

IT-BUSINESS

Die Fachzeitschrift für den ITK-Markt

20

9. – 22. November 2020

30. Jahrgang

€ 6,- ISSN 1864-0907

DATA CENTER & IT-AUTOMATION

Dinosaurier-Dressur

IT-Security muss von Grund auf neu gedacht werden, fordern Alice & Bob.

> 18

Fußball-Digitalisierung

Die Deutsche Fußball Liga mit AWS auf dem Weg zum Big-Data-Unternehmen

> 22

Cloud-Spagat

„Cloud first, but not Cloud only“: Oracle macht Dehnübungen im Channel.

> 32

30 Jahre Fujitsu Workstations



FUJITSU Workstations CELSIUS W580 und CELSIUS J580. Extra Konditionen und extra Grafikpower!

Zwei FUJITSU Workstations mit der gleichen Ausstattung: die FUJITSU Desktop-Workstation CELSIUS W580 und die FUJITSU CELSIUS J580, branchenweit die erste Lösung mit echter Workstation-Leistung in einem 10-Liter-Gehäuse. Wählen Sie dazu die Grafikkarte, die am besten zu Ihren Anforderungen passt: entweder die NVIDIA Quadro P1000 oder die Quadro P2200!



- Intel® Core™ i7-9700 vPro™ Prozessor (12M Cache, bis zu 4,70 GHz)
- Windows 10 Pro¹
- 2x 8 GB, DDR4, 2.666 MHz
- 512 GB, PCIe-SSD, Highend, NVMe M.2-Modul

» VFY:W5800WP764DE

~~1.099,- €~~ **930,- €²**

» VFY:J5800WP764DE

~~1.099,- €~~ **930,- €²**

NVIDIA® Quadro® P1000 4GB

» VFY:S26361-F2222-L104

299,- €²

NVIDIA® Quadro® P2200 5GB

» VFY:S26361-F2222-L205

399,- €²

Jetzt verfügbar bei unseren Distributionspartnern:

ALSO **api_π** **bytec** **IN-RAM^{MICRO}**

Mehr Informationen zu Fujitsu Workstations unter:

www.fujitsu.de/workstations

Datengravitation: Zuviel an Informationen?



Dr. Andreas Bergler, Chef vom Dienst, IT-BUSINESS

Alle Daten im Internet wiegen derzeit etwa so viel wie ein Ei. Das haben Berechnungen ergeben, die die Differenz der Masse zwischen den am Informationsfluss beteiligten Elementarteilchen und ihrer durch die Bewegung erhöhten Masse ermittelten. Doch zeitigt das physische Gewicht der Daten längst nicht solche Konsequenzen wie ihre ökonomische Gravitation. So hat der Datacenter- und Colocation-Anbieter Interxion in dem „Data Gravity Index DGx“ nun erstmalig „die Intensität und Gravitationskraft von Daten der Forbes Global 2000-Unternehmen für 21 Metropolregionen“ gemessen und daraus Schlüsse für deren Wirtschaftsstandort gezogen.

Die Idee dahinter ist, dass große Datenmengen Systeme, Anwendungen und Dienste physisch anziehen. Europa wurde dabei sogar als das wichtigste globale Gravitationszentrum für Unternehmensdaten identifiziert. Klingt schön, ist aber auf Dauer gefährlich. Denn bis 2024, so interpolieren die Marktforscher, könnten alle Forbes Global 2000-Unternehmen so viele Daten aggregiert haben, dass sie nur noch genutzt werden können, wenn man ein Vielfaches der Rechenleistung zukünftiger Quantencomputer voraussetzt.

Die Informationen könnten so unter ihrem Eigengewicht zusammenbrechen. Das vielgepriesene „Öl des 21. Jahrhunderts“ geriete zur Ölpest oder schlimmer: zur Singularität, die alles und sich selbst vernichtet. Vorsicht also bei der Erzeugung sinnloser Informationen!

Andreas Bergler

andreas.bergler@it-business.de

IT-BUSINESS

CHANNEL FOCUS

Datacenter &
IT-Automation

VON DER CLOUD LERNEN, HEIßT SIEGEN LERNEN

Alles geht in Richtung Hybrid Cloud. Dabei übernehmen die Hersteller von IT-Infrastruktur für das lokale Rechenzentrum Rezepte aus der Public Cloud. Die reichen von As a Service für Hardware bis hin zu einer umfassenden Automatisierung. 36



Dinosaurier zähmen leicht gemacht dank Security-Startup Alice & Bob 18



Künstliche Intelligenz macht die Spiele der Bundesliga transparenter. 22



Tech-Riese Oracle übt sich im On-Prem-Cloud-Spagat. 32

MARKT & TRENDS

- | | | | |
|----|---|----|---|
| 8 | Von Security bis Education: Hilfe für die Partner | 21 | Neue Partner bei AlgoSec bleiben keine One Hit Wonder. |
| 9 | Partner-News von Cisco, Juniper und Watchguard | 22 | Fußball wird digital: Die DFL setzt auf AWS als Technologie-Partner. |
| 10 | Personalien: Avast, Littlebit, Nfon und Sophos | 26 | RoutIT: auf dem Weg zur Internationalisierung |
| 12 | Distributoren: Programme und Partnerschaften | 28 | Services und Homeoffice: Die Pfeiler in der Strategie von Fujitsu. |
| 14 | Software vom Systemhaus für Systemhäuser. | 29 | Project Apex: Bei Dell soll alles zum Service werden. |
| 16 | Ernesto Schmutter steuert MRM besonnen durchs Corona-Jahr. | 32 | Oracle setzt auf „Cloud first, but not Cloud only“. |
| 18 | Wie funktioniert eigentlich Cloud Native Security? | 34 | Zahlen und Fakten rund um die IT-Branche |
| 20 | Exeon steigt in den deutschen Security-Markt ein. | | |

TECHNOLOGIEN & LÖSUNGEN

- | | | | |
|----|---|----|---|
| 52 | Großes LED-Display, kleines 2-in-1-Tablet und nachhaltige MFPs | 58 | Acer-Notebooks mit Porsche-Design und diskreter Intel-Grafik |
| 53 | Konferieren & Telefonieren: Neues aus der Collaboration-Welt | 60 | Speichervirtualisierung am Rand des Netzwerks |
| 54 | Acronis legt den Fokus auf Managed Services. | 61 | Nvidia Ampere für Rechenzentrum und Workstation |
| 56 | Eset: von der Passwortversicherung zum sicheren Bezahlen | 62 | Digitale Zwillinge und Graph-Datenbanken. |
| 57 | Essenziell und kompliziert: Die IT-Konsolidierung | 64 | Micro-Controlling in Projekten |
| | | 66 | New Normal und das Netz |

VERANSTALTUNGEN

- | | | | |
|----|---|----|------------------|
| 68 | FIT-Gespräch: Raum für Veränderungen | 70 | Impressum |
|----|---|----|------------------|

EINFACH. SICHER. AUTOMATISIERT.

NEU
Mit
Verschlüsselungs- und
Authentifizierungslösungen

Werden auch Sie **ESET MSP Partner**. Automatisieren Sie Ihr Business mit dem größten Endpoint Security Hersteller aus der EU.

- ☒ Ohne Risiko
- ☒ Mehr Gewinne
- ☒ Volle Kontrolle
- ☒ Plattformunabhängig
- ☒ Automatisierte Prozesse



CYBERSECURITY
EXPERTS ON YOUR SIDE

Jetzt anmelden: eset.de/msp

Zur Info

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



Autor: Ira Zahorsky

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

electronica



BILD: MESSE MÜNCHEN

9. bis 12.11. Electronica virtual

Die Fachmesse und Konferenz für Elektronik wurde als Folge der Corona-Pandemie digitalisiert. Die Teilnehmer können sich virtuell austauschen und Produktpräsentationen erleben. Die vier kostenpflichtigen Konferenzen haben die Schwerpunktthemen Automotive,

Embedded Platforms, Medical Electronics und Wireless.

<https://electronica.de/de>



BILD: SDECORET - STOCKADOBEL.COM

12./13.11.

Der Bitkom lädt zur Anwenderkonferenz Digital Office

Das digitale Büro ist die Steuerzentrale der Digitalen Transformation. Die Teilnehmer der diesjährigen Digital Office Conference sprechen über die

Automatisierung von Geschäftsprozessen, Mensch-Maschinen-Interaktion und Wertschöpfungspotenziale.

www.office-conference.com



BILD: MAILSTORE

bis 15.11.

Ebertlang und Mailstore feiern Jubiläum

Die zehnjährige Zusammenarbeit begehen Ebertlang und Mailstore mit einer Aktion. Fachhandelspartner, die noch bis 15. November 2020 Neulizenzen der rechtssicheren und DSGVO-zertifizierten E-Mail-Archivierungs-lösung MailStore Server über Ebertlang beziehen, erhalten bis zu vier Monate zusätzliche Laufzeit geschenkt.

www.ebertlang.com

NOVEMBER

ab 10.11.

Innovaphone startet Dialogs

Ab 10.11. tauscht sich Innovaphone virtuell an sieben Terminen mit Distributoren und Partnern aus. An Präsentations-Sessions im Live-Stream mit Chat schließen sich Dialog-Sessions an, die die Möglichkeit zur Diskussion bieten.

www.innovaphone.com



BILD: MICHAEL TELECOM

bis 15.11.

Michael Telecom vergütet Agfeo-Umsätze

Bis Mitte November 2020 läuft das Incentive „Agfeo-Herbstwochen“ bei Michael Telecom, bei dem es Prämien von JBL und Sonos als Belohnung für Umsätze ab 1.500 Euro mit Agfeo-Produkten

gibt. Da die Umsätze rückwirkend zum Start am 1. September 2020 gewertet werden, lohnt sich die Anmeldung auch jetzt noch.

www.michael-telecom.de/agfeo-herbstwochen

BILD: INNOVAPHONE AG © 123RF.COM



BILD: GEMEINFREI

15.11.1996

Beginn des Instant Messaging

Die erste Version zum Download des Instant-Messaging-Dienstes ICQ wird weltweit veröffentlicht.

www.wikipedia.de



17.11. und 24. bis 26.11.

Mehr erreichen mit Teams und (Power)Apps

Microsoft Teams als offene Plattform führt alles in einem digitalen Arbeitsplatz zusammen. In diesem Webinar informiert Microsoft über die Erweiterungsmöglichkeiten von Teams über Power Platform, Custom Apps und Third Party Apps.

Vom 24. bis 26. November wird in der Modern Work Week in zehn kompakten

Deep Dives das nötige Handwerkszeug für den Arbeitsplatz der Zukunft vermittelt. Im Get-Certified-Teil besteht die Möglichkeit, sich in einem Intensivkurs auf die MS-700-Prüfung vorzubereiten, sich für einen Prüfungs-Voucher zu qualifizieren und so kostenlos die Prüfung zum Microsoft Certified Teams Administrator Associate abzulegen.

<https://aka.ms/TeamsPlayergesucht>



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

17.11.

>> Die Riverbed Global User Conference wird die Teilnehmer inspirieren und ihnen die wesentlichen Informationen geben, die sie benötigen, um die Leistung und Sichtbarkeit ihrer Unternehmensnetzwerke und -anwendungen zu optimieren.



BILD: RIVERBED

Subbu Iyer, CMO bei Riverbed

NOVEMBER



BILD: J-MEL - STOCKADOB.COM

17.11.

Elo-ECM-Tour West „goes digital“

Auch Elo passt sich den diesjährigen Veranstaltungsumständen an und präsentiert auf der digitalen ECM-Tour Best Practices, Roundtable-Sessi-

ons, Vorträge und eine virtuelle Ausstellung zum Mehrwert digitalisierter Unternehmensprozesse.

www.elo.com/ecmtour/west-goes-digital

17. bis 19.11.

Sonicwall-Partnerkonferenz „Boundless“

Die Teilnehmer der virtuellen Partnerkonferenz werden Updates zu Produkten und Lösungen erhalten und gemeinsam mit Gastrednern und Moderatoren diskutieren.

www.boundless2020.com



BILD: SONICWALL

19.11.

Produktiv arbeiten mit Digitalisierung und KI

Bei diesem digitalen Forum zeigen die Experten des Fraunhofer IAO Möglichkeiten und zentrale Herausforderungen von Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz (KI) in Produktion und Sacharbeit auf. Interaktive Programmteile ermöglichen den Austausch von praktischen Erfahrungen zur Digitalen Transformation. bit.ly/Fraunhofer-KI

BILD: KRA599 - STOCKADOB.COM

PAKETE & PROGRAMME

Rohde & Schwarz Cybersecurity stellt Partnerprogramm vor



Never-Ending-Story:
IT-Security versus Hacker

BILD: OLEKSII - STOCKADOBECOM

Rohde & Schwarz Cybersecurity stellt das neue Partnerprogramm vor. Dazu zählen ein neues Cybersecurity-Portal und drei verschiedene Partnerstufen für Reseller und Systemintegratoren. Die Partnerstufen unterscheiden sich im Umfang des Angebots und der Zusammenarbeit sowie der Anzahl der nötigen Zertifizierungen. „Mit unseren Experten aus Sales, Presales, Support und Marketing helfen wir, Neukunden und Projekte zu generieren“, sagt CEO Dr. Falk Herrmann. Für Application- und Cloud-Sicherheit bietet Rohde & Schwarz zwei weitere Levels für Value Added Reseller und Managed Security Service Provider an. Reseller, die ihre Support-Mitarbeiter ausbilden lassen, können den Zusatzstatus „Certified Support Center“ erreichen. **sr**

„Ja, ich will“-Kampagne

Huawei unterstützt ab sofort die deutsche Partnerlandschaft. Mit dem Programm „Ja, ich will“ verspricht der Hersteller, fast die komplette Vermarktung der Produkte für Reseller zu übernehmen. Darunter die Auswahl der Marketingkanäle, die Erstellung von Inhalten sowie das Setup. Die Inhalte

„Ja, ich will“, so heißt das Marketing-Programm von Huawei für seine deutschen Reseller.

sollen auf den Kanälen landen, wo laut Huawei das größte Potenzial liegt, wie beispielsweise in den sozialen Medien, Blogs oder in den Printmedien. Die Kosten für das Marketing trägt eigenen Angaben zufolge zum größten Teil Huawei selbst. Partner müssen lediglich in Reichweite und in das tägliche Monitoring investieren. Es gibt ein kleines Paket (ab 3.500 Euro netto) und ein großes (15.000 Euro netto). **amy**



Telekom und Samsung schnüren Lösungspaket für Schulen

Ein **Komplettpaket** aus Soft- und Hardware bietet Samsung mit „Neues Lernen“ an. Dieses wird nun um Konnektivität ergänzt, sodass auch Mischformen von Digital- und Präsenz-Unterricht leichter möglich sein sollen. Dafür hat der südkoreanische Hersteller die Telekom als Kooperationspartner mit ins Boot geholt. „Hybride Lernumgebungen rücken zunehmend in den Fokus von Bildungskonzepten. Dafür braucht es nicht nur digitale Endgeräte und entsprechende Lehr- und Lernplattformen. Es braucht auch eine kompetente vertriebliche Beratung, zuverlässigen Service und umfangreichen Support für Schulträger und Bildungseinrichtungen. Die Angebote von Samsung und der Telekom ergänzen sich zu einem idealen Lösungspaket“, sagt Saschha Lekic, Director IT & Mobile Communications B2B bei Samsung. Schulträger und Bildungseinrichtungen können jetzt bei Bedarf die Konnektivität der Lösungen des Komplettpakets über die Telekom sicherstellen. Dafür bietet der Netzanbieter passende Tarife zum Programm an. So sollen Schüler nun einen sicheren mobilen Zugriff auf digi-



BILD: SYDA PRODUCTIONS - STOCKADOBECOM

Hybrid Schooling ist eine Mischung aus Präsenz- und virtuellem Unterricht.

tale Lerninhalte erhalten, Hausaufgaben versenden und an Videokonferenzen teilnehmen können. „Für Schulen muss die Nutzung von digitalen Medien so einfach wie möglich sein“, sagt Hagen Rickmann, Geschäftsführer Geschäftskunden der Telekom Deutschland. „Mit unserer Kompetenz in Infrastruktur und Beratung sind wir kompetente Partner der Schulen. Unser Team kennt die Komplexität eines digitalen Unterrichts.“ Samsungs Angebot „Neues Lernen“ ist ein systemoffenes Lösungspaket, für den hybriden Unterricht mit unterschiedlichen Betriebssystemen. **amy**

Fokus auf End-to-End

Der **schwedische Hersteller** für Netzwerksicherheitslösungen, Axis Communications, richtet sein Geschäft nun vermehrt auf End-to-End-Überwachungslösungen sowie auf kleine und mittlere Unternehmen (KMU) aus. Aufgrund des steigenden Bedarfs für KMU hat der Hersteller deshalb vor einigen Jahren in Europa damit begonnen, umfangreiche End-to-End-Lösungen zu entwickeln. Der Fokus

lag dabei auf einer intuitiven und benutzerfreundlichen Anwendung und der einfachen Installation.

Nun sollen die Lösungen auch global ausgerollt werden. „Der Fokusansatz auf End-to-End-Business hat sich bewährt“, berichtet Thorsten Grimm, Manager Area Sales Middle Europe bei Axis Communications. „Unsere End-to-End-Überwachungslösungen können außerdem problemlos an wachsende Unternehmen und die sich ändernden Bedürfnisse angepasst werden.“ Der neue Schwerpunkt hat zudem Auswirkungen auf die Partnerlandschaft, weshalb Axis Partnern nicht nur aufeinander abgestimmte Produkte, von Netzwerk-Kameras bis zu Lautsprechern, anbietet, sondern sie schon während der Planungsphase und bei der Umsetzung unterstützt. Und auch in Zukunft plant der Hersteller den End-to-End-Ansatz mit weiteren Produkten und Lösungen weiterzuentwickeln. **amy**



BILD: AXIS COMMUNICATIONS

Thorsten Grimm, Manager Area Sales Middle Europe bei Axis Communications



Flexibilität gehört zu den Eigenschaften, die Unternehmen für die Zukunft mitbringen sollten.

Cisco krepelt den Channel um

Am 28. Oktober fand der virtuelle Partner Summit von Cisco statt. Laut dem Hersteller nahmen mehr als 10.000 Partner aus 149 Ländern daran teil. Um die Partner „Future ready“, das Motto des Events, zu machen, benötigen Unternehmen zwei wesentliche Eigenschaften: Agilität und Flexibilität. Dafür bringt der US-amerikanische Hersteller zum einen Lösungen auf den Markt, mit denen Partner ihre digitalen Prozesse und die Cloud-Adaption beschleunigen können. Zum anderen strukturiert der Hersteller das Partnerprogramm um. Die bisher fast ein Dutzend einzelnen Partnerprogram-

me werden nun in ein internationales gebündelt. Im Fokus steht die Rolle des Partners beim Kunden. Demnach gibt es: Integrator, Provider, Developer und Advisor. Partner können sich frei nach ihrem Geschäftsmodell in ein oder mehrere Bereiche einordnen. Die Veränderungen sollen in den nächsten zwölf bis 18 Monaten implementiert werden. Darüber hinaus führt Cisco eine digitale Partnerplattform ein. Die „Experience Plattform“ bündelt die Tools und Ressourcen für die Zusammenarbeit und steht ab dem 30. November 2020 Partnern weltweit zur Verfügung. amy

NETWORK & SECURITY

KI-Driven WAN von Juniper

Automatisierung und Nutzererfahrung stehen bei dem Netzkaufrüster Juniper Networks ganz oben auf der Agenda. Hilfsmittel dabei ist Künstliche Intelligenz (KI). Auf dem virtuellen Summit gab der Hersteller einen Einblick in sein KI-Portfolio, allem voran den Cloud-basierten Service Mist WAN Assurance. Zudem gibt es auch eine neue Schnittstelle für die Netzwerkverwaltung, sodass IT-Admins oder Endnutzer einfach über einen virtuellen Sprachassistenten kommunizieren können. Bei dem Mist WAN Assurance Service werden wichtige Telemetriedaten von Juniper SRX-Geräten an die Cloud-basierte Mist KI-Engine übertragen. Dies ermöglicht anpassbare WAN-Services und eine proaktive Reaktion auf erkannte Anomalien. Der Service arbeitet mit Marvis, dem virtuellen Netzkassistenten von Juniper, zusammen, um Ereignisse über LAN, WLAN und WAN für eine schnelle Fehlerisolierung und -behebung zu vergleichen. So soll eine durchgängige KI-verbesserte Sichtbarkeit des gesamten Netzes inklusiver der Nutzererfahrung ermöglicht werden. amy

Watchguard verdoppelt sich

Mit dem Kauf von Panda Security hat sich Security-Spezialist Watchguard quasi verdoppelt. Die Zahl der Mitarbeiter stieg mit der Akquisition von 700 auf rund 1.200 an. Die Zahl der Reseller-Partner – und entsprechend die Zahl der Vertriebsmitarbeiter – hat sich indes verdoppelt, berichtet Michael Haas, der im Zuge des Mergers zum Vice President Central Europe von Watchguard befördert wurde. Die bisherigen Marktgebiete beider Unternehmen seien nahezu identisch gewesen, „aber mit Panda hat Watchguard einen kompletten Markt neu dazu gekauft“, so Haas weiter.

Der SMB-Fokus von Panda ergänzt sich fast überschneidungsfrei mit der Zielgruppe von Watchguard, die bei den

etwas größeren Mittelständlern anfängt. Die breite Zielgruppe wird mit einem erweiterten Portfolio abgedeckt, das auf den vier Säulen ruht: Network-, WLAN- und Endpoint-Security sowie Multifaktor-Authentifizierung. Während die Panda-Firewall, die eine OEM-Lösung war, nun bei den Kunden durch eine hauseigene Firewall ersetzt werden soll, betritt Watchguard mit WLAN-Security einen noch relativ neuen Markt. Wert legt der Hersteller auf die Vollständigkeit des Portfolios. Partner können die Technologien sowohl als Komplettpaket, als spezialisierte Bundles oder einzeln anbieten. Von der Integration der Technologien sollen insbesondere auch Managed Service Provider profitieren. ab



BILD: WATCHGUARD

Michael Haas, Regional Vice President Central Europe, WatchGuard

KÖPFE & KARRIEREN

Neuer Channel-VP bei Avast Business



Marc Botham, VP of Worldwide Channel & Alliances, Avast Business

Erst vor sechs Monaten war Marc Botham als Regional Director für Großbritannien und Irland zu Avast gekommen, hatte sich aber nach Aussagen des Unternehmens schnell als Manager des weltweiten Partnernetzwerks des Security-Anbieters etabliert.

Botham berichtet nun von der Niederlassung in London aus direkt an Anthony O'Mara, VP Sales bei Avast Business. Der Manager bringt mehr als 20 Jahre Erfahrung im Channel-Vertrieb mit. Unter anderem war er bei Symantec, Microsoft und zuletzt bei Quest aktiv. Mit neuen Initiativen und Empfehlungsprogrammen will der Manager jetzt den Partnern helfen, ihr Geschäft in Zeiten der vermehrten Nutzung des Homeoffice auszubauen. **ab**

Sophos verstärkt das Europa-Management



Kevin Isaac, Senior VP of Sales EMEA, Sophos

Mit Kevin Isaac hat Sophos einen neuen Senior Vice President of Sales für Europa, den Nahen Osten und Afrika verpflichtet. Isaac leitet somit das Vertriebsteam für die EMEA-Region des Security-Herstellers. Der Manager bringt über 25 Jahre Erfahrung in der Branche mit.

Zuletzt war er als Chief Revenue Officer bei Forcepoint beschäftigt, davor in verschiedenen Vertriebspositionen bei Symantec. In der neuen Position ergänzt Isaac das regionale Vertriebsteam um Frank Pütz, Regional VP DACH, und Sven Janssen, Channel Sales Director DACH. Seine Aufgaben wird er von Großbritannien aus abwickeln. **ab**

Nfon hat einen neuen Vorstand

Der Cloud-PBX-Anbieter Nfon hat einen neuen Vorstandsvorsitzenden. Ab 1. Dezember leitet Dr. Klaus von Rottkay gemeinsam mit dem Vorstandsmitglied Jan-Peter Koopmann die Nfon-Gruppe. Der bisherige CEO Hans Szymanski verlässt somit nach viereinhalb Jahren das Unternehmen. Zeitgleich scheidet auch César Flores Rodríguez, Chief Sales Officer, aus dem Unternehmen aus. Denn von Rottkay wird nun auch für den Vertrieb, das Marketing, Consulting und Services sowie das internationale Geschäft verantwortlich sein. Bislang war Rodríguez dafür zuständig.

Koopmann wird weiterhin als technischer Vorstand die Bereiche Forschung & Entwicklung, Technical Operations, Datenschutz, Support/Logistik, interne IT, Produktmanagement und neu Consulting & Services verantworten. Mit der Neuausrichtung und Besetzung des Vorstands sollen Kunden- und Marktentwicklung sowie Produktentwicklung als strategische Bereiche stärker in den Fokus gerückt werden. Szymanski und Rodríguez werden bis zum Jahresende dem Unternehmen noch beratend zur Verfügung stehen. Über ihre weiteren Tätigkeiten gibt Nfon keine Auskunft.

Von Rottkay begann seine Karriere 1999 als Associated Principal für McKinsey. 2006 wechselte der promovierte Physiker zu Microsoft Deutschland. Dort verant-



Dr. Klaus von Rottkay tritt die Nachfolge von Hans Szymanski als Vorstand bei Nfon an.

wortete er zunächst die Business Group Server & Tools und leitete anschließend den Lösungsvertrieb für das Großkundengeschäft. 2011 wechselte von Rottkay als COO/CMO zur dänischen Tochtergesellschaft von Microsoft, bis er 2013 in gleicher Funktion die Bereiche Marketing und Operations in der Geschäftsleitung von Microsoft Deutschland übernahm. 2017 wechselte er als CEO zur Planet-Home Group. Erst kürzlich fand der Partnertag unter dem Motto „Gemeinsam in die neue Normalität“ statt. Auf dem virtuellen Event wurde neben einem Order-Management-Tool auch ein Ausblick auf die Produkte 2021 gegeben. **amy**

Andreas Dölker führt die Geschäfte bei Littlebit Deutschland



Vertriebsprofi Andreas Dölker geht von Rademacher zu Littlebit.

Nach einem Abstecher in die Gebäudeautomation kehrt Andreas Dölker zu seinen Wurzeln im IT-Channel zurück. Der Vertriebsprofi wechselt von Rademacher Geräte Elektronik zu Littlebit Technology. Als Managing Director zeichnet er bei dem Schweizer Distributor seit Mitte Oktober für Vertrieb und Marketing in Deutschland verantwortlich. Damit tritt der 46-jährige die Nachfolge von Jochen Bless an. Der Manager konzentriert sich inzwischen ganz auf seine Funktion als Chief Operating Officer (COO) der Littlebit-Gruppe, die er im März dieses Jahres übernommen hat. Bei Rademacher war Dölker seit 2017 als Chief Sales Officer tätig. Zuvor führte er beim Netzwerkanbieter Zyxel gut dreieinhalb Jahre die Geschäfte in DACH. Zu seinen weiteren beruflichen Stationen gehören Western Digital, Netgear, Open-E, Logitech und Tech Data. **mh**



Interview

Händler und Endkunden vertrauen auf dynabook

Werner Thielmann von der TS Computer GmbH ist Toshiba Partner der ersten Stunde und geht auch zukünftig seinen Weg mit dynabook. Denn seit über 30 Jahren beweist der Notebook-Experte bereits seine Innovationskraft.

IT-BUSINESS: Guten Tag Herr Thielmann, bitte stellen Sie sich und Ihr Unternehmen kurz vor.

Thielmann: Die Firma TS Computer GmbH gibt es in ihrer heutigen Form seit 1990. Allerdings damals im Bereich der technisch wissenschaftlichen Taschenrechner. In dieser Zeit kamen auch die ersten Notebooks auf den deutschen Markt. Stück für Stück haben wir uns dieses Segment erschlossen und bieten seitdem IT-Produkte führender Hersteller an. Unsere Kunden sind zu 95 Prozent im B2B-Bereich zu finden – von KMUs bis hin zum DAX-Konzern ist alles dabei.

Bereits 1985 listeten wir den ersten Laptop aus dem Hause Toshiba. Ab diesem Zeitpunkt war das Unternehmen unser ständiger Begleiter. Heute führen wir diesen Weg mit der Marke dynabook fort.

IT-BUSINESS: Sie sind Toshiba Partner der ersten Stunde und nun auch überzeugter dynabook Partner. Was begeistert Sie bereits seit Jahren am Unternehmen?

Thielmann: Wir haben und hatten immer das Ziel, technisch und qualitativ hochwertige Produkte zu einem guten Preispunkt anzubieten. Um unseren Kunden eine hohe Planungssicherheit zu garantieren, spielen zudem Zuverlässigkeit und Plattformstabilität der Hardware eine entscheidende Rolle.

Genau diese Kombination an Leistungen überzeugt uns bei den dynabook Geräten. Die dynabook X-Serie wird sogar nach dem strengen Militärstandard MIL-STD-810G getestet, bevor sie auf den Markt kommt. Und sollte es doch einmal zu einem Defekt kommen, tritt die Reliability Garantie in Kraft. In diesem Rahmen übernimmt dynabook innerhalb des ersten Jahres nicht nur die Reparatur des Gerätes, sondern erstattet zusätzlich den gesamten Kaufpreis.

Dabei überlassen wir unsere Einschätzung nicht dem Zufall. Jeder Rückläufer wird erfasst, Fehlerquoten werden erhoben und statistisch ausgewertet. Denn die geringen Ausfallraten bieten die grundlegende Basis für eine realistische Einschätzung der TCO-Kosten (Total Cost of Ownership) für Händler und Endkunden. Bislang waren wir mit keiner Marke zufriedener. Zwar spiegelt sich die Qualität der Produkte häufig im Preis der Geräte wider, mittel- und langfristig gesehen ist dies aber ein lohnendes Investment für alle professionellen IT-Entscheider.

Doch nicht nur die sehr gute Produktqualität begeistert uns. Neben dem hochwertigen japanischen Engineering und Design ist für uns auch der menschliche Umgang miteinander entscheidend. Ein weiterer Pluspunkt für dynabook.

IT-BUSINESS: Nicht nur in Krisenzeiten ist ein partnerschaftliches Miteinander wichtig. Wie profitieren Sie von Ihrer dynabook Partnerschaft?

Thielmann: Bei dynabook werden Händler nie allein gelassen. Wir haben einen direkten Ansprechpartner, der uns mit Rat und Tat zur Seite steht. An ihn können wir uns sowohl mit technischen als auch kaufmännischen Fragen richten. Gleichzeitig berät er uns hinsichtlich der Servicelogistik. Zudem wurde bislang jede mündliche Absprache präzise eingehalten. Sollten Projekte einmal nicht reibungslos laufen, lässt uns das Unternehmen nicht allein. Mit dieser Sicherheit im Rücken können wir gut verkaufen.

IT-BUSINESS: Wie erleben Sie die Projektunterstützung durch dynabook im Alltag?

Thielmann: Die Projektunterstützung erlebe ich durchwegs positiv. Mein dynabook Ansprechpartner ist sehr gut verfügbar – selbst mehrmalige Telefonate in der Woche sind möglich. Weiterhin lässt sich auch eine persönliche Projektbegleitung vereinbaren. Wenn gewünscht, fährt unser Ansprechpartner mit zum Kunden und unterstützt vor Ort – inklusive Testgeräte. Darüber hinaus können wir unsere Kunden ruhigen Gewissens an die erfahrene Service-Hotline verweisen. Der telefonische, technische Support in Neuss beantwortet professionell alle Fragen zu Updates oder systembedingten Fehlern. Das ist uns besonders wichtig, da wir so unseren Kunden jederzeit einen guten Service anbieten können. Kurzum, der Fachhändler, der sich mit der Marke einlässt, kann jederzeit frei und unbelastet verkaufen und sich darauf verlassen, dass er und seine Kunden umfassend betreut werden.

IT-BUSINESS: Wie wichtig ist die BTO-Option von dynabook für Ihr Geschäft? Haben Sie hier konkrete Beispiele?

Thielmann: Im Business-Segment spielt BTO (Build-to-Order) eine große Rolle. Bei dynabook haben wir die Möglichkeit, auch bei kleinen Stückzahlen Geräte individuell zu konfigurieren und direkt oder über die Distribution zu ordern. Das funktioniert sogar länderübergreifend. Selbst inklusive der verschiedenen, länderspezifischen Systemsoftware-Lösungen. Auch bei der Integration der Geräte in das Firmennetzwerk erleichtert dynabook die Arbeit der IT-Administratoren. Jede Notebook-Serie wird als ein logisches Gerät erkannt und für die Hardware muss nicht jedes Image einzeln in das Netzwerk eingepflegt werden.

IT-BUSINESS: Corona hat die Arbeitswelt auf den Kopf gestellt. Das Thema Mobile Working ist in aller Munde. Wie haben Sie das als Unternehmen wahrgenommen?

Thielmann: Mit dem Umzug vieler Mitarbeiter ins Homeoffice und der daraus resultierenden hohen Nachfrage an mobilen Arbeitsgeräten haben sich unsere Lager schnell geleert. Denn auch zu Hause wollen unsere Kunden nicht auf Komfort verzichten. Darum ist eine wertige Ausstattung der Geräte einschließlich einer guten Audioqualität mit Harman Kardon-Lautsprechern ein entscheidendes Verkaufsargument.

IT-BUSINESS: Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

Thielmann: Wir Partner profitieren stark vom dynabook Erfolgsweg. Deshalb wünsche ich mir, dass die Akzeptanz der Marke dynabook zukünftig weiterwächst und wir als Partner dies auch tun. Natürlich benötigt das noch etwas Zeit. Aber mit japanischer Innovationskraft und der Toshiba DNA im Rücken, sehe ich der Zukunft optimistisch entgegen.

Meine persönlichen dynabook USPs:

- Reliability Garantie
- Internationale Plattformstabilität
- Sicherheit dank MIL-STD-810G Teststandard

Sofort einsatzbereit mit dynabook

Weitere Informationen unter:
<https://de.dynabook.com/>

