.fx ist die ultimative Software für Information und Kommu-

nikation und macht Ihre Kunden zu den schnellsten Unternehmen der Welt. Und Sie glücklich! Kein Wunder also, warum David.fx heute beliebter ist als je zuvor. Und warum das TobitSoftware Partner Network™ zu einem der größten Hersteller-Netzwerke geworden ist. Machen Sie mit!

www.tobit.com/stattdrahtseile

TobitSoftware

Beschleunigen Sie

Ihren Channel-Verkauf!

Geniessen Sie das Leben auf der Überholspur auf der

IT ChannelVision™ 2009

Hier treffen sich die führenden VARs & Händler Europas, um neue Partner zu finden.

Sind Sie dabei?

**Vier-Augen-Gespräche • Private Termine •
Aussteller-Expo • Top-Presenter • Networking**

IT ChannelVision bietet die kosteneffektivste Möglichkeit, neue Geschäftsbeziehungen aufzubauen, Markenbewusstsein zu stärken, und neue Channel-Partner in ganz Europa zu finden!

Auswahl der Teilnehmer:

- Akcent
- Alekso Consulting Spa
- Alhambra – Eidos
- Cefei
- CTT Computertechnik AG
- Datatechnik Computer
- Enta Technologies
- Incom
- Merlion
- SCH
- WASLET SA

Kontaktieren Sie uns heute für weitere Informationen:

Anbieter/OEM

Janice Gooch: +44 (0)20 7560 4311
janice.gooch@ubm.com

Value Added Distributor, Reseller, Lösungsanbieter

Liam McSherry: +44 (0)20 7560 4365
liam.mcsherry@ubm.com

Weitere Informationen unter: www.itchannelvisioneurope.com

Gesponsert von



HITACHI



Research partner:



Media partners:



ChannelWeb Computer **Reseller News**

Produced by:



United Business Media

Microsoft

Software-Riese investiert in Branchenlösungen

Der Software-Hersteller Microsoft erweitert sein ERP-Portfolio um vier Speziallösungen für Produktion, Dienstleistungen und Handel. Die Anwendungen, die von Microsoft-Partnern stammen, basieren auf Dynamics AX.

michael.hase@crn.de

Microsoft baut das Angebot an ERP-Branchenlösungen aus: Dazu hat der Software-Hersteller vier Spezialanwendungen gekauft, die sich an Anwender aus den Branchen Produktion, Dienstleistungen und Handel richten. Alle vier Lösungen, die von Partnern des Software-Riesen entwickelt wurden, basieren auf Microsofts betriebswirtschaftlicher Software Dynamics AX. »Unternehmen haben unterschiedliche Bedürfnisse, die Software von der Stange oft nicht erfüllt«, begründet

Jochen Wießler, Direktor Microsoft Business Solutions bei Microsoft Deutschland, die Investition in Speziallösungen.

Bei den Anwendungen handelt es sich um eine Prozessfertigungslösung von Fullscope, und eine Lösung für Dienstleistungsunternehmen von Computer Generated Solutions (CGS), beides US-Partner von Microsoft. Die Software von Fullscope soll eine enge Integration von Geschäftsprozessen für Produktion und diskrete Fertigung ermöglichen. Die CGS-Lösung bietet ein einheitliches System, mit dem sich Projekte und Ressourcen verwalten sowie Finanztransaktionen

und Projektberechnungen ausführen lassen.

Außerdem stammen je eine Handelslösung von LS Retail und To-Increase Dänemark. Beide Angebote erweitern Funktionen, die Dynamics AX für das Shop-Management und für die Absatzförderung bereitstellt, zu einem durchgängigen Gesamtangebot. Bei LS Retail handelt es sich um ein Unternehmen aus Island, der Hauptsitz von To-Increase befindet sich in den Niederlanden. Mit den neuen Lösungen adressiert Microsoft vor allem Kunden aus dem gehobenen Mittelstand. Die Produkte stehen auf dem deutschen Markt zur Verfügung und



Foto: Dätwyler

sollen über spezialisierte Partner vertrieben werden. Alle vier Anwendungen sind nach Auskunft von Microsoft vollständig in Dynamics AX integriert und bilden die wichtigsten Anforderungen der drei Industrien ab.

Produkte aus dem Bereich Microsoft Business Solutions ver-

treibt der Hersteller nicht zweistufig über die Distribution, sondern direkt über seine Partner. ■

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

Samsung Business Notebooks

Ausdauernde Begleiter

Aktuellen Marktstudien zufolge verdrängen Notebooks auch im Business-Segment zunehmend Desktop-PCs. Die Business-Notebooks von Samsung punkten durch ihr geringes Gewicht, lange Akkulaufzeiten, hohe Zuverlässigkeit und starke Performance.

Die Nachfrage nach leichten Business-Notebooks mit hoher Betriebssicherheit und langer Akkulaufzeit steigt zunehmend. Samsung beherrscht diese Anforderungen und bietet ein umfangreiches Portfolio an Notebooks für jeden Arbeitseinsatz bei messbar geringen Gesamtkosten. Zu Recht stolz ist Samsung auf die Auszeichnung für die beste Servicequalität durch das Deutsche Institut für Service-Qualität. Damit konnte sich der Notebook-Hersteller als einziges Unternehmen unter 18 Mitbewerbern mit der Note »gut« qualifizieren.

P210 Pro

Der ideale mobile Begleiter ist die P-Serie von Samsung – das P210-PRO T4200 Pitch ist mit 1,95 Kilogramm ein echtes Leichtgewicht. Das Herzstück bildet ein Intel-Pentium-T4200-Prozessor mit 2,0 GHz, der höchste Performance garantiert. Für optimale Business-Funktionalität besitzt das Notebook ein integriertes HSDPA-Netzwerkmodul, WLAN, Bluetooth und ein DVD Double-Layer-Laufwerk.

P460 Pro

An Anwender, die höchsten Wert auf Qualität legen, richtet sich das Notebook P460-PRO P7350 Premier. Ausgerüstet mit einem stabilen Gehäuse mit Magnesium-

Legierung und einer Fiber-Carbon-Verstärkung machen ihm auch kleinere Stöße nichts aus.

P510 Pro

Anspruchsvolle Aufgaben haben es dem P510-PRO T4200 Pero angetan. Sein entspiegeltes 15 Zoll LCD-Display im Widescreen-Format kommt auch mit schwierigen Lichtverhältnissen gut zurecht.

Zur Ausstattung gehören 2048 MByte RAM, eine 160-GByte-Festplatte, ein DVD Double-Layer-Laufwerk sowie integriertes WLAN.

P560 Pro

Individuell zusammenstellen lässt sich das Notebook P560-PRO. CPU, Festplattengröße und Arbeitsspeicher sind frei wählbar.

Das entspiegelte Display besitzt eine Größe von 15 Zoll. Für erweiterte Kommunikationsmöglichkeiten sorgen neben WLAN mit hoher Reichweite auch Bluetooth und HSDPA.

P710 Pro

Als idealer Desktop-Ersatz dient das P710-PRO T7350. Trotz leistungsstarker Komponenten wiegt es nur rund drei Kilogramm und ist damit eines der leichtesten sei-



Das P710 bringt als idealer Desktop-Ersatz nur rund drei Kilogramm auf die Waage

ner Klasse. Neben einem 17-Zoll-Display bietet es 3072 MByte DDR3 Arbeitsspeicher und eine 320-GByte-Festplatte.

P719 Pro

Business-Anwender, die Wert auf ein großes Display und Bedienerfreundlichkeit legen, kommen beim P719-PRO voll auf ihre Kosten. Das einfach zu handhabende Notebook bietet ein 17 Zoll großes Hochglanz-LED-Display im 16:9-Format sowie integriertes WLAN für mühelosen Internetzugang und Bluetooth.

Weitere Informationen unter www.samsung.de

Anzeige

Ansprechpartner: Amina Jemi – 08121 95-1570

STARAY

€ 49,90
UVP inklusive MwSt.INTEGRIERTER APOLLISH-
FRONTLÜFTERHALTERUNG FÜR ZWEI
12/14-CM-SEITENLÜFTERSCHNELLVERSCHLÜSSE
FÜR ERWEITERUNGS-
SLOTSROT: ECA3170-BR
BLAU: ECA3170-BL

Keine Seitenwand-Lüfter im Lieferumfang enthalten.



brillantes Licht elegante Form

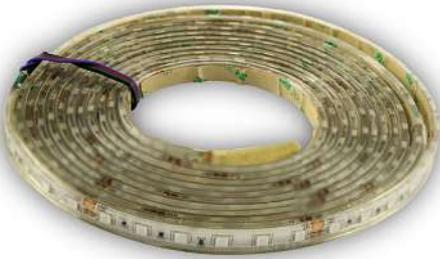
€ 18,90
UVP inklusive MwSt.

Weitere 12-cm-Apollish-Lüfter in Rot oder Blau erhältlich.

www.enermax.de/staray • Kostenlose Hotline 0800-3637629 (0800-ENERMAX) • support@enermax.de

SYNERGY 21

LICHTDESIGN!



SYNERGY 21 LED Flex Stripe

- LED Flex Strip neutralweiß IP66,
- DC24V, 3A, 72W,
- 300 Leds, 120°
- Länge: 5000*10*3mm
- Adhesive Klebeschicht von 3M auf der Rückseite

Weitere innovative und energiesparende LED Produkte finden sie auf www.synergy21.de

Art. 77833

HEK 85,50 EUR

D-Link
Building Networks for People

FIBER



D-Link DGS-3100-24TG 24-Port Layer2 Fiber Gigabit Stack Switch

- 16x miniGBIC Slots
- 8x 10/100/1000 Mbit Ports
- 2 Stacking-Ports
- 5Gbit/s HDMI Stacking Ports, bis zu 6 Geräte im Ring
- 802.1x Zugangskontrolle, Guest VLAN
- Bandbreitenmanagement, Quality of Service
- Vielzahl an Erweiterungsmöglichkeiten durch Mini-GBIC Module
- Bis zu 96x 100Mbit bzw. 1000Mbit Glasfaser-Anschlüsse
- Schutz vor Broadcast-, Multicast-, und Unicast-Flut Attacken durch die D-Link Safeguard Engine™

Art. 71243

HEK 895,00 EUR

D-Link
Building Networks for People

LAYER 3



D-Link DGS-3612G xStack 12-Port Layer3 Fiber Gigabit Stack Switch

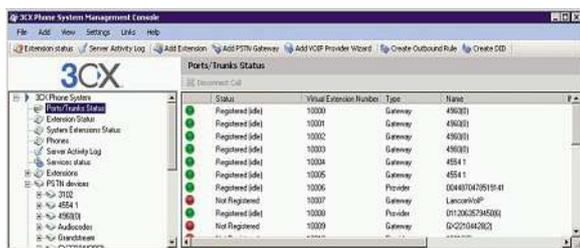
- 8x miniGBIC Slots
- 4x Combo-Ports (4x miniGBIC oder 4x 10/100/1000 Mbit)
- Vielzahl an Erweiterungsmöglichkeiten durch Mini-GBIC Module
- IPv6 dynamisches Routing
- Single IP Management
- D-Link Safeguard Engine™
- Microsoft® NAP-Unterstützung

Art. 62094

HEK 2025,00 EUR

3CX

Kostenlose
NFR Version!



3CX Phone System Software basierte ISDN/ VoIP Telefonanlage für Windows

Testen Sie jetzt die kostenfreie 3CX-free-Edition unter www.3cx.de oder senden Sie uns eine E-Mail an 3CX@allnet.de und erhalten Sie die NFR-Version (für ALLNET-Partner kostenfrei) ohne Funktionseinschränkungen!

Jetzt offizieller 3CX-Partner werden: Melden Sie sich zur 3CX-Zertifizierung an und erhalten Sie das exklusive 3CX-Patton-Bundle inkl. Zertifizierung zum NFR-Preis Anmeldung: www.802lab.de

(NFR-Version)

HEK ab 0,00 EUR

ALLNET

2-DRAHT-TECHNIK



ALLNET VDSL2 Bundle ALL126A2

- Master und Slave Modem nach VDSL2-Standard für hohen Datendurchsatz
- integrierter 4-Port Ethernet 10/100Mbps Switch
- Zwei RJ11 Buchsen für Telefon/Line-Anschluss
- Integrierter DSL-Splitter und Überspannungsschutz
- Vielfältige VDSL Bandbreitenprofile konfigurierbar
- Automatische Geschwindigkeitseinstellung für VDSL2-Port
- Konfiguration über Webbrowser und/oder RS232C-Konsolenport
- Kann als Router oder Switch konfiguriert werden
- PPPoE-Unterstützung
- Integrierte Firewall und NAT/DMZ-Unterstützung
- Eingebauter DHCP-Server
- Energiesparend, geringer Stromverbrauch (nur ca. 6,9W)

Art. 66303

HEK 295,00 EUR

ALLNET

OPEN SOURCE



ALLNET Utility Server Appliance FW888

Der GreenIT Server FW8888 von ALLNET ist die ideale Hardwareplattform für OpenSource Anwendungen. Durch die Intel ATOM N270 Dual Core CPU und viele weitere stromsparende Komponenten erreicht der ALLNET FW8888 eine Stromersparnis gegenüber klassischen Serverlösungen von bis zu 90% ohne dabei auf Performance zu verzichten.

Fünf RJ45 Gigabit Ethernet Ports und ein SFP Slot für Mini GBIC Module bieten Anschlussmöglichkeiten für alle erdenklichen Anschluss- und Anwendungsszenarien.

Mehr Infos: www.allnet.de

Art. 76888

HEK 499,00 EUR



OFFICE

AVISTRON OFFICE LITE

mit Intel® Core™ 2 Duo Prozessor

- CPU: Intel® Core™ 2 Duo Prozessor E5200
- HDD: 320 GB SATA2
- Memory: 2 GB DDR2
- ODD: DVD-RW Laufwerk
- Netzteil: 420 Watt

Ohne Betriebssystem.
Avistron empfiehlt Microsoft® Windows® Vista™ Business.

€ 199,-

HEK zzgl. 19% MwSt.



AVISTRON

WWW.AVISTRON.DE



MEIN LIFESTYLE, MEIN ENTERTAINMENT, MEIN COMPUTER



„Der Avistron Raptor Extreme ist der aktuell schnellste Spiele-PC im Test.“
„... schnellste Grafiklösung für Spieler auf dem Markt.“
„Dank seiner nahezu perfekt auf Leistung getrimmten Ausstattung eignet er sich insbesondere für kompromisslose PC-Spieler.“

PC Welt

AVISTRON RAPTOR EXTREME

Gaming PC mit Intel® Core™ i7 Prozessor Extreme Edition

CPU: Intel® Core™ i7-975 Extreme Edition
Mainboard: Intel® Desktop Board DX58S0
HDSSD: 2x 32 GB Intel® X25-E SSD
HDD: 1 TB Western Digital WD10EADS
Memory: Corsair i7 6 GB Kit
VGA: 2x Point of View GTX 295 im SLI-Modus
ODD: LG BluRay Brenner BH08LS20
Netzteil: Corsair 850 Watt CMPSU-850HXEU

Microsoft® Windows® Vista™ Ultimate

€ 3799,-

HEK zzgl. 19% MwSt.

Werden Sie autorisierter Avistron Händler!

Hotline: 02271-763-100 | www.siewert-kau.com

Siewert & Kau ist offizieller Avistron Distributor.



HÖCHSTE ZEIT FÜR EINE NIKON



At the heart of the image

389,- € **D3000Kit**
AF-S DX Zoom-NIKKOR 18-55mm VR



NEU
Überragende Bildqualität, Bildsensor mit 10,2 Megapixeln, Autofokussystem mit 11 Messfeldern und 3D-Tracking für gestochen scharfe Bilder, großer 3-Zoll-LCD-Monitor mit hoher Auflösung, Guide-Modus – intuitive Unterstützung direkt in der Kamera

D3000 Gehäuse	319,- €
D3000 mit 18-55mm	374,- €
D3000 mit 18-55mm VR + 55-200mm VR.....	544,- €
D3000 mit 18-105mm VR.....	467,- €



intuitiver Foto Guide + 11-Feld-AF-System

544,- €



D5000Kit
AF-S DX Zoom-NIKKOR 18-55mm VR

Neig- und drehbarer 2,7-Zoll Vari-Angle-Monitor

- Leistungsstarke und benutzerfreundliche Spiegelreflexkamera
- 12,3 Megapixel
- D-Movie-Funktion
- Filmen in HD-Qualität
- Live-View
- neigbarer LCD-Monitor
- EXPEED-Bildverarbeitung
- erweiterbarer ISO-Empfindlichkeitsbereich von 200 bis 3.200
- umfangreiches Bildbearbeitungsmenü
- 19 Motivprogramme
- kompaktes und leichtes Gehäuse.



D5000 Gehäuse466,- €

D5000 Kit mit 18-55mm506,- €

D5000 Kit mit 18-55mm VR + 55-200mm VR699,- €

D5000 Kit mit 18-105mm VR.....623,- €

D5000 Kit mit 18-200mm VR II.....935,- €

D5000 Kit mit 18-105mm VR + 70-300mm VR935,- €

194,- €

COOLPIX S640



NEU
Autofokus mit Motivverfolgung, intelligenten Porträtfunktionen und 4-fach-Schutz vor Verwacklungsunschärfe.

D-SLR Speed

Ultraschnelle 12-Megapixel-Kamera mit extrem schnellem Autofokus auf D-SLR-Niveau, Weitwinkelobjektiv mit 5-fach-Zoom, hoher ISO-Empfindlichkeit, 2,7-Zoll-LCD-Monitor,



Weitere Farben: Silber, Weiß

155,- €

COOLPIX S570



NEU

Schicke, komfortable 12-Megapixel-Kamera mit NIKKOR-Weitwinkelobjektiv, 5-fach-Zoom, hoher ISO-Empfindlichkeit, 2,7-Zoll-LCD-Monitor, Bildstabilisator, intelligenten Porträtfunktionen und Motivautomatik. Besticht durch ein ultraflaches Gehäuse.

Mit Gesichtsglättung + Porträt Autofokus



Weitere Farben: Silber, Rot, Blau, Pink

274,- €

COOLPIX P90



Zoomriese mit Weitblick, 24-fach* Superzoom NIKKOR (26-624 mm), neigbarer 3-Zoll-TFT-LCD-Monitor, 12,1 Megapixel, 4-fach Reduzierung der Bewegungsunschärfe durch Bewegungserkennung, Motivautomatik, mechanischer Bildstabilisator VR und ISO-Automatik, aktives D-Lighting.

24-fach* Super-Zoom (26-624 mm)



* vergleichbare Kleinbildbrennweite des 24-fach NIKKOR Zoom-Objektivs

99,- €

COOLPIX S220



Ultraflache 10-Megapixel-Kamera mit einem auffallend leichten Gehäuse, NIKKOR-Objektiv mit 3-fach-Zoom, 2,5-Zoll-LCD-Monitor, Motivautomatik, hoher ISO-Empfindlichkeit, schneller Bildbearbeitungsfunktion und fortschrittlichen Porträt- und Bildstabilisatortechnologien.

Top-Seller, extrem schlank



Weitere Farben: Schwarz, Cobalt Blau, Aqua Grün, Magenta

Actebis Peacock GmbH
Lange Wende 43
D-59464 Soest

Telefon 0 29 21 / 99 - 4444
Telefax 0 29 21 / 99 65 99



info@actebispeacock.de
www.actebis.de

Alle Preise verstehen sich in Euro zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer, Versand und Verpackung. Lieferung, solange Vorrat reicht. Die Angebote sind freibleibend. Preisänderungen, Irrtümer, Druckfehler und Zwischenverkauf vorbehalten. Es gelten ausschließlich die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Actebis Peacock GmbH.

ECOM empfiehlt Original Microsoft® Software.

Die Kunden-Glücklich-Macher.

Mit der patentierten Glücklich-Macher-Formel.



TESTEN SIE ECOM!

SCHICKEN SIE UNS EINE E-MAIL MIT IHREM KONTAKT UND UNSERE TAGESAKTUELLEN ANGEBOTE KOMMEN UNVERBINDLICH ZU IHNEN.
vertrieb@ecom-trading.de

ECOM Electronic Components Trading GmbH zählt zu den **weltweit führenden** Handelsunternehmen für PC-Komponenten, Software, Peripherie und Zubehör. Seit 17 Jahren sind wir der **verlässliche** Partner unserer Kunden.

Ihre Bestellungen werden **zuverlässig** innerhalb **kurzester Zeit** ausgeliefert, denn wir bieten nur Waren an, die tatsächlich **auf Lager** sind. Und das immer zu den **besten Preisen**.

Als **lizenzierter Microsoft-Händler** liefern wir Ihnen zu allen Hardware-Komponenten auch die passende Software wie Microsoft Windows Vista®, auf Wunsch mit upgrade-Gutschein für das neue Windows 7®, oder Office 2007®. Damit Sie sicher sind, die volle Leistung aus Ihrer Hardware zu holen.

ECOM ist offizieller Microsoft Sub-Distributor.

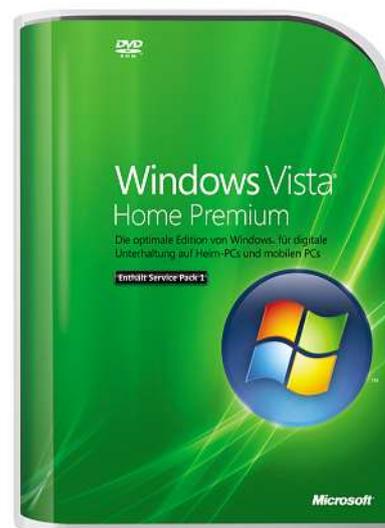


Bei ECOM kaufen
+ Preisvorteil weitergeben
= Kunden glücklich machen

HASTA LA VISTA, VISTA!

Unser Angebot macht den Abschied leichter.

Ohne Aufpreis!



Windows Vista Home Premium 64bit
inkl. kostenlosem Upgrade für Windows 7

Mehr Infos zum kostenlosem Upgrade unter:
www.windows7upgradeoption.com

HEK
68.⁹⁰ €

08544-97 400- 0 · www.ecom-trading.de

Angebot freibleibend - Zwischenverkauf vorbehalten - Preise zzgl. ges. MwSt. - Es gelten unsere AGBs - Lieferung ab Lager

Einzigartige Produkte

mit ausgezeichneter Qualität zu günstigen Preisen



HANNspree SD7021 schwarz

- Panel 7" TFT (480 x 234 Pixel)
- Helligkeit/Kontrast 200 cd/m² / 500:1
- Speicher 16 MB Flash / 64 MB SDRAM
- Speicherkarten-Slots SD, MMC, MS und MS Pro
- Funktionen Rotationssensor, Kalender, Uhren-Timer, Auto Power ON/OFF (programmierbar), USB 2.0 Host, Landscape/Portrait

Art.-Nr. BIL0048163

29,50 €



HANNspree SD7021 weiss

- Panel 7" TFT (480 x 234 Pixel)
- Helligkeit/Kontrast 200 cd/m² / 500:1
- Speicher 16 MB Flash / 64 MB SDRAM
- Speicherkarten-Slots SD, MMC, MS und MS Pro
- Funktionen Rotationssensor, Kalender, Uhren-Timer, Auto Power ON/OFF (programmierbar), USB 2.0 Host, Landscape/Portrait

Art.-Nr. BIL0048164

29,50 €



HANNspree SD1073

- Panel 10" TFT (1024 x 600 Pixel); LED Backlight
- Helligkeit/Kontrast 250 cd/m² / 500:1
- Speicher 512 MB NAND Flash / 64 MB SDRAM
- Speicherkarten-Slots SD, MMC, MS, MS Pro und CF
- Funktionen Rotationssensor, Kalender, Uhren-Timer, Auto Power ON/OFF (programmierbar), USB 2.0 Host, Landscape/Portrait, integ. Lautsprecher

inkl. Wechselrahmen in „Burgundy Diamond“ und „Dark Blue“

Art.-Nr. BIL0052298



72,50 €



HANNspree SN10E1W

- CPU Intel® Atom™ Prozessor N270 (1,6 GHz)
- OS Original Microsoft® Windows® XP Home (OEM)
- Display 10" TFT mit LED Backlight; WSVGA (1024 x 600)
- Speicher / HDD 1 GB DDR2-667 / 160 GB SATA (5400 rpm)
- Netzwerk 802.11b/g/n WLAN, Bluetooth® 2.0, 10/100 LAN
- I/O 3x USB 2.0, 1x VGA, Mic-In, Kopfhörer, 3-in-1 Cardreader
- Sonstiges 2x 1 Watt Speaker, 1,3 MP Webcam, Tasche

Art.-Nr. NOT0051859

228,00 €



HANNspree HH251HP

- Panel 24,6" Wide TFT; Full HD / 1080p (1920 x 1080)
- Helligkeit 300 cd/m²
- Kontrast 800:1 (typ.), 15.000:1 (X-Contrast)
- Reaktionszeit 2 ms (GtG)
- Blickwinkel h 170° / v 160°
- Anschlüsse 2x HDMI (mit HDCP), VGA, Audio
- Sonstiges 2x 1,5 Watt Speaker
- Prüfsiegel Energy Star

Art.-Nr. MON0051299

162,90 €



HANNspree HG281DJ

- Panel 27,5" Wide TFT; WUXGA (1920 x 1200)
- Helligkeit 500 cd/m²
- Kontrast 2400:1 (dyn.), 800:1 (typ.)
- Reaktionszeit 3 ms (GtG)
- Blickwinkel h 160° / v 160°
- Anschlüsse HDMI (mit HDCP), VGA, Audio
- Sonstiges 2x 2,5 Watt Speaker
- Prüfsiegel TCO '06, Energy Star

Art.-Nr. MON0040407

249,90 €



HANNspree

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



Kreativität und individuelles Design bis ins kleinste Detail



HANN.S.G Hi221DP

- **Panel** 22" Wide TFT; WSXGA+ (1680 x 1050)
- **Helligkeit** 300 cd/m²
- **Kontrast** 1000:1
- **Reaktionszeit** 5 ms
- **Blickwinkel** h 170° / v 160°
- **Anschlüsse** DVI-D (mit HDCP), VGA, Audio
- **Sonstiges** 2x 1,5 Watt Speaker
- **Prüfsiegel** TCO '03, EnergyStar
- **Garantie** 3 Jahre Vor-Ort-Service

Art.-Nr. MON0039049



115,90 €



HANNspree SN10E1B

- **CPU** Intel® Atom™ Prozessor N270 (1,6 GHz / 533 MHz FSB / 512 KB L2-Cache)
- **OS** Original Microsoft® Windows® XP Home (OEM)
- **Display** 10" TFT mit LED Backlight; WSVGA (1024 x 600)
- **Chipsatz** Intel® 945GSE Express + Intel® ICH7M
- **Grafik** onboard Intel® GMA950
- **Speicher** 1 GB DDR2-667
- **HDD** 160 GB SATA (5400 rpm)
- **Netzwerk** 802.11b/g/n WLAN, Bluetooth® 2.0, 10/100 LAN
- **I/O** 3x USB 2.0, 1x VGA, Mic-In, Kopfhörer, 3-in-1 Cardreader
- **Sonstiges** 2x 1 Watt Speaker, 1,3 MP Webcam, Tasche, ca. 1,27 kg

Bluetooth

Art.-Nr. NOT0051858

228,00 €

day
day ...
delivery



b.com
www.bcom.de

Our customers -

+ XILENCE

Jetzt
anmelden!

Gewinnen Sie mit XILENCE eine Reise nach
Hong Kong!
...WERDEN SIE XILENCE QUALITY SCOUT!

Das erwartet Sie:

+ 3 Tage Aufenthalt

+ 5-Sterne Komfort-Hotel *****

+ Besichtigung unserer Produktion

+ Erlebnis-Tag in Hong Kong

XILENCE Quality Scout
Erleben Sie die XILENCE Qualität!

Bewerben Sie sich als Quality Scout und fliegen Sie mit XILENCE nach Hongkong! Erleben Sie live die Herstellung von XILENCE-Produkten, und überzeugen Sie sich selbst von höchsten Standards in der Produktion. Lernen Sie die wohl aufregendste Metropole Asiens kennen, und lassen Sie sich von ihrem Flair in den Bann ziehen.



Jetzt anmelden auf www.xilence.de

Anmeldeschluss: 31.12.2009

*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 Vertriebspartner

Netzteile



NEU!



850 Watt

1000 Watt



Netzteil XQ Series ATX Power Supply

- Extrem leises Hochleistungsnetzteil mit 135 mm Lüfter
- Optimale Leistungsentfaltung für neueste Computerspiele und anspruchsvolle Office- und Grafikanwendungen
- 1 x 20+4 Pin, 1 x 4+4 Pin, 1 x FDD, 7 x Big4 Pin, 12 x SATA, 2 x PCI-E 6 Pin, 4 x PCI-E 6+2 Pin
- ATX 12V Version 2.3

Art.-Nr.: SPS-XP1000.XQ.R2 (1000Watt)

140,- €*

Art.-Nr.: SPS-XP850.XQ.R2 (850 Watt)

126,- €*

CPU-Kühler

+ XILENCE



XILENCE XilentBlade XL mit PWM

- 5 L-förmige Heatpipes
- Multi-Sockel CPU-Kühler, passend für alle Intel und AMD CPUs
- Roter 120 mm Lüfter mit PWM
- Hydro Bearing Lager
- Entkoppelt, minimiert Vibrationen
- Einzigartiges Design

Art.-Nr.: COO-XPCPU.4ALL.XL

17,83 €*



XILENCE Blackhawk Multi-Sockel CPU-Kühler

- 120mm Black-Hawk-Edition-PWM-Lüfter
- 6 Heatpipes
- Rahmenlose Aufhängung
- Lüfter entkoppelt
- 4pin PWM-Stecker
- RAM und Mosfet wird effizient mit gekühlt

Art.-Nr.: COO-XPCPU.4ALL.BH

27,60 €*



Notebook-Kühler

+ XILENCE



NEU!

XILENCE Passiver Notebook Kühler

- Optimierte Luftzufuhr für Ihr Notebook
- Klappbarer Fuß für einfachen Transport
- Passivlösung: Keine nervigen Kühlgeräusche
- Ideal für 7" bis 12" Notebooks

Art.-Nr.: COO-XPLP-FL12.B

5,58 €*



COO-XPLP-X17.CR.BS

COO-XPLP-X17.CR.B

NEU!

XILENCE Notebook Kühler mit Cardreader

- USB-Stromversorgung
- Zwei extraleise Lüfter
- USB-Port
- Ausziehbares USB-Kabel
- Kartenleser

Art.-Nr.: COO-XPLP-X17.CR.B
Art.-Nr.: COO-XPLP-X17.CR.BS

30,- €*



ATEN



PERIPHERIE-SWITCH

ATEN USB Peripheral Switch US-221

Dieser Switch ermöglicht es, dass sich zwei PCs ein USB-Peripheriegerät teilen. Per Hotkey wird zwischen den angeschlossenen Rechnern umgeschaltet.

- drei USB-Anschlüsse für zwei PCs und ein Peripherie-Gerät
- Hotkey und Umschalttaste in der Front zum einfachen Umschalten der Ports
- unterstützt Transferraten von 12 und 480 Mbit/s
- Hot pluggable: Das Gerät kann ohne Systemneustart angeschlossen und entfernt werden

12,30

ART.-Nr.: LXZH80

KVM-SWITCH

ATEN CS62AZ

KVM-Switch zur zentralen Kontrolle von zwei Rechnern.

- Anschlüsse: 1x VGA, 2x PS/2 und 1x 3,5-mm-Audio
- unterstützt eine Auflösung von bis zu bis 2.048x1.536 Pixel
- Umschaltung über Tastatur

15,60

Art.-Nr.: NS#N02

ADAPTERKABEL

ATEN UC232A USB Serial Konverter

Adapterkabel zum Anschluss eines seriellen Gerätes an einen USB-Anschluss.

- 9-Pin-Seriell-Stecker auf USB-A-Stecker
- unterstützt USB 2.0
- 40 cm Länge
- inkl. Software-CD

10,10

Art.-Nr.: LXZH87

INNOVATIVE DISTRIBUTION

geIL



ARBEITSSPEICHER

GEIL DIMM 4 GB DDR3-1333 Kit
DDR3-Kit bestehend aus zwei 2-GB-Modulen.

- „GV34GB1333C9DC“
- 2x 2-GB-Module
- DDR3-1333 (PC3-10660)
- Timings: CAS Latency (CL): 9
RAS-to-CAS-Delay (tRCD): 9
RAS-Precharge-Time (tRP): 9

58,30

ART.-Nr.: ICIF87

TP-LINK



5-PORT-SWITCH

TP-LINK TL-SF1005D

Switch, der einen soliden Datentransfer zu einem günstigen Preis bietet.

- 5x LAN (RJ-45)
- Transferrate: 10/100 Mbit/s
- automatische Kabelaerkennung
- Auto Negotiation (Auto MDI/MDIX)
- inkl. Netzteil

4,50

ART.-Nr.: LRSK01

XFx
play hard.



ATI-GRAFIKKARTE

XFX HD4870

Grafikkarte mit 1 GB Grafikspeicher für eine flüssige Darstellung actiongeladener Spiele.

- ATI Radeon HD4870 Grafikchip
- 750 MHz Chiptakt
- 1.024 MB GDDR5-RAM (256 Bit)
- 3.600 MHz Speichertakt
- 2x DVI-I (1x HDCP, 2x Dual-Link)
- DirectX 10.1 und OpenGL 2.1
- Crossfire ready ■ PCIe 2.0 x16 ■ Retail

96,90

ART.-Nr.: JCXXUN

Leadtek



NVIDIA-GRAFIKKARTE

LEADTEK PX9500GT Heatsink

Grafikkarte mit passiver Heatpipe-Kühlung für geräuschlos Betrieb.

- NVIDIA GeForce 9500 GT Grafikchip
- 575 MHz Chiptakt
- 512 MB DDR2-RAM (128 Bit)
- 1.000 MHz Speichertakt
- DVI-I (Dual-Link), VGA, TV-Out
- YUV über Adapter
- DirectX 10 und OpenGL 2.1
- PCIe 2.0 x16

29,90

ART.-Nr.: JBXLJE

systema



DESKTOP-PC

SYSTEMA Mini ION G901 XPH32

Vielseitiges Komplettsystem für PC-Einsteiger und Heimanwender.

- INTEL® Atom Prozessor 230 (1,6 GHz)
- NVIDIA ION™ Grafikchip (bis 512 MB)
- 1 GB DDR2-RAM
- 160-GB-Festplatte
- HD-Sound
- Gigabit-LAN
- HDMI, DVI, VGA, 6x USB
- inkl. Microsoft Windows XP Home (OEM)

188,-

ART.-Nr.: S11YA3

ENERMAX



625-WATT-NETZTEIL

ENERMAX PRO82+

Leistungsstarkes Netzteil mit hohem Wirkungsgrad.

- 625 Watt Leistung
- 84-88 % Effizienz
- Anschlüsse: 6x 5,25", 1x 3,5", 7x SATA, 2x 6+2-polig, 2x 6-polig
- umfangreiche Schutzfunktionen
- ein 120-mm-Lüfter
- „80 PLUS Bronze“-zertifiziert
- EPS, ATX12V 2.3, ATX 2.x

88,-

ART.-Nr.: TNXK24

COOLER MASTER
Expand Your Imagination



PC-GEHÄUSE

COOLER MASTER Centurion 5

Midi-Tower, der viel Platz für eine umfangreiche Ausstattung bietet.

- extern: 5x 5,25", 1x 3,5"; intern: 4x 3,5"
- zwei USB-, ein FireWire- und zwei Audio-Anschlüsse in der Vorderseite
- Blende aus Aluminium
- werkzeugloser Komponenteneinbau
- ein 120-mm- und ein 80-mm-Lüfter
- ATX, ohne Netzteil

38,-

ART.-Nr.: TQXM12

IKONIK



PC-GEHÄUSE

IKONIK Ra X10 Smooth

Aluminium-Gehäuse mit entkoppelten Festplatteneinschüben.

- extern: 6x 5,25"; intern: 8x 3,5"
- vier USB-, ein FireWire-, zwei eSATA- und zwei Audio-Anschlüsse in der Front
- werkzeuglose Laufwerks- und Steckkartenmontage
- ein 140-mm-, ein 120-mm- und zwei 80-mm-Lüfter vorhanden
- entkoppelte Netzteilbefestigung
- E-ATX, ohne Netzteil

112,-

ART.-Nr.: TQXK88

WAVE Computersysteme GmbH

Adresse: Philipp-Reis-Straße 9 D-35440 Linden

Telefon: 06403 - 9050 4000 Fax: 06403 - 9050 4009

Abholer: 06403 - 9050 4140

Kontakt: mail@wave-computer.de

WAVE

Computersysteme GmbH

Sind Sie bereit für die Kamera Ihres Lebens?

Die neue Axis Q6032-E H.264 Netzwerkkamera

High Speed Dome Kamera
Kompression: H.264 & Motion JPEG
Komplett im Wetterschutzgehäuse integriert
(IP66 von -40° bis +50°C)
Tag- & Nachtsicht
360° Schwenkbereich / 220° - 20° Neigebereich
35fach optischer Zoom
Auto Flip Funktion
Motion Tracking & Motion Detection
Arctic Temperature Control
Power over Ethernet!



**Bereits komplett outdoorfähige
High Speed Dome Kamera für extreme Installationsbedingungen**

Ich kaufe Wacom bei ComLine!

Lass Dich durch BAMBOO[®] inspirieren.



Die neue Bamboo Generation von Wacom steht für eine neue, inspirierende Technologie, die das digitale Leben komplett verändern könnte. Mit der Kombination von Multi-Touch-Funktionalität und Stifttablett-Technologie in einem einzigen Gerät ermöglichen das neue Bamboo und das neue Bamboo Fun eine neue, spontane und extrem direkte Art des Umgangs mit Computern. Wenn du neue Wege suchst, dich kreativ auszudrücken, hast du es mit Bamboo jetzt sprichwörtlich selbst in der Hand.

Die Range umfasst Bamboo, Bamboo Fun (klein und mittelgroß), Bamboo Pen und Bamboo Touch. Das Bamboo Dock bietet eine Vielfalt an Bamboo Minis (Software-Anwendungen) zum Download. Wähl' deinen Favoriten – und erlebe eine neue Ära der Inspiration.

BAMBOO – A touch of inspiration

Bamboo Pen

ComLine Art.Nr. GT-1211

41,- €

Bamboo Touch

ComLine Art.Nr. GT-1212

47,- €

Bamboo Pen und Touch

ComLine Art.Nr. GT-1208

61,- €

Bamboo Fun Pen und Touch S

ComLine Art.Nr. GT-1209

68,- €

Bamboo Fun Pen und Touch M

ComLine Art.Nr. GT-1210

135,- €

www.ComLine-Shop.de

ComLine GmbH · Lise-Meitner-Str. 16 · 24941 Flensburg
Tel. 0461 / 77 303-300 · Fax: -390

Irrtümer und Preisänderungen vorbehalten. Preise gelten ab Lager Flensburg, zzgl. der gesetzlichen MwSt., Porto und Versicherung. Alle Angebote freibleibend. Alle genannten Garantiezeiten entsprechen den jeweiligen Herstellergarantien. Es gelten unsere allgemeinen Verkaufs- und Lieferbedingungen.



ECS ELITEGROUP

Beste Lösung für HTPC



Black Series

A785G-M



- AMD785G+SB710
- Supports AM3 Socket Phenom II CPU
- 4xDDR3 1333MHz up to 32GB



Black Series

P55H-A



- Intel P55/ Supports Intel LGA1156 core i7 and Intel core i5 processors
- 4xDDR3 1333MHz up to 16GB
- IPS (Intelligent Power Saving)
- 4E Innovation (Easy attach, easy button, easy clear and easy debug)



Black GTX 260



- NVIDIA GeForce GTX260 GPU
- Memory 896MB DDR3. Interface 448Bit
- NVIDIA SLI Technology

CTO Balzuweit KG

Vertriebs- und Implementierungs-Partner für clarc ECM Solution Software gesucht

Unser Systemhaus sucht Sie als starken und aktiven Partner für den Vertrieb und ggfs. auch für die Implementierung unserer ECM-Lösungspakete bei Ihren Kunden. Profitieren Sie von unserem Know-how und nahezu 20 Jahren Erfahrung im Bereich des Dokumentenmanagements. Diese Erfahrung fließt dabei kontinuierlich in die Entwicklung unserer Software ein, wodurch wir eine exponierte Stellung in diesem Markt erreicht haben.

Unter dem Label clarc entwickeln wir seit über zehn Jahren erfolgreich modulare und praxisorientierte Lösungen für den ECM-Bereich. Unsere Produkte sind bei weltweit tätigen, namhaften Unternehmen tausendfach erfolgreich im täglichen Einsatz. Hier ein Auszug aus unseren Standardlösungen:

- Document Capturing (clarc eWork - Kodak certified)
- Verarbeitung von Office-Dokumenten (clarc officeCapture)
- Print Processing (clarc print-Capture)
- Mail-Archivierung (clarc mail-Capture)
- Belegerkennung und -Verarbeitung (clarc xControl, clarc Xtract)

Weitere Module und Lösungen finden Sie online bei uns. Dabei bieten wir modulare Exportschnittstellen zu verschiedenen Systemen an wie z.B.:

- SAP (Barcode, Direct, Workflow, DVS)
- SAP Business One
- DCW (Barcode, Direct)
- SHC
- Easy Enterprise
- ELC
- Saperion
- Docutec
- Diverse Datei-Exportformate
- Und viele mehr

Die modulare Prozessverarbeitung ermöglicht dabei zusätzlich die Einbindung von so genannten Conversion Engines für eine Image- oder Officeformat-Konvertierung nach PDF, Readable-PDF's und weitere Userexits für den Zugriff auf verschiedene Datenbanksysteme, Einbindung von Aktenplänen, optionales Scripting an allen Stellen unserer Module, etc., runden den Funktionsumfang unserer Lösungen ab. Wir freuen uns auf Sie!

Ihr Ansprechpartner:

Peter Balzuweit

CTO Balzuweit KG
Lautlinger Weg 3
70567 Stuttgart
Tel. 0711 718639-0
Mail: peter.balzuweit@ccto.de
www.ccto.de

Noeske netsolutions GmbH Vertriebs- und Implementationspartner gesucht

Sie haben Interesse, Ihr Kundenpotenzial auszubauen oder neue Wege zu gehen? Noeske netsolutions sucht Vertriebspartner!

Noeske netsolutions hat einen webbasierten Eingangsrechnungsworkflow, der WEB 2.0-Technologien einsetzt und 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 komplexer 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

Net at Work Netzwerksysteme GmbH

Vertriebspartner für »NoSpamProxy«, die einzigartige Anti-Spamlösung, gesucht.

Die von uns entwickelte Softwarelösung »NoSpamProxy« nutzen derzeit 700 Unternehmen mit 25 bis 5.000 Anwendern.

Die Besonderheit liegt in dem Funktionsprinzip »Abweisen statt Sortieren« in Verbindung mit einer lernfähigen »Level of Trust«-Technologie.

Die Übertragung von Spam wird mit einer Fehlermeldung an den Absender unterbrochen, noch bevor die Nachricht den Mailserver des Empfängers erreichen kann.

Die Vorteile: Kein manuelles Durchsuchen von Quarantäneordnern mehr, Schonung der IT-Ressourcen und Entschärfung des »False Positives«-Risikos.

Wir vertreiben ausschließlich über den qualifizierten Fachhandelskanal. Partner können z.B. VARs, Systemhäuser und Berater sein.

Ihr Ansprechpartner:

Stefan Rock

Net at Work Netzwerksysteme GmbH
Am Hoppenhof 32
33104 Paderborn
Tel. + 49 5251 304-619
E-Mail: stefan.rock@netatwork.de
www.nospamproxy.de

Roku

Vertriebspartner für Digital Signage gesucht

Das US-amerikanische Unternehmen Roku, Anbieter von Digital Signage Playern mit Hauptsitz in Saratoga, Kalifornien, entwickelt Produkte für die Bereitstellung digitaler Medien und Digital Signage. Die von Roku entwickelte BrightSign-Serie, eine Familie von Solid State Mediaplayern, ist äußerst einfach zu handhaben und bietet außer ausgezeichnete Videoqualität und einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis auch extreme Zuverlässigkeit. Die Solid State Mediaplayer sind eine einfache und zuverlässige Plattform für die digitale Beschilderung in Handel, Museen und Theatern, Touristik, Gastronomie und vielen anderen Einsatzgebieten. Die Player sind interaktiv nutzbar und netzwerkfähig und können per Internet auf den neuesten Stand gebracht werden.

Roku hat Ende April einen europäischen Standort in Cambridge/UK eröffnet und sucht in Deutschland Partner - das können Distributoren, aber auch Systemhäuser oder VARs sein.

Ihr Ansprechpartner:

Pierre Gillet

Vice President European Sales
Roku Europe
pgillet@roku.com
www.roku.com



Elitegroup Computer Systems EU B.V.
Nieuweweg 271, 6603 BN Wijchen, The Netherlands
Tel: 31-24-6486115 Fax: 31-24-6486119

www.ecs.com.tw



ARCHOS



ASRock

ASUS

Canon

Casetek

FOXCONN
THE ART OF MORE

FUJIFILM

FUJITSU

GIGABYTE
TECHNOLOGY

Hauptpage!



Nikon

OLYMPUS

PLEXTOR

PNY
TECHNOLOGIES

PURE
DIGITAL

SCM
MICROSYSTEMS

SENNHEISER
COMMUNICATIONS

Sharkoon

Shuttle

PARKLE

TOSHIBA

ZALMAN

MAXCOM

FUJITSU THE POSSIBILITIES ARE INFINITE

Fujitsu MAW3300NP

Interne SCSI-Festplatte

Das Laufwerk ist für anspruchsvolle Speicheranforderungen konzipiert und eignet sich insbesondere für professionelle Einsätze in Server- und Netzwerksystemen. Die Fujitsu MAW NC/NP-Serie unterstützt die Ultra-320-SCSI-Schnittstelle und bietet damit weitere Verbesserungen in Leistung und Zuverlässigkeit.

- 300 GB Kapazität
- 3,5"-Bauform
- 10.000 Umdrehungen/Minute
- 4,5 ms Zugriffszeit (lesen)
- 8 MB Cache
- 68-Pin Ultra320 SCSI
- bis zu 132 MB/s Datentransferrate



300 GB
Kapazität

160,-

Fujitsu MHZ2320BH

Interne SATA-Festplatte

- 320 GB Kapazität • 2,5"-Bauform • 5.400 Umdrehungen/Minute
- 12 ms Zugriffszeit (lesen) • 8 MB Cache • SATA 3Gb/s



320 GB
Kapazität

40,-

Fujitsu MBA3147RC

Interne SAS-Festplatte

- 147 GB Kapazität • 3,5"-Bauform • 15.000 Umdrehungen/Minute
- 3,4 ms Zugriffszeit (lesen) • 16 MB Cache • SAS 300



147 GB
Kapazität

150,-

www.maxcom.de

Computer
Reseller News
2009
EXCELLENT
DISTRIBUTOR

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

LC-POWER

TYON SERIES



LC2220A10

ALL IN ONE COMPUTER

LC5300A10

19" TFT-Monitor, Reaktionszeit 5 ms
Auflösung: 1440 x 900 Pixel max., 16,7 Millionen Farben

CPU: Intel Pentium Dualcore E2220 (2x 2,4GHz)
RAM: 1GB DDR2
MB: Intel G31 inkl. Grafikchip 3100 mit 256MB Shared Memory,
HD Audio, LAN, WLAN, 6x USB, 4-in1-Cardreader
HDD: 160GB 2,5" SATA
ODD: DVD/RW Dual Layer Slim SATA (24x/8x)

Inkl. Funktastatur und -Maus

19" TFT-Monitor, Reaktionszeit 5 ms
Auflösung: 1440 x 900 Pixel max., 16,7 Millionen Farben

CPU: Intel Pentium Dualcore E5300 (2x 2,6GHz)
RAM: 2GB DDR2
MB: Intel G31 inkl. Grafikchip 3100 mit 256MB Shared Memory,
HD Audio, LAN, WLAN, 6x USB, 4-in1-Cardreader
HDD: 250GB 2,5" SATA
ODD: DVD/RW Dual Layer Slim SATA (24x/8x)

Inkl. Funktastatur und -Maus

www.lc-power.com

LC-Power-Produkte
erhalten Sie bei den
offiziellen Distributoren:



Offizielle
Partner:



Ansprechpartner: Amina Jemi - 08121 95-1570

Nautilus Company GmbH

Vertriebspartner für »QM-Dok-System«, einer dezidierten Lösung zur Verwaltung von Qualitätsdokumenten nach DIN EN ISO 9001:2000, gesucht. Das QM-DokSystem ist ein benutzerfreundliches und leistungsstarkes Tool, mit dessen Verwendung Unternehmen automatisch den Anforderungen zur Dokumentenlenkung für eine Zertifizierung entsprechen.

Die Software verwaltet alle anfragerelevanten Dokumente wie Managementprozesse, Kernprozesse, Arbeitsanweisungen, etc. Dabei bietet es Möglichkeiten wie das Verwalten von bis zu 99 Dokumentenversionen sowie aller Dokumententypen aus unterschiedlichen Programmen wie Word, Excel, Visio, etc., eine Dokumentenablage auf drei Ebenen und Mehrnutzerbetrieb.

Die Lösung ist insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen von Interesse, für die sie eine kostengünstige Alternative zu teuren und komplexen Dokumentenmanagement-Systemen (DMS) darstellt.

Das QM-DokSystem hat sich in diesem Jahr für den Innovationspreis 2009 der Initiative Mittelstand qualifiziert.

Partner können z.B. Zertifizierungsberatungen, ISVs und Systemhäuser sein.

Ansprechpartner:**Markus Eichelhardt**

Nautilus Company GmbH

Landsberger Straße 398

81241 München

Tel. 089 30905823

E-Mail: markus.eichelhardt@

nautiluscompany.de



www.titan-cd.com

Rüsten Sie Ihren PC auf für Intel Core i7 & Core i5



Suchen Sie nach geeigneten, thermischen Lösungen für die Nachrüstung Ihres PCs auf Intel LGA1366 oder LGA1156 ?

Die nachfolgend genannten, leistungsstarken Kühler von TITAN

TTC-NK35TZ/RPW/V2, TTC-NK75TZ(RB), TTC-NK85TZ „Fenrir“, TTC-NK95TZ/NPW(RB), TTC-NA01TZ/RPW, TTC-NA02TZ/RPW und TTC-NC05TZ/NPW(RB) „Skalli sind für die

neuesten Intel Core i7 und Core i5 hervorragend geeignet und werden Ihren Anforderungen erfüllen.

SPECIFICATIONS

* TTC-NK75TZ(RB)

Cooler Dimension	163 x 148 x 127mm
Fan Dimension	120 x 120 x 25mm
Power Consumption	3.84W
Rated Speed	800~2500±10% RPM
Airflow	33.20~78.41CFM
Noise Level	< 17.2~39dBA

* TTC-NK85TZ/V2(RB)

Cooler Dimension	124 x 107 x 156mm
Fan Dimension	120 x 120 x 25mm
Power Consumption	3.84W
Rated Speed	800~2150±10% RPM
Thermal Resistance	33.20~78.41 CFM
Noise Level	< 17.2~39dBA

* TTC-NA01TZ/RPW

Cooler Dimension	95 x 95 x 66mm
Fan Dimension	95 x 95 x 25mm
Power Consumption	2.88W
Rated Speed	900~2700±10% RPM
Airflow	17.34~49.37CFM
Noise Level	< 12~31dBA

* TTC-NA02TZ/RPW

Cooler Dimension	96 x 96 x 66mm
Fan Dimension	95 x 95 x 25mm
Power Consumption	2.88W
Rated Speed	900~2700±10% RPM
Airflow	17.34~49.37CFM
Noise Level	< 12~31dBA

* TTC-NC05TZ/NPW(RB)

Outline Dimension	110 x 95 x 152 mm
Fan Dimension	100 x 100 x 25mm
Power Consumption	1.68W
Rated Speed	800~1500±10% RPM
Airflow	24.84~46.58 CFM
Noise Level	< 15.3~29dBA

* TTC-NK35TZ/RPW/V3

Outline Dimension	86 x 105 x 144mm
Fan Dimension	95 x 95 x 25mm
Power Consumption	2.88W
Rated Speed	900~2800 ± 10% RPM
Airflow	17.34~49.37CFM
Noise Level	< 12~31dBA

* TTC-NK95TZ/NPW(RB)

Outline Dimension	118 x 110 x 67mm
Fan Dimension	100 x 100 x 25mm
Power Consumption	1.68W
Rated Speed	800±25%~1500±10% RPM
Airflow	24.84~46.58CFM
Noise Level	< 15.3~29dBA

* TTC-NA12TZ/R

Cooler Dimension	96 x 96 x 61mm
Fan Dimension	95 x 95 x 25mm
Power Consumption	2.88W
Rated Speed	2200±10% RPM
Airflow	40.1CFM
Noise Level	< 27dBA



ModularPower 730B80 Server-Blade:

Ein echtes Multitalent

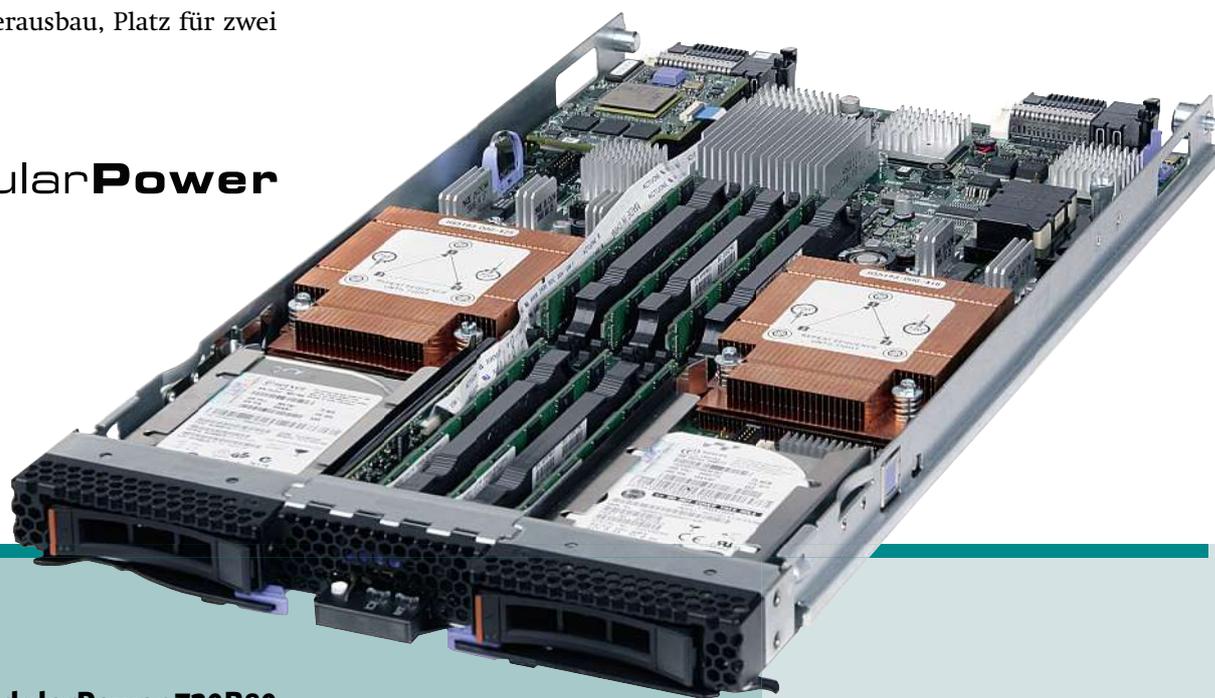
... satte Leistung ohne Kompromisse

Anders & Rodewyk stellt mit ModularPower 730B80 einen Bladeserver auf Basis der neuen Intel Serverarchitektur („Tylersburg“) mit Xeon Prozessoren der Serie 5500 („Nehalem“) vor. ModularPower 730B80 bietet einen hohen Speicherausbau, Platz für zwei

Hotswap-Festplatten und vielfältige I/O-Optionen, darunter Ethernet, SAS und Fibre Channel. Mit seinen bis zu acht I/O-Pfaden eignet sich der neue Blade-Server gleichermaßen für HPC,

Servervirtualisierung, Datenbank-Anwendungen oder – einfacher ausgestattet – als Standardserver für Dienste aller Art. Ein echtes Multitalent eben.

 ModularPower



ModularPower 730B80

- › **Ein oder zwei Prozessoren Xeon E5520**
(alternativ: E5504 oder schneller, z.B. Xeon X5570)
- › **12 Steckplätze für RAM-Module DDR3-1333**
(ermöglicht mit 8 GB Modulen bis zu 96 GB RAM)
- › **LSI SAS Controller (RAID 0/1)**
für zwei lokale Hotswap-Platten oder SSDs
- › **Integriertes Management**
inkl. KVM-über-IP und Nutzung entfernter Laufwerke
- › **2 Steckplätze für Erweiterungskarten:**
PCIe x8 (Formfaktor CIOv) und PCIe x16 (Formfaktor CFFh)
- › **Kompatibel zu IBM BladeCenter Produkten**
(Anders & Rodewyk ist Mitglied bei blade.org)
- › **Ab sofort verfügbar**

Alle genannten Firmen und Produktnamen sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller in deren Märkten und Ländern.

Gewährleistungsinformationen

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

ModularPower 730B80 Bladeserver mit Intel Xeon E5504 Prozessor, ohne RAM

995 €

ModularPower 730B80 Bladeserver mit 2 Intel Xeon E5520 Prozessoren, ohne RAM

1.395 €

ModularPower 730B80 Bladeserver mit 2 Intel Xeon E5520 Prozessoren und 24 GB RAM (6 Module)

1.965 €

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



www.ar-hannover.de › Anders & Rodewyk

Das Systemhaus für Computertechnologien GmbH
Brüsseler Straße 1 · 30539 Hannover
Telefon 0511 96841-0 · Fax 0511 96841-41



ANDERS & RODEWYK



seit über **22** Jahren Ihr verlässlicher Software-Distributor

Jetzt als Händler registrieren und Zugriff auf über 50.000 Artikel sichern: www.sos-software.com/neu

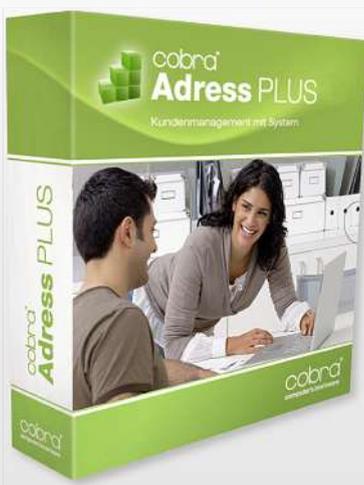
Die Händlerpreise dieser Anzeige gelten bis 07.10.2009.

cobra

cobra Adress PLUS 2009

Adress- und Kundenmanagement

Ihre Kunden arbeiten ohne? Dann empfehlen Sie die Aktualitätsgarantie. Diese bietet jährliche Updates, Rabatte auf Schulungen und kostenfreien Grundsupport.



ab **235 €**

Shopnummer	Bezeichnung	Nettopreis
OKM00068	cobra Adress PLUS 2009 Basislizenz, DE, WIN, BOX	235 €
OKM00080	Aktualitätsgarantie Basislizenz, DE, WIN, ESD	96 €

Ihr Ansprechpartner: Güldane Elma, ☎ 07031/70201-77, ✉ gelma@sos-software.com
 Weitere Produktinformationen: www.sos-software.com/cobra

Dr.Web

Antivirus

Datensicherheit

Zwei Lizenzen in einem Paket – Schutz unter Mac OS und Windows: Dr.Web Antivirus für Mac OS X + Dr.Web Security Space.

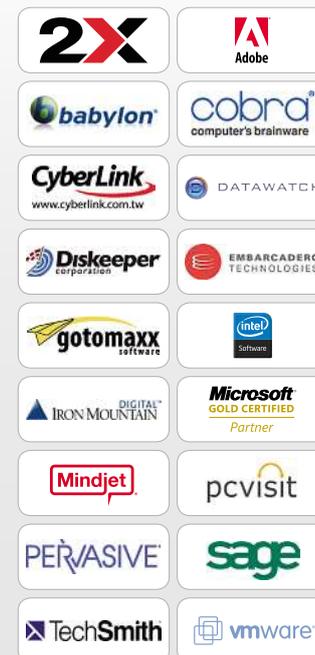


ab **32 €**

Shopnummer	Bezeichnung	Nettopreis
SVS07543	Dr.Web Antivirus + Dr.Web Security Space, 1 User, 12M	32 €
SVS07547	Dr.Web Antivirus + Dr.Web Security Space, 5 User, 12M	130 €

Ihr Ansprechpartner: Marco Zankl, ☎ 0821/25782-23, ✉ mzankl@sos-software.com
 Weitere Produktinformationen: www.sos-software.com/drweb

Einige unserer Hersteller



Mehr Hersteller finden Sie unter: www.sos-software.com/hersteller

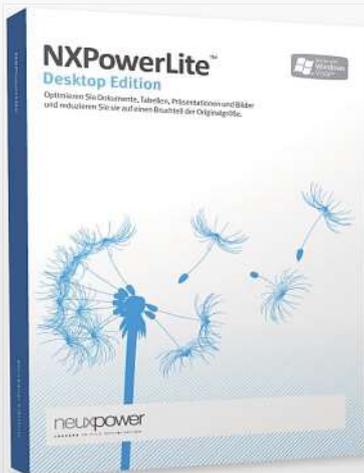
globell

NXPowerLite 4

Datei-Optimierung

NXPowerLite optimiert Microsoft Office-Dateien und JPEGs, auch wenn sie in einem ZIP-Archiv gepackt sind – in Sekunden, ohne Qualitätsverlust und editierbar ohne Entpacken.

Werden Sie Testimonial und fragen Sie ein vergünstigtes Angebot an: info@sos-software.com



ab **15 €**

Shopnummer	Bezeichnung	Nettopreis
UKL00002	NXPowerLite 4 Pro Desktop, 1 User, ML, WIN, ESD	31 €
UKL00025	UPGNXPowerLite Pro von 1+2Desktop, 1 User, ML, WIN	15 €

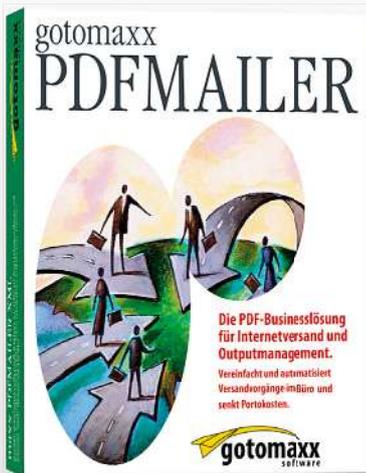
Ihr Ansprechpartner: Marc Trampenau, ☎ 0821/25782-21, ✉ mtrampenau@sos-software.com
 Weitere Produktinformationen: www.sos-software.com/nxpowerlite

gotomaxx

PDFMAILER Server

Elektronische Formulare

Achtung Fachhändler: Sie erhalten PDFMAILER 4 Server für 10 User als NFR-Version zum Eigeneinsatz für nur 390 EUR.



ab **390 €**

Shopnummer	Bezeichnung	Nettopreis
OOP00408	PDFMAILER 4 Server NFR für 10 User, DE, WIN, ESD	390 €
OOP00409	PDFMAILER 4 Server NFR 5 User Erweiterung, DE, WIN, ESD	190 €

Ihr Ansprechpartner: Falk Pfitzer, ☎ 07031/70201-72, ✉ fpfitzer@sos-software.com
 Weitere Produktinformationen: www.sos-software.com/gotomaxx

Aktionen im Oktober 2009

visionapp Bundle Aktion
 Bis 31.10.09 erhalten Sie exklusiv nur bei SOS Software Service visionapp Remote Desktop 2010 und OpsQuick im Bundle!

MindManager Upgrade Aktion
 Letzte Chance auf MindManager 8 Upgrade Rabatt: Bis 31.10.09 erhalten Sie bis zu 20% Rabatt auf Upgrades auf MindManager 8!

Symantec Backup Exec Aktion
 Jetzt Backup Exec 125 für Win Server bzw. SMB Server inkl. 1 Jahr Wartung zum Vorzugspreis sichern!

Alle Aktionen finden Sie unter: www.sos-software.com/aktionen

PLZ-Bereich 0

Titel: Mikrofilmscanner incl. Zubehör

Ort: 02625 Bautzen, Sachsen

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Mikrofilmscanner einschl. Filmbühnen, Objektiven, Drucker und Software für Filmmaterial: 35-mm-Rollfilme (Negativ- und Positiv-Filme) und Mikrofiches Bildschirmanzeige: 12 x 17 Zoll

Zoomobjektive: 9- bis 16-fach und 20- bis 50-fach

Schnittstellen für PC: USB und Video

Scanformate: bis A3

Auflösung: min. 600 dpi (optisch),

256 Graustufen,

automatische Bilderkennung,

Bereichssteuerung für Bildausschnitte

Ausgabe als Datei: tiff, jpg, pdf

Druckausgabe: Laserdrucker A3

Handbuch in deutscher Sprache

Betriebssystem: Windows Vista

Capture-Software für Bildoptimierung

Ausführungsfrist: bis 30.11.2009

Anforderung/Bewerbung: keine Angaben

Angebotsfrist: 5.10.2009

Titel: Ausgestaltung bzw. Erweiterung Multimediaetechnik

Ort: 03000 Cottbus

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Ausgestaltung bzw. Erweiterung des vorhandenen Führungsraumes sowie zweier Schulungsräume mit Multimediaetechnik (inkl. Verkabelungs- und Installationsaufwand);

z. B.: Medienschrank, Personalcomputer, Cordless Presenter, Interaktives Whiteboard (inkl. Fahrgestell), Projektor, Stereo-Lautsprechersystem, Web Cam, Multifunktionsgerät, Podest für Konferenztelefon, Konferenzraumschild, WLAN-Router, Instandsetzung Lamellenvorhang, LCD-Fernseher usw.

Ausführungsfrist: keine Angaben

Anforderung/Bewerbung: 6.10.2009

Angebotsfrist: 21.10.2009

Titel: Empfangsgeräte für den Funksprech- oder Funktelegrafieverkehr

Ort: 04000 Leipzig

Verfahren: Bauauftrag

Inhalt:

Lieferung von 2 mobilen Hochfrequenz-Messsystemen, inklusive der benötigten Kraftfahrzeuge, gemäß Leistungsbeschreibung, als Komplettsysteme

Der Leistungsumfang beinhaltet: die Lieferung von 2 Komplettsystemen (Hard- und Software) HFM11,

die Lieferung von 2 Kraftfahrzeugen mit dem notwendigen Ausbau des Arbeitsbereiches;

die Schulung des Bedienpersonals, Gewährleistung, Unterstützungsleistung und Service

Ausführungsfrist: 280 Tage ab Auftragsvergabe

Anforderung/Bewerbung: keine Angaben

Angebotsfrist: 9.11.2009

PLZ-Bereich 1

Titel: Darstellungs- und Archivierungssystem

Ort: 10000 Berlin

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Softwarepakete für die Datensicherung und Datenwiederherstellung sowie Datenspeicherung

Ausführungsfrist: keine Angaben

Anforderung/Bewerbung: 15.10.2009

Angebotsfrist: 4.11.2009

Titel: Produktionsausrüstung für Rundfunk und Fernsehen

Ort: 10000 Berlin

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Die derzeitige zentrale Video/Audiokreuzschiene (Z-DVKS SD-SDI, Z-DAKS AES-3) soll dabei durch die neue Z-DVKS ersetzt werden. Das neue Kreuzschiemenkonzept wird mit embedded Audiosignalen realisiert, so dass die zentrale Audiokreuzschiene (Z-DAKS) entfällt

Ausführungsfrist: 7 Monate ab Auftragsvergabe

Anforderung/Bewerbung: 27.10.2009

Angebotsfrist: 10.11.2009

Titel: Rundfunk- und Fernsehgeräte, Kommunikations- und Fernmeldeanlagen und Zubehör

Ort: 10000 Berlin

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Lieferung von Konzentratorklösung für die Digitalfunkanbindung der BOS-Leitstellen

Ausführungsfrist: 1.3.2010 – 31.3.2011

Anforderung/Bewerbung: keine Angaben

Angebotsfrist: 16.10.2009

Titel: Bereitstellung von Software

Ort: 19000 Schwerin

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Lieferung, Bereitstellung, Anpassung, Migration, Integration, Schulung und Support eines Netzinformationssystems (NIS) mit Bearbeitungs-, Auskunft- und mobilen Arbeitsplätzen

Ausführungsfrist: bis 31.12.2010

Anforderung/Bewerbung: keine Angaben

Angebotsfrist: 28.10.2009

PLZ-Bereich 2

Titel: Lieferung und Installation eines Farbdruck- bzw. Farbkopiersystems

Ort: 20359 Hamburg

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Lieferung und Installation eines Farbdruck- bzw. Farbkopiersystems

Ausführungsfrist: keine Angaben

Anforderung/Bewerbung: 9.10.2009

Angebotsfrist: 16.10.2009

Titel: Anmietung von Kopiergeräten

Ort: 25333 Elmshorn

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Anmietung von 35 Kopiergeräten und 1 Hochleistungskopierer mit Full-Service-Vertrag

Ausführungsfrist: ab 1.1.2010

Anforderung/Bewerbung: 27.10.2009

Angebotsfrist: 31.10.2009

Titel: Kommunikationsnetz

Ort: 29000 Bad Fallingbostal

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Bereitstellung, Installation, Instandhaltung und Betrieb eines Kreisnetzes auf MPLS-Basis. Anmietung eines MPLS-Kreisnetzes auf der Grundlage einer LWL-Direktanschaltung für 14 Standorte.

Ausführungsfrist: 1.1.2011 – 31.12.2020

Anforderung/Bewerbung: 2.11.2009

Angebotsfrist: 16.11.2009

PLZ-Bereich 3

Titel: Beratung für Software-Architektur

Ort: 34117 Kassel, Hessen

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Beratung für Software-Architektur- und JAVA-Entwicklung

Ausführungsfrist: 12.11.2009 – 31.1.2010

Anforderung/Bewerbung: 9.10.2009

Angebotsfrist: 14.10.2009

PLZ-Bereich 4

Titel: Software-Unterstützung

Ort: 42000 Wuppertal

Verfahren: Dienstleistungsauftrag

Inhalt:

Unterstützung des Sachgebietes HCM-Systeme bei dem Incident-, Problem- und Changemanagement des HCM-Systems einschließlich Customizing

Ausführungsfrist: 1.3.2010 – 28.2.2013

Anforderung/Bewerbung: 9.10.2009

Angebotsfrist: 29.10.2009

Titel: Software-Unterstützung

Ort: 42285 Wuppertal

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Ausgeschrieben wird eine Unterstützung bei der technischen Umsetzung einer Personal(kosten-)planung mit Hilfe der Funktionen der SAP ECC 6.0 HCM / SAP-BI-Integrierten Planung unter SAP-NetWeaver 7.0 im Gesamtumfang von 150 Personentagen

Ausführungsfrist: 1.12.2009 – 30.7.2010

Anforderung/Bewerbung: keine Angaben

Angebotsfrist: 21.10.2009

Titel: Fotokopier- und Offsetdruckgeräte

Ort: 48000 Nordhorn

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Lieferung und Einrichtung von Kopier- und Druck-Systemen

Los 1: 33 Stück Kopier-Systeme DIN A4, multifunktional, 59 Stück Druck-Systeme

Los 2: 24 Stück Kopier-Systeme DIN A3, multifunktional

Los 3: 02 Stück Kopier-Systeme, Hausdruckerei

Ausführungsfrist: 60 Monate ab Auftragsvergabe

Anforderung/Bewerbung: 29.10.2009

Angebotsfrist: 29.10.2009

PLZ-Bereich 5

Titel: IT-Dienste: Beratung, Software-Entwicklung, Internet und Hilfestellung

Ort: 50000 Köln

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Ziel der Ausschreibung ist die Lieferung (frei Verwendungsstelle Rechenzentrum BAG) UMTS-fähiger Router, sowie die Installation und Inbetriebnahme des Gerätes in den Fahrzeugen des Straßenkontrolldienstes

Ausführungsfrist: 90 Tage ab Auftragsvergabe

Anforderung/Bewerbung: 13.10.2009

Angebotsfrist: 19.10.2009

Titel: Beratung im Bereich Software-Integration

Ort: 53225 Bonn

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Sicherung und Optimierung der webbasierten Kommunikationsmedien – GSB-Migration

Ausführungsfrist: 36 Monate ab Auftragsvergabe

Anforderung/Bewerbung: 26.10.2009

Angebotsfrist: 2.11.2009

Titel: Lieferung von LCD-Monitoren

Ort: 53340 Meckenheim

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

20 Stück LCD-Monitore: Auflösung HD, Bildschirmdiagonale 24 Zoll, Stromversorgung 12 V und 230 V, FBAS-Videoeingang und Lautsprecher

Ausführungsfrist: bis 29.1.2010

Anforderung/Bewerbung: 20.10.2009

Angebotsfrist: 21.10.2009

Titel: Laserdrucker

Ort: 55000 Mainz

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Aufstellung und Instandhaltung (Austauschservice) von Multifunktionsgeräten Druckgeschwindigkeit: 40 S./Min. A4 und 20 S./Min. A3, Farbscan, LDAP-Integration, SMTP-Schnittstelle, Display für Gerätestatus, 4 Papierzuführungen (Schächte) je 500 Blatt, automatischer Dokumenteneinzug, Duplexdruck, automatisches und unwiderprüfliches Löschen der Daten, 20 GB HDD,

Auftraggeber veröffentlichen kostenlos

Auftraggeber:

Öffentliche, gewerbliche oder private Auftraggeber können ihre Ausschreibungen kostenlos veröffentlichen oder zur Angebotsabgabe auffordern (öffentlich / beschränkt). Die Suche nach Kooperationen / Partnerschaften oder nach geeigneten SUB-Unternehmen im IT-Bereich wird kinderleicht.

Auftragnehmer:

IT-Unternehmen können das Mandaport Ausschreibungsportal für ca. zwei Monate ausprobieren. Dabei entfällt die sonst übliche Anschaltgebühr.

Sie erhalten täglich eine E-Mail mit Hinweisen auf genau die neuen Ausschreibungen, die ein individuell erarbeitetes Suchprofil aus unseren Datenbeständen ermittelt. Ein Eintrag in die Bieterdatenbank lohnt! Auftragnehmer werden hier von Auftraggebern gesucht und gefunden und zur Abgabe von Angeboten aufgefordert.

Mandaport GmbH
Springerstraße 3, 04105 Leipzig
Tel. 0341 5503-151, Fax 0341 5503-168
www.mandaport.de

Gebühren für kostenpflichtige Blätter wie z. B. Deutsches Ausschreibungsblatt trägt der Auftraggeber selbst.

Data-Overwrite-Security, PIN-Druckfunktion, Festplattenverschlüsselung, integrierte Netzwerkkarte, mind. 256 MB interner Speicher, Faxkarte (Zubehör), Finisher-Einheit für > 1 000 Blatt (Zubehör), Lochereinheit 2/4 (Zubehör), Druckerplattform oder Druckerunterstand (Zubehör)
Ausführungsfrist: 1.1.2010 – 31.12.2013
Anforderung/Bewerbung: keine Angaben
Angebotsfrist: 6.10.2009

Titel: Lieferung und Einrichtung von Druckern

Ort: 55232 Alzey

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Mietvertrag für:

223 Stück Arbeitsplatz-Laserdrucker Standard
9 Stück Arbeitsplatz-Laserdrucker Schnell
32 Stück Multifunktionsgeräte Farblaser, Scanner, Fax

1 Stück Großkopierer

1 Stück Kopierer

Schulungsleistungen

Serviceleistungen mit Servicevertrag

Ausführungsfrist: 1.1.2010 – 31.3.2010

Anforderung/Bewerbung: keine Angaben

Angebotsfrist: 16.10.2009

Titel: Lieferung von Folien

Ort: 56070 Koblenz

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Plotterfolien, Reflexfolien RA1, Reflexfolien RA2, Reflexfolien RA3, Fluoreszierende Folien, Rollenware und Zuschnitte, Farben: schwarz, weiß, rot, grün, blau, gelb.

Ausführungsfrist: keine Angaben

Anforderung/Bewerbung: 9.10.2009

Angebotsfrist: 10.10.2009

Titel: Erneuerung einer TK-Anlage

Ort: 59174 Kamen, Westfalen

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Lieferung und Montage einer Philips Sopho 3000 und einer Philips IPC 500. Die ausgeschriebene Leistung umfasst die Erneuerung eines IP-/ISDN-Kommunikationssystems (TK-Anlage) und deren Integration in ein vorhandenes digitales AUSA-Netz. Die Überwachung, Steuerung, Parametrierung, Programmierung, Aufzeichnung und Austausch von Daten soll über ein zentrales Netzwerk-Management-

System mit insgesamt bisher 10 vorhandenen TK-Anlagen vom Typ Philips Sopho 3.000 und einer Philips IPC 500 erfolgen. Ein Management-System am Einbauort der TK-Anlage soll den direkten Zugriff auf die Anlage gewährleisten.

Ausführungsfrist: bis 31.12.2009

Anforderung/Bewerbung: keine Angaben

Angebotsfrist: 9.10.2009

PLZ-Bereich 6

Titel: IT-Dienstleistungen

Ort: 60329 Frankfurt am Main

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

»Unterstützung bei der Migration von Office-Anwendungen nach MS Office 2007«
Dabei sind im Wesentlichen folgende Leistungen zu erbringen:

– Beratung und Unterstützung bei der Migration von vorhandenen und eigen entwickelten Office-Anwendungen nach MS Office 2007 (MS Word 2007, MS Excel 2007, MS PowerPoint 2007, MS Access 2007). Insbesondere sind hierbei die Anwendungen zu prüfen, zu migrieren und mit dem Fachbereich der Bundesbank zu testen.

– Second-Level-Support bei Problemen, die im Zusammenhang mit dem Betrieb der Office-Anwendungen auftreten (während der Umstellungsphase).

Ausführungsfrist: ab 1.12.2009

Anforderung/Bewerbung: keine Angaben

Angebotsfrist: 16.10.2009

PLZ-Bereich 7

Titel: Druckpapier

Ort: 76000 Karlsruhe

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Lieferung von Laser- und Kopierpapier mit und ohne Logo sowie Endlospapier mit Logo innerhalb des gesamten Konzerns. Bestellung über die interne elektronische Bestellplattform. Lieferungen in Klein- und Großmengen. Teilweise Lieferung an Warenannahme oder Schreibtisch. Bedarf ist aufgeteilt in 3 Lose, welche auch separat vergeben werden können.

Ausführungsfrist: 1.12.2009 – 30.11.2012

Anforderung/Bewerbung: keine Angaben

Angebotsfrist: 19.10.2009

PLZ-Bereich 8

Titel: EDV Büro-Erstausrüstung

Ort: 81739 München

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Lieferung, Montage und Inbetriebsetzung der EDV Büro-Erstausrüstung Medientechnik bestehend auf folgendem Leistungsumfang:

2 Stück Interaktive Whiteboard mit Kurzdistanz-Beamer einschl. Wandmontage und Verkabelung

3 Stück Beamer festinstalliert, Deckenmontage und Verkabelung

3 Stück Flachmonitore 42 Zoll einschl. Wandmontage, Mini-PC und Verkabelung

2 Stück Standkopierer

2 Stück Laserdrucker Farbe und Schwarz/Weiß

6 Stück Laserfaxgeräte

2 Stück Büro-Aktenvernichter

1 Stück Frankiermaschine

Ausführungsfrist: 5.11.2009 – 27.11.2009

Anforderung/Bewerbung: keine Angaben

Angebotsfrist: 6.10.2009

Titel: Software-Programmierung und

-Beratung

Ort: 80539 München

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Externe Unterstützung für Programmier- und Beratungsleistungen

1. Weiterentwicklung und Pflege des Programmes »Integriertes Verwaltungs- und Kontrollsystem (InVeKoS)«;

2. Weiterentwicklung des landwirtschaftlichen Geoinformationssystems (GIS);

3. Weiterentwicklung und Pflege des Verfahrens zur Abwicklung investiver Fördermaßnahmen (VAIF);

4. Weiterentwicklung und Pflege der Anwendung »Forstliches Rechnungswesen und Informationssystem - Waldflächeninformationssystem und Förderung des Privat- und Körperschaftswaldes (FORIS-WPK)«;

5. Unterstützungsleistungen zur Sicherheit der Informationssysteme der EU-Zahlstelle des Freistaates Bayern gemäß BSI-Grundschutz.

Ausführungsfrist: 1.1.2010 – 31.12.2011

Anforderung/Bewerbung: keine Angaben

Angebotsfrist: 6.10.2009

PLZ-Bereich 9

Titel: Branchenspezifisches

Software-Paket

Ort: 90000 Nürnberg

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Lieferung und Einführung einer EDV-Softwarelösung zur Unterstützung der Kernprozesse in der Abfallwirtschaft (Anwendersoftware zur kaufmännischen und

logistischen Abwicklung von Kundenaufträgen) mit Anpassungs-, Implementierungs- und Pflegeleistungen

Ausführungsfrist: 4.1.2010 – 15.6.2010

Anforderung/Bewerbung: 19.10.2009

Angebotsfrist: 29.10.2009

Titel: Büromaterial

Ort: 94000 Passau

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Beschaffung von Geschäftsbedarf / Büromaterial über ein Online-Shop-System

Ausführungsfrist: 1.1.2010 – 31.12.2012

Anforderung/Bewerbung: 5.11.2009

Angebotsfrist: 5.11.2009

Titel: Zentralrechner

Ort: 95000 München

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Lieferung, Installation und Wartung von 4 Stück AIX-Rechner in Rahmen des Telematik-Projektes

Ausführungsfrist: 1.12.2009 – 31.1.2010

Anforderung/Bewerbung: 7.10.2009

Angebotsfrist: 14.10.2009

Titel: Software-Programmierung und

-B^eratung

Ort: 98693 Ilmenau

Verfahren: Dienstleistungsauftrag

Inhalt:

Weiterentwicklung, Anpassung und Pflege einer bestehenden IT-Anwendung (Software) zur Bauwerksinspektion einschließlich Lieferung der neuen Softwareversion und Herausgabe des vollständigen Quellcodes

Ausführungsfrist: 1.3.2010 – 30.11.2010

Anforderung/Bewerbung: keine Angaben

Angebotsfrist: 12.10.2009

Titel: IT-Dienste - Beratung, Software-

Entwicklung, Internet und Hilfestellung

Ort: 98693 Ilmenau

Verfahren: Dienstleistungsauftrag

Inhalt:

Bereitstellung einer geodätischen Transformationssoftware zur Einführung des Koordinatenreferenzsystems ETRS89-UTM

Ausführungsfrist: 8 Monate ab Auftragsvergabe

Anforderung/Bewerbung: keine Angaben

Angebotsfrist: 23.10.2009

Titel: Geldausgabeautomaten

Ort: 99000 Erfurt

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Es sollen perspektivisch 4 im Verbund arbeitende (Einzahlungs-)Kassenautomaten errichtet werden. 3 Automaten sollen täglich bis zu 500 Einzahlungen und ein weiterer Automat täglich bis zu 250 Einzahlungen bearbeiten. Alle 4 Automaten sollen sowohl Bargeld (Banknoten und Münzen) annehmen und Rückgeld ausgeben, als auch Zahlungen mittels EC-Cash (PIN-Verfahren) ermöglichen.

Ausführungsfrist: 11.1.2010 – 31.3.2010

Anforderung/Bewerbung: 30.10.2009

Angebotsfrist: 10.11.2009

Inserentenverzeichnis

4star Trading www.4star-trading.de	27	Intel www.intel.de	21	Reseller Market	
Actebis Peacock www.actebispeacock.de	5	Kyocera Mita www.kyoceramita.de	17	Allnet	41, 52
AVM www.avm.de	19	Lancom Systems www.lancom.de	9	Anders & Rodewyk	58
Bluechip Computer www.bluechip.de	7	Lexware www.lexware.de	35	B.Com Computer	46/47
CMP-WEKA Verlag www.cmp-weka.de	33, 34, 36, 38	Microsoft www.microsoft.de	31	Comline	53
Devil www.devil.de	64	Nikon Deutschland www.nikon.de	11	Ecom Electronic Components	45
DNS Digital Network Services www.dns-gmbh.de	2	PayPal Deutschland www.paypal.de	15	Elitegroup Computer	54
Electronic Sales www.electronic-sales.de	29	Samsung Electronics www.samsung.de	39	Enermax Deutschland	40
Ferrari electronic www.ferrari-electronic.de	6	Soft-carrier Computerezubehör www.softcarrier.de	25	Jet Computer Products	48/49
Ingram Micro www.ingrammicro.de	13, 23	Tobit Software www.tobit.com	37	Maxcom Computer Systems Deutschland	55
				Nikon Deutschland	44
				Siewert & Kau	42/43
				Silent Power Electronics	56
				SOS Software	59
				Titan Technology	57
				Wave Computer	50/51

Dieser Ausgabe liegt eine Beilage der Firma DextIT GmbH & Co. KG bei.
Wir bitten um freundliche Beachtung!

Redaktionell erwähnte Firmen

Acos	37
Aetka	22
Amazon	24
Apple	1, 17
BenQ	16
Bitkom	8
Brother	63
Collax	35
Devil	23
Ebay	24, 26
Enermax	23
Gartner	10
Gravis	32
Grimahhot	24
Hewlett-Packard	1, 12, 35
Hitmeister	24
Hood	24
IBM	18
Ingram Micro	18, 32
Koch Media	32
Lexmark	22
Medimax	32
Microsoft	39
NT plus	18
O ₂	8
Open-Xchange	18
Oracle	19
Raad Research	30
Samsung	23
SoftM	15
Symantec	1, 16
TDMi	10
Tech Data	1
The Phone House	1, 14
Tradoria	24
Yatego	24
Zyxel	22

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 (Chefredaktorin)
Chefredakteur Online:
Martin Fryba -1557
Schlussredaktion:
Max Starl -1556
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
International Sales Manager:
Christian Hölscher -1563
Account Executives:
Ute Beyer -1577
Heike Ernst -1238
Angelika Ewerhardy -1578
Julia Gleißner -1571
Sonja Müller -1587
Martina Schiller -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@hudsonusa.com
UK:
HUSON International Media
Gerry Rhoades-Brown
Tel. 0044 1932-564999
Fax 0044 1932 564998
gerryrb@hudsonmedia.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: Copypreis € 2,60
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 95-1512
Fax 08121 95-1597
E-Mail: crn@crn.de
Anschrift des Verlages:
CMP-WEKA Verlag GmbH & Co. KG
Gruber Straße 46a, 85586 Poing
Tel. 08121 95-1501, Fax 08121 95-1503





Herrliches Wetter in München: Der Aperitif konnte im Freien genossen werden



Applaus gab es nicht nur für Stimmenimitator Jörg Knörr, sondern auch für die zahlreichen Brother-Neuheiten



Brother Roadshow 2009

Das Schloss der Drucker

markus.reuter@crn.de

Roadshow de luxe: Die Brother Tour führt durch München, Hannover und Frankfurt. In der bayerischen Landeshauptstadt war das stilvolle »Schloss« die ideale Location für eine gelungene Produktpremiere. Zu Räucherlachs auf Blini, Rinderfilet mit Kartoffel-Gratin und einem üppigen Dessert-Buffer gab es zahlreiche neue Produkte zu bestaunen. Ein weiteres Highlight war der Auftritt des bekannten Stimmenimitators Jörg Knörr. Der begeisterte die Partner mit seinen – nicht immer jugendfreien – Kalauern.



MEHR FOTOS
www.crn.de/party



Der berühmte Stimmenimitator Jörg Knörr begeisterte mit seiner Band das Publikum



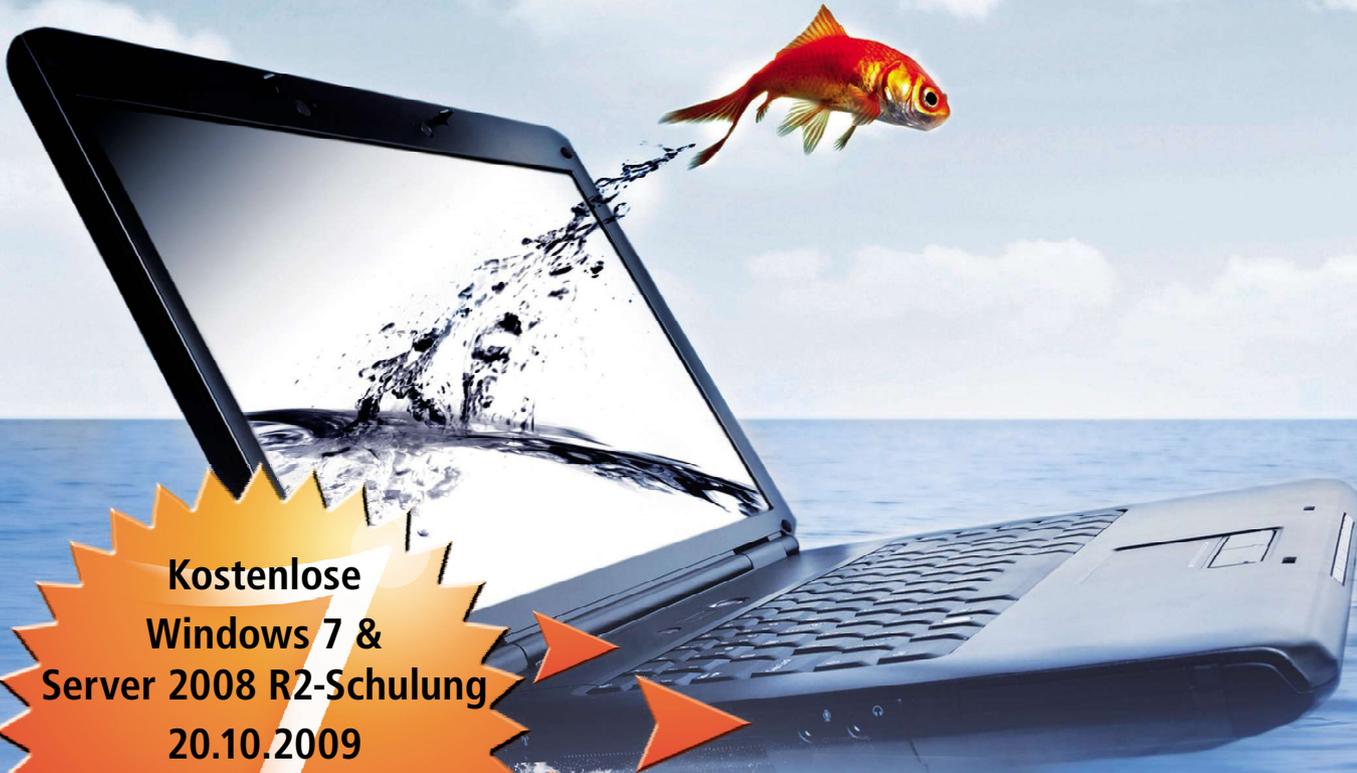
Gute Laune an den Tischen: Die zahlreichen Partner freuten sich über gutes Essen, gute Gespräche und ein gutes Showprogramm



Ist da etwa ein Drucker unter dem Tuch? Joel Trummheller von Brother präsentiert die neuesten LED-Geräte



Cheftisch mit Drucker: Matthias Kohlstrung (Direktor Vertrieb bei Brother, links) und Brother-Geschäftsführer Lothar Harbich



**Kostenlose
Windows 7 &
Server 2008 R2-Schulung
20.10.2009
in Braunschweig
Jetzt anmelden!**

STARTEN STATT WARTEN!

Windows[®] 7 **jetzt!**

Heute Windows Vista[®] mit Upgrade-Option kaufen!
Upgrade auf Windows[®] 7 sichern!*



Abb. ähnl.

**Upgrade-
Angebot**



Windows⁷

Alle Infos zur Upgrade-Option unter:
<http://www.windows7upgradeoption.com>



*Wer zwischen 26. Juni 2009 und 31. Januar 2010 Windows Vista[®] (Home Premium, Business oder Ultimate) als System Builder Version mit Upgrade-Option oder vorinstalliert auf einem PC/Notebook mit Upgrade-Option erwirbt, erhält ab Verfügbarkeit ein entsprechendes Windows[®] 7. Abhängig vom Anbieter bzw. Hersteller können Gebühren für Versand/Bearbeitung des Upgrades entstehen.

Rufen Sie an! Wir bieten kompetente Beratung und tagesaktuelle Preise!
Bis 18:30 Uhr bestellt – morgen vor 12:00 Uhr da!

DEVIL AG | Kocherstraße 2 | D-38120 Braunschweig | Tel. +49 531 21540-0 | Fax +49 531 21540-999 | info@devil.de | www.devil.de