

IT-BUSINESS



Rückbesinnung auf die Partner

Juniper aktiviert nach langer Passivität wieder den Partnerkanal. Mit dem Self-driving Network kann Channel-Chef Bert Zeleken auch mit einem technischen Extra locken.

> 22

Nach alter Väter Sitte

Ecom versteht und betreibt das Distri-Geschäft ganz konservativ – und das sehr erfolgreich.

> 10

Kontroverser Video-Boom

Videoüberwachung ist ein heißes Eisen – und gleichzeitig ein garantierter Zukunftsmarkt.

> 18

Verdienter Verdienst?

Transparente Gehälter von Fach- und Führungskräften: IT-ler können sich nicht beklagen.

> 36



IT-BUSINESS
SPEZIAL

IT-Security

> 55



TOSHIBA

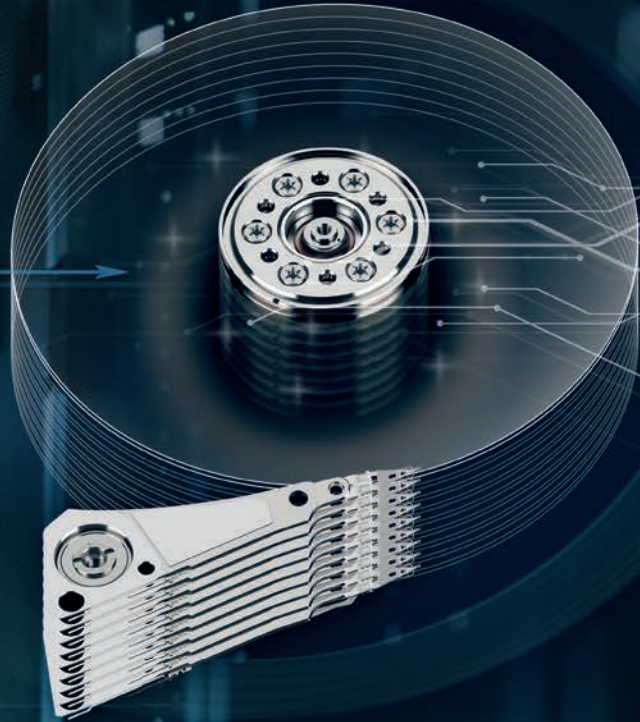
Leading Innovation >>>

World's First 14 TB Server Hard Disk Drive

Based on CMR/PMR

MG07-Serie

- Modelle mit 14 TB und 12 TB Kapazität
- 9 Platten – heliumversiegeltes Design und hohe Speicherdichte
- Industriestandard 3,5 Zoll, 26,1 mm Formfaktor
- 7.200 U/min Umdrehungsgeschwindigkeit
- SATA 6,0 Gbit/s Schnittstelle
- Niedrige Verlustleistung und dadurch eine ausgezeichnete Energieeffizienz (W/TB)
- Ausgelegt für bis zu 550 TB Arbeitslast (Lesen und Schreiben) pro Jahr
- 512e oder 4Kn Advanced Format Sector Technology
- Sanitize Instant Erase (SIE) Option verfügbar



www.toshiba.semicon-storage.com

Die Leere des März



Wilfried Platten,
Chefredakteur IT-BUSINESS

> **Fehlt es Ihnen auch?** Dieses typische, leicht bis mittelschwer übersteigerte hysterische Cebit-Fieber, das uns ebenso zuverlässig wie kollektiv spätestens Anfang März erfasst? Sei es, weil man sich so darauf freut, wieder einmal (fast) die ganze IT-Familie in der trauten Tristesse des niedersächsischen Eisregens zu treffen. Oder sei es, weil man nicht die leiseste Ahnung hat, wie man all die notwendigen Vorbereitungen bis zur Eröffnung überhaupt stemmen soll? Dieser latente Adrenalin-Schub brachte uns alle doch zuverlässig durch die letzten Zuckungen des Winters. Die News-Fluten zum weltweiten Spitzentreffen der IT-Branche konkurrierten mit der Schneeschmelze an Rhein, Mosel und Elbe. Einladungen zum Date kamen in schnellerer Folge, als sich Online-Dater angeblich verlieben, und die Routenplanung der diversen Dates durch die Hallen war ähnlich komplex wie die Just-in-time-Logistik von DHL, UPS und Konsorten. Und heuer? Ist der März ein Monat wie jeder andere – ohne den gewohnten Kick des Hannoverschen Muss-Termins. Nicht mal über die miesen Wetteraussichten kann man schimpfen. Kein Ausnahmezustand – mir ist langweilig!

wilfried.platten@it-business.de

Die neue XANTO-USV

6.000 - 20.000VA mit
serienmäßiger Redundanz



6000VA / 6000W, 17 Minuten
Art.-Nr. X6000 + X6000BP

HEK 2449,- €

(Steuereinheit ohne interne
Batterie + Batteriepaket)

ALSO

IN-RAM

KOMSA

MICHAEL

SYSTEM

WORTMANN AG



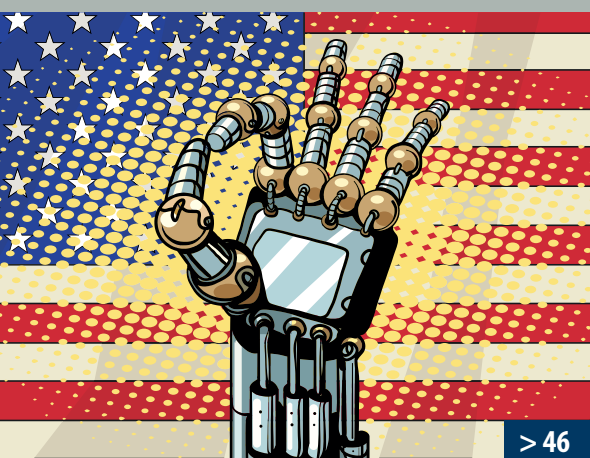
> 18

Videoüberwachung: heißes Eisen
und zukunftsicheres Geschäft.

**SICHER, AUTOMATISIERT,
STANDORT-ÜBERGREIFEND**



Netzwerke sind das Rückgrat
eines jeden Unternehmens. Juniper
stellt das Equipment für eine moderne
Infrastruktur bereit. Seit die Position
des Channel-Chefs in Deutschland
wieder besetzt ist, kommt in die
Partnerlandschaft frischer Wind. > 22



> 46

Roboter: Kollege oder Jobkiller?
Das ist hier die Frage.

> NEWS & HINTERGRÜNDE

- | | | | |
|----|---|----|--|
| 8 | Siewert & Kau baut ein Cloud Competence Center auf. | 14 | Reiner SCT: Chipkarten, Zeit und Zutrittskontrolle |
| 8 | Tech Data kooperiert mit HGST und Samsung. | 16 | Riverbed implantiert dem Partnerprogramm einen Turbo. |
| 10 | Alte Schule: Ecom hält klassische Distributionstugenden hoch. | 17 | Ricoh schafft durch Reorganisation die Wende. |
| 12 | Verfügbarkeit im Cloud-Zeitalter ist eine Orchestrierungs-Frage. | 18 | Der Boom der Videoüberwachung ist ungebremst. |

> MARKT & TRENDS

- | | | | |
|----|---|----|--|
| 28 | Sprachsteuerung: die USA als Vorreiter | 34 | Wie die Groko Startups unterstützt. |
| 30 | Digitale Arbeitsplätze steigern die Produktivität. | 36 | Der Gehaltsreport von StepStone zeigt, wer wie viel verdient. |
| 32 | Der PC-Markt sackt auch in Deutschland weiter ab. | 41 | Das Betriebsklima zählt beim Kampf um Fachkräfte. |

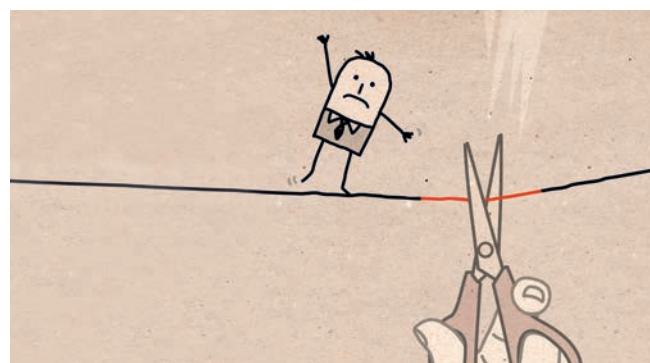
> TECHNOLOGIEN & LÖSUNGEN

- | | | | |
|----|--|----|---|
| 42 | Quadratisch, praktisch, klein: Mini-STX-Mainboard von Fujitsu | 44 | 5G, KI und Smartphones waren die Highlights auf dem MWC. |
| 42 | Zwei Business-Beamer schickt Viewsonic an den Start. | 46 | Die Roboter rücken an und krepeln Volkswirtschaften um. |
| 42 | Western Digital bringt M.2-NVMe-SSDs für OEM-Kunden. | 48 | Angetestet: der wahrscheinliche kleinste PC der Welt |
| 43 | Zen und Vega als Trümpfe der neuen AMD-APU | | |

> VERANSTALTUNGEN

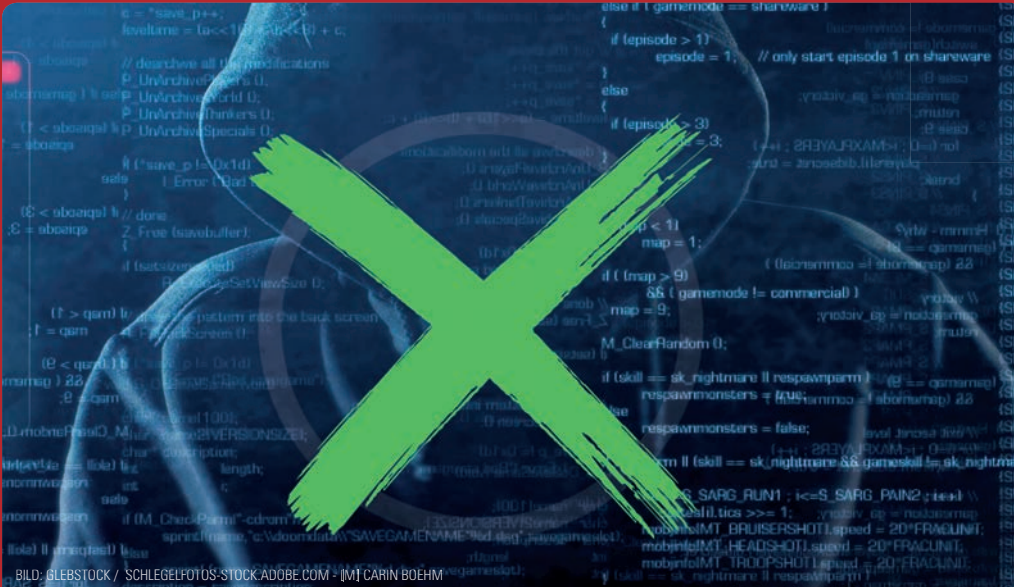
- | | | | |
|-----|---|-----|---|
| 50 | Startschuss für den HSP Summit 2018 | 106 | Sophos macht die Partner fit für die Security-Zukunft. |
| 102 | „One Samsung“ zeigt den Partnern Produkt-Highlights. | 90 | Impressum |

IT-BUSINESS Spezial



Security ist das Mega-
thema der IT. Sie ist
elementare Voraussetzung
für Cloud Computing.
Compliance-Anforderun-
gen sind ohne sie unerfüll-
bar und dann steht auch
noch die DSGVO in den
Startlöchern. Der Boom
hat Methode. > 55

FORTINET UND EXCLUSIVE NETWORKS PRÄSENTIEREN: ENTERPRISE SICHERHEIT FÜR ALLE! DIE FORTINET SECURITY FABRIC


**IT-BUSINESS
LIVE-CAST**

FORTINET.

**Montag, 12. März 2018
um 16:00 Uhr**



Presenter

Michael Woelm
Business Development Manager
Exclusive Networks
Deutschland GmbH



Presenter

Stefan Heinrich
Channel Account Manager
Fortinet GmbH



Moderation

Hannah Lamotte
IT-BUSINESS Live-Cast Team

Noch immer versuchen etliche Unternehmen ihre Netzwerkarchitekturen mit einem Flickwerk voneinander isolierter Security-Lösungen zu schützen. Dieser überholte Ansatz wird den Anforderungen dynamischer IT-Umgebungen von heute kaum gerecht und führt zwangsläufig zu schwerwiegenden Sicherheitslücken. Dabei gibt einen einfachen Ansatz, um selbst komplexe Infrastrukturen umfassend von Schwachstellen zu befreien.

Im **IT-BUSINESS Live-Cast** erleben Sie, wie Unternehmen über ein einheitliches Interface alle Sicherheitsaspekte ihrer Netze steuern und überwachen. Stefan Heinrich von Fortinet und Michael Woelm von Exclusive Networks Deutschland demonstrieren dabei im

Detail, wie die Fortinet Security Fabric IT-Landschaften revolutioniert und Enterprise-Funktionen auch für den Mittelstand verfügbar macht.

Die Fortinet Security Fabric...

- Liefert eine umfassende Sicherheitslösung für Endpoints, Anwendungen, Cloud, IoT und mehr
- Bietet Administratoren leistungsstarke Analysemöglichkeiten vom ganzheitlichen Topologie-Überblick bis hin zu granularen Details auf Nutzerebene
- Erleichtert die Automatisierung über zentral verwaltete und orchestrierte Policies

Ihr Bonus!

Während des **IT-BUSINESS Live-Casts** haben Sie die Möglichkeit, ein **original adidas Heimtrikot WM 2018** zu gewinnen.

Jetzt kostenfrei anmelden:

http://bit.ly/LD_ExclusiveNetworks_Fortinet



Zur Info

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



Autor: Ira Zahorsky

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



BILD: COLOURES-PIC - STOCK.ADOBE.COM

27./28.2./1.3.

IBM Spectrum Scale Strategy Days

> Mit einem Einsteiger- und zwei Expertentagen hatte IBM einen Workshop für Interessenten aufgesetzt, die in kurzer Zeit lernen wollten, wie sie die Möglichkeiten von Spectrum Scale besser nutzen können. Auch der Erfahrungsaustausch kam nicht zu kurz.

[<http://www-05.ibm.com/de/events>]



embeddedworld

Exhibition & Conference
... it's a smarter world

BILD: NÜRNBERGMESSE GMBH

27.2. bis 1.3.

Embedded world Exhibition & Conference

> Die Sicherheit elektronischer Systeme, verteilte Intelligenz, das Internet der Dinge und Lösungen für Zukunftsthemen wie E-Mobility

und Energieeffizienz standen als Schwerpunktthemen ganz oben auf der Agenda der Embedded-Branche.
[www.embedded-world.de]

8. bis 24.3.

Scanblue Technology & Meeting Days

> Die Besucher haben die Möglichkeit, in die Welt von Virtual und Augmented Reality einzutauchen und sie hautnah zu erleben. Scanblue-Experten zeigen, wie diese 3D-Objekte in der 3DCloud organisiert und für sämtliche Anwendungen, Ökosysteme und Devices zur Verfügung gestellt werden.

[<http://bit.ly/Scanblue-Days-2018>]



BILD: SCANBLUE ENGINEERING AG

FEBRUAR



BILD: MESSE DÜSSELDORF / CTTILMANN

27.2. bis 1.3.

EuroCIS: Technology never sleeps!

> Dieses Jahr waren auf der EuroCIS verstärkt Lösungen zur personalisierten Kundenansprache zu sehen. Auch die Themen Robotics und Künstliche Intelligenz waren Highlights.

[<https://www.eurocis.com>]

28.2./28.3./16.4.

Die DSGVO und ihre Konsequenzen

> Am 25. Mai kommt die europäische Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO). Der Service-Provider für IT-Sicherheitslösungen iT-Cube Systems und der Threat-Intelligence-Spezialist Blueliv klären in einem Webinar über die Inhalte der DSGVO und die Möglichkeiten der Prävention, Aufdeckung und Behebung von Datenschutzverletzungen auf.

[<https://info.it-cube.net/gdprwebinar>]



BILD: PIXABAY



BILD: FAST LTA AG

ab 7.3.

Fast LTA Storage Tour

> Fast LTA feiert das zehnjährige Jubiläum mit Vertriebspartnern im Rahmen der Storage Tour, bei der Workshops zu Archivierung und Backup stattfinden.

[<http://hallo.fast-lta.de/de/storage-tour-2018>]

12. bis 15.3.**Cirosec veranstaltet Trendtage**

> Bei den Cirosec-Trendtagen geht es diesmal in erster Linie um Sicherheit von Windows-Umgebungen, Endgeräten und Webapplikationen.

[www.cirosec.de]

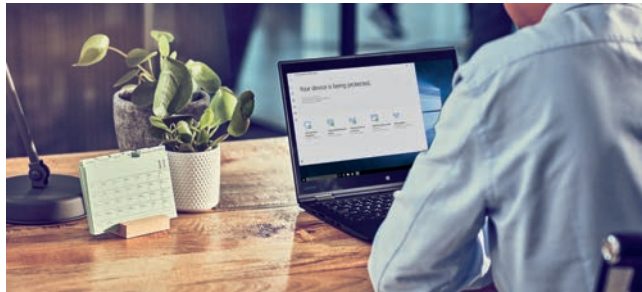


BILD: MICROSOFT



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



BILD: ELO

14.3.**Elo Solution Day**

> Unter dem Motto „Unsere Lösungen für Ihr Business“ stehen digitale Unternehmenslösungen im Fokus. Einen weiteren Schwerpunkt bilden Workshops zu den GoBD und zur EU-DSGVO.

[www.elo.com/SolutionDay2018]

**21.3.****>> Auf dem GDPR-Kongress zeigen wir unseren Partnern, wie sie bei ihren Kunden das Bewusstsein für die DSGVO schärfen.**

[Robert Jung, General Manager bei Westcon Security in Deutschland]

ab 14.3.**Microsoft Azure Rockstar Tour**

> Tech Data möchte die Besucher der Tour dabei unterstützen, Microsoft Azure aktiv anzubieten, die Mehrwerte der über Azure erhältlichen Online-Dienste zu erkennen und dies in ihr Geschäft zu integrieren.

[www.techdata.de/Azure-Rockstar-Tour]



BILD: TECH DATA

MÄRZ**14./15.3.****Also-Bootcamp zu mobilen Sicherheitslösungen**

> Das zweitägige Training von Also behandelt den Lösungsvertrieb und vermittelt darüber hinaus auch technisches Grundlagenwissen rund um die Sicherheitsarchitektur Knox von Samsung.

[www.also.de/samsungknoxbootcamp]



BILD: ALSO

ab 22.3.**15. Storage & Data Analytics Technology-Conference**

> Die Konferenz der Vogel IT-Akademie zeigt in Keynotes, Workshops, Fachvorträgen und Roundtables die Entwicklungen der Next-Generation-Storage: Non-volatile Speicher, hybrides oder

natives Cloud-Storage und Hyperkonvergenz lösen klassische Speicherlösungen ab.

[www.storage-conference.de]

**20./21.3.****Ebertlang und SolarWinds MSP heben im Flugsimulator ab**

> Bei den Flugsimulator-Events „Cleared for Take-Off 2018“ erwarten die Teilnehmer Einblicke in den Alltag und die Ausbildung der Lufthansa-Berufspiloten. Als Highlight steht ein Flug für jeden Teilnehmer in einem der originalen Full-Flight-Simulatoren auf dem Programm.

[<https://ebertlang.com/flugsimulator2018>]



BILD: EBERTLANG



BILD: GEWENTREI

Tech Data erweitert das Storage-Portfolio durch die Kooperation mit zwei neuen Herstellern.

Tech Data kooperiert mit HGST und Samsung

> Der Spezialistenbereich Global Computing Components (GCC) der Tech Data kooperiert mit dem kalifornischen Hersteller HGST auf globaler sowie mit der Samsung Semiconductors Division auf europaweiter Ebene.

Der Vertrag mit HGST sieht die globale Distribution der HDDs und SSDs des Herstellers vor. Durch das Distributionsabkommen mit Samsung haben Vertriebspartner der Tech Data zukünftig europaweiten Zugang zu den Enterprise-Speicherlösungen von Samsung, einschließlich SSD- und DRAM-Modulen für Unternehmen und Rechenzentren. Tech Data möchte mit der Erweiterung seines Portfolios dem weltweit anwachsenden Bedarf an Speicherlösungen begegnen.

Andreas Roth, Business Unit Director GCC der Tech Data Deutschland und Österreich, über die neuen Kooperationspartner: „Viele Unternehmen vertrauen bereits auf die Speicherlösungen von HGST, um ihre Daten effizient und sicher zu verwalten. Mit der Unterzeichnung des Distributionsabkommens mit HGST haben wir nun eine letzte wichtige Lücke in unserem Portfolio für unsere Vertriebspartner schließen können. Samsung behauptet sich mit seiner Innovationskraft immer wieder als Technologieführer im Storage-Segment und beweist mit seinen Produkteinführungen, dass es die Anforderungen der Kunden versteht. Speziell im Portfolio der Samsung Semiconductors Division, das wir nun zusätzlich zu dem bestehenden Samsung-Portfolio führen, werden immer wieder neue Maßstäbe in puncto Geschwindigkeit, Kapazität, Zuverlässigkeit und Konnektivität gesetzt. Im Schulterschluss mit unseren Vertriebspartnern wird unser GCC-Vertriebsteam den Fokus auf die Identifikation und den Ausbau neuer Enterprise-Geschäftsfelder für Storage-Produkte setzen.“

[www.as.techdata.eu/de]



BILD: NICOELNINO - STOCK.ADOBE.COM

Siewert & Kau baut Competence Center für Cloud auf

> **Competence Center** sind bei Siewert & Kau inzwischen zur festen Institution geworden. Expertenteams beraten Fachhandelspartner eingehend zu Lösungsthemen wie Digital Signage, Smart World oder Surveillance. Jetzt etabliert der Distributor aus Bergheim sein achtetes Competence Center, das sich mit dem Themenkomplex „Cloud Solutions & Licensing“ befasst. Das Unternehmen hat dafür den Lizenzspezialisten Oliver Coors gewonnen, der zum Jahresbeginn von Wortmann, wo er 23 Jahre tätig war, zu Siewert & Kau gewechselt ist.

Coors und sein Team werden Fachhändler zu Lizenz- und As-a-Service-Modellen beraten und an der Weiterentwicklung des Cloud-Marktplatzes, den der Distributor zu Beginn des Monats eröffnet hat, mitarbeiten. Nach den Worten von Thorsten Daniels, Geschäftsführer bei Siewert & Kau Service, zielen die Bergheimer mit dem neuen Competence Center darauf ab, „vor allem auch kleine und mittelgroße Reseller an Cloud Solutions und Lizenzierungsthemen heranzuführen“.



Telcat übernimmt das Systemhaus Exabyters aus Uelzen

> **Mike Bergmann**, Gründer und Inhaber von Exabyters aus Uelzen, verkauft das Systemhaus mehrheitlich an Telcat Multicom mit Sitz in Salzgitter. Bei dem ITK-Dienstleister handelt es sich um eine Tochter des Stahlkonzerns Salzgitter AG. Exabyters beschäftigt 30 Mitarbeiter und zählt nach eigenen Angaben zu den führenden Systemhäusern in der Region zwischen Hamburg und Hannover. Mit dem Verkauf zieht sich Bergmann, der Teilgesellschafter des Unternehmens bleibt, aus der Geschäftsführung zurück. Er wird sich künftig auf die Leitung des Software-Anbieters Visoma, der ein Ticketsystem für Systemhäuser entwickelt und vermarktet, sowie auf das Seminar- und Beratungsgeschäft konzentrieren.



BILD: EXABYTERS

Mike Bergmann verkauft die Mehrheit von Exabyters.

15. Fachhandelsmesse
PERSPECTIVES
13.04.2018



Jetzt anmelden über www.herweck-perspectives.de

Technik erleben.
Netzwerke erweitern.
Geschäftschancen erkennen.

* Die ersten 300 Besucher, die vor 11:00 Uhr am 13.04.2018 im Messezelt der Herweck Perspectives einchecken, erhalten einen 50€ Wertgutschein für den Herweck Onlineshop. Einlösbar ab einem Mindestbestellwert von 500€ netto. Weitere Gutscheinbedingungen finden Sie auf dem Wertgutschein. Max. ein Gutschein pro Kunde/Firma. Nicht mit anderen Gutschein- und Rabattaktionen kombinierbar.



Mehr zu Ecom unter:

[<http://bit.ly/EcomNextDay>]

Autor: Michael Hase



DISTRIBUTION NACH ALTER SCHULE

BILD: WWW.INDEPENDENT-LIGHT.COM

Ecom zeichnet sich durch Kontinuität aus



BILD: ECOMTRADING

**Gerhard Ellinger
führt seit 1992
die Geschäfte
von Ecom.**

> Der Name ist Programm: Ecom Electronic Components Trading handelt seit jeher mit Bauteilen für Computer. Derzeit beschäftigt der Spezialdistributor rund 125 Mitarbeiter. Hauptsitz des Unternehmens ist Dachau, wo sich die Logistik und die Fertigung der Eigenmarkensysteme befinden. Eine zweite Niederlassung unterhält der Großhändler im niederbayrischen Eging. Dort sind deutschsprachiger Vertrieb, Einkauf und Marketing angesiedelt.

Die Geschäfte von Ecom führt nach wie vor Gerhard Ellinger, der das Unternehmen 1992 mitgründete. In seinen Händen liegt auch die Verantwortung für den Vertrieb. Er teilt sich die Geschäftsführung mit seinem Bruder Jürgen Ellinger, der für den Einkauf verantwortlich zeichnet, sowie mit Roland Dietl, zuständig für Personal und Finanzen. Ecom stieg früh in das Geschäft mit Eigenmarken ein. 1995 launchte der Distributor „Captiva“ – zunächst als Brand für Grafikkarten – und 2003 die Schwester „Nexoc“. Unter beiden Marken fertigt das Unternehmen heute sowohl Desktop-PCs als auch Notebooks. Captiva ist als Brand für das Retail-Geschäft positioniert. Mit Nexoc richtet sich der Spezialist an Fach- und Online-Händler, für die er Rechner im Built-to-Order-Verfahren assembliert.



Bei Ecom stehen die klassischen Distributionstugenden hoch im Kurs. Profitables Umsatzwachstum und eine expandierende Händlerbasis geben dem bayrischen Komponentenspezialisten Recht.

> **Mittlerweile zahlt sich aus**, was Christian Schmid und sein Team an Zeit und Aufwand in die Außendarstellung des Unternehmens investiert haben. „Beinahe täglich suchen neue Fachhändler den Kontakt zu uns“, berichtet der Marketingleiter von Ecom Trading. Mit klassischer Werbung, Promotion-Aktionen, Messeauftritten und Suchmaschinen-Optimierung hat der Distributor mit Hauptsitz in Dachau konsequent daran gearbeitet, die Bekanntheit seines Brands sowie seiner beiden Eigenmarken „Captiva“ und „Nexoc“ zu erhöhen.

Das Unternehmen vertreibt sein Portfolio aktuell über mehr als 3.000 Partner, zu denen Retailer und Etailer sowie in wachsender Zahl auch klassische IT-Fachhändler gehören. Seit der Gründung im Jahr 1992 fokussiert sich Ecom auf das Geschäft mit PC-Komponenten, Peripherie und Zubehör.

Unter seinen beiden Eigenmarken bietet der Spezialdistributor außerdem PCs und Notebooks an, die er in Dachau selbst fertigt. Die Ausweitung der Partnerbasis spiegelt sich in den Zahlen wider. Im Geschäftsjahr 2016/17, das am 30. Juni endete, verzeichneten die Bayern profitables Wachstum und erzielten einen Umsatz von 350 Millionen Euro. Gegenüber den Vorjahreserlösen bedeutete die Summe eine Steigerung um gut 17 Prozent.

Den wirtschaftlichen Erfolg von Ecom auf markante Einzelentscheidungen zurückzuführen, ist kaum möglich. Vielmehr haben der langjährige Geschäftsführer Gerhard Ellinger, der den Kurs des Unternehmens besonnen und konservativ steuert, sowie sein Management-Team die Strategie kontinuierlich weiterent-



Ecom erweiterte das Logistikzentrum im Herbst 2016 um rund ein Drittel auf eine Kapazität von mehr als 10.000 Quadratmetern.

BILD: WWW.INDEPENDENT-LIGHT.COM

wickelt. Dazu gehörte zunächst die stärkere Ausrichtung auf Fachhändler, für deren Betreuung der Distributor sein Personal gezielt ausgebaut hat. „Im Channel wurde Ecom anfangs als Geheimtipp gehandelt“, erläutert Ellinger. „Über dieses Stadium sind wir seit langem hinaus.“ Im nächsten Schritt werde der Distributor versuchen, vermehrt auch klassische Systemhäuser als Kunden zu gewinnen.

Ecom bietet ein breites Spektrum an CPUs, Speichermodulen, Festplatten, Grafikkarten sowie Peripherie- und Zubehörartikeln an, von denen etwa 2.800 permanent auf Lager sind. Zum Portfolio gehören Produkte von Herstellern wie AMD, Intel, Kaspersky, Microsoft, Nvidia, Samsung, Toshiba oder Western Digital. Mit einigen Anbietern wie Asus, Benq, Edimax, Gigabyte, Iiyama, MSI und TP-Link unterhält der Distributor direkte Vertragsbeziehungen. Bei anderen tritt das Unternehmen als Subdistributor auf. Anspruch von Ecom ist es, flexibel auf Trends und den jeweiligen Bedarf der Partner zu reagieren. Eine Zielgruppe bilden Fachhändler, die PCs bauen. Insbesondere im Gaming-Markt sind Reseller, die selbst assemblieren, laut Ellinger noch weit verbreitet. Auf dieses Segment richtet der Distributor sein besonderes Augenmerk. Aber auch auf aktuelle Markterscheinungen wie etwa Bitcoin-Mining geht das Unternehmen ein und bietet dafür spezielle Gehäuse an, in die sich Grafikprozessoren stapeln lassen.

Neben intimer Marktkennntnis und profundem Produktwissen hält Ellinger klassische Distributions- und Kaufmannstugenden, die bei Ecom hoch im Kurs stehen, für weitere Erfolgsfaktoren. Laut Website zählen dazu Ehrlichkeit, Lieferfähigkeit, Schnelligkeit, Zuverlässigkeit, Erreichbarkeit und persönliche Ansprache der Partner. So wird beispielsweise jeder Artikel, den ein Reseller bis 18:30 Uhr ordert, bereits am kommenden Tag zugestellt – auf Wunsch auch an die Adresse des Endkunden. „Die zuverlässige Auslieferung innerhalb von 24 Stunden sehe ich als einen Schlüssel zum Erfolg an“, betont der Geschäftsführer.

[www.ecom-trading.de]

Targus®

Erleben Sie mehr Freiheit beim Arbeiten

Mit den universellen Dockingstationen von Targus

Nutzen Sie jedes Gerät. Überall. Und ganz einfach.

Erleichtern Sie Hot-Desking. Beseitigen Sie Kabelsalat. Erhöhen Sie die Produktivität.

1 Verbinden Sie jedes Gerät – an jedem Arbeitsplatz

Für Apple MacBooks, Laptops von Lenovo und Dell oder Tablets von Microsoft – die universellen Dockingstationen von Targus liefern Ihnen größtmögliche Kompatibilität. Die integrierte Ladestation mit schneller USB-C-Stromquelle macht Hot-Desking und die Zusammenarbeit so einfach wie nie.

2 Seien Sie kompatibel – abwärts wie aufwärts

Ihre Mitarbeiter können sowohl alte als auch aktuelle Geräte an die universellen Dockingstationen von Targus anschließen. Damit verlängern Sie die Einsatzdauer der Geräte, schonen Ihr Budget und verbessern den ROI. Und dank USB-C sind Sie bestens für die Zukunft gerüstet.

3 Bleiben sie produktiv – mit schnellem Support

Wir beantworten Ihre Anfragen sofort und bearbeiten Ihre Anliegen schnell – in der Regel innerhalb von 4 Stunden. Und 3 Jahre Garantie auf die Dockingstationen bedeutet: Selbst wenn Ihr Gerätevertrag endet, erhalten Sie weiter unseren Support. Und Ihre Mitarbeiter bleiben produktiv.

Smarte Strategien für den Arbeitsplatz starten hier.

Sagen Sie uns „Hallo“: EMEA-Dach@targus.com

Let's talk
Targus

CONNECT WITHOUT COMPLEXITY