

IT-BUSINESS

Die Fachzeitschrift für den ITK-Markt

17

21. September – 5. Oktober 2020

30. Jahrgang

€ 6,- ISSN 1864-0907

DATA & STORAGE ANALYTICS

IM ZEICHEN VON CLOUD UND KI

Zukunftsmusik

Google Cloud visiert das Maximum an: 100 Prozent Channel-Geschäft. > 12

Höhenrausch

Mit Elevate animiert Nutanix Partner zu mehr Multi- und Hybrid Cloud. > 16

Bilderflut

Samsung präsentiert neue Smartphones, Tablets, TVs und Wearables. > 40

Fujitsu empfiehlt Windows 10 Pro für Unternehmen.

FUJITSU

shaping tomorrow with you

Form-
Vollendet.

Digital TransFEMAtion

ANY DI
DESIGNER-TASCHE
GRATIS!

(Nur solange
der Vorrat reicht!)

Die exklusive Fusion von Form und Funktion.

Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist eine der größten Herausforderungen für moderne Business Women. Die digitale Transformation eröffnet Unternehmen nun endlich neue Möglichkeiten, diesen Ansprüchen umfassend gerecht zu werden. Business Women können künftig selbst entscheiden, wann und wo sie arbeiten möchten. Im Office, zu Hause oder auf Reisen.

Sichern Sie sich jetzt das High-End FUJITSU Tablet LIFEBOOK U9310X mit vorinstalliertem Windows 10 Pro. Gratis dazu schenken wir Ihnen die Designertasche von ANY DI im Wert von 900,- Euro, die exklusiv für das weltweit leichteste Convertible mit Stift angefertigt wurde. Aber zögern Sie nicht zu lange, denn die wertvolle Notebook-Tasche gibt's nur in limitierter Anzahl!

Weitere Informationen und Teilnahmebedingungen unter:
<https://www.fujitsu.com/de/microsite/transfemation/>

Verfügbar bei unseren Distributionspartnern:



© Copyright 2020 Fujitsu Technology Solutions GmbH. Fujitsu, das Fujitsu Logo, Fujitsu Markennamen sind Marken oder eingetragene Marken von Fujitsu Limited in Japan und anderen Ländern. Andere Firmen-, Produkt- und Servicebezeichnungen können Marken oder eingetragene Marken der jeweiligen Eigentümer sein, deren Benutzung durch Dritte für eigene Zwecke die Rechte der Inhaber verletzen kann. Es gelten die auf der Website unter <https://www.fujitsu.com/de/microsite/transfemation/> aufgeführten Teilnahmebedingungen. Die Aktion ist nur gültig solange der Vorrat reicht. Fujitsu behält sich vor die Aktion ohne Angabe von Gründen zu ändern oder abzubrechen. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

 Windows 10



BILD: SEBASTIAN DUDA - STOCKADOBEE.COM

Oma Erna und die Kryptowährungen



Dr. Stefan Riedl,
Leitender Redakteur, IT-BUSINESS

Zentralbanken blähen ihre Bilanzen auf und erschaffen derzeit Geld, als gäbe es kein Morgen. Damit sich das so richtig in Verbraucherpreis-inflation niederschlägt, muss auch die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes im Konsum-Segment steigen; bis dahin ziehen zunächst nur Vermögenspreise von Aktien, Edelmetallen und Immobilien an.

Stehen in diesem Umfeld auch goldene Jahre für Kryptowährungen an, den Antagonisten zum gesetzlichen Zahlungsmittel? Ich gehe schwer davon aus. Doch fehlt es an einfachen Umtauschmöglichkeiten, und die hohe Volatilität schreckt risikoscheue Verbraucher ab.

Bitcoin-Transaktionen brauchen etwa eine Stunde, bis sie bestätigt sind. Wie soll das an der Tankstelle gehen? Wer auf Ethereum (die Plattform, auf der Ether gehandelt wird) setzt, ist derzeit eher im Smart-Contract-Milieu unterwegs, als bei Währungsalternativen. Iota soll im IoT-Umfeld durchstarten, wenn Maschinen Maschinen bezahlen. So zukunftsstrahlig das Thema Kryptowährungen auch sein mag: Die Volatilität muss sinken und Oma Erna muss damit wie selbstverständlich im Aldi einkaufen gehen können. Dann kommt der richtig große Durchbruch.



stefan.riedl@it-business.de



STROM WEG – DATEN WEG?

36 Monate
Garantie!
inkl. Batterien

Ihr USV-Hersteller

- Kostenlose Teststellungen unter:
Tel. 089-2423990 10
- Kostenloser Support



ONLINE 

U S V · S Y S T E M E A G
Luise-Ullrich-Straße 8 • 82031 Grünwald
www.online-usv.de

IT-BUSINESS

CHANNEL FOKUS Data Storage & Analytics

AUF SICHEM KURS DURCH DIE DATENFLUT

Storage gehört zum Kerngeschäft des ITK-Channels. Und wird es angesichts des rapiden Datenwachstums auch bleiben. Allerdings wandeln sich die Anforderungen an die Lösungen, und mit Data Analytics taucht ein weiteres Geschäftsfeld auf. 24



Konkurrenzkampf: Die Hyperscaler im Nacken 14



Full House mit Viri-tuellem Publikum beim G Data TechDay 18



Das Smart Home neu ausgestattet mit Produkten von Samsung 40

MARKT & TRENDS

- 8 **Integration & Inauguration:** Das ist los im Channel! 14
- 10 **Köpfe & Karrieren:** T-Systems, Fernao, Lancom, Ostertag DeTeWe 16
- 11 **Unterschiedliche Stärken,** gemeinsames Ziel: SAP-Migration 18
- 12 **100 Prozent Channel:** Google Cloud will für klare Verhältnisse sorgen. 20
- 14 **Mit Hyperscalern** im Wettbewerb muss man erfinderisch sein. 14
- 16 **Nutanix** macht Partner fit für Hybrid-Cloud-Umgebungen. 16
- 18 **Dienstleistungen** für Partner stehen bei G Data auf der Agenda. 18
- 20 **Deutschland** trotz der negativen Auswirkungen der Pandemie. 20

TECHNOLOGIEN & LÖSUNGEN

- 34 **Hardware** für den mobilen und den stationären Einsatz 44
- 36 **UC-Lösungen** von Jabra, Panasonic und Yamaha für Audio & Klang. 46
- 38 **Die Kamera** ist der Fokus bei den neuen Smartphone-Modellen. 50
- 40 **Samsung** zeigt neue Produkte auf „Life Unstoppable“. 52
- 42 **Open-Source:** Die Community spielt bei KIX eine wichtige Rolle. 52
- 44 **RTX 3000:** Nvidia bringt Ampere-Grafikkarten für den PC. 44
- 46 **Tiger Lake:** Intels neue 10-nm-CPU für Notebook und Convertible 46
- 50 **Azure Spring Cloud** nimmt Java-Entwickler in den Fokus. 50
- 52 **Hands-on-Test:** Ergonomischer Business-Monitor von Eizo 52

VERANSTALTUNGEN

- 94 **Fulminanter Auftakt** des Eventgeschäfts: Service Provider Summit 97
- 96 **100 Security-Experten** tauschten sich bei der Security Cyberdefense & ID Protection Conference aus. 96
- 58 **Impressum** 58
- 97 **Volle Cloud voraus:** #safeconferencing bei der Vogel IT-Akademie 97

ThinkPad X1



Smarter
technology
for all

Lenovo

Leichter. Schneller. Smarter.

Die Referenz bei Business-Ultrabooks. **Das neue Lenovo ThinkPad X1 Carbon Gen 8** holt mehr aus Ihrem Tag heraus.



Intel® Core™ i7 vPro® Prozessor

www.lenovo.com/THINK

Zur Info

In dieser Timeline finden Sie die Ereignisse der kommenden zwei Wochen.



Autor: Ira Zahorsky

email: ira.zahorsky@it-business.de
tel: 0821 2177 310



BILD: FUJITSU

29.9.

Fujitsu-Partnertag

Auf dem Partnertag, der dieses Jahr unter dem Motto „Im Herzen ein Samurai. Vertrauen, Verantwortung, Fujitsu“ steht, wird ein umfangreiches Programm aus Live-Vorträgen, Roundtables und On-Demand Vorträgen präsentiert.

<https://fujitsu-partnertag.digital/de>

23.9.

d.velop Branchentag

Der ECM- und Digitalisierungsspezialist d.velop spricht beim digitalen Branchentag mit den Teilnehmern über fachliche Anforderungen für Industrie- und Fertigungsprozesse und über wichtige Softwareerweiterungen. Kunden und andere Unternehmen geben Einblicke in aktuelle Digitalisierungsprojekte. bit.ly/dvelop-Branchentag

d.velop



24./29.9.

Cloud Technology & Services Conference

Cloud Computing, vor allem im hybriden und Multicloud-Modell, ist heute fester Bestandteil jeder modernen Unternehmens-IT. Doch Anwender-Unternehmen sind noch immer über den gesamten



Cloud-Lifecycle auf externe Unterstützung angewiesen. Lernen Sie in den Veranstaltungen der Vogel IT-Akademie aktuelle Trends und Technologien kennen!

www.akademie.vogel-it.de/cloudcomputing

SEPTEMBER



BILD: KOELNmesse

23./24.9.

DMEXCO @home

Die DMEXCO steht dieses Jahr unter dem Motto „Attitude matters“ und findet rein digital auf einer eigens dafür entwickelten Eventplattform statt. Neben Live-Streams, interaktiven Masterclasses und Deep Dives wird sich alles um Interaktion und Austausch drehen.

<https://dmexco.com/de>

29.9. bis 1.10.

VMworld 2020

Unter dem Motto „Possible Together“ umfasst die VMworld Keynotes von VMware Executives, Branchenexperten, Kunden und Gastrednern. Außerdem stehen Online-Sessions, Kundenerfolgsgeschichten und innovative Showcases auf der Agenda. Alle

Programmpunkte sind als On-Demand-Videos abrufbar.

www.vmworld.com



BILD: VMWARE

30.9/1.10.

Twilio Signal-Konferenz

Die Twilio-Konferenz Signal bietet die Möglichkeit, einen Einblick in aktuelle Technologien für die Kundenkommunikation zu bekommen.

<https://signal.twilio.com>



bis 30.9.**Wortmann vergibt „Terra-Dollar“**

Noch bis Ende September 2020 erhalten Kunden und Partner pro 100 Euro Umsatz mit Terra-PCs einen Terra-Dollar im Wert von 1 Euro. Die Dollar lassen sich bis spätestens 31.12.2020 gegen Terra-Hardware oder Werbeartikel eintauschen.

www.wortmann.de



BILD: WORTMANN



Wollen auch Sie Ihre Veranstaltung hier ankündigen? Dann mailen Sie uns die Informationen (Text, Bild) bis spätestens zwei Wochen vor Erscheinen der nächsten Ausgabe an: Timeline@it-business.de

bis 30.9.**Eno im Goldtausch**

Beim Incentive „Goldtausch“ können die Fachhandelspartner von Eno noch bis Ende September über die Steigerung von Vodafone- und Otelco-Mobilfunk-Neuverträgen Goldbarren gewinnen. Ein Anmeldung ist erforderlich.

www.eno.de/goldtausch



BILD: ENO

bis 30.9.**„Bag to School“-Aktion von Gigabyte**

Bis Ende September gibt es beim Kauf eines neuen Aero- oder Aorus-Notebooks einen passenden Rucksack sowie ein Jahresabo BullGuard Internet Security kostenlos dazu.

bit.ly/Bag-to-School



BILD: GIGABYTE

SEPTEMBER / OKTOBER**bis 30.9.****Brodos sucht die „Best of Seven“**

Fachhandelspartner haben noch bis Ende September die Möglichkeit, für alle O₂-Handy-Schaltungen der S-Serien Punkte zu sammeln. Im Aktionszeitraum müssen mindestens 15 der definierten Geräte geschaltet werden. Die sieben besten Vermarkter haben die Chance auf Gewinne im Gesamtwert von mehr als 5.000 Euro.

www.brodos.de

bis 30.9.

>> Von unserer Neustart Kampagne profitiert jeder – vom DEGT-Spezialisten über den Anbieter von Headset-Lösungen für das Homeoffice bis hin zum klassischen Telekommunikationsfachhändler.



Gernot Sagl, CEO bei Snom Technology

**1.10.****Security Cyberdefense & ID-Protection Techconference**

Durch KI in Verbindung mit IoT und 5G wächst eine neue Cybercrime-Dimension heran, die es genau zu beobachten gilt. Moderne Sicherheitslösungen setzen deshalb auf die automatisierte Angriffserkennung und -abwehr mit integrierter KI, konform mit den gesetzlichen Anforderungen. Welche diese sind und wie sie eingesetzt werden, erfahren Sie online bei der Security Cyberdefense & ID-Protection Techconference 2020 der Vogel IT-Akademie.

www.akademie.vogel-it.de/security

INTEGRATION & INAUGURATION

Siewert & Kau erweitert das Netzwerkportfolio um Ubiquiti



BILD: SIEWERT & KAUF

Björn Siewert, Geschäftsführer bei Siewert & Kau

Der Bergheimer Distributor Siewert & Kau nimmt die Produkte des Herstellers Ubiquiti Networks ins Portfolio auf. Das Unternehmen aus New York stellt ein breites Spektrum aktiver Netzwerkkomponenten für Switching, Routing, WLAN und Richtfunk bereit.

Damit adressiert Ubiquiti sowohl Consumer als auch professionelle Anwender aus dem SMB-Segment. Bei Siewert & Kau sieht man für den Hersteller ein großes Wachstumspotenzial im deutschsprachigen Raum. Ein Vorteil für Reseller sei „die enorme Preisstabilität“, betont Björn Siewert, Geschäftsführer von Siewert & Kau. „Ob in den USA, Europa oder in Asien – überall gelten für alle die gleichen Konditionen.“ mh

Von der Kamera zum Digital Workplace



BILD: GAJ RUDOLF – ADOBESTOCK.COM

Hersteller kauft Integrator – Ricoh wandelt sich zur Services Company.

Mit dem Erwerb von Docuware vor gut einem Jahr hatte sich schon angedeutet, dass Ricoh eine neue Rolle sucht. Das traditionsreiche japanische Unternehmen, das sich jahrzehntelang vor allem als Kamera- und Druckerhersteller einen Namen gemacht hat,

wird mit der Übernahme von Datavision mehr und mehr zu einer Digital Services Company. Die Ausstattung von Konferenzräumen, Arbeitsplätzen und die Schaffung von Möglichkeiten zu digitaler Zusammenarbeit stehen im Zentrum der künftigen Ausrichtung, die durch die Datavision-Übernahme weiter vorangetrieben werden soll. sl

Netgo forciert den Wachstumskurs und kauft CSM MeinSystemhaus

Die Einkaufstour von Netgo geht weiter. Die Gruppe aus dem westfälischen Borken übernimmt mit CSM MeinSystemhaus einen weiteren Mitbewerber, nachdem sie erst im Juli dieses Jahres die beiden Berliner Dienstleister Commehr und Workbees akquiriert hat. Diesmal verstärkt sich Netgo primär in der heimischen Region. Neben der Zentrale in Warendorf unterhält CSM weitere Niederlassungen in Westfalen (Bad Salzufflen, Lüdenscheid, Rheda-Wiedenbrück, Siegen, Unna) und in Hessen (Butzbach, Mittenaar).

Das mittelständische Systemhaus, das bereits 1977 gegründet wurde und dessen Kürzel für Computer Systeme Müller steht, ist durch den Ausbau seines Leistungsspektrums sowie durch Zukäufe kontinuierlich gewachsen. Derzeit beschäftigt es rund 150 Mitarbeiter. CSM versteht sich als Full-Service-Anbieter, wobei ein Schwerpunkt auf Datev-konformen Lösungen für Steuerberater liegt. Verkäufer ist Martin Müller, der das Unternehmen bislang geleitet hat und als Geschäftsführer an Bord bleibt.

Durch die Akquisition kommt die Netgo-Gruppe auf nahezu 600 Mitarbeiter an 29 Standorten in Deutschland und den Niederlanden. Damit sei der IT-Spezialist nun „ein One-Stop-Shop-Systemhaus, an



BILD: NETGO

Benedikt Kisner, Geschäftsführer bei Netgo, baut die Systemhausgruppe konsequent aus.

dem so gut wie kein Weg mehr vorbeiführt“, betont Benedikt Kisner, Geschäftsführer und Mitgründer des Unternehmens. An Netgo ist seit Oktober 2019 der niederländische Investor Waterland beteiligt. Durch den zusätzlichen Gesellschafter steht der Gruppe frisches Kapital für Akquisitionen bereit, mit denen sie ihr Wachstum forciert. So haben Kisner und sein Geschäftspartner Patrick Kruse seither fünf Firmen zugekauft, wodurch sich die Zahl der Mitarbeiter um rund 250 und die Zahl der Standorte um zwölf erhöht hat. mh

Jesper Trolle löst Olivier Breittmayer als Exclusive-Chef ab



BILD: EXCLUSIVE NETWORKS

Ex-Arrow-Manager Jesper Trolle ist nun CEO von Exclusive Networks.

Überraschenden Führungswechsel bei Exclusive Networks: Jesper Trolle, bislang bei Arrow Electronics tätig, hat die Nachfolge von Olivier Breittmayer angetreten. Der langjährige CEO des französischen Distributors wechselt in den Aufsichtsrat des Unternehmens. Bei Arrow stand Trolle seit 2017 als Präsident an der Spitze der Sparte Enterprise Computing Solutions (ECS) in Nord- und Südamerika. Zuvor nahm der Manager bei dem Distributor verschiedene internationale Funktionen wahr. Auch in Deutschland hinterließ der Däne seine Spuren, als er zwischen 2008 und 2012 als Vice President das Geschäft von Arrow ECS in Zentral- und Osteuropa leitete. Breittmayer führte Exclusive seit 17 Jahren und entwickelte das Unternehmen von einem regionalen VAD zu einer internationalen Gruppe, die 2019 einen Umsatz von 2,4 Milliarden Euro erzielte. mh

Komsa vermarktet Genesys Cloud

Der sächsische ITK-Großhändler Komsa vertreibt ab sofort die Genesys Cloud des kalifornischen Customer-Experience-Spezialisten Genesys an den Fachhandel in Deutschland. Bei dem Angebot handelt es sich um eine offene, mandantenfähige Plattform für Contact Center, die die Kommunikation über alle relevanten Kanäle unterstützt. Im Rahmen der Kooperation mit dem US-Unternehmen wird der Distributor seinen Fachhandelspartnern spezifische Trainings anbieten sowie ergänzende Service- und Beratungsleistungen für sie erbringen. Die Genesys Cloud soll Unternehmen dabei helfen, ihre Kundenkommunikation zu digitalisieren. Nach Angaben des Anbieters wurde die Plattform speziell für kleine und mittelgroße Organisationen entwickelt. Sie lässt sich mit anderen Kommunikationssystemen wie etwa PBX-Anlagen oder UCC-Lösungen, beispielsweise Microsoft Teams, kombinieren und über Schnittstellen an Business-Applikationen, etwa für CRM oder



BILD: JAN FELBER

Komsa-Vorstand Steffen Ebner sieht Multichannel-Kommunikation als Chance für Partner an.

Human Resources, anbinden. Mit der Plattform seien Partner in der Lage, mittelständische Unternehmen „bei der Digitalisierung ihres Kundenservice“ zu unterstützen, erläutert Steffen Ebner, Vorstand Vertrieb bei Komsa. mh

Resello startet Geschäft in Deutschland

Resello eröffnet eine Niederlassung in Deutschland und erweitert damit seine Marktstellung im Cloud-Service-Segment. Der 2013 gegründete niederländische Distributor bietet seinen Partnern in weltweit über 100 Ländern Zugang zu seiner Automatisierungs- und Abrechnungsplattform, über die die direkte Integration von beispielsweise Autotask, WHMCS und HostBill möglich ist. Dabei liegt der Fokus auf den Vertrieb von Cloud-Diensten von Microsoft, Acronis und Vade Secure. Um die

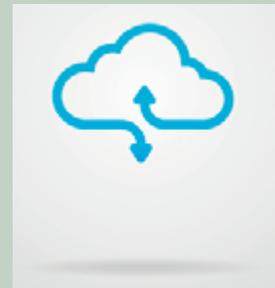


BILD: JIRSAK - STOCKADOBECOM

Stellung auf dem deutschen Markt weiter auszubauen wurde Géraldine Fricke zur Cloud Sales Managerin berufen. Fricke war zuvor bei Brainymotion, einem Learning Partner von Microsoft für die DACH-Region, tätig. amy

Mit Resello drängt ein neuer Cloud-Distributor auf den deutschen Markt.

Advertorial



© SEBASTIEN DECORET / 123RF.COM

Lizenz- Service- und Hardwarekosten, Wartungs- und Administrationsaufwand sowie hohe Ansprüche an den Datenschutz sind gerade für IT-Verantwortliche in KMU neuralgische Punkte bei der Suche nach einer Groupware. Und so lautet die Schlussfolgerung nicht selten: Nein, es muss nicht immer Exchange sein! Mit Kerio Connect können Fachhändler ihren Kunden eine kostengünstige und flexible Alternative bieten. Die mehrfach ausgezeichnete E-Mail- und Groupware-Lösung richtet sich primär an kleine und mittlere Unternehmen mit ausgeprägten Ansprüchen an die Kommunikationstechnik.

Plattformübergreifend und sicher

Kerio Connect ist ein sicherer E-Mail-Client im Unternehmensstil, der Kalender- und andere Kollaborations-Funktionen bietet, ohne die Budgets mit hohen Kosten zu belasten. Die Lösung funktioniert plattformübergreifend und unterstützt eine Vielzahl von E-Mail-Clients, darunter auch Outlook. Sie fügt sich nahtlos in jede IT-Umgebung ein – egal ob Cloud oder virtualisiert. Und wer seine Daten lieber auf dem eigenen Server verwaltet, kann auch eine OnPremise Installation wählen. Kostenlose Migrationstools erleichtern den Wechsel von Exchange, IMAP oder



anderen Umgebungen. Kerio Connect ist mit effektiven Sicherheitsfunktionen ausgestattet, die vor Hackern und bösartigen Angriffen mittels SSL-Verschlüsselung, S/MIME, Antispam- und Antiviren-Tools schützen. Automatische Backups gewährleisten zudem eine schnelle und unkomplizierte Wiederherstellung.

Auch für Arbeitsnomaden

Verwaltungsaufwand und Komplexität von Exchange lassen bei manch überlastetem IT-Admin im mittelständischen Betrieb die Ohren klingeln. Und auch hier schafft Kerio Connect Abhilfe und punktet bei der Bedienfreundlichkeit. Die Installation bereitet der IT wenig Mühe, gleiches gilt für die Anwender. Administration und Bedienung sind intuitiv. Durch die Unterstützung des ActiveSync Protokolls wird mobiles Arbeiten mit iPhones, Windows- und Android-Smartphones sowie Tablets umgesetzt. Ob auf dem PC oder unterwegs - Kerio Connect bietet optimalen Komfort.

Reseller können Kerio Connect über VAD brainworks beziehen. Dort erhalten sie auch umfangreiche Informationen zur Lösung sowie zu aktuellen Aktionen <https://www.brainworks.de/exchange-alternative-kerio-connect/>



KÖPFE & KARRIEREN

Von Fujitsu zu T-Systems



Knuth Molzen wechselt von Fujitsu zu T-Systems.

Knuth Molzen übernimmt zum 1. September 2020 die Position des Vice President und Global Head Digital Solutions Sales bei T-Systems. Der Vertriebsexperte kommt von Fujitsu. Bei der Großkundensparte der Deutschen Telekom trägt er nun die weltweite vertriebliche Verantwortung für die neue Einheit Digital Solutions. Molzen ist seit über 20 Jahren in der IT-Branche tätig. Angefangen hat der Diplom-Ingenieur 1999 bei Siemens. 2003 wechselte er zum Schwesterunternehmen Fujitsu-Siemens und 2008 zu LG Electronics. Dort führte er das deutsche Großkundengeschäft. Seit 2012 arbeitete Molzen bei Fujitsu, zuletzt als Vertriebs- und Länderchef für 17 Länderorganisationen in der EMEA-Region. sl

Neuzugang im Management von Fernao Networks



Dr. Jens Wiese, Geschäftsführer bei Fernao

Dr. Jens Wiese ist seit August neuer Geschäftsführer beim Security-Spezialisten Fernao Networks. Wiese kennt sich mit Unternehmensbeteiligungen aus, verantwortet den Bereich Finance und ergänzt die bisherige Doppelspitze Hendrik Sauer und Nico Birk. Wirtschaftsinformatiker Wiese kümmert sich künftig um den Finanz-Bereich bei Fernao Networks. Der Manager bringt Erfahrung in Sachen Unternehmensbeteiligungen mit, die in dieser Position helfen kann. Die Holding besteht aktuell aus neun Tochterunternehmen. Es ist geplant, das Portfolio durch weitere Zukäufe zu vergrößern. sr

Uwe Neumeier wird Channel-Chef bei Lancom

Seit 1. September verantwortet der 53-jährige Uwe Neumeier die gesamtdeutschen Vertriebsaktivitäten via Channel und Distribution bei Lancom. Das Unternehmen will sich verstärkt als Full-Service-Anbieter im Markt für Netzwerkinfrastruktur positionieren. Das soll im Schulterschluss mit den rund 8.000 deutschen Lancom-Partnern geschehen, und Neumeier wird dabei Markt- und Wachstumspotenziale nutzen.

Bis 2017 verantwortete der Manager für Fujitsu Technology Solutions viele Jahre das globale Servergeschäft und anschließend das Rechenzentrums-geschäft in den Regionen EMEA und Indien. Davor leitete er als Geschäftsführer und COO die Geschäfte des IT-Distributors Also in Deutschland und Österreich. Vorausgegangen waren Management-Positionen bei Hewlett-Packard, wo er unter anderem als Country Manager und Direktor für das Netzwerkgeschäft in Deutschland verantwortlich zeichnete. In seiner letzten Tätigkeit als CIO und CDO des Logistikdienstleisters Hellmann Worldwide Logistics war Neumeier für die globale Konzern-IT und die Digitalisierung der Geschäftssparten aktiv.

In seiner neuen Funktion als SVP Channel Deutschland wird Uwe Neumeier die Zusammenarbeit mit dem rund 8.000



Uwe Neumeier, Senior Vice President Channel Deutschland, Lancom Systems

Lancom-Partnern strategisch weiterentwickeln. Ein Fokus liegt Unternehmensangaben zufolge dabei auf der Erschließung neuer Geschäftspotenziale für die Partner durch die gezielte Vermarktung des erweiterten Lancom-Lösungsportfolios im Bereich SD-WAN und Cloud-managed Networks für den Mittelstand und Enterprise-Kunden. Neben den vor Kurzem neu strukturierten Vertriebsregionen Nord-Ost, Mitte und Süd wird Uwe Neumeier das deutschlandweite Distributionsgeschäft und den Vertriebsinnendienst leiten. sr

Manuel Ferre Hernandez wird Chef bei Ostertag DeTeWe



Mitel-Manager Manuel Ferre Hernandez geht zu Ostertag.

Beim ITK-Systemhaus Ostertag DeTeWe tritt Manuel Ferre Hernandez zum 1. Oktober als Vorsitzender der Geschäftsführung die Nachfolge von Marcus Hänsel an, der das Unternehmen aus dem schwäbischen Walddorfhäslach verlässt. Ferre Hernandez war bislang beim TK-Hersteller Mitel als Managing Director für Deutschland und die Schweiz tätig. Unbekannt ist ihm sein neuer Arbeitgeber nicht. Bevor der Manager im Januar 2016 in die deutsche Geschäftsführung von Mitel eintrat, arbeitete er vier Jahre als Sales Director bei der damaligen Tochtergesellschaft DeTeWe Communications, die Mitel im Frühjahr 2018 an Ostertag verkaufte. Der scheidende Sprecher der Geschäftsführung von Ostertag DeTeWe, Marcus Hänsel, stieg Anfang 2017 bei dem Systemhaus ein. Zuvor war er acht Jahre bei Alcatel-Lucent Enterprise tätig, zuletzt als Vice President DACH. mh

Trio für SAP-Migrationsprojekte

Distributor, Software-Entwickler und SAP-Spezialist: unterschiedlicher können Unternehmen kaum sein. Dennoch haben DextxIT, DextraData und TTZ einen großen gemeinsamen Nenner gefunden. Sie adressieren künftig Kunden, die SAP-Projekte planen.

Der Würzburger Distributor DextxIT, der Essener Software-Entwickler DextraData und der Oldenburger SAP-Spezialist TTZ gehen eine „vertikale“ Kooperation ein, um Händlern und Unternehmen zukünftig eine 360-Grad-Lösung für SAP und Data Quality Management anzubieten. Damit Kunden nicht auf mehrere Anbieter setzen müssen, liefert das IT-Trio in der DACH-Region die nötige Hard- und Software sowie das SAP-Knowhow aus einer Hand. DextxIT hat sich in den vergangenen Jahren weiterentwickelt. Vormalig als Spezialdistributor für Digital Imaging an den Start gegangen, wandelt er sich unter der Führung von Judith Öchsner und Stefanie Gundlach

kontinuierlich. Die Unterzeichnung des Distributionsabkommens mit Inspur im vergangenen Jahr lieferte schon einen ersten Hinweis, dass die Würzburger die Führer in neue Gefilde austrecken. Mit der neuen Kooperation könnte nun ein weite-

rer Meilenstein gesetzt werden, hat man doch bereits SAP-zertifizierte Hardware von Inspur und Micron im Portfolio sowie Experten für das Sizing von SAP-Systemen.

Der Software-Hersteller DextraData ist mit seinen Business Applications unter anderem auf Master Data Management spezialisiert. Mit der Software-Lösung MIOvantage sind die Essener in der Lage, Organisationen mit komplexen Datenstrukturen zu helfen, ihre Daten zu analysieren und auszuwerten sowie deren Qualität zu steigern.

Die Oldenburger TTZ hat sich auf die Projektleitung, technische Migration nach S/4Hana, Konzeption und Durchführung von SAP-Trainings, Workshops und Anwenderschulungen spezialisiert. Damit sollen Hürden für den Einsatz von SAP-Lösungen abgebaut und Unternehmen unterstützt werden, die SAP

schon im Einsatz haben und nun auf S/4Hana migrieren. Gleiches gilt für Unternehmen, die ein S/4Hana-System für Testumgebungen oder Lauffähigkeitsprüfungen benötigen. Unternehmen, die ihr ERP-System durch ein S4H-System ablösen wollen, werden ebenfalls angesprochen.

„Wir wollen Geschäftspartner ansprechen, die Kontakte haben, aber nicht die Qualifikation oder die Ressourcen, um SAP-Projekte zu stemmen“, sagt Judith Öchsner, Vertriebsleitung von DextxIT. Thomas Ulrich, Director Business bei DextraData, ergänzt: „Eine SAP-Migration oder -Einführung ist immer mit einem komplexen Datenmigrationsprojekt verbunden. Kaum ein Unternehmen traut sich ein solches Projekt eigenständig anzugehen.“ „Anhand der Themenwünsche unserer Kunden erstellen wir ein maßgeschneidertes Schulungskonzept. Damit reduzieren wir die Weiterbildungskosten unserer Kunden“, ergänzt Karol Krause, Geschäftsführer bei TTZ.

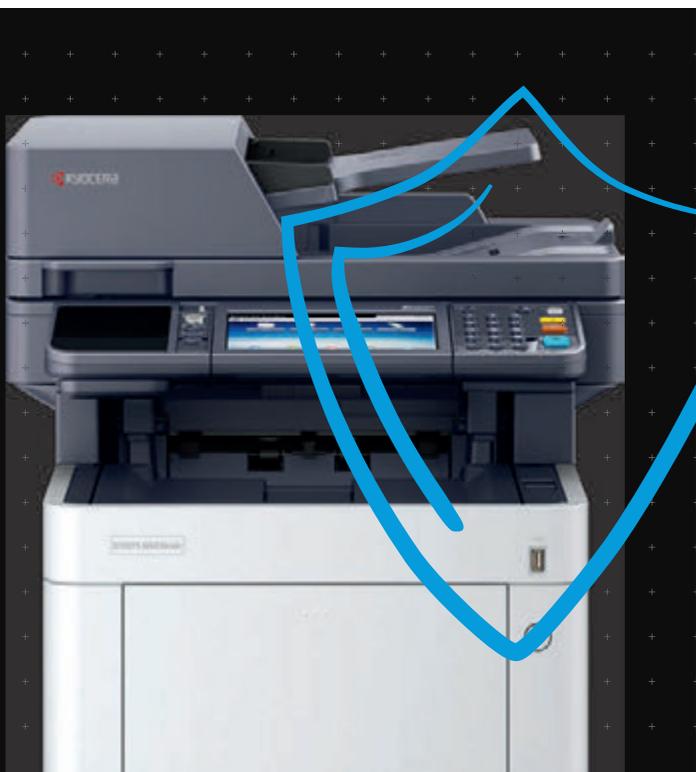


Kompetenzen werden gebündelt, um SAP-Projekte kundenfreundlich umzusetzen.



Spannend zu sehen, welche neuen Wachstumsfelder DextxIT für sich entdeckt.

Autor: Sylvia Lösel



Safe·ty first = Kyocera Life Garantieerweiterung für ECOSYS M6230cidn

Alle ECOSYS-Drucker und -Multifunktionssysteme sind mindestens mit einer umfassenden 2-Jahres-Garantie ausgestattet. Und diese können Sie auf Wunsch noch erweitern – mit Kyocera Life. Profitieren Sie bis zu 5 Jahre lang von der Sicherheit konkurrenzlos niedriger Betriebskosten – ohne dass eventuelle Reparaturen Sie böse überraschen.

