



IT-BUSINESS
YEARBOOK
2021

MACHER • TRENDS • TECHNOLOGIEN

MODERN WORKPLACE

Die Zukunft ist jetzt. Wir nehmen Sie mit.



Systemhäuser und Reseller spielen beim Thema Modern Workplace und bei der Bereitstellung von Hardware, Software und Services für den digitalen Arbeitsplatz eine elementare Rolle.

Bei der Umsetzung Ihrer Projekte unterstützt Ingram Micro Sie kompetent und informiert. Wir sind der führende Distributor für den Modern Workplace und bieten spezialisierte Produkte und Lösungen aller namhaften Hersteller sowie maßgeschneiderte Services und Consulting-Leistungen.



INGRAM MICRO[®]

WEICHENSTELLUNG FÜR DIE ZUKUNFT

Aufs Abstellgleis will niemand. Und gerade Krisenzeiten konfrontieren uns mit dieser Angst. Sie setzen aber auch seit jeher ungeahnte Kräfte frei. Denn in einer Krise müssen eingefahrene Wege verlassen und neue entdeckt werden. So einfach es wäre, das Jahr 2021 allein unter das Motto „Corona“ zu stellen, so falsch wäre es. Vielmehr ist es das Jahr der Umbrüche, Veränderungen und Weichenstellung für die Zukunft. Die EU hat mit dem Programm „Fit for 55“ den Maßstab für nachhaltige Geschäftsmodelle und -beziehungen gesetzt. Mit der Zugkraft dieser Regelung springen immer mehr Unternehmen auf den Sustainability-Zug auf und entwickeln Ideen, um künftig Gewinn und Zukunftsfähigkeit unter einen Hut zu bringen.

Wie ein großer Verschiebebahnhof wirkte die Systemhaus-Landschaft zeitweilig. Übernahmen im Wochentakt prägten dieses Jahr. Neue Player entstanden, Investorengruppen pumpen Geld in den Markt und stellten die Signale auf eine Anything-as-a-Service-Zukunft.

Der Motor all dessen ist die Digitalisierung von allem und jedem. Ob der Healthcare-Sektor, die Bildungseinrichtungen oder die Öffentliche Verwaltung: Ohne IT geht es künftig nicht mehr. Für den ITK-Channel bedeutet dies beste Aussichten auch für das kommende Jahr.

Was diese drei Lokomotiven – Nachhaltigkeitskonzepte, Übernahmen und Digitalisierung – aber antreibt, ist die zunehmende Notwendigkeit zu vermehrter Zusammenarbeit. Nur wer gemeinsam mit anderen Projekte entwickelt und umsetzt, nur wer gemeinsam mit anderen Zulieferern Nachhaltigkeitskonzepte entwickelt,



Sylvia Lösel

Chefredakteurin IT-BUSINESS

... Der Treibstoff für die
Zukunft ist ein
wertschätzendes
Miteinander!

nur wer gemeinsam mit Schulträgern, Lehrern und Dienstleistern Digitalisierungskonzepte umsetzt, wird künftig erfolgreich sein. Der Treibstoff für die Zukunft ist also Zusammenarbeit, Kommunikation und ein wertschätzendes Miteinander. Und was für die IT-Branche gilt, das sollte uns auch der Maßstab für alle anderen Lebensbereiche sein!

Sylvia Lösel



DIE STARS DES CHANNELS

Lieferengpässe, Chipkrise, Pandemie und ein tiefgreifender Wandel des ITK-Channels hin zu immer mehr Subscription- und Consumption-Modellen in der ITK-Branche war es dieses Jahr turbulent wie selten. Umso wichtiger sind die Menschen, die diesen Wandel gestalten! Sie!

Einen kühlen Kopf bewahren, Sicherheit geben, neue Ideen entwickeln und auf kurzfristige Entwicklungen angemessen reagieren – das Jahr 2021 hatte für alle Player im ITK-Markt einiges an Herausforderungen im Gepäck. Dass die Branche als Gestalter der Digitalisierung einen ausgezeichneten Job gemacht hat, zeigen die Marktzahlen. Immer entscheidender wird dabei das Zusammen-

spiel von Herstellern, Distributoren, Systemhäusern und Kooperationen, gerade weil die Projekte immer komplexer werden.

Wir haben unsere Leser befragt, wer für sie der Channel VIP 2021/2022 ist. Und hier ist das Ergebnis. Wir gratulieren allen und freuen uns auf ein spannendes Jahr 2022 mit Ihnen! *Sylvia Lösel*



PLATZ

1

**Alexander Maier**Chief Country Executive &
Senior VP

Ingram Micro Deutschland

„Herzlichen Dank für die Auszeichnung, die für mich und für Ingram Micro einen großen Stellenwert hat! Sie bestätigt uns darin, dass wir mit unserer zukunftsgerichteten Strategie die richtigen Impulse setzen, um gemeinsam mit Kunden und Herstellern die Geschäftsmodelle und Geschäftsprozesse der Zukunft zu gestalten. Wir sehen unsere Aufgabe darin, unsere Partner zu unterstützen, schneller zu wachsen und flexibler zu agieren. So gewinnen sie Kunden und können diese langfristig an sich binden.“

2

**Barbara Koch**Geschäftsführerin &
VP Advanced Solutions DACH
Tech Data Deutschland

3

**Andreas Ruhland**Sprecher der Geschäftsführung
ALSO Deutschland

4

**Markus Hollerbaum**Geschäftsführer Services
Siewert & Kau

5

**Michael Görner**Vice President
Advanced Solutions
Tech Data Deutschland



6



Björn Siewert
Geschäftsführer
Siewert & Kau

7



Siegbert Wortmann
Vorstandsvorsitzender
WORTMANN

8



Jörg Eilenstein
Vorstand
TIM

9



Mike Rakowski
Geschäftsführer Service
ALSO Deutschland

10



Tom Knicker
Einkaufsleiter
WORTMANN

11



Reinhold Egenter
Geschäftsführer
BYTEC

12



Volker Mitlacher
Geschäftsführer
System

13



Oliver Kau
Geschäftsführer
Siewert & Kau

14



Judith Öchsner
Vertriebsleiterin
dexxIT

15



Sven Hollemann
Geschäftsführer
ENO Group

16



Dominik Walter
Head of Purchasing &
Product Management
Herweck

17



Bernd Tillmann
Vorstand
TAROX

18



Hermann Ramacher
Geschäftsführer
ADN

19



Tim Henneveld
Vorstandsvorsitzender
TIM

20



Stefanie Gundlach
Vertriebsleiterin
dexxIT

21



Helge Scherff
Regional Vice President
Central Europe
Nuvias Group

22



Paul Karrer
Geschäftsführer
Arrow ECS

23



Andreas Dölker
Geschäftsführer
Littlebit Technology

24



Steffen Ebner
CSO
KOMSA

25



Sven Buchheim
Vorstand
bluechip Computer

26



Michael Bleicher
Gründer und
Geschäftsführer
bb-net media

27



Ralf Schweitzer
CEO
GSD Remarketing

28



Andreas Bajohr
CEO
BAB Distribution

29



Andreas Printz
Einkaufsleiter
api

30



Robert Scicolone
Geschäftsführer
Infinigate Deutschland

31



Robert Jung
Managing Director DACH
Westcon Group

32



Ernesto Schmutter
Geschäftsführer
MRM Distribution

33



Oliver Hermann
Vorstand
Michael Telecom

34



Philip Weber
CEO
EBERTLANG

35



William Geens
Geschäftsführer
Prianto

PLATZ
1

Martin Modl
Geschäftsführer
SoftwareOne Deutschland

„Herzlichen Dank – was für eine tolle Anerkennung! Ich freue mich riesig über diese sensationelle Platzierung und möchte mich recht herzlich bei unseren Kunden, Partnern und Kollegen für die Wahl und das geschenkte Vertrauen bedanken. Das vergangene Jahr hat uns immer wieder vor neue Herausforderungen gestellt und deshalb bin ich besonders stolz, so engagierte Kollegen zu haben, die für unsere Kunden täglich alles geben.

Ein Dankeschön an alle Leser der IT-BUSINESS, die mir ihre Stimme gegeben haben.“

2

Patrick Kruse
Geschäftsführer
NETGO

3

Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender
Bechtle

4

Rudolf Hotter
Vorstand
CANCOM

5

Michael Guschlbauer
Vorstand
Bechtle

6

Hendrik Hörschelmann
Geschäftsführer
JACOB Elektronik

7

Oliver Hellmold
CEO
notebooksbilliger.de

8

Reiner Louis
Sprecher der Geschäftsführung, Computacenter

9

Gerhard Reinhardt
Geschäftsführer
MR Datentechnik

10

Siegfried Bissinger
Geschäftsführer
Systemhaus Bissinger

11

Sven Kalisch
Geschäftsführer
teccle group

12



René Schüle
Geschäftsführer
Proact

13



Christian Werner
CEO
Logicalis Group Deutschland

14



Günther Schiller
Vorstand
ACP Group

15



Kai Grunwitz
Geschäftsführer
NTT

16



Martin Hörhammer
CEO
Medialine EuroTrade

17



Olaf von Heyer
Vorstand
Concat

18



Dr. Thomas Simon
Geschäftsführer
IT-Haus

19



Max H.-H. Schaber
CEO
Datagroup

20



Dr. Nils Kaufmann
COO
Release42

21



Joachim Astel
Gründer & Vorstand
noris network

22



Jacques Diaz
CEO
Axians Deutschland

23



Lutz Hohmann
Vorstand
Profi Engineering Systems

24



Matthias Moeller
CEO
Arvato Systems Group

25



Bernd Schwefing
CEO
Controlware

26



Jürgen Stauber
General Manager DACH
Rackspace Technology

27



Heinrich Zetlmayer
CEO
Skaylink

28



Carl Georg Dürschmidt
Vorstandsvorsitzender
Allgeier

29



Lars Landwehrkamp
Vorstandssprecher
All for One Group

PLATZ
1

Oliver Gorges

 Head of Channel Development
& Cooperations

ITscope

„Ich freue mich natürlich sehr, bei meiner Premiere direkt auf Platz 1 gelandet zu sein, allein die Nominierung im Kreise solcher ITK-Persönlichkeiten habe ich als große Ehre empfunden. Mein Dank geht an alle Leser, die mich so zahlreich unterstützt haben und natürlich an das Team der IT-BUSINESS. Ich bin wirklich sprachlos und das ist eine absolute Seltenheit. Stellvertretend für das gesamte #TeamITscope nehme ich diese Wahl als Ansporn, ein verlässlicher Partner für Alle im Channel zu bleiben!“

2

Sven Glatter
Geschäftsführer
ComTeam Systemhaus

3

Christian Weiss
Geschäftsführer
Nordanex

4

Frank Roebbers
Vorstandsvorsitzender
SYNAXON

5

Karl Trautmann
Vorstand
Electronic Partner

6

Matthias Jablonski
Vorstand
Kiwiko

PLATZ

1


Santosh Wadwa

Head of Product Channel Sales
Central Europe

Fujitsu Technology Solutions

„Die digitale Transformation verändert unser Business, die Verkaufsmodelle und die Technologien, die wir täglich nutzen. Und dennoch gibt es zwei Konstanten, die jegliche Veränderung mittragen und gemeinsam mit uns treiben: Unsere starken Channel-Partner und die Menschen in den Systemhäusern, die dieses Geschäft täglich einzigartig, bereichernd und nach vorne gerichtet gestalten. Ich möchte mich deshalb persönlich und im Namen von Fujitsu für diese herausragende Auszeichnung bedanken. Ich würde gerne diesen Preis mit unseren Channel-Partnern teilen, denn sie sind der Motor, der unser Geschäft immer in Bewegung hält und sie haben den ersten Platz verdient.“

2


Sabine Hammer

Director Channel Sales
Infrastructure Solutions Group
Lenovo

3


Karin Hernik

Channel Director DACH
APC by Schneider Electric

4


Heiko Lühr

Senior Director Channel
Distribution
Fujitsu Technology Solutions

5


Sven Langenfeld

Senior Azure Stack HCI
Commercial Sales Specialist
Microsoft Deutschland



6



Susanne Kummetz
Director Commercial
Channel Sales
HP Deutschland

7



Robert Laurim
Vice President & General
Manager Channel Germany
Dell

8



Christina Decker
Head of Channel
and Alliances
Trend Micro

9



Waldemar Bergstreiser
Head of Channel Germany
Kaspersky

10



Markus Fritz
Director Channel Sales DACH
Acronis

11



Gerit Günther
Head of Sales B2B |
Corporate & Education
Acer Computer

12



Markus Korn
Vice President Display
Samsung Electronics

13



Gregor Knipper
Managing Director
Business Solutions DACH
GN Audio Germany

14



Erkan Sekerci
Sales Director DACH
iiyama Deutschland

15



Lutz Hardge
Regional Sales Director
Germany & Austria
MMD Monitors & Displays

16



Rudko Wojtek
Head of Sales
Samsung Electronics

17



Sun Spornraft
Vice President Sales
icom & Marketing
INSYS Microelectronics

18



René Hofmann
Sales Director
Securepoint

19



Ismayil Basusta
Channel Director DACH
Vertiv

20



Peter Neumeier
Channel Sales
ESET Deutschland GmbH

21



Sven Janssen
Director Channel
Sales DACH
Sophos

22



Christian Milde
General Manager
Central Europe
Kaspersky

23



Michael Haas
Regional Vice President
WatchGuard

24



Stefan Wehrhahn
Country Manager DACH
NortonLifeLock

25



Hendrik Flierman
Vicepresident Global Sales
G DATA Cyber Defense

26



Juliane Kunath
Channel Manager DACH
AvePoint

27



Dietmar Nick
Geschäftsführer
Kyocera Document
Solutions

28



Kai Friebe
Senior Sales Manager
Central Europe
Western Digital Deutschland

29



Tim Kartali
Head of Channel Sales
IONOS

30



Jörg Karpinski
Sales & Marketing Director
Germany
Huawei Technologies

31



Sascha Bick
Head of Retail, Channel
and Distribution
Brother

32



Thomas Peter
Vertriebsleiter
Channel DACH
Reiner SCT

33



Jens Greine
Vertriebsleiter Channel
Epson Deutschland

34



Hajo Soldan
Director B2B Partner
Channel
Canon Deutschland

35



Andreas Bichlmeir
Vorstand
ONLINE USV-Systeme



BILD: ISCM

Prof. Dr. Rudolf Aunkofer

Geschäftsführer iSCM INSTITUT

rudi.aunkofer@iscm-institute.com

... Es sind Menschen mit ihren Visionen, Entscheidungen und Aktivitäten, die den kleinen, entscheidenden Unterschied bewirken, der Erfolg möglich macht.

MODERN-DAY HEROES – MENSCHEN, DIE ETWAS BEWIRKEN

Always People First. Menschen machen den Unterschied, nicht irgendeinen, sondern den kleinen, den unkonventionellen, den entscheidenden. Den, der den Erfolg möglich macht. In Krisen oder in Transformationsprozessen, den die Tech-Industrie aktuell durchläuft, wird der Faktor Mensch mit seiner ureigenen Authentizität sichtbar.

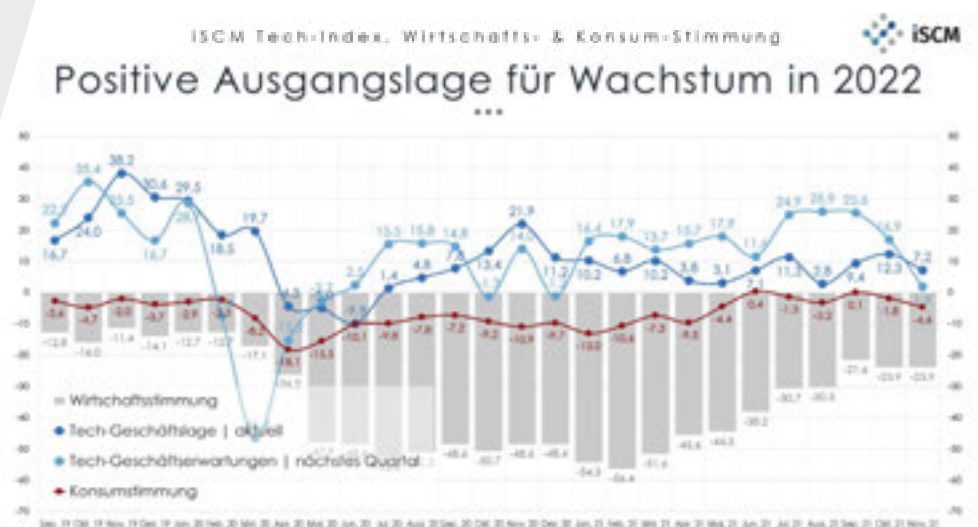
Er tritt aus der Masse heraus, er wird Vorbild.

Die Antike, das Mittelalter, die Neuzeit – jedes Zeitalter in der Geschichte der Menschheit hat ihre Helden hervorgebracht, die uns aus Erzählungen, Überlieferungen oder Büchern bekannt sind. Zu Beginn der uns bekannten Geschichte waren dies Götter, Halbgötter, mythische Gestalten, Titanen, Herrscher, Staatsmänner oder Feldherren. Jedes Zeitalter prägte seinen eigenen Typus von Helden, so wie dieser das Zeitalter prägte: ob Philosoph, Wissenschaftler, Eroberer, Abenteurer, allen gemein ist eine glaubhaft überlieferte Erzählung, in herausfordernden Zeiten und schwierigen Umständen etwas Positives bewirkt zu haben. Die Superhelden in

Filmen wie Superman, Batman, Thor, Iron Man oder Serien wie Daredevil, Titans, Watchmen, Smallville von heute setzen diese Tradition fort. Mit den Helden der Vergangenheit haben sie Furchtlosigkeit, Mut und Risikobereitschaft gemein.

Veni, vidi, vici

Wurde den oft surreal wirkenden Helden der Geschichte ihr Heldsein häufig in die Wiege gelegt, wissen moderne Helden, wie Manager, Macher oder engagierte Menschen, dass herausragende Leistung in der Regel nicht geschenkt wird, sondern, dass sie mühsam erarbeitet werden muss. In den ungewohnten Zeiten der vergangenen Monate, die Disruption in der Praxis real



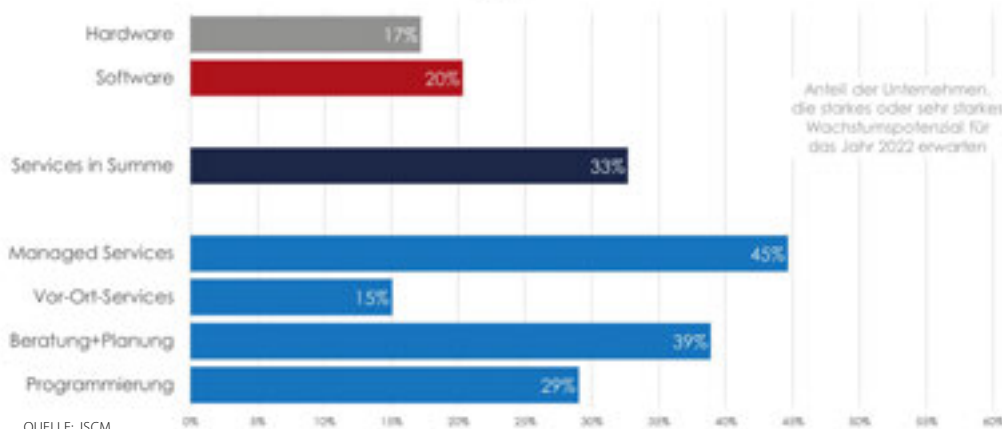
Die Tech-Geschäftslage und die allgemeine Wirtschaftsstimmung.

QUELLE: ISCM

Wie schätzen Sie das Umsatz-Potenzial für das Jahr 2022 ein?



Digitalisierung | Nachholbedarf auch in 2022

Wachstumspotenziale
2022 | Services

erfahr- wie erlebbar machte, wurde deutlich, dass Pandemie und Lockdown im Gegensatz zu allgemeingültigen Patent- oder One-size-fits-all-Lösungen stehen. Die von einer Reihe von Beratern vor der Pandemie gebetsmühlenartig gepredigten disruptiven Ansätze sind nur bedingt für die tägliche Praxis geeignet.

Moderne Helden

Die Helden von heute sind Menschen, Mitarbeiter und Manager, die sich der pandemiebedingten Herkulesaufgabe gestellt haben, Digitalisierung in den verschiedenen Branchen möglich zu machen und die Logistikkette aufrechtzuerhalten. Sie haben die vielfältigen

Herausforderungen des Geschäftsalltags angenommen, kundenorientiert Lösungen gefunden und die für Erfolg notwendige „gute Laune“ bewahrt. Die Digitale Transformation hat dadurch in Deutschland in den vergangenen knapp 20 Monaten eine ungeahnte Beschleunigung erfahren.

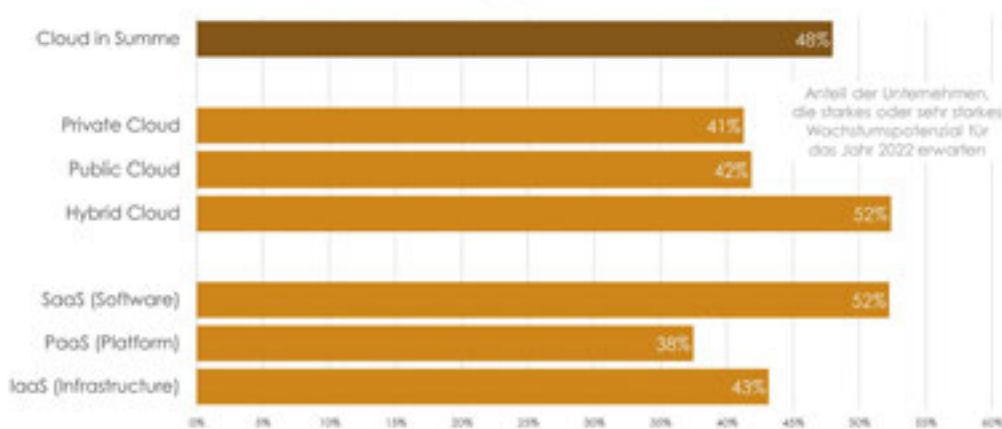
Dies spiegelt sich in der Stimmungslage der Tech-Industrie wider. Die Geschäftserwartungen der Tech-Industrie waren nach ihrem Einbruch zu Beginn der Pandemie über Monate hinweg deutlich positiv und weit über der allgemeinen Wirtschaftsstimmung. Die Tech-Industrie konnte ihre Sondersituation und auch den ihr

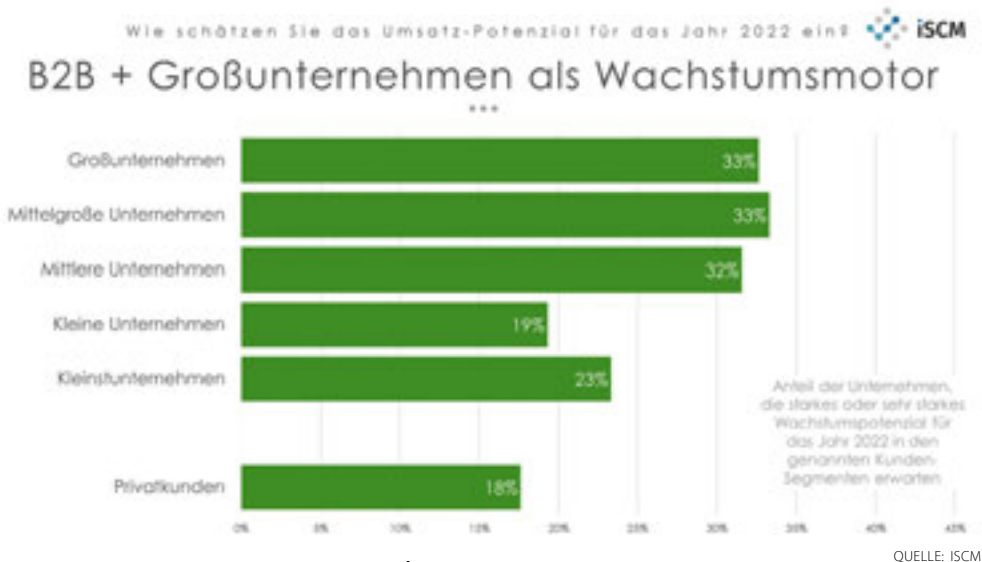
ureigenen Optimismus durch die gesamte Pandemiezeit aufrechterhalten. Weder die Covid-19-Herausforderungen noch die seit Mai 2021 herrschende Extremsituation aufgrund mangelnder Produktverfügbarkeit konnte die Sonderkonjunktur der Tech-Industrie beeinträchtigen. Die Branche und die Menschen dahinter haben Unglaubliches geleistet. Somit lässt sich auch das Delta von Geschäftserwartungen zu Geschäftssituation erklären und interpretieren: Zeigt es doch, was möglich gewesen wäre und was im Jahr 2022 nachgeholt werden dürfte. Die Tech-Industrie startet mit einem über zehn Monate lang aufgebauten Backlog in das nächste Jahr.

Wie schätzen Sie das Umsatz-Potenzial für das Jahr 2022 ein?



Lockdown + Pandemie | Cloud wächst weiter

Wachstumspotenziale
2022 | Cloud



Wachstumspotenziale 2022 | Märkte

Die positive Sonderkonjunktur der Tech-Industrie für Hersteller, Distribution und Channel wird sich somit 2022 fortsetzen.

Investition

Die in vielen Branchen fortschreitende Vernetzung wird Unternehmen, die bislang eher zaghaft agiert

Beratung und Planung sowie Anpassungsprogrammierungen werden vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels zentrale Themen sein und überdurchschnittlich hohes Wachstumspotenzial bieten.

Die in den vergangenen Quartalen in Gang gesetzte Digitale Transfor-

... Es wird viel über KI oder Maschinelles Lernen gesprochen. Dabei sind es in der Tech-Industrie vor allem Menschen, die ihre Aufgabe mit Leidenschaft erfüllen, die als Modern-Day Heroes Dinge bewegen.

haben, dazu bewegen, verstärkt in digitale Infrastruktur und Cloud-basierte Prozesse zu investieren. In Konsequenz liegen die Wachstumspotenziale für 2022 vor allem bei Services. Die erheblichen Investitionen in Hard- und Software über die gesamte Pandemiezeit hinweg führen zu einem neuen Bedarf an Dienstleistungen, die eine effiziente Nutzung der getätigten Investitionen möglich machen und sicherstellen. Dies ist die Voraussetzung, um aus dem getätigten Investment Wettbewerbsvorteile zu erschließen und auszubauen. Managed Services,

mation, also die Kombination aus Digitalisierung und Neu-Gestaltung von Prozessen, führt zu veränderten Organisationsstrukturen und erklärt die Fokussierung im Jahr 2021: Infrastruktur, Remote-Management, Datenschutz und Security. Diesem Trend folgend, hat sich das Verständnis und der Einsatz von Cloud-Services gewandelt und wird sich weiter wandeln. Das Verständnis des „Old Normal“ war, schwerpunktmäßig unternehmensunkritische Prozesse in die Cloud zu verlagern und unternehmenskritische sowie wettbewerbsrelevante Prozesse weiter bevorzugt

On Premises zu managen. Dieser – vor allem im Mittelstand selbstverständliche – Management-Ansatz hat im „New Normal“ eine Wendung um 180 Grad erfahren. Lockdowns machten es erforderlich, unternehmenskritische Prozesse in die Cloud zu verlagern, um deren reibungslosen Ablauf zu garantieren und die digitale Unternehmensinfrastruktur 24/7 zur Verfügung zu stellen, vor allem für den Mittelstand. Dieser grundlegende Positionswechsel ist und wird einer der zentralen Faktoren sein, der das New Normal vom Old Normal unterscheidet. Dieser Paradigmenwechsel wird Bestand haben, auch wenn andere Trends oder Verhaltensweisen des New Normal wieder verblassen und sich zurückentwickeln werden.

Die Cloud, und in diesem Zusammenhang der „Marktplatz“, werden daher zentrale Themen im Jahr 2022 sein. Das Wachstumspotenzial der Cloud liegt mit knapp 48 Prozent noch deutlich über dem von Services mit 33 Prozent. Bei Hybrid Cloud und SaaS stimmen sogar jeweils 52 Prozent zu, dass starkes oder sehr starkes Wachstum in 2022 zu erwarten sei.

Waren es 2021 eher mittelständische Unternehmen, die aufgrund ihres Backlogs für hohes Wachstum verantwortlich zeichneten, wird der Wachstumsschwerpunkt 2022 wieder bei größeren und großen Unternehmen liegen. Sie werden Vorreiter im Paradigmenwechsel sein, bei dem verstärkt unternehmenskritische Prozesse in die Cloud verlagert werden. Daneben werden die öffentliche Verwaltung, das Bildungs- und Gesundheitswesen weiterhin klarer Investitionsmotor sein. Der Mittelstand wird ein eher punktuell-fokussiertes Investment

fortsetzen, um mit seinen begrenzten Ressourcen einen zeitnahen, praxisorientierten wie professionellen Implementierungs- und Migrationsprozess sicherzustellen. Die B2B-Nachfrage wird das zentrale Thema bleiben. Die private Nachfrage wird sich auf stabilem Niveau bewegen und weniger von übermäßigem Wachstum gekennzeichnet sein.

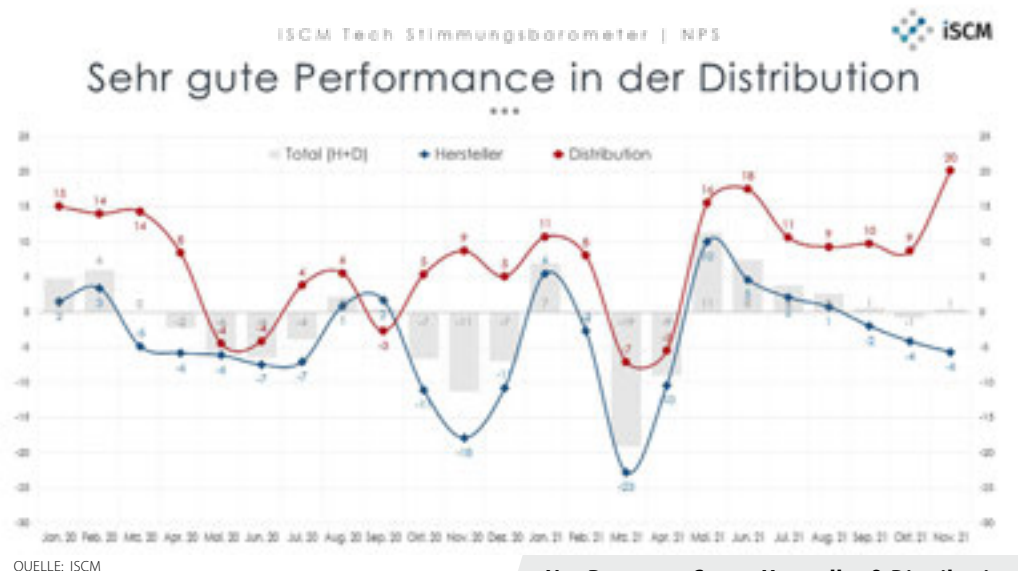
Ready, steady, go

Der Net Promoter Score (NPS) und die Zufriedenheitswerte befinden sich vor allem für die Distribution auf hohem Niveau: Sie liegen 2021 über den entsprechenden Werten aus dem Vorjahr, wenngleich mangelnde Produktverfügbarkeit zu einigen herausfordernden Monaten geführt hat. Engagement, Flexibilität und der Lösungswille machen sich spürbar positiv bemerkbar.

Dagegen ist die Entwicklung des NPS-Wertes bei Herstellern in den letzten Monaten kritischer zu sehen. Es scheint, dass mangelnde Produktverfügbarkeit mehr den Herstellern als der Distribution angerechnet wird. Das Erwartungsmanagement der Hersteller hat aktuell Potenzial nach oben, wenngleich zu erwarten ist, dass sich die NPS-Werte bei ausreichender Verfügbarkeit rasch verbessern.

Was der Net Promoter Score für die Distribution bereits zeigt, spiegelt sich auch bei der Analyse, getrennt nach Distributor-Typ, also Vollsortiments-, Spezial- und Telekom-Distribution, wider. Der NPS-Wert liegt für jede der drei Gruppen von Distributoren 2022 über den Werten des Vorjahres. Zwar unter-

Net Promotor Score: Distribution | Typen

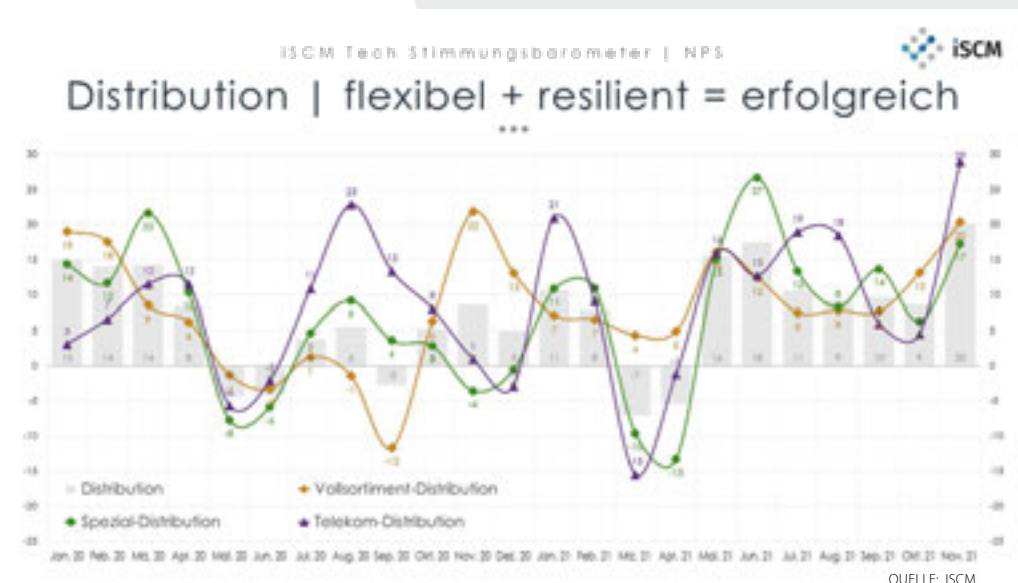


Net Promotor Score: Hersteller & Distribution

liegt die Performance gewissen Schwankungen, die aber in den letzten Monaten bei weitem geringer ausgefallen sind als noch zu Beginn des Jahres. Es ist die gesamte Hersteller- und Distributionslandschaft, mit ihren Mitarbeitern, die die Herausforderungen von Pandemie und Lockdown mit Bravour gemeistert hat und weiter meistern wird. Gleiches gilt für den Channel und die komplette Lieferkette. Der positive Trend zeigt, dass in einem Flächenstaat wie Deutschland eine vielfältig gestaltete Vor-Ort-Struktur wichtig ist, um erfolgreich resilient zu agieren.

Die Modern-Day Heroes, die Helden von heute, sind somit die Menschen, Mitarbeiter und Manager, die all dies und somit die Sonderkonjunktur der Tech-Branche möglich gemacht haben.

Der Quantensprung, den Deutschland seit Beginn der Pandemie in Richtung Digitalisierung eingeschlagen hat, konnte aufgrund des Einsatzes aller beteiligten Menschen erfolgreich fortgesetzt werden. Beste Voraussetzung also für eine erfolgreiche Fortsetzung im Jahr 2022. Menschen machen eben den Unterschied.



2021

Januar

Biden, Emotet und ganz viele Trends



BILD: ALEXANDER LIMBACH - ADOBESTOCK.COM

Emotet ist tot. Doch Totgesagte leben länger, wie die Wiederauferstehung der Schadsoftware im November zeigt. Unabhängig davon: 2021 ist das Jahr massiver Ransomware-Attacken.

In den USA stürmt am 6. Januar ein Protest-Mob das Kapitol, bevor am 20. Januar Joe Biden als neuer Präsident vereidigt wird. Russland inhaftiert den Regimekritiker Alexej Nawalny. Der Mindestlohn in Deutschland steigt auf 9,50 Euro und die Staatsanwaltschaft Frankfurt gibt bekannt, dass die Infrastruktur der Schadsoftware Emotet zerschlagen wurde. Dass die Freude darüber nur kurze Zeit währt, davon mehr im November.

Natürlich beherrscht Corona auch das Jahr 2021. So lässt der harte Lockdown in Deutschland das Konsumklima im Januar einbrechen. „Aktuell fällt die Anschaffungsneigung auf null Punkte“, so Rolf Bürkl, GfK Konsumexperte. Dennoch dreht sich das Technologie-Karussell weiter. Experten benennen fünf Zukunfts-

trends: Vernetzung, Sensoren, Security, SaaS und Apps aus der Cloud.

Traditionell ist der Januar sowieso der Monat für Vorhersagen und Trendprognosen. Etwas bizarr waren die Antworten bei einer Umfrage zum Thema, wofür Anwender ihr Smartphone eintauschen würden. 44 Prozent der deutschen Befragten gaben an, lieber eine ihrer Nieren aufzugeben als das Smartphone. 13 Prozent der Finnen verzichteten lieber auf ihr Auto, 44 Prozent der Niederländer auf Schokolade und 31 Prozent der Franzosen würden das Fernsehen aufgeben.

Und auch mit Personalien geht es im Januar gleich munter los. So startet Rüdiger Wölfl bei Cisco als neuer Channelchef. Auch Lancom besetzt diese Position mit Thomas Ehrlich neu, nachdem Uwe Neumeier als Nachfolger von Stefan Herrlich in die Geschäftsführung aufgestiegen ist. Bei F5 Networks startet Michael Berg, der von Sonicwall kommt.

Und einen kleinen Vorgeschmack auf die zahlreichen Übernahmen, die im ITK-Channel in diesem Jahr anstehen, gibt der erste von vielen Zukäufen der Netgo-Gruppe: Arxes Tolina.

sl

2021

Februar


Unschöne Gesamtgemengelage

Im Februar entzieht die chinesische Medienaufsicht dem britischen Sender BBC World News die Sendelizenz, was im Ausland nicht gut ankommt. Dafür erreicht die chinesische Raumsonde Tianwen-1 planmäßig eine Umlaufbahn um den Mars und liefert beeindruckende Bilder. Auf der Erde sieht es derweil weniger schön aus. Auf einer Ministerpräsidentenkonferenz einigen sich die Ministerpräsidenten der Länder mit Kanzlerin Angela Merkel darauf, die aktuellen Bestimmungen zur Bekämpfung der Coronaviruspandemie bis zum 7. März zu verlängern. Viele Bürger verlieren den Durchblick, was erlaubt ist und wer sich mit wem treffen darf. Die Konsumlaune in Deutschland schlägt im Februar kurzzeitig auf einen leichten Erholungskurs ein, nachdem sie durch den erneuten harten Lockdown Mitte Dezember eingebrochen war. Denn die Schließung von Gastronomie und weiten Teilen des Handels im Dezember 2020 hatte die Konsumneigung hart getroffen.

Nichtsdestotrotz melden im Februar 2021 die deutschen Amtsgerichte nur 1.195 beantragte Unternehmensinsolvenzen. Das sind nach Angaben des Statistischen Bundesamts 21,8 Prozent weniger als im Februar 2020. Grund für den Rückgang ist die ausgesetzte Insolvenzanmeldepflicht.

Das Internet muss sich aus Myanmar verabschieden, nachdem es das Militär im Rahmen einer Machtübernahme landesweit abgeschaltet hatte. Im Vorfeld kam

BILD: PHOTOSVAC-STOCK.ADOBE.COM



Während Tianwen-1 im Februar den Mars umrundet, wird auf der Erde das Geschehen von der Gesamtgemengelage rund um Corona-Maßnahmen bestimmt.

es zu Massenprotesten der Zivilbevölkerung, die über die sozialen Medien organisiert wurden.

Auch über Inhalte im Internet streiten der Big-Tech-Konzern Facebook und die Regierung Australiens. So verbannt Facebook Nachrichtenmeldungen aus dem sozialen Netzwerk für australische Nutzer und außerdem australische Nachrichten aus Australien für alle anderen User weltweit. Die geplante Einführung eines umstrittenen Mediengesetzes ist der Casus Knacksus des Disputs. Nach diesem Gesetz sollen Internet-Konzerne den örtlichen Medienhäusern für die Verbreitung von deren Inhalten Abgaben bezahlen. sr

2021

März

Pleiten, Pech und Pannen

Ein Strudel an rasanten Entwicklungen bestimmt auch den März. Das Corona-Hin-und-Her geht in eine weitere Runde, von einem Durcheinander bei den Regeln bis hin zum Impf-Chaos. Die Lage in der Bundesrepublik ist gekennzeichnet von Gegensätzen. So beschließen Bund und Länder sowohl eine Verlängerung des Lockdowns als auch einen Öffnungsplan. Geplant ist eine „Osterruhe“ über die Feiertage im April. Diese wird jedoch ein paar Tage später wieder aufgehoben. Außerdem werden die Impfungen mit

dem Impfstoff Astra Zeneca vorsorglich wegen Meldungen von Thrombosen der Hirnvenen ausgesetzt, um sie ein paar Tage später nach Empfehlungen der WHO wieder fortzusetzen. Zu allem Verdruss kommt eine Masken-Affäre hinzu. Unions-Politiker sollen an der Vermittlung von Geschäften mit Schutzmasken mitverdient haben.

Rasant geht es auch bei der IT-BUSINESS weiter. Im März lässt sie 30 Jahre IT-Geschichte Revue passieren. „Zurück in die Zukunft“ ist der Titel der Jubiläumsausgabe, und dafür hat die Redaktion der

IT-BUSINESS Technik-Memorablien aus dem Keller gekramt, unzählige SciFi-Romane gelesen, in Firmenhistorien gestöbert und zahlreiche Branchenkenner befragt. Von alten Geschäftsmodellen bis hin zu SciFi-Fantasien, die längst Wirklichkeit geworden sind: Die Ausgabe gibt einen Einblick. Und während die Gegenwart noch einem Wendepunkt gleicht, gibt es einen Ausblick in die Zukunft und welche Weichen jetzt dafür gestellt werden müssen. Mit auf der Zeitreise der ITB: Die Crew des ITK-Channels. Das Reisegepäck: ein Handy von 1983 sowie ein Pentium-Pro-Prozessor von Intel von 1995. Doch nicht jede Reise verläuft wie geplant. Der Frachter „Ever Given“ blockierte im März tagelang den Suezkanal.

amy

**Das Corona-Wirrwarr
nimmt kein Ende.**



BILD: ALPHASPIRIT - STOCK.ADOBE.COM

2021

April

Remote Work, Online Meetings, digitale Messen

Die Deutschen sind „müted“. Die Wortneuschöpfung der Medizinerin und Videobloggerin Carola Holzner drückt die Stimmung der Bundesbürger gut aus: Keiner hat mehr Lust auf Corona-Maßnahmen, und die Impfkampagne geht vielen nicht schnell genug voran. Dies soll sich im April jedoch ändern, denn die Hausärzte dürfen nun auch die Impfung gegen Covid-19 verabreichen. Ab dem 20. April müssen Arbeitgeber jedem Mitarbeiter, der nicht im Homeoffice arbeitet, einmal pro Woche einen Corona-Test anbieten.

„Work from Anywhere“ und Online Meetings bestimmen das Tagesgeschäft der Unternehmen. Durch den Homeoffice-Boom wird weiterhin mehr Hardware benötigt, wie die im April veröffentlichten Marktzahlen von Gartner zeigen. So gingen die PC-Auslieferungen im ersten Quartal um 32 Prozent nach oben. Die Halbleiterknappheit beeinträchtigt jedoch erneut die Lieferkette. Auch der Bedarf an (gebrauchten) Software-Lizenzen steigt, wie eine Umfrage von UsedSoft ergibt. Die Hannover Messe, als normalerweise größte Industrieschau der Welt, findet vom 12. bis 16. April als reines Digitalformat statt. Die Erfahrungen sollen in künftige Veranstaltungen einfließen.

Der Bundestag macht den Weg zur Beschleunigung des Netzausbaus frei. Die Abgeordneten billigen



BILD: FEODORA - STOCKADOB.COM

Arbeiten aus dem Homeoffice, Videokonferenzen und digitale Messen: Die Corona-Pandemie pusht die Digitalisierung.

mehrheitlich den von der Bundesregierung eingebrachten Gesetzentwurf zur Modernisierung des Telekommunikationsrechts. Ziel ist es, den Rechtsrahmen für die Telekommunikationsdienste in der EU noch weiter zu vereinheitlichen. So sollen für den Glasfasernetzausbau Rahmenbedingungen geschaffen werden, die für die Unternehmen Anreize für einen zügigen und flächendeckenden Ausbau setzen. Politisch beschäftigt die Bevölkerung der Abzug der US-Armee aus Afghanistan, den US-Präsident Joe Biden Mitte April bekannt gibt. Innenpolitisch geht es um die Frage der Kanzlerkandidaturen, vor allem Armin Laschet und Markus Söder konkurrieren. iz

2021

Mai

Hoffnung auf Normalität

Der Tanz in den Mai fällt auch in diesem Jahr aus. Immerhin sinken die Corona-Inzidenzen, und Deutschland lässt langsam die dritte Corona-Welle hinter sich. Neu ist die Bundesnotbremse. In vielen Regionen, in denen die Corona-Inzidenz über 100 liegt, gelten strenge Regeln: So dürfen sich Angehörige eines Haushalts nur mit einer weiteren Person treffen, Ausgangssperre von 22 bis 5 Uhr, und nur Geschäfte des täglichen Bedarfs dürfen öffnen. Liegt die Inzidenz aber unter 100, kehrt je nach Bundesland wieder ein kleines Stück Normalität zurück.

Ins Homeoffice verdammt sind von der Bundesregierung nun alle, die können. Laut dem Ifo Institut sind

im Mai rund 31 Prozent der Beschäftigten in Deutschland mindestens teilweise im Homeoffice. Das macht sich bei der Verfügbarkeit von Homeoffice-Equipment bemerkbar: Der beispielsweise seit Jahren schrumpfende PC-Markt ist dank der Pandemie auf Wachstumskurs und wird im Mai lediglich durch die Halbleiterknappheit etwas gebremst.

Lieferengpässe gibt es aber nicht nur bei den Halbleitern, auch an eine Corona-Impfung zu kommen, ist schwer. Wer keine Impfpriorisierung hat, hat kaum Chancen auf eine Dosis. Ein regelrechter Run auf die Impfstoffe hat begonnen, denn dadurch soll schließlich die Pandemie irgendwann beendet werden können. Und der Wunsch nach der damit versprochenen Normalität ist groß. Zudem haben vollständig Geimpfte schon jetzt Vorteile: Für Sie gelten keine Kontaktbeschränkungen mehr, und auch die Ausgangssperre entfällt. Anmelde-Websites für Sonderimpfangebote sind völlig überlastet. Teilweise warten Impfwillige stundenlang vor den Impfzentren, um an übrig gebliebene Impfdosen zu kommen. Wer jemanden kennt, der einen Arzt kennt, der gegen Corona impfen darf, nutzt seine Beziehungen nun schamlos aus. Ängste über eine Zweiklassengesellschaft machen sich breit.

hs

Im Mai ist es noch sehr schwierig, eine Corona-Impfung ohne Priorisierung zu ergattern.



2021

Juni

Es geht aufwärts

Auch ohne Vitamin B hat jeder Deutsche mit dem Ende der Impfpriorisierung am 7. Juni die Möglichkeit, sich impfen zu lassen. Ab dem 14. Juni gibt es den digitalen Impfpass in Apotheken. Mitte Juni sinken die Inzidenzen bundesweit in den einstelligen Bereich. Die Corona-Regeln werden nach und nach gelockert. Sorgen macht die sogenannte Delta-Variante. Die Virusmutante soll ansteckender sein und verbreitet sich auch zunehmend in Deutschland. Dennoch prägen sinkende Infektionszahlen und eine immer höhere Impfquote die Lage in der Corona-Pandemie. Mit der Hoffnung auf Normalität verbessert sich auch die Stimmung der Verbraucher. Das Konsumklima in Deutschland verzeichnet den höchsten Wert seit August 2020.

Von einer Steuerrevolution spricht Bundesfinanzminister Olaf Scholz nach dem G7-Gipfel in London. Nach jahrelangen Verhandlungen haben sich die führenden Industrienationen der westlichen Welt auf die Pfeiler einer globalen Digitalsteuer von mindestens 15 Prozent verständigt. Derzeit erzielen Unternehmen wie Amazon, Google oder Apple enorme Gewinne in Regionen, in denen sie keinen offiziellen Firmensitz haben. Steuern zahlen sie jedoch nur dort, wo ihr Headquarter ist. Dieses legen sie strategisch günstig in Steueroasen. So zahlen sie nicht einmal halb so viel Steuern wie klassische Industriebetriebe. Scholz

BILD: GORLINK - STOCK.ADOBE.COM



Ein Zeichen für Toleranz, Respekt und Gleichberechtigung wollen einige Stadien nach einem ungarischen Gesetz zur Beschränkung der Information über Homo- und Transsexualität setzen. Die UEFA untersagt allerdings die Regenbogenbeleuchtung.

rechnet für Deutschland durch die Digitalsteuer mit deutlichen Mehreinnahmen.

Olé, olé, olé: Ab dem 11. Juni grölen Fußball-Fans in ganz Europa lautstark ihre Schlachtrufe. Während tausende Fans die Fußballeuropameisterschaft gebannt verfolgen, steht der Gewinner für Alexandros Stamatakis bereits fest. Der Professor für High Performance Computing am Karlsruher Institut für Technologie (KIT) hat einen Algorithmus entwickelt, der den Gewinner bereits vor dem Ende der Meisterschaft voraussagt. Ob er recht behält, verrät ein Blick in den Juli.

sb

2021

Juli

Der katastrophale Juli

BILD: JÜRGEN FÄLCHLE - STOCKADobe.COM



Der Sommer 2020 ist geprägt von den katastrophalen Auswirkungen des Hochwassers.

Sofern britische Fußballfans Künstlicher Intelligenz vertrauen, starten sie voller Vorfreude und Siegesicherheit in den Juli. Leider werden sie enttäuscht. Beim finalen Heimspiel in London unterliegt die britische Mannschaft den Italienern mit 3:2, und die KI liegt somit falsch. Weitaus schlimmer ist jedoch, dass rund 2.500 Corona-Infektionen die Folge der Fußball-EM sind. Ähnlich sieht es bei den Olympischen Spielen in Tokyo aus, die am 23. Juli starten. Viele der Athleten müssen in Quarantäne und können nicht bei den Turnieren antreten. Trotz leerer

Zuschauerränge sollen die Spiele den Veranstaltern zufolge „die innovativsten Spiele jemals“ werden. Dafür setzen sie Roboter ein, die als Maskottchen und Übertragungsmedien dienen. Auch was die Pläne der EU für eine Digitalsteuer angeht, ist der Juli leider eine Pleite, denn diese werden auf Eis gelegt. Statt Tech-Giganten wie Amazon, Apple, Google und Facebook stärker zu besteuern, wird sich zumindest um eine globale Mindeststeuer bemüht. All dies scheint jedoch schnell unwichtig, denn im Juli wird Deutschland von dem schlimmsten Hochwasser seit

Jahrhunderten heimgesucht. Besonders betroffen sind die Bundesländer Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen. Hunderte Menschen sterben, noch mehr verlieren ihr Zuhause. Vor Ort finden sich schnell Helfende ein, die die Betroffenen bei den Aufräumarbeiten und der Nahrungsversorgung unterstützen. Auch die ITK-Branche zeigt Hilfsbereitschaft. Hersteller, Distributoren und Dienstleister stellen Hardware und Cloud-Speicher zu Sonderkonditionen bereit, damit betroffene Unternehmen schnell wieder handlungsfähig werden können. Die Solidarität ist groß. Das sind gute Nachrichten inmitten dieser Katastrophe.

ms

2021

August

Sonnenschein? Nein Danke!

Auch im August lassen die Niederschläge in Deutschland noch nicht besonders nach. Er gilt als der trübste Monat seit zehn Jahren. Dennoch beginnt er mit einem Lichtblick: Alexander Zverev gewinnt am ersten August bei den Olympischen Spielen in Tokio die Goldmedaille im Tennis Herren-Einzel. Die anhaltenden und sich häufenden Wetterextreme in den letzten Jahren werden langsam, aber sicher auch den Akteuren in der Politik als eine Folge des globalen Klimawandels bewusst.

Unter dem hippen Label „Fit for 55“ startet die Europäische Kommission ein Programm zur Erreichung der Klimaneutralität, welche die EU-Präsidentin mit dem „European Green Deal“ schon 2019 für den europäischen Kontinent ins Auge gefasst hatte. Die darin festgeschriebenen Energie- und Nachhaltigkeitsziele sollen auch den Channel konkret ansprechen. Die ITK-Branche ist aufgerufen, mit Digitalisierungsprojekten kreativ zu werden.

Apropos Digitalisierung: Der Glasfaserausbau geht laut einer Analyse von Breko in Deutschland sehr gut voran, wird aber gebremst durch die sich immer stärker abzeichnenden Lieferengpässe. Insgesamt werden im ersten Halbjahr hierzulande schon rund zehn Milliarden Euro in den Breitbandausbau investiert. Und nicht nur bremst die Pandemie den digitalen Fortschritt, sie hemmt auch den deutschen Mittelstand, der durch den Shift ins Homeoffice im



Trübe Aussichten im
August: Immerhin könnte
es auch besser werden.

Sommer immer noch vor Herausforderungen in puncto IT-Security steht.

Passend zu den frühherbstlichen Eintrübungen meldet die GfK im August eine Stagnation des Konsumklimas. Gründe seien wieder steigende Infektionszahlen und eine nachlassende Dynamik beim Impfen. Wer aber meint, er könne der schlechten Stimmung draußen durch einen Rückzug ins Private entkommen, darf sich getäuscht sehen: Komfort, Sicherheit und Lebensqualität werden auch zuhause nicht großgeschrieben. Denn der Markt für Smart Home entpuppt sich in der Leserumfrage von IT-BUSINESS als ebenso bräsig wie in den Jahren zuvor. Es wird Zeit, die durchaus vorhandenen Potenziale zu heben! ab

2021

September

Erstmals wieder Live-Events

Mit einem Hoffnungsschimmer beginnt der September. Erstmals nach Monaten des Social Distancing veranstaltet die Vogel IT-Akademie am 1. und 2. des Monats wieder ein physisches Live-Event, den Service Provider Summit (SPS) 2021. Unter dem Motto „As a Services rocks!“ treffen sich mehr als 100 Führungskräfte von Hosting Providern, MSPs und Systemhäusern mit Vertretern von IT-Herstellern in Frankfurt am Main. Auf der Agenda stehen aktuelle Themen wie der Beitrag von Cloud und Managed Services zur Digitalisierung der Wirtschaft, die Abwehr der zunehmenden Cyber-Bedrohungen oder der nachhaltige Betrieb von

Rechenzentren. Und natürlich werden wieder die begehrten „Service Provider Awards“ in elf Kategorien vergeben.

Wachablösung an der Spitze der Distribution: Durch den Merger der beiden US-Konzerne Synnex und Tech Data, der knapp ein halbes Jahr nach der Ankündigung abgeschlossen ist, ist zum 1. September der weltgrößte Broadliner entstanden. Zusammen kommen die beiden Unternehmen auf einen Pro-Forma-Umsatz von 57 Milliarden Dollar. Die fusionierte Gesellschaft firmiert jetzt als TD Synnex. In Europa, wo Synnex bislang nicht präsent war, tritt der ITK-Großhändler für eine Übergangszeit weiter als Tech Data mit dem Zusatz „A TD Synnex Company“ auf. Bis zu dem Merger war Ingram Micro über Jahre der weltgrößte Distributor.

Eine Wende in der Politik haben die Bundestagswahlen am 26. September eingeleitet. Demnach wird das Land in Zukunft von einer Ampelkoalition aus SPD, Grünen und FDP reagiert. Wie sich die Rahmenbedingungen für die ITK-Branche dadurch verändern, ist noch offen. Nach dem Vertrag der drei ungleichen Koalitionäre, der Ende November feststeht, soll die künftige Politik durch eine entschiedenere Modernisierung, einen stärkeren Fokus auf Digitalisierung, den Abbau von Bürokratie und einen effektiveren Klimaschutz bestimmt sein. Hört sich zunächst mal gut an. Auf die Umsetzung darf man gespannt sein! mh



BILD: VOGEL IT-MEDIEN

Mit dem Service Provider Summit 2021 kehrt etwas Normalität in den Veranstaltungskalender zurück.

2021

Oktober

Neues Windows und neue Intel-Architektur

Windows 10 sollte eigentlich die letzte komplett neue Windows-Version sein und nur noch als eine Art Service permanente Updates erfahren. Das jedenfalls hatte Microsoft 2015 bei der Vorstellung des Betriebssystems versprochen. Am 5. Oktober kommt dann doch wieder eine komplett neue Windows-Version, die folgerichtig „Windows 11“ heißt. Sie bringt eine neue, simple Oberfläche ohne Kacheln und etliche Veränderungen unter der Haube. Und sie ist bei den Hardware-Anforderungen deutlich anspruchsvoller geworden. Unterstützt werden nur neuere Prozessoren und Mainboards, die Sicherheitsfunktionen wie TPM 2.0 und Secure Boot beherrschen. Den IT-Channel dürfte das freuen, denn so ist Windows 11 auch ein Vehikel für den Verkauf neuer Rechner.

Einen großen technologischen Schritt macht Ende Oktober auch Intel. Mit Alder Lake bringt der Prozessorhersteller seine erste Hybrid-CPU in Großserie. Sie besteht aus schnellen P-Cores, abgeleitet von den bisherigen Kernen der Core-Prozessoren, und kleinen sowie sparsamen E-Cores auf Atom-Basis. Mit diesem Rezept, das sich Intel bei den ARM-Prozessoren abgeschaut hat, will man den Vorsprung von AMD mit deren Ryzen-CPUs wieder aufholen.

In den Lieferketten knirscht es noch im Oktober, auch wenn es die IT-Branche hier längst nicht so schlimm

Das Windows, das es eigentlich nie geben sollte: Windows 11 startet am 5. Oktober



BILD: MICROSOFT

erwischt, wie die Autohersteller, denen die Chips für ihre Bordelektronik ausgehen. Und leider macht sich Corona im Herbst wieder stärker bemerkbar. Dem muss auch der Verlag Rechnung tragen: Die Storage-Konferenz DSX2021 der Vogel IT-Akademie findet am 7. Oktober nicht als Präsenzveranstaltung statt, sondern wieder virtuell. Interessante Keynotes, Vorträge und Workshops bietet sie trotzdem.

kl

2021

November

Emotet is back

„Der international koordinierte Take-down von Emotet hat über viele Monate Wirkung gezeigt und viele Opfer vor Schaden bewahrt. Unsere Analysen zeigen gleichwohl, dass Emotet jetzt zurückgekehrt ist“, sagt Dr. Tilman Frosch, Geschäftsführer von G Data Advanced Analytics. Das neue Sample fällt durch viele technische Ähnlichkeiten zur ursprünglichen Malware auf.

Eine neue Variante des Corona-Virus sorgt ebenfalls für Aufregung: Omikron. Weltweit wird nun geforscht, wie gefährlich die neue Mutation ist, ob die Impfstoffe wirken und mit welchen Maßnahmen man die Pandemie weiter eindämmen kann. Und irgendwie fühlt es sich an wie im Film „Und täglich grüßt das Murmeltier“, wenn wie bereits im Januar nun wieder das Konsumklima in den Keller rauscht.

Und ebenso wiederholt sich seit Monaten die Geschichte in puncto Systemhaus-Übernahmen. So mischt erstmals die Schwarz-Gruppe im Markt für IT-Security mit und erwirbt mit XM Cyber einen Dienstleister, der Hybrid-Cloud-Erfahrung hat. Generell ist das Thema Hybrid Cloud und Security in diesem Jahr omnipräsent. Und ebenfalls ein Dauerbrenner ist der Chip-Mangel. Lange Lieferzeiten und sehr begrenzte bis überhaupt keine Warenverfügbarkeit sind das Hauptproblem für den Channel, wie ITscope in einer Umfrage herausfand.

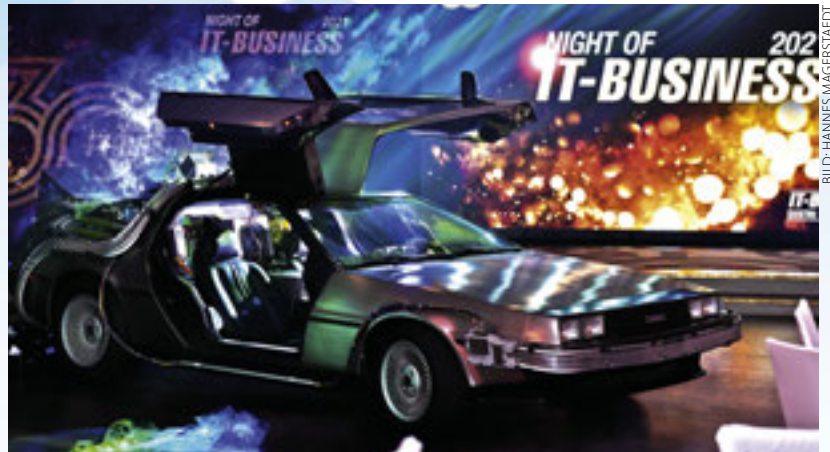


BILD: HANNES MÄGERSTÄDT

Zurück in die Zukunft: unter diesem Motto gelingt Vogel IT-Medien ein fulminanter Gala-Abend.

Aufträge können nicht erfüllt werden, und bei steigenden Einkaufspreisen sind die Verkaufszahlen rückläufig. Mit unterschiedlichen Maßnahmen versucht der Channel entgegenzuwirken. Es wird auf Vorrat gekauft, sofern Produkte vorhanden sind (auch zu höheren Preisen), und auf alternative oder generalüberholte Produkte oder gleich ganz neue Lieferquellen ausgewichen. Doch auch der Markt für wiederaufbereitete Produkte steht momentan unter extremem Druck. Traditionell werden im November die Distri Awards 2022 der IT-BUSINESS verliehen. Da in diesem Jahr auch noch das 30-jährige Jubiläum der Publikation ansteht, gibt es eine fulminante Feier. Unter 2G+-Bedingungen werden die Preise feierlich verliehen. Die Branche nutzt das festliche Live-Event zum regen Austausch.

sl

2021

Dezember

Steigende IT-Ausgaben trotz vierter Welle

Die Fallzahlen bei Covid-19 übersteigen die des Höchstpunkts im vergangenen Winter. Viele Krankenhäuser sind bereits überlastet. Mitarbeiter werden wieder ins Homeoffice geschickt. Das Virus hat uns weiterhin fest im Griff. Das spiegelt sich auch in den weltweiten Lieferengpässen wider.

Für die IT-Branche sieht die Zukunft allerdings weiterhin rosig aus, zumindest laut den Marktforschern von Gartner: Um 4,7 Prozent auf 1,3 Billionen US-Dollar sollen die Ausgaben 2022 für IT-Produkte gegenüber dem Vorjahr in EMEA steigen. Das wäre ein leichter Rückgang, denn dieses Jahr betrug das Plus 6,3 Prozent gegenüber dem allerdings schwachen Jahr 2020.

Jedoch werden die IT-Ausgaben 2022 anders verteilt sein, als zuvor: Während Unternehmen nun mehr Geld für Rechenzentren, Dienstleistungen und Software in die Hand nehmen, stagnieren die zuvor angewachsenen Ausgaben für Endgeräte fast vollständig. Grund dafür ist die bereits gute Ausstattung der Mitarbeiter für das hybride Büro mit Desktops, Laptops und Smartphones.

Die Prognose von Lünendonk für Deutschland deckt sich damit. Hier sind sich die Analysten sicher, dass der Blick der CIOs 2022 stärker darauf liegt, Digitalisierung und Transformation zu verzahnen. Haupttreiber sind neue Arbeitsmodelle (Digital Workplace) sowie der Auf- oder Ausbau digitaler Geschäftsmodelle



**Für moderne Arbeitsmodelle planen
Digitalentscheider 2022 mehr Budget ein.**

und des digitalen Vertriebs. Aber auch nachhaltig wirkende Programme zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung durch den Einsatz von digitalen Technologien stehen auf der Agenda.

Der Fokus auf diese wichtigen Zukunftsaufgaben hat zur Folge, dass die IT-Budgets im Jahr 2022 in den meisten mittelständischen Unternehmen und Konzernen steigen werden. 70 Prozent der befragten Unternehmen wollen ihre Cloud-Budgets erhöhen. Das gilt sowohl für die Entwicklung von Cloud-native-Softwareprodukten als auch für den IT-Betrieb, spricht den Umbau der bestehenden IT-Landschaft zu einer Cloud-Architektur.

sg

Night of IT-BUSINESS: Galanacht der Gewinner

IT-BUSINESS
DISTRI AWARD 2022



Glückwunsch an alle Gewinner

Marty McFly und der Doc waren in ihrem DeLorean eigens nach Augsburg angereist, um die rund 140 Gäste der Award-Verleihung auf eine Zeitreise mitzunehmen. Auf der Suche nach dem Gründer und Herausgeber der IT-BUSINESS,

Werner Nieberle, nahmen sie das Publikum mit in die Vergangenheit und die Zukunft der ITK-Branche. Mit Nebelwerfern, einer Lichtshow und der schlagfertigen Moderation von Besa Agaj begeisterten sie das Publikum.

Der Höhepunkt der Galanacht war die Verleihung der begehrten Distri Awards 2022. Wir gratulieren allen Gewinnern herzlich und freuen uns auf ein erfolgreiches und spannendes Jahr 2022!
Sylvia Lösel



Kategorie VAD Cloud & Virtualisierung: stv. Stephanie Steen für Ingram Micro (Platin), Tom Knicker (Wortmann; Gold) und stv. Hannah Lamotte für Arrow ECS (Gold)



Kategorie Networking: (v. l.) stv. Hannah Lamotte für Exclusive Networks (Gold), Helge Scherff (Nuvias; Platin) und Roberto Porcelli (Westcon; Gold)



Kategorie VAD Server & Storage: (v. l.) stv. Hannah Lamotte für Bytec (Gold), Michael Görner (Tech Data; Platin) sowie Jörg Eilenstein und Tim Hennevelde (TIM; Gold)



Kategorie VAD IT-Security: (v. l.) Helge Scherff (Nuvias; Gold), Oliver Lossau (ADN; Platin), Roberto Scicolone (Infinigate; Gold) und Roberto Porcelli (Westcon; Gold)



Kategorie Workplace & Mobility: (v. l.) Volker Rühlicke (Aquado; Gold), stv. Stephanie Steen für Also (Platin), Sven Buchheim (Bluechip; Gold) und stv. Hannah Lamotte für Tarox (Gold)



Kategorie VAD: (v. l.) Helge Scherff (Nuvias; Gold), Oliver Lossau (ADN; Gold),
Sowie Jörg Eilenstein und Tim Henneveld (TIM; Platin)



Kategorie VAD Managed Services: (v. l.) stv. Stephanie Steen für Ebertlang (Gold),
William Geens und Oliver Roth (Prianto; Gold) und Udo Schillings (Infinigate; Platin)



Kategorie AV & Digital Signage: (v. l.) stv. Stephanie Steen für ITZ (Gold) und Hannah Lamotte für
DexxIT (Gold), Tom Knicker (Wortmann; Gold) sowie Oliver Kau und Markus Hollerbaum (S&K; Platin)



Kategorie Peripherie: (v. l.) stv. Christian Haack für Api (Platin), Thomas Behrendt (Pilot; Gold), Volker Mitlacher (Systeam; Gold) und stv. Stephanie Steen für Jacob (Gold)



Kategorie Komponenten: (v. l.) stv. Stephanie Steen für BAB (Gold), Oliver Kau (S&K; Platin), Andreas Doelker (Littlebit; Gold) sowie Daniela Bemelmans-Leventic und Mario Berndorfer (Kosatec; Gold)



Kategorie UC & Telekommunikation: (v. l.) stv. Stephanie Steen für Michaeltelecom (Gold), Dominik Walter (Herweck; Gold), Sven Hollemann (Eno; Gold) und stv. Hannah Lamotte für Komsa (Platin)



Kategorie Refurbishing & Remarketing: (v. l.) Ralf Schweitzer und Ronny Drexel (GSD; Platin Hardware), Daniel Büchle und Kai Keune (AfB; Gold), Christian Bedel und Birgit Wiggert (MRM; Platin Software) sowie stv. Hannah Lamotte für BB-net (Gold)



Kategorie Heimvernetzung & Smart Home: (v. l.) Matthias Truejen (Allnet; Gold), Dominik Walter (Herweck; Platin), Sven Hollemann (Eno; Gold) und stv. Tom Knicker für BAB (Gold)



Kategorie Broadline VAD: (v. l.) stv. Stephanie Steen für Ingram Micro (Gold), Michael Görner und Oliver Kaiser (Tech Data; Platin) und stv. Hannah Lamotte für Also (Gold)

HERSTELLER

2021
2022



Robert Perenz
Geschäftsführer



Gerit Günther
Head of Sales
B2B | Corporate
& Education

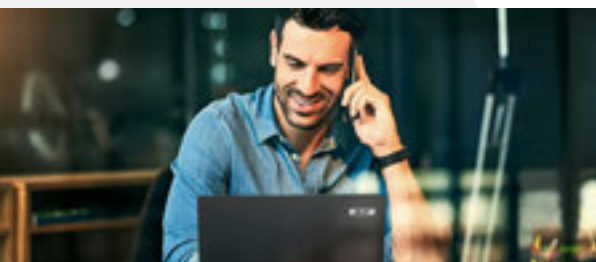


Carsten Dreißig
Head of SMB Germany



UNSER ZIEL IST, ...

... Acer-Partnern zu ermöglichen, sich zukunftsicher als innovativer und verlässlicher Partner rund um das moderne Arbeiten zu positionieren und von der Digitalisierung zu profitieren.



TravelMate bietet beste Leistung und Ausstattung für das B2B-Segment.



ConceptD – leistungsstarke Hardware für Kreative



Acer bedient die wachsende Nachfrage nach Ultrathin Notebooks für mobiles Arbeiten und den Education-Markt.

Auf ein starkes Geschäftsjahr können Acer Geschäftsführer Robert Perenz und sein Team zurückblicken. Trotz anspruchsvoller logistischer Aufgaben und einer angespannten Liefersituation war das Wachstum erfreulich. Man hätte mehr Geschäft machen können, wären mehr Produkte verfügbar gewesen, resümiert Gerit Günther, Head of Commercial Sales.

Das Jahr 2021 hat Acer genutzt, um sich weltweit aber auch in Deutschland auf wesentliche Zukunftsthemen einzustellen. „Das Thema Nachhaltigkeit und Klimaschutz beschäftigt auch unsere Partner und deren Kunden“, weiß Robert Perenz. „Sie stellen ernste Fragen, auf die wir Antworten präsentieren müssen.“

Engagement für die Umwelt

Bei Acer heißt das Stichwort „Earthion“: Der Konzern hat sich das Ziel gesetzt, bis 2035 ausschließlich erneuerbare Energien zu nutzen. Man wolle Notebooks herstellen, die so „grün wie irgend möglich sind“, hatte Europa-Chef Emmanuel Fromont im Rahmen

der Acer Global Press Conference im Herbst verkündet.

Welche Möglichkeiten heute schon bestehen, zeigt der Acer Aspire Vero: Gehäuseabdeckung und Tastatur aus Recycling-Plastik (Post-Consumer-Recycling-Kunststoff – PCR). Leichtzugängliche Standardschrauben sorgen für einfache Demontage und Wiederverwertung der Bestandteile des Notebooks am Ende des Lebenszyklus.

Auch bei der Verpackung setzt Acer auf Recycling-Material bei Karton und Plastikverpackungen. Tüten und Hüllen sind, wo möglich, aus Papier. Bei den Aufdrucken auf Kartonage und Gerät verwendet der Hersteller farbstoff- und VOC-freie (flüchtige organische Verbindungen) Sojatinte.

Weitere – zunehmend nachhaltiger hergestellte – Produkte werden folgen.

CO₂-Emissionen gesenkt

Dabei ist das Umweltengagement bei Acer langfristig angelegt. Seit der Hersteller 2008 die Richtlinien des globalen Offenlegungssystems CDP eingeführt hat, konnte er die CO₂-Emissionen innerhalb

der Unternehmensgruppe um 60 Prozent reduzieren. Um dem Ziel, bis 2035 ausschließlich erneuerbare Energien zu nutzen, Nachdruck zu verleihen, ist Acer im laufenden Jahr der RE100-Initiative beigetreten. „Mit dem erklärten Ziel, bis 2035 zu 100 Prozent auf grüne Energie umzusteigen, reiht sich Acer in die Riege von mehr als 300 Unternehmen ein, die den Wandel vorantreiben wollen“, erklärt Sam Kimmins, Head of RE100.

Und in Deutschland...

Bei Acer ist jede Niederlassung ganz unabhängig von den Maßnahmen der Gruppe aufgefordert, individuelle Beiträge zu leisten. „Seit diesem Jahr sind unsere Produkte in Deutschland EPEAT (Electronic Product Environmental Assessment Tool) zertifiziert“, freut sich Gerit Günther. Das steht für umweltschonende IT- und CE-Produkte. Die Vergabekriterien umfassen Energie, Materialauswahl, Vermeidung verbotener Stoffe, die Verpackung sowie Rücknahme- und Recycling-Konzepte.

Um erneuerbare Energie zu forcieren, hat der Hersteller auf dem Firmengebäude in Ahrensburg eine große Solaranlage installiert, die seit dem Herbst Strom produziert. Um die erzeugte Menge aufzunehmen, musste die Stadt die Infrastruktur ausbauen. Bei der Mobilität seiner Mitarbeiter setzt Acer auf umweltfreundliche E-Bikes statt herkömmliche PKWs. „Und weitere Maßnahmen werden folgen“, verrät Robert Perenz.

Modernes Arbeiten aus der Cloud...

Dass modernes Arbeiten aus der Cloud inzwischen in der Masse der Unternehmen angekommen ist, ist angesichts der vielen Homeoffice-Arbeitsplätze keine

ganz neue Erkenntnis. Neben Microsoft-basierten Arbeitsplätzen nimmt das Thema Google Chromebooks auch in Deutschland inzwischen deutlich an Fahrt auf. Eine Entwicklung, von der auch Acer Partner angesichts des breiten Portfolios an Chromebooks deutlich partizipieren können.

...IT-Bezug im Abonnement

Der Trend bei IT-Beschaffung geht zum Abonnement. Dem trägt Acer mit seinen Device-as-a-Service-Angeboten und der speziell entwickelten Self-Service-Plattform Rechnung. „Hier können unsere Partner gemeinsam mit ihren Kunden gesamte Arbeitsplätze auf Microsoft Windows- und Google Chrome-Basis konfigurieren. Die Notebooks kommen mit der Peripherie, Software-Ausstattung sowie First-Level-Support durch unsere Service-Organisation in Ahrensburg“, erklärt Gerit Günther. „Damit halten wir den Endkunden den Rücken frei, sich um ihr Tagesgeschäft zu kümmern. Und unsere Partner können höherwertige Dienstleistungen wie Konfiguration, Anwendungssupport und Monitoring in die Pakete integrieren.“ Dass auch traditionelle mittelständische Kunden das Konzept annehmen, zeigt das Beispiel von Cloudwürdig, einem auf Google spezialisierten Acer Partner: Der stattet seit Mitte des Jahres einen großen Mittelständler mit Chromebooks aus. Es geht im ersten Schritt um 900 Arbeitsplätze, weitere werden folgen. „Interessant ist, dass es sich um ein Unternehmen mit hundertjähriger Tradition handelt“, lässt Gerit Günther durchblicken, „einen der Hidden Champions im deutschen Mittelstand“.



UNSERE PARTNER



api_π

INCRAM[®]

Siewert & Kau
Distribution – live

SYSTEM

KONTAKT

Acer Computer GmbH

Kornkamp 4
D-22926 Ahrensburg

Telefon 04102 488-0
Fax 04102 488-101

E-Mail b2b.promo.de@acer.com
Web www.acer.de



Oliver Barz
Managing Director &
Vice President Europe



Bernd Süßenbach
Head of B2B Education



Guido Forsthövel
Head of B2C



Alexander Theemann
Head of B2B

BenQ



BenQ ist einer der weltweit führenden Hersteller im Bereich der digitalen Anzeige- und Projektionstechnologie. Das Unternehmen setzt mit innovativen Produkten einen klaren Fokus auf anwenderorientierte Lösungen. Die zur BenQ Gruppe gehörenden Unternehmen sind weltweit mit einem über 100.000 starken Mitarbeiterstamm aus 53 Nationen aktiv. BenQ verfügt über eine Markenpräsenz in mehr als 100 Ländern.

Das BenQ B2B Portfolio besteht aus innovativen Komplettlösungen für die moderne Arbeitswelt sowie für die digitale Schule – gepaart mit umfassenden Services, kompetenter Beratung und individuellen Trainings. Anwenderorientierte Lösungen zum Visualisieren und Bearbeiten digitaler Inhalte eröffnen Unternehmen und Bildungseinrichtungen vollkommen neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit.

Für professionelle Anwendungen bieten die Monitore der SW- und PD-Serien dank eines innovativen Farbmanagements, umfangreicher Profi-Features und des ergonomischen Komforts einen effektiven digitalen Workflow.

Für Unternehmen bietet BenQ mit dem DuoBoard (CP-Serie) die Kollaborationslösung für interaktive Meetings und Video-konferenzen. Daneben sind Konferenzraum- und Meetingraum-Projektoren von BenQ ideale Begleiter für professionelle Multimedia-Präsentationen oder -Vorträge. Mit BenQ InstaShow können Kunden oder Mitarbeiter zudem mitgebrachte Notebooks (BYOD) einfach per Knopfdruck mit den großformatigen Displays oder Projektoren im Meetingraum verbinden – ohne Software- oder Treiber-Installation auf dem mitgebrachten Gerät.

Für das Bildungssegment bietet BenQ speziell entwickelte interaktive Tafeln mit keimresistenter Bildschirmoberfläche, Raumluftsensor und Eye-Care-Technologie an, die optimal auf die Anforderungen von Bildungseinrichtungen angepasst sind. Die dazugehörige Software fördert den Lernprozess. Des Weiteren bietet BenQ kostenlose Produktvorführungen an Schulen an. Zur Terminvereinbarung können sich interessierte BenQ Partner melden bei: Bernd Süßenbach, Head of B2B Education, Bernd.Suessenbach@BenQ.com

UNSER ZIEL IST:

Mehrwerte für den Handel
schaffen und fairer Partner sein.

In den **BenQ Showrooms** werden alle Anwendungsszenarien des BenQ Produktportfolios anschaulich präsentiert – ob digitale Beschilderung, interaktive Business- und Education-Lösungen oder kabellose Präsentationslösungen. Die Showrooms dienen dazu, Endanwendern die hochwertigen Lösungen von BenQ in

einer lebendigen Umgebung zu präsentieren und Testszenarien zu ermöglichen. Terminvereinbarungen sind möglich bei den Key Account Managern B2B unter Leon.Wanzek@BenQ.com (Showroom Oberhausen) und Claus.Hilg@BenQ.com (Showroom Hamburg).



BenQ Showroom Hamburg: Fachhandel profitiert von erstklassigen Präsentationsmöglichkeiten



Die Monitore der SW- und PD-Serien bieten einen effektiven digitalen Workflow – dank eines innovativen Farbmanagements, umfangreicher Profi-Features und des ergonomischen Komforts.

BILDUNGSSEGMENT



Für das Bildungssegment bietet BenQ speziell entwickelte interaktive Flachbildschirme.

KONTAKT

BenQ Deutschland GmbH

Essener Straße 5
D-46047 Oberhausen

Telefon +49 208 40942-0

Fax +49 208 40942-99

E-Mail Kontakt@BenQ.de

Web www.BenQ.de
www.BenQ.de/business



Hubert Wolf
Vorstandsvorsitzender



Frank Oelsch
Vorstand



Brit Wolf
Vorstand



Sven Buchheim
Vorstand



CREATING COMPUTERS.



Seit 30 Jahren erfolgreich am Markt, ist die bluechip Computer AG eines der führenden deutschen IT-Unternehmen. Im Geschäftsjahr 2020/2021 hat die bluechip group mit durchschnittlich 318 Mitarbeitern auf 25.000 qm Fertigungs- und Logistikflächen 187 Mio. EUR Umsatz erwirtschaftet.

Als Partner des Fachhandels, der Systemhäuser und anderer Wiederverkäufer agiert bluechip als Hersteller, Distributor und Dienstleister. Unter der Eigenmarke „bluechip“ entwickelt, baut und vertreibt das in Mitteleuropa ansässige Unternehmen auf individuelle Kundenanforderungen zugeschnittene Server, Workstations, Desktop-PCs und Notebooks sowie spezielle Lösungen für den Medizin-, Industrie- und Bildungssektor. Ergänzend dazu bietet bluechip mit Workplace-as-a-Service ein flexibles Arbeitsplatzmodell auf Mietbasis sowie eigene Cloud-Services mit Datenstandort in Deutschland an.

Als IT-Distributor hat bluechip ein breites Sortiment an Peripheriegeräten, Netzwerkzubehör, PC-Komponenten und Software im Angebot. Hardwareorientierte Entwicklungs-, Logistik- und Servicedienstleistungen wie

Warehousing, OEM-Geräteentwicklung oder Produktveredelung komplettieren das Portfolio.

Für uns war im Jahr 2021 erneut wichtig, unsere gewohnte Qualität und Liefertreue unseren Partnern gegenüber zu wahren. Die schwierige Liefersituation hat sich durch viele unerwartete Ereignisse von der IT-Branche auf andere Bereiche unseres Lebens übertragen. Durch unsere langfristige und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Lieferanten, Herstellern und Fachhandelspartnern konnten wir zusammen Lösungen finden, um unseren gemeinsamen Kunden termingerechte Lieferungen unserer Produkte zu ermöglichen.

Diese Leistungen wären jedoch nicht ohne die bluechip Mitarbeiter möglich gewesen, die auch im Jahr 2021 vor besondere Herausforderungen gestellt wurden. Hiermit möchten wir uns deshalb bei allen herzlich bedanken, die den Spagat zwischen mobiler Arbeit und teilweise Homeschooling gemeistert haben und selbstverständlich auch bei allen, die unser Unternehmen notwendigerweise vor Ort unterstützt haben.

Im Jahr 2022 laden wir alle Geschäftspartner und ganz besonders alle Interessierten herzlich



UNSER ZIEL IST, ...

... gemeinsam mit unseren Fachhandelspartnern die hybride Arbeitswelt mit unseren bluechip Systemen, Cloud-Diensten sowie unserem ausgewählten Distributionsportfolio in allen Größenordnungen zu beschleunigen.

zu unserem **30-jährigen Jubiläum** ein, welches wir **am 11.06.2022 als „Tag der offenen Tür“** am Unternehmenssitz in Meuselwitz gebührend feiern möchten. Produkttechnisch dürfen sich unsere Partner zudem auf die noch engere Integration von Device-/ Workplace-as-a-Service mit den bluechip-, aber auch Microsoft Cloud-Diensten freuen. Die hybride Arbeit wird außerdem von unserer starken Fokussierung im Server-Bereich auf Microsoft Azure Stack HCI-Lösungen unterstrichen, die dank der Erweiterung um Microsoft Azure-Dienste unsere Partner und deren Kunden mit ihrer Flexibilität und Hochverfügbarkeit bei sich ständig verändernden Bedingungen vollends unterstützen.

bluechip „Made in Germany“ vereinheitlicht mit seinem Lösungsportfolio rund um die Eigenmarke bluechip die Bereiche Server, Desktop und Mobile. Die indirekte Vertriebsstruktur über den

Fachhandel und Systemhäuser stellt eine verlässliche Ausrichtung für jeden einzelnen Partner dar. Das eigene bluechip Cloud-portal bietet Lösungskonzepte für vielfältige Anforderungen aus dem täglichen Geschäft. Die einfache und schnelle Serviceabwicklung sowie auch Servicehilfestellung in komplexen Fragestellungen ist eine wichtige Komponente in der Zusammenarbeit mit unseren Partnern.

Individuelle Projektunterstützung und auch gemeinsame Projektierungen zeigen die hohe Flexibilität der bluechip Computer AG. Eine schnelle und maßgeschneiderte Umsetzung von Partneranforderungen sind durch einen erweiterten und individuellen Testumfang im Produktionsprozess im tiefgreifenden Qualitätsmanagement fest verankert. Die ISO-Zertifizierung 9001 und auch 14001 ist bei der bluechip Computer AG gelebte Praxis.

UNSERE PARTNER



KONTAKT

bluechip Computer AG

Geschwister-Scholl-Str. 11a
D-04610 Meuselwitz

Telefon 03448 755 0

Fax 03448 755 105

E-Mail info@bluechip.de

Web www.bluechip.de
www.bluechip.cloud



Georg Klauser
CEO/Geschäftsführer,
Boston Server & Storage
Solutions DACH

Andreas Hansen
COO, Boston Server &
Storage Solutions DACH



UNSER ZIEL IST, ...

... kundenindividuelle IT-Lösungen mit höchster Qualität und durch technologische Innovationen zu entwickeln und das mit langfristigen sowie vertrauensvollen Partnerschaften.

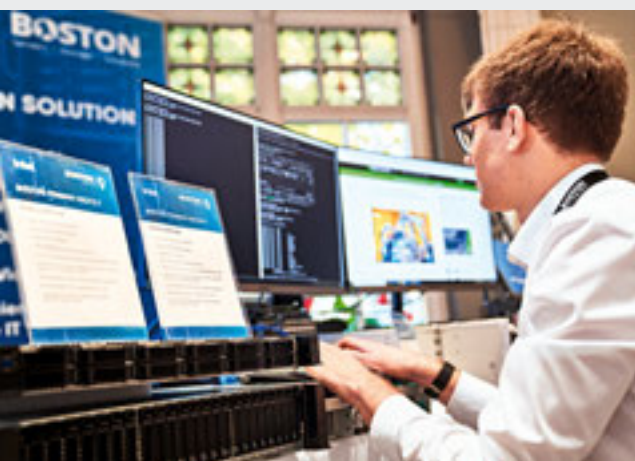


Im April 2010 wurde Boston (Sitz bei München) innerhalb der Boston-Gruppe gegründet. Ein weiterer Meilenstein war der Zusammenschluss mit der französischen 2CRSi-Gruppe im Jahr 2019, ein Server-Hersteller mit Zentrale in Straßburg, der an der Pariser Börse Euronext notiert ist. Boston als etablierter Hersteller und Technologietreiber steht für die Entwicklung sowie die Kreation von innovativen, energieeffizienten und ressourcensparenden Enterprise IT-Lösungen. Durch die unternehmensweite Agilität und kontinuierliche Weiterentwicklung ist die Boston-Gruppe innerhalb der letzten 30 Jahre stark gewachsen.

IPU (Intelligent Processor Unit) für hochperformante und parallele KI-Berechnungen sowie mit Scale Computing: IT-Infrastruktur so einfach wie ein Smartphone – HCI für KMU, Mittelstand und Edge Computing. Ende 2021 wurde eine Microsoft OEM-Ver Vereinbarung für Windows Server geschlossen.

2022 werden wir auf den Grundpfeilern, die wir in 2021 entwickelt haben, aufbauen und sie weiter ausbauen. Wir planen den Start für unsere Boston Trainings-Akademie gemeinsam mit NVIDIA, um Kunden und Partner im Bereich Künstliche Intelligenz und Machine Learning zu schulen und an neue Technologielösungen heranzuführen. Hierzu bieten wir bereits die notwendige DLi Instructur-Qualifizierung an. Auf der anderen Seite liegen uns Themen wie IT-Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und Klimaneutralität sehr am Herzen. Auch hier wird es bei Boston sowie mit der 2CRSi-Gruppe zusammen weitere Ergänzungen und Entwicklungen innerhalb des Portfolios geben, von denen unsere Partner profitieren werden.

Als langjähriger Partner von Supermicro® bietet Boston maßgefertigte IT-Lösungen an. Unsere NVIDIA-Partnerschaft konnten wir zum Elite Partner mit Schwerpunkt KI/ML aufbauen und Intel Data Center-Systeme wurden zur flexiblen Portfolioabrundung ergänzt. Getreu dem Motto „First to market“ schlossen wir innovative Partnerschaften mit Graphcore



Show-Highlight am Boston TID 2021:
Live-Demo mit KI-Simulationen und
-Berechnungen.

Boston Fenway Server 42E224.2 mit 8x NVIDIA GPUs mit höchster Performance sowie optimalen KI- & ML-Berechnungen.



Bei uns stehen langfristige partnerschaftliche Beziehungen, aber auch Qualität und Innovation im Mittelpunkt unseres Handelns. Der Servicegedanke ist dabei nicht nur ein Gedanke, sondern im Paket inklusive. Dies äußert sich in unseren maßgeschneiderten, kundenspezifischen IT-Lösungen, die wir für den jeweiligen Bedarf entwickeln und die auf Wunsch individuell gebranded und designt werden.

Dies runden wir mit einer zuverlässigen, begleitenden und kompetenten Beratung und Consulting-Dienstleistung sowie einem eigenen Engineering für individuelle Kundenlösungen ab. Der schnelle und einfache Zugang zu

unserem Boston-Expertenteam ist für uns hierbei das A & O für eine vertrauensvolle Partnerschaft. Abgerundet wird dies mit unserem internationalen und lokalen Logistikkonzept, dem weltweiten Technologie-Partnernetzwerk sowie unserer global agierenden Firmengruppe, die mittlerweile bereits sechs eigene Produktionsstätten besitzt. Boston kann daher von sich mit Stolz behaupten, dass wir „global aktiv und doch ein lokaler Partner“ sind, der mit 30-jähriger Unternehmensexpertise für jeden Kundenwunsch die passende Lösung bereithält. Denn für uns zählt Ihre Zufriedenheit – ob Stückzahl 1 oder 1000+.

UNSERE PARTNER



KONTAKT

Boston Server & Storage Solutions GmbH

Kapellenstraße 11
D-85622 Feldkirchen

Telefon +49 (0) 89 9090199-3
Fax +49 (0) 89 9090199-59

E-Mail info@boston-it.de
Web www.boston-it.de



Thomas Pavel
Director Sales EMEA



Dirk Severin
Partner Manager
EMEA Storage



Dominik Mutterer
Sales Manager EMEA Storage



Broadcom Inc. ist ein globaler Technologieführer, der eine große Bandbreite an Hard- und Softwarelösungen für die Halbleiterindustrie und für Infrastrukturen entwickelt, herstellt und vertreibt. Das branchenführende Produktportfolio von Broadcom wird in Märkten wie Rechenzentren, Netzwerken, Software-, Breitband-, Funk-, Speicher- und Industrielösungen eingesetzt. Die Produkte des Unternehmens umfassen u. a. Software für Rechenzentren, Netzwerke und Speicheranwendungen sowie für Unternehmen und Großrechner. Die Software dient hauptsächlich der Automatisierung, Überwachung und Sicherheit, z. B. bei Smartphone-Komponenten, der Telekommunikation und der Automatisierung von Fabriken.

2021 war für jeden eine besondere Herausforderung.

Die globale Pandemie, die neben den schrecklichen humanen Auswirkungen auch in ihrer Folge für eine Menge Branchen wirtschaftliche Schwierigkeiten mit langen Lieferzeiten, Produktknappheit und nicht zuletzt auch Preiserhöhungen mit sich brachte, stellte uns vor ein herausforderndes Jahr. Wir konnten das Jahr 2021, trotz aller widrigen Umstände, mit hervorragenden Ergebnissen abschließen. Unser Erfolg ist primär der engen Beziehung zu unseren loyalen Partnern und Kunden zu verdanken, die uns exzellent durch die Krise begleitet haben.

Durch proaktive Kommunikation und Planung auch mit unserem Distributionspartner Tech Data gelang es uns, eine sehr gute Verfügbarkeit unserer Produkte aufrechtzuerhalten.

An aller erster Stelle steht für uns weiterhin die Gesundheit der Mitarbeiter unserer Kunden und Partner. Gemeinsam wollen wir an die guten Erfolge von 2021 anschließen. Hierzu setzen wir auf unser Ethernet-Netzwerk-karten-Portfolio sowie auf unsere neueste Generation von HBA und Raid-Controller mit Tri-Mode-Anschlussmöglichkeiten. Dabei spielt die Verfügbarkeit der Produkte sicherlich die größte Rolle. Zusammen mit unserem Distributionspartner Tech Data werden wir weiterhin für eine gute Verfügbarkeit unserer Produkte sorgen.

Broadcom verfügt über das branchenweit umfangreichste Portfolio

an höchst zuverlässigen Server-speicher-Produkten, die eine optimale Konnektivität und Leistung sowie einen hervorragenden Schutz bei kritischen Anwendungen bieten. Unsere SATA- und SAS-RAID-Steuerungen sowie unsere Host-Bus-Adapter sind in den meisten der weltweiten Storage-Server-Plattformen verbaut. Unser Produktportfolio beinhaltet des Weiteren SAS-I/O-Steuerungen, ROC ICs und SAS-Expander ICs für eine hohe Leistung, eine gute Skalierbarkeit und optimale Zuverlässigkeit.



Broadcom verfügt über das branchenweit umfangreichste Portfolio an höchst zuverlässigen Server-Storage-Produkten.

UNSER ZIEL IST ...

... das breiteste Angebot an hoch zuverlässigen Server-Storage-Produkten.

Broadcom Storage-Portfolio RAID-Controller

Die breite Palette von MegaRAID®-Controllerkarten von Broadcom eignet sich für praktisch alle DAS-Umgebungen (Direct Attached Storage) – SATA oder SAS, NVMe (PCIe), Festplattenlaufwerke (HDDs) oder Solid-State-Laufwerke (SSDs), serverbasierte Speicher oder externe direkt angeschlossene JBODs und Speichergehäuse. MegaRAID®-Controllerkarten verfügen über:

- Zuverlässigen, vertrauenswürdigen RAID-Datenschutz für kritische Anwendungen
- Leistung zur Unterstützung der anspruchsvollsten Server-Storage-Workloads und Solid-State-Laufwerke
- Flexibilität in Architektur und Bereitstellung mit internen und externen Konnektivitätsoptionen
- Umfassende Interoperabilität mit Server- und Speicherinfrastruktur zur vereinfachten Integration
- Zusätzliche Sicherheit und Leistung durch optionale Funktionen wie Flash-Cache-Schutz

und selbstverschlüsselndes Laufwerksmanagement

Network Adapter

Die NetXtreme®-E Series Performance Network Interface Cards (NICs) und NetXtreme®-S Series Smart NICs von Broadcom sind ideal geeignet, um die Leistungs- und Serviceanforderungen an eine hohe Durchsatzleistung und verbesserte Betriebsabläufe in massiv skalierten Rechenzentrumsnetzwerken zu erfüllen. Die NetXtreme Standard PCIe Add-in Card sowie den OCP Form-Factor-Adapter gibt es in zahlreichen Konfigurationen von 1 bis 200 GB. Sie unterstützen sowohl optische als auch Kupfer-Anschlusslösungen.

Fibre Channel HBAs

Emulex 32 GB/16 GB/8 GB Fibre Channel HBAs von Broadcom sorgen für eine ultimative Leistung, Skalierbarkeit, Zuverlässigkeit, Verwaltung und Diagnose von Flash-Speicher-Arrays, HDD-Arrays und unternehmenskritischen Anwendungen mit geringer Latenz.

UNSER PARTNER

Tech Data®



KONTAKT

Broadcom Inc.

Charles-de-Gaulle-Straße 2
D-81737 München

E-Mail emea.storage@broadcom.com

Web www.broadcom.com

brother at your side



Jörg Liebel
Verkaufsleiter
Channel Süd/Österreich



Frank Lingner
Verkaufsleiter
Channel Mitte



Christian Weber
Verkaufsleiter
Channel Nord/Vertical

brother **interaktiv**
... mehr als ein Punkteprogramm

Das Punkte-Programm: Brother interaktiv!

Vor mehr als 3 Jahren haben wir unser Punkteprogramm „brother interaktiv“ ins Leben gerufen. Von unseren Handelspartnern erhielten wir seit dem viel positives Feedback und unsere Fachhändler belohnen sich und vor allem ihre Vertriebsmitarbeiter zusätzlich für gute Zusammenarbeit und erfolgreichen Vertrieb.

Nach dem Motto „Durchstarten. Punkte sammeln. Prämien sichern“ laden wir Geschäftsführer und deren Vertriebsmitarbeiter ganz

Konditionen mit der größtmöglichen Nutzerfreundlichkeit. Durch den Kauf bestimmter Geräte oder der Teilnahme an Maßnahmen im System können wertvolle Punkte gesammelt werden, welche dann nach Belieben für tolle Sachprämien und eine große Auswahl an Gutscheinen eingelöst werden können.

Punkte sammeln – so einfach geht's

Die Punktegutschriften erfolgen automatisch ohne zusätzlichen Aufwand für den Nutzer und der Händler (Teilnehmer Plus Account) hat die Möglichkeit, die produktbezogenen Punkte mit einem Klick an seine angemeldeten Mitarbeiter (Teilnehmer Basic Account) weiterzugeben. Für die Punkteweitergabe an das Team bekommt der Händler zusätzlich 10% der Punkte als „Teampunkte“ gutgeschrieben.

Die Punkte für Maßnahmen (zum Beispiel die Teilnahme an Schulungen oder Webinaren etc.) bekommt jeder Teilnehmer (Teilnehmer Plus und Teilnehmer Basic) direkt auf seinem Punktekonto gutgeschrieben.

So machen Sie mit

Sie möchten am Punkteprogramm Brother Interaktiv teilnehmen? Sprechen Sie hierzu einfach Ihren zuständigen Account Manager an. Wir wünschen Ihnen schon jetzt viel Spaß mit dem Programm und viel Freude an Ihren Prämien.

herzlich zur Teilnahme ein. Vom Konzept her funktioniert unser Programm ähnlich wie geläufige Prämienprogramme, es vereint dabei aber deutlich attraktivere



UNSER ZIEL IST, ...

... Unser Ziel ist, unsere Fachhändler und insbesondere Ihre Vertriebsmitarbeiter für die gute Zusammenarbeit zu belohnen und zusätzliche Motivation zu schaffen. Brother Interaktiv ist aber mehr als nur ein Punkteprogramm, das Vertriebsmitarbeiter für ihre Leistung belohnt, es ist eine Plattform für den interaktiven Austausch zwischen Hersteller und Händler.

Sascha Bick

Vertriebsleiter Fachhandel, Detail & Distribution



AUTORISIERTE DISTRIBUTOREN



api_π

despec
deutschland

INGRAM MICRO

KOMSA
DIE BESSERE VERBINDUNG

Siewert & Kau
Distribution-live

SYSTEM

TechData

WORTMANN AG
IT. MADE IN GERMANY.

VALUE ADD DISTRIBUTION

BlueStar
Your Solutions Distributor

INGRAM MICRO

WEITERE BEZUGSQUELLEN

**ALDIS
VTDI2**

COS

herweck

MICHAEL
TELECOM AG

printec
added value for resellers

KONTAKT

Brother International GmbH
Konrad-Adenauer-Allee 1-11
D-61118 Bad Vilbel
Telefon 06101 805-0
E-Mail punkteprogramm@brother.de
Web www.brother.de



Jürgen Venhorst
Sales Director DACH

datto

Datto ist weltweiter Marktführer für cloudbasierte Software und Security-Lösungen, die speziell für die Dienstleistungen von Managed Service Providern (MSPs) entwickelt werden. Wir sind überzeugt davon, dass die Möglichkeiten für KMU grenzenlos sind, wenn sie über die richtige Technologie verfügen. Die Lösungen von Datto in den Bereichen Unified Continuity, Business Management und Networking stärken die Cyber-Resilienz und steigern die Effizienz sowie das Wachstum für die MSPs. Datto unterstützt mit seinen Lösungen, die über eine integrierte Plattform bereitgestellt werden, seine MSP-Partner bei der Betreuung von über einer Million Unternehmen weltweit.

Was war 2021 für Sie besonders wichtig?

„2021 war ein richtungsweisendes Jahr für Datto. Im Zuge der Pandemie haben sich die Bedrohungslage und die Cyberrisiken für die MSPs und ihre Kunden weiter verschärft. Vor diesem Hintergrund haben wir unseren Fokus noch stärker auf Security und Cyber-Resilienz gerichtet und unser Portfolio konsequent weiter ausgebaut. Mit Datto Saas Defense und Datto Continuity für Microsoft Azure bieten wir unseren Partnern innovative neue Lösungen für die erste und für die letzte Verteidigungslinie im Kampf gegen Cyberkriminalität. In der DACH-Region haben wir

unser Team weiter vergrößert und unsere Strukturen ausgebaut, um unsere MSP-Partner in der Region noch besser zu unterstützen.“

Was wird 2022 für Sie besonders wichtig?

„Die großen Trends Cyber-Security sowie die Cloud-Migration der Unternehmen werden sich als Folge der Digitalisierung fortsetzen und weiter beschleunigen. Damit steigen die Anforderungen der Kunden an die MSPs sowie die Komplexität der Technologien kontinuierlich an. Entsprechend werden wir weiter in den Ausbau unserer Technologien und Services investieren, um an der Spitze des technologischen Fortschritts zu bleiben und um der beste Herstellerpartner für die MSPs zu sein.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Stärkung unserer eigenen Cyber-Resilienz zum Schutz der MSPs und ihrer Endkunden, da die Cyberrisiken für die gesamte MSP-Branche und die Lösungen, die sie einsetzen, ebenfalls weiter zunehmen werden.

In der DACH-Region werden wir unsere Strategie weiter anpassen, um der Marktdynamik noch besser gerecht zu werden und die Wachstumschancen für die MSP-Community in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu beschleunigen.“

Warum sollen Partner/Kunden mit Ihnen zusammenarbeiten?

„Alles, was wir bei Datto tun, ist kompromisslos auf die Bedürf-



Tim Weller, CEO von Datto, auf der diesjährigen DattoCon NOW



IT-Dienstleister erhalten von Datto Tools und Lösungen, die sie für erfolgreiche Managed Services benötigen.

UNSER ZIEL IST, ...

... partnerschaftlich die besten Lösungen aus einer Hand zu bieten, die kompromisslos auf den Erfolg und auf die Sicherheit von Managed Services Providern ausgelegt sind, damit sie die Digitalisierung vorantreiben und die Cyber-Resilienz ihrer Kunden stärken können.

nisse der MSP-Community ausgerichtet. Jede Technologie, jeder Service, all unsere Entwicklungen und Prozesse folgen dem Motto „MSP first“. Denn nur wenn unsere MSP-Partner erfolgreich sind, können wir erfolgreich sein. Mit dieser Unternehmensphilosophie ist ein Portfolio aus Lösungen und Services entstanden, das einzigartig und vollständig integriert ist. Mit uns als Technologiepartner an der Seite erhalten MSPs alles

aus einer Hand, mit dem sie die zunehmende Komplexität reduzieren, nachhaltigen Geschäftserfolg sichern und die Cyber-Resilienz stärken können. Wir bieten unseren Partnern viel mehr als nur Produkte, wir bieten ihnen ein vollständiges Ökosystem, auf das sie sich vollständig verlassen können und das sie dabei unterstützt, dem Wettbewerb immer einen Schritt voraus zu sein.“

STATEMENT

„Die Managed Services Provider in der DACH-Region haben zur weltweiten MSP-Community aufgeschlossen. Sicherheit und Cloud-Migration sind auch in Deutschland, Österreich und der Schweiz die großen KMU-Themen und die MSPs haben hervorragende Möglichkeiten, ihre Kunden angesichts der damit verbundenen Herausforderungen optimal zu unterstützen.

Datto bietet das MSP-fokussierteste Lösungsportfolio der Branche. Angesichts der technologischen Komplexität, mit denen ihre Kunden konfrontiert sind, ist das ein ganz entscheidender Vorteil für die MSPs. Der Geschäftserfolg von heute und morgen hängt davon ab, wie resilient und wie sicher die Unternehmen sind und welchen Weg in die Cloud sie nutzen.

Mit Datto als Partner können sich die MSPs darauf verlassen, ihren Kunden stets die beste Beratung und Unterstützung bieten zu können.“

Jürgen Venhorst,
Sales Director DACH



Die Lösungen von Datto sind speziell für MSPs entwickelt.

KONTAKT

Datto GmbH

Neuturmstraße 5
D-80331 München

Telefon +49 (0) 89 3803 6700

E-Mail EMEApartners@datto.com

Web www.datto.com/de



Amanda Chen
Managing Director CEO



Marian Häke
Product Manager



Damian Nöthe
Operation
Manager



Karsten Kunert
Marketing & PR



DIGITAL DATA

Communications

UNSER ZIEL IST, ...

... ganzheitliche Lösungen mit
erstklassigem Support &
After Sales zu kombinieren.



Seit über 30 Jahren bereichern wir die digitale Welt mit hochwertigen Netzwerk-Komponenten und stylischem Zubehör. Unsere Marken LevelOne, equip und Conceptronic stellen in großen und kleinen Unternehmen sowie im Home-Office mit langlebigen und leistungsstarken Lösungen digitale Infrastrukturen bereit. Digital Data versteht sich als Lösungsanbieter und stellt Komplettlösungen für die individuellen Bedürfnisse seiner Kunden zur Verfügung.

LevelOne fokussiert sich dabei auf die Bereiche Managed (W)LAN, IP-Überwachung, PoE und Digital Signage.

equip bildet die Schnittstelle zur Vernetzung und Elektrotechnik mit qualitativ hochwertigen, ISO-zertifizierten Kabeln und ergonomischen Büroausstattungen.

Unter dem Label **Conceptronic** bieten wir stilvolles Zubehör und fortschrittliche Systeme für das digitale Leben unterwegs und daheim – sowie für das Arbeiten im Small Office/Home-Office. Wir sind stolz auf die engen Beziehungen zu unseren Partnern und Kunden und freuen uns über die

daraus resultierende Treue und Zufriedenheit.

Frau Chen, welche Erkenntnisse nehmen Sie aus der Corona-Zeit mit ins neue Jahr?

Die Pandemie hat uns einmal mehr gezeigt, wie wichtig es im Geschäftsleben ist, schnelle Entscheidungen zu treffen. Unternehmen, die flexibel agieren und Änderungen gegenüber aufgeschlossen sind, haben seit COVID-19 einen noch größeren Vorteil. Die Arbeitswelt hat sich eklatant geändert und Mitarbeiter und Partner mussten sich an eine neue „Work-Life-Balance“ gewöhnen. Aber nicht alles ist negativ, denn durch die neuen Lebensumstände der Menschen haben sich auch viele neue Geschäftsmöglichkeiten aufgetan. Das betrifft nicht nur den gestiegenen Bedarf an Home-Office-Infrastruktur, sondern die ganze Spannbreite moderner IT für Unternehmen genauso wie für Privathaushalte.

Worauf mussten Sie in diesem Jahr verzichten und haben es gar nicht vermisst?

Ganz klar Geschäftsreisen. Ich hätte mir diese Antwort vor zwei



Jahren noch nicht vorstellen können, aber mir ist immer klarer geworden, wieviel Energie mich das ständige Unterwegssein gekostet hat. Mit Energie meine ich natürlich auch den ökologischen Aspekt in Form von Ressourcen, die ich mit dem Auto und dem Flugzeug verbraucht habe. Genauso wichtig sind die persönliche Kraft und Energie, die das häufige Reisen kostet und die ich dieses Jahr in angenehme Tätigkeiten investiert habe. Damit fühle ich mich so gut, dass ich dieses Verhalten auch zukünftig beibehalten werde.

Wie haben Sie dieses Jahr Ihr Team motiviert?

Das Wichtigste war bestimmt, dass wir es als Unternehmen immer wieder geschafft haben, positive Ziele zu setzen. Die Motivation unseres Teams und auch unserer Partner war so zu jedem Zeitpunkt hoch. Dazu kommt, dass wir im Sommer neue Geschäftsräume bezogen haben, in denen sich alle Kollegen persönlich verwirklichen konnten. Letztlich hat wahrscheinlich auch die Wertschätzung, die wir einander entgegengebracht haben, eine große Rolle gespielt. Das waren manchmal Kleinigkeiten, wie Kuchen für alle, aber auch Incentives wie der gemeinsame Besuch eines Champions-League-Spiels.

Welche Person hat Sie dieses Jahr besonders überrascht?

Neben MacKenzie Scott, der Ex-Frau von Amazon Gründer

Jeff Bezos, war das Elon Musk. Zu sehen, wie er an seine Ideen glaubt und diese umsetzt, ist eine wichtige Lektion für alle Unternehmer und Unternehmerinnen.

Wie generieren Sie Mehrwerte für Kunden?

Die Mehrwerte für Kunden lassen sich in zwei Ebenen eingliedern: Wirtschaftlich formuliert, ist der größte Mehrwert in nackten Zahlen abzulesen. Je besser das gemeinsame Geschäft läuft, desto „mehr Wert“ ist eine Geschäftsbeziehung. Um dies zu erreichen, bedarf es allerdings struktureller und persönlicher Strukturen, die wir als DDC beispielsweise durch den Relaunch unseres Partnerprogrammes aufgesetzt haben.

Damit all diese Räder ineinandergreifen können, sind darüber hinaus persönlicher Kontakt, Vertrauen und auch immer wieder frische Ideen unabdingbar.

Was halten Sie von der zunehmenden Virtualisierung und Flexibilisierung des Arbeitslebens?

Ich sehe diese Entwicklungen sehr positiv. Die Mitarbeiter sind durch die neuen Rahmenfaktoren in der Pflicht, eigenverantwortlicher zu arbeiten und zu handeln. Das gibt ihnen die Möglichkeit zu lernen und proaktiver und unabhängiger zu arbeiten. Wo vorher teilweise noch Arbeitsstunden gestanden haben, steht jetzt das Ergebnis im Vordergrund.

UNSERE PARTNER



WORTMANN AG

KONTAKT

Digital Data
Communications GmbH

Im Defdahl 10 F
D-44141 Dortmund

Telefon 0231 9075-0
Fax 0231 9075-181

E-Mail info@digital-data.de
Web www.digital-data.de



Adrian Hanslik
Head of Sales Germany –
IT Channel



Powering Business Worldwide

Flugzeuge, Krankenhäuser, Pro-
duktionsstätten, Rechenzentren
oder das komplette Stromnetz,
das sind nur einige Dinge, auf
die die Menschen täglich an-

effizienter, sicherer und nach-
haltiger sind. Eaton folgt der
Maxime, technologische Inno-
vation dazu zu nutzen, Produkte
der nächsten Generation zu

entwickeln, die spezifische
Kundenanforderungen er-
füllen und so einen „nach-
haltigen“ Erfolg zu erzielen.

**Besonders wichtig war uns
dieses Jahr,** den hohen Er-
wartungen unserer Partner
in der sehr herausfordern-
den Situation mit extremen
Auswirkungen auf Verfüg-
barkeit und persönlichen
Support gerecht zu werden
und dieses Level kontinuier-
lich aufrechtzuerhalten.
In Zeiten der Digitalisierung
ist eine stabile Energiever-
sorgung die Voraussetzung
für eine digitale und ver-
netzte Welt. Ein Leben ohne
Strom ist undenkbar: kein
WLAN, keine verfügbaren
Netzwerke, keine Clouds,
keine smarten Geräte. Umso
wichtiger ist es, Netzwerke
und IT-Infrastrukturen
abzusichern, um auch bei

Stromausfällen die Geschäfts-
kontinuität zu wahren und Da-
tenverluste zu verhindern. Bei
der Erreichung unserer Ziele
haben wir vor allem auf eines



Eaton – 5 starke Mehrwerte für Reseller

gewiesen sind. Eaton setzt sich
dafür ein, die Lebensqualität
und die Umwelt mit Energie-
management-Technologien zu
verbessern, die zuverlässiger,

UNSER ZIEL IST, ...

... gemeinsam mit unseren Partnern weiter zu wachsen und die Stromversorgung von morgen aufrechtzuerhalten.

gesetzt, das Vertrauen und die hervorragende Zusammenarbeit unserer Distributions- und Resellerpartner.

In 2022 wird es für uns oberste Priorität haben, die in den letzten Jahren und speziell im Jahr 2021 gezeigte Performance und Entwicklung zu bestätigen und kontinuierlich auszubauen. Wir wollen weiterhin auf die gute Zusammenarbeit mit unseren Partnern setzen, die Geschäftsbeziehungen weiter festigen und neue und spannende Projekte gemeinsam meistern.

Eaton möchte sich noch mehr als einer der wichtigsten Anbieter von USV-Lösungen etablieren und so noch mehr Kunden von seiner Leistungsfähigkeit überzeugen: Gemeinsam zum Erfolg – mit unseren Partnern! Channel ist!

Die Partner stehen bei Eaton im Fokus – und das schon seit vielen Jahren. Uns ist es wichtig, die Partnerschaften zu unseren Power Advantage-Partnern

kontinuierlich auszubauen und neue Partner hinzuzugewinnen. „In einem dynamischen und wettbewerbsintensiven Umfeld wissen wir, dass die Investition in unser Partnernetzwerk der beste Weg ist, um unseren Kunden und Partnern eine hohe Rendite zu liefern“, sagt Adrian Hanslik, Head of Sales Germany – IT Channel.



UNSERE PARTNER



KONTAKT

Eaton Electric GmbH

Hain-Moeller-Straße 7-11
D-53115 Bonn

Telefon 0228-602 5600

Fax 0228-602 5601

E-Mail InfoGermany@Eaton.com

Web www.eaton.com/de



Peter Neumeier
Channel Sales Director
DACH

Holger Suhl
Country Manager
DACH

UNSERE DISTRIBUTIONEN



WORTMANN AG
IT. MADE IN GERMANY.



Als europäischer Hersteller mit mehr als 30 Jahren Erfahrung bietet ESET ein breites Portfolio an Sicherheitslösungen für jede Unternehmensgröße. Wir schützen betriebssystemübergreifend sämtliche Endpoints und Server mit einer vielfach ausgezeichneten mehrschichtigen Technologie, unterstützen Ihren Datenschutz mit Hilfe von zFA und zertifizierten Verschlüsselungsprodukten oder halten Ihr Netzwerk mit Hilfe von Cloud-Sandboxing frei von Zero-Day-Bedrohungen. Unsere Endpoint Detection and Response-Lösungen und Frühwarnsysteme wie Threat Intelligence Services ergänzen das Angebot im Hinblick auf gezielte Cyberkriminalität, APTs und Forensik. Dabei setzt ESET nicht nur allein auf Next-Gen-Technologien wie KI oder Machine Learning, sondern kombiniert Erkenntnisse aus dem eigenen Reputationssystem „LiveGrid“ mit Machine Learning und menschlicher Expertise, um bestmöglichen Schutz zu gewährleisten.

Die Aktualisierung des Partnerprogramms steht in 2022 ganz oben auf der Agenda. Der deutlichen Verschiebung – gerade im SMB Segment – vom traditionellen Lizenzgeschäft auf ein Managed Services Provider-Modell, kurz MSP, tragen wir damit Rechnung. Eine eigene Umfrage bestätigte im Vorjahr, dass von den 300 befragten Endkunden (zwischen 50 und 1000 Mitarbeiter) 79 Prozent bereits mit einem MSP zusammenarbeiten oder dies in den kommenden zwei bis fünf Jahren planen. Deshalb haben wir unser Partnerprogramm zum

1.1.2022 um diesen wichtigen Geschäftsbereich ergänzt. Somit ist es für die ständig wachsende Zahl unserer ESET-Partner möglich, ergänzend zu ihrem regulären Partnerstatus auch einen MSP-Status zu erwerben.

Eine Anpassung im Bereich Business-to-Consumer wird unser Partnerprogramm für B2C-Partner abrunden. Wir führen eine separate B2C-Partnerstufe mit einer einheitlichen Marge von 25 Prozent auf alle Heimanwenderprodukte ein. Diese Marge wird nicht mehr an den Partnerstatus und der damit verbundenen B2B-Zertifizierung gekoppelt sein. Ergänzend dazu erarbeiten wir eine auf das Heimanwendersegment zugeschnittene Zertifizierung. Kurzum: Damit bieten wir nun ein passendes Partnerprogramm für alle unsere Partner, egal ob im Bereich Heimanwender, Firmenkunden oder für Managed Service Provider.

Mit ESET PROTECT bietet ESET die vermutlich fortschrittlichsten Security-Bundles für Unternehmen, die das moderne Zero Trust Security-Modell in ihren Organisationen implementieren möchten. Die fünf Zusammenstellungen ESET PROTECT Entry, Advanced, Complete, Enterprise und Mail Plus bieten optimalen Schutz vor den aktuellen und kommenden Gefahren der digitalen Welt. Anwender haben dabei die Wahl zwischen Cloud-basierten und On-Premises-Versionen. Die Bundles eignen sich für alle Unternehmensgrößen: vom Homeoffice bis zum Großkonzern. Sie beinhalten jeweils die gleichnamige Management-

„2022 steht im Zeichen unseres umfassenden Partnerprogramms und der ESET PROTECT Lösungen auf Basis des Zero-Trust-Sicherheitsmodells. Damit werden wir neue Standards in puncto Security setzen.“

Holger Suhl, Country Manager DACH

Konsole sowie Endpoint Protection, zentrales Remote-Management und erweiterten Multi-Layer-Schutz. Hinzu kommen dann – je nach Variante – weitere Security-Produkte sowie optional professionelle Premium Support- und Security-Services. Im dazu ergänzenden Bereich „Endpoint Detection and Response“ wird ESET seine neue Lösungen ESET Inspect und ESET Inspect Cloud vorstellen. Beide Innovationen dienen zur Vorbeugung, Erkennung und Behebung von Sicherheitsvorfällen.

ESET Cloud Office Security sichert das hybride Arbeiten in 2022 noch besser ab. Die eigenständige Software-as-a-Service-Lösung bietet eine zusätzliche Schutzebene für Microsoft 365 Cloud-E-Mail und -Speicher. Sie sorgt durch den automatischen Schutz der Benutzer-Postfächer für ein beruhigendes Gefühl bei allen Teammitglie-

dern. Der Anti-Malware-Schutz reagiert auf alle Dateiänderungen in OneDrive und SharePoint, was das Risiko der Verbreitung von Malware auf andere Geräte minimiert.

ESET Cloud Office Security setzt auf den prämierten Mix aus Anti-Malware-Scanning, Anti-Phishing und Spam-Filterung. Das Hauptaugenmerk liegt auf dem Scannen von E-Mails, Anhängen sowie freigegebenen und gespeicherten Dateien in OneDrive, SharePoint oder Microsoft Teams. Das neu integrierte ESET LiveGuard Advanced ermöglicht auch in der Cloud ein modernes Security Sandboxing. Verdächtige Dateien oder E-Mail-Anhänge werden in einer isolierten Umgebung ausgeführt, das Verhalten beobachtet und einer eingehenden Analyse unterzogen. So haben selbst neuartige Gefahren und Ransomware keine Chance.

UNSERE AUSZEICHNUNGEN



KONTAKT

ESET Deutschland GmbH

Spitzweidenweg 32
D-07743 Jena

Telefon 03641 3114 – 100
Fax 03641 3114 – 99

E-Mail info@eset.de
Web www.eset.de



Rupert Lehner

Head of Central and Eastern Europe, Products Europe and Managing Director Germany bei Fujitsu

Santosh Wadwa

Head of Product Channel Sales Central Europe bei Fujitsu

Wir bei Fujitsu unterstützen als führender IT-Komplettanbieter

unsere Kunden und Partner bei allen Aspekten der digitalen Transformation. Dafür kombinieren wir IT-Dienstleistungen und Produkte mit zukunftsweisenden digitalen Technologien – wie Künstlicher Intelligenz (KI),

dem Internet der Dinge (IoT), Blockchain, Analytics, Digital Annealing sowie Cloud- und Sicherheitslösungen – und schaffen zusammen mit unseren Kunden und Partnern neue Werte. Dabei können wir auf über 80 Jahre Erfahrung zurückgreifen. Fujitsu Produkte und Services können passgenau auf die individuellen Bedürfnisse angepasst werden – von der Konzeption bis hin zur Implementierung, dem Betrieb und der Orchestrierung von digitalen Ökosystemen.

Wir sind der starke und loyale Hersteller

an der Seite unserer

Channel-Partner – mit verlässlichen, technologisch führenden Produkten und Lösungen.

Darüber hinaus sind wir auch in diesen herausfordernden Zeiten der verlässliche Hersteller an der Seite unserer Partner. Wir helfen mit Finanzierungsangeboten, attraktiven Verkaufsmodellen, Projektpreisen – auch bei Kleinstangeboten – und vielem mehr, damit unsere Partner gemeinsam mit uns erfolgreich sind. Wir haben moderne, nachhaltige Arbeitsplatzkonzepte entwickelt, investieren in effiziente Datacenter-Technologien, treiben zukunftsorientierte Lösungen wie Künstliche Intelligenz, Digital Annealing, Blockchain – um nur einige wenige zu nennen.

2022 wird weiterhin der Mensch im Mittelpunkt unseres Tuns stehen.

Die Nähe zu unseren Partnern und Kunden ist eines der wichtigsten Kernelemente unseres Erfolges. Deshalb haben wir auch eine außergewöhnlich große und auf dem Markt einzigartig starke Vertriebsmannschaft, die es ermöglicht, dass jeder Kunde und Partner seinen persönlichen Ansprechpartner hat. So haben wir stets die Bedürfnisse und Herausforderungen unserer Kunden im Blick.

Der Channel ist die wichtigste Säule unseres Produkt- und Lösungsgeschäftes – auch in 2022. Gemeinsam mit unseren Partnern ist es unser Ziel, auch weiterhin ein starkes und technologisch führendes Produkt- und Lösungsgeschäft auszubauen.



UNSER ZIEL IST, ...

... eine nachhaltige und lebenswerte Welt zu kreieren, indem wir durch digitale Innovationen soziale Herausforderungen lösen.

Wir leben ein starkes, verlässliches Wertesystem

Mit über 10.000 Channel-Partnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz verfügen wir bei Fujitsu über eines der leistungsstärksten Partnernetzwerke und sind damit DER Channel-Hersteller der Branche. Wir investieren kontinuierlich in das Channel-Modell und unser SELECT-Partnerprogramm. So bauen wir unsere Prozesse aus, damit Partner mit uns so einfach, effizient und gewinnbringend wie möglich zusammenarbeiten können. Wir

etablieren attraktive Verkaufsmodelle, Programme und Finanzierungsangebote, damit der Partner seine Liquidität sichern kann. Trotz aller Automatisierung, ist der persönliche Kontakt bei der Zusammenarbeit essenziell. Wir setzen auf Nachhaltigkeit und sehen Corporate Responsible Business als Basis unseres täglichen Miteinanders. Dabei setzen wir – ganz nach unserem Motto „Im Herzen ein Samurai“ – auf ein starkes und verlässliches Wertesystem, das wir täglich leben.



Das ultra-mobile FUJITSU LIFEBOOK U9311X ist um 360 Grad faltbar und das weltweit leichteste Convertible Notebook.

UNSERE PARTNER



IT einfach erfolgreich

Siewert & Kau

Distribution – live

KONTAKT

Fujitsu Technology Solutions GmbH

Mies-van-der-Rohe-Straße 8
D-80807 München

Telefon 00 800/372 100 00

Kostenlos aus allen Netzen in D/A/CH

E-Mail cic@ts.fujitsu.com

Web www.fujitsu.com/de



Gregor Knipper
Managing Director DACH
für Jabra Business Solutions

Herr Knipper, welche Themen liegen Ihnen besonders am Herzen?

In 2021 lagen mir drei Dinge besonders am Herzen. Nichts war in den letzten beiden Jahren so wichtig, wie sicher zu stellen, dass alle Kollegen mental an Bord sind und sich in ihrer jeweils persönlichen Situation bei uns wohl fühlen bzw. Arbeit und private Herausforderungen unter einen Hut bringen konnten. Ein zweites großes Thema war und ist es, verfügbare Ware so fair und gerecht wie möglich an unsere Kunden zu liefern. Nicht nur in dieser Disziplin darf ich sagen, dass mein Team einen irre guten Job gemacht hat. Zum Dritten haben wir dieses Jahr eine echte Herzensangelegenheit in die Tat umgesetzt und ein Projekt ins Leben gerufen, bei der wir eine Schulklasse gemeinsam mit Lehrern, Schülern und Eltern fit für die Zukunft machen. Darüber berichten wir bald mehr!

Was halten Sie in der ITK-Branche für überschätzt?

Aus meiner Sicht ist die ITK-Branche häufig zu techniklastig und damit zu weit entfernt vom Anwender. Software und Hardware werden zu oft einfach verteilt, ohne dass die Nutzer vorher nach ihren echten Bedürfnissen gefragt werden oder sie in der Verwendung wirklich geschult werden. Das Resultat ist dann unzureichende Adaption und nicht selten stehen die Anwender gar auf Kriegsfuß, das schafft Frustration und demotiviert. Mit

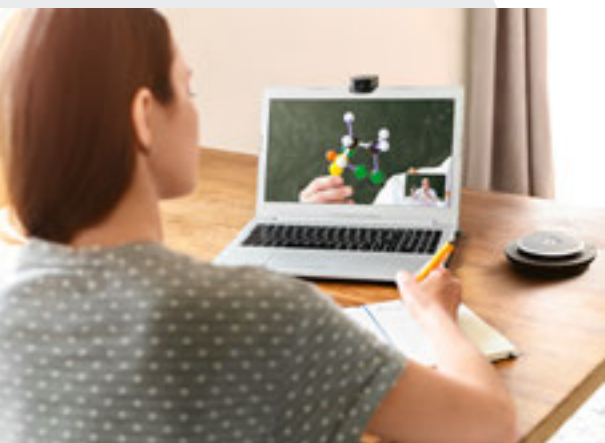
beispielsweise aufgeblasener und nicht intuitiver Software deren Leistungsumfang zu 5% genutzt wird, unzähligen täglichen Passwort-Eingabeaufforderungen am Firmensmartphone oder der Ausstattung mit billiger Hardware kann man Mitarbeiter nicht begeistern.

Wie haben Sie dieses Jahr Ihr Team motiviert?

Ich glaube, dass man Menschen grundsätzlich eher nicht motivieren kann. Sie sind es – oder eben nicht. Sehr wohl kann man Menschen aus den unterschiedlichsten Gründen demotivieren. So banal das klingt, diese Dinge muss man teils sehr individuell herausfinden und versuchen, sie den Leuten vom Hals zu halten. Es gilt, Rahmenbedingungen zu schaffen, in denen die Leute sich wohl fühlen, wertgeschätzt und gerecht behandelt werden und möglichst den Dingen nachgehen können, die ihnen Spaß machen. Gute Zutaten dazu sind faire, ganzheitliche Ziele, Vertrauensvorschuss und den Dingen einen Sinn zu geben. Ein Klassiker im Demotivieren ist das überschwengliche Loben und Befördern der „falschen“ Leute.

Hat Ihr Unternehmen ein Ritual, das sich bewährt hat?

Wir machen alle 6 Wochen virtuelle Meetings in wechselnden Teams, bei denen der Vertrieb nach vorgegebenem Format, jeweils 23 der spannendsten Projekte vorstellt. Die Schwerpunkte in diesen Präsentationen



UNSERE VISION:

Unser Gründer rief GN mit einer Vision ins Leben – die Welt zu verbinden. Mehr als 150 Jahre später arbeiten wir noch immer engagiert daran, diese Vision Wirklichkeit werden zu lassen.

sind nicht wie üblich die Größe des Projekts oder das Prestige des gewonnen Kunden, sondern das Herausstellen des Use Cases und warum ausgerechnet wir dort gut reinpassen. Was ist das echte Problem des Kunden, welche Rolle spielt unser Reseller, unser Distri und gibt es einen zusätzlichen Mehrwert in der Kombination mit der zu uns komplementären Technologie. Dies kurz und knackig vorzutragen, ist ein perfektes Training für den Account Manager und sehr inspirierend für die Kollegen aus Vertrieb und Marketing.

Welchen Herausforderungen sehen sich Unternehmen im neuen Jahr ausgesetzt?

Fast alles wird schneller, unberechenbarer, komplexer, kurzlebiger und so weiter. In den letzten bei-

den Jahren hat sich eine Menge Stress und mitunter Frustration aufgebaut. Insbesondere bei Börsenunternehmen herrscht trotzdem weiter zusätzlich Druck, die versprochenen Ziele zu erreichen. In diesen Rahmenbedingungen müssen Teams und Unternehmen funktionieren und immer mehr darauf achten, dass die Menschen nicht auf der Strecke bleiben und weiter begeistert werden. Das gilt im Besonderen für die Mitarbeiter, aber auch für die Kunden. Im Umkehrschluss bieten diese Herausforderungen auch die Chance, die Dinge anders und besser zu machen und auch mit mehr Nachhaltigkeit.

Wie sehen Jobs der Zukunft aus? Welchen Rat geben Sie der Jugend?

Die gute Nachricht ist vermutlich,

dass die Jugend in Zukunft deutlich flexibler sein darf, was Arbeitsort, Zeit und damit die Auswahl des Arbeitgebers betrifft, zumindest wird dies bei der Wissensarbeit so sein. Geistige Arbeit kann man jetzt schon mit folgenden Attributen beschreiben: international, temporär, generationsübergreifend, virtuell, remote, flache Hierarchien, interdisziplinär usw.

Neben der rein fachlichen Qualifikation ist es wichtig, dass bereits in Schule und später im Job sozial-emotionale Kompetenzen entwickelt und geschult werden. Damit ist man auch für alle Jobs gerüstet, die wir uns heute nicht einmal im Traum vorstellen können.



KONTAKT

GN Audio Germany GmbH

Hochstraß-Süd 7
D-83064 Raubling

Telefon 08031 26510
Fax 08031 26511

E-Mail info.de@jabra.com
Web www.jabra.com.de



Sun Spornraft
Vice President Sales icom &
Marketing INSYS



Sandra Schenk-Bedraoui
Team Head Sales Channel
DACH



Johannes Hullin
Key Account Manager SH/SI,
Sales Channel DACH



Mit dem Mobilfunkrouter MIRO können Sie einfach und sicher auf Maschinen aus der Ferne zugreifen und diese warten.

Wir sind Digitalisierungsexperten für industrielle Datenkommunikation und schlagen mit unseren Routern, Managed Services und Software die sichere Brücke zwischen IT und OT. Unsere Spezialisten verfügen über knapp 30 Jahre Erfahrung in den Bereichen Fernwartung, Fernsteuerung, Überwachung von Zuständen und Vernetzung von Daten. Dabei sind alle unsere Lösungen „Made in Germany“. Unser Portfolio besteht aus leistungsfähigen Gateways, konfigurierbarer Anwendungssoftware, KRITIS-erprobten VPN-Diensten sowie einem integrierten Router-Management für die einfache Verwaltung vieler Geräte. So können verschiedene Anwendungen konzipiert und heterogene Maschinen in unterschiedlichen Branchen angebunden werden. Wir kennen die Komplexität der Anforderungen, die unsere Kunden meistern müssen. Daher liefern wir passgenaue Lösungen, die durch ihre Zuverlässigkeit und Langlebigkeit für zusätzliche Kundenzufriedenheit sorgen.

Digitalisierung ist kein Trend, sondern ein Muss – das wurde 2021 noch einmal deutlich. Allerdings darf eine Sache nicht vergessen werden: Die Sicherheit

der digitalen Lösungen muss immer an erster Stelle stehen. 2021 haben wir darum bei INSYS icom den Fokus besonders auf die IT-Security unserer Lösungen gelegt. Die Produkte sind häufig das zentrale Gateway in der Kommunikation von geschlossenen Netzwerken und jenen Netzwerken, die nach außen in das freie Internet geöffnet sind. Daher spielt IT-Sicherheit in jeder Phase unseres Handelns und in jedem Produktstadium eine entscheidende Rolle für uns. Wir arbeiten mit Behörden wie dem Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) zusammen und sind zertifiziertes Mitglied des Bundesverband IT-Sicherheit e.V. (TeleTrust). Außerdem geben wir unser Wissen rund um sichere Vernetzung in Form von Vorträgen oder Whitepaper an unsere Kunden weiter.

2022 werden wir ein neues Partnerprogramm starten, um die Zusammenarbeit zwischen uns und dem Fachhandel weiter zu intensivieren. Frei nach dem Motto „Gib dem Menschen einen Fisch und er wird einen Tag lang satt; lehre ihn das Angeln und er wird sein Leben lang satt“ wollen wir unsere Partner befähigen, IoT-Projekte ganzheitlich umzusetzen. Denn mit knapp 30 Jahren



INSYS icom ist Mitglied beim „Bundesverband IT-Sicherheit e.V. (TeleTrust)“

UNSER ZIEL IST, ...

... dass unsere Kunden mit unseren passgenauen Kommunikationstechnologien und sicherer Datenvernetzung IoT-Lösungen implementieren und ihr Geschäft skalieren.

Erfahrung am Markt wissen wir, wie wichtig das richtige Know-how bei der Umsetzung von ganzheitlichen IoT-Projekten ist. Wir lassen unsere Partner gerne an unserem Wissen teilhaben und unterstützen sie in diesem neuen Programm bestmöglich.

Wir helfen Systemhäusern und Systemintegratoren dabei, über ihr Kerngeschäft der IT-Dienstleistungen hinaus neue Lösungen und Servicepakete für die Vernetzung von IT und OT anzubieten. So können sie nicht nur neue Geschäftsfelder erschließen sowie wiederkehrende Umsätze generieren, sie haben darüber hinaus ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber der Konkurrenz. Neben unserem technologischen Beitrag zum Brückenbau verstehen wir

auch die Geschäftsstrukturen des IT-Channels und wollen möglichst vielen IT-Dienstleistern dahingehend attraktive Möglichkeiten eröffnen. Wir wissen genau, welche Anforderungen unsere Partner bzw. Kunden tagtäglich bei der Umsetzung von Projekten meistern müssen. Zu jeder Anforderung im Markt liefern wir Lösungen, die durch Langlebigkeit, Flexibilität und Qualität überzeugen. Außerdem stehen wir in jeder Phase eines Projekts beratend zur Seite und begleiten unsere Kunden und Partner bis zum erfolgreichen Projektabschluss. In dieser Vielseitigkeit und Flexibilität sehen wir den Weg in eine nachhaltige und intelligente Zukunft zusammen mit unseren Partnern.

UNSERE PARTNER



KONTAKT

INSYS icom |
Eine Marke der INSYS
MICROELECTRONICS GmbH

Hermann-Köhl-Str. 22
D-93049 Regensburg

Telefon +49 941 58692-0
Fax +49 941 58692-45

E-Mail info@insys-icom.de
Web www.insys-icom.com



Christian Milde
General Manager
Central Europe



Walter Jäger
Country Manager
Austria & Switzerland



Waldemar Bergstreiser
Head of Channel Germany

UNSER ZIEL IST, ...

... dass unsere Channel-partner vom enormen Wachstumspotenzial profitieren, das EDR- und MDR-Lösungen bieten. Kasperskys EDR- und MDR-Portfolio gleicht den Mangel an externen Sicherheitsexperten aus und bedient die starke Marktnachfrage nach modernen Lösungsansätzen.

kaspersky

Worauf freuen Sie sich im kommenden Jahr besonders?

Eine aktuelle Kaspersky-Umfrage zeigt, dass die Hälfte der Entscheidungsträger in Deutschland gerne externe Sicherheitsexperten einbeziehen würde, aber nicht über die notwendigen Ressourcen verfügt, um einen vertrauenswürdigen Partner zu finden. Wir freuen uns darauf mit unserem Endpoint-Detection-and-Response (EDR)- und Managed-Detection-and-Response (MDR)-Portfolio unsere Vertriebspartner dabei weiter zu unterstützen, den akuten Mangel an Sicherheitsexpertise sowohl für KMU als auch für große Unternehmen auszugleichen.

Welche Themen liegen Ihnen besonders am Herzen?

Unser EDR- und MDR-Portfolio bietet Channel-Partnern ein enormes Wachstumspotenzial, indem es den Mangel an externen Sicherheitsexperten ausgleicht und die starke Marktnachfrage nach modernen Lösungsansätzen bedient. Darüber hinaus können sie durch zusätzliche und beratungsintensive Dienstleistungen weitere Geschäftsfelder für sich abdecken und sich bei ihren Kunden als externe IT-Sicherheitsexperten auf Augenhöhe etablieren. Wer jetzt nicht auf EDR und MDR im eigenen Portfolio setzt,

verpasst den Anschluss an aktuelle und zukünftige Umsätze im Cybersicherheitsbereich.

Worauf könnten Sie nie verzichten?

Auf alle unsere Vertriebspartner mit denen wir uns gemeinsam als vertrauenswürdige Sicherheitspartner im Markt positionieren und den Mangel an IT-Sicherheitsexpertise ausgleichen – ganz unserer Mission folgend: „Building a safer world“.

In welche Richtung wird sich in Ihren Augen das daily Business verändern?

Threat Intelligence (TI) wird zu einem Must-have für Unternehmen jeder Größe werden. Laut Gartner handelt es sich dabei „um einen Schlüsselaspekt innerhalb einer unternehmerischen Sicherheitsarchitektur, der technischen Fachkräften im Bereich Sicherheit und Risikomanagement dabei hilft, Bedrohungen zu erkennen, zu segmentieren und genau zu untersuchen“. Zu den für MSP interessantesten TI-Services zählt, laut einer Kaspersky-Studie, das APT-Reporting, da es Unternehmen dabei hilft, sich über die neuesten Untersuchungen, Bedrohungskampagnen und Techniken von APT-Akteuren auf dem Laufenden zu halten, gefolgt von Threat Data-Feeds und der Bedrohungssuche, die eine bessere Reaktion auf Vorfälle ermöglichen.

Welchen Herausforderungen sehen sich Unternehmen im neuen Jahr ausgesetzt?

Einer von zehn entdeckten, vermiedenen Sicherheitsvorfällen in Unternehmen ist schwerwiegend. Das Erkennen und Reagieren auf komplexe und zielgerichtete Angriffe erfordert jedoch spezielles Fachwissen, das intern nicht immer verfügbar ist. Unternehmen, die auf externe Experten vertrauen, sind besser geschützt: diejenigen, die ihre Cybersicherheit auslagern, werden mit fast 10 Prozent weniger Cybervorfällen konfrontiert als Unternehmen, die vollständig oder überwiegend mit internen Ressourcen arbeiten.

Wie generieren Sie Mehrwerte für Kunden?

Das United Partner-Programm von Kaspersky deckt alle Bedürf-

nisse von Vertriebspartnern ab, Sicherheitslösungen und Services zu vertreiben.

Durch die Automatisierung routinemäßiger Sicherheitsaufgaben kann sich das IT-Sicherheitsteam des Kunden auf wichtigere Aufgaben konzentrieren und erhält gleichzeitig einen ganzheitlichen Überblick aus einer Hand über die eigene IT-Infrastruktur.

Kaspersky bietet eine breite Palette von Dienstleistungen für MSPs sowie ein MSP-Programm mit einem innovativen und zukunftsorientierten Lösungsportfolio, das den Sicherheitsbedarf von Unternehmen jeder Größe abdeckt. Darüber hinaus gibt es verschiedene Up- und Cross-Selling-Möglichkeiten sowie Unterstützung im Marketing-Bereich.

UNSERE PARTNER



KONTAKT

Kaspersky Labs GmbH

Despag-Straße 3
D-85055 Ingolstadt

Telefon 0841 981 89-0

Fax 0841 981 89-100

E-Mail info@kaspersky.de

Web www.kaspersky.de



Stefan Wehrhahn
Country Manager DACH



NortonLifeLock ist führend in Sachen Cybersicherheit für Consumer

Wir haben uns der Cybersicherheit für unsere rund 80 Millionen Mitglieder und Kunden aus über 150 Ländern verschrieben. Unsere Lösungen für Gerätesicherheit und Online-Privatsphäre helfen ihnen sich zu schützen – einfach, schnell und umfassend. Damit das auch so bleibt, entwickeln wir mit über 40-jähriger Branchenerfahrung und unserem eigenen Security-Lab die Produkte und Lösungen ständig weiter. Denn auch die Welt der Cyberbedrohungen schläft nicht.

Wir glauben, dass wir den Komfort der digitalen Welt nur genießen können, wenn wir uns darin sicher fühlen. Dafür bieten wir Lösungen, die nicht nur starken und umfassenden Schutz bieten, weil sie stets der neusten Cyberbedrohungslage angepasst werden. Sondern sie funktionieren auch reibungslos, sind schnell und einfach in der Handhabung.

2021 stand für uns im Zeichen des Wachstums

Aus NortonLifeLock, Avira und BullGuard wurde ein starkes Netzwerk, dass sich für Sicherheit in der digitalen Welt einsetzt. Wir vereinen unsere Expertise, um unsere Lösungen noch besser zu machen. Und wir bringen unsere Teams zusammen, um unsere

Kunden und Partner in Zukunft noch besser zu unterstützen. Dabei war es wichtig für uns, dass unsere Kunden weiterhin den Service erhalten, den sie von uns erwarten. Darauf haben sich unsere Teams konzentriert. Ebenso große Bedeutung hat für uns die Fortführung der vertrauensvollen Zusammenarbeit mit unseren Partnern, Distributoren, Resellern und OEM-Partnern. Wir schätzen ihr Engagement in unserem Netzwerk – eine Win-Win-Situation!

Für das kommende Jahr 2022 freuen wir uns sehr darauf, mit unseren Partnern in der großen NortonLifeLock-Familie weiter zu wachsen. Bestehenden Partnern bieten wir neue Geschäftsmöglichkeiten, eine breitere Kunden-Zielgruppe und die neusten Technologien für mehr Cybersicherheit. Außerdem werden wir weitere Partner begrüßen, die sich an unseren Security-Lösungen und dem Revenue-Share-Programm beteiligen. Cyberkriminalität mag zwar ein düsteres Thema sein, aber gemeinsam blicken wir einer helleren digitalen Welt entgegen. Zusammen mit unseren Partnern helfen wir Menschen, dass sie vertrauensvoll und sicherer in der digitalen Welt unterwegs sind – mit dem Schutz von NortonLifeLock.

NortonLifeLock ist für unsere Vertriebspartner gleich in doppelter Hinsicht eine gute Partie: Ausgezeichnete Produkte und exzel-



Unsere Lösungen für Gerätesicherheit und Online-Privatsphäre helfen ihnen sich zu schützen – einfach, schnell und umfassend.



Zusammen mit unseren Partnern helfen wir Menschen, dass sie vertrauensvoll und sicherer in der digitalen Welt unterwegs sind – mit dem Schutz von NortonLifeLock.

lenter Service. Wir helfen rund 80 Millionen Mitglieder und Kunden in über 150 Ländern ihre Geräte, ihre Online-Privatsphäre und ihre digitale Identität zu schützen – alles aus einer Hand. Sie vertrauen auf ein Unternehmen, das bereits vier Jahrzehnte Erfahrung in Sachen Cybersicherheit für Consumer hat. Unser Security Lab sorgt dafür, dass die Technologie den Cyberkriminellen stets um einen Schritt voraus ist. Kein Wunder, dass wir über 1.000 Patente verfügen. Und mit dem Zusammenschluss von NortonLifeLock, BullGuard und Avira kommt in den Produkten und Services das Beste aus drei Welten zusammen. Das Portfolio umfasst Lösungen für Gerätesicherheit und Online-Privatsphäre, spezielle Produkte für Gamer, außerdem Features wie VPN, Passwort-Manager, Kindersicherheit, Smart Firewall

oder Cloud Backup. Alle zeichnen sich durch möglichst geringen Aufwand für den Endanwender aus: Sie sind einfach anzuwenden, schnell und brauchen kaum Ressourcen auf dem Rechner. Maximale Sicherheit bei minimalem Aufwand.

Das gilt auch für die Beziehung zu unseren Partnern: Wir agieren schnell und unbürokratisch, um den Vertrieb so einfach wie möglich zu machen. Auf die volle Unterstützung des NortonLifeLock-Teams können sich unsere Partner verlassen. Wir organisieren gemeinsame Marketing-Aktionen oder steuern entsprechende Materialien bei. Für jede Situation suchen wir eine passgenaue Lösung. Und gleichzeitig profitieren unsere Partner mit maximaler Sicherheit von unseren attraktiven Revenue-Share-Programmen.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit!

Wenn Sie Fragen haben, wenden Sie sich gern an:

Stefan Wehrhahn, stefan.wehrhahn@nortonlifelock.com

Peter Röder, peter.roeder@nortonlifelock.com

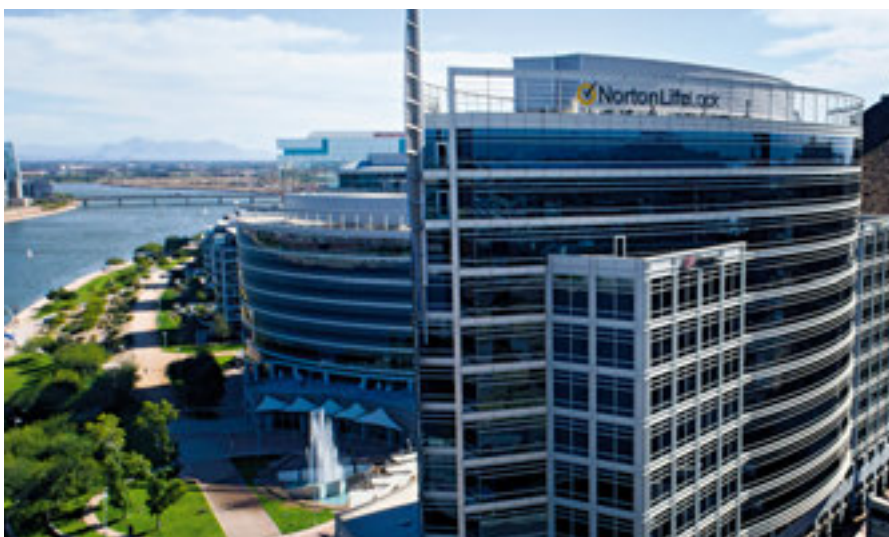
Oktay Cayiroglu, oktay.cayiroglu@nortonlifelock.com

Eva Sueiro, Eva.Sueiro@nortonlifelock.com

Ismael Campo, ismael.campo@nortonlifelock.com

UNSER ZIEL IST, ...

... gemeinsam mit unseren Partnern für Sicherheit im digitalen Alltag zu sorgen. Cyberkriminalität mag ein düsteres Thema sein, doch mit dem umfassenden Produkt- und Serviceportfolio von NortonLifeLock blicken wir einer helleren digitalen Welt entgegen.

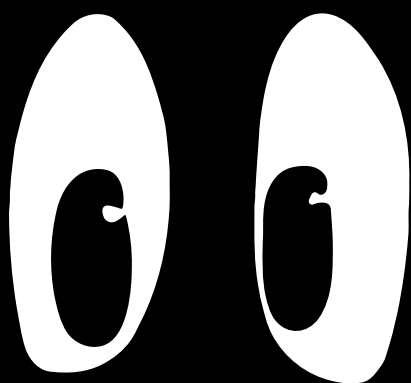


KONTAKT

NortonLifeLock Ireland Limited
Ballycoolin Business Park /
Blanchardstown
Dublin, 15 / Ireland

Web www.nortonlifelock.com
www.de.norton.com

Kontakt Stefan Wehrhahn
Telefon +49 173 364 74 89
E-Mail stefan.wehrhahn@nortonlifelock.com



STROM WEG – DATEN WEG?

Der USV-Hersteller mit 36 Monaten Garantie

Telefon: 089-242 39 90-10
info@online-usv.de • www.online-usv.de



ONLINE TM
U S V • S Y S T E M E A G
Luise-Ullrich-Straße 8 • 82031 Grünwald

IHR USV-PARTNER FÜR EINE SICHERE STROMVERSORGUNG

Sicherheit und nachhaltiges Handeln im Fokus

Bei ONLINE USV haben wir uns das Ziel gesetzt, die Stromversorgung bei unseren Kunden rund um die Uhr maximal abzusichern und klimaneutral zu handeln.

Digitaler Wandel, Automatisierungsfortschritt und strukturelle Veränderungen durch die anstehende Energiewende beeinflussen unseren Strombedarf enorm. Virtuelle Umgebungen und vernetzte IT-Infrastrukturen, IoT-Geräte und Smart-Home-Systeme erfordern eine geschützte und stabile 24/7 Stromverbindung: im Unternehmen und zu Hause. Als deutscher USV-Spezialist mit Sitz in Süddeutschland bieten wir Unternehmen und Privatpersonen europaweit Produkte

und Lösungen an, um finanzielle Schäden zu vermeiden, die in Folge von Stromschwankungen, Spannungsspitzen und Ausfall entstehen. Beispielsweise durch Datenverlust, Geräteschaden, unterbrochene Prozesse und Produktionsstillstand.

Mit energieeffizienten ONLINE USV-Anlagen, maßgeschneiderten USV-Lösungen, langlebiger Batterie Technologie und persönlichen Servicedienstleistungen unterstützen wir europaweit seit über 30 Jahren Kunden dabei, ihre IT maximal sicher, kosteneffizient und nachhaltig zu betreiben.



Nachhaltigkeit spielt für uns eine große Rolle, die wir im Unternehmen aktiv umsetzen.



Andreas Bichlmeir
Vorstand der ONLINE USV-Systeme AG

Für jeden Bedarf die passende USV

Das breite ONLINE Sortiment bietet für jede Anforderung in kleinen Betrieben, Unternehmen und zu Hause die passende USV-Lösung. Unsere Kunden erhalten ONLINE USV-Anlagen, Zubehör, Software und Monitoring Tools europaweit

bei führenden Distributoren und rund 3.500 qualifizierten Fachhändlern. Unsere Zentrale mit eigenem Technik- und Serviceteam sitzt in Grünwald bei München.

USV YUNTO *Smile*
für Home Office / Gaming

230 V

USV YUNTO
für den Arbeitsplatz

230 V

USV ZINTO
für Büros

230 V

USV XANTO
für Server / Storage

230 V



Patrick Schmidt
Distribution Manager DACH



Herr Schmidt, worauf freuen Sie sich im kommenden Jahr?

Keep fingers crossed – auf alle Messen, vor Ort Events, endlich wieder uneingeschränkte Live-Termine mit Kunden und Partnern.

Worauf könnten Sie nie verzichten?

Auf unsere engagierten Partner im Channel!

Wie haben Sie dieses Jahr Ihr Team motiviert?

Konsequenter regelmäßiger Austausch, um alle Mitglieder im Team auf dem gleichen Wissensstand zu halten!

Welchen Herausforderungen sehen sich Unternehmen im neuen Jahr ausgesetzt?

Wie im aktuellen Jahr auch, massive digitale Attacken/Bedrohungen von außen!

Wie generieren Sie Mehrwerte für Kunden?

Immer den Anforderungen/Bedürfnissen des Kunden Aufmerksamkeit schenken mit

offiziellen/gesetzgebenden Voraussetzungen abstimmen und umsetzen was möglich ist.

Was halten Sie von der zunehmenden Virtualisierung und Flexibilisierung des Arbeitslebens?

Licht und Schatten: Work/Life Balance lässt sich besser vereinbaren, die Reduktion persönlicher täglicher Begegnungen kann entfremden.



SecurID ermöglicht Mitarbeitern sicheres Arbeiten von überall aus, egal ob auf verwalteten oder BYOD-Geräten.

UNSERE PARTNER

SecurID, ein RSA-Unternehmen, ermöglicht es Unternehmen, in einer digitalen Welt erfolgreich zu sein. Als vertrauenswürdige Identitätsplattform für 13.000 Organisationen auf der ganzen Welt verwaltet SecurID 50 Millionen Identitäten und bietet 30 Millionen Nutzern sicheren und bequemen Zugang.

SecurID bietet umfassende Funktionen:

- Flexiblen Zugang zu Daten und Anwendungen auf jeder Plattform
- Sicheres Arbeiten für alle Mitarbeiter von überall aus, egal ob auf verwalteten oder BYOD-Geräten

- Bereitstellung von Authentifizierung und Zugriff in der Cloud für Cloud-First- und Hybrid-Implementierungen
- Vereinfacht das Lebenszyklusmanagement und die Identitätsverwaltung mit einer Vielzahl von konfigurierbaren Tools
- Nahtlose Ausweitung der Authentifizierung auf Identitätsumgebungen für Mitarbeiter und Verbraucher

SecurID ist die vertrauenswürdige Identitätsplattform, die Menschen mit den digitalen Ressourcen verbindet, auf die sie angewiesen sind – überall dort, wo sie leben, arbeiten und spielen.



SecurID verwaltet 50 Millionen Identitäten und bietet 30 Millionen Nutzern sicheren und bequemen Zugang.

KONTAKT

RSA Security Germany GmbH

Josephspitalstraße 15
c/o Regus
D-80331 München

Telefon +49 (0) 173 301 72 03

E-Mail patrick.schmidt@rsa.com

Web www.securid.com



Nils Stallmach
Channel Director Europe



Im Jahr 1975 wurde SEASONIC von Ingenieuren gegründet. Von Beginn an hat sich SEASONIC der Mission der Produktion von qualitativ hochwertigen Produkten und Lösungen für eine große Breite an Kundenanforderungen verpflichtet.

SEASONIC ist ein weltweit aufgestelltes Unternehmen. Die Zentrale mit Produktentwicklung befindet sich in Taiwan, hat Vertriebsniederlassungen in den USA, Europa und produziert in Fabriken in China.

SEASONIC Netzteile erfreuen sich einer weltweiten Popularität bei PC-Enthusiasten, Overclockern und Gamern aus jeder Ecke der Erde. Dieses verpflichtet SEASONIC jeden Tag immer nach dem Besten zu streben und Spitzenleistung für die Produkte zu erreichen!

Der Name „SEASONIC“ steht heute für eine Netzteilproduktion mit dem höchsten Anspruch an Leistung, Sicherheitsstandards, Service

und Zuverlässigkeit. SEASONIC Produkte erhalten regelmäßig von weltweit unabhängigen Technikjournalisten viel Lob und beste Testergebnisse mit Awards. SEASONIC ist dazu unanfechtbar der aktuell am meisten ausgezeichnete Netzteilhersteller der Welt.

Die Corona-Zeit hat uns als Team mit unseren Kunden noch tiefer

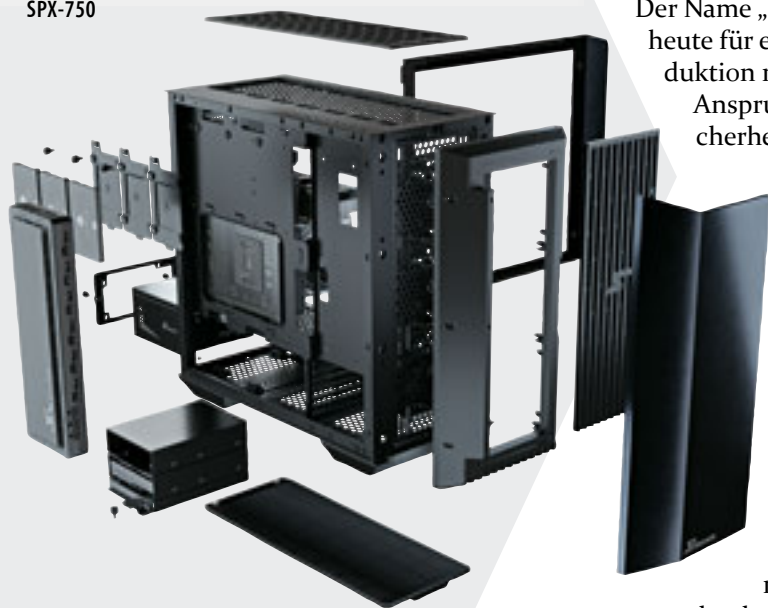
verbunden – da wir als direkter Hersteller genau in dieser Zeit bestens für die Anforderungen und Marktverhältnisse aufgestellt sind. Unser Vorteil gegenüber den „Brands“ war und ist, dass wir direkt ohne Zeitverzögerung auf Veränderungen adäquat reagieren können. 2021 war daher noch erfolgreicher als 2020 und wird in das beste Geschäftsjahr der Geschichte von SEASONIC Europe eingehen. Unsere komplett dezentralen Arbeitsabläufe sind verbunden mit persönlichen Freundschaften mit unseren Kunden – ein weiterer Teil des Erfolges. Und wir denken, dass dieses auch im Jahr 2022 ein wichtiger großer Bestandteil und die Basis für unseren wachsenden Erfolg sein wird.

Das zweite Halbjahr 2021 hat es schon gezeigt, dass eine gute Verfügbarkeit und Aufrechterhaltung von Produktions- und Lieferketten der Erfolg im IT-Komponentenbusiness sind. SEASONIC als direkter Hersteller kann dort seine erstklassigen Geschäftskontakte für Bauteile mit der finanziellen Stabilität in diesem Segment komplett ausnutzen. Unsere Produkte waren durchgehend verfügbar. Auch das sauber geplante und umgesetzte Forecast-System wird einen großen Vorteil im Markt des Jahres 2022 bringen. Brands (OEMs) sind dort wesentlich langsamer und bei der Anpassung weniger flexibel in der Auftragsfertigung.

Am meisten haben wir unsere Heimatmesse, die COMPUTEX in Taipeh, dieses Jahr vermisst.



SEASONIC FOCUS-
SPX-750



SEASONIC SYNCRO Q7

UNSER ZIEL IST, ...

... immer mit einem Schritt
in Technologie, Innovation
und Service dem Markt
voraus zu sein.

Als Leitmesse für alle Komponentenhersteller der Treffpunkt der Branche und Presse. Wir hatten für 2021 aber schon frühzeitig die Planungen eingestellt, da es wenig Chancen gab, internationale Gäste auf der Messe begrüßen zu dürfen. Auch in 2022 sehen wir aktuell eher skeptisch in diese Richtung... ggf. lassen sich in Europa im Sommer die Messen Gamescom oder IFA realisieren... Wir wünschen uns eine Rückkehr zum Offlinemeeting und zu Events, denn das klassische „Face-to-Face“-Gespräch ist ein Grundbestandteil von nachhaltiger Partnerschaft, welches nie von Online-Calls abgelöst werden kann.

Nils Stallmach: „Neben dem pulsierenden aktiven Businessalltag nutze ich persönlich meinen Aus-

gleich mit Familie und Freunden in der Natur und gutem Essen. Mehrere in der Branche wissen es bereits. Ich betreibe seit 2007 eine Olivenplantage mit der Familie meines Freundes Georgios Vamvakitis in Sparta/Griechenland. Den Vertrieb der Produkte übernehme ich ebenfalls als Support für die Familie. Ich bin dazu jedes Jahr mindestens einmal dort. Zur Ernte der Oliven bei geselligen Zusammensein mit meinen griechischen Freunden. Wenn es möglich ist, nehme ich mir auch im Sommer die Zeit zum Bergsteigen im Taygetos Gebirge, um wildes Bergoregano frisch zu ernten. Diese Erfahrungen der über tausend Jahre alten Traditionen geben mir den Ausgleich und die Kraft für das wilde IT-Geschäft.“



Bergoregano-Ernte auf 1700 m

UNSERE PARTNER

api_π



littlebit
TECHNOLOGY

WAVE
Computersysteme GmbH

KONTAKT

SEASONIC EUROPE B.V.

Everdenberg 117
NL 4902 TT Oosterhout

E-Mail europe@seasonic.com

Web www.seasonic.com



Sven Janssen
Channel Sales
Director



Karin Shinka
Senior Manager Channel
Sales



Frank Pütz
RVP DACH

SOPHOS

UNSER ZIEL IST ...

... IT-Sicherheit, die einfach funktioniert und intelligent miteinander kommuniziert.

Sophos hat sich zum Ziel gesetzt, Unternehmen die beste IT-Sicherheit und damit den besten Schutz ihrer Daten bereitzustellen. 2020 feierte der IT-Sicherheitsspezialist seinen 35. Geburtstag, die ersten Verschlüsselungs- und Virenschutzprodukte wurden in den 80er Jahren entwickelt. Heute schützen Sophos-Produkte über 500.000 Organisationen und Millionen von Kunden in mehr als 150 Ländern. Einzigartig ist auch der absolute Fokus auf die Partnerlandschaft. Die lange Tradition des Unternehmens ließ ein flexibles und gewinnbringendes Partnerprogramm entstehen. Qualifizierte Trainingscenter und die ständige Bereitschaft, in neue Ideen zu investieren, stellen sicher, dass sich die Partnerinvestitionen in Sophos-Lösungen wie die XGS-Firewall, den Endpoint-Schutz Intercept X oder Extras wie Managed Threat Response oder Rapid Response langfristig auszahlen.

Sophos bietet Sicherheit für Netzwerke, Endpoints und Server – mit Produkten, die optimal aufeinander abgestimmt sind und reibungslos miteinander arbeiten. Damit sind Kunden bestens geschützt, ohne dass Arbeits-

abläufe beeinträchtigt werden. Benutzer verbringen weniger Zeit damit, Anfragen an die Administratoren zu schicken, und die IT-Verantwortlichen müssen weniger Probleme lösen. Basis für diese Arbeit sind die SophosLabs, ein weltweites Analysenetzwerk. Mit Standorten in Australien, Ungarn, Großbritannien und Kanada sind die Experten 24 Stunden am Tag im Einsatz, reagieren auf neue Bedrohungen und analysieren verdächtige Dateien, die Kunden zusenden.

Tradition ist gut und notwendig. Das gilt auch für IT-Sicherheitslösungen. Ohne die Erfahrungen der letzten Jahrzehnte wären Infrastrukturen bei weitem nicht so gut geschützt. Das alleinige Vertrauen auf Tradition ist aber eine Sackgasse. Neue Wege schieben modernen Hackerangriffen einen Riegel vor. Damit das zuverlässig funktioniert und gleichzeitig ein produktives Arbeiten möglich ist, müssen Unternehmen heutzutage auf Lösungen setzen, die als System zusammenarbeiten. Die Umsetzung dieser Strategie erwies sich bislang als mühselig, da verschiedene Insellösungen zu einem System integriert werden mussten. Das Sophos Adaptive Cybersecurity Ecosystem ACE



Eine der beiden Sophos-Hauptniederlassungen in Deutschland befindet sich in Wiesbaden.

UNSERE DISTRIBUTIONSPARTNER

bietet nun erstmalig eine Möglichkeit, alle IT-Sicherheitslösungen in einem System miteinander kommunizieren zu lassen. Dadurch erhöht sich die Schutzwirkung enorm bei gleichzeitiger Reduzierung des Managementaufwands, und ein riesiger Data Lake, der aus allen angeschlossenen Systemen gespeist wird, ermöglicht den effektiven Einsatz von Machine-Learning-Technologien.

Sophos integriert Extended Detection and Response (XDR) in sein Intercept X Endpoint Protection Portfolio. Intercept X Advanced with XDR nutzt Deep-Learning-Technologie und bietet eine schnellere, umfassendere Erkennung von Malware. Das neuronale Deep-Learning-Netz von Sophos wurde dabei anhand von Millionen Beispielen trainiert, um nach verdächtigen Eigenschaften von bösartigem Code zu suchen und neuartige Bedrohungen zu erkennen. Es bietet eine umfassende Analyse potenzieller Angriffe, indem es die DNA von verdächtigen Dateien mit bereits in SophosLabs kategorisierter Malware vergleicht.

Und Sophos geht noch einen Schritt weiter: Bisher war eine individuelle Untersuchung und Reaktion auf Vorfälle nur in Organisationen mit einem spezialisierten IT-Sicherheitsteam, das für die Verfolgung und Analyse von Cyberangriffen geschult ist, oder extern mit großem Budget realisierbar. Mit Sophos MTR inklusive Rapid-Response-Team steht nun auch KMUs ein hochqualifiziertes Team von Bedrohungsexperten zur Seite, das rund um die Uhr das proaktive Aufspüren und Prüfen von potenziellen Bedrohungen und Vorfällen sowie die Einleitung entsprechender Gegenmaßnahmen übernimmt.

"Wir wollen unsere Partner ganz gezielt dabei unterstützen, im kompetenten Kontakt mit den Endkunden neue Geschäfte zu generieren", erläutert Sven Janssen, Channel Sales Director. „Das umfangreiche, miteinander kommunizierende-Produktportfolio mit der zentralen Managementplattform Sophos Central ist die perfekte Antwort auf die aktuellen und zukünftigen IT-Security-Ansprüche.“

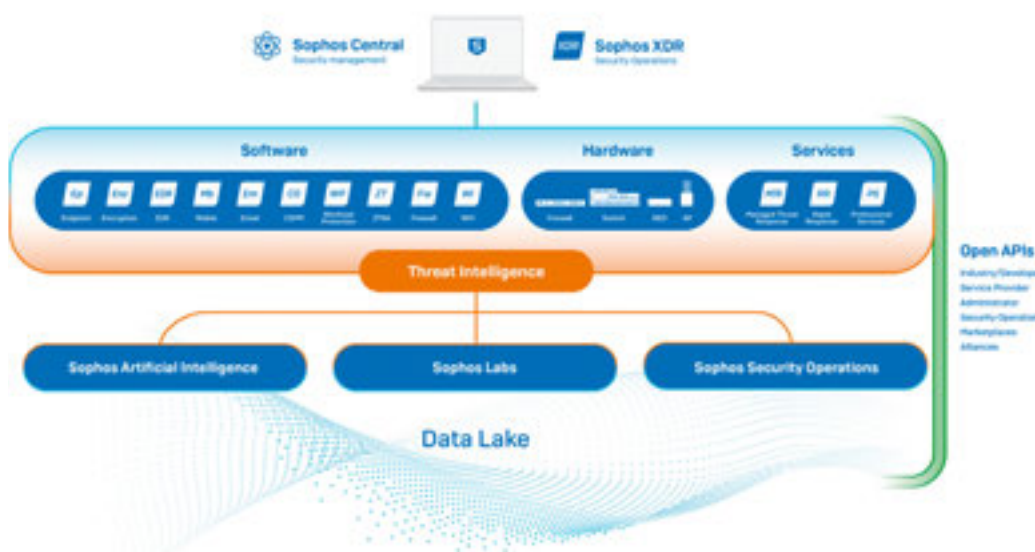
DEUTSCHLAND:



SCHWEIZ:



ÖSTERREICH:



KONTAKT

Sophos GmbH

Gustav-Stresemann-Ring 1
D-65189 Wiesbaden

Telefon 0611 5858-0

Fax 0611 5858-1042

E-Mail info@sophos.de

Web www.sophos.de



Thomas Müller
Vice President
Sales & Marketing
West Europe

Dominic Mein
Director DACH



ViewSonic® wurde im Jahr 1987 in Kalifornien gegründet und hat seinen Deutschlandsitz im nordrhein-westfälischen Dorsten. Das Portfolio umfasst Produkte wie Monitore, kommerzielle Displays, interaktive ViewBoard-Displays, Touch-Bildschirme und Beamer in Kombination mit erstklassiger Software und Services, einschließlich des innovativen Software-Ökosystems myViewBoard für digitale Whiteboards.

Unser Team ist aktuell wohl eines der am stärksten wachsenden Teams im Bereich der AV-Hersteller in Deutschland. Im Laufe der vergangenen fünf Jahre konnten wir unseren Mitarbeiterstamm verfünffachen. Der Vertrieb ist mittlerweile mit mehreren Key Account Managern deutschlandweit aufgestellt, die durch Branchenexperten – beispielsweise in den Bereichen Bildung und AV – unterstützt werden. Ebenfalls Unterstützung erfährt das deutsche Team durch die europäischen sowie weltweiten Ressourcen von ViewSonic. Außerdem profitiert unser Wachstum von einem zunehmend spezialisierten Portfolio sowie einem verstärkten Fokus auf die Entwicklung kompletter Lösungen, die auf eine Kombination moderner Hardware mit selbstentwickelter Software basieren.

Was war 2021 für Sie besonders wichtig?

Unser oberstes Ziel war und ist noch immer, dass unsere Mitarbeiter und deren Familien gut und gesund durch die Pandemie kommen.

Aus rein wirtschaftlicher Perspektive waren für uns Entwicklungen, die durch die Pandemie sozusagen „den Turbo gezündet“ haben,

extrem spannend. Wir denken hier vor allem an Projekte mit Schulen und anderen Bildungseinrichtungen sowie Ämtern und Behörden, bei denen ein immenser Bedarf an schneller Digitalisierung offenkundig wurde. Mit unseren fortschrittlichen visuellen Lösungen unterstützen wir insbesondere Schulen und weitere Bildungseinrichtungen bei ihrer Digitalisierung. Unser Produktangebot umfasst unter anderem digitale Schultafeln – wir nennen sie ViewBoards® – Monitore und Beamer. Das alles in Kombination mit nutzerfreundlichen Softwarelösungen wie der DSGVO-konformen, didaktischen Whiteboard-Software myViewBoard®. Das hybride Klassenzimmer ist dank ViewSonic an vielen deutschen Schulen in 2021 zur Realität geworden. Durch unser Monitor-Portfolio profitieren wir zudem vom Home Office- und Gaming-Boom.

Was wird 2022 für Sie besonders wichtig?

Stand heute gilt noch immer: heil und gesund durch die Pandemie kommen. Zugleich aber wollen wir auch unser Wachstum in Sachen Umsatz und Mitarbeiter trotz fortlaufender Pandemie, brüchiger Lieferketten und wirtschaftlicher Unsicherheit weiter auf hohem Niveau fortsetzen. Bei den großformatigen, interaktiven Displays rangieren wir bereits unter den Top-Marken an Markt und streben für die kommenden 23 Jahre die Führungsposition an. Auch in anderen Teilmärkten möchten wir weiter nach vorn und sowohl für Kunden als auch Partner zur Marke der Wahl werden. Außerdem gelang es ViewSonic europaweit im Bereich der LED-Beamer die Marktführung einzunehmen.



Das ViewSonic Education Team ist deutschlandweit on the road zu Produktvorstellungen und Schulungen.



Das ViewBoard für den modernen Meetingraum.

nehmen. Diese möchten wir auch in Deutschland erringen. Wir werden für den Kurs hin zum Lösungsanbieter konsequent erhebliche Mittel in Forschung und Entwicklung sowohl im Bereich Software als auch in Sachen Hardware aufwenden. Helfen wird uns hier der konsequente Ausbau der Video- und Konferenztechnik, wo wir unser Portfolio deutlich erweitern werden. Hiermit werden unser Angebote noch flexibler, individualisierbarer und umfassender.

Warum sollen Partner/Kunden mit Ihnen zusammenarbeiten?

Durch unser effizientes Setup und den wachsenden Personalbestand können wir uns bestmöglich auf den Vertrieb sowie die Partnerunterstützung konzentrieren. Dadurch sind wir häufig schneller und effizienter als viele Wettbewerber. Neben zahlreichen Mittelständlern, Kommunen, Behörden und Schulen zählen mittlerweile auch Großunternehmen wie VW und Audi zu unseren Kunden in Deutschland. Zusätzlich entwickeln wir uns auch im Consumer-Bereich überdurchschnittlich gut. Hier profitieren wir von einem starken Portfolio an Lösungen für Foto- und Videobearbeitung, Gaming-Monitoren und Office-Displays. Das ist natürlich auch für unsere Partner attraktiv. Um diese bestmöglich zu unterstützen, haben wir hier früh auf ein sich änderndes Umfeld

reagiert und spezielle Programme aufgelegt, um mit unseren Partnern zusammen erfolgreich durch die Phase der Pandemie zu gehen. Unser spezialisiertes Programm, mit dem wir Partner gezielt für den Education-Bereich unterstützen, wurde sehr positiv aufgenommen. Wir arbeiten hier mit kleinen und großen Systemhäusern in einem strategischen Partnerkonzept, mit dem wir mehrere Großprojekte umsetzen.

Außerdem haben wir mehrere Transporter angeschafft, mit denen wir bei Schulen direkt vor Ort unsere großformatigen, interaktiven Whiteboards und die myViewBoard-Softwareplattform vorstellen können.

Nicht nur, aber vor allem im Bildungsbereich, zahlen sich die zunehmende Spezialisierung und die Strategie vermehrt Hardware mit spezifischer Software zu Lösungen zu kombinieren, auch für unsere Partner zunehmend aus. Wir hören immer wieder von unseren Händlerkunden, dass ihnen an unserer Zusammenarbeit besonders der „ViewSonic Spirit“ gefällt: Händler, ob groß oder klein, finden bei uns Gehör, es wird immer eine Lösung gefunden und der Kontakt zum Händler ist einfach, dass was uns Freude bereitet – das kommt beim Kunden gut an und daraus haben sich schon einige langjährige Partnerschaften entwickelt. Daran wollen wir weiter anknüpfen.

UNSER ZIEL IST,
... weiter zu wachsen,
indem wir unseren Partnern und Kunden nicht nur ausgezeichnete Produkte, sondern darüber hinaus zukunftsfähige Komplett-Lösungen anbieten, die den individuellen Anforderungen und Wünschen gerecht werden.



KONTAKT

ViewSonic Technology GmbH
Fürst-Leopold-Platz 1
D-46284 Dorsten
Telefon 02362 9749000
E-Mail sales_de@viewsonic.com
Web www.viewsonic.com/de



Prakash Panjwani
CEO



Matthias Jessen
Director Strategic
Accounts Germany



Robin Seyler
Director Channel
Sales Germany



Michael Haas
Regional Vice President
Central Europe



UNSER ZIEL IST ...

... Unified Security – mit Mehrwert für Kunden und Partner.

Seit 25 Jahren ist WatchGuard Vorreiter bei der Entwicklung innovativer Cybersicherheitstechnologien. Das gesamte in dieser Zeit gesammelte Fachwissen und die Erfahrung im Partnergeschäft wurden zuletzt in der Unified Security Platform (USP) zukunfts-fähig gebündelt – als schlagkräftige Antwort auf den immer lauter werdenden Ruf des Marktes nach spezifischen Security-Dienstleistungen. Mit der USP beschreitet WatchGuard nicht nur ganz neue Wege im Hinblick auf die Bereitstellung und das Management weitreichender IT-Sicherheit vom Netzwerk bis zum Endpunkt.

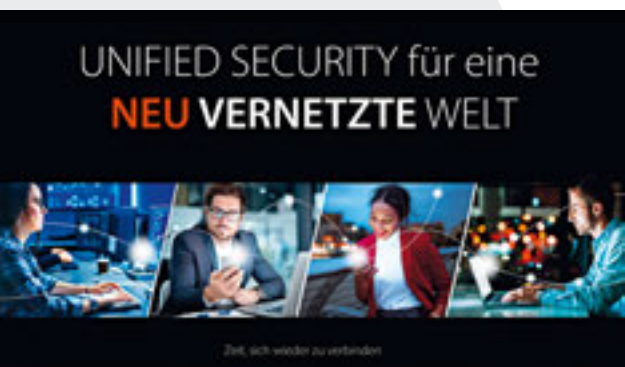
Auch der Vertriebsprozess wird von Grund auf neu gedacht. Es eröffnet sich eine breite Spielwiese für moderne Servicepakete, mit denen sich sowohl erstklassiger Schutz auf Kundenseite als auch hohe Profitabilität in den Reihen der Partner sicherstellen lässt.

In Kombination mit zusätzlichen Tools wie RapidDeploy und FlexPay sind Lösungsanbieter über die WatchGuard Unified Security Platform jederzeit in der Lage, schnell und flexibel auf neue Bedürfnisse und wechselnde Anforderungen der Kunden zu reagieren – ein entscheidender Aspekt, um im zunehmenden Wettbewerb die Nase vorn zu behalten.

2021 stand für WatchGuard ganz im Zeichen der Konsolidierung und mit der Integration der umfangreichen IT-Security-Funktionalitäten rund um Netzwerkschutz, Multifaktor-Authentifizierung, sicheres WLAN und Endpoint Security in WatchGuard Cloud ist die Vision einer einheitlichen und leistungsstarken End-to-End-Sicherheitsplattform zur Realität geworden. IT-Sicherheitsverantwortliche profitieren von deutlich mehr Effizienz beim Schutz der Unternehmensressourcen und können im Arbeitsalltag entscheidende Zeit einsparen – dank der intuitiven Verwaltung vielfacher Schutzmechanismen über eine einzige Oberfläche. Aber auch darüber hinaus ergeben sich zahlreiche, zusätzliche Synergieeffekte.

Sicherheitseffizienz und Aufwandsminimierung

Durch nahtlose Verbindung der verschiedenen Lösungen können Auffälligkeiten über alle Bereiche – vom Netzwerk bis zum Endpunkt – hinweg korreliert und bewertet werden. Gerade vielschichtigen Angriffsmustern lässt sich auf diese Weise deutlich besser auf die Spur kommen, da Vorfälle aus unterschiedlicher Richtung unter Zuhilfenahme von künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen zu einem



Alles aus einer Hand – Unified Security Platform™ von WatchGuard



EINE skalierbare Plattform zur Optimierung der Praxis moderner Security-Bereitstellung

aussagekräftigen Gesamtbild zusammengefügt werden. Aufgrund der konsequenten Automatisierung sind Gefahren zudem viel schneller und ohne manuelles Zutun abwehrbar. Auf diese Weise lässt sich der Aufwand im Tagesgeschäft der IT-Verantwortlichen um bis zu 80 Prozent reduzieren.

IT-Security aus einem Guss

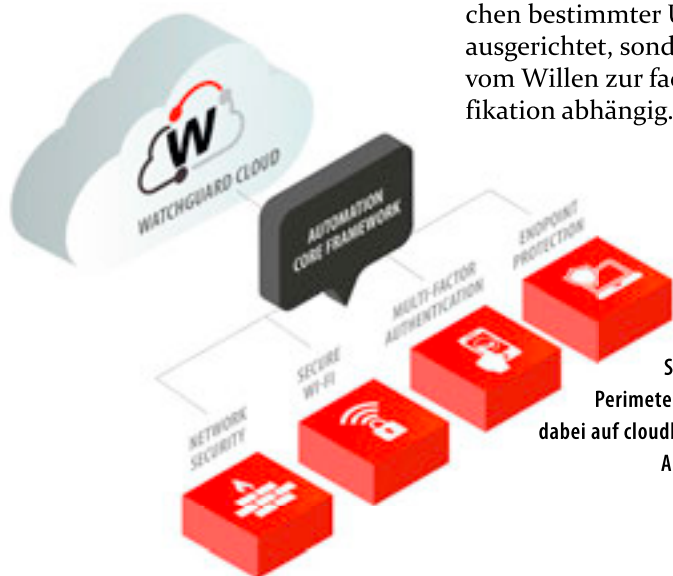
Die Leistungsfähigkeit der Cloud-Plattform soll in den kommenden Monaten nachhaltig ausgebaut werden.

Der Fokus von WatchGuard liegt nun vor allem darauf, die dahinterliegenden Prozesse konsequent zu optimieren und das Angebot funktional wertschöpfend auszubauen – sowohl im Sinne der Partner als auch der gemeinsamen Kunden. Diese können die neuen Möglichkeiten klar zum eigenen Vorteil ausspielen. Einzelne Funktionsbausteine lassen sich jederzeit ohne viel Mühe erweitern oder ganz neu kombinieren – für weitreichenden, maßgeschneiderten Schutz ohne Reibungsverluste. Denn die Weiterentwicklung einzelner Produkte in den Bereichen Netzwerkschutz, Multifaktor-Authentifizierung, Endpoint Security und sicheres WLAN erfolgt stets auch unter dem Aspekt eines ziel-

führenden Zusammenwirkens – für maximalen Mehrwert.

Vielfältige Möglichkeiten im Tagesgeschäft

Nach wie vor wird die produktseitige Transformation und zukunftsorientierte Ausrichtung auf Managed Services von einem Partnerprogramm begleitet, das dem Einzelnen enorm viel Freiheit im Rahmen seiner individuellen Geschäftsstrategie lässt. Partner können gezielt zwischen den Produktbereichen „Netzwerksicherheit“, „Sicheres WLAN“, „Multifaktor-Authentifizierung“ und „Endpoint Security“ wählen und erhalten im Zuge dessen spezifischen Support – sowohl vertrieblich als auch technisch. Die Konzentration auf einzelne Lösungssegmente ist nach wie vor möglich. Dadurch gestaltet sich der Einstieg äußerst einfach. Partner werden zudem in die Lage versetzt, ihre Positionierung gegenüber den Kunden nachhaltig auszubauen und dabei gleichzeitig hohe Rentabilität sicherzustellen. Die Vorteile des „WatchGuardONE“-Programms in Form attraktiver Rabattierungen, gezielter Incentives sowie Unterstützung von Vertrieb und Marketing sind nicht am Erreichen bestimmter Umsatzzahlen ausgerichtet, sondern vor allem vom Willen zur fachlichen Qualifikation abhängig.



Unified Security Platform™:
WatchGuard Technologies verzahnt spezifische Sicherheitsfunktionalität vom Perimeter bis zum Endpunkt und setzt dabei auf cloudbasiertes Management sowie Automatisierungstechnologie.

UNSERE PARTNER

ADN

ALLNET®

ALSO

NUVIAS
Solution Defined Distribution

KONTAKT

WatchGuard Technologies GmbH
Wendenstraße 379
D-20537 Hamburg

Telefon +49 (700) 9222 9333

E-Mail germanysales@watchguard.com

Web www.watchguard.de



Miriam Franke
Senior Marketing
Managerin, CENTRAL



Kai Friebe
Senior Sales
Manager



Mario Bartnig
Sales Director, CENTRAL

Western Digital



WD_BLACK

SanDisk

SanDisk
PROFESSIONAL

Western Digital ist das weltweit führende Unternehmen im Bereich Dateninfrastruktur. Das Portfolio umfasst Technologien, Speichergeräte, Systeme und Lösungen für Unternehmen sowie Verbraucher. Seit mehr als 50 Jahren ermöglichen die Produkte der Marken Western Digital®, SanDisk Professional™, SanDisk™ und WD® digitale Premieren und erlauben es Anwendern, Erinnerungen zu schaffen und Wissen zu teilen. Es ist beeindruckend, wie Menschen Western Digital Technologien nutzen und durch diese Innovationen Erfolg haben. Große Datenmengen im Core oder an der Edge übersteigen heute oft die Möglichkeiten herkömmlicher Infrastrukturen, insbesondere im Hinblick auf Skalierbarkeit, Leistung und Effizienz. Western Digital ermöglicht es, Speicher und Datensysteme weiterzuentwickeln, um den steigenden Anforderungen gerecht zu werden.

forderung stellten. Western Digital ist einzigartig positioniert, um die Speicherarchitektur neu zu erfinden. Als einziges Unternehmen weltweit, entwirft, entwickelt und stellt es sowohl HDDs als auch Flash-Speicher her. Western Digital investiert Milliarden in Schlüsselbereiche, um effiziente, zweckbestimmte Speicher für eine Vielzahl von Kundenanforderungen zu liefern. Ein Beispiel dafür ist die OptiNAND™-Technologie, die es Kunden ermöglicht, mit dem ständig wachsenden Bedarf an zuverlässiger, leistungsstarker und kostengünstiger Kapazität Schritt zu halten.

Welche Themen liegen Ihnen besonders am Herzen?

Gaming. Denn Speicherplatz ist bei Konsolen-Zockern ein Hot-Topic. Viele AAA-Games beanspruchen weit mehr als 100 GB, dazu kommen große Updates. Das erschöpft den Speicher der Konsolen schnell. Gut, dass Sony den M.2-Steckplatz der PS5 freigeschaltet hat und es Gamern nun erlaubt, die Kapazität mit einem High-Speed-Speicher zu erweitern. Nach der Installation steht Zockern dann mehr Platz zum Herunterladen, Kopieren und Starten von PS5- und PS4-Spielen zur Verfügung. Zu beachten ist, dass nur unterstützte SSDs (z.B. WDB LACK SN850 NVMe SSD mit Kühlkörper) verwendet werden.

Was wird 2022 für Sie sehr wichtig?

Neben dem Gaming-Bereich wird uns 2022 die digitale Trans-



Mehr Platz. Länger Zocken – performante Speichererweiterungen für Konsolen von WD_BLACK



Neue Speicherarchitekturen durch das Home-office: Western Digital bietet passende Lösungen für riesige Datenmengen

Welche Erkenntnisse nehmen Sie aus der Corona-Zeit mit ins neue Jahr?

Die Pandemie hat insbesondere auf die Speicherarchitektur Auswirkungen genommen. Unternehmen sahen sich innerhalb kürzester Zeit damit konfrontiert, effiziente Homeoffice-Strukturen zu implementieren. Die Speicherinfrastruktur musste gemeinsam nutzbar gemacht werden, damit ein Fernzugriff mit minimaler Latenz möglich war. Zusätzlich erzeugten Onlinekonferenz-Tools riesige Datenmengen, die die Netzwerke vor eine große Heraus-

UNSER ZIEL IST, ...

... Umgebungen zu schaffen, in denen Daten gedeihen können.

Wir treiben die notwendigen Innovationen voran, um Kunden bei der Erfassung, Bewahrung und dem Zugriff auf eine wachsende Datenvielfalt zu unterstützen.

formation beschäftigen. CIOs sehen sich damit konfrontiert, das Datenwachstum zu verwalten und gleichzeitig das Geschäft zu unterstützen, den Datenschutz sicherzustellen, optimale Datenbankleistung zu garantieren und die TCOs zu verbessern. Flexibilität, geringe Investitionskosten und Skalierbarkeit werden zum Maßstab, um erfolgreich zu bleiben. Deshalb werden Software-definierte Speicherlösungen (SDS) relevanter. Zusammen mit unterschiedlichen Partnern bieten wir entsprechende JBOD-/JBOF-Lösungen an, die die nötige Flexibilität für Hyperscaler und Cloud-Provider bieten. Mit Cloud-basierten Workloads, KI und maschinellem Learning sind datenintensive Anwendungen auf dem Vormarsch, die hohe Anforderungen an Rechenzentren stellen. Wir freuen uns zusammen mit unseren Partnern die Kunden bei der Entwicklung und der Optimierung bestehender Services durch unsere Lösungen zu unterstützen.

Was halten Sie von der zunehmenden Virtualisierung und Flexibilisierung des Arbeitslebens?

Die zunehmende Virtualisierung des Arbeitslebens schreitet schnell voran. Laut des IDC „FutureScape 2021“-Berichts werden mindestens 70 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen bis Ende 2021 in einem hybriden Modell arbeiten, bei dem Homeoffice zur Norm wird. Besonders wichtig ist die

Technologie, die dem zugrunde liegt. Denn für Unternehmen ist es notwendig, den Mitarbeitern einen lückenlosen Datenfluss sowie kollaborative Datenbank- und Bearbeitungstools zur Verfügung zu stellen. Viele Kunden müssen deswegen die Dateninfrastruktur umstellen. NAS-Lösungen sind für SOHOs das Mittel der Wahl, um Latenzzeiten und den gemeinsamen Fernzugriff auf Daten über das Netzwerk zu bewältigen. Mit dem WD Red-Portfolio bietet Western Digital hochqualitative HDDs und SSDs, die sich perfekt für Multi-User- und -Applikationsumgebungen eignen.

Warum sollen Partner mit Ihnen zusammenarbeiten?

Der Erfolg von Western Digital wird durch unsere führende Position im Markt sowie unsere verantwortungsbewusste und nachhaltige Unternehmensphilosophie bestimmt. Weltweite Nutzer verlassen sich auf die Zuverlässigkeit der WDC Produkte. Wir sind uns dessen bewusst und setzen alles daran, durch technische Innovationen das Leben unserer Kunden zu vereinfachen. Dieses Qualitätsversprechen geben wir auch an Umwelt, Mensch und Gemeinschaft: durch transparenten, respektvollen Umgang miteinander wachsen können. Von Ethisphere wurden wir auch dieses Jahr wieder aufgrund unserer Geschäftspraktiken, den Förderprogrammen und dem Einsatz von Best Practices zur Gestaltung künftiger

Industriestandards, zu einem der ethischsten Unternehmen der Welt ernannt. Durch die Umsetzung dieser Kriterien können wir das Vertrauen unserer Kunden und Geschäftspartner gewinnen und einen Mehrwert für alle Beteiligten schaffen. Auch setzen wir alles daran, unseren ökologischen Fußabdruck zu verbessern. Dieses Jahr hat die Science Based Targets-Initiative unsere Unternehmensziele zur Reduzierung der Treibhausemissionen genehmigt. Die wissenschaftsbasierten Vorgaben stimmen mit den Erkenntnissen der Klimaforschung überein und können dazu beitragen, die Auswirkungen der globalen Erwärmung zu verringern. Für Western Digital ist die Verpflichtung von entscheidender Bedeutung. Denn insbesondere große Unternehmen spielen eine wichtige Rolle, den notwendigen Strukturwandel in dem erforderlichen Tempo und Umfang voranzutreiben. Die Mischung aus diesen verschiedenen Aspekten macht Western Digital zum attraktiven Partner.

KONTAKT

Western Digital
Deutschland GmbH

Einsteinstraße 174
D-81677 München

Telefon 089 9220060

Web www.westerndigital.com



Siegbert Wortmann
Vorstandsvorsitzender



Thomas Knicker
Aufsichtsratsvorsitzender

WORTMANN AG
IT. MADE IN GERMANY.

UNSER ZIEL IST, ...

... mit Ihnen die Zukunft zu gestalten.

Das war 2021 besonders wichtig:

„Es war schon ein seltsames Jahr. Man hat das Gefühl, dass es ohne große Höhepunkte einfach an uns vorbeigeflogen ist. Auf der einen Seite fehlten aufgrund des zweiten Lockdowns und den damit verbundenen Einschränkungen viele zeitliche Anker, die das eigene Zeitgefühl normalerweise manifestieren. Auf der anderen Seite haben wir die Bilder der Menschen in den Flutgebieten vor Augen, die von einem auf den anderen Moment vor dem absoluten Nichts standen. Ich meine das weniger finanziell, sondern vielmehr aus emotionaler Sicht, wenn plötzlich alle Erinnerungsstücke eines Lebens innerhalb weniger Stunden einfach ausgelöscht werden.“

Das hat mich persönlich schon sehr mitgenommen. Wir haben nach der Katastrophe gemeinsam mit unseren Servicepartnern das getan, was wir am besten können, und alles darangesetzt,

die IT- und Server-Infrastrukturen in den Gebieten bei unseren Kunden und Partnern wieder herzustellen. Das gelang uns relativ gut und schnell“, stellt Siegbert Wortmann, Firmengründer und Vorstandsvorsitzender der WORTMANN AG rückblickend fest.

Deutlich weniger drastisch, aber dennoch schade musste die WORTMANN AG die Feierlichkeiten zu ihrem 35-jährigen Firmenjubiläum pandemiebedingt absagen. „Wir hätten gern mit unseren Kunden und Partnern dieses Ereignis gebührend gefeiert“, so Siegbert Wortmann abschließend.“



Das wird wichtig 2022:

Es ist abzusehen, dass die Systemhäuser und IT-Fachhändler im Jahr 2022 deutlich weniger Hardware abnehmen werden als noch 2021, da der Markt gesättigt ist. Dennoch wird das Team der WORTMANN AG durch geeignete Angebote, aber auch Innovationen aktiv bleiben.

Die WORTMANN AG ist als Back-Office-Service-Partner für Systemhäuser in Deutschland und Europa weit mehr als nur ein Hersteller. Eine umfangreiche Distribution von Software, Komponenten und Peripherie, zahlreiche Service-Angebote wie Schulungen, Workshops und On-Site-

terra 
IT. MADE IN GERMANY.



Die TERRA-Produkte erfreuen sich einer über dem Markttrend liegenden regen Nachfrage.



Service-Leistungen sowie Finanzierungsoptionen wie Leasing, Miete, Mietkauf und nicht zuletzt die TERRA CLOUD mit ihrem Hosting-, Housing-, IaaS-, WaaS- und SaaS-Angebot bieten Systemhäusern, für den ausschließlichen indirekten Vertrieb, ein umfangreiches Portfolio, um IT-Infrastrukturen bei kleinen und mittelständischen Unternehmen weiter erfolgreich zu platzieren.

Ausblick von Siegbert Wortmann:

„Auch 2021 haben die corona-bedingten Einschränkungen der Wirtschaft einiges abverlangt. Zudem macht mir die Verknappung von Material in allen Bereichen unserer Wirtschaft große Sorgen, da es immense Auswirkungen auf die Gesamtwirtschaft hat. Dennoch sehe ich im dritten und vierten Quartal des Jahres 2022 Licht am Horizont.“

Die WORTMANN AG will weiter als stabiler und verlässlicher Partner des Fachhandels ein fester Faktor sein und lässt sich nicht aus der Ruhe bringen, denn das Tempo unserer digitalen Entwick-

lung wird weiter zunehmen. In einem hart umkämpften Markt, insbesondere wenn es um den „Modern Workplace“ geht, wollen wir mit Bedacht, aber stetig voranschreiten. Zu jeder Zeit unserer 35-jährigen Unternehmensgeschichte wollten wir ein moderates Wachstum erreichen und haben uns stets realistische Ziele gesteckt. Durch die Entscheidung für den Bau der TERRA CLOUD können wir seit Jahren verschiedenste Speichermöglichkeiten in Deutschland auf der Basis deutschen Rechts anbieten. Dieser Bereich wurde zum einen durch die Inbetriebnahme von Cube 5 bis 8 vergrößert und zum anderen haben die Planungen für die nächste Ausbaustufe bereits begonnen. Unsere Strategie mit unserer starken Marke TERRA ist ein Erfolg. Gepaart mit einem flächendeckenden Servicekonzept und unseren Cloud Services sind wir fester Bestandteil des europäischen IT-Marktes.“



UNSERE PARTNER



KONTAKT

WORTMANN AG

Bredenhop 20
D-32609 Hüllhorst

Telefon 05744 944-199
Fax 05744 944-100

E-Mail info@wortmann.de
Web www.wortmann.de

UNSERE PARTNER



ZOTAC ZBOX MINI-PCS

ZOTAC feiert in diesem Jahr sein 15-jähriges Bestehen. 2006 in Hong Kong gegründet stieg ZOTAC in den letzten 15 Jahren zu einem führenden Hersteller von Grafikkarten, Mini- und Desktop-Gaming-PCs auf und steht für höchste Qualität, Top-Performance, absolute Zuverlässigkeit und innovative Technologien.

ZOTAC verbindet Funktionalität und Design, die sich in Form, Funktion und im Stil seiner technologischen Produkte widerspiegeln. ZOTAC verfügt über umfassende, hochmoderne Fertigungsanlagen und gehört zu den größten Grafikkarten-Herstellern weltweit.

Der im Jahr 2017 ins Leben gerufene Brand ZOTAC GAMING steht für ultimative PC Gaming-Hardware mit dem besten Spielerlebnis für begeisterte und ambitionierte Gamer. Die Produkthighlights sind insbesondere die werkseitig übertakteten Grafikkarten der AMP und AMP EXTREME Edition sowie die GAMING Mini-PCs. Als

Pionier im Segment der Mini-PCs hat ZOTAC zudem ein umfassendes Portfolio an performanten und vielseitigen Mini-PCs unter dem Namen ZBOX und ZBOX Pro erfolgreich im Markt etablie-

ren können. Von der ZBOX P-Serie, dem Desktop im Hosentaschenformat, über die lautlose ZBOX C-Serie bis hin zur performanten ZBOX E-Serie bietet ZOTAC die idealen Mini-PC-Plattformen für industrielle, betriebliche und persönliche Anwendungen.



2021 stand ganz im Zeichen einer Produkterweiterung: Nach dem fulminanten Launch der NVIDIA GeForce RTX 30 Grafikkarten-Serie im letzten Jahr konnten wir mit neuen RTX Modell-Serien das Portfolio nach oben und unten perfekt abrunden. Darüber hinaus haben wir im Bereich der Grafikkarten mit speziellen Editionen wie der White Edition sowie der Neuauflage unserer Flaggschiff-Serie, der AMP EXTREME Edition, oder auch der wasergekühlten ArcticStorm Edition neue Akzente setzen können. Insbesondere das HoloBlack-Design der AMP und AMP EXTREME HOLO-Modelle, bei denen die ARGB-Beleuchtung einen faszinierenden Aurora-ähnlichen, holographischen Effekt aufweist und so die Wertigkeit der Serie entscheidend unterstreicht, erfreut sich sehr hoher Beliebtheit. Wir freuen uns außerordentlich, dass wir damit zahlreiche Awards, sogar den RED DOT Produkt-Design gewinnen konnten.



ZOTAC GAMING GEFORCE RTX™ 30 AMP & AMP EXTREME

HOLO SERIES



MAGNUS ONE CHALLENGE

Bei den ZBOX Mini-PCs hebt sich insbesondere die preisgekrönte ZBOX MAGNUS ONE Mini-PC-Serie für ultimative Performance im Business und beim Gaming hervor. Mit einer GeForce RTX 3070 oder einer RTX 3060 ZOTAC GAMING Desktop-Grafikkarte und einem Intel Core-Prozessor kombiniert der MAGNUS ONE neueste Technologie mit erstklassiger Konnektivität.

Diverse Kampagnen haben anlässlich des 15. Geburtstages für Furore gesorgt: Zum Beispiel die „Survive with Power“-Kampagne zum Sony

Pictures Kinofilm Resident Evil: Welcome to Raccoon City, bei der sehr streng limitierte Collector-Items der AMP EXTREME HOLO-Grafikkarten sowie des MAGNUS ONE Mini-PCs im Resident-Evil-Design aufgelegt wurden. Oder die MAGNUS ONE Challenge, in der 15 der besten Case-Modder der Welt den MAGNUS ONE Mini-PC neu designen, neu lackieren und neu gestalten und dabei um einen Preispool von 15.000 US-\$ kämpfen.

Im Jahr 2022 werden wir unsere Marktposition in unseren Produktsegmenten weiter ausbauen und stärken. Wir erwarten weitere Ergänzungen im Bereich der Grafikkarten und werden unser Mini-PC-Portfolio mit Plattformen für die Bereiche Consumer, Gaming, professionelle Workstations sowie industrielle PCs gezielt erweitern und auf die neuesten Technologien aktualisieren. Und wer uns kennt weiß, dass wir immer eine Überraschung in petto haben.



Wir sind überzeugt von der Qualität unserer Produkte und gewähren eine über die gesetzlichen Vorgaben hinausgehende Garantie von 3 Jahren auf alle unsere Grafikkarten der NVIDIA AMPERE-Architekturgeneration sowie auf alle ZBOX Mini-PCs, die seit 2021 neu auf den Markt kommen. Für Enduser ist es zudem möglich, diese auf 5 Jahre bei einer Registrierung auf der ZOTAC-Webseite zu verlängern. Ganz besonders am

Herzen liegt uns die Nähe zu unseren Kunden und Zielgruppen. Daher engagieren wir uns in der Gaming-Szene genauso intensiv wie in Distributions- und Einzelhandelsveranstaltungen oder zielgruppenorientierten Messen und Events. Wir hoffen sehr, dass diese nun endlich in 2022 nicht mehr nur virtuell, sondern wieder in Präsenz stattfinden werden.

DAS TEAM



HORST GÜNTHER
Senior Regional Manager
Central Europe



MACIEJ WIECZOREK
Senior Marketing Manager
EMEA



NORBERT KUPERJANS
Technical Marketing



ZISIS KASPARIDIS
Business Development
Manager Mini-PC



KARIN FISCHER
Channel Manager
Central Europe



RESIDENT EVIL SERIES

MEHR ÜBER ZOTAC





Samtig groovt Stephanie Steen (IT-BUSINESS) mit den Littlebit Jungs (v. l.) Andreas Dölker, Tom Kompes und Michael Puls.



Die Rock-Queen Sun Spornraft (INSYS) mit (v. l.) Dirk Bürger (ASUS) und Frank Lohmann (FUJITSU).

(v. l.) So lange der Korb voll ist, geht es Besa Agaj (IT-BUSINESS), Maciej Wieczorek (ZOTAC) und Barbara Meister (Seagate) gut.

LEGENDÄRE 80ER JAHRE PARTY

Mit einer fulminanten Show ehrte die IT-BUSINESS die diesjährigen Gewinner der Distributions-Awards auf der legendären Night of IT-BUSINESS. Unter dem Motto „Zurück in die Zukunft“ feierte Vogel IT-Medien gleichzeitig das 30-jährige Jubiläum der Publikation.

(Fortsetzung auf Seite 130)



Hannah Lamotte (IT-BUSINESS) mit (v. l.) Thomas Behrendt und Christian Haack (pilot).



Das FUJITSU-Team, das IT-BUSINESS-Team und Dejan Kos (Netz16) wissen, wie man feiert.



Den richtigen Blues haben (v. l.) Gerit Günther (ACER), Tom Knicker (WORTMANN), Besa Agaj (IT-BUSINESS) und Thorsten Skotnica (TDT).



(v. l.) Sascha Morbitzer (bluechip), Erkan Sekerci (iiyama) und Horst Günther (ZOTAC).

DISTRIBUTOREN

2021
2022



**THE
TECHNOLOGY
PROVIDER**

Unterwegs zu einer nachhaltigen IT mit ALSO

DaaS / WaaS

Individuelle Konzepte für nachhaltige Arbeitsplatzausstattung und IT-Lösungen inklusive Rückwärtslogistik

Cloud

IT-Infrastrukturen durch Virtualisierung und Zentralisierung von IT-Services vereinfachen. Nachhaltig digitalisieren bei ständiger Verfügbarkeit

Data Center

Server- & Speichersysteme, Switches, USVs, Kühlsysteme & Co. mit niedrigem Energieverbrauch dank neuester Technologien

EDGE

Datenpakete effizient und lokal verarbeiten. Ressourcenschonend durch den Einsatz bestehender IT

ALSO Cloud Marketplace

Software as a Service über den ACMP – simpel, skalierbar und sicher. Für nachhaltig erfolgreiche Kundenbeziehungen

IoT

Energiesparendes Facility Management vor Ort, nachhaltige Logistik durch Tracking und Überwachung sowie effizienter Remote Support



Cybersecurity

Ganzheitliche Konzepte, um Ihre Kunden vor Cyber-attacken zu schützen und IT nachhaltig sicher zu machen



Collaboration

Nachhaltige Zusammenarbeit über Standorte hinweg bis ins Home-Office

Refurbishment

Maßgeschneiderte Einkaufsmo-
delle, sichere und zertifizierte
Löschung von Daten, profession-
nelle Wiedervermarktung



ALSO ist einer der führenden Technologieanbieter für die ITK-Branche mit Niederlassungen in 27 europäischen Ländern und PaaS-Partnern in insgesamt 93 Ländern weltweit.

Das ALSO Ökosystem umfasst ein Gesamt-Potenzial von rund 110.000 Resellern, denen wir Hardware, Software und IT-Services von mehr als 700 Vendoren in über 1340 Produkt-Kategorien anbieten. Wir wollen unseren Beitrag zu einer nachhaltigen IT leisten. ALSO bietet deshalb alle Dienstleistungen von der Distribution über die Bereitstellung bis hin zum Refurbishment aus einer Hand. Die Geschäftstätigkeit umfasst die Bereiche Supply, Solutions und Service. Supply umfasst das transaktionale Angebot an Hard- und Software. Solutions unterstützt Kunden bei der Entwicklung maßgeschneiderter IT-Lösungen. Service fokussiert auf Abo-basierte Cloud-Dienste sowie Plattformen für Cybersecurity, Virtualisierung und Künstliche Intelligenz.

KONTAKT

ALSO Deutschland GmbH

Lange Wende 43
D-59494 Soest

Telefon +49 2921 99-0
Fax +49 2921 99-1199

E-Mail info@also.com

Web www.also.de



api Baesweiler

Robert-Koch-Str. 7-17
52499 Baesweiler
Telefon: 0241 9170-5000

api Aachen

Talbotstr. 25
52068 Aachen
Telefon: 0241 9170 5101

api Bamberg

Rathausstr. 3-4
96114 Hirschaid
Telefon: 0241 9170-6581

api Braunschweig

Theodor-Heuss-Straße 2
38122 Braunschweig
Telefon: 0531 86669 500

api Frechen

Kölner Straße 195
50226 Frechen
Telefon: 0241 9170 5501

api Marl

Barkhausstraße 22
45768 Marl
Telefon: 02365 509020

api München

Landsberger Straße 406
81241 München
Telefon: 089 356583021

api Neuwied

Ringstraße 56-58
56564 Neuwied
Telefon: 02631 97845-12

api Nürnberg

Wörnitzstraße 115a
90449 Nürnberg
Telefon: 0911 252274-0

api Paderborn

Ahornallee 9
33106 Paderborn
Telefon: 05251 8927858

api Pohlheim

Am Pfahlgraben 4-10
35415 Pohlheim
Telefon: 06404 6975600

api Simmerath

Eicherscheid 25
52152 Simmerath
Telefon: 0241 9170 6852



Achim Heyne
Geschäftsführer



Frank Fritsche
Gesamtvertriebsleiter



Andreas Printz
Einkaufsleiter

api π

STATEMENT

Auch das Jahr 2021 hat uns noch nicht zur erhofften Normalität zurückgebracht, aber wir haben es wieder gemeinsam gemeistert.

Wir alle mussten uns erneut dieser außergewöhnlichen Herausforderung stellen und haben es mit viel persönlichem Engagement geschafft, unsere Kunden weiterhin in gewohnter Form zu beliefern. Die Arbeit aus dem Home Office und die Umsetzung umfangreicher Hygienekonzepte mit sehr strengen Abstandsregeln in der Logistik haben dafür gesorgt, dass es für unsere Kunden keine Beeinträchtigungen gab.

Bei allen unseren Kunden möchten wir uns an dieser Stelle ganz herzlich für ihr Vertrauen bedanken, denn nur durch sie haben wir erneut den Distri-Award der IT Business in Platin (im Bereich Peripherie) entgegennehmen dürfen. Diese Auszeichnung freut uns in dieser für alle sehr schwierigen Zeit ganz besonders.

Frank Fritsche, Gesamtvertriebsleiter

DANKE!

Wir danken allen unseren
Geschäftspartner:innen für ihr
Vertrauen im vergangenen Jahr 2021!

Bleibt alle zuversichtlich und gesund!

api Computerhandels GmbH

Robert-Koch-Straße 7-17
52499 Baesweiler

api π



IT-BUSINESS
DISTRI AWARD
2022 GOLD

KOMponentEN

DANKE FÜR DOPPEL-GOLD

Wir sind überwältigt und verdammt stolz auf unser Team. Nach dem erhofften Hattrick in der Kategorie „Komponenten“, wurden wir dieses Jahr auch zum ersten Mal in der Kategorie „Heimvernetzung & Smart Home“ mit dem IT-BUSINESS Distri-Award in Gold ausgezeichnet.

Bereits zum dritten Mal in Folge konnten wir uns in der Kategorie „Komponenten“ durchsetzen und eine der begehrten Auszeichnungen für unser Team gewinnen. Nach zuvor Platin und Gold, wurden wir dieses Jahr erneut mit dem IT-BUSINESS Distri-Award in Gold ausgezeichnet und konnten somit den Hattrick in dieser Kategorie perfekt machen.

Doch damit nicht genug. Denn neben unserer Hauptkategorie, wurden wir dieses Jahr mit unserer Abteilung BAB HOME auch in der Kategorie „Heimvernetzung & Smart Home“ mit Gold bedacht. Schon Anfang 2019 haben wir unsere Sparte „HOME“ mit Haushaltsgeräten und Unterhaltungselektronik sukzessive aufgebaut und erweitert. Für uns ist es ein riesiger Erfolg, dass wir uns gerade auch in diesem stetig wachsenden Bereich gegen die Konkurrenz durchsetzen konnten und jetzt stolze Besitzer von bereits vier IT-BUSINESS Distri-Awards sind.

Ein großes Dankeschön geht an all unsere Kunden, Unterstützer und das tolle IT-BUSINESS Team, die uns in diesem Jahr zu unserem 10-jährigen Firmenjubiläum noch mehr Grund zum Feiern geben.

Danke, euer BAB-Team.





UNSERE PARTNER

TOSHIBA **Western Digital®**

 **SEAGATE** **intel®** **SAMSUNG**

(Intenso)® **logitech®** **SanDisk®** **Lexar** **KIOXIA**

BAB Distribution GmbH
Zeißstraße 10
32584 Löhne

Tel. +49 (0) 57 32. 68 55 9 -70
vertrieb@bab-distribution.de
www.bab-distribution.de

bab
DISTRIBUTION



Michael Bleicher
Geschäftsführer

Marco Kuhn
Leiter Vertrieb & Prokurist

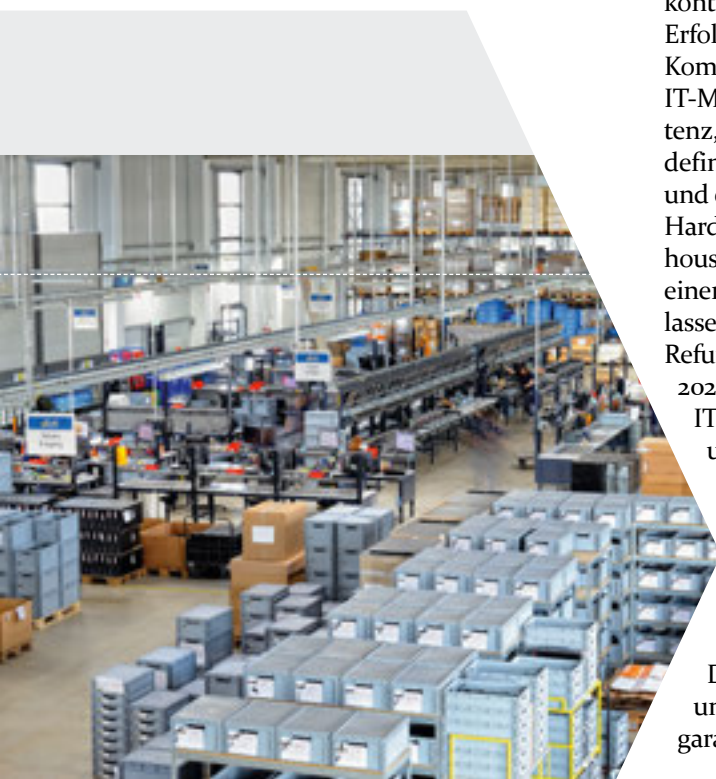


Als eines der technologisch führenden ITAD-Unternehmen in DACH haben wir uns das Ziel gesetzt, die Lebensdauer von Business-Hardware zu verlängern, um damit die Welt jeden Tag ein Stück grüner und besser zu machen. Unser kontinuierlicher wirtschaftlicher Erfolg basiert auf der einzigartigen Kombination aus über 25 Jahren IT-Markt-Erfahrung, der Kompetenz, komplexe Prozesse selbst zu definieren und zu digitalisieren, und einer hochspezialisierten Hard- und Software-Expertise in-house. So sind wir heute nicht nur einer von weltweit knapp 60 zugelassenen Microsoft Authorized Refurbishern, sondern auch seit 2020 das erste, klimaneutrale IT-Remarketing-Unternehmen und ausgezeichnete ITAD-Partner von blanco, dem führenden Softwareanbieter für Datenlöschung. Durch die Disziplinen Alt-IT-Ankauf, -Aufbereitung sowie -Vermarktung unter einem Dach sind effiziente Prozesse und durchgehend gute Qualität garantiert.

2021 hat unsere Refurbished-Marke tecXL im Handel weitere begeisterte Abnehmer gefunden, denn langsam beginnt auch in den Unternehmen ein Umdenken: Refurbished IT gilt qualitativ immer häufiger als gleichwertiger Ersatz für Neuware und überzeugt durch ein sehr attraktives Preis-Leistungsverhältnis. Deswegen

haben wir jetzt z.B. neben Microsoft- auch Apple-Geräte ins tecXL-Programm aufgenommen. Das Thema Nachhaltigkeit hat außerdem höchste Relevanz für die CSR der Firmen bekommen. Vor diesem positiven Hintergrund werden wir auch unser tecXL-Partnerprogramm weiter ausbauen.

2022 wird unsere erfolgreiche Mission noch mehr Fahrt aufnehmen, denn wir haben uns auf allen Ebenen viel vorgenommen! Zum einen steht die tecXL-Markenpflege natürlich im Fokus, zum anderen werden wir aber auch unser Spezialdienstleistungsangebot rund um gebrauchte Hardware weiter ausbauen. Als lizenzierter Datenlöschungsbetrieb, Microsoft Authorized Partner und ESET Gold Partner erfahren wir z.B. jetzt schon deutlich mehr Nachfrage in Bezug auf die DSGVO- und BSI-konforme Datenvernichtung, entsprechend gesicherte Logistikprozesse rund um die Alt-IT oder auch das Upgrade der Geräte durch ein neueres Betriebssystem. Als einer von wenigen Anbietern im Markt können wir neben den klassischen Refresh- und Repair-Services auch genau die Rundum-Sorglos-Leistungen anbieten, die sich Handel und Kunden von einem IT-Anbieter 4.0 heute wünschen. Und dazu gehört eben neben erstklassigen Hardwarekomponenten „ready-to-use“ auch eine Beratungskompetenz in Bezug auf den gesamten IT-Lifecycle-Prozess.



Im bb-net Technologie-Center werden tecXL-Marken-Produkte nach einheitlichen, qualitätssicheren Prozessen gefertigt. Bis zu 100.000 Einheiten jährlich starten von hier aus in den 2. Lebenszyklus.





UNSER ZIEL IST,...

...mit tecXL die beste, sicherste und nachhaltigste Marke im Bereich Refurbished IT anzubieten.

Technikbegeisterung, viel Wissen und konsequent effiziente Prozesse – das sind unsere großen Stärken als IT Refurbishing und -Remarketing-Spezialist. So haben wir es schließlich geschafft, das komplexe und früher vom Qualitäts- und Sicherheitsniveau her relativ unberechenbare Thema Gebraucht-Hardware zu einem zuverlässigen und seriösen Wirtschaftsfaktor für alle zu machen. Der Mehrwert hiervon liegt für unsere Handels- und Geschäftspartner auf der Hand: Sie investieren jetzt ganz klar in Lösungen, die beides „können“ – nachhaltig und gleichzeitig performance-stark sein. Das alte Image der technisch

minderwertigen Gebraucht-IT ist dank Refurbished-Marken wie tecXL passé, der Einsatz frisch „betankter“ Gebraucht-Geräte macht für Unternehmen zunehmend auch wirtschaftlich Sinn. Händler profitieren ohnehin bereits von guten Margen und einem attraktiven Preisgefüge im Vergleich zur Neuware. In der Praxis werden sie außerdem von uns durch faire Konditionen motiviert und optimal unterstützt, kontinuierlich attraktive Ware zum wettbewerbsfähigen Preis anbieten zu können. Damit sehen wir der weiteren Entwicklung des ITAD-Marktes und seiner Distributoren mehr als optimistisch entgegen!



Grün, gut und sicher: tecXL Refurbished IT ist in großer Auswahl jederzeit verfügbar und setzt als „ready-to-use“-Hardware Standards im Markt – ab 2022 auch mit neuer, raumoptimierter Verpackung.

Aufbereitet. Preiswert. Zuverlässig.



Hochwertige Business-Hardware



Original Windows-Lizenz und Treiber vorinstalliert



Virenschutz und Office Suite



Umweltbewusst durch Wiederverwendung

+ 24 Monate Garantie!



Ganz einfach zu mehr Marge: Händler können über **Shop.bb-net.de** in Echtzeit die Bestände der neuesten tecXL-Geräte einsehen, Fotos und Datenblätter abrufen, live mit dem bb-net-Team chatten und ihre Bestellungen unkompliziert auf den Weg bringen.

KONTAKT

bb-net media GmbH

Lissabonstraße 4
D-97424 Schweinfurt

Telefon 09721/6469450

E-Mail vertrieb@bb-net.de

Web <https://bb-net.de>



Reinhold Egenter
Geschäftsführer

bytec

IT einfach erfolgreich

Bytec ist Ihr zuverlässiger IT-Spezialdistributor

Bytec ist ein privates IT-Spezialdistributionsunternehmen, das 1989 gegründet wurde, IT-Produkte liefert und Lösungen schafft. Wir konzentrieren uns auf IT-Infrastruktur, Software Defined Storage und Datenbanken. Mit einem starken Team von kaufmännischen und technischen Mitarbeitern bedienen wir IT-Dienstleister (mittelständische Systemhäuser, Softwarehäuser und Händler), mit denen wir eine auf Einfachheit und Partnerschaft beruhende Zusammenarbeit pflegen. Damit unterstützen wir den nachhaltigen Erfolg unserer Kunden in ihren individuellen Projekten und Märkten. Unser Firmensitz liegt am Bodensee. Aus dieser Umgebung schöpfen wir die Kraft und die Ausgeglichenheit, um uns ganz auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden einzustellen.

Profitieren Sie von unserem Know-how und unseren Dienstleistungen

Zu unseren Mehrwerten rund um das Produktgeschäft gehören u. a.:

- **Lizenzberatung:** Lizenzmodelle können kompliziert sein. Kontaktieren Sie unsere Experten. Wir helfen Ihnen bei der Auswahl der korrekten Lizenzen.
 - **Teststellungen:** Sie möchten ein System erst auf Herz und Nieren testen? Oder Ihrem Kunden präsentieren? Dann nutzen Sie unseren umfangreichen Testpool.
 - **RMA-Abwicklung:** Unkompliziert und schnell.
- Bytec hält Sie technologisch auf höchstem Niveau,** denn wir verbinden „Erfahrung mit Dynamik“:
- **Assemblierung & Installation:** Standard-Systeme reichen oftmals nicht aus, um allen Ansprüchen gerecht zu werden. Bytec bietet Ihnen die Möglichkeit, die Systeme Ihren individuellen Wünschen anzupassen. Die professionelle Assemblierung der Geräte übernehmen zertifizierte Bytec-Fachkräfte – zuverlässig, schnell und kostengünstig. Zusätzlich bietet Bytec Installationsservices für eine breite Palette an Betriebssystemen. Je nach Wunsch erfolgt die Installation nach einer Standardkonfiguration oder Ihren individuellen Vorgaben.
 - **Individuelles Consulting:** Bytec ist Ihr Distributor, der umfassende Serviceleistungen zum gesamten Produktspektrum bietet und Sie als Partner in Ihren Projekten individuell unterstützt. Unsere Consultants erarbeiten mit Systemhäusern anspruchsvolle Konzepte für Endkunden und begleiten die Projekte auch nach deren Realisierung
- **Persönliche Ansprechpartner:** Ihre persönlichen Ansprechpartner begleiten Sie im Tagesgeschäft und in Ihren Projekten.
 - **Projektpreisfindung:** Wir unterstützen Sie bei Ihren Projektanfragen bei den Herstellern.
 - **Pre-Sales Support:** Unser erfahrenes PreSales Team unterstützt bei der Auswahl oder Konfiguration der Systeme.



Die Bytec-Anzeigenstrecke: von 3D-Animation zu Kunstgemälden

UNSERE VISION IST...

... „IT einfach erfolgreich“. Wir machen es unseren Partnern so einfach wie möglich, IT über uns zu beziehen und zu verkaufen. Damit sind wir gemeinsam mit unseren Kunden und unseren Herstellern erfolgreich.

UNSERE PARTNER

- mit Support und Wartung. Mit Bytec haben die Kunden für das gesamte Basissystem einen verlässlichen und kompetenten Ansprechpartner. Unsere Fertigung direkt am Standort in Kressbronn ermöglicht eine hohe Flexibilität und kurze Lieferzeiten.
- **Trainings & Workshops:** Qualifizierte Mitarbeiter sind ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil. Mit unserem breiten Schulungsangebot ermöglichen wir eine Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter in den unterschiedlichsten Produktbereichen. Unsere Dozenten bringen einen reichen Erfahrungsschatz aus der Praxis mit und können deshalb optimal auf die Bedürfnisse der Schulungsteilnehmer eingehen. Einige Schulungen können selbstverständlich auch bei Ihnen durchgeführt werden.
 - **Hotline:** Der Ausfall der IT-Systeme kann unternehmenskritisch sein. Bytec unterstützt Software- und Systemhäuser mit einem telefonischen Support bei der Betreuung Ihrer Endkunden. Im Rahmen von Wartungsverträgen stehen Ihnen mit den Support-Teams erfahrene Partner zur Seite. Auf Wunsch steht Ihnen der Software-Support sogar 7 Tage die Woche 24 Stunden am Tag zur Verfügung.

Auszug Artikel in der IT-BUSINESS vom 22.06.2021 (von Michael Hase):

Übergreifende Programme – Bytec zeigt mehr eigenes Gesicht

Der VAD Bytec schärft sein Profil durch den Ausbau des Dienstleistungsportfolios.

b/customized

Bei „b/customized“ handelt es sich um ein Build-to-Order-Programm. In dessen Rahmen bietet der VAD die kundenindividuelle Assemblierung von Servern, Storage-Systemen und PCs an, die Vorinstallation von Betriebssystemen, die Konfiguration von RAID-Verbünden, die Vorbereitung der Geräte für ein Remote Management, die Inventarisierung sowie die Beistellung von Benutzerhandbüchern oder speziellem Zubehör.

Einen Teil dieser Services erbrachte Fujitsu früher unter dem Label „Made for you“ in der Fertigung in Augsburg, wo 2020 das letzte Stück Hardware vom Band lief. Der Distributor sprang ein und erweiterte die Leistungen seines bisherigen Programms „Customized for you“ entsprechend. Die zweite wichtige Neuerung bei „b/customized“ besteht darin, dass Bytec die Assemblierungs- und Konfigurationsservices nun für das gesamte Hardware-Portfolio, also auch für die Produkte von Lenovo, anbietet.

b/flex

Unter dem Namen „b/flex“ stellt der VAD den Partnern seine Lösungskompetenz auf dem Gebiet der Storage-Virtualisierung bereit. Mit dem Programm verfolgt das Unternehmen einen Beratungsansatz, der den gesamten Projektzyklus abdeckt.

b/green

Im Rahmen von „b/green“ kauft Bytec gebrauchte Hardware aus dem Channel zurück und lässt sie für die Wiedervermarktung aufbereiten oder fachgerecht entsorgen.












KONTAKT

BYTEC GmbH

Hermann-Metzger-Straße 7
D-88045 Friedrichshafen

Telefon 07541 585-0
Fax 07541 585-2000

E-Mail info@bytec.de

Web www.bytec.de



Sven Bent
Managing Director
CDS IT-Systeme GmbH

Paul Koch
Managing Director
CDS Service GmbH



Unsere professionellen Servicetechniker liefern die Hardware bis an die Verwendungsstelle und nehmen sie im Anschluss in Betrieb.



Wir freuen uns im nächsten Jahr auf ein persönliches Wiedersehen mit Kunden, Geschäftspartnern sowie Kollegen.

Als CDS Unternehmensgruppe sind wir für OEMs der verlässliche und objektive Partner, wenn es darum geht, Vertriebsprojekte zu gewinnen (Demogeräte-Service), Hardware bis zur Verwendungsstelle auszurollen und in Betrieb zu nehmen (Hardware-Rollout & On-Site Service) sowie EOL- und B-Ware nachhaltig zu vermarkten (IT-Remarketing). Aus der Region Ostwestfalen sind wir dabei mit technischem und logistischem Service bundes- und europaweit im Einsatz. Global bieten wir mit unseren Software-Lösungen die Möglichkeit, diese Prozesse sowohl digital abzubilden als auch operativ für unsere Partner zu managen.

Warum sollen Partner/Kunden mit Ihnen zusammenarbeiten?

Seit 30 Jahren steht CDS dafür, Herstellerunternehmen risikoreiche Vertriebs- und Distributionsprozesse abzunehmen, 360 Grad zu managen, operativ durchzuführen und digital, mithilfe eigenentwickelter Software, abzubilden. Durch langjährige Erfahrung haben wir uns ein hohes Maß an Expertise aufgebaut. Um unseren Qualitätsansprüchen gerecht zu werden, setzen wir auf eigene Ressourcen. Zum Beispiel die hochspezialisierte Fahrzeugflotte, die IT und Hightech sicher transportiert, oder unsere professionellen Servicetechniker, die die Hardware z.B. mithilfe von elektrischen Treppensteigesystemen bis an die Verwendungsstelle liefern und im Anschluss in Betrieb nehmen. Dabei treten wir stets als neutra-

ler und loyaler Partner auf und beherrschen die letzte Meile zum Kunden genauso wie unverpackte Transporte von sensibler Technik oder sog. White Glove Services. Gleichzeitig ist CDS der OEM-Partner, wenn es um die Vermarktung von EOL- und B-Ware geht, und hat mit der Online-Auktionsplattform „remarket now“ das passende Tool, um Verkäufer und Käufer als objektiver Vermittler mit Transparenz und Sicherheit zur Seite zu stehen. Mit unserem „One Stop, One Partner“-Prinzip vereinfachen OEMs ihren Verkaufsprozess und sparen gleichzeitig Prozess- und Personalkosten. Anders als die Vermarktung selbst durchzuführen, erreicht unsere Plattform ein erweitertes Käufernetzwerk, eine höhere Value Recovery und sorgt für einen optimalen Markenschutz.

Welche Themen liegen Ihnen besonders am Herzen?

Das Thema Nachhaltigkeit liegt uns allein schon durch unseren Geschäftsbereich, dem IT-Remarketing, im Blut. Seit mehreren Jahrzehnten verfolgen wir das Ziel, eine Geschäftswelt mitzugestalten, die unternehmerisches und nachhaltiges Handeln als Synergie versteht und es Unternehmen so attraktiv wie möglich macht, die Kreislaufwirtschaft aufrechtzuerhalten. Dieser Kerngedanke spiegelt sich sowohl in unserem Fachhändler-Shop, der CDS Weblounge, wider als auch in unserer Verkaufsplattform für EOL- und B-Ware, „remarket now“. Fortlaufend arbeiten wir an eigenen Projekten, damit wir als Unternehmen insgesamt einen

UNSER ZIEL IST,...

...dass wir in 2022, auch unter herausfordernden Rahmenbedingungen, weiterhin loyal und verlässlich mit unseren Partnern Lösungen finden, um ihren Vertrieb sowohl wirtschaftlich als auch nachhaltig zu stärken und Projekte gemeinsam erfolgreich zu gestalten

nachhaltigen Beitrag leisten: Sei es ein eigenes Bienenvolk, Konzepte zur Vermeidung von Müll, die E-Pkw-Flotte oder die für 2022 geplante Photovoltaik-Anlage.

Worauf freuen Sie sich im kommenden Jahr besonders?

Wir blicken zuversichtlich auf das Jahr 2022 und freuen uns auf ein Wiedersehen mit Kunden, Geschäftspartnern sowie den Kollegen. Auf ein Zurück zu mehr Normalität und persönlichen Kontakten, vor allem dann, wenn kreativ zusammengearbeitet wird und neue Ideen entwickelt werden. Natürlich möchten wir unsere gemeinsamen Erfolge auch wieder miteinander feiern und freuen uns sehr auf den Ausblick, wenn wir bei der nächsten Firmenfeier in großer Runde mit allen CDS'lern

zusammenkommen können (selbstverständlich nur, wenn die Lage es zulässt).

Worauf könnten Sie nie verzichten?

Wir könnten nicht auf die Nutzung digitaler Lösungen verzichten. Dadurch, dass wir auch eigene Softwarelösungen für unsere Prozesse und somit auch die Prozesse unserer Kunden entwickeln, sehen wir die enormen Vorteile, die digitale und v.a. auch web-basierte Lösungen bieten. Unsere Partner und Kunden schätzen es darüber hinaus sehr, dass wir diese Lösungen an kundenspezifische Vorgaben anpassen können. Sei es funktionaler oder visueller Natur. Nicht zuletzt bieten klug umgesetzte Lösungen einen Mehrwert für jeden, damit die Arbeit noch mehr Spaß macht.

UNSERE PARTNER



Hewlett Packard
Enterprise



EPSON
EXCEED YOUR VISION

SAMSUNG



OKI

SHARP / NEC

ORACLE

TechData



Kodak alaris



KONTAKT

CDS Unternehmensgruppe

Edisonstraße 19
D-32791 Lage (Lippe)

Telefon 05232 9554-525
Fax 05232 9554-529

E-Mail post@cds-service.com
Web www.cds-service.com



UNSER ZIEL IST...

...eine starke und erfolgreiche
Partnerschaft mit Ihnen!



Judith Öchsner
Vertriebsleitung
Produktmanagement /
Marketing

Stefanie Gundlach
Vertriebsleitung
Innen / Organisation

dexxIT gehört zu den TOP IT-Distributoren für Technologieprodukte in Deutschland. Die dexxIT GmbH & Co. KG wurde im Jahre 1999 als ein rechtlich selbstständiges Unternehmen der Duttenhofer Gruppe gegründet. Das Unternehmen mit Sitz in Würzburg hat sich von Anfang an als Spezialdistributor für Media Technology etabliert und kann eine im Markt einmalige Produktbreite und -tiefe in diesem Segment bieten. dexxIT gehört zu den Top IT-Distributoren mit mehr als 15.000 Kundenadressen in ganz Deutschland.

Welche Erkenntnisse wir aus der Corona-Zeit mit ins neue Jahr nehmen: Die Pandemie hat die Digitalisierung deutlich vorangetrieben und viele Unternehmen haben sich ihr früher und auch in stärkerem Umfang gestellt, als gedacht. Für uns bei dexxIT haben sich sehr viele Dinge, die zwangsläufig kurzfristig eingeführt werden mussten, als Erleichterungen in der täglichen Arbeit herausgestellt, die wir sicherlich auch teilweise beibehalten werden. Die Video-telefonie ist ein gutes Beispiel hierfür, sie macht normale Telefonate persönlicher und kann bspw. bei Termindruck auch ein adäquater Ersatz für persönliche Treffen sein.

Weiterhin hat uns das vergangene Jahr deutlich darin bestärkt, wie wichtig eine gute Bevorratung als

Distributor ist. Wir werden an all diesen Punkten anknüpfen und freuen uns, positiv und gespannt ins neue Jahr starten zu dürfen.

dexxIT hat sich in den Jahren seit der Gründung großen Umwälzungen im Markt gestellt. Auch im kommenden Jahr wird sich das dexxIT Team diesen Herausforderungen stellen und genau beobachten, wohin die Reise gehen kann.

Eines der wichtigsten Themen im nächsten Jahr – gerade auch im Hinblick auf die noch anhaltende Pandemie – wird das Thema Digitalisierung sein. Unser Anspruch, dem wir uns auch im nächsten Jahr stellen, ist, unseren Kunden das optimale Produktportfolio zur Verfügung zu stellen, um auch weiterhin bestmögliche Unterstützung anbieten zu können. Der Handel mit Ware hat für dexxIT nach wie vor höchste Priorität.

Wir sind Ihr Distributor für Computer Peripherie, Storage und Consumer Electronics. Neben unserem modernen Webshop haben alle unsere Kunden einen persönlichen Kundenbetreuer – unabhängig von ihrem Umsatzvolumen. Wir sprechen mit Ihnen über Ihre Anforderungen und gehen auf Ihre Bedürfnisse ein. Denn manchmal braucht man eben mehr als nur technische Daten: einen direkten Draht von Mensch zu Mensch.



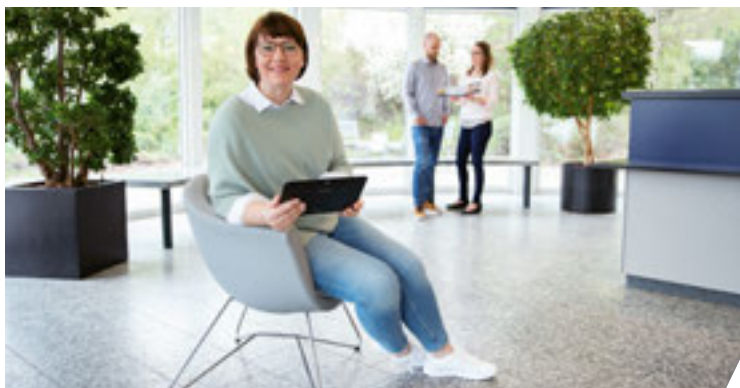
Das Mitarbeiterteam von dexxIT



Das Logistikzentrum von dexxIT



UNSERE PARTNER



KONTAKT

dexxIT GmbH & Co. KG

Alfred-Nobel-Straße 6
D-97080 Würzburg

Telefon 0931 9708 496

Fax 0931 9708 499

E-Mail info@dexxit.de

Web www.dexxit.de



Sven Hollemann
Geschäftsführer

„Unser Ziel ist, gemeinsam mit unseren Partnern Geschäfte erfolgreich zu entwickeln. ENO lebt ‚5G‘ und ist so ein starker Partner für den Handel.“

Sven Hollemann, Geschäftsführer ENO

5G ist in aller Munde und bezeichnet die fünfte Generation des Mobilfunks. Was technologisch bald der neue Standard ist, wird bei ENO bereits seit Jahren gelebt. Denn die ENO „5G“ sind:

Unternehmensgeschichte werden die Partnerschaft und der Mensch immer an erste Stelle gesetzt und gemeinsam Lösungen für den geschäftlichen Erfolg entwickelt.

1. Gelebte Partnerschaft

Eine stabile Partnerschaft zeichnet sich durch Vertrauen, Zuverlässigkeit sowie eine direkte und ehrliche Kommunikation aus. Dazu gibt es neben den vielfältigen Möglichkeiten im Tagesgeschäft auch separate Termine, in denen man bestimmte Themenbereiche intensiv und regelmäßig aufgreift. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, existieren bei ENO diverse Gremien wie der Händlerbeirat oder spezielle Werbegruppen, mit denen sich kontinuierlich über die aktuellen Marktentwicklungen und -trends ausgetauscht wird. Durch dieses Zusammenspiel lassen sich für die Partner fortschrittliche und effektive Programme sowie lösungsorientierte Dienstleistungen schaffen.

3. Gelebter Support

Die ENO Inhouse Full-Service-Werbeagentur hilft den Fachhändlern bei der Planung, Gestaltung inkl. Freigabeprozess sowie Umsetzung individueller Marketingkampagnen im Print- und Onlinebereich für ihre privaten und gewerblichen Endkunden. Ob Marketing-Core-Analyse, um den Status quo festzustellen, oder die Übernahme des gesamten Social-Media-Auftritts inkl. Kampagnenerstellung und Postings – für jeden Bedarf ist etwas dabei. Das Call- und Contact-Center-Team übernimmt nicht nur die Geschäftskunden-Akquise, Terminvereinbarungen sowie Zufriedenheits-Calls, sondern unterstützt auch, wenn urlaubs- oder krankheitsbedingt Personal-mangel herrscht: Dann kann das Telefon auf ENO umgestellt werden und die Agents melden sich mit der richtigen Firmierung.

2. Gelebter Rundum-Service

Egal, welche Ideen oder Anforderungen auf die ENO-Spezialisten zukommen, der partnerschaftliche Servicegedanke wird stets gepflegt und gelebt. Mit mehr als 70 Jahren Service-Erfahrung in der

4. Gelebtes Business

Damit auch direkt gekauft werden kann, gibt es den ENO „WHITELabel Onlineshop“. Hierzu sind keine besonderen Kenntnisse erforderlich und er



Mit dem CrefoZert bescheinigt die Creditreform, dass das geschäftliche Verhalten von ENO tadellos ist und die Prognose für die Zukunft äußerst positiv.



Immer frische Ideen vom ENO-Team



Unsere 5G's

ist schnell umgesetzt. Mit „POS RENDITE“, das je nach Wunsch in unterschiedlichen Paketgrößen erhältlich ist, bekommt der Händler ein CRM-System inkl. Kasse, das sämtliche Anforderungen erfüllt. Der Margenkalkulator, der direkt in den ENO-Shop integriert ist, unterstützt bei der Preisgestaltung sowie der Optimierung der Marge auf Produkt- und Tarifebene.

5. Gelebte Nachhaltigkeit

Nicht nur in den Kunden- und Lieferantenbeziehungen arbeiten wir nachhaltig. Auch die passenden Produkte und Dienstleistungen dazu bieten wir an. Sei es die „Repair-Box“, die dafür sorgt, dass Geräte repariert statt entsorgt werden. Oder die „3 Jahre Garantie“, die zu einer längeren Nutzung von Smartphones beiträgt. Und wenn doch einmal ein neues Gerät benötigt wird, besteht u. a. die Mög-

lichkeit, auf die Renewd-Produkte zurückzugreifen. Bei Renewd dürfen ausschließlich zertifizierte Techniker Originalteile verbauen und so gebrauchter Hardware ein zweites Leben schenken. Und mit „JustBuyBack“ wird zusätzlich auch der Rückkauf von Altgeräten ermöglicht.

Unser Sortiment

Smartphones & Tablets
Festnetz & UCC
Netzvermarktung
Smart Home & Weiße Ware
Computer & Peripherie
Home Entertainment & Gaming
Automotive
Accessories

Unsere Zielgruppen

Fachhandel
Systemhäuser
Retailer
E-Tailer

ENO-DIENST-LEISTUNGEN

Margenkalkulator
ENO-Campus
3 Jahre Garantie
Online Marketing
Inhouse Werbeagentur
Logistik-Fulfillment
Geschäftskunden-Akquise
Social Media Management
WHITElabel Onlineshopsystem
Shop-Möbel und Shop-TV
POS RENDITE
ECC ESC Repair- und Servicecenter
Cloud PBX Management
Mobile Device Management
PoS Styling
Repair-Box
ENO Einbauservice
IMEI-Picking
Financial Services
JustProtected
JustBuyBack



KONTAKT

ENO telecom GmbH
Bentheimer Straße 118b
D-48529 Nordhorn
Telefon 05921/877-440
Fax 05921/877-477
E-Mail kontakt@eno.de
Web www.eno.de



Ralf Schweitzer
Geschäftsführer



Alexander Witalinski
Leitung Vertrieb
& Prokurist



Jan Schillinger
Leitung Business
Development



Ronny Drexel
Leitung Marketing
& Kommunikation



THE EXPERT IN IT-REMARKETING

Als führender Refurbisher in Deutschland, mit fast 30 Jahren Erfahrung, haben wir uns zum Ziel gesetzt, die Lebensdauer von Business-Hardware zu verlängern. Auf diese Weise leisten wir einen aktiven Beitrag zu Umweltschutz und Reduktion von Emissionen, da aufbereitete Geräte eine ökonomisch und ökologisch attraktive Alternative im Consumer- und SMB-Markt darstellen. Unseren Fachhandelspartnern bieten wir das Rundum-Sorglos-Paket, angefangen bei Rückkauf und Rückführung der Hardware, bis hin zur DSGVO- und BSI-konformen Datenlöschung. Somit können sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Mit dem Siegel „RETEQ certified“ stehen wir vertrieblich für unser Qualitätsversprechen ein, ausschließlich hochwertig aufbereitete Produkte auszuliefern und damit dem Channel die Möglichkeit zu geben, die attraktiven Margen in einem wachsenden Markt mitzunehmen.

Herr Drexel, welche Erkenntnisse nehmen Sie aus der Corona-Zeit mit ins neue Jahr?

Corona war (und ist ja aktuell wieder) der Go-live theoretischer Modern-Work-Fantasien großer Digitalkonzerne – in Echtzeit und ohne Projektphase. Obwohl aus meiner Sicht unsere Branche

technisch teils exzellent vorbereitet war, musste doch der ein oder andere zum Tragen einer Hose aufgefordert werden. Theorie und Praxis weichen dann doch immer deutlich ab und wir haben gemerkt, wie wichtig uns dann doch der kleine Ratsch an der Kaffeemaschine, der kleine Scherz mit dem Lieblingskollegen oder die Fahrt ins Büro (allein im Auto) ist. Aus meiner Sicht hat uns die Corona-Zeit mal wieder vor Augen geführt, dass die Digitalisierung zwar neue Wege eröffnet und großartige Möglichkeiten bietet, jedoch nichts an einem klassischen Zusammensitzen und Austauschen vorbeiführt.

Welchen Event haben Sie dieses Jahr besonders vermisst?

Um Haaresbreite hätte ich das wohl. Glücklicherweise hat die Doppel-G-Crew des Channels den Festsaal in Augsburg dann doch noch gefüllt und so durften wir live dabei sein, wie Doc und Marty von mehreren Stilikonen mit roter Mähne völlig aus dem Konzept gebracht wurden. Neben der jubelnden Freude auf der Bühne zu stehen, war es tatsächlich mein Highlight im Jahr 2021 eurem 30.-Geburtsstags-80s-NOI-Meet-and-Greet-Galaevent beiwohnen zu dürfen und auf diese Weise viele Freunde und Partner seit langem wiederzutreffen. Vermutlich ist das auch der Grund, weshalb



Mit dem Siegel „RETEQ certified“ stehen wir vertrieblich für unser Qualitätsversprechen ein, ausschließlich hochwertig aufbereitete Produkte auszuliefern.





QUINTUPLE

UNSER ZIEL IST,...

...die Schonung natürlicher Ressourcen
durch aktive Maximierung des Produkt-
lebenszyklus von Business-Hardware.

ich die zweite Absage der Wiesn so gut verkraftet habe.

Warum sollen Partner/Kunden mit Ihnen zusammenarbeiten?

Wir leben Partnerschaft und werden für unsere Kunden alles geben, um sämtliche An- und Herausforderungen dieses Marktes insbesondere in der derzeit schwierigen Situation zu bewältigen. Aufbereitete Produkte können aktuell eine perfekte Alternative für kaum verfügbare Neuware darstellen, und sei es nur übergangsweise als Leihgerät von uns. Vertriebllich bieten wir alle Systeme Built-to-Order an, damit wir zusammen mit unseren Kunden die ideale Konfiguration oder den benötigten Preispunkt treffen. Der klassische Markt für PCs und Notebooks bietet kaum noch Möglichkeiten Geld zu verdienen, aber aufbereitete Systeme geben dem Channel die Möglichkeit, das zu ändern und parallel an dem stark wachsenden Bewusst-

sein für Nachhaltigkeit zu partizipieren. Bei RETEQ certified Systemen sprechen wir bewusst von einem „renewed“ Produkt, um den Erwartungen unserer Kunden an solche Geräte gerecht zu werden. Abgegriffene Tastaturen oder Touchpads gehören bei unseren Produkten seit langem der Vergangenheit an. Unsere Aufbereitungs- und Qualitätssicherungsprozesse werden kontinuierlich angepasst und verbessert und bieten uns so mittlerweile die Möglichkeit, Projekte vom Einzelstück bis zu mehreren tausend identischen Geräten mit unseren Kunden erfolgreich umzusetzen. Durch unsere Partnerschaften mit Microsoft, G Data, Bullguard und Acronis liefern wir Systeme, die sofort startbereit sind und dem Channel die zusätzlichen Möglichkeiten bieten, weitere Mehrwerte für die Entscheidungsfindung für ein RETEQ certified Gerät zu bewerben.



KONTAKT

GSD Remarketing GmbH &
Co. KG

Werner-Heisenberg-Str. 5
D-85254 Sulzemoos

Telefon 089 800695-0

Fax 089 800695-295

E-Mail info@gsd.eu

Web www.gsd.eu

IM CHANNEL ZUHAUSE

Seit 1985 sind wir die erste Adresse für Systemhäuser und den Fachhandel



Herweck hat sich seit der Firmengründung 1985 zu einem der führenden Distributoren für Telekommunikation und Informationstechnologie in Deutschland entwickelt.

#TECHNIKVERSTEHER

Dominik Walter, Leitung Business Unit IT bei Herweck, sagt: „Herweck versteht sich als Defragmentierer - sprich: Wir sind die Verknüpfung zwischen Hersteller und Reseller, wir übersetzen und machen Channelprogramme für Systemhäuser zugänglich und transparent. Hinzu kommt unsere hervorragende Verfügbarkeit in den Bereichen UC und Connectivity. Generell gesprochen sind wir DER Lösungspartner und an diesem Anspruch lassen wir uns messen.“

#EINFACHMACHER

Einfache und unkomplizierte Demo- und Teststellungen, Unterstützung bei Warenkörben und Ausschreibungen sowie Konfiguratoren erleichtern unseren Kunden das Handling. Mittels Schulungen geben wir unseren Partnern beste Werkzeuge an die Hand. White label shops für den Kunden-Warenkorb, sowie e-Procurement runden unsere Services ab. Einer unserer Schwerpunkte liegt auf IT / Connectivity. Unser bestens

aufgestelltes Spektrum erstreckt sich über Telekommunikations-Hardware, Videotechnik, aktive und passive Netzwerktechnik sowie Netzwerkperipheriegeräte, ergänzt durch ein starkes Apple-Kompetenzcenter. Als inhabergeführtes Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen reagiert Herweck schnell und flexibel auf Technologietrends und Anforderungen seiner Kunden.

#HERWECKINZAHLEN

- 400 Mitarbeiter in der Herweck Gruppe
- 485 Millionen Umsatz im Jahr 2020
- 50.000 Artikel im Warensortiment
- 30.000 gelistete Fachhandelspartner
- 35.000 qm³ Lagerfläche
- 20 Millionen versendete Pakete jährlich
- 3.000 Schulungsteilnehmer

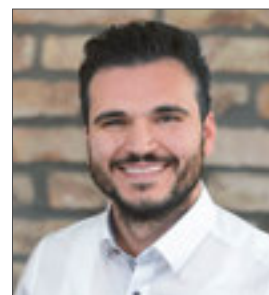
UNSER ZIEL:
LÖSUNGSANBIETER UND
DAMIT GLÜCKLICHE KUNDEN
IN SYSTEMHÄUSERN UND
IM FACHHANDEL



GIUSEPPE MAMONE
Business Unit IT
Vertriebsleiter
Key- und Accountmanager



JÖRN BENZ
Business Unit IT
Teamleiter
Account Management



SERGIO GAGLIARDI
Business Unit IT
Teamleiter
Festnetz, Endgeräte & Zubehör



Herweck
in St. Ingbert



„ Herweck versteht sich
als Defragmentierer – sprich:
Wir sind die Verknüpfung
zwischen Hersteller und Reseller

Dominik Walter
Leiter Business Unit IT Herweck

#LOGISTIKWUNDER

Herweck bietet in seinem Sortiment über 50.000 Artikel führender Hersteller aus den Sparten IT, ITK, UCC und beliefert Systemhäuser und den Fachhandel. Mit 35.000 Kubikmeter Lagervolumen sorgen unsere Logistikmitarbeiter jährlich für den Versand von über 20 Millionen Paketen.

#MITARBEITER

In der Herweck Gruppe unterstützen über 400 erfahrene Mitarbeiter ihre Kunden mit individuellen Lösungen in allen Projektphasen und umfänglichen Anforderungen. Die effektive Mischung aus langjährigen Mitarbeitern und neuen Kollegen, oftmals mit langer Channelerfahrung, machen Herweck aus.



SVEN EBERHARDT
Business Unit IT – Teamleiter
Apple



STEFANO ARNONE
Business Unit IT – Teamleiter
Passive Netzwerktechnik



GIANFRANCO VALLONE
Business Unit IT – Teamleiter
Aktive Netzwerktechnik

#PARTNERLISTE (AUSZUG)



Fotos: Herweck AG

UNSER SORTIMENT

ITK-Lösungen (IT UC)

Connectivity / Netzwerk

Festnetztelefone

Unified Communications

Peripherie

Video-Technik

Smart Home

Telefonie / Netzvermarktung

UNSERE ZIELGRUPPEN

IT-Systemhäuser

IT-Reseller

Telekommunikationsfachhandel

Mobilfunk-Fachhandel



Herweck AG
Geistkircher Straße 18
66386 St. Ingbert
Tel.: +49 6894 3883-0
herweck.de
info@herweck.de

Wir freuen uns darauf, Sie
endlich wieder auf unserer
Hausmesse persönlich
begrüßen zu können:

Perspectives
13. Mai 2022





Wolfgang Jung
Executive Director
Core Solutions &
Purchasing



Veronika Kirschmer
Executive Director
Business Enablement



Thomas Groß
Executive Director
Advanced Solutions



Alexander Maier
Senior Vice President &
Chief Country Executive
Ingram Micro Deutschland
und Österreich



Thomas Spruth
Director Cloud &
Software



UNSER ZIEL IST,...

...gemeinsam mit unseren Partnern
die digitale Zukunft Deutschlands
zu gestalten.

Alexander Maier:

„Wir unterstützen Unternehmen, schneller zu wachsen und flexibler zu agieren, um Kunden zu gewinnen und langfristig zu binden.“

Im Verlauf der Pandemie waren Unternehmen durch große Änderungen gezwungen, sich noch schneller an neue Arbeitsweisen anzupassen, um kurzfristig kritische Probleme zu lösen. Jetzt ist es für die Unternehmenslenker an der Zeit, sich wieder auf die längerfristige Planung zu konzentrieren, denn die Pandemie hat **vier Prioritäten** aufgezeigt und beschleunigt, die für den künftigen Erfolg entscheidend sein werden.

1. Agilität

Die Corona-Krise beschleunigt die Veränderungsprozesse. Wettbewerb, Technologie, Arbeitsabläufe, Nachfrage und regulatorische Anforderungen sind in einem noch nie dagewesenen Maße betroffen. Diese Veränderungen führen zu immer komplexeren Geschäftsabläufen in einem volatilen Geschäftsumfeld. Ein **agiles Betriebsmodell** verkürzt die Lern- und Entscheidungszyklen auf der Grundlage gemeinsamer Werte und Ziele. Dadurch können Unternehmen schnell und effizient wertschöpfende Aktivitäten durchführen. Gerade in unvorhersehbaren Zeiten ist ein

agiles Unternehmen wettbewerbsfähiger und widerstandsfähiger als traditionell aufgestellte Organisationen. Mit Ingram Micro können sich Unternehmen leicht an Veränderungen in der Branche anpassen und gleichzeitig jeden Service in einem Abonnementmodell monetarisieren, End-to-End-Abläufe automatisieren und die Markteinführungszeit verkürzen.

2. Ökosysteme

Unternehmen brauchen in einem volatilen Geschäftsumfeld die Unterstützung eines Netzwerks von Lieferanten, Partnern und Beratern, um Produkte und Dienstleistungen bereitzustellen. Zu den erfolgreichen Unternehmen der Zukunft gehören diejenigen, die Partnerschaften als bessere Version ihrer selbst eingehen, um Risiken zu minimieren und Herausforderungen zu bewältigen. Sie profitieren von dem zur Verfügung stehenden Know-how, einem Pool an Talenten und schließen Lücken durch den Zugang zu Fähigkeiten. Ingram Micro bietet ein umfassendes Spektrum an globalen **Technologie-, Supply-Chain- und Cloud-Services** und ermöglicht es Partnern, in ihren Märkten effizient



und erfolgreich zu agieren. Der Distributor liefert dabei weit mehr als die technologische Grundlage: Partner erweitern dank Consulting und Manpower ihr Leistungsportfolio in allen relevanten Hersteller- und Technologiethemen, wie Datacenter, Networking, Cyber Security, Modern Workplace oder Business Applications.

3. Cloud

Das Potenzial der Cloud ist nahezu grenzenlos. Ingram Micro kennt die Herausforderungen, die Partner bewältigen müssen, um das enorme Wachstumspotenzial voll auszunutzen. Basierend auf digitalen Technologien setzen Unternehmen auf mobiles Arbeiten, Prozessverbesserungen und innovative Geschäftsmodelle. Gleichzeitig stehen sie mit ihrer über die Jahre gewachsenen Infrastruktur und ihren Anwendungen vor unlöslichen Aufgaben in Bezug auf Compliance, Sicherheit, Skalierbarkeit und Kosten. Das Potenzial moderner Anwendungen, hybrider und Multi-Cloud-Infrastrukturen als zukunftsweisende IT-Betriebsmodelle liegt in der Lösung dieser Herausfor-

derungen. Ingram Micro verfügt mit einem breiten Spektrum an **Cloud Solutions** und dem **Cloud Marketplace** über die umfassende Kompetenz und Expertise, die die Cloud-Partner brauchen, und setzt neue Maßstäbe in der Bereitstellung von Produkten und Lösungen, mit denen diese Partner die IT-Betriebsmodelle der Zukunft aufsetzen und ihre Geschäftschancen voll ausschöpfen können.

4. Nachhaltigkeit

Das Bewusstsein für die nachhaltige Energie- und Ressourcennutzung wächst massiv. Unternehmen, die sich engagieren und auf Wiedervermarktung und Recycling setzen, profitieren mehrfach: Sie vermeiden Abfälle, schonen die Ressourcen und die Umwelt und schaffen gleichzeitig Werte: Sie ziehen Kunden an, senken die Umweltkosten, erhöhen die Motivation der Mitarbeiter und inspirieren viele von uns, was wiederum Talente anlockt. In diesem Zusammenhang muss die Nachhaltigkeit ebenso systematisch verfolgt werden, weil sie einen überproportionalen Einfluss

auf den langfristigen Erfolg hat. Über das Angebot der **IT Asset Disposition (ITAD)** hilft Ingram Micro Partnern durch Dienstleistungen und Prozesse, das Risiko, die Kosten und die Komplexität zu reduzieren, die mit der sicheren Verwaltung von IT-Assets während ihres gesamten Lebenszyklus unter Einhaltung von Umwelt- und Datensicherheitsvorschriften verbunden sind.

Services & Trainings

Partner erweitern durch die Services & Trainings von Ingram Micro ihr Leistungsportfolio und erhöhen so Kundenbindung und Wertschöpfung. Das Elementesystem bietet unter <https://ingrammicro.de/services> einen detaillierten Überblick über das breite Angebot in den Bereichen Training & Enablement, Marketing Services, Financial Solutions, Logistic Services, Partner Connectivity, Professional Services, Cloud Ecosystem, Managed Services und Lifecycle Services.



Die Elemente für den Geschäftserfolg der Ingram Micro Partner

KONTAKT

Ingram Micro Distribution GmbH

Heisenbergbogen 3
D-85586 Dornach

Telefon 089 4208-0

E-Mail smb@ingrammicro.de

Web www.ingrammicro.de
www.ingrammicrocloud.de



UNSER ZIEL IST,...

...jedem Partner mit unserer Expertise rund um Displays mit Rat und Tat zur Seite zu stehen und ein erfolgreiches und nachhaltiges Geschäftswachstum zu ermöglichen.



Niederlassung ITZ Essen

Mit ITZ Display Solutions haben Sie den erfolgreichsten Full-Service-Distributor für Digital Signage, Hospitality Displays sowie Desktop-Monitore in Deutschland an Ihrer Seite. Mit dem Hauptsitz in Essen vertreiben wir seit über zehn Jahren unser umfangreiches Portfolio namhafter Hersteller: Ob Werbescreens, LED Walls, Videowalls, Arbeitsplatz-Monitore, interaktive Konferenzraumlösungen oder Hotel-TV – wir bieten unseren Fachhandelskunden langjährige Expertise mit 100% Fokussierung auf professionelle Displaylösungen.

auf Wunsch und selbstverständlich im Namen des Kunden auch den gesamten Rollout samt Qualitätssicherung, Konfiguration, Montage und Service-Strukturen. Individuelle Service-Leistungen von Pre- bis Aftersales vervollständigen unser Angebot für Sie: Von individuellem Consulting und Konzeption in unserem Showroom über das Extra an Fachwissen in unseren Online Workshops bis hin zu flexiblen Finanzierungsmöglichkeiten – wir stärken Ihnen als zuverlässiger Partner den Rücken!

KONTAKT

ITZ Informationstechnologie GmbH

Heinrich-Held-Straße 16
D-45133 Essen

Telefon +49 201 24714 50
Fax +49 201 24714 33

E-Mail display.solutions@itz-essen.de

Web www.itz-display.solutions

Mehr als reine Distribution

Nicht nur die richtige Hardware zählt für den Erfolg eines Projektes, sondern vor allem das gut durchdachte Gesamtkonzept. Deswegen haben wir uns auf die Fahne geschrieben, unseren Kunden mehr als reine Distribution von Komplettlösungen aus Display, Halterung und Software zu bieten. Vielmehr übernehmen wir

Service als gelebte Philosophie

Insbesondere in schwierigen Zeiten zeigt sich der Wert einer zuverlässigen und engagierten Partnerschaft. Daher legen wir mit unserer Full-Service-Philosophie einen hohen Wert auf die Nähe zum Kunden und richten unser Handeln 24/7 mit Herzblut an den individuellen Bedürfnissen unserer Partner aus. Unser Credo: Partnerschaft ist gelebtes Vertrauen gepaart mit Verbindlichkeit.

Full Service Distribution

Digital Signage
Hospitality Displays
Desktop Monitore



SAMSUNG

SHARP
Be Original.

Professional Displays
PHILIPS

TOUCHPERFECT

LG Business Solutions

iiyama
professional displays

Panasonic

Hisense



100% spezialisiert auf Displaylösungen
Flexibel, schnell und zuverlässig
Persönliche Berater mit Expertenwissen
Bundesweit für Sie vor Ort

Full-Service von Pre- bis Aftersales
Konzeption, Montage & Support aus einer Hand
Technik zum Anfassen im ITZ Showroom
Kostenlose Online Workshops & Schulungen

ITZ
Display Solutions

Full-Service Distribution
für den Fachhandel:

+49 201 24714 50

display.solutions@itz-essen.de

Mehr Infos unter
www.itz-display.solutions

ITZ Informationstechnologie GmbH
Heinrich-Held-Straße 16 | 45133 Essen



Steffen Ebner
Chief Sales Officer
KOMSA AG

Maik Goldschmidt
Executive Vice President Sales
KOMSA AG



Seit 12 Jahren: Nr. 1 bei UC & Telekommunikation

KOMSA bietet ein Distributions- und Dienstleistungsspektrum wie kaum ein anderer Distributor in Deutschland. Wer hier kauft, bekommt nicht nur Hardware und Software. Die Unternehmensgruppe sorgt dafür, dass die Technik auch verlässlich funktioniert. Egal, ob UCC-Lösung, Netzwerkinfrastruktur oder Securitysystem – das Team kennt seine Produkte und weiß, worauf es beim Einsatz im Alltag ankommt. Mit diesem Wissen stärkt KOMSA Systemhäuser und Business-Fachhändler in allen Vermarktungs- und Servicefragen den Rücken und ist ein verlässlicher Partner in Zeiten, in denen „as a Service“-Angebote gelernte Vertriebs- und Umsatzmodelle auf den Kopf stellen. KOMSA-Partner honorieren diesen Support bei der jährlichen IT-BUSINESS-Wahl mit dem Spitzenplatz in der Kategorie UC & Telekommunikation: Schon zum 12. Mal in Folge wurde KOMSA mit dem Platin-Award ausgezeichnet.

Vermarktungspower für Reseller

Systemhäuser und Fachhändler haben über KOMSA Zugriff auf ein Sortiment aus über 35.000 Produkten und sind damit fürs Geschäft mit Businesskunden bestens gerüstet. Dabei können sie auf eine leistungsstarke Logistik vertrauen, die mit dem deutschen und dem europäischen Logistik-Preis ausgezeichnet wurde. Expressbestellungen sind bis in den späten Abend möglich und selbst in Spitzenzeiten werden

Pakete taggleich versandt. Mit KOMSA als Top-Partner aller Netzbetreiber im Rücken profitieren Händler zudem von enormer Vermarktungspower im Mobilfunk, Festnetz und bei der Cloud-Telefonie. Freischaltungen im Geschäftskundenbereich sind margenträchtig und bieten durch den Trend zum mobilen Arbeiten hohes Potential, sind aber ein komplexes Business. Denn Dienstgeräte müssen sinnvoll in bestehende Firmeninfrastrukturen eingebunden werden. Datengetriebene Geschäftsmodelle und die Digitalisierung in Unternehmen benötigen IoT-Connectivity, die KOMSA für Geschäftskundenvermarkter managed. KOMSA unterstützt Businessvermarkter deshalb mit Tarifberatung, exklusiven Konditionen, SIM-Karten-Management und Lösungen für Mobile Device Management.

Auch nach dem Verkauf für Reseller da

Das KOMSA-Team ist überzeugt davon: Mindestens genauso wichtig wie die zuverlässige Beschaffung und Vermarktung ist der Service nach dem Verkauf. Deshalb steht Resellern eine Rundum-Betreuung zur Verfügung, mit der sie einen Top-Kundenservice aufbauen und sich zusätzliche Umsätze sichern können.

Technischer Support

Das Technical Assistance Center der KOMSA-Gruppe unterstützt Systemhäuser und Business-Fachhändler in der Betreuung ihrer Kunden bundesweit per Remote-Service oder auf Wunsch auch per On-Site-Service.



KOMSA-Hauptsitz in Hartmannsdorf
(Sachsen)



UNSER ZIEL IST ES, ...

... unseren Partnern stets den Rücken freizuhalten, innovativ vorweg zu gehen, Trends zu bewerten und auf ihre Relevanz zu prüfen.

Reseller profitieren davon doppelt: Das Wissen, das die Techniker in ihrer täglichen Arbeit über die Produkte und Systeme aufbauen, geben sie in Schulungen weiter. WLAN-Ausleuchtung, kunden-spezifische Vorkonfiguration von Systemen oder Austauschservice runden den technischen Support ab. In den vergangenen 12 Monaten wurden aus dem hauseigenen Webinarstudio zudem über 100 Schulungen digital durchgeführt, um das Wissen der Reseller auch ohne Präsenzveranstaltung weiter auszubauen.

Cloud Services sichern dauerhafte Umsätze

Während klassische „as a Service“-Angebote die bisherigen Geschäftsmodelle von Resellern auf

den Kopf stellen, hat KOMSA mit seinen Cloud Services ein echtes Partnerprogramm aufgesetzt. Fachhändler und Systemhäuser können ihren Geschäftskunden komplette Pakete aus der Cloud anbieten, ohne das Vertragsverhältnis an den Hersteller abtreten zu müssen. Neben der reinen Kommunikationslösung beinhalten die Pakete auch Notebooks oder Tablets, Telefone, Headsets oder was auch immer der jeweilige Kunde benötigt, um seine Mitarbeiter mobil arbeitsfähig zu machen. Alle diese Komponenten stellt KOMSA cloudbasiert zur Verfügung. Everything as a Service sozusagen. Und das so, dass Reseller dauerhaft von den Umsätzen profitieren.

UNSERE PARTNER



Mehr als 20.000 Reseller bauen auf den Service der KOMSA-Gruppe. Mit dem Technical Assistance Center schafft KOMSA einen einzigartigen Technik-Support für seine Systemhaus- und Fachhandelspartner.

KONTAKT

KOMSA AG

Niederfrohnaer Weg 1
D-09232 Hartmannsdorf

Telefon +49 3722 713-600

E-Mail info@komsa.com

Web www.komsa.com

„Mein IT-Distributor.“



Jetzt **100 Euro**
Rabatt sichern*

Werden auch Sie zufriedener Kunde

JETZT BESTELLEN!
0531 23544 3000

- ✓ Bis 18.30 bestellt – morgen da
- ✓ Flexibel, schnell und zuverlässig
- ✓ Vorbildliche und schnelle Serviceabwicklung
- ✓ Sonderbestellungen jederzeit möglich
- ✓ Persönliche und kompetente Ansprechpartner
- ✓ 10.000 Euro Sofortlimit (Bonität vorausgesetzt)
- ✓ 8.000 Artikel ständig verfügbar
- ✓ Versand im Namen Dritter / Dropshipping

*Bei einer Bestellung ab 1.000 Euro Nettowarenwert erhalten Sie 100 Euro Rabatt. Gültig für Neukunden und Kunden ohne Umsatz in den letzten 12 Monaten. Nur bis 31.12.2021

Eine herausragende SSD

Mit einer Solid-State-Drive (SSD) von INNOVATION IT haben Sie die ideale Leistungssteigerung für Ihren Laptop oder Desktop gefunden.



Für alle Anwendungsbereiche. Kapazitäten bis zu 2TB.

- 2.5" SATA
- M.2 SATA
- M.2 NVMe PCIe



Vorteile:

- Schnellerer Start von Betriebssystem und Anwendungen
- Durch die 3D-NAND-Technologie werden große Arbeitslasten ermöglicht
- Hohe Lese- und Schreibgeschwindigkeiten

Eigenschaften:

- Geringer Stromverbrauch
- Schockresistent (1500 G/0,5 ms)
- Geräuschloser Betrieb (0 dB)
- 3 Jahre Garantie

Funktionen:

- SMART Command Support
- TRIM Command Support



Andreas Dölker
Managing Director Germany



Matthias Wenzel
Director of Central
Group Logistics



Michael Puls
Director of Sales



Tomica Kompes
Director of BDM

littlebit
TECHNOLOGY

UNSERE PARTNER

ASUS

CORSAIR

GIGABYTE

Kingston
TECHNOLOGY

logitech

msi

QNAP

Die Littlebit Technology GmbH bietet dem Handel einen effizienten und qualitativ hochwertigen Service an, in dem sie stetig an Verbesserungen und Optimierungen arbeitet. Mit einem umfangreichen Sortiment an Komponenten, Speicherprodukten und Peripherie stellt die Littlebit den IT-Wiederverkäufern ein spezialisiertes Portfolio zur Verfügung.

Littlebit Technology ist außerdem kompetenter Dienstleister in den Gebieten Content-Duplizierung, Controller-Programmierung und Schreibschutz für Flashkarten und USB Drives.

Worauf freuen Sie sich im kommenden Jahr besonders?

Wir freuen uns darauf im kommenden Jahr, den Bereich Gaming deutlich auszubauen. „E-Sport“ wurde nicht nur zu einer immer beliebteren Disziplin unter Amateuren, sondern auch zu einem ernstzunehmenden Berufsfeld für viele Menschen. Daher erweitern wir das Portfolio stetig. Neben vielen namhaften Herstellern, sind wir nun auch mit unserer Eigenmarke „Joule Performance“ gestartet und ferti-

gen in unserer deutschen Produktionsstätten maßgeschneiderte Gaming-PCs.

Welches Highlight steht bei Ihnen im nächsten Jahr an?

Unser Highlight für das kommende Jahr wird der Einzug in das neue Bürogebäude sein, denn nach längerem Aufenthalt im Littlebit Containerdorf ist es an der Zeit, die Räumlichkeiten zu wechseln. Bereits im Sommer ist unser Lager in die neue Halle gezogen und konnte sich bestens eingewöhnen. Wir hoffen sehr, dass wir dieses Highlight mit unseren Herstellern und Kunden im kommenden Jahr groß feiern können.

Welche Erkenntnisse nehmen Sie aus der Corona-Zeit mit ins neue Jahr?

Wir haben zu unserer Freude feststellen können, dass Corona die Motivation unserer Mitarbeiter nicht bremsen konnte. Ganz im Gegenteil – nach der Lockerung der Homeoffice-Pflicht haben sich unsere Mitarbeiter sichtlich gefreut, wieder ins Büro zurückkehren zu können. Es gibt einfach nichts schöneres, als direkten



UNSER ZIEL IST,...

...die Brücke zwischen Hersteller und dem lokalen Handel zu verkörpern.

Kontakt mit seinen Kollegen/ Kolleginnen zu haben. Für uns steht aber weiterhin die Gesundheit unserer Mitarbeiter an erster Stelle, so dass sämtliche Maßnah-

men weiterhin ergriffen werden, um unsere Mitarbeiter bestmöglich zu schützen und sie flexibel arbeiten zu lassen.



Wir hoffen, dass wir den Ausbau unseres Lagers mit unseren Herstellern und Kunden im nächsten Jahr gemeinsam und persönlich feiern können.

UNSERE PARTNER

elgato

iStorage

m. mersive
technologies inc

MINIX SAMSUNG

SEAGATE

SanDisk
a Western Digital brand

steelseries Seasonic

TOSHIBA

ULTIMATE
EARS

Western Digital

u.v.m.

KONTAKT

Littlebit Technology GmbH

Industriegebiet Süd A31
D-63755 Alzenau

Telefon 06188 44799 0

E-Mail info@littlebit.de

Web www.littlebit.de
www.littlebit-group.com



Ernesto Schmutter
CEO



Birgit Wiggert
Director Marketing



Christian Bedel
Director Sales,
DACH



Bianka Sandfuchs
Head of HR



Herr Schmutter, welche Themen liegen Ihnen besonders am Herzen?

Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft. Aus Sicht der Kreislaufwirtschaft geht es ja darum, Ressourcen zu ehren und zu schonen, indem man sie wieder nutzbar macht, statt sie brach

liegen zu lassen und nicht mehr zu verwenden. Die MRM glaubt daran und propagiert aktive Vermeidung von Abfall durch Re-use: Jede übersprungene Softwareversion und Hardwaregeneration schrumpft den ökologischen

Fußabdruck und steigert gleichzeitig die Wirtschaftlichkeit einer Investition. Natürlich hinkt die Analogie zu in sich geschlossenen, natürlichen Ökosystemen wie dem Regenwald oder den Ozeanen, bevor der Mensch seinen Fußabdruck dort hinterließ. Die Privatwirtschaft ist kein hermetisches System, wie viele

gerade segensreich erfahren dürfen. Damit Kreislaufwirtschaft funktioniert, braucht es an jedem Punkt der Wertschöpfungskette und des Produktlebenszyklus das Bewusstsein, Teil einer Gemeinschaft zu sein. Gemeinsam mit unseren Partnern haben wir es uns zum Ziel gemacht, dieses Bewusstsein zu schaffen.

Worauf freuen Sie sich im kommenden Jahr besonders?

Weniger auf ein spezifisches Projekt als auf die große Aufgabe, ein junges Team über die nächsten Phasen des Wachstums zu führen, genau so wie das Onboarding neuer Partner, deren Kunden von der nachhaltigen Nutzung gebrauchter Software und damit sinkender Cost of IT profitieren.

Welche Erkenntnisse nehmen Sie aus der Corona-Zeit mit ins neue Jahr?

Die Digitalisierung muss mehr Raum in der Strategie von Unternehmen, Behörden und im Gesundheitswesen einnehmen – also weg von „Transformations-Projekt“ hin zu Philosophie. Schließlich hat der Austausch von Daten, wie es heute digital



Die Firmenzentrale der MRM im ehemaligen Microsoft-Gebäude in Unterschleißheim

UNSERE PARTNER

UNSER ZIEL IST...

...brachliegende Microsoft Volumenlizenzen anzukaufen und exklusiv über unser Partnernetzwerk aus Corporate Resellern zu distribuieren und durch diesen Re-use zu bewirken, dass in Material- und Nutzungskreisläufen gedacht und gehandelt wird.

möglich ist, wesentlich dazu beigetragen, dass Impfstoffe zur Bekämpfung von Covid-19 schneller entwickelt und freigegeben werden konnten. Ergo sollte eine Modernisierung der IT und der Art und Weise, wie wir zukünftig arbeiten, eine zentrale Rolle spielen. Dies ist unabdingbar, um Krisen wie Corona in Zukunft besser meistern zu können.

In welche Richtung wird sich in Ihren Augen das daily Business verändern?

Mehr Ausschreibungen und daraus resultierend mehr Automatisierung: einmal im Jahr Konditionen verhandeln und dann high speed no-touch Business.

Welches Highlight steht bei Ihnen im nächsten Jahr an?

Wieder viel mehr Präsenztermine!

Hat Ihr Unternehmen ein Ritual, das sich bewährt hat?

Jeden gewonnenen Deal gemeinsam feiern.

Wie generieren Sie Mehrwerte für Kunden?

Als vertrauenswürdiger Partner renommierter IT-Systemhäuser

und Corporate Reseller unterstützen wir Digitalisierungs-Maßnahmen ihrer Kunden mit besonderen Herausforderungen, wie z.B. benötigte Modernisierung der IT-Infrastruktur im Bereich Healthcare unter Budgetrestriktionen. Über den Einsatz gebrauchter Software bis hin zu Hybrid-Szenarien können Kosten gespart werden und gleichzeitig die Kontrolle über das Tempo der Transformation behalten werden.



Birgit Wiggert und Christian Bedel freuen sich über den erneuten Platin-Award der IT-BUSINESS.

bb-net
THE IT LIFECYCLE COMPANY

GSD

ITscope

kiwiko eG

NORDANE
IHR IT-SYSTEMVERBUND

Siewert & Kau
Distribution – live

SYNAXON AG

KONTAKT

MRM Distribution GmbH & Co. KG

Konrad-Zuse-Straße 1
D-85716 Unterschleißheim

Telefon 089 2488 369-0

Fax 089 2488 369-99

E-Mail info@mrmdistribution.de

Web www.mrm-distribution.com



Simon England
CEO



Helge Scherff
Regional Vice
President Central



Steffen Brieger
Director Vendor
Management Central



Distribution mit True Value Add-Charakter

Der True Value Add-Distributor Nuvias Deutschland GmbH ist Teil der Nuvias Group. Das Unternehmen verfügt über 20 regionale Standorte in Europa und hat eine Plattform geschaffen, die ein einheitliches und service-orientiertes Angebot mit einem umfangreichen Lösungsportfolio im gesamten europäischen Raum ermöglicht. So können Partner und Hersteller ihren Kunden hervorragende Unterstützung bieten und neue Maßstäbe für den Erfolg des Channels setzen. Das Portfolio der Gruppe deckt eine umfassende Auswahl an IT-Lösungen ab, deren Fokus auf den Bereichen Cybersecurity und Advanced Networking liegt.

Ausbau des modularen MSP-Programmes

Die Nachfrage von Unternehmen nach Managed Services steigt. Nuvias reagiert auf diesen Trend mit einem eigenen Managed Services Programm, kurz NU|MSP,

welches seit November 2021 in der DACH-Region, sowie im Vereinigten Königreich verfügbar ist. Das Besondere an NU|MSP ist die Flexibilität, mit der Partner die Art und den Umfang des Supports bestimmen können, welche sie durch den VAD in Anspruch nehmen wollen. Die verschiedenen Serviceangebote unterstützen Partner beim Aufbau und der Erweiterung ihrer Geschäftsmöglichkeiten und ergänzen bisherige Dienstleistungen.

Mehr Managed Services

Die Nuvias Managed Services sollen 2022 weiter ausgebaut und um zusätzliche Hersteller ergänzt werden. Des Weiteren steht auch die Weiterentwicklung des Nuvias Partnerportals „Nuvias Digital“ auf der Agenda. Nuvias Digital bietet digitale On-Demand Services für Channelpartner und soll Vertriebsabläufe effizienter und effektiver gestalten. Über einen Single-Sign-On-Zugang erhalten Partner schon jetzt Zugang zu dem Partnerenablementportal. Weiterbildungsmöglichkeiten, Marketingunterstützung und die automatisierte Bereitstellung von Subscription Services und Auftragsverfolgung in Echtzeit sind





UNSER ZIEL IST,...

...der kontinuierliche Ausbau von Managed Services, die unseren Partnern dabei helfen, ihre Geschäftsmöglichkeiten zu erweitern und das eigene Serviceportfolio ohne Mehraufwand zu ergänzen.

die Schlüsselkomponenten des Partnerportals.

Zukünftig sollen die Wachstumschancen für den Channel durch noch mehr Kontrolle und eine breitere Auswahl an Services erweitert werden.

Als True Value Add-Distributor hat Nuvias es sich zur Aufgabe gemacht, Services mit echtem Mehrwert bereitzustellen. Das Portfolio des Unternehmens umfasst neben den Hard- und Softwarelösungen führender Hersteller auch Dienstleistungen, die Resellern und deren Kunden ein richtiges Value Add-Erlebnis liefern.

Im Businessalltag sind Effizienz und Kompetenz gleichermaßen entscheidend. Aus diesem Grund legt Nuvias großen Wert auf einen vollumfänglichen Support, der rund um die Uhr und an jedem Tag im Jahr erreichbar ist. Unter dem Titel „True Value Add“ fasst der Distributor eine Reihe ausgewählter Partner Services zusammen, die Reseller im täglichen Business unterstützen und bestehende Services erweitern – ohne zusätzlichen Arbeitsaufwand. So

lassen sich die Bereitstellung und der Versand einer vorkonfigurierten Firewall ebenso schnell und einfach ermöglichen wie der kostenfreie Austausch defekter gemeldeter Hardware zum nächsten Werktag. Für ausgewählte Installationen ist ein Health-Check möglich, der Verhaltensauffälligkeiten und Problembereiche detailliert darstellt. Das Serviceangebot wurde gerade erst um eigene Managed Services ergänzt, die nicht nur Resellern, sondern auch Herstellern zahlreiche Mehrwerte durch verbesserte Dienstleistungen bieten.

Darüber hinaus finden Reseller bei Nuvias zahlreiche Weiterbildungsmaßnahmen in Form von Workshops, Zertifizierungstrainings oder virtuellen Schulungen. Das umfangreiche Lernangebot ist durch den jeweiligen Hersteller anerkannt und wird stetig erweitert.

Die Nuvias Partner Services sind für die Hersteller Fortinet, Juniper Networks, Kaspersky, Riverbed und WatchGuard erhältlich und werden derzeit weiter ausgebaut.

UNSERE PARTNER



KONTAKT

Nuvias Deutschland GmbH

Wendenstraße 8–12 (1.OG)
D-20097 Hamburg

Telefon 040 – 237301-0

E-Mail info.dach@nuvias.com

Web www.nuvias.com/de-de/



***Wir sind
persönlich
für
Sie da!***



Serviceorientiert,
freundlich & charmant – ganz ohne Warteschleife.

Wir sind der richtige Ansprechpartner in der Distributionslandschaft für alle Systemhäuser, Fachhändler, Online- und Versandhändler. Wir bieten eine gebündelte Kompetenz, hohe Warenverfügbarkeit, kurze Lieferzeiten, attraktive Konditionen und mit über 90.000 Produkten von über 480 Herstellern eine umfassende Auswahl. Mit unserer hohen Fachexpertise beraten wir ein anspruchsvolles Kundenklientel. pilot überzeugt als innovativer, fachkundiger und engagierter Fachhandels-Distributor im IT-Bereich.

Weil wir uns mit IT-Distribution auskennen.

www.pilot.gmbh



Jessica Feierabend
Vertriebsmitarbeiterin



Vincent Mau
Focus Sales



Marcel Jakubeit
Auszubildender



UNSER ZIEL IST,...

... stets ein interessanter Arbeitgeber zu sein, denn zufriedene Mitarbeiter*innen, die Spaß bei der Arbeit haben, sichern langfristig den Erfolg eines Unternehmens.

KONTAKT

pilot Computerhandels GmbH

Appenstedter Weg 59
D-21217 Seevetal
Telefon 040-709737-400
E-Mail info@pilot.gmbh
Web www.pilot.gmbh

Standort Freiburg:

pilot Computerhandels GmbH
Bötzingen Straße 74
D-79111 Freiburg
Telefon 0761-40119-00

pilot Schulungszentrum:

futurebox
In der factory Maschen / Gebäude A
Hittfelder Kirchweg 21
D-21220 Seevetal Maschen
Telefon 040-709737-166 | Fax -266
E-Mail Petra.Saarmann@futurebox.de
Web www.futurebox.de

Der pilot Benefit

pilot Computer gehört in der Distributionswelt zu den Vollsormentern. Es gibt (fast) nichts, was wir nicht aus der Welt der IT-Hardware und Software nebst den dazugehörigen Bereichen wie z. B. TK, Bürobedarf, Büromöbel, Spielzeug und umfangreiches Zubehör gelistet haben. Wir beliefern unsere Kunden in ganz Deutschland zu über 98 % von heute auf morgen. Jeder Kunde hat bei uns einen persönlichen Ansprechpartner für alle Belange des täglichen Einkaufs- oder Projektgeschäfts.

Unser gut sortierter Online-Shop bietet 24/7 vielseitige Auskünfte und Einkaufsmöglichkeiten.

Zahlreiche Konfiguratoren und Suchtools stehen hier unseren Kunden zur Verfügung, die viele Fragen bereits im Vorfeld beantworten.

Für alle technisch anspruchsvollen Bereiche steht unser Fokus-Sales zur Verfügung. Gemeinsam mit dem Kunden werden konkrete Lösungen erarbeitet, die den Wünschen und Anforderungen des jeweiligen Kunden-Projektes entsprechen.

Ob als Webinar oder in der pilot Eventlocation futurebox durchgeführte Präsenzveranstaltung, die hauseigene Akademie bietet Fachhändlern zahlreiche Info- und Weiterbildungsveranstaltungen an. Besondere Finanzdienstleistungen wie z. B. Leasing, Miet-

kauf oder Finanzierungen runden unser Angebot ab.

Unsere Antwort auf den Fachkräftemangel

Die Bedeutung zufriedener Mitarbeiter*innen ist für pilot Computer nicht neu. Bereits seit der Unternehmensgründung im Jahr 2003 wird ein familiäres Umfeld geboten und gelebt. Einst war es das tägliche gemeinsame Frühstück in der alten Villa, dem ersten Standort in Seevetal; fortgesetzt im Laufe der Zeit durch gemeinsame Aktivitäten wie z. B. Radtouren, Reisen, Sport-Events u. v. m. Bei pilot sind die Mitarbeiter*innen keine Nummern, sondern jede Persönlichkeit wird gesehen und geschätzt. Förderlich ist auch, dass pilot mit ihren zahlreichen, langjährigen Partnerschaften als sicherer Arbeitgeber wahrgenommen wird. Dies bestätigen ungewöhnlich viele Firmen-Jubiläen von mehr als 10 oder 15 Jahren.

Die Geschäftsleitung legt großen Wert auf ein gesundes Team, so entspricht die Arbeitsumgebung den höchsten ergonomischen Ansprüchen. Fit für die Zukunft, das gilt nicht nur für die körperliche Gesundheit, ein umfangreiches Weiterbildungsangebot mit persönlichem Coaching unterstützt die pilot Mitarbeiter*innen auch in Zukunft dabei, kompetente Ansprechpartner*innen für Kunden und Geschäftspartner zu sein.



Björn Siewert
Managing Director
Gründer



Holger Kau
Managing Director
Gründer



Oliver Kau
Managing Director
Gründer



Markus Hollerbaum
Managing Director

Siewert & Kau

Distribution – live



Wir verstehen uns als fokussierten Distributor. Darunter verstehen wir die Konzentration auf die Themen, die für unsere Kunden relevant sind. Neben einem ausgewählten Herstellerportfolio bieten wir unseren Kunden die passende vertriebliche und organisatorische Infrastruktur. Für unsere Partner stehen im Vertrieb sowohl „Fastlane“ als auch „Competence Center“ zur Verfügung. So unterstützen wir unsere Kunden präzise abgestimmt auf deren Bedarf. Durch eine flexible Anpassung der Betreuungstiefe mit entsprechend optimierter Logistik sind wir auch für die zukünftigen Anforderungen in der IT-Distribution gut vorbereitet.

Was war 2021 für Sie besonders wichtig?

Für Siewert & Kau war es 2021 besonders wichtig, trotz der besonderen Herausforderungen das „Ohr am Markt“ nicht zu verlieren. Die zum Teil extreme Verknappung oder asynchronen Verfügbarkeiten konnten wir durch engste Zusammenarbeit mit den

von uns vertretenen Herstellern stark abmildern und teilweise sogar als Vorteil für unsere Kunden nutzen.

Außerdem war es wichtig, neben den geschäftlichen Herausforderungen bedingt durch die Pandemie auch die privaten und persönlichen Herausforderungen unserer Mitarbeiter im Blick zu haben und individuelle Lösungen zu finden. Damit meinen wir nicht das Thema „Work from Home“, da dies für uns schon seit längerer Zeit „normal“ ist.

Was wird 2022 für Sie besonders wichtig?

Unsere Partner auf Kunden- und Herstellerseite bescheinigen uns, dass der Siewert & Kau-Weg für sie in der Zusammenarbeit der Richtige ist. Dieses Vertrauen gilt es weiter auszubauen. Wir stehen im Dialog und lassen die Ergebnisse einfließen. Hierin hat uns auch die Pandemie gestärkt: Wir müssen auf unser „Inneres“ schauen und die Tugenden. Nur so schaffen wir auch zukünftig die Mehrwerte, die uns zu DEM Partner für unsere Partner auf Kun-



UNSER ZIEL IST,...

...den Siewert & Kau-Weg als fokussierter Distributor konsequent weiter zu gehen und auch weiterhin als vertrauensvoller, kompetenter wie auch richtungsweisender Partner für den IT-Handel zu agieren.

den- und Herstellerseite machen. Ein besonderes Augenmerk ist hier auf unsere Logistik zu legen, die uns einen entscheidenden Vorteil in eben dieser Zeit liefert.

Warum sollen Partner/Kunden mit Ihnen zusammenarbeiten?

Wir bieten unseren Kunden echte Mehrwerte. Dabei sind wir in der Lage, uns vertrieblich in die Prozesse unserer Kunden einzupassen. Über all dem steht für uns die persönliche Betreuung und damit der Mensch im Fokus, wir leben das Oneface2Customer-Prinzip.

Unzählige IT-Spezialisten fehlen! Wie sieht es bei Ihnen mit dem Nachwuchs aus?

Von wegen „Null Bock, chillen und Handy daddeln“. In Bergheim bei Siewert & Kau ist man stolz auf seine Azubis und Studenten, denn die junge Generation gibt hier richtig Gas – und das in insgesamt acht Berufen und zwei Studiengängen, denn der Distributor ist wegen seines Betriebsklimas und der Perspektiven in der IT-Branche besonders bei Schulabgängern beliebt.

Ausbildung 2021 bei Siewert & Kau

Mit unseren Auszubildenden können wir uns sehen lassen!



Siewert & Kau
Group



KONTAKT

Siewert & Kau
Computertechnik GmbH

Walter-Gropius-Straße 12a
D-50126 Bergheim

Telefon 02271/763 0

Fax 02271/763 280

E-Mail info@siewert-kau.de

Web www.siewert-kau.de



Bernd Tillmann
Vorstand TAROX AG



Ecevit Güneser
Einkauf-/Marketing-
leitung TAROX AG



Matthias Steinkamp
Vorstand TAROX AG



Christos Golias
Vertriebsleiter TAROX AG

TAROX

TAROX zählt zu den führenden ITK-Anbietern

mit ganzheitlichen Lösungen und zahlreichen Produktfamilien auch unter Eigenmarke für den Mittelstand im deutschsprachigen Raum. Die Teams versorgen Partner im Systemhaus und im Fachhandel für ihre Auftraggeber- und Anwender-Kunden aus vielfältigen Branchen und Behörden. Das Know-how aus den fünf TAROX-Kompetenzfeldern – Systeme, Data Cloud, Cyber Security, Distribution und Consulting – wird nach Bedarf gebündelt. Intelligent vereint dienen die Ideen stets zuverlässigen Infrastrukturen zur digitalen Transformation. TAROX bildet für die Umsetzung ausgewählte Qualitätsgemeinschaften mit Partnern.

TAROX hat sehr schnell auf die Corona-Pandemie reagiert

und ITK-Lösungen für das flexible und mobile Arbeiten entwickelt, die sehr gut vom Markt angenommen wurden. Ein Beispiel von vielen: Für Unternehmen mit Mitarbeitern im Homeoffice distribuiert TAROX perfekt angepasste Systeme von NComputing mit Thin Clients der Serien RX-RDP für Microsoft und RX-HDX für Citrix. TAROX-Teams teilen verstärkt neues Wissen mit ihren Systemhauspartnern über Webinare zu IT-spezifischem Know-how und zukunftsfähigen Geschäftsmodellen. TAROX hat das Kompetenzfeld Cyber Security weiterentwickelt, etwa mit

MSP-Lösungen von Sophos oder mit dem „Gold Partner“-Status bei Kaspersky. TAROX kooperiert schon seit 2020 mit Eizo, um mit hochwertigen Monitoren die leistungsstarken Workstations der Eigenmarke auch anzubieten. TAROX-Systeme sind auf Wunsch mit AMD Epyc-Prozessoren ausgestattet, was Server und Workstations zur Turbo-Technologie trimmt. TAROX hat die Beratungskompetenz im Vertrieb ausgebaut: Tech Consultants haben durch internen Wissenstransfer ihre Kollegen zu Sales Consultants weitergebildet, denn Consulting & Sales Excellence gehören bei TAROX zusammen.

Für mittelständische Unternehmen und ihre Systemhäuser

bleiben die Herausforderungen weiterhin groß. TAROX bleibt also gefragt, die richtigen Antworten auf Zukunftsfragen zu liefern. Denn darauf verlassen sich Kunden seit fast drei Jahrzehnten. Grundsätzlich sehen die Verantwortlichen bei TAROX als wesentliche ITK-Trends, dass die Nachwuchs- und Fachkräfte für moderne Technologien nicht mehr die Nachfrage decken werden. Viele Unternehmen können dadurch nicht mehr ihre ITK-Prozesse und -Infrastrukturen von eigenen Experten betreuen lassen. Deshalb fließt voraussichtlich ein Großteil der IT-Ausgaben künftig in Technologien der dritten IT-Plattform wie Cloud, Big Data & Analytics, KI, AR/VR, IoT, Robotics, 3-D-Print und Next Gen Security. Konkret werden KI-unterstützte Benutzeroberflächen und Prozessautomatisierungen zunehmen und heutige Bildschirm-Anwendungen



Die digitale Transformation des Mittelstands liegt bei TAROX den Vorständen Matthias Steinkamp und Bernd Tillmann sowie Christos Golias und Ecevit Güneser am Herzen.



UNSER ZIEL IST,...

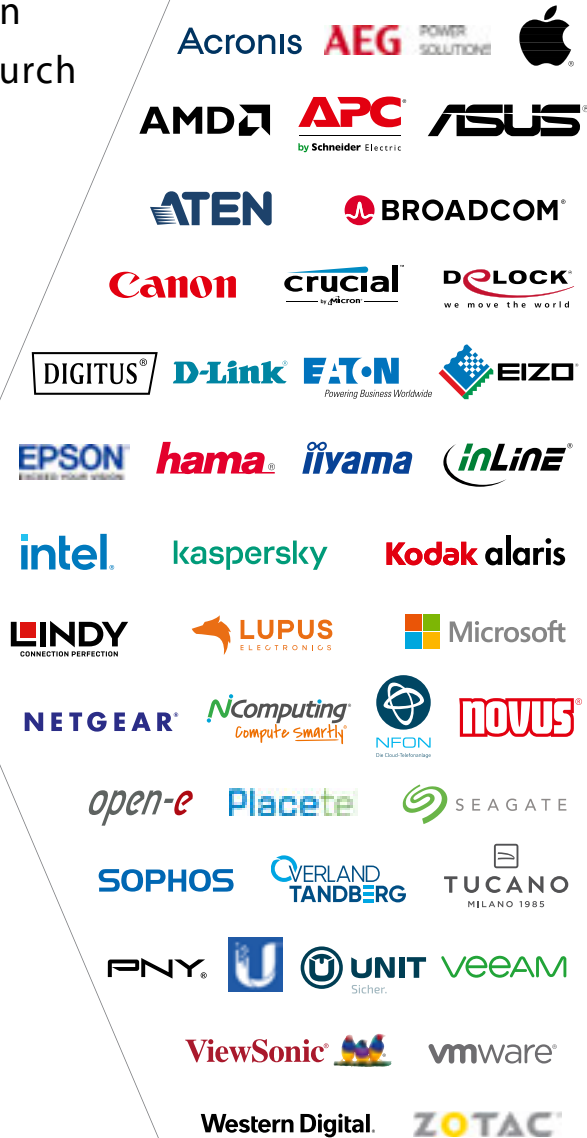
... mit Systemhauspartnern und intelligenten Lösungen von TAROX alle Auftraggeber durch Digitalisierung zu stärken, damit sie die Corona-Krise besser überstehen.

ablösen. Neben technologischen Lösungen wird auch eine wachsende Entwickler-Community als neue Art von Profis versuchen, den IT-Kräftemangel aufzufangen. Kurzum: mehr Entwickler, mehr agile Methoden, mehr effiziente Prozesse – TAROX ist also wie die komplette ITK-Branche und der gesamte Mittelstand gefordert.

Auch TAROX nimmt wahr, dass Führungskräften die steigende Komplexität das meiste Kopfzerbrechen bereitet. Dies antworten sie auch regelmäßig in Umfragen und dürfte insbesondere für ITK-Infrastrukturen in Unternehmen gelten. Einfache und komfortable Lösungen dafür bieten kompetente Systemhäuser mit TAROX als Partner. Permanente Veränderungen und ständige Schwankungen in ihren Märkten erschweren es jeder Unternehmensführung im Mittelstand, vor allem stabil und zukunftsicher erfolgreich zu arbeiten, weil der Druck auf die Geschäftsmodelle in vielen

Unternehmen wächst. Verantwortliche bewältigen diese Herausforderung heute besser in Kooperation aus eigenen Fachkräften und externen Experten. Dies gilt insbesondere in komplexen Projekten zur Transformation wie allgemein für die Digitalisierung oder konkret für die Vernetzung zur Industrie 4.0. Dazu dient die Zusammenarbeit diverser Disziplinen als Basis für eine erfolgreiche Umsetzung. Stark ist und bleibt, wer heute im Team innovative Lösungen entwickelt. Entscheider mit diesem zeitgemäßen Führungsstil prägen die Kundenprofile von TAROX. Zu welch guten Erfolgsergebnissen die enge Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, Systemhauspartnern und TAROX führt, belegen zahlreiche Auszeichnungen und Referenzen aus Kundenbefragungen. Diese Bestätigung spricht für marktorientiertes Verständnis von Qualität und damit für sich.

UNSERE PARTNER



KONTAKT

TAROX AG

Stellenbachstraße 49-51
D-44536 Lünen

Telefon 02 31 98 98 0 - 300
Fax 02 31 98 98 0 - 101

E-Mail info@tarox.de
Web www.tarox.de





UNSER ZIEL IST ...

... unsere globalen Partner mit Technologie dazu zu befähigen, großartige Ergebnisse zu erzielen.

- 1 **Michael Dressen**
Senior Vice President & Regional Managing Director DACH
- 2 **Barbara Koch**
Managing Director Deutschland & VP Advanced Solutions DACH
- 3 **Raf Leenen**
VP Finance DACH
- 4 **Maud Spronck**
Director Human Resources DACH
- 5 **Oliver Kaiser**
Director Marketing & Chief Digital Officer DACH
- 6 **Konrad Seebauer**
VP Operations DACH & Endpoint Solutions Deutschland
- 7 **Michael Görner**
VP Advanced Solutions Deutschland
- 8 **Michael Sewald**
VP, Managing Director Österreich & Mobile GERAUS
- 9 **Thomas Klein**
Director Global Computing Components DACH
- 10 **Tanja Tschorn**
Business Unit Director Maverick AV Solutions DACH
- 11 **Christian List**
Director Datech Solutions DACH
- 12 **Christian Blumensath**
Director Digital Transformation DACH

Was war 2021 für Sie besonders wichtig?

Selbstverständlich war der TD SYNnex Merger eines der Highlights des Jahres 2021. Auch wenn wir in Europa – außer dem Namenszusatz – keine Veränderung haben, so werden wir langfristig natürlich von dem Merger profitieren. Ein deutlich ausgeweitetes Portfolio an Lösungen und Services wird unseren Vertriebspartnern deutliche Mehrwerte bieten. Wir freuen uns sehr, ein Teil der TD SYNnex Company zu sein.

Mit der Weiterentwicklung der virtuellen Event-Plattform „Tech Data Digital World“ greifen unsere Vertriebspartner

neuerdings auf eine zentrale Plattform für hybride Veranstaltungen mit deutlich ausgeweitetem Service zu.

Neu und insbesondere wichtig für Hersteller und Vertriebspartner ist, dass über die Plattform zukünftig auch Endkunden zu spezifischen Veranstaltungen eingeladen werden können. Das gesonderte DSGVO-konforme

Usermanagement für Fachhändler und Endkunden bietet Herstellern die Chance, dedizierte Leadkampagnen mit Themenevents zu gestalten, während Vertriebspartner die Möglichkeit haben, ihre Kunden exklusiv und in geschütztem Rahmen zu ganz individuellen Veranstaltungen einzuladen. Die länderübergreifende Zusammenarbeit wird das Spektrum an Veranstaltungen noch weiter optimieren. Vertriebspartner profitieren hier von den Spezialisten und Experten (wie z.B. IoT-Architekten oder Cloud-Spezialisten) der Tech Data aus Deutschland, Österreich und der Schweiz und deren nationaler und internationaler Erfahrung.

Welchen Herausforderungen sehen sich Unternehmen im neuen Jahr ausgesetzt?

Wir sehen aktuell zwei große Themen:

Erstens die angespannte Liefersituation in der IT-Branche, die durch die pandemische Lage aber auch durch den Mangel an Ressourcen und Rohmaterialien entstanden ist. Davon ist die gesamte Produktions- und Lieferkette betroffen. Es ist nicht damit zu rechnen, dass sich die Situation vor Sommer 2022 deutlich entspannen wird.



Lobby der Tech Data der Digital World



Diese Verknappung an Produkten beeinflusst natürlich auch die Digitale Transformation von Unternehmen. Das Bewusstsein für die Notwendigkeit einer Transformation ist inzwischen vielerorts gegeben, doch fehlt es noch an notwendigen Daten- und Transformationsstrategien und an der technologischen Umsetzung.

Was wird 2022 für Ihre Partner und Sie besonders wichtig?

Technologisch sehen wir folgende Schwerpunkte:

- Weiterentwicklung von Business-Modellen mit Hyperscalern für den breiten Fachhandel
- Public, Private oder Hybrid Cloud? Enablement des Handels zur Wahl des perfekten Modells für seine Kunden und Ausführung des richtigen Setups. Unterstützung bei der Channel Readiness der Anbieter für Consumption-Modelle für Hybrid Clouds.
- Vervollständigung des AI- und Automatisierungsportfolios und Setup neuer Ecosysteme für den breiteren Vertrieb von skalierbaren Lösungen.

In allen Themen spielt die IT-Security eine grundlegende Rolle – hier gilt es den Fokus des Handels noch zu verstärken.

Neben diesen technologischen Schwerpunkten werden wir uns weiter der globalen Verantwortung stellen und Themen wie „Green Tech Data“, Diversity & Integration sowie Governance fördern.

Ein starkes End-to-End-Portfolio

Das Angebot der Tech Data gliedert sich in folgende Lösungsportfolios auf:



Tech Data Endpoint Solutions umfasst mehr als 150.000 Produkte, Services und Lösungen aus der Welt der PC-Systeme, Mobilitätslösungen, Peripheriegeräte, Drucker, Supplies, Modern Workplace und Consumer-elektronik. Vertriebspartner können diese mit Technologien, Produkten und Services aus dem Advanced Solutions-Portfolio in komplexen IT-Lösungen einsetzen.



Global Computing Components (GCC) ist ein Anbieter von spezialisierten Lösungen innerhalb von Tech Data, der einen fortschrittlichen, komponentenbasierten Ansatz für das weltweite Technologie-Ökosystem bietet.



Die qualifizierten Experten der **Maverick AV Solutions** arbeiten mit weltweit führenden Herstellern zusammen, um audiovisuelle, kollaborative und intelligente Signage-Lösungen sowie erstklassige Logistik- und Finanzierungsservices für komplette AV-Lösungen anbieten zu können.



Tech Data Advanced Solutions ermöglicht es Vertriebspartnern weltweit, komplexe IT-Lösungen zu liefern. Der innovative Ansatz und die bewährte Expertise in Technologien für Rechenzentren, Cloud Computing, Software, konvergente und hyperkonvergente Infrastruktur, Mobility, Analytics, Security und IoT befähigt Vertriebspartner, die End-to-End-Lösungen zu liefern, die ihre Kunden für die Transformation und zukünftige Wettbewerbsfähigkeit benötigen.

Die zusätzlichen spezialisierten Lösungen von Tech Data beinhalten Nischenlösungen und Services, mit denen Kunden Zugang zu speziellen Segmenten des Technologie-Spektrums erhalten.



Als hochspezialisierter Anbieter von Value Add Services für Autodesk und den Autodesk-Channel deckt **Datech Solutions** von der strategischen Entwicklung und dem Management des Channels bis hin zur Branchenspezialisierung, Business Intelligence und Bedarfserzeugung ein breites Portfolio ab.

KONTAKT

Tech Data GmbH & Co. OHG

Kistlerhofstraße 75
D-81379 München

Telefon 089 4700-0
Fax 089 4700-3009

E-Mail info@techdata.de
Blog [Blog.techdata.de](https://blog.techdata.de)
Web www.techdata.de





Kontakt

TIM AG

Schoßbergstraße 21
65201 Wiesbaden

Tel. 0611 2709-0

Mail tim@tim.de

www.tim-vad.com



Aus Tradition ...

... innovativ. Als Channel Development Partner unterstützen wir Systemhäuser dabei, ihren Vorsprung am Markt nachhaltig zu sichern.

Innovatives Denken ist in unserem Unternehmen fest verankert.

Nachhaltige IT-Lösungen leben von der Individualität und gewinnen durch Weitsicht. Eine befreiende Kombination, die Unternehmen zielsicher voranbringt. Wir unterstützen allumfassend bei der Auswahl und Realisierung von Data-Center-Lösungen. Und unsere Kunden wissen, was das bedeutet.

Substanz als Vertrauensfaktor

Seit über 30 Jahren entlastet die TIM AG Systemhauspartner als Value-Added-Distributor. Dabei stehen immer die spezifischen Anforderungen der Endkunden im Fokus. Kernstück ist unser Selbstbild als überzeugter Dienstleister. Mit offenen Ohren. Mit persönlichem Einsatz. Und mit nahtloser Unterstützung. So wird Technologie als Wirtschaftsfaktor bestmöglich nutzbar gemacht. Verlässlich, dauerhaft und unternehmensweit. Das Grundvertrauen in unsere Mehrwerte hat gute Gründe und erfreuliche Effekte. So können aus vorhandenen Ressourcen neue Potenziale erwachsen.

Mehrwert als Erfolgsfaktor

Unser breites Portfolio umfasst innovative Technologien der führenden IT-Hersteller. Als Dienstleister unterstützen wir mit herstellerübergreifenden Services, die im kompletten Projektzyklus ergänzend zum Einsatz kommen. Die entscheidenden Wettbewerbsvorteile unserer Partner resultieren aus unseren Mehrwerten – wirksamen Werkzeugen und kraftvollen Ressourcen:

- Hohe Erreichbarkeit und schnelle Reaktion
- Persönliche Berater mit fundierter Expertise
- Kostenlose Pre-Sales-Beratung
- Optimale Planungssicherheit dank TIM Solution Center
- Effektive Kundenbindung durch Renewal Tracking
- Professional Services und deutschsprachiger Support
- Profitable Unterstützung der Geschäftsentwicklung



Jörg Eilenstein, Vorstand; Gerd Hennevel, Vorstand; Tim Hennevel, Vorstandsvorsitzender



Data-Center-Kompetenz: Aus- und Weiterbildung aus der Praxis für die Praxis

Ergänzend zum herstellerspezifischen Aus- und Weiterbildungsangebot vermittelt TIM übergreifende technologische Kompetenz im Rahmen des modularen TIM Schulungskonzeptes. Partner profitieren von fundiertem Wissen aus der Praxis für die Praxis!

Neue Technologien ...

... betrachten wir als Chance für uns und unsere Partner. In Deutschland, Österreich und der Schweiz unterstützt die TIM AG Systemhauspartner auf vielen Ebenen: Neben der Erschließung neuer Märkte und Technologien helfen wir beim soliden Aufbau strategischer Allianzen sowie beim nachhaltigen Ausbau des Geschäfts.



Unsere Partner





Bild: Westcon

Distribution mit Mehrwert

Where Value meets Vision



Robert Jung,
Managing Director
Westcon DACH & EE



Jens Tamm,
Managing Director
Comstor DACH

Das Jahr 2021 neigt sich dem Ende zu. Wie fällt Ihr Fazit aus?

RJ: Aus unserer Sicht ist die Bilanz sehr positiv. Zwar arbeiten die meisten unserer Mitarbeiter aufgrund der Pandemie nach wie vor von zuhause aus. Das hat dem Geschäft 2021 aber in keinsten Weise geschadet. Westcon-Comstor ist trotz Corona in allen drei Geschäftsfeldern – Netzwerk, Security und Collaboration – überdurchschnittlich gewachsen. Wir haben wichtige strategische Herstellerpartner gewonnen. Und, was uns besonders freut: Wir konnten uns durch unsere bessere Lieferfähigkeit im Marktvergleich von vielen Wettbewerbern absetzen.

JT: Auch für Comstor war 2021 ein sehr erfolgreiches Jahr. Als ausgemachter Netzwerk- und Security-Spezialist mit 100 Prozent Fokus auf Cisco-Lösungen profitierten wir in hohem Maße von den 2020 und 2021 angestoßenen Digitalisierungs- und Infrastrukturprojekten. Dabei kommt uns zugute, dass das Thema Networking im Enterprise-Segment aktuell oft grundlegend neu angegangen wird: weg vom klassischen, gemanagten Enterprise Network, hin zu smarten, Cloud-gesteuerten LAN- und WLAN-Umgebungen. Nachdem Cisco in diesem Bereich zu den Technologie- und Innovationsführern gehört, können wir hier mit unseren Services oft punkten.

Die Cloud bleibt also nach wie vor eines der bestimmenden Themen?

RJ: Von unserer Seite ein klares Ja. Und das sogar in doppelter Hinsicht, weil man im Security-Umfeld streng genommen zwei große Markttreiber unterscheiden muss: Der eine ist Security für die Cloud – also all die Lösungsansätze, die Unternehm-

men helfen, Anwendungen und Daten in der Cloud zuverlässig zu schützen. In diese Kategorie fallen etwa On-Premises betriebene NGFWs oder CASBs. Das zweite Thema – das vielleicht noch schneller an Bedeutung gewinnt – ist Security in der Cloud, sprich: all die Security-Werkzeuge, die nativ in der Cloud gehostet werden und die Möglichkeiten der Cloud nutzen, um IT-Assets zuverlässig zu schützen. Das wären etwa KI-basierte Analyse-Engines oder Threat-Intelligence-Services. Beide Trends sind starke und nachhaltige Wachstumstreiber, die den Security-Markt prägen und verändern, und die unseren Resellerpartnern neue Wachstumschancen eröffnen.

Und welchen Stellenwert hat das Thema Cloud für Comstor?

JT: Einen ebenso hohen. Wir hatten ja schon angesprochen, dass die Security- und Netzwerk-Infrastrukturen immer öfter über die Cloud gesteuert werden. Zudem gehört Cisco heute zu den größten SaaS-Anbietern der Welt, mit einer breiten Palette von Cloud-Lösungen für Unternehmen jeder Größe. Einer der Gründe, warum wir 2021 als „Cisco Distributor of the Year“ ausgezeichnet wurden, waren unsere rasanten Zuwachsraten vor allem bei den 2-Tier-Partnern.

Die Zeichen stehen auch 2022 auf weiteres Wachstum?

RJ: Wir gehen definitiv sehr optimistisch ins neue Jahr. Westcon-Comstor hat im Februar das erfolgreichste Geschäftsjahr unserer Geschichte abgeschlossen – und die Nachfrage scheint sich bislang auch nicht abzuschwächen. Ganz im Gegenteil, zumal unsere neue Regierung das Thema Digitalisierung ja auch ganz oben auf der

Agenda hat. Staatliche Förderprogramme waren in der Vergangenheit immer ein wirksamer Wachstumsmotor.

Im Markt hört man aktuell immer wieder Klagen über nicht lieferbare Produkte. Ist das für Westcon-Comstor kein Problem?

JT: Doch, das Thema beschäftigt uns mittlerweile immer stärker. Die Lieferketten in der IT kommen nach zwei Jahren Pandemie und einem Jahr Brexit langsam an ihre Belastungsgrenze. Als Westcon-Comstor haben wir es bisher besser als die meisten Wettbewerber geschafft, trotz der Krise lieferfähig zu bleiben, da wir wesentlich mehr Top-Seller-Artikel auf Lager genommen haben als in den Vorjahren. Das kann aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Lieferzeiten für Hardware immer länger werden. Bei einigen unserer Top-Seller, die jahrelang binnen weniger Wochen verfügbar waren, haben wir herstellerseitig inzwischen Lieferzeiten von einem halben Jahr und mehr. Wenn dieser Trend anhält, werden sich Infrastruktur-Projekte verzögern. Ungeachtet dieser Entwicklung sind wir aber sehr zuversichtlich, dass wir 2022 sehr erfolgreich weiterwachsen werden – auch wenn ich frühestens 2023 mit einer spürbaren Verbesserung der Lieferfähigkeit rechne.

In welchen Bereichen sehen Sie besondere Wachstumspotenziale?

JT: Wie bereits angesprochen gehen wir davon aus, dass sich die Bereiche Netzwerk und Security beide auch 2022 positiv entwickeln werden. Enorm angezogen hat im vergangenen Jahr auch der Bereich Conferencing und Collaboration, und diese Dynamik dürfte auch nächstes Jahr anhalten: Viele aktuelle Studien belegen, dass bislang nur ein Bruchteil – und wir sprechen hier vom einstelligen Prozentbereich! – der Konferenzräume für hybride Workplace-Modelle geeignet ist. Hier werden viele Betriebe kurzfristig nachlegen müssen. Channelpartner sollten dieses Thema bei ihren Kunden ruhig proaktiv ansprechen – Videoconferencing in dynamischen und verteilten Teams wird 2022 in vielen Unternehmen ein echter Pain Point sein. Ich gehe davon aus, dass über 90 Prozent aller Zusammentreffen hybride Meetings sein werden, bei denen mindestens ein Teilnehmer remote zugeschaltet ist.

RJ: Auch bei uns im Security-Umfeld ste-

hen dem Fachhandel im Zuge der Digitalisierung viele Ansatzpunkte für weiteres Wachstum offen – zumal die Kunden angesichts der steigenden Zahl von Ransomware- und Supply-Chain-Angriffen inzwischen durchaus bereit sind, neben klassischen Security-Lösungen auch in innovative Next Generation Solutions zu investieren. Themen wie Zero Trust, EDR und API-Security stoßen heute in vielen Branchen auf offenes Gehör. Resellerpartner sollten diese Gelegenheit nutzen, auch mit Blick auf die Vermarktung attraktiver Cloud-basierter Technologien und Managed Security Services. Wer es schafft, seinen Umsatz jetzt schrittweise auf Recurring Revenues zu überführen, legt ein solides Fundament für künftiges Wachstum.

Und welche vertikalen Märkte werden für den Channel attraktiv sein?

RJ: Aus Security-Sicht sind natürlich vor allem diejenigen Märkte interessant, die mit kritischen und damit besonders wertvollen Daten arbeiten – zuvorderst Finance und Healthcare. Aber auch die fertigende Industrie rückt für unsere Partner mehr und mehr in den Mittelpunkt: Dort treiben immer mehr Betriebe die Integration der IT- und OT-Umgebungen voran, und sehen sich dabei mit neuen Sicherheitsrisiken konfrontiert, die es mit zuverlässigen Partnern zu lösen gilt – von der größeren Angriffsfläche über veraltete und ungepatchte Betriebssysteme bis hin zu ungeschützten APIs.

JT: Und wenn ich noch ein Segment ergänzen darf: Die Digitalisierung des Bildungssektors nimmt endlich Fahrt auf, nicht zuletzt, weil der Staat entsprechende Projekte massiv fördert. Für Systemhäuser ist das ein äußerst attraktiver Wachstumsmarkt: Viele Schulen und Universitäten haben sowohl im Netzwerk als auch im Security-Bereich enormen Nachholbedarf. Eine Schule mit Tausend Schülern – also Tausend Nutzern – darf sich nicht mehr auf B2C-Lösungen verlassen, sondern braucht eine zuverlässige und besser zu administrierende Gesamtlösung, die nicht jeder Hersteller bietet.

Wir danken herzlich für das Gespräch.

Mehr Infos unter:
www.westconcomstor.com

**IT-BUSINESS
DISTRI AWARD
2022 GOLD**

VAD IT-SECURITY

**IT-BUSINESS
DISTRI AWARD
2022 GOLD**

NETWORKING

Unsere Standorte

Comstor

Franklinstraße 28/29
10587 Berlin
030 346 03-300
sales@comstor.de

Westcon

Hennes-Weisweiler-Allee 8
41179 Mönchengladbach
02161 5780 200
UCCsales.de@westcon.com

Terminalstraße 18
85356 München
089 3715 642 30
securitysales.de@westcon.com

Heidturmweg 70
33100 Paderborn
05251 1456 0
securitysales.de@westcon.com



(v. r.) Blues Brothers Oliver Gorges (ITscope), Stefan Knerrich (APC) und Oktay Cayiroglu (NortonLifeLock) treffen auf Future Girl 2051.



Gewinner unter sich: Birgit Wiggert (MRM) und Ronny Drexel (GSD).



(v. l.) Waldemar Bergstreiser und Christian Milde (Kaspersky) freuen sich auf ihre Distributoren.

LEGENDÄRE 80ER JAHRE PARTY

Mit einer fulminanten Show ehrte die IT-BUSINESS die diesjährigen Gewinner der Distributions-Awards auf der legendären Night of IT-BUSINESS. Unter dem Motto „Zurück in die Zukunft“ feierte Vogel IT-Medien gleichzeitig das 30-jährige Jubiläum der Publikation.

(Fortsetzung von Seite 82)



(m.) Limahl alias Wojtek Rudko (Samsung) mit (l.) Sven Buchheim (bluechip) und (r.) Oliver Kau (S&K).



Das GN Audio Team: (v. l.) Claudia Schnurbus, Gregor Knipper und Lisa Davidian mit Dominik Walter (Herweck).



(v. l.) Stephanie Steen (IT-BUSINESS) mit Stefanie und Jörg Eilenstein (TIM).



(v. l.) Claudia Ketzer (ESET) und Karin Hernik (APC) mit Thomas Peter (REINER SCT).

SYSTEMHÄUSER
& KOOPERATIONEN

2021
2022

Es **VERLIEBT** sich jeden
6. Tag ein Systemhaus,
MSP, IT-Unternehmen
IN unsere **ERP- UND
SERVICELÖSUNG!**

www.systemhaussoftware.de





c-entron
ERP-Lösung für IT-Systemhäuser

Herr Bortoli, worauf freuen Sie sich im kommenden Jahr besonders? Auf ein Leben ohne Virus! Auf Messen, auf Veranstaltungen, auf Partys.

Welches Highlight steht bei Ihnen im nächsten Jahr an? Wir stellen auf eine neue Oberfläche im Bereich Web-Entwicklung um, sehr spannendes Thema.

Welche Themen liegen Ihnen besonders am Herzen? Produktivität, Spaß, Lächeln.

Worauf könnten Sie nie verzichten? Mein iPhone, mein Surface und auf die IT-Branche.

Was halten Sie in der ITK-Branche für überschätzt? Kundengewinnung über Social-Media-Kanäle.

Welche Trends sind aus Ihrer Sicht überflüssig? Alles in KI investieren, BI-Projekte, ...

Welche Erkenntnis nehmen Sie aus den vergangenen Monaten mit ins neue Jahr? Homeoffice ist besser als es sein Ruf war. Richtig produktiv.

Worauf mussten Sie in diesem Jahr verzichten und haben es nicht vermisst? Auf die CeBIT – aber ich habe sie vermisst.

In welche Richtung wird sich in Ihren Augen das daily Business verändern? Immer mehr Cloud – eigentlich alles schneller und schneller.

Welchen Event haben Sie dieses Jahr besonders vermisst? Alle IT-Veranstaltungen, CeBIT, Messen, Infoveranstaltungen, Vor-Ort-Präsenz als ERP-Aussteller.

Wie haben Sie dieses Jahr Ihr Team motiviert? Durchhalten, dran bleiben, Digital-Bonus, Inventives (nach Corona), Ziele.

Hat Ihr Unternehmen ein Ritual, das sich bewährt hat? Jeden Tag 2 neue Kontakte.

Welche Person hat Sie dieses Jahr besonders überrascht? Lars Windhorst – 100 Millionen für HBSC.

Welche Herausforderungen bringt das neue Jahr? Das Leben nach der Krise, neue Projekte, Neues und Anderes erfahren.

Wie generieren Sie Mehrwerte für Kunden? Durch unsere Produkte c-entron und Service-Board, damit kann man den MSP-Markt perfekt bedienen.

Warum sollte man Sie als Arbeitgeber wählen? Weil bei uns der Teamgeist, die Nähe, der Spaß, das Umfeld und der Firmengeist voll in Ordnung ist.

Warum sollte man sich KI antun? Was macht Sinn? Sehe ich momentan nur in Nischen einen Vorteil.

Was halten Sie von der zunehmenden Virtualisierung und Flexibilisierung des Arbeitslebens? Schon gut, aber können wir das? Noch schneller, noch mehr, noch weiter, noch höher?

Wie sehen die Jobs der Zukunft aus? Welchen Rat geben Sie der Jugend? Digitalisierungsexperten werden voll im Trend sein. Zu Recht. Viele Dinge werden mehrfach angefasst – die Zeit dafür ist vorbei.

Thomas Hoffmann
Geschäftsführer



Volker Lehnert
Geschäftsführer



Andreas Bortoli
Verkaufsleiter D-A-CH



KONTAKT

c-entron software gmbh

Liststraße 1
D-89079 Ulm

Telefon 0731-140399-0

E-Mail sales@c-entron.de

Web www.c-entron.de



Lutz Weber

Bereichsleiter
Interne Services



Jochen Kraus

Bereichsleiter Business
Solutions & Delivery

WER SIND WIR?

Die MR Datentechnik Vertriebs- und Service GmbH ist ein inhabergeführtes IT Systemhaus, welches am 01. Oktober 1994 gegründet wurde.

Gerhard Reinhardt ist alleiniger geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens. In den letzten 27 Geschäftsjahren stieg die Mitarbeiterzahl von 9 auf aktuell über 490 und der Umsatz konnte von ca. 3,8 Mio. Euro auf ca. 185,5 Mio. Euro gesteigert werden. Neben dem Hauptsitz in Nürnberg gibt es Niederlassungen in Melle, München, Bayreuth, Bamberg, Würzburg und Regensburg.

Die MR setzt auf ein breites Produkt- und Lösungsportfolio bis hin zu kompletten Managed Services, wobei der Dienstleistungsgedanke im Vordergrund steht.

WAS WAR 2021 FÜR SIE BESONDERS WICHTIG?

Persönlich, kompetent, ein Team – auch in der Krise.
In einem Jahr, was erneut von Unsicherheiten, Extremen und Schwierigkeiten geprägt war, konnten wir als MR wieder deutlich zeigen: Bei uns ist das Motto „persönlich. kompetent. ein Team“ nicht nur ein Slogan!

Wir legen sehr viel Wert auf eine langfristige Zusammenarbeit, gegenseitige Unterstützung und ein harmonisches Miteinander. Die Einsatzbereitschaft unserer Kolleginnen und Kollegen in der herausfordernden Zeit war einzigartig.

Wir sind als MR sehr dankbar dafür, unseren Mitarbeitenden in der Krise etwas zurückgeben zu können und ein guter, verlässlicher und sicherer Arbeitgeber zu sein.



Gerhard Reinhardt
Geschäftsführer

Christian Hollmann
Bereichsleiter Vertrieb

WARUM SOLLEN PARTNER/KUNDEN MIT IHNEN ZUSAMMENARBEITEN?

Nicht nur am Hauptsitz in Nürnberg, sondern auch in den Niederlassungen und beim Kunden vor Ort unterstützen die MR Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen durch Beratung, Verkauf, Installation und Wartung.

„Der Kunde steht im Mittelpunkt unseres Denkens und Handelns“ ist bei MR Datentechnik auch heute noch der wichtigste Punkt im Rahmen der Firmenphilosophie.

Mit unserem breiten Portfolio sind wir der kompetente und verlässliche Partner für die digitale Zukunft unserer Kunden – vom Mittelstand über den Großkonzern bis hin zu den Bereichen Public Business & Education.

WAS WIRD 2022 FÜR SIE BESONDERS WICHTIG?

Wir haben Anfang 2020 die MR Vision ins Leben gerufen und definiert, wie wir uns auf die kommenden Jahre einstellen, unser Portfolio erweitern und die Kundenansprüche in den Mittelpunkt stellen wollen.

Durch die Corona-Pandemie ist die Umsetzung der Meilensteine etwas ins Stocken geraten – umso größer ist unser Antrieb, sie neu aufleben zu lassen und in 2022 mit neuer Kraft durchzustarten.

UNSER ZIEL IST,...

...unsere Kunden und ihre Bedürfnisse umfassend zu verstehen und sie auf dem Weg in die digitale Zukunft zu begleiten.



Anita Iding
Vorstand



Manuel Martinez Estrada
Vorstand



Wir lösen ein Versprechen ein:

Die IT macht, was sie machen soll. Jederzeit und überall. Die NETFOX AG ist seit 30 Jahren ein mittelständisches IT-Dienstleistungsunternehmen zwischen Berlin und Potsdam. Unsere 40 Mitarbeiter sorgen dafür, dass unsere Kunden und Ihre IT rund um die Uhr betreut sind.

Wir analysieren Ihre Anforderungen, planen Lösungswege, liefern und installieren zukunftssichere IT-Systeme. Unsere Spezialisten kümmern sich um den reibungslosen Betrieb, warten Ihre Komponenten und minimieren alle Probleme.

Wir hören zu und begleiten die Digitalisierung in der öffentlichen Hand, denn unsere Kernkompetenz liegt zum einen im öffentlichen Sektor, auf Kommunal-, Länder- und Bundesebene.

Zum anderen schätzen die privatwirtschaftlichen Unternehmen uns als verlässlichen Partner.

Ein Unternehmen, das als Ihr Ansprechpartner für alle Fragen zur Verfügung steht und Ihre Applikationen und Komponenten rund um die Uhr betreut: Die NETFOX AG.

Welche Erkenntnis nehmen Sie aus den vergangenen Monaten mit ins neue Jahr?

2021 war ein sehr intensives Jahr. Das zweite Jahr der Pandemie hat auch die NETFOX AG maßgeblich beeinflusst. Gestärkt von einem sehr erfolgreichen Jahr 2020, hat

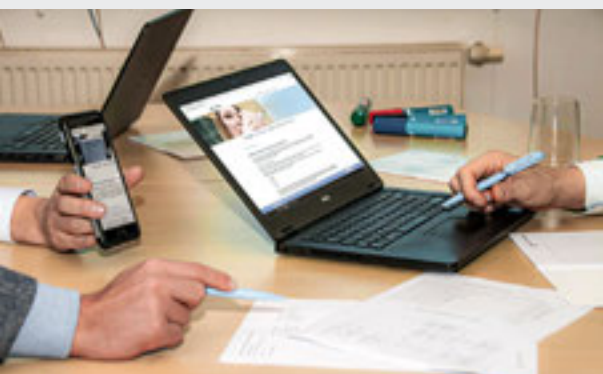
sich das gesamte Team auf die wichtigste Aufgabe konzentriert, unsere Kunden weiter bei der Bewältigung der Pandemie zu unterstützen. Die Intensivierung der bestehenden Kundenbeziehungen und der konsequente Ausbau des Neugeschäftes haben uns angetrieben. Dies hat sich ausgezahlt. Die NETFOX AG konnte erneut trotz ungewöhnlicher Umstände ein sehr positives Jahr generieren und freut sich auf 2022.

Welche Highlights stehen bei Ihnen im nächsten Jahr an?

Die NETFOX AG sieht dem Jahr 2022 trotz anhaltender Pandemie positiv entgegen. Unsere Kunden verändern sich und erwarten von uns neue Lösungen. Die öffentliche Hand findet bei uns Unterstützung zu konzeptionellen Themen, um den Grundstein für die Digitalisierung legen zu können. Gleichzeitig unterstützen wir die operativen Bereiche, um den demografischen Wandel insbesondere im Public Sektor aufzufangen.

Unsere Kunden aus dem privatwirtschaftlichen Umfeld suchen Hilfe bei den Themen Outcarving, Outsourcing und Multicloud. Gemeinsam entwickeln wir modulare Infrastrukturbausteine, um On Demand auf konjunkturelle Schwankungen reagieren zu können.

Um auch für die Zukunft bestens gerüstet zu sein, nimmt die NETFOX AG das Thema Nachwuchs sehr ernst. Seit Jahren



UNSER ZIEL IST,...

- ... unsere Kunden auf dem Weg der Digitalisierung zu unterstützen.
- ... eine zukunftssichere, automatisierte IT-Infrastruktur zu betreiben.
- ... unseren Kunden eine zukunfts-sichere IT-Infrastruktur zur Verfügung zu stellen.

bilden wir technisch und betriebswirtschaftlich aus, helfen Umsteigern beim Einstieg in die IT und bieten jungen Fach- und Führungskräften Entwicklungsmöglichkeiten.

Die NETFOX AG steht für Kundennähe.

Wir setzen auf langjährige Partnerschaften mit namenhaften Herstellern. Wir orientieren uns am jeweils neuesten Stand der Technik und können unseren Kunden frühzeitig den sicheren

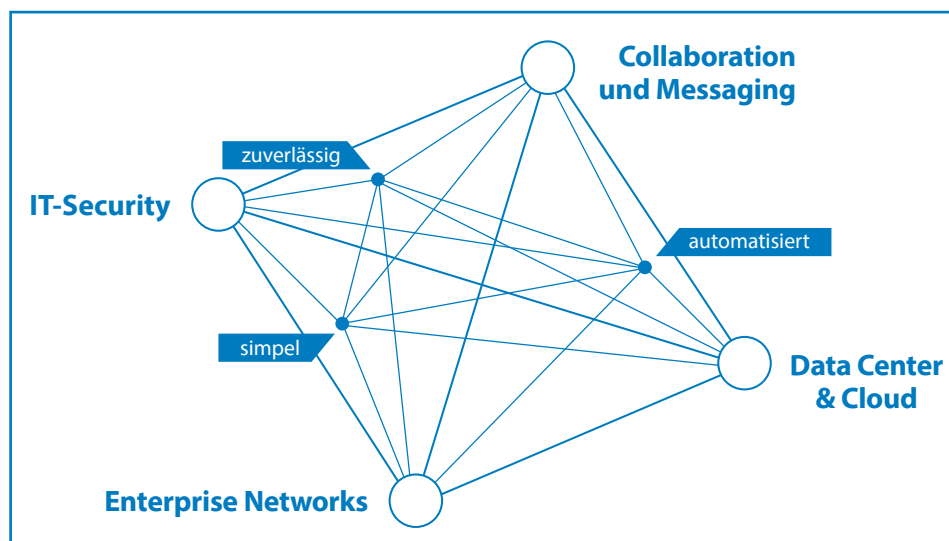
Einsatz neuer Technologien ermöglichen. Die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Partnern ist unser Weg für Sie zur sicheren, zuverlässigen IT-Infrastruktur. Unsere Kunden profitieren von aktuellsten Informationen aus erster Hand und einer kompetenten Beratung. Gemeinsam mit unseren Partnern stehen wir für ein Top Alignment: Cisco Gold Partner, Microsoft Gold Partner, Juniper Select Partner, Clearswift, Lancom.

UNSERE PARTNER



Gold

Microsoft Partner



Die NETFOX AG steht für zukunftssichere IT-Infrastrukturen.

KONTAKT

NETFOX AG

Heinrich-Hertz-Straße 1b
D-14532 Kleinmachnow

Telefon 033203 290-0

Fax 033203 290-999

E-Mail netfox@netfox.de

Web www.netfox.de



Ingo Kraupa
CEO



Joachim Astel
CHRO



Stefan Keller
CMO



Florian Sippel
CTO

noris network

Die noris network AG konzentriert sich auf maßgeschneiderte ITK-Lösungen in den Bereichen IT-Outsourcing, Managed Services, Cloud-Dienstleistungen und Network & Security für Branchensegmente wie Banken und Versicherungen, Automotive und Industrie, Softwareentwicklung und öffentliche Verwaltungen. Dreh- und Angelpunkt des Angebots bildet eine leistungsfähige IT-Infrastruktur aus energieeffizienten Hochsicherheitsrechenzentren für klassisches, virtualisiertes oder PaaS-basiertes Cloud-Computing. Zu den Kunden des IT-Dienstleisters gehören renommierte Unternehmen wie adidas AG, Consorsbank und Flughafen Nürnberg GmbH.

Ein Highlight des Jahres 2021 war zweifelsohne die Zertifizierung nach TÜVIT-TSI Level 4 für das Colocation-Rechenzentrum Nürnberg Süd. Weltweit erreichten bisher nur etwa ein Dutzend Rechenzentren die höchste Stufe dieses De-facto-Standards. Aber auch die Testierung nach dem Kriterienkatalog BSI C5 und das Thema Geolocations spielten in diesem Jahr eine wichtige Rolle bei noris network. Möglich macht das der neue „Double Direct Interconnect“,

eine vollverschlüsselte und hoch performante Glasfaserverbindung zwischen den Datacentern Nürnberg und München.

Für das kommende Jahr plant noris network den weiteren Ausbau seiner IT-Infrastruktur und eine Konzentration auf die noris Enterprise Cloud. Dazu gehören neben einem transparenten und flexiblen Kostenmodell über sogenannte Cloud-Punkte das umfangreiche Portfolio aus SIEM/SOC-Angeboten, Beratungs- und Betriebsleistungen sowie DevOps-Services. Und natürlich bleibt auch die Auditierbarkeit vor Ort ein besonders wichtiges Leistungsmerkmal des noris network Portfolios für das kommende Jahr.

Mit seinen Standorten in Deutschland, Zertifizierungen beziehungsweise Testierungen nach ISO/IEC 27001, ISO 9001, C5 und TÜVIT-TSI Level 4 setzt noris network Maßstäbe, wenn es um die Sicherheit und Verfügbarkeit von IT-Services geht. Mit der Option, IT-Leistungen on-premises, virtualisiert oder im PaaS-Modell zu nutzen, erhalten Kunden darüber hinaus die volle Flexibilität für individuelle IT-Anforderungen. Hinzu kommt ein transparentes Abrechnungsmodell, das unkalkulierbare Kosten vermeidet.



UNSER ZIEL IST...

...IT-Sicherheit auf
allerhöchstem Niveau.



Das 2021 erbaute Rechenzentrum in Nürnberg Süd ist ein Musterbeispiel an Skalierbarkeit und Performanz.



Am Standort München wurde 2021 ein weiterer Bauabschnitt des Premium-Colocation-Rechenzentrums mit 30-MW-Anschlussleistung fertiggestellt.

STATEMENT



Mit der TÜVIT-TSI Level 4 Zertifizierung haben wir einen echten Meilenstein erreicht. Unternehmen können mit uns auf allerhöchste Sicherheit vertrauen, weil wir neben den technischen Voraussetzungen auch die Datensicherheit und den Datenschutz nach deutschem Recht garantieren. Mit der Georedundanz halten wir zudem die harten Kriterien des BSI ein, die speziell für Unternehmen und staatliche Einrichtungen mit hohen oder sehr hohen Anforderungen (KRITIS) hinsichtlich Verfügbarkeit bei der Planung eines Datacenter-Standorts entwickelt wurden.

Stefan Keller,
CMO, noris network AG

KONTAKT

noris network AG

Thomas-Mann-Straße 16–20
D-90471 Nürnberg

Telefon 0911 9352-0

Fax 0911 9352-100

E-Mail vertrieb@noris.de

Web www.noris.de



ADVERTORIAL

ALLE REDEN ÜBER UMSTÄNDLICHE ARBEIT. WIR NICHT.

WEIL EGIS SOGAR OSTWESTFALEN ZUM SCHWÄRMEN BRINGT.

Die Ostwestfalen sind nicht unbedingt bekannt dafür, viele Worte zu verlieren. Lobeshymnen werden üblicherweise nur auf Fußballvereine gesungen. Mit einer strahlenden Ausdruckslosigkeit, die schnell falsch verstanden wird, wenn man die Region nicht kennt. Warum das bemerkenswert ist? Weil der folgende Lobgesang untypisch ostwestfälisch ist und bestenfalls die strahlende Ausdruckslosigkeit erzeugt.

WEIL EGIS DIE WICHTIGEN DINGE AUF DEN PUNKT BRINGT.

Ja, die Rede ist vom EGIS und auch wenn das keine Fußballmannschaft ist, spielt die Einkaufsplattform in der obersten Liga. Von da hat man als Mitspieler einen gut sortierten Überblick über das Marktgeschehen und den ganzen Channel. Wer den nicht braucht, kann die Warenverfügbarkeiten gern weiterhin einzeln bei den Lieferanten überprüfen. Der braucht dann wohl auch

die Warenkorb-Optimierung nicht. Ein nettes kleines Ding, das den Warenkorb hinsichtlich Tagespreis, Frachtkosten oder Lieferzeit aktualisiert. Macht die Bestellung günstiger und die Lieferung schneller – wenn man den Vorschlag annimmt. Schließlich zwingen wir ja auch niemanden, zu den besten Konditionen im EGIS einzukaufen...

WEIL DAS ANGEBOTSWESEN ALLES ANDERE ALT AUSSEHEN LÄSST.

Ein paar Knöpfchen drücken ist auch im Angebotswesen so ein Ding, das Spaß macht. Weil die Artikel im Warenkorb direkt aus dem EGIS als Angebot an Kunden geschickt werden können. Und das nicht in irgendeiner Aufmachung, sondern in eigenem Wording und Corporate Design. Fußballer brauchen ja meist mehrere schöne Vorlagen. Im EGIS reicht eine, um Angebote zu verschicken wie ein Weltmeister. Klickt

der Kunde auf eine Artikelnummer im Angebot, werden umfangreiche Infos zum Produkt angezeigt. Das lässt copy und paste in der Angebotserstellung echt umständlich aussehen. Gleiches tut die Online-Angebotsannahme. Kostet den Kunden nur zwei Klicks im Angebot und zack – ist es akzeptiert. Praktischerweise wird das auch gleich mit diesem Status im EGIS angezeigt. Super.

Übrigens: Wir machen im EGIS auch nicht vor Drittanbietern Halt. Unsere Plattform kann voll in verschiedene Warenwirtschaftssysteme integriert werden. Die Details dazu verraten wir gern an anderer Stelle, aber soviel sei gesagt: Die Schnittstelle bietet Funktionen zur Angebots-, Beschaffungs- und Retourenabwicklung. Es geht weitaus umständlicher.

WEIL ES NICHTS BEQUEMERES ALS DIE KUNDENAKTE GIBT.

Wenn wir schon bei Bequemlichkeit sind, legen wir noch eine Schippe drauf. Der eigentliche Star im EGIS ist nämlich die Kundenakte. Hier gibt's alles rund ums Endkundenmanagement auf einen Blick. Selbstverständlich inklusive RMA-Anträgen sowie Pflege, Export und Import der Stammdaten. Ja, richtig gelesen: selbst hier sind Drittanbieter vertreten. Ist eine Managed Service Lizenz gebucht, kann direkt aus der Kundenakte auf den Rechner des Kunden zugegriffen werden, um zu patchen. Nicht schlecht, oder? By the way: wir stellen unseren Partnern gern unseren Status bei verschiedensten Herstellern zur Verfügung. Damit Projekte auch in kleinsten Größen kein Problem sind. Und offene Projektanträge werden in der Kundenakte verwaltet. Wir könnten ewig so

DREAM BIG. DIE SYNAXON AG.

Als größte IT-Verbundgruppe Europas arbeiten wir mit Vorliebe und Leidenschaft an diversen Ideen, die uns selbst das Leben schwer machen, damit das unserer Partner leichter wird. Bisher profitieren 2.900 angeschlossene Systemhäuser und IT-Dienstleister in ganz Deutschland von verschiedenen Bausteinen ihrer Partnerschaft mit uns. Neben EGIS und der Projektunterstützung gehören auch Marketing-Kooperationen, Netzwerk-Wissen und Weiterbildungsmöglichkeiten zum Portfolio, das unsere Partner stark am Markt macht.

EGIS – DAS ASS IM ÄRMEL

Die Plattform ist längst über ihre ursprüngliche Rolle hinausgewachsen und zum Dreh- und Angelpunkt der SYNAXON IT.Partnerschaft geworden. Neben vereinfachten Einkaufsprozessen, Vorteils-konditionen und Endkundenmanagement finden sich hier auch Managed Services, Cloud-Anbieter, Marketingkooperationen und -materialien sowie aktuelle Informationen rund um Hersteller, Lieferanten und Dienstleistungen. Das macht EGIS zum Ass im Ärmel im Daily Business.

weitermachen, aber bringen wir's mal auf den Punkt: Mit der Kundenakte und dem Angebotswesen docken wir genau an den Stellen an, an denen ERP-Systeme an ihre Grenzen stoßen. Wer EGIS also noch nicht kennt oder nutzt, ist selbst Schuld.

WIE SIEHT'S AUS MIT DER STRAHLENDEN AUSDRUCKSLOSIGKEIT?

EGIS ist einfach ein Ass im Ärmel. Und vielleicht sind wir ein bisschen ins Schwärmen geraten. Ist aber in Anbetracht der Möglichkeiten auch kein Wunder und die Lobeshymne angemessen. Inklusive strahlender Ausdruckslosigkeit. Was als nächstes kommt? Verraten wir nicht. Noch nicht. Nur eines ist sicher: Eher werden die wortkargen Ostwestfalen zu überschwänglich-rheinischen Frohnaturen, als dass unser Einfallsreichtum versiegt.



KONTAKT

SYNAXON AG
Falkenstraße 31
D-33758 Schloß Holte-Stukenbrock

☎ 0 52 07/92 99-200
✉ expansion@synaxon.de
🌐 www.synaxon.de

SYNAXON 
IT.PARTNER



Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender



Jürgen Schäfer
Vorstand
IT-E-Commerce



Michael Guschlbauer
Vorstand IT-Systemhaus
& Managed Services



DER IT-ZUKUNFTSPARTNER.



Bechtle ist das größte deutsche IT-Systemhaus und führender IT-E-Commerce-Anbieter in Europa. Mit rund 80 IT-Systemhäusern in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie E-Commerce-Gesellschaften in 14 europäischen Ländern sind wir nah dran an unseren Kunden. Die Kombination aus Direktvertrieb von IT-Produkten mit umfassenden Systemhausdienstleistungen macht Bechtle zum starken IT-Zukunftspartner für Mittelstand, Konzerne und öffentliche Auftraggeber.

Beständig auf Wachstumskurs. Über 70.000 Kunden aus den verschiedensten Industrie- und Dienstleistungsbranchen sowie dem öffentlichen Sektor vertrauen auf die Kompetenz unserer Mitarbeitenden und die Leistungsstärke der gesamten Gruppe. Durch unsere vernetzte Dezentralität verbinden wir erfolgreich über 12.000 topqualifizierte Mitarbeitende, Service-Einheiten, Gesellschaften, Competence Center und Spezialisten zu einem Ökosystem, das uns – und damit unsere Kunden – zukunftsstark macht.

Verbundenheit ist unsere DNA.

Damit Großes gelingen kann, muss jeder seinen Teil beitragen. Wir schätzen die über viele Jahre gewachsene Verbundenheit zu zahlreichen Partnern, die zusammen mit Bechtle zuverlässig und flexibel jeden Tag aufs Neue alles geben, um unsere Kunden bestmöglich zu unterstützen. Nie zählte diese Verbundenheit mehr als jetzt. Mit Erfahrung und unternehmerischem Elan in allen Vertriebsseinheiten tragen wir erheblich zum Markterfolg von Produkten und Lösungen bei.

Wir gestalten Zukunft. Bechtle ist IT-Systemhaus, Managed- und Cloud Managed Services Provider, IT-Direktvertrieb und Plattform für IT-E-Commerce in einem. Und damit einmalig. Wir unternehmen alles, um unsere Kunden mit IT voranzubringen. Wir denken mit und voraus – damit unsere Kunden immer die Lösung bekommen, die sie noch erfolgreicher macht. Und gestalten so jeden Tag die Arbeitswelt der Zukunft.

KONTAKT

Bechtle AG

Bechtle Platz 1
D-74172 Neckarsulm

Telefon +49 7132 981-0

E-Mail kontakt@bechtle.com

Web [bechtle.com](https://www.bechtle.com)

CANCOM

UNSER ZIEL IST,...

... das Arbeiten und Zusammenleben mit nachhaltigen digitalen Lösungen zu verbessern.

CANCOM ist einer der führenden Hybrid IT Service Provider in

Deutschland mit mehr als 4.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an rund 60 Standorten in Deutschland, Europa und den USA. Das integrierte Businessmodell von CANCOM verbindet die klassischen Leistungen eines IT-Systemhauses mit einem umfassenden Managed Services-Angebot. Durch skalierbare Digitalisierungs-, Daten- und Businesslösungen unterstützt der IT-Dienstleister Unternehmen, Organisationen sowie den öffentlichen Sektor, ihren spezifischen Business-Herausforderungen zu begegnen. Mit Beratung, Verkauf und Integration von IT-Lösungen auf der einen Seite, und Professional-, Support- und Public Cloud-Services bis hin zu Managed Services und standardisierten XaaS auf der anderen Seite, deckt CANCOM den gesamten IT-Life-cycle seiner Kunden ab.

Wie generieren Sie Mehrwerte für Kunden?

Auf dem Weg in Richtung Cloud-Infrastruktur profitieren CANCOM Kunden nicht nur von einem ganzheitlichen IT-Portfolio sowie von unserem spezialisierten Branchen-Knowhow, sondern auch von unseren hohen IT-Security-Standards. Mit eigenen zertifizierten Rechenzentren in Deutschland, einer eigenen Netzwerkinfrastruktur und dem CANCOM Security Operations

Center werden wir allen individuellen Sicherheitsanforderungen gerecht und stellen den ausfallsicheren IT-Betrieb für unsere Kunden sicher.

Welches Highlight steht bei Ihnen im nächsten Jahr an?

2022 feiern wir unser 30-jähriges Jubiläum. Wir blicken auf erfolgreiche 30 Jahre zurück, in denen wir kontinuierlich gewachsen sind und damit die Basis für eine erfolgreiche Zukunft unseres Unternehmens geschaffen haben. Vor allem aber blicken wir nach vorne. Wir sind weiter auf Wachstumskurs und wollen unsere Erfolgsgeschichte fortsetzen. Unsere Vision: der führende Hybrid IT Service Provider in Europa werden.

Unzählige IT-Spezialisten fehlen! Warum sollte man Sie als Arbeitgeber wählen?

Wir denken innovativ, arbeiten agil und stehen für nachhaltiges Wirtschaften. Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bieten wir ein Arbeitsumfeld, in dem wir selbstständiges und eigeninitiatives Arbeiten fördern. Dafür schaffen wir Freiräume: Flexibles Arbeiten und eine starke Team-Atmosphäre sind für uns die Grundlagen der Unternehmenskultur. Zudem gibt es auf jedem Karrierelevel vielfältige Entwicklungschancen – persönlich sowie fachlich – und zahlreiche Corporate Benefits.

Rudolf Hotter
CEO



Rüdiger Rath
COO



Thomas Stark
CFO



CANCOM Zentrale in München

KONTAKT

CANCOM SE

Erika-Mann-Straße 69
D-80636 München

Telefon +49 89 54054-0

Fax +49 89 54054-5119

E-Mail info@cancom.de

Web www.cancom.de



UNSER ZIEL IST,...

...IT für unsere Kunden zukunftsfähig zu machen, indem wir uns dem technologischen Wandel frühzeitig stellen, IT-Prozesse vorausschauend denken und unseren Kunden moderne, sichere und komfortable Arbeitsplätze bieten.

Seit über 30 Jahren unterstützen wir mittelständische Unternehmen beim Betrieb ihrer IT-Infrastruktur. Über 80 Mitarbeiter kümmern sich um die Konzeption, Implementierung und den Betrieb von Lösungen in den Bereichen DATEV, ELO, SAP Business One, pds (Baugewerbe) und Microsoft 365. Wir begleiten Unternehmen bei komplexen IT-Projekten und stehen unseren Kunden von der ersten Analyse bis hin zur ständigen Begleitung mit regelmäßigen Updates und unserem Support als Berater zur Seite. Zu unseren deutschlandweiten Kunden zählen namhafte Firmen aus Handel, Dienstleistung und Produktion sowie insbesondere Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte, auf die wir uns als langjähriger DATEV Solution Partner spezialisiert haben.

die „dbc Gruppe“, einen Verbund aus über 40 Systemhäusern, werden Unternehmen deutschlandweit auf dem Weg in die „dbc“ betreut.

Was hat sich geändert?

Durch die Pandemie haben sich auch für uns neue Handlungsfelder aufgetan, für die wir unseren Kunden Lösungen anbieten: Die Digitalisierung hat einen starken Schub erfahren, die Nachfrage nach IT-Sicherheit steigt enorm und auch Heimarbeitsplätze müssen höchsten Sicherheitsansprüchen standhalten. Themen rund um Microsoft 365 gewinnen immer mehr an Bedeutung, die Nutzung von Videokonferenztools und die Zusammenarbeit in Teams sind heute Standard. Veranstaltungen und Schulungen finden heute größtenteils digital statt.

Verena Müller-Thiel, Geschäftsführerin: „Darauf haben wir reagiert und eine weitere Abteilung gegründet, die unsere Kunden rund um das Thema Microsoft 365 berät. Zudem haben wir seit dem Sommer ein eigenes „C&P Studio“ und sind stolz, dass wir nun Webcasts, digitale Kundenveranstaltungen und Partnerdialoge live senden können. Darüber hinaus versuchen wir Kunden vermehrt auch über unsere Social Media-Kanäle zu erreichen und zu informieren.“



dbc deutschland's business-cloud

An fünf Standorten betreiben wir seit 2007 Rechenzentren und konnten mit der „dbc deutschland's business-cloud“ eine hoch performante und ISO 27001-zertifizierte Komplettlösung für das IT-Outsourcing erfolgreich im deutschen Markt etablieren. Über



Marc Schumacher
Geschäftsführer

Verena Müller-Thiel
Geschäftsführerin

Matthias Erfurt
Geschäftsführer



KONTAKT

C&P Capeletti & Perl
Gesellschaft für Datentechnik mbH

Wendenstraße 4
D-20097 Hamburg

Telefon 040 23622-0
Fax 040 23622-199

E-Mail info@cpgmbh.de
Web www.cpgmbh.de
www.dbc-gruppe.de

WIR
DIGITALISIEREN
ZUKUNFT

comTeam
DAS TECHNOLOGIE-NETZWERK

UNSER ZIEL IST,...

... Unternehmertum zu fördern sowie den lebendigen Austausch und Zusammenhalt aller Partner im Netzwerk zu stärken.

comTeam ist das Technologie-Netzwerk für Spezialisten, junge und erfahrene Unternehmer, Mitdenker und Ideengeber. Für uns ist es die größte Motivation, wenn wir erleben, dass unsere Partner Herausforderungen annehmen, sich engagieren und weiterentwickeln oder uns Ideen für neue Projekte zurückspielen. Wir leben vom Austausch mit unserem Netzwerk und den Erfahrungen, die wir miteinander teilen. Wir vermitteln Wissen und Kontakte und schaffen vorteilhafte Bedingungen für den Einkauf von Waren, Dienstleistungen sowie den Aufbau von zukunftsorientierten Partnerschaften.

Der Optimismus und die Energie, mit der sich unsere Partner persönlich und geschäftlich in den vergangenen Monaten im Netzwerk eingebracht haben, hat uns sehr beeindruckt. Das Jahr war bis auf kleine Ausnahmen stark vom digitalen Austausch geprägt und dennoch sind wir überzeugt davon, dass der Zusammenhalt sich weiter verstärkt hat. Die Beteiligung an unseren Angeboten war hoch und das Feedback der Partner zeigt uns, dass wir die richtigen Themen in den Fokus gestellt haben.

Für das kommende Jahr haben wir uns einiges im Bereich der strategischen und förderfähigen Beratung aller Partner und Interessenten in neuen Zielgruppen

vorgenommen. Der comTeach Campus ist unsere Basis für neue Projekte, die wir sowohl in Kooperation mit externen Referenten als auch durch einen internen Wissensaufbau vorstellen werden. Jeder, der auf der Suche nach einem Wissensvorsprung ist, soll sich im Campus wiederfinden – getreu unserem Motto „Gemeinsam. Zukunft. Lernen.“



Jeder Interessierte kann im Feld der vielen Möglichkeiten stöbern und Anregungen zu einem persönlichen Update entdecken. Wer nichts verpassen möchte, folgt uns gleich hier auf LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/campus-powered-by-comteach>

Das Wesen der comTeam vereint viel Gutes aus verschiedenen Welten. Wir stehen seit fast vier Jahrzehnten für Zuverlässigkeit, Vertrauen und Beständigkeit. Positive Werte, die wir schätzen und pflegen. Wir sehen uns jedoch genauso in der Verantwortung, neue Visionen und Angebote zu entwickeln, um die Ecke zu denken, frische Ideen zu fördern und sie im Netzwerk zu etablieren.



Sven Glatter
Geschäftsführer



KONTAKT

comTeam Systemhaus GmbH

Mündelheimer Weg 40
D-40472 Düsseldorf

Telefon 0211-4156 6414

E-Mail partner@comteam.de

Web www.comteam.de
www.growr.de
www.campus-comteam.de



Olaf von Heyer
Vorstand



UNSER ZIEL IST,...

...die IT-Strategie des Kunden mit innovativen Services und zukunftsfähigen Lösungen umzusetzen.



Das Portfolio der Concat AG reicht von IT-Lösungen über Cloud-Dienste bis zum eigenen Service-Desk mit mehr als 70 Mitarbeitern. Als Managed Service-Provider verfügen wir über eigene Infrastrukturen in ISO-zertifizierten Rechenzentren in Deutschland. Der Hauptsitz befindet sich in Bensheim; dazu kommen bundesweit zwölf weitere Standorte. Der Umsatz belief sich im Geschäftsjahr 2020/2021 auf 145 Millionen Euro. Seit 2006 sind wir Teil der weltweit agierenden Meridian Group International Inc., USA.

Eine starke Nachfrage

erlebten wir in 2021 nach verbrauchsbasierten Modellen für den Bezug von IT-Ressourcen. Dabei liegt es in der Hand des Kunden, ob er die nötige Infrastruktur in seiner Obhut sehen möchte oder in unserer Concat Cloud. Der Charme des Pay-per-Use-Ansatzes besteht in kurzen Bereitstellungszeiten, Transparenz bei der Nutzung und Bezahlung sowie der schnellen Erweiterbarkeit ohne Überprovisionierung. Weitere wichtige Themen waren Security und Netzwerklösungen – sie bleiben Dauerbrenner.

Unternehmen verlangen heute nach Lösungen,

die von überall sicher, schnell, zuverlässig, intelligent und softwaredefiniert zur Verfügung stehen. Aus diesem Grund erweitern wir stetig unser Portfolio an Managed Services, um den IT-Bedarf der Kunden aus der 360-Grad-Perspektive ins Auge fassen und bedienen zu können. Hierfür betreiben wir eigene Plattformen für Infrastruktur-Services und Colocation in München und Frankfurt, wozu auch georedundante Disaster-Recovery-Services gehören.

Als Multi-Cloud-Systemhaus

beraten und unterstützen wir Unternehmen in allen Fragen der IT: mit Professional Services, Managed Services, Beschaffung von Infrastruktur oder der Übernahme des gesamten IT-Betriebs. Bei Bedarf erweitern wir die vorhandene Infrastruktur in die Cloud. Viele namhafte Kunden vertrauen auf unsere fundierte IT-Kompetenz und langjährigen Erfahrungen. Für die Betriebsunterstützung nach ISO 9001 und ITIL sorgt das eigene Service-Desk-Team mit mehr als 70 Mitarbeitern.

KONTAKT

Concat AG

Berliner Ring 127-129
D-64625 Bensheim

Telefon +49 (0) 6251 / 70 26-0

Fax +49 (0) 6251 / 70 26-444

E-Mail info@concat.de

Web www.concat.de

controlware

Ihr Partner für sichere Digitalisierung!

Controlware unterstützt Unternehmen und Behörden bei ihren Projekten in den Bereichen Network Solutions, Collaboration, Information Security, Application Delivery, Data Center & Cloud sowie IT-Management. Als Systemintegrator und Managed Service Provider stehen wir den Kunden dabei von der Konzeption über die Umsetzung bis hin zum Betrieb der Lösungen zur Seite. Controlware ist im deutschsprachigen Raum mit mehr als 800 Mitarbeitern an 16 Standorten vertreten und in ein enges Netzwerk internationaler Partner eingebunden.

Weltweit treiben die Unternehmen die Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse voran, um so schnell wie möglich die Weichen für hybride Workplaces, flexible E-Commerce-Modelle und digitale Supply-Chains zu stellen. Controlware unterstützt Sie bei der Planung und Integration der dafür erforderlichen performanten und smarten Infrastrukturen – von innovativen Ansätzen wie SASE und SD-Netzwerken bis hin zu hyperkonvergenten, Software-gesteuerten Data Center-Umgebungen. Auf diese Weise stellen wir gemeinsam die Weichen für eine wirtschaftliche und weitgehend automatisierte Bereitstellung Ihrer Anwendungen und Services.

Die größte Herausforderung des kommenden Jahres wird es sein, implementierte Services systema-

tisch und nachhaltig zu schützen. Denn die Angriffsflächen der Unternehmen vergrößern sich im Zuge der Digitalisierungsprojekte enorm. Hinzu kommt, dass viele Unternehmen spätestens mit dem Wechsel ins Homeoffice begonnen haben, kritische Daten in die Cloud zu verlagern. Unsere Experten zeigen Ihnen, wie Sie Assets durch ein starkes Identity- und Privileged Access-Management sowie intelligente Endpoint Detection & Response (EDR) schützen – mit lückenloser Transparenz und umfangreichen Analytics-Funktionalitäten in der Cloud und On-Premises.

In der Doppelrolle als Systemintegrator und Managed Service Provider sind wir hervorragend positioniert, um Sie bedarfsgerecht bei Ihren IT-Projekten zu unterstützen – auch dann, wenn Sie nicht in den Aufbau eigener Infrastrukturen investieren möchten: Die Experten in unserem ISO-27001-zertifizierten Customer Service Center übernehmen für Sie im Rahmen unserer Managed Services gerne den Betrieb Ihrer Anwendungen und Systeme und helfen Ihnen mit maßgeschneiderten Cyber Defense Services dabei, kritische Dienste zuverlässig zu schützen. So profitieren Sie frühzeitig von technologischen Innovationen und schaffen wertvolle Freiräume für Ihr Team.



Bernd Schwefing
CEO

Michael Küchen
CFO



KONTAKT

Controlware GmbH

Waldstraße 92
D-63128 Dietzenbach

Telefon 06074 858-00
Fax 06074 858-108

E-Mail info@controlware.de

Web www.controlware.de

Blog blog.controlware.de



Sven Frings
Geschäftsführer



André Rütters
Geschäftsführer |
Netzwerke &
Infrastruktur



Christian Gaul
Geschäftsführer |
Systemhaus &
Kommunikation



WIR GESTALTEN DIGITALE WELTEN

Wir kombinieren die Kompetenz von IT-Systemhaus und IP-Kommunikationstechnik mit den Leistungen eigenbetriebener Rechenzentren für Cloud- und Security-Lösungen. Somit bieten wir innovative IT- und Kommunikations-Komplettlösungen aus zertifizierten und speziell energieeffizienten Datacentern, mit denen Unternehmen in Zukunft

sowie zwei Rechenzentren bei Düsseldorf und Frankfurt unzählige IT- und Kommunikationslösungen. Mit unserer Erfahrung gewährleisten wir Kunden, Partnern sowie 25.000 Cloud-Usern smarte Dienste, beste Sicherheit und eine permanente Verfügbarkeit für zentrale sowie mobile Anwendungen.

Als langjähriger Spezialist und Gold-Partner bieten wir unseren Kunden, Lösungen von Enreach (Swyx), Starface, MS-Teams, Audiocodes und Ascom an. Unser Portfolio dieser besonderen Produktpalette an IT- und Kommunikationsdiensten ergänzen wir mit zusätzlichen smarten Anwendungen und Endgeräten von Microsoft, Cisco, HP, Sophos, Lenovo und Fujitsu.

Das Team um Christian Gaul, Sven Frings und André Rütters gewährleistet Know-how und Flexibilität für kleine bis große Projekte und bietet Lösungen sowie Services 24/7. Gemeinsam wurde im Jahr 2021 eine E-Commerce-Plattform entwickelt, um alle Dienste der Unternehmensgruppe auf einem digitalen B2B-Marktplatz anzubieten. „Wir erweitern stetig unser Portfolio für unsere Kunden“, so Sven Frings, „um eine smarte und digitale ITK-Beschaffung zu ermöglichen. Der Mehrwert für unsere Kunden – unser Frings IT-Shop.“



Frings IT-Campus Hilden

immer auf dem neuesten Stand der Technik und höchster Sicherheit sind. Unsere Lösungen sind speziell auf die Bedürfnisse der Unternehmen im Mittelstand zugeschnitten. Eine enge Zusammenarbeit und Absprache garantieren Unternehmen eine zukunftssichere und flexible IT-Landschaft – und das immer mit persönlichem Service.

Seit drei Jahrzehnten realisiert die Frings Systemhausgruppe mit 160 Mitarbeitern an 6 Standorten

KONTAKT

Frings Solutions Deutschland GmbH

Kleinhülsen 42
D-40721 Hilden

Telefon +49 (2103) 58 77 -100
Fax +49 (2103) 58 77 -300

E-Mail kontakt@frings-solutions.de

Web www.frings-solutions.de

ITscope

UNSER ZIEL IST,...

... Systemhäusern zu ermöglichen, alle Geschäftsmodelle digital auf einer Plattform abbilden, vertreiben und beschaffen zu können.

ITscope ist die größte unabhängige Handelsplattform im Channel und vereint alle Geschäftsmodelle der ITK-Branche, von Beschaffung über Verkauf bis hin zu Managed Services. Rund 400 Distributoren und tausende Reseller aus ganz Europa digitalisieren und vereinfachen mit ITscope ihr Tagesgeschäft.

Gestartet als Preisvergleichstool hat sich ITscope kontinuierlich zu einer leistungsstarken Lösung für digitalen Vertrieb und eProcurement weiterentwickelt. Dank umfangreicher Tools und der digitalen Vertriebslösung B2B Suite können Systemhäuser in ITscope sämtliche Ein- und Verkaufsprozesse abwickeln.

In 2021 wurde der Grundstein für die Erweiterung der Plattform um as-a-Service-Modelle gelegt, um so neben klassischen Produkten auch Services in Vertragsform anbieten zu können. Der wichtigste Meilenstein war jedoch der Zusammenschluss mit der weclapp SE: Als Tochtergesellschaft des Frankfurter ERP-Anbieters wachsen beide Firmen von nun an gemeinsam, ergänzen sich hinsichtlich ihrer Leistungsangebote und bieten den beiderseitigen Kunden künftig weitere Nutzenpotenziale.

Gemeinsam mit weclapp ist das Ziel für 2022 international weiter zu wachsen und das Netz von Herstellern und Distributoren, vor allem in Europa, zu erweitern. Weiterhin ausgebaut werden sollen außerdem die as-a-Service-Funktionalitäten der Plattform. „Unser Ziel mit ITscope ist, Prozesse radikal zu vereinfachen: Künftig wollen wir es Systemhäusern deshalb noch leichter machen, Produkte und vor allem Services zu verkaufen. Egal ob einzeln oder als Bundle, ob Leasing oder as-a-Service: alles soll auf unserer Plattform genauso mühelos funktionieren wie das klassische ‚Kistenschieben‘“, erklärt Benjamin Mund.

Mit ITscope setzen Systemhäuser auf eine starke technische Basis, mit der die digitale Transformation gelingt, ohne dass sie eigenständig die nötige Technik dafür auf die Beine stellen müssen. Dadurch vereinfachen, steuern und skalieren Systemhäuser ihre Handelsprozesse zu Kunden, Distributoren und Herstellern auf einer zentralen Plattform und sorgen gleichzeitig für mehr Business europaweit.

Alexander Münkelt
Managing Director



Stefan Reger
Managing Director



Benjamin Mund
Managing Director



Oliver Gorges
Head of Channel Development & Cooperations



KONTAKT

ITscope GmbH

Durlacher Allee 73
D-76131 Karlsruhe

Telefon 0721 6273760
Fax 0721 66499175

E-Mail info@itscope.de
Web www.itscope.com

HEIDELBERG iT

Management

UNSER ZIEL IST,...

...vorausschauend zu agieren und unsere Kunden dabei zu unterstützen, ihre IT zukunftssicher aufzustellen.



Matthias Blatz
Gründer, Geschäftsführender
Gesellschafter und
Rechenzentrumsexperte



Matthias Pleva
Prokurist, Mitglied der
Geschäftsleitung und
Entscheider Vertrieb



HEIDELBERG iT ist ein führender IT-Dienstleister in der Metropolregion Rhein-Neckar. Als Cloud- und Rechenzentrumsanbieter, Internet-Service-Provider und IT-Systemhaus vereinen wir alle Kernkompetenzen der Informations- und Telekommunikationstechnik unter einem Dach. Mit unserer leistungsfähigen Infrastruktur, darunter das Rechenzentrum „Serverhotel 2“ mit TSI-Zertifikat der TÜViT, und unserem 70-köpfigen Team unterstützen wir Unternehmenskunden als zuverlässiger IT-Partner bei der erfolgreichen Umsetzung von Digitalisierungsprojekten und bei Aufgaben der IT-Sicherheit. Schwerpunkte sind Cloud-Computing, IT-Outsourcing sowie IT-Beratungs- und Serviceleistungen rund um Infrastruktur, Netzwerk und Internet, einschließlich Business-Telefonie und Unified Communications & Collaboration.

Das Jahr 2021 stand für HEIDELBERG iT erneut im Zeichen, unsere Kunden über das übliche Maß hinaus dabei zu unterstützen, die IT-Infrastruktur und damit ihren Betrieb am Laufen zu halten. Unabhängig von Branche oder Größe, fragten Unternehmen nach Einrichtung und Support von Lösungen für mobiles Arbeiten sowie Sicherheitskonzepten

für das Homeoffice, um die Arbeitsfähigkeit ihrer Organisation zu verbessern.

Der Schutz vor Cyberkriminalität stellt für die meisten Branchen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil dar und das Thema Ausfallsicherheit wird bei sensiblen Daten zunehmend wichtiger. Wir wenden uns 2022 verstärkt an Kunden, die einen hohen Sicherheitsbedarf haben und auf unsere Expertise in der Informationssicherheit und IT-Security setzen. Darüber hinaus nehmen wir im Laufe der nächsten Monate drei weitere Rechenzentrumsstandorte mit innovativen Techniken in Betrieb und möchten unsere Nachhaltigkeit weiter ausbauen.

HEIDELBERG iT ist in der Metropolregion Rhein-Neckar Vorreiter in Sachen digitale Infrastrukturen und ein geschätzter IT-Partner mittelständischer Unternehmen, die ihre IT-Betriebsaufgaben teilweise oder ganz auslagern. Unser Ziel ist es, Kunden zu entlasten, ihnen ein hohes Maß an Sicherheit und Qualität zu bieten und ihren IT-Aufwand dabei kalkulierbar zu gestalten. Unsere Kunden profitieren zudem von der Erfahrung und dem zertifizierten Know-how unserer über 70 IT-Spezialisten, Ingenieure, ITK-Techniker und Experten weiterer Fachrichtungen.

KONTAKT

Heidelberg iT Management GmbH & Co. KG

Kurpfalzring 110
D-69123 Heidelberg

Telefon +49 6221 407-500
Fax +49 6221 407-505

E-Mail info@heidelberg-it.de
Web www.heidelberg-it.de



Der IT-Systemverbund für den X-fachen Erfolg

Über 300 IT-Systemhauspartner bilden mit uns ein deutschlandweit erfolgreiches Kompetenz-Netzwerk. Im Fokus unseres Handelns steht der Unternehmer, das Schaffen gemeinsamer Lösungen, das Zusammenbringen von Know-how und Fähigkeiten sowie unsere Partner bei ihrer erfolgreichen Entwicklung im IT-Channel nachhaltig zu unterstützen! Der persönliche Austausch steht bei uns an erster Stelle. Darüber hinaus schaffen wir mit einem breiten Portfolio an Serviceleistungen von Finanzierung, Weiterbildung, Marketing bis Einkauf gemeinsam mit ausgewählten Herstellern, Distributoren und Dienstleistern attraktive Systemhaus-Lösungen – egal, ob für Projekte oder das Daily-Business.

Gemeinsam erfolgreich mit unseren Partnern: Virtuell, Hybrid oder Präsenz. Die letzten beiden Jahre haben uns neue Formen des Austausches und der Zusammenarbeit gebracht. Viele erfolgreiche Projekte, der Launch neuer Leistungen und die gemeinsame Entwicklung im Markt zeigen es: Die neue Arbeitswelt hat uns an vielen Stellen schneller, pragmatischer und noch produktiver gemacht. Jedoch kam auch einiges zu kurz, was uns als Nordanex, als Unternehmer und v.a. als Menschen ausmacht: Auf die in Zukunft häufiger möglichen Präsenzveranstaltungen, die Zufallsbekanntschaften und -impulse, die persönlichen Verbindungen und die gemeinsamen Erfolge freuen wir uns sehr. Neben unseren Fachgruppen, Programm- und

Regionaltreffen freuen wir uns ganz besonders wieder auf unsere große Nordanex Partner Convention (NPC)!

Unser Netzwerk aus Systemhaus-Partnern und dem Nordanex-Team stehen füreinander ein und entwickeln sich und den Markt gemeinsam! Dieses Vertrauen und gegenseitige Unterstützung bleibt die Basis unseres Handelns. Daraus entstand auch schon 2016 das Nordanex Managed IT Service-Programm in Arbeitsteilung zwischen der Nordanex und den Systemhauspartnern. Dieses sichert hohe Qualität bei gleichzeitig praxisnahen, erprobten und sich laufend weiterentwickelnden Lösungen! Gemeinsam führen wir dies in 2022 nicht nur weiter: Unser Cloud & Managed Service-Programm wächst mit neuen Programmbestandteilen, Vermarktungselementen und neuen Einsatzmöglichkeiten. Für einen noch schnelleren Einstieg, Ausbau und mehr Gestaltungsmöglichkeit für und durch unsere Systemhaus-Partner.

Nordanex – ein X verbindet! Unternehmerische Verbindungen machen uns aus, unser Team ist dabei genauso vielseitig wie unsere Unternehmer: Wir setzen tagtäglich gemeinsam unsere unterschiedlichen Stärken und Fähigkeiten für die erfolgreichen Verbindungen unserer Partner zu Lieferanten, Herstellern und Dienstleistern ein. Wir reduzieren für diese die Komplexität ihres Daily-Business, damit sie sich auf ihre individuellen Kernkompetenzen und Kunden fokussieren können.



Christian Weiss
Geschäftsführer

UNSER ZIEL IST,...
...starke Verbindungen
für den Erfolg unserer
Systemhaus-Partner
zu schaffen.



Das Nordanex Team an Ihrer Seite

KONTAKT

Nordanex Systemverbund GmbH & Co. KG
Soennecken-Platz
D-51491 Overath
Telefon 02206/607-680
E-Mail info@nordanex.de
Web www.nordanex.de
Folgen Sie uns auf LinkedIn und Xing



Manfred Lackner
Vorstandsvorsitzender



Lutz Hohmann
Vorstand



UNSER ZIEL IST,... ...effiziente und flexible IT-Lösungen bei unseren Kunden zu schaffen.

Eine kurze Firmenhistorie: PROFI wird 1984 von Dr.-Ing. Udo Hamm gegründet. Im Jahr 2000 wird PROFI IBM Premier Business Partner. 2004 erhält PROFI den IBM Distinguished Blue Diamond Beacon Award. 2011 folgt die Auszeichnung „Bestes mittelständische Systemhaus“. PROFI wird 15-mal in Folge mit dem Gütesiegel „Top 100“ ausgezeichnet und erhält 2021 die 8. „Top Job“-Auszeichnung für herausragende Personalarbeit.

Seit über 35 Jahren gelten wir als einer der bedeutendsten Anbieter von IT-Lösungen im deutschen Markt. Unsere hochqualifizierten Spezialisten optimieren IT-Prozesse nach individuellem Bedarf für mehr Effektivität und Effizienz. Die Lösungen sind branchenunabhängig und richten sich an Unternehmen aller Größen. Wir übernehmen das Projektmanagement und die Implementierung, einschließlich dem Betrieb aller Systeme und Plattformen. Damit bieten wir komplette Lösungen von führenden Herstellern aus einer Hand. PROFI beschäftigt rund 300 Mitarbeiter an 12 Standorten in ganz Deutschland.

Die IT ist der Enabler und Treiber der digitalen Transformation in

Unternehmen und findet sich in nahezu jedem Bereich wieder. Wir richten deshalb unser Portfolio an den Bedürfnissen unserer Kunden aus und haben uns dazu auf folgende Kernthemen fokussiert: Agile Softwareentwicklung & DevOps, Business Continuity, Cloud Solutions, IBM Serverlösungen, Managed Service Solutions, Netzwerk & Security, SAP HANA, Software Defined Data Center & Agile Plattformen, Speicherlösungen, VDI & Digital Workplace.

In diesen Themen unterstützen wir Unternehmen bei ihrer digitalen Transformation und bringen unser Know-how und unsere Leistungen zum Mehrwert der Kunden ein.

Manfred Lackner, Vorstandsvorsitzender: „Mit unseren innovativen IT-Lösungen schaffen wir messbaren Mehrwert und leisten einen direkten Beitrag zum Unternehmenserfolg unserer Kunden. Vertrauen und Wertschätzung sind die Basis unserer Beziehungen zu Kunden, Partnern, Lieferanten und Kollegen.

Wir arbeiten in höchstem Maße kompetent, zuverlässig und partnerschaftlich mit dem Ziel, effiziente und flexible IT-Lösungen bei unseren Kunden zu schaffen, die alle Marktanforderungen optimal bedienen.“



Quelle: Matthias Steiner, PROFI AG

KONTAKT

PROFI Engineering Systems AG

Otto-Röhm-Straße 18
D-64293 Darmstadt

Telefon +49 6151 8290-0
Fax +49 6151 8290-7712

E-Mail profi@profi-ag.de

Web www.profi-ag.de



Let's teccle IT: Wir machen es einfach – für Kund:innen, für Mitarbeiter:innen, für die IT-Branche.

Die teccle group ist angetreten, um Komplexität für Kund:innen und Mitarbeiter:innen zu reduzieren. Als mitarbeitenden-zentrische Organisation schließen wir die Lücke zwischen kleinen spezialisierten IT-Anbietern und großen Gruppen am Markt. Dabei führen wir regionale Systemhäuser und spezialisierte Managed-Services- und Cloud-Anbieter unter unserem Dach zusammen, um gemeinsam den führenden IT-Lösungsanbieter für den deutschen Mittelstand zu bauen. Schon heute sind wir mit über 300 Spezialist:innen an zehn Standorten deutschlandweit mit unserem ganzheitlichen Lösungsangebot tätig.

2021 konnten wir innerhalb von acht Monaten acht Unternehmen für die teccle group gewinnen und gemeinsam mit diesen Unternehmer:innen den Grundstein für den Aufbau der Gruppe legen. Unser Ziel ist eine Bündelung von Kompetenzen und eine Zusammenarbeit über die einzelnen Unternehmensgrenzen hinweg im Sinne eines neuartigen operativen Modells: Wir verstehen unsere Kund:innen, ihre Geschäftsmodelle und ihren Bedarf lokal und bieten über ein agiles

Netz aus der Gruppe die für den Bedarf jeweils nötige Innovationsstärke und Kompetenz.

Das kommende Jahr werden wir dafür nutzen, als Gruppe stärker zusammenzuwachsen. Um unsere Kund:innen entlang der digitalen Transformation zu begleiten, eröffnen wir ihnen über ihre gewohnten Ansprechpartner:innen den Zugriff auf das gesamte Experten-Netzwerk und abgestimmte Lösungsportfolio der Gruppe. Zur weiteren regionalen Abdeckung und Stärkung unserer Kompetenzen werden wir versuchen, weitere Unternehmen für die Gruppe zu gewinnen.

Bei uns stehen Mitarbeiter:innen im Zentrum der Organisation: Durch die eigenverantwortliche Arbeit in Teams und die Möglichkeit zur Mitgestaltung und Partizipation schaffen wir eine Organisation, in der Mitarbeiter:innen selbstwirksam handeln können. Die Kolleg:innen sind aktiv daran beteiligt, die Gruppe zu formen und zu bauen. Nur so können wir sicherstellen, dass unsere Kund:innen auch in Zukunft die beste und für sie passende Lösung erhalten.

Klaus Kaiser
Managing Partner



Markus Wolf
Managing Partner



Thomas Schmidt
Managing Partner



Sven Kalisch
Managing Partner



KONTAKT

teccle group GmbH

Bethmannstraße 8
D-60311 Frankfurt am Main

E-Mail info@teccle-group.de

Web www.teccle-group.de

REGISTER

Redaktion

Editorial	3
TOP 100 Channel-VIPs	4
Ausblick 2022: iSCM	14
Rückblick: Das IT-Jahr 2021	18
IT-BUSINESS Distri-Awards	30

Hersteller

Acer Computer	36
BenQ Deutschland	38
bluechip Computer	40
Boston Server & Storage Solutions	42
Broadcom	42A
Brother International	44
Datto	46
Digital Data Communications	48
Eaton Electric	50
ESET Deutschland	52
Fujitsu Technology Solutions	54
GN Audio Germany	56
INSYS icom	58
Kaspersky Labs	60
NortonLifeLock Ireland	62
ONLINE USV-Systeme	64
RSA Security Germany	66
SEASONIC EUROPE	68
Sophos	70
ViewSonic Technology	72
WatchGuard Technologies	74
Western Digital Deutschland	76
WORTMANN	78
ZOTAC Europe	80

Distributoren

ALSO Deutschland	84
api Computerhandel	86
BAB Distribution	88
bb-net media	90
BYTEC	92
CDS Unternehmensgruppe	94
dexxIT	96

Distributoren (Fortsetzung)

ENO telecom	98
GSD Remarketing	100
Herweck	102
Ingram Micro Distribution	104
ITZ Informationstechnologie	106
KOMSA	108
KOSATEC Computer	110
Littlebit Technology	112
MRM Distribution	114
Nuvias Deutschland	116
pilot Computerhandel	118
Siewert & Kau Computertechnik	120
TAROX	122
Tech Data	124
TIM	126
Westcon-Comstor	128

Systemhäuser

c-entron software	132
MR Datentechnik	134
NETFOX	136
noris network	138
SYNAXON	140
Bechtle	142
CANCOM	143
C&P Capeletti & Perl	144
comTeam Systemhaus	145
Concat	146
Controlware	147
Frings Solutions Deutschland	148
ITscope	149
Heidelberg iT Management	150
Nordanex Systemverbund	151
PROFI Engineering Systems	152
tecce group	153

Inserenten

Ingram Micro Distribution	U3
KOMSA	U2

Impressum

Vogel IT-Medien GmbH
Max-Josef-Metzger-Str. 21, 86157 Augsburg
Tel. 0821/2177-0, Fax 0821/2177-150
eMail it-business@vogel.de

Chefredakteurin: Sylvia Lösel (verantwortlich)

Redaktion: Dr. Andreas Bergler, Sarah Böttcher, Sarah Gandorfer, Michael Hase, Klaus Länger, Jürgen Paukner, Dr. Stefan Riedl, Heidi Schuster, Melanie Staudacher, Ann-Marie Struck, Ira Zahorsky

Co-Publisher: Lilli Kos
(verantwortlich für den Anzeigenteil)

Mediaberatung: Besa Agaj, Ursula Gebauer, Hannah Lamotte, Stephanie Steen
eMail media@vogel.de

Anzeigendisposition: Mihaela Mikolic

Grafik & Layout: Gabriele Weihmayer, Carin Boehm, Johannes Rath, Udo Scherlin

EBV: Gabriele Weihmayer, Carin Boehm

Anzeigen-Layout: Johannes Rath, Udo Scherlin

Geschäftsführer/Publisher: Werner Nieberle

Druck: Vogel Druck und Medienservice GmbH & Co. KG, Leibnizstr. 5, 97204 Höchberg

Erscheinungstermin dieser Ausgabe: Dez. 2021

Haftung: Für den Fall, dass Beiträge oder Informationen unzutreffend oder fehlerhaft sind, haftet der Verlag nur beim Nachweis grober Fahrlässigkeit. Für Beiträge, die namentlich gekennzeichnet sind, ist der jeweilige Autor verantwortlich. Für Bildmaterial, das dem Verlag zur Veröffentlichung zur Verfügung gestellt wird, geht der Verlag davon aus, dass die Bildrechte zur kostenlosen Veröffentlichung in Print und Online freigegeben sind. Sollte dem nicht so sein, so haftet der Einsender für gegebenenfalls angemeldete Ansprüche des Rechteinhabers.

Copyright: Vogel IT-Medien GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, digitale Verwendung jeder Art, Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.



Vogel IT-Medien, Augsburg, ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der **Vogel Communications Group**, Würzburg, einer der führenden deutschen Fachinformationsanbieter mit rund 100 Fachzeitschriften und 60 Webseiten sowie zahlreichen internationalen Aktivitäten. Seit 1991 gibt der Verlag Fachmedien für Entscheider heraus, die mit der Produktion, der Beschaffung oder dem Einsatz von Informationstechnologie beruflich befasst sind. Dabei bietet er neben Print- und Online-Medien auch ein breites Veranstaltungsportfolio an. Die wichtigsten Angebote des Verlages sind IT-BUSINESS und eGovernment Computing sowie die Internetseiten www.Storage-Insider.de, www.Security-Insider.de, www.DataCenter-Insider.de, www.BigData-Insider.de, www.IP-Insider.de, www.CloudComputing-Insider.de, www.Blockchain-Insider.de und www.Dev-Insider.de.



Unify Office – die UC-Lösung mit doppeltem Mehrwert

Profitieren sowohl Sie als auch Ihre Kunden von der besten UC-Lösung auf dem Markt!
Ihre Kunden kommen in den Genuss eines volldigitalisierten Arbeitsplatzes und
Sie erhalten umfangreiche Unterstützung durch das KOMSA Sales-Team.



Professionelles Routing
eingehender Anrufe



Strukturiertes
Aufgabenmanagement



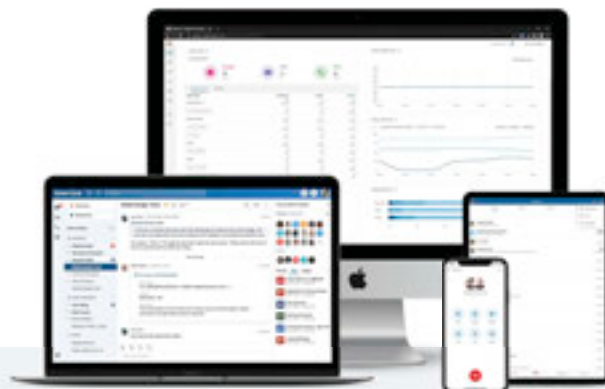
Simple & effiziente
Zusammenarbeit



3rd-Party API's &
Konnektoren



Weitere Informationen und
Kontaktmöglichkeiten finden Sie unter:
[https://komsa.com/herstellerwelt/atos-unify/
unify-office-by-ringcentral/](https://komsa.com/herstellerwelt/atos-unify/unify-office-by-ringcentral/)



Distributor Atos Unify OpenScape Business
Distributor Atos Unify OpenScape Cloud

Wir sagen Ihnen, wie es geht:

KOMSA AG
Tel.: +49 3722 713-9533
cloudsales@komsa.com

komsa
DIE BESSERE VERBINDUNG

IT-BUSINESS **2021**

Präsentiert von



www.it-business.de

€ 19,80

ISSN 1864-0907