

**IT-BUSINESS**  
**YEARBOOK**  
**2022**  
**23**

MACHER • TRENDS • TECHNOLOGIEN

# Atos Unify bieten Ihnen das Beste aus allen Welten...

...mit der größten Flexibilität gestalten Sie  
transformativ Wege für Ihre Kunden

On  
Premise



Mit der OpenScape Business beherbergt Atos Unify eine moderne All-in-One-Kommunikationslösung für kleine und mittelständische Unternehmen. Entdecken Sie die neue Atos Unify Endgeräte Familie mit dem neuen Partner „Gigaset“. Wir bieten die richtigen Endgeräte für jeden Einsatz „Made in Europe“



Erfahren Sie mehr  
in unserer KOMSA  
Herstellerwelt

Hybrid

Unify Phone ermöglicht es Kunden die zahlreichen Telefoniefunktionen der Atos Unify On-Premise Systeme auch in der Oberfläche von Unify Video zu nutzen -ein Tool für Telefonie und Zusammenarbeit. So erhalten Sie und Ihre Kunden die Flexibilität und Zeit, die sie benötigen, um ihren Weg in die Cloud fortzusetzen.



Erfahren Sie mehr über  
Unify Phone in unserer  
Digitalen Lösungswelt

Cloud

Unify Office by RingCentral ist eine All-in-One-Lösung für Telefonie und Collaboration in der Cloud mit sofort einsatzbereiter Contact-Center-Integration. Die Anwendung Unify Office führt alle Kommunikations- und Kollaborationstools in einer intuitiven Umgebung zusammen.



Erfahren mehr über  
die Cloud-Lösung  
Unify Office

## EINE NEUE LANDKARTE

Es gibt Jahre, da ahnt man, dass sie als „Historisch“ in die Geschichtsbücher eingehen. 1989 war so eines; der Mauerfall Symbol für das Ende des Kalten Krieges. 2020 und die damit verbundene weltweite Pandemie war ebenso eines. Ob 2022 künftig für eine historische Zäsur stehen wird, bleibt abzuwarten. Sicher ist jedoch, dass sich in diesem Jahr sehr viele Gewissheiten in Luft aufgelöst haben. Wir haben einen Krieg in Europa mit all seinen schrecklichen Auswirkungen. Wir haben als eine seiner Folgen eine Energiekrise und unsere Energieversorgung muss neu aufgestellt und geordnet werden. Wir haben geopolitische Verwerfungen, da sich als Konsequenz aus dem Ukraine-Krieg neue Allianzen bilden und alte Bündnisse in Frage gestellt werden.

Nun könnte man fragen: was hat das mit der IT-Branche zu tun? Die Antwort lautet: jede Menge. Denn die IT-Branche ist wie kaum eine andere weltweit vernetzt – in Bezug auf die Lieferketten ebenso wie in Bezug auf die Menschen. Austausch über Ländergrenzen hinweg, Fertigung weltweit. Letzteres steht nun eben auch auf dem Prüfstand. Es gilt, genauso wie bei der Energie, Redundanzen aufzubauen und für Ausfallsicherheit zu sorgen. Für Dienstleister heißt es, Kunden hinsichtlich wirtschaftlich und geopolitisch vertretbarer Lösungen zu beraten. Wenn man all dem eine positive Seite abgewinnen möchte, dann ist es, dass Europa wieder wichtiger wird. Hersteller forcieren paneuropäische Partnerprogramme, Systemhäuser und Distributoren suchen und finden Partner in anderen europäischen Ländern. Die Digitalisierung ist und



**Sylvia Lösel**

Chefredakteurin IT-BUSINESS

... Digitalisierung ist und bleibt der Treibstoff für Innovation und Fortschritt und der IT-Channel der Motor!

bleibt der Treibstoff für Innovation und Fortschritt. Der IT-Channel ist ihr Motor. Beides brauchen wir. Denn Europa wird wirtschaftlich stabil bleiben und mit einer Stimme sprechen müssen, um sich auf der neuen Landkarte einen guten Platz zu sichern.

*Sylvia Lösel*



# DIE STARS DES CHANNELS

Eigentlich dachte man schon vergangenes Jahr: turbulenter kann es kaum noch werden. Doch weit gefehlt. Die Herausforderungen für den ITK-Channel waren 2022 hoch wie nie. Es galt, mit Lieferengpässen, mit den geopolitischen Verschiebungen, die teils eine Neuordnung des Portfolios nötig machten und machen, sowie mit dem Fachkräftemangel umzugehen, um nur einige der Herausforderungen zu nennen.

**Für die Manager im Channel** galt einmal mehr, einen kühlen Kopf zu bewahren, strategische Entscheidungen zu treffen, optimistisch zu bleiben und die Mitarbeiter auf dieser ruckeligen Reise mitzunehmen. Wem dies am besten gelungen ist, das haben unsere Leser entschieden. Denn wir haben sie befragt, wer für sie der Channel-VIP 2022 ist. Allen Gewinnern gratulieren wir herzlich! *Sylvia Lösel*



PLATZ

1

**Markus Hollerbaum**

Geschäftsführer Services

Siewert &amp; Kau

„Vielen Dank an alle, die für mich abgestimmt haben, und herzlichen Glückwunsch an alle, die zur Wahl standen. Denn es sind genau diese Persönlichkeiten, die mit Mut, Willen und Spaß an der Arbeit die Zukunft gestalten. Viele von uns kennen und schätzen uns seit Jahren. In dieser IT-Familie habe ich nicht nur wichtige Wegbegleiter, sondern auch Freunde gefunden. Genau das macht diese Branche aus und motiviert mich jeden Tag aufs Neue. Ich freue mich wirklich sehr über diese Auszeichnung und ich muss zugeben, dass ich es noch gar nicht richtig fassen kann.“

2

**Alexander Maier**Chief Country Executive  
Ingram Micro

3

**Björn Siewert**Geschäftsführer  
Siewert & Kau

4

**Barbara Koch**Senior Vice President & Regional  
Managing Director DACH  
TD SYNEX

5

**Michael Görner**Vice President  
Advanced Solutions  
TD SYNEX

6



**Siegbert Wortmann**  
Vorstandsvorsitzender  
WORTMANN

7



**Mike Rakowski**  
Geschäftsführer  
ALSO

8



**Jörg Eilenstein**  
Vorstand  
TIM

9



**Oliver Kau**  
Geschäftsführer  
Siewert & Kau

10



**Judith Öchsner**  
Vertriebsleiterin  
dexxIT

11



**Dominik Walter**  
Head of Purchasing &  
Productmanagement  
Herweck

12



**Reinhold Egenter**  
Geschäftsführer  
Bytec

13



**Tom Knicker**  
Einkaufsleiter  
WORTMANN

14



**Andreas Printz**  
Einkaufsleiter  
api

15



**Robert Scicolone**  
Geschäftsführer  
Infinigate

16



**Sven Buchheim**  
Vorstand  
bluechip

17



**Murat Arpacı**  
Geschäftsführer  
BAB

18



**Andreas Bajohr**  
Geschäftsführer  
BAB

19



**Stefanie Gundlach**  
Vertriebsleiterin  
dexxIT

20



**Helge Scherff**  
Regional Vice President  
Central Europe  
Nuvias

21



**Jörg Herweck**  
Vorstand  
Herweck

22



**Hermann Ramacher**  
Geschäftsführer  
ADN

23



**Tim Henneveld**  
Vorstandsvorsitzender  
TIM

24



**Ralf Schweitzer**  
Geschäftsführer  
GSD Remarketing

25



**Christian Bedel**  
Geschäftsführer  
MRM Distribution

26



**Marco Kuhn**  
Leiter IT-Remarketing  
bb-net media

27



**Volker Mitlacher**  
Geschäftsführer  
SYSTEM

28



**Robert Jung**  
General Manager  
Westcon Group

29



**Bernd Tillmann**  
Vorstand  
TAROX

30



**Marcus Adä**  
Geschäftsführer  
Exklusive Networks

31



**Steffen Ebner**  
Vorstand Vertrieb  
KOMSA

32



**Oliver Hermann**  
Vorstand  
MICHAELTELECOM

33



**Gernot Teufel**  
Geschäftsführer  
ENO

34



**Philip Weber**  
Geschäftsführer  
EBERTLANG

35



**William Geens**  
Geschäftsführer  
Prianto

PLATZ

1



**Sven Kalisch**  
Geschäftsführer  
teccle group

„Das ist echt der Hammer! Danke für diese Auszeichnung, die ich als große Wertschätzung für das gesamte teccle-Team verstehe. Ich bin so stolz, wenn ich bedenke, was wir gemeinsam in nur zwei Jahren auf die Beine gestellt haben, und deswegen umso glücklicher, dass unsere Ideen für neue Wege in der IT-Branche im Markt so wahrgenommen und angenommen werden. Wir denken IT-Services neu und freuen uns über jeden, der uns auf dem Weg begleitet.“

2



**Kai Grunwitz**  
Geschäftsführer  
NTT

3



**Patrick Kruse**  
Geschäftsführer  
Netgo Group

4



**Dr. Oliver Mauss**  
CEO  
Netgo Group

5



**René Schüle**  
Geschäftsführer  
Proact Deutschland

6



**Dr. Thomas Olemotz**  
Vorstandsvorsitzender  
Bechtle

7



**Jacques Diaz**  
CEO  
Axians Deutschland

8



**Rüdiger Rath**  
CEO  
CANCOM

9



**Michael Guschlbauer**  
Vorstand  
Bechtle

10



**Jürgen Schäfer**  
Vorstand  
Bechtle

11



**Hendrik Hörschelmann**  
Geschäftsführer  
JACOB



12



**Gerhard Reinhardt**  
Geschäftsführer  
MR Datentechnik

13



**Oliver Hellmold**  
Vorstand  
notebooksbilliger.de

14



**Rainer Louis**  
Sprecher der Geschäfts-  
führung, Computacenter

15



**Christian Werner**  
CEO, Logicalis Group  
Deutschland

16



**Martin Modl**  
Geschäftsführer  
SoftwareOne Deutschland

17



**Dr. Thomas Simon**  
Geschäftsführer  
IT-Haus

18



**Martin Hörhammer**  
CEO  
Medialine EuroTrade

19



**Andreas Baresel**  
CEO  
Datagroup

20



**Olaf von Heyer**  
Vorstand  
Concat

21



**Günther Schiller**  
Vorstand  
ACP Group

22



**Carl Georg Dürschmidt**  
Vorstandsvorsitzender  
Allgeier

23



**Heinrich Zetlmayer**  
Geschäftsführer  
Skaylink

24



**Lutz Hohmann**  
Vorstandsvorsitzender  
Profi Engineering Systems

25



**Lars Landwehrkamp**  
Vorstandssprecher  
All for One Group

26



**Wolfgang Ebermann**  
Geschäftsführer  
Insight Technology Solutions

27



**Bernd Schwefing**  
CEO  
Controlware

28



**Manuel Ferre Hernandez**  
Geschäftsführer  
Ostertag DeTeWe

29



**Joachim Astel**  
Gründer & Vorstand  
noris networks

PLATZ

1



**Oliver Gorges**

Head of Channel Development

ITscope

„Mission Titelverteidigung erfolgreich abgeschlossen. Ich freue mich sehr über diese Auszeichnung und bedanke mich bei allen, die mich bei der Wahl unterstützt haben. Ein großes Dankeschön für die Nominierung geht natürlich an das Team der IT-BUSINESS und vor allem an meine tollen Kollegen bei der ITscope, dieser Award ist ein Teamerfolg! Und natürlich ist es ein Ansporn, auch im nächsten Jahr wieder Vollgas mit unseren Partnern zu geben.“

2



**Christian Weiss**  
Geschäftsführer  
Nordanex

3



**Matthias Jablonski**  
Geschäftsführer  
Kiwiko

4



**Frank Roebers**  
Vorstandsvorsitzender  
SYNAXON

5



**Sven Glatter**  
Geschäftsführer  
comTeam

6



**Andreas Bortoli**  
Vertriebsleiter DACH  
c-entron

PLATZ

1



**Santosh Wadwa**

Head of Product Channel Sales,  
Central Europe

Fujitsu Technology Solutions

„Das ist der Wahnsinn! Ich bin unfassbar dankbar zum zweiten Mal in Folge auf Platz 1 zu stehen. Wahre Partnerschaft, Loyalität und Treue zeichnet sich dadurch aus, dass man auch in schwierigen Zeiten beieinandersteht. Für dieses Vertrauen möchte ich mich von ganzem Herzen bei Euch bedanken. Es erfüllt mich mit Stolz für Fujitsu und mit so wahnsinnig tollen Menschen wie Euch im deutschsprachigen Channel arbeiten zu dürfen.“

2



**Heiko Lühr**

Senior Director Channel  
Distribution  
Fujitsu Technology Solutions

3



**Karin Hernik**

Channel Director DACH  
APC by Schneider Electric

4



**Sven Langenfeld**

Senior Azure Stack HCI  
Commercial Sales Specialist  
Microsoft

5



**Christina Decker**

Head of Channel  
and Alliances  
Trend Micro

6



**Sven Janssen**  
Director Channel  
Sales DACH  
Sophos

7



**Robert Laurim**  
Vice President &  
General Manager  
Dell

8



**Markus Fritz**  
Director Channel  
Sales DACH  
Acronis

9



**Tim Kartali**  
Head of Channel Sales  
Ionos

10



**Hendrik Flierman**  
VP Global Sales B2B  
G DATA

11



**Aron Precht**  
Vice President Channels  
& Ecosystem DACH  
HPE

12



**Hans Szymanski**  
CEO  
Securepoint

13



**René Hofmann**  
CSO & GF  
Securepoint

14



**Gregor Knipper**  
VP & Managing  
Director DACH  
GN Audio

15



**Juliane Pälmer**  
Channel Manager DACH  
AvePoint

16



**Dirk Bürger**  
Head of Channel Germany  
ASUS

17



**Lutz Hardge**  
Country Manager  
MMD Monitors &  
Displays

18



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

19



**Katja Neumann**  
Channel Director DACH  
Vertiv

20



**Peter Neumeier**  
Channel Sales  
Director DACH  
ESET

21



**Erkan Sekerci**  
Sales Director DACH  
iiyama

22



**Nils Becker-Birck**  
Director Sales & Marketing  
IT-Solutions  
LG Electronics

23



**Stefan Wehrhahn**  
Country Manager DACH  
Norton

24



**Oliver Rootsey**  
Director Channel & SMB  
Lenovo

25



**Katja Meyer**  
Chief Marketing Officer  
Hornetsecurity

26



**Wojtek Rudko**  
Head of Sales  
IM Branded Memory  
Samsung

27



**Waldemar Bergstreiser**  
Head of B2B  
Kaspersky

28



**Dietmar Nick**  
Geschäftsführer  
Kyocera Document Solutions

29



**Hajo Soldan**  
Channel Director Digital  
Printing & Solutions  
Canon

30



**Thomas Peter**  
Vertriebsleiter IT-Channel  
Reiner SCT

31



**Michael Haas**  
Regional Vice President  
WatchGuard

32



**Sun Spornraft**  
Vice President Sales  
icom & Marketing  
INSYS Microelectronics

33



**Michael Vorberger**  
Head of Open Market  
Samsung

34



**Sascha Bick**  
Head of Retail  
Brother

35



**Diana Bonarius**  
Director Sales  
Haufe Lexware

# ZEIT, DIE SEGEL ZU SETZEN RICHTUNG ZUKUNFT



BILD: ISCM

**Prof. Dr. Rudolf Aunkofer**  
Geschäftsführer iSCM INSTITUT  
rudi.aunkofer@iscm-institute.com

Die Bevölkerungsentwicklung in Deutschland zeigt einen sehr deutlichen Trend: In den kommenden fünf Jahren werden sich 10 bis 20 Prozent mehr Menschen am Ende ihres Berufslebens in den Ruhestand verabschieden, als dem Arbeitsmarkt neu zur Verfügung stehen, und in den kommenden fünf bis 15 Jahren wird dieser Anteil weiter steigen. Die so entstehenden Herausforderungen lassen sich nur durch Automatisierung, Digitalisierung und Vernetzung lösen. Es kommen also weitere sonnige Jahre auf IT, Hersteller, Distribution und den Channel zu.

Die Pandemie mit ihren zahlreichen Lockdown-bedingten Arbeitsplatzwechseln hat es erstmals deutlich gemacht: in Deutschland gibt es ein branchenübergreifendes Fehlen an qualifizierten Arbeitskräften. Zur Jahrtausendwende war dieses Fehlen an Fachkräften nur auf einzelne Branchen oder Berufsgruppen beschränkt. Mittlerweile sind nahezu alle betroffen. Unterschiedlich ist oftmals lediglich die Lautheit und Häufigkeit, mit der sich die Betroffenen diesbezüglich in den verschiedenen Medien zu Wort

melden. Für manche Branchen und Unternehmen rächt sich somit eine gewisse Nachlässigkeit aus jener Zeit, als Arbeitskräfte noch scheinbar im Überfluss vorhanden waren, sich Arbeitgeber betont wählerisch geben konnten und sich mehr auf dem Papier als im konkreten Einzelfall um ihre Mitarbeiter gekümmert haben. Menschen verbleiben in ihren neuen Jobs und wechseln nicht wieder in ihre alten Arbeitsplätze zurück. Es stellt sich die Frage, wie die IT-Branche davon betroffen ist und was diese Entwick-

## Die ITK-Geschäftslage ist weit über dem Wirtschaftsklima



Die ITK-Geschäftslage, die Konsumstimmung und die allgemeine Wirtschaftsstimmung im Vergleich

QUELLE: ISCM

lung konkret für die IT-Branche bedeutet.

**Nachfrage-Booster**

In den vergangenen Jahren hat die ITK-Branche vor allem von der Situation profitiert, dass Deutschland im internationalen Vergleich bezüglich der Digitalisierung deutliches (Aufhol-)Potenzial besitzt. Im aktuellen Digital Economy and Society Index der Europäischen Union landet Deutschland im Jahr 2022 mit einem Punktwert von 52,9 auf Rang 13, was knapp über dem europäischen Durchschnitt mit 52,3 Punkten liegt. Deutlich ist der Abstand zu den beiden führenden Ländern Finnland und Dänemark mit jeweils knapp 70 Punkten. Aufgrund dieser Positionierung ist davon auszugehen, dass Deutschland bis zum Ende der 2020er Jahre, und voraussichtlich darüber hinaus, weiteren, erheblichen Nachholbedarf in puncto IT-Investitionen haben wird. Die Sonderkonjunktur der IT-Branche wird sich somit fortsetzen. Allerdings wird die Entwicklung eine deutliche Zäsur

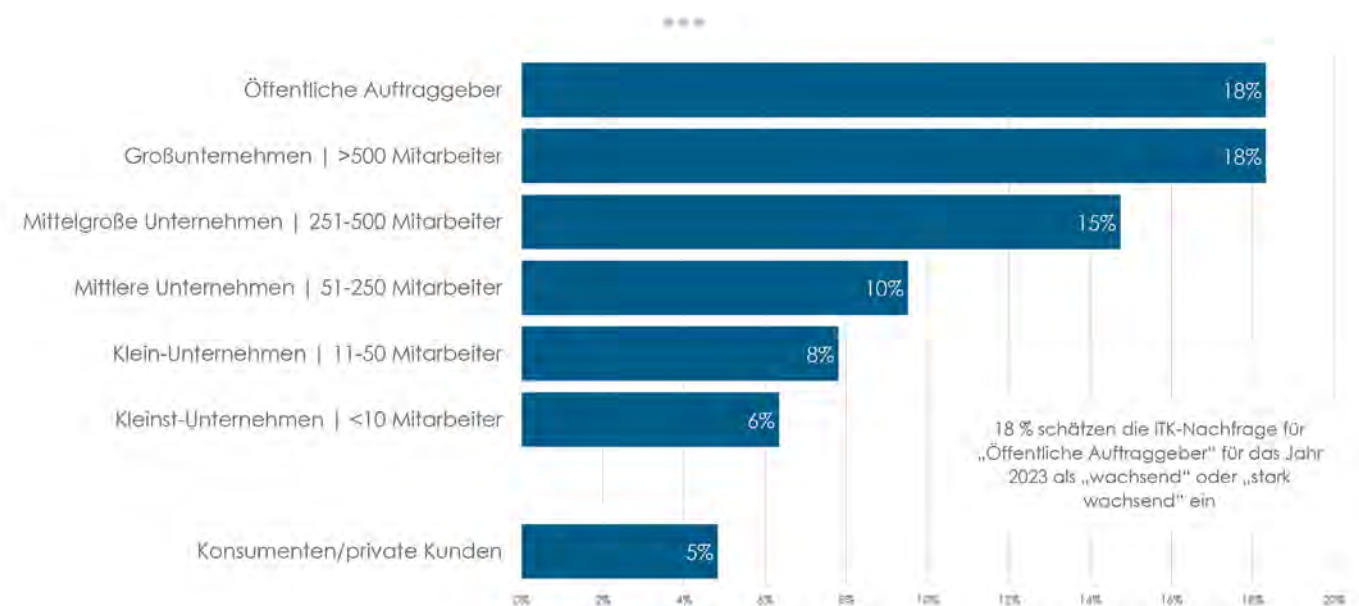
erfahren. Waren es in der Vergangenheit vor allem klassische Hardware und On-Premises-Lösungen, die für Wachstum gesorgt haben, werden es in Zukunft Cloud- und Service-Lösungen sein. Die Nachfrage nach Hardware wird sich in diesem Kontext auf (Netzwerk-) Infrastruktur und mobile Endgeräte inklusive des erforderlichen Zubehörs fokussieren. Hardware wird noch mehr als in der Vergangenheit „reines Mittel zum Zweck“, ihre Anschaffung erfolgt weitaus stärker im Kontext ihrer konkreten Nutzung. Dem folgend werden sich Channel und Distribution über die kommenden Jahre Schritt für Schritt hin zu einem MSP-Modell orientieren müssen. Wie in den 1980er Jahren bei Hardware werden heute eine Reihe von Cloud-Services direkt von den Anbietern selbst an B2B-Kunden vermarktet. Bei drei Millionen Unternehmen in Deutschland und einer stark dezentralen wie branchenspezifischen Ausrichtung werden auch hier, analog zu Hardware in den 1990er und 2020er Jahren, die Anteile von Distribution

und Channel steigen. Fachkräfte werden in der IT-Branche daher mehr denn je gebraucht werden.

**Hybrid Work**

Somit ist es mehr als ein glücklicher Zufall, dass die IT-Branche, von wenigen Ausnahmen abgesehen, eine Vorreiterrolle bei vielfältig und individuell gestalteten hybriden Arbeitsmodellen wahrnimmt. Nur wenig ist so deutlich verknüpft wie Mitarbeitermotivation, -zufriedenheit und hybrides Arbeiten, da hierdurch die Bedürfnisse der Mitarbeiter und die Anforderungen des Managements für beide Seiten besser aufeinander abstimbar werden. Die Branche selbst dürfte aufgrund der dadurch geschaffenen Attraktivität, ihres Digitalisierungsvorsprungs, der Arbeitsplatzausstattung, der Mitarbeiterkompetenz, der Arbeitskultur und ihrer seit jeher pragmatisch-flexiblen Grundhaltung deutlich geringere Herausforderungen in puncto Fachkräftemangel besitzen. Die verstärkte Nutzung von digitaler Technologie und die sich aus hybriden Arbeitsmodellen

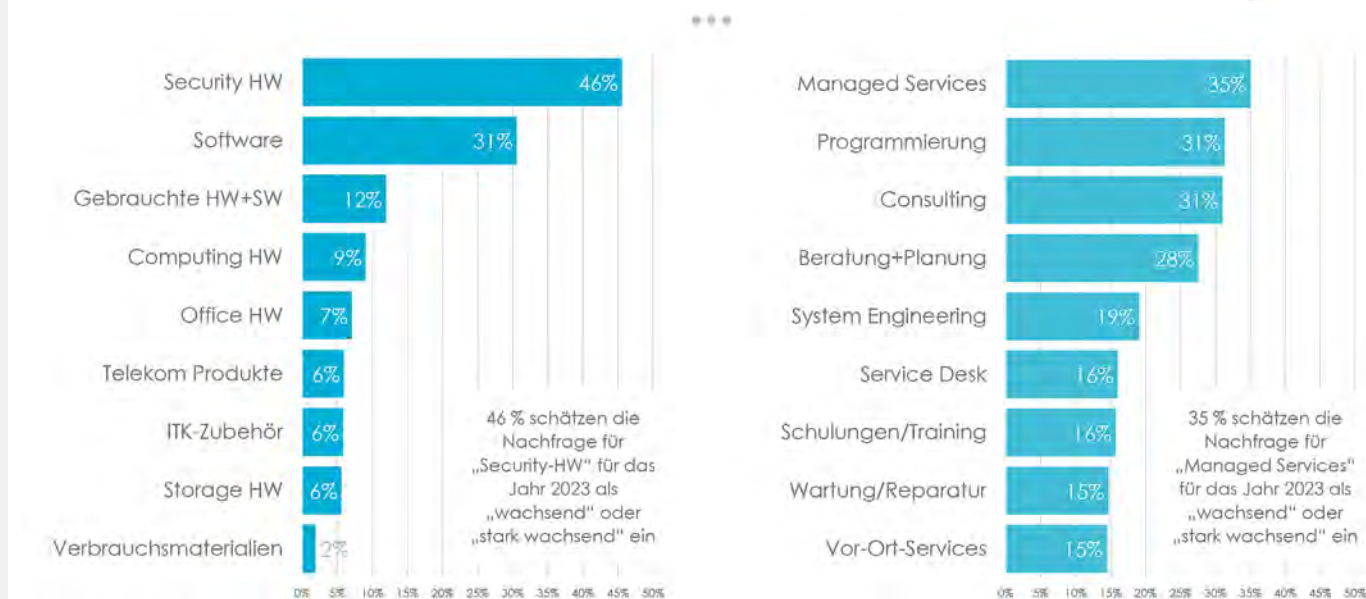
Wie schätzen Sie die Nachfrage für ITK-Produkten & Services für das Jahr 2023 ein?



**Wachstum im Segment „Großkunden“**

QUELLE: ISCM

## Wie schätzen Sie die Nachfrage für das Jahr 2023 ein?



## IT-Security und Managed Services haben in der Technologie-Branche Priorität.

QUELLE: ISCM

ergebenden Möglichkeiten definieren Collaboration neu. Die Anforderungen wie die Nachfrage nach IT-Hardware, Infrastruktur und Cloud-Services werden daher aufgrund der Millionen an Arbeitsplätzen, die hiervon betroffen sind, auf absehbare Zeit weiter steigen. Zentrale Unternehmensstrukturen werden durch dezentrale Strukturen ergänzt und in manchen Bereichen teilweise ersetzt werden. IT- und Cybersecurity werden zentrale Herausforderungen und dadurch Investitionsschwerpunkte der kommenden Jahre. Was bedeutet dies für das anstehende Jahr 2023?

**Wachstumspotenziale**

Die Geschäftslage der IT-Industrie ist zwar unter den entsprechenden Werten des Vorjahres, ihren Abstand zur sich dramatisch verschlechternden Wirtschaftsstimmung konnte sie in den vergangenen Monaten allerdings deutlich ausbauen. Die ITK-Branche konnte ihre Sonder-situation trotz einer Vielzahl an Herausforderungen im Jahr 2022 beibehalten und wird diese auch erneut im Jahr 2023 besitzen. Die Situation ist allerdings zweigeteilt.

Die Geschäftslage für Cloud wie auch Services bewegt sich jeweils über der Zehn-Punkte-Marke im positiven Bereich während die von Hardware und Software leicht unterdurchschnittlich im negativen Bereich performt. Im kommenden Jahr wird sich dieser zweigeteilte Trend fortsetzen und verstärken. In Summe ist von Wachstum im leicht zweistelligen Bereich auszugehen. B2B ist und bleibt auch im Jahr 2023 das am stärksten wachsende Kundensegment. Erneut wird der Wachstumsschwerpunkt bei Großunternehmen und öffentlichen Auftraggebern liegen. Gerade sie sind von den skizzierten Veränderungen im Kontext „hybrid“, sowohl bei Arbeitszeitmodellen wie auch bei Cloud, am stärksten betroffen. Der deutsche Mittelstand wird weiter eher punktuell-fokussiertes Investment zeigen, mit der klaren Zielsetzung Effizienz- und Kostenvorteile zu generieren. Die private Nachfrage wird, wie auch 2022, verhalten bleiben. Erstmals dürfte hier auch im Premium-Bereich eine rückläufige Nachfrage zu erwarten sein. In Konsequenz liegen die Wachstumspotenziale für 2023 vor allem in

der Hybrid Cloud, der Migration von On-Premises-Lösungen in die Cloud, wie bei dem alles übergreifenden Thema Security und Cybersecurity. Managed Services, Anpassungsprogrammierung wie Beratung, Planung, Consulting werden weiterhin vor dem Hintergrund des sich weiter verstärkenden Fachkräftemangels zentrale Themen sein und überdurchschnittlich hohe Umsatz- und Wachstumspotenziale für die Branche bieten. In Anbetracht dieser Faktenlage ist zu erwarten, dass sich die IT-Branche auch im kommenden Jahr erneut attraktiv, abwechslungsreich, vielseitig und erfolgreich für alle Akteure zeigen wird. Automatisierung, Digitalisierung und Vernetzung werden die zentralen Themen sein, um Unternehmen effizient und zukunftsfähig zu machen und dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Ob Anbieter, Distribution oder Channel, für jeden, der „seine Segel entsprechend setzt“, der in diesem Kontext Services wie Lösungen anbietet, sollte die abenteuerliche Reise der vergangenen Jahre eine erfolgreiche Fortsetzung erfahren.





# IT-BRANCHE: MOTOR DER DIGITALISIERUNG

Es war ein turbulentes und dramatisches Jahr, das viele Gewissheiten auf den Kopf gestellt hat. Die Auswirkungen sind auch im ITK-Channel spürbar. Was in diesem Jahr so alles los war, was die großen Themen in der ITK-Branche sind, das lesen Sie auf den folgenden Seiten.

Die ungebrochene Digitalisierung sorgt für volle Auftragsbücher im ITK-Channel. Das ist die gute Nachricht. Der Krieg in der Ukraine ist dennoch das Ereignis, das seine Schatten wirft. In seiner Folge gilt es, Lieferketten neu zu bewerten, für Redundanzen zu sorgen und Resilienz aufzubauen. Gerade für die Security-Branche hatte er eine weitere drastische Dimension: die Cyberangriffe haben ein noch nie gekanntes Ausmaß angenommen und mit der Warnung des BSI vor Kaspersky war der Druck groß, sich nach Alternativen umzusehen. Abgesehen von diesen akuten Themen, sind weiterhin Nachhaltigkeit und der Fachkräftemangel Dauerbrenner. Eine Möglichkeit, letzterem ein wenig Herr zu werden, ist die Verlagerung von Workloads in die Cloud und der Trend zu Managed Services. Doch Innovation kommt nicht nur aus der Cloud, sondern auch bei den Clients hat sich einiges getan. Viel Freude beim Lesen unseres Jahresrückblicks. Zentrale Drehscheibe für alle diese Themen ist und bleibt die Distribution, die auf all diese Ereignisse reagiert hat. sl

## DISTRIBUTION



Allen Widrigkeiten zum Trotz ist es den Distributoren in den ersten neun Monaten des Jahres 2022 gelungen, weiter zu wachsen.

# DIE DISTRIBUTION IST WEITER GEWACHSEN

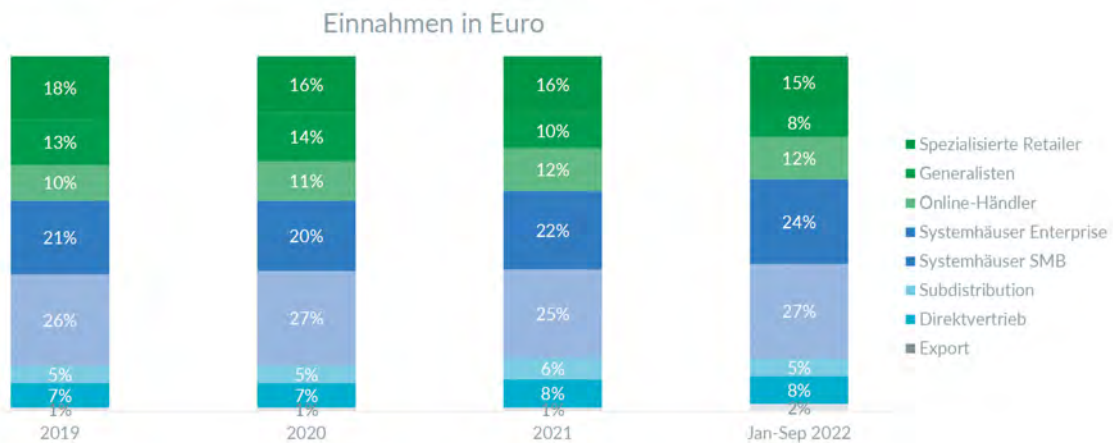
**Die Distribution hat von Corona profitiert.** Seit dem Ausbruch der Pandemie steigerte sie ihre Erlöse auch deswegen, weil Hersteller in der Krise vermehrt auf das zweistufige Vertriebsmodell gesetzt haben. Auf diesen Zusammenhang weist das Nürnberger Marktforschungsunternehmen GfK hin. Der positive Trend hat sich in diesem Jahr trotz widriger Umstände fortgesetzt. So hat sich das Geschäft

>> Deutsche Distributoren bewegen sich immer noch auf einem sehr hohen Nachfrage- und Umsatzniveau.

der ITK-Distribution in Deutschland auch 2022 gut entwickelt, wie die verfügbaren Zahlen zeigen. Von Januar bis September erzielte sie Erlöse, die laut GfK ein Prozent höher waren als im Vergleichszeitraum des vergangenen Jahres und rund 10 Prozent höher als 2019. Im gesamten Jahr 2021 erreichte die Distribution einen Umsatz in Höhe von 24,3 Milliarden Euro.

Der starke Zuwachs gegenüber 2019 ist den Marktforschern zufolge nicht allein auf die Inflation und damit gestiegene Preise zurückzuführen, wie Tatjana Wismeth, Head of Distribution & Supply Chain Intelligence bei der GfK, erläutert. Auch der Absatz habe sich 2022 im Vergleich zu 2019 nochmals erhöht: Die ITK-Großhändler verkauften rund 2 Prozent mehr Waren und Dienstleistungen an den Channel als noch vor der Pandemie. Allerdings ging der Absatz gegenüber den ersten neun Monaten des vergangenen Jahres um ein Prozent zurück. „Auch wenn erste Sättigungseffekte ersichtlich sind, bewegen sich deutsche Distributoren immer noch auf einem sehr hohen Nachfrage- und Umsatzniveau“,

## Einnahmen der Distribution nach Kanälen



Systemhäuser jeglicher Größe bilden, gemessen am Umsatz, die wichtigste Kundengruppe der Distribution.

Tatjana Wismeth, Head of Distribution & Supply Chain Intelligence bei der GfK, sieht nach wie vor eine hohe Nachfrage im Channel.



kommentiert Wismeth die Entwicklung. Interessant ist die differenzierte Aufschlüsselung der Kanäle, über die Distributoren ihre Einnahmen erzielen (siehe Grafik). Dass Systemhäuser jedweder Größe ihre wichtigste Kundengruppe bilden, überrascht wenig. Wie die GfK-Zahlen zeigen, erwirtschaften ITK-Großhändler einen signifikanten Teil ihres Umsatzes mit Subdistribution (5%) und mit Direktverkäufen an Endkunden (8%). Beides sind Erlösquellen, über die Distributoren in der Öffentlichkeit weniger gern reden.

Ein großes Thema war in diesem Jahr auch die Digitalisierung der Distribution. IT-Großhändler jedweder Größe haben die Modernisierung ihrer technologischen Basis in Angriff genommen. Ein herausragendes Beispiel ist der Broadliner Ingram Micro, der seine E-Commerce-Systeme seit September dieses Jahres weltweit durch die Cloud-basierte und selbstlernende Plattform Xvantage ablöst. Schon seit mehreren Jahren zu beobachten, hat sich 2022 die Konsolidierung und Internationalisierung der Distribution weiter fortgesetzt. Größte Transaktion in Europa war die Übernahme des Netzwerk- und Security-Geschäfts der britischen Nuvias Group durch die schweizerische Infinigate Group, die im November abgeschlossen wurde. Große Auswirkungen auf den hiesigen Markt dürfte auch der Merger des sächsischen TK-Spezialisten Komsa mit dem britischen IT-Distributor Wescoast haben, den die beiden Unternehmen Ende Oktober ankündigten. Eine Folge des größten Mergers aus dem Jahr 2021 macht sich in Deutschland seit Oktober bemerkbar: Der nordamerikanische Broadliner Tech Data, der mit dem Mitbewerber Synnex zusammenging, firmiert seitdem als TD Synnex. *mh*

## FACHKRÄFTEMANGEL



BILD-PRODUCTION PERIG - STOCK.ADOBE.COM

Die Pflege der digitalen Infokanäle kann zur Attraktivität des Unternehmens beitragen und die Aufmerksamkeit potenzieller Fachkräfte erregen.

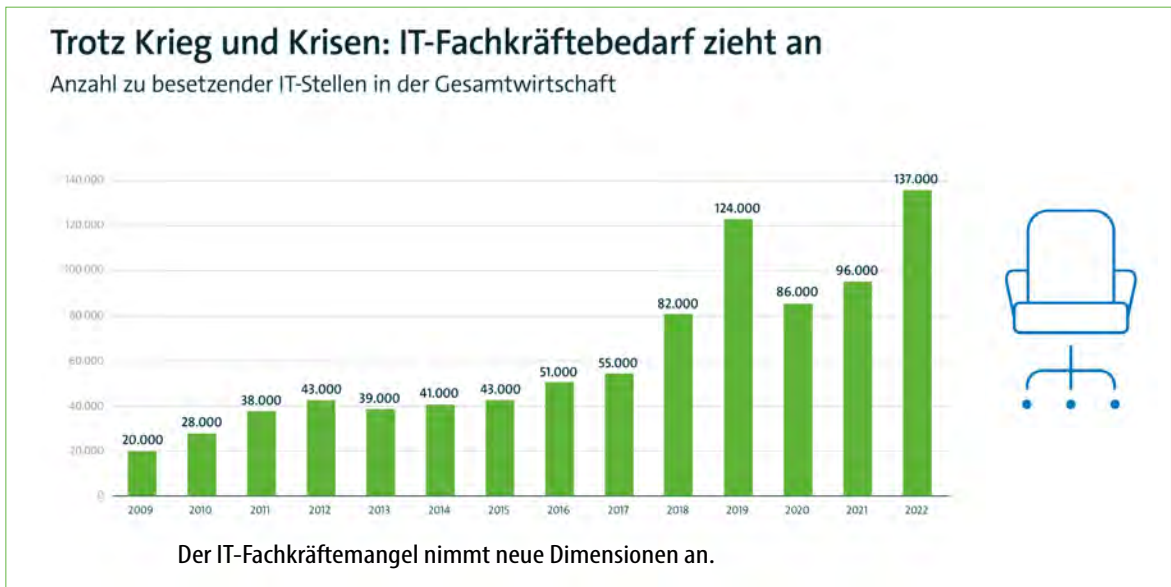
## DER BLICK ÜBER DEN TELLERRAND

**Fachkräfte sorgen für Unternehmenswachstum** und sichern die Wettbewerbsfähigkeit. Besonders stark vom Fachkräftemangel ist in Deutschland unter anderem die Unternehmens-IT betroffen. In den Corona-Jahren 2020 und 2021 war der IT-Fachkräftemangel leicht abgemildert. Doch 2022 liegt er sogar noch über dem Vor-Corona-Höchststand: 137.000 offene Stellen gilt es zu besetzen. 13.000 mehr als 2019. Bitkom-Präsident Achim Berg spricht von einer „dramatischen Verschärfung“. Als Ursachen sieht er den demographischen Wandel sowie den Rückgang an Informatikstudenten.

>>> Der Fachkräftemangel entwickelt sich zum Haupthindernis bei der Digitalen Transformation.“ Achim Berg, Bitkom-Präsident

Der Fachkräftemangel ist ein Bremsklotz für die Digitale Transformation in Deutschland, meint das Beratungsunternehmen Affinity bereits im März. Insbesondere Softwareentwicklung und Servicedesks leiden deren Einschätzung nach unter der fehlenden Expertise. Doch auch in der IT-Security werden Fachkräfte händeringend gesucht. „Angesichts der zunehmenden Komplexität der Cybersicherheit wird auch die Talentlücke immer größer“, konstatiert Bob Scalise vom IT-Beratungsunternehmen Tata Consultancy Services im Juli. Welche Möglichkeiten gibt es, um an Fachkräfte zu kommen?

Zunächst sollten die Firmen sich darum kümmern, die vorhandenen Experten zu binden. Nicht immer ist hier das Gehalt ausschlaggebend. Flexible Arbeitszeiten oder die Möglichkeit, sich weiterzuentwickeln, sind Varianten, Mitarbeiter zu halten.



Deutsche Unternehmen suchen händeringend nach IT-Fachkräften.

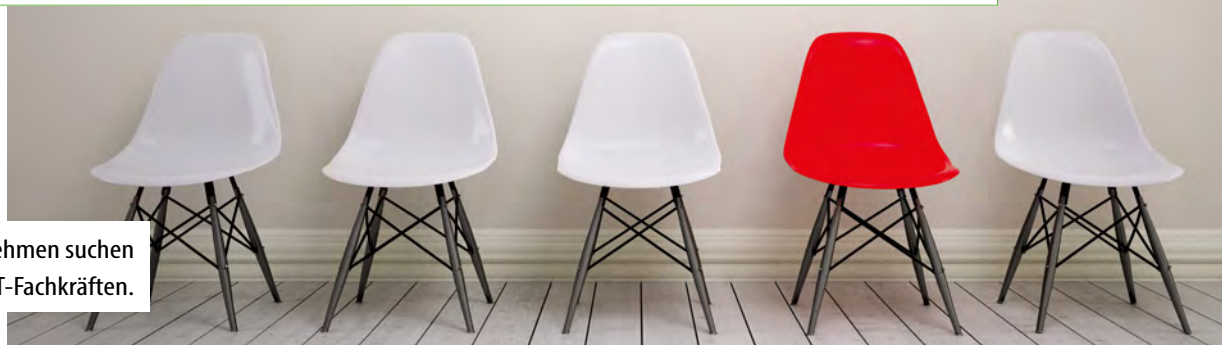


BILD: MEDIAPARTS - STOCK.ADOBE.COM

Entlastungen des vorhandenen Fachpersonals kann unter anderem die Automatisierung leisten. Softwarelösungen übernehmen frickelige Analysearbeit, sodass die Mitarbeiter sich nur noch um die relevanten Ereignisse kümmern müssen. Observability, ein ganzheitlicher Ansatz zur besseren Überwachung von IT-Anwendungen, der über klassisches Monitoring hinausgeht, hat sich dieses Jahr etabliert. Auch das Outsourcing entsprechender Tätigkeiten an Managed Service Provider kann dem eigenen Personal Arbeit ersparen.

Wer zusätzliche IT-Fachkräfte einstellen muss, sollte auf jeden Fall seinen Blickwinkel erweitern und auch Bewerber aus fachfremden Bereichen in Betracht ziehen. Neben einem vereinfachten Bewerbungsprozess für Initiativbewerber sollten sich Unternehmen aktiv um Nachwuchs bemühen. Das fängt bei Mentorenprogrammen in weiterführenden Schulen an, schließt Praktikumsstellen und die bessere finanzielle Unterstützung von Studenten sowie die gezielte Anwerbung von MINT-Studenten ein. Auch im eigenen Haus sollte die Aus- und Weiterbildung passender Mitarbeiter gefördert werden. Zusätzlich müssten sich die Firmen um die Gleichstellung der Frauen kümmern. Denn eine Studie der IU Internationalen Hochschule in Erfurt ergab, dass sich 70 Prozent der befragten Schülerinnen für MINT-Themen interessieren. Hier gilt es, weibliche Vorbilder im Unternehmen zu schaffen und Inforeveranstaltungen speziell für Mädchen zu organisieren. Auch im Ausland liegt Potenzial: 88 Prozent der vom Bitkom befragten Firmen erwarten von der Politik, die Fachkräfteeinwanderung stärker zu fördern. Prozesse sollten dazu digital, schneller und weniger bürokratisch ablaufen.

iz

## NACHHALTIGKEIT

Nachhaltigkeit ist überall präsent. Auch in der ITK können Akteure effektiv zu einer „grüneren Welt“ beitragen.



BILD: INNA - STOCK.ADOBE.COM

# ZUKUNFT DER IT: THINK GREEN

**Den eigenen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck** zu reduzieren, spornt Unternehmen an. Nicht nur die großen Player, sondern auch kleine und mittelständische Firmen sind motiviert, zur positiven Ökobilanz beizutragen. So stellten zunehmend mehr Betriebe Nachhaltigkeitsverpflichtungen für das Unternehmen und die Partner auf. Müssen sie auch: Spätestens seit dem Green Deal, dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) und der ESG-Pflicht führt kein Weg mehr dran vorbei. Das LkSG gilt ab Januar 2023 für in Deutschland ansässige Unternehmen unter bestimmten Kriterien und ab einer bestimmten Unternehm-

>> Niemand soll mehr ein Handy wegwerfen müssen, weil ein defekter Akku nicht entnommen werden kann.“

Bundesumweltministerin Steffi Lemke zu den Ökodesign-Regeln der EU.

mensgröße. Zur ESG EU-Nachhaltigkeitsberichtsspflicht sind ab 2024 nun Unternehmen aller Wirtschaftssektoren verpflichtet. Auch die IT-Business rief die „IT-Business Nachhaltigkeits-Initiative 2022/23“ ins Leben und präsentiert als Medienpartner verschiedene umweltfreundliche Engagements.

Reparatur statt Neukauf oder eine Kreislaufwirtschaft sind gute Wege, um der positiven Bilanz näherzukommen. Die Großeltern haben es schließlich schon vorgemacht. Übertragen auf die moderne Welt heißt das: Recycling und Refurbishing. So brachte beispielsweise Acer die Vero-Reihe, sprich Geräte aus recyceltem Kunststoff

und mit recyclebaren Verpackungen, auf den Markt. Die PCs lassen sich zudem leicht zerlegen, was Reparaturen und Upgrades vereinfacht. Auch Dell Technologies setzt sich nach den Prinzipien der



Energie sparen, Ressourcen wiederverwerten und CO<sub>2</sub>-Emissionen reduzieren – diese Schritte für mehr Nachhaltigkeit lassen sich auch in der ITK umsetzen.

## Top 3-Nachhaltigkeitsvorteile von Cloud:

**39 %**

Verbesserung des CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks

**40 %**

Senkung der Kosten

**31 %**

verbesserte geschäftliche Resilienz

Die Cloud ist zentral für eine nachhaltige IT-Bereitstellung und bildet gleichzeitig die Plattform für datengetriebene Nachhaltigkeitsinitiativen.

**60 %** halten den Betrieb von Public-Cloud- und Colocation-Rechenzentren für nachhaltig, denn diese...

... verwenden energieeffiziente Technologie

... haben eine höhere Serverauslastung

... nutzen mehr erneuerbare Energiequellen

... verwenden fortschrittliche Kühlung

QUELLE: IDC STUDIE ZU „IT UND NACHHALTIGKEIT IN DEUTSCHLAND 2022“

Kreislaufwirtschaft dafür ein, Produkte und Materialien durch Reparatur, Rückgewinnung und Wiederverwendung länger im Umlauf zu halten. Die Heizung einen Grad herunterzudrehen, ist der einfachste Schritt, um Energie zu sparen. So können auch Systemhäuser Nachhaltigkeit im Daily Business aktiv integrieren. Bei Rechenzentren ist das Ganze schon anspruchsvoller. Diesen kommt durch die wachsende Digitalisierung eine bedeutsame Rolle zu. Der Energieverbrauch steigt nicht zuletzt durch die Kühlung der Server. Allerdings entsteht hier wiederum Abwärme, die sinnvoll genutzt werden kann.

Ein Beispiel ist Telehouse Deutschland. Der RZ-Betreiber beheizt – gemeinsam mit Energieversorger und Kommune – im Rahmen des Projekts Frankfurt Westville mit der Abwärme aus dem Datacenter Wohngebäude. Die Zusammenarbeit unterschiedlicher Gewerke und Branchen ist dafür der Schlüssel. „Gemeinsam“ lautet die Devise, den Weg zum Erfolg mit guten Resultaten zu beschreiben, wenn es um nachhaltige Lösungen geht – vor allem in einer globalisierten, vernetzten Welt. *bm*

**Mit dem europäischen Grünen Deal** legte die Politik das Ziel fest, bis 2050 die Netto-Emissionen von Treibhausgasen in der Europäischen Union auf null zu reduzieren. Das LkSG wurde im Juni 2021 vom Deutschen Bundestag beschlossen. Es legt verantwortungsvolles Management von Lieferketten fest, unter Berücksichtigung von Menschen- und Umweltrechten entlang der Lieferkette, wobei die Sorgfaltspflichten nach Einflussmöglichkeiten der Unternehmen abgestuft sind. Durch die ESG EU-Nachhaltigkeitsberichtspflicht für den Mittelstand verpflichten sich Unternehmen seit 2017, über die Nachhaltigkeit des Handelns zu berichten.

## SECURITY



BILD: TIERNEY - STOCKADOBEE.COM

Nie war Security ein zentraleres  
Anliegen für Unternehmen als 2022.

# SECURITY IM ZENTRUM DER AUFMERKSAMKEIT

**Der Ukraine-Krieg** bedeutet für die IT-Security-Landschaft in Deutschland und in Europa eine Zäsur. Man mag von der BSI-Entscheidung zu Kaspersky im März halten, was man möchte, Fakt ist: Sie hatte eine eklatante Verschiebung der Kräfte im Security-Channel in Deutschland zur Folge. „Made in Germany“ und

„Made in Europe“ haben an Gewicht gewonnen, das spüren Hersteller von Bochum bis Bratislava. Das spüren Dienstleister, deren Kunden explizit europäische Lösungen anfragen, das spürt die Distribution, die ihre Kapazitäten entsprechend verschiebt. Im Kielwasser des Krieges spielt sich aber noch eine weitere dramatische Veränderung ab: ein eklatanter Anstieg von Cyberangriffen. Laut Zahlen von IDC verzeichnen 43 Prozent der befragten Betriebe mehr Cyberattacken. Und 51 Prozent erwarten in Zukunft einen weiteren Anstieg. Der Druck auf CEOs wächst also, ihre Daten und Produktionsanlagen zu schützen. Auch das ist ein weiterer Motor, der dem Security-Channel starkes Wachstum beschert. Der limitierende Faktor ist in diesem Szenario der

Fachkräftemangel bei allen Beteiligten. Die Lösung: Automatisierung, Management-Plattformen, Cloud und Services. Ob Hersteller, Distributor oder Dienstleister: Ohne Managed Services, SOC-Leistungen und eine Zusammenarbeit der einzelnen Akteure wird es künftig nicht mehr gehen. Auch vor dem Hinter-

>> Wachstumschancen  
gibt es bei SOCaaS,  
Managed EDR, Managed  
IDS und Managed SIEM.“

Thomas Brosch, CTO bei Nicos AG



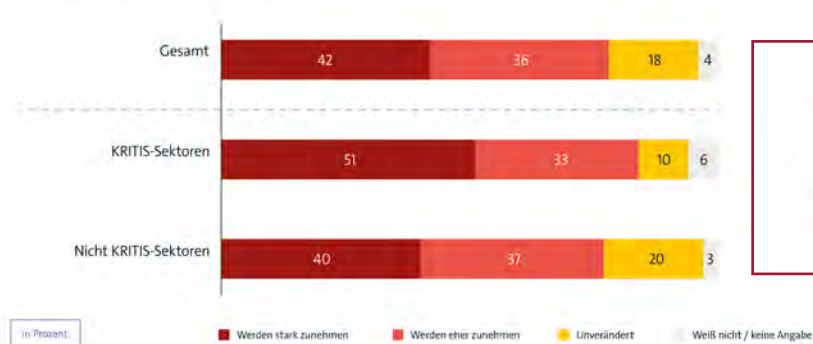
BILD: JAMES THEW - STOCK.ADOBE.COM



Der Horror eines jeden Unternehmens:  
ein Ransomware-Angriff.

### Wirtschaft rechnet mit verstärkten Cyberangriffen

Wie wird sich die Anzahl der Cyberattacken auf Ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten im Vergleich zu den letzten 12 Monaten voraussichtlich entwickeln?



Die Ergebnisse einer Bitkom-Studie, wie sich die Anzahl der Cyberattacken auf Unternehmen in den nächsten 12 Monaten entwickeln.

BILD: BITKOM

grund, dass in einer IDC-Studie zwei Drittel der Befragten angaben, ihre Security-Landschaft sei in den vergangenen zwölf Monaten komplexer geworden. Zudem glauben 71 Prozent der Befragten, dass diese in den nächsten zwölf Monaten noch komplexer wird. Um das zu verhindern, ist Outsourcing zu Dienstleistern ein Weg, den 2022 viele eingeschlagen haben. Entsprechend haben Hersteller mit einem Umbau ihres Portfolios in Richtung Managed Services reagiert, sofern das nicht schon vorher passiert war, und unterstützen den Channel durch MSSP-Programme.

Ein Thema, das bislang im klassischen IT-Security-Channel nur marginal Berücksichtigung fand, hat es dieses Jahr sehr weit nach oben in der Aufmerksamkeitsspirale geschafft: Cyberversicherungen. Denn diese haben Prämien drastisch angehoben und an IT-Security-Maßnahmen geknüpft. Hier entsteht eine ganz neue Gemengelage aus dem Zusammenspiel zwischen Unternehmen, Herstellern, Dienstleistern und Versicherungen.

Durch die Vielzahl an Ereignissen ging dieses Jahr ein Thema fast unter: die Absicherung von OT-Landschaften, die Brisanz erhält. Hersteller haben dafür bereits Lösungen im Portfolio, die IT-Dienstleister dazu befähigen sollen, in diesem Marktsegment tätig zu werden. Doch deren Interesse hält sich aufgrund der extrem guten Auftragslage und fehlender Fachkräfte noch in Grenzen.

BILD: DEAGREEZ - ADOBESTOCK.COM



Schön, wenn einer aufpasst. Managed Security gewinnt deutlich an Bedeutung.

s/

CLOUD



BILD: LEMONADE - STOCK.ADOBE.COM

Beim Song „Hotel California“ könnte es auch um Wechselbarrieren gehen.

# SINGEN DIE EAGLES VON DER CLOUD?

**Der Song „Hotel California“** von den Eagles aus dem Jahr 1976 handelt von einem gleichnamigen Hotel, in das ein müder Reisender zur Übernachtung eincheckt, und man könnte meinen, damit wird eine Problematik gesungen, die aktuell im Cloud-Markt zunehmend die Akteure umtreibt. Der Gast merkt bald, dass die anderen Hotelgäste eine eingeschworene Gemeinschaft bilden. Als er das Weite

suchen will und sich beim Rezeptionisten meldet, erfährt er: „You can check out any time you like, but you can never leave!“

>> You can check out any time you like... but you can never leave!“

Eagles im Song „Hotel California“

Man könnte meinen, die Eagles singen von der Cloud und dem hier auftretenden Lock-in-Effekt, der in den Wirtschaftswissenschaften Wechselbarrieren und -kosten umfasst.

Der Rückweg aus der Cloud oder der Wechsel zu einer anderen stellt sich zwar nicht ganz so schwierig dar, wie die Flucht aus einer

Sekte oder aus der Psychiatrie – je nach Interpretation des Songs – aber die Kernthese bleibt unangestastet: Flexibilität im Allgemeinen und der Pay-as-you-Go-Ansatz im Besonderen sind Aspekte der Cloud, die immer wieder seitens des Marketings hervorgehoben wurde, jedoch oft enttäuschen. In der Praxis setzte sich hingegen im Jahr 2022 zunehmend die Erkenntnis durch, dass es Wechselbarrieren beziehungsweise Vendor-Lock-in-Effekte auch in der Cloud gibt. Denn die relativ hohen Lizenzkosten beziehungsweise Anfangsinvestitionen für Software und deren Einführung aus vergangenen Tagen waren nur ein Aspekt von vielen, die Kunden an Hersteller binden. Man kann sich nicht nur mit hohen

BILD: JAMES THEW - STOCK.ADOBE.COM



Die Vorteile der Cloud spielen sich nur dann aus, wenn sie auch in der Praxis und nicht nur in der Theorie flexibel ist.



Wie lässt sich verhindern, dass die Cloud zu einem Gefängnis wird?

BILD: NEOLEO - STOCK.ADOBE.COM

Lizenzkosten abhängig machen, sondern es können auch flexible „fancy Tools“ zur Abhängigkeit führen. Wer beispielsweise sein IT-System eng an AWS, Azure oder die Google Cloud knüpft, den binden zwar keine monetären Gründe wie Anfangsinvestitionen oder rechtliche Vorgaben wie lange Vertragslaufzeiten, aber in der Praxis hat man sich womöglich technisch noch enger gebunden. Dabei gilt: Je größer das Ausmaß einer strategischen Partnerschaft auf Konzernebene ist (beispielsweise Volkswagen Industrial Cloud auf AWS), desto fester bleibt der Lock-in auch im „flexiblen“ Cloud-Zeitalter.

Im Paper „Cloud Infrastructure Services: An analysis of potentially anti-competitive practices“ vom Wirtschaftsverband CISPE wird ausgeführt, dass die Verhaltensweisen, die zu Abhängigkeiten im On-Premises-Bereich geführt haben, nun auch im Cloud-Segment wirken.

Die Minimierung von Wechselbarrieren in der Cloud wurde in diesem Jahr ein Thema, das auf verschiedenen Ebenen behandelt wird. Viele Anbieter gelobten Besserung und auch in den Cloud-Strategien fand diese Problematik zunehmend Eingang. Zudem sind Unternehmen in vielen Branchen inzwischen häufig durch entsprechende regulatorische Anforderungen dazu angehalten, Vorkehrungen zu treffen, um Workloads jederzeit auf einen anderen Provider umziehen zu können. Der Umzug oder auch Parallelbetrieb kritischer Workloads wird hierbei durch Plattformen wie Red Hat OpenShift erleichtert. Vor dem Hintergrund besagter Hotel-California-Problematik könnte es generell von Vorteil in Hinblick auf die Flexibilität sein, auch bei Managed Cloud Services auf Open-Source-Dienste zu setzen, da sich hier die Pay-per-Use-Thematik (auch: Metered Services) teilweise besser ausspielen kann.

Im Segment der Managed Cloud Services können Open-Source-Datentechnologien wie PostgreSQL, Apache Kafka und OpenSearch in gängigen Clouds betrieben werden. Die Dateninfrastruktur kann so einfach, flexibel und anbieterseitig auswechselbar gehalten werden.

sr

CLIENT-TRENDS



BILD: MICROSOFT

Für Computer-Hersteller sind die fetten Jahre vorbei, doch bleibt die Nachfrage nach leichten Business-Geräten ungebrochen.

# DAS ENDE DER GEMÜTLICHKEIT

**Für Computer-Hersteller sind die fetten Jahre vorbei** und das Jahr 2022 wird wegen der rekordverdächtig niedrigen Absatzzahlen in die Annalen eingehen. Nach dem pandemiebedingten Digitalisierungsschub, der den PC-Herstellern hohe Umsätze gebracht hat, ist der weltweite Absatz von PCs,

>> Das Voranschreiten der Digitalisierung ist nicht mehr aufzuhalten. Darauf sind wir gut vorbereitet, müssen aber immer wieder flexibel auf die Anforderungen des Marktes und der Partner reagieren.“

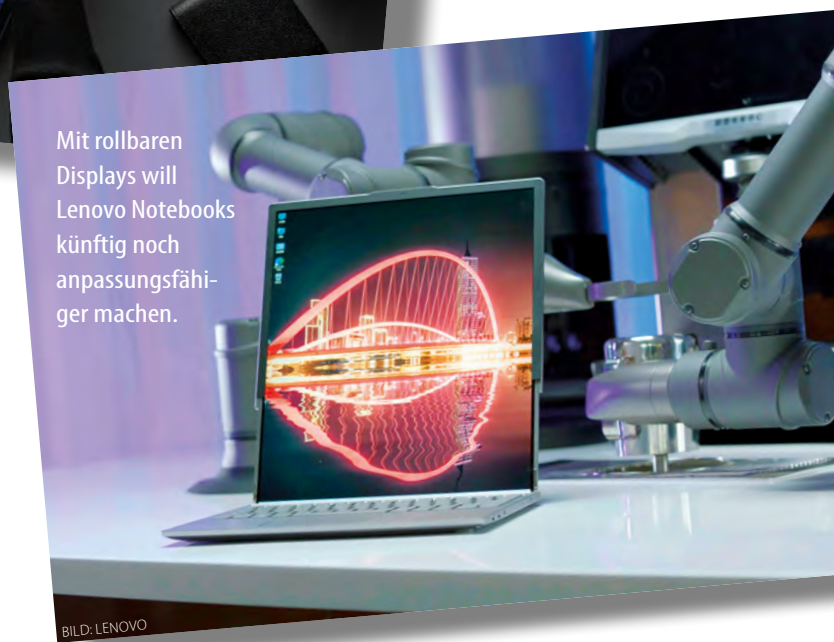
Markus Hollerbaum,  
Geschäftsführer Siewert & Kau

Notebooks und Tablets im Sinkflug und die Nachfrage nach Computern auf ein Rekordtief gesunken. So verzeichneten die Marktforscher von Canalys im dritten Quartal 2022 beim weltweiten PC-Markt (einschließlich Tablets) den fünften Rückgang in Folge. Demnach sank die Zahl der ausgelieferten Geräte um 14 Prozent gegenüber dem dritten Quartal 2021. Bei Gartner gehen die Analysten im gleichen Zeitraum sogar von einem Rückgang von 19,5 Prozent aus. Dabei liegen die Einbußen in der EMEA-Region sogar bei 26,4 Prozent. Begründet wird das damit, dass viele PC-Anbieter in den ersten beiden Quartalen dieses Jahres ihre Niederlassungen in Russland geschlossen haben. Als Folge dieses Abschwungs haben Unternehmen wie Intel und HP geplant, tausende Mitarbeiter zu entlassen. Doch gibt es auch Profiteure in dieser Krise. So hat Apple gerade mal wieder einen Rekordumsatz eingefahren. Das Unternehmen verzeichnete im September-Quartal einen Umsatz von 90,1 Milliarden US-



Für die hybride Arbeitswelt gibt es das Zenbook 17 Fold OLED, dessen Bildschirm faltbar ist.

Dollar, was einer Steigerung von 8 Prozent im Jahresvergleich bedeutet. Besonders gut gelaufen ist laut Apple-Chef Tim Cook das Mac-Geschäft. Der Umsatz mit Mac-Rechner stieg im dritten Quartal 2022 auf 11,5 Milliarden US-Dollar. Während Hersteller wie Lenovo, HP, Dell, Asus oder Acer weniger Geräte verkauften, gibt es für das kommende Jahr durchaus einen Lichtstreifen am Horizont. Die Digitalisierung wird weiter voranschreiten und ältere Geräte müssen ausgetauscht werden, was nicht zuletzt am allfälligen Umstieg auf Windows 11 liegt. Und der Trend zu Computern für den Geschäftsbereich, der schon 2022 erkennbar war, wird im nächsten Jahr fortgeführt. Gefragt sind also leistungsfähige Rechner für den Schreibtisch oder für unterwegs, die den Anforderungen der veränderten Arbeitswelt von heute entsprechen. So sind beispielsweise Kameras mit Full-HD-Auflösung für Videokonferenzen heute unerlässlich. Bei Herstellern wie Dell, Lenovo oder HP verfügen diese Frontkameras zudem meist über einen zusätzlichen Sensor, der mit entsprechender Software erkennt, ob der Nutzer vor dem Rechner sitzt und ob andere Personen auf den Bildschirm starren. So kann das System gesperrt oder der Bildschirm gedimmt werden, wenn sich der Nutzer entfernt oder unerwünschte Blicke erkannt werden. Und um möglichst flexibel an unterschiedlichen Standorten arbeiten zu können, gibt es mit den Foldables von Asus und Lenovo Rechner, deren Bildschirm sich in der Größe an die jeweilige Aufgabe oder Arbeitssituation anpassen lässt. Und während das Asus Zenbook 17 Fold OLED und das Lenovo Thinkpad X1 Fold noch mit einem Fold-Display auskommen, arbeitet zum Beispiel Lenovo mit Hochdruck an Computern mit rollbarem Display. Damit soll die Produktivität beim hybriden Arbeiten weiter steigen.



Mit rollbaren Displays will Lenovo Notebooks künftig noch anpassungsfähiger machen.

ml

# Die Gewinner der Distri Awards 2023

**IT-BUSINESS**  
DISTRI AWARD 2023



BILDER: HANNES WÄGERSTADT

**Die Herausforderungen**, vor denen Unternehmen stehen, sind enorm. Doch wenn eines helfen kann, dann die Digitalisierung. Und dafür ist der ITK-Channel ein begehrter Partner. Denn die großen Themen unserer Zeit wie Nachhaltigkeit, Energiewirtschaft und Fachkräftemangel lassen sich mit den Lösungen der Hersteller, gepaart mit kompetenter

Unterstützung von Dienstleistern und Distributoren lösen. Auf dem Branchen-Event des Jahres, der Night of IT-BUSINESS, wurden nun die begehrten Distri Awards 2023 vergeben. Zur Galanacht waren 250 VIPs gekommen. Durch das unterhaltsame, spannende und abwechslungsreiche Abendprogramm führte Moderatorin Besa

Agaj. Den Höhepunkt bildete dann die Preisverleihung in 14 Distributions-Kategorien. Und natürlich nutzten die Gäste den Abend für viele Gespräche, intensives Networking und einen regen Austausch über die Themen und Herausforderungen, die in den kommenden Monaten auf sie zukommen.   
Sylvia Lösel



Die Gewinner in der Kategorie „Cloud & Virtualisierung“: Mathias von Bescherer, Arrow ECS (Gold), Volker Kaps, WORTMANN (Gold), und Alexander Maier, Ingram Micro (Platin)



Auf dem Treppchen bei „Networking“ stehen: Markus Adä, Exclusive Networks (Gold), Helge Scherff, Nuvias (Platin), und Daniela Oestmann, Westcon Comstor (Gold)



Die Gewinner in der Kategorie „Managed Services“: Mike Rakowski, ALSO (Gold), Oliver Roth und William Geens (in Weiß), Prianto (Gold), und Hermann Ramacher, ADN (Platin)



Die Gewinner der Kategorie „Server & Storage“: Oliver Kaiser, TD SYNEX (Platin), Reinhold Egenter und Carolin Leßmeister, Bytec (Gold), Tim Henneveld und Jörg Eilenstein, TIM (Gold)



Die Sieger in der Kategorie „IT-Security“: Daniela Oestmann, Westcon (Gold), Philip Weber, Ebertlang (Gold), Helge Scherff, Nuvias (Gold), und Anja Marohn, Infinigate (Platin)



Die Gewinner der Kategorie „AV & Digital Signage“: Florian Kinscher, ITZ (Gold), Judith Öchsner, dexxIT (Gold), Björn Siewert und Markus Hollerbaum, Siewert & Kau (Platin)



Die Sieger in der Kategorie „VAD“: Tim Henneveld und Jörg Eilenstein, TIM (Platin), Udo Schillings, Infinigate (Gold), und Hermann Ramacher, ADN (Gold)



Die Sieger in der Kategorie „Workplace & Mobility“: Ecevit Güneser, TAROX (Gold), Sven Buchheim, bluechip (Gold), Volker Kaps, WORTMANN (Platin), und Volker Rühlicke, Aquado (Gold)

BILDER: HANNES WAGERSTÄDT





Die Gewinner in der Kategorie „Broadline VAD“: Oliver Kaiser, TD SYNEX (Platin), Mike Rakowski, ALSO (Gold), und Alexander Maier, Ingram Micro (Gold)



Die Gewinner bei „Komponenten“: Stefan Ebnoether, Littlebit (Gold), Murat Arpacı, BAB (Gold), Daniela Bemelmans-Leventic und Stephan Waldvogel, KOSATEC (Gold), Björn Siewert und Oliver Kau, Siewert & Kau (Platin)



Die Gewinner in der Kategorie „Peripherie“: Andreas Printz, api (Platin), Christian Haack, pilot (Gold), und Volker Mitlacher, SYSTEAM (Gold)



Bei „UC & Telekommunikation“ haben gewonnen: Andreas Demarcsek, ENO telecom (Gold), Dominik Walter, Herweck (Gold), Steffen Ebner, KOMSA (Platin), und Bianca Hake-Varenkamp, MICHAELTELECOM (Gold)



Die Gewinner in der Kategorie „Heimvernetzung & Smart Home“: Murat Arpaci, BAB (Gold), Tjorben Teunissen, Allnet (Gold), und Dominik Walter, Herweck (Platin)



Die Sieger in der Kategorie „Refurbishing & Remarketing“: Christian Bedel und Birgit Wiggert, MRM Distribution (Platin Software), Ralf Schweitzer und Alexander Witalinski, GSD Remarketing (Platin Hardware), Hannah Lamotte für bb-net (Gold) und Mike Reif, AfB (Gold)

BILDER: HANNES MAGERSTADT

HERSTELLER

2022  
2023



**Steven Kugler**  
VP Sales DACH, AvePoint

Bei einer seiner täglichen Fahrten nach New York City, sah Kai Gong, Gründer von AvePoint, den Times Square durch einen neuen Blickwinkel. Ihm wurde bewusst, dass an diesem Ort die Avenues zusammenlaufen und Menschen, Ideen und Energie zusammenführen. So entstand „AvePoint“ aus dem Traum, dass sein Unternehmen auch dieser Ort sein könnte, an dem alle Wege zusammenlaufen, um eine starke und sichere Zusammenarbeit zu ermöglichen.



**AvePoint ermöglicht die sichere digitale Zusammenarbeit.** Als einer der führenden Azure Co-Sell Softwarehersteller bietet AvePoint Ihnen als Partner ein breites Portfolio, mit dem Sie Ihre Kunden bei der Migration, Verwaltung und dem Schutz ihrer Microsoft-365-Umgebungen unterstützen können. AvePoint arbeitet zweistufig über Distributoren und Business-Partner. Sie finden die Lösungen auf den Cloud Marketplaces folgender Distributoren: ALSO, Arrow, Ingram Micro sowie Tech Data in der Schweiz.

**AvePoint blickt in der Region DACH** auf eine fast 10-jährige Geschichte im Channel zurück. Mit der Einführung des globalen Partnerprogramms 2021 baut AvePoint sein Channel-Geschäft erheblich aus und stärkt langfristig einen der wichtigsten Wachstumsbereiche des Unternehmens. Neben den Partnerstufen, welche 2021 neu etabliert wurden, ergänzen seit diesem Jahr auch Schulungs- und Zertifizierungsmöglichkeiten sowie der Partner Technical Advisory Council das Programm. „Wir entwickeln unser Partnerprogramm für und mit unseren Partnern, um es weiter

auf ihre Bedürfnisse auszurichten. Es ist für uns von essenzieller Bedeutung, unsere Partner bestmöglich zu unterstützen, um so auch künftig die Marktanforderungen zu bedienen“, Steven Kugler, VP Sales DACH.

### **AvePoint Partner Appreciation Day 2022**

„Nach zwei Jahren Eventpause war es uns umso wichtiger, unseren Partner Danke für die großartige Zusammenarbeit zu sagen. Am ‚AvePoint Partner Appreciation Day‘ haben wir die Gelegenheit genutzt, uns an das zurückzuerinnern, was wir in unserer Partner-Community erreicht haben, und auf das zu blicken, was gemeinsam noch vor uns liegt. Doch neben dem Fachlichen stand vor allem eines im Fokus: Den AvePoint-Partnern Wertschätzung für die bisherigen gemeinsamen Erfolge entgegenzubringen“, Steven Kugler.

Fünf Partner haben dabei Auszeichnungen in den folgenden Kategorien erhalten:

- Revenue Star
- Rising Star
- Transformation Star
- Discovery Star
- Advertising Star



Das Channel Team von AvePoint

**AvePoint baut sein Channel-Wachstum strategisch aus** und räumt dem Channel im gesamten Unternehmen Priorität ein. 5 gute Gründe, warum auch Sie sich für eine Zusammenarbeit mit AvePoint entscheiden sollten:

**1. Riesiges Geschäftspotenzial**  
M365 wird eingeführt, die Zusammenarbeit und Produktivität steigt – zunächst. Doch mit der Zeit geht der Überblick verloren, Chaos und Wildwuchs machen sich breit und das Sicherheitsrisiko steigt. Durch eine Partnerschaft mit AvePoint erschließt sich für Sie ein beachtliches Geschäftspotenzial bereits in Ihrer eigenen Kundenbasis.

**2. Starke Produkte und Tools für den Channel**  
Der Channel steht bei AvePoint im Fokus des Vertriebsmodells. Deshalb sind die SaaS-Lösungen für Sie als Dienstleister eine ideale Grundlage, um eigene kundenindividuelle Dienstleistungsangebote zu entwickeln, die wiederkehrende Serviceumsätze ermöglichen.

**3. Starke Partner-Community**  
Vier Distributoren im DACH-Raum und eine Partner-Communi-

nity, bei der Know-how und Teamgeist im Vordergrund stehen, darauf legt das AvePoint Channel-Team großen Wert.

**4. Investitionssicherheit**  
Die enge Zusammenarbeit mit Microsoft über zwei Jahrzehnte ist die Grundlage für den Erfolg und die Weiterentwicklung der AvePoint-Lösungen. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass sich die Investition in eine AvePoint-Partnerschaft auch langfristig auszahlt.

**5. Finanzstärke und mittelständische DNA in einem Unternehmen vereint**  
Bestehende AvePoint-Partner loben die Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Denn sie haben es mit einem Hersteller zu tun, der in DACH wie ein mittelständisches Unternehmen agiert. Hinter dem steht allerdings ein finanzstarkes, schnell wachsendes US-amerikanisches Unternehmen mit mehr als 2000 Mitarbeitern, das an der Technologiebörse NASDAQ notiert ist. Das bedeutet Zukunftssicherheit für Sie als Partner und Ihre Endkunden.

## UNSERE PARTNER



Impressionen vom AvePoint Partner Appreciation Day 2022

## KONTAKT

AvePoint Deutschland GmbH  
Nymphenburger Str. 3  
D-80335 München

Telefon 0049 89 21 90 98 900  
E-Mail [Sales\\_de@avepoint.com](mailto:Sales_de@avepoint.com)  
Web [www.avepoint.de](http://www.avepoint.de)



**Sven Buchheim**  
Vorstand



**Matthias Geburzi**  
Produktmanager  
Software



**Bogdan Kruszewski**  
Leiter Produktmanagement  
Server / Storage / Cloud



**Thomas Stolze**  
Produktmanager  
Clients / Mobile



CREATING COMPUTERS.



Highend Server für anspruchsvolle Anwendungen – bluechip  
SERVERline 70000+ mit skalierbaren Intel® Xeon® Prozessoren



**Seit über 30 Jahren erfolgreich am Markt**, ist die bluechip Computer AG eines der führenden deutschen IT-Unternehmen. Als Partner des Fachhandels, der Systemhäuser und anderer Wiederverkäufer agieren wir als Hersteller, Distributor und Dienstleister.

Unter der Eigenmarke „bluechip“ entwickeln, fertigen und vertreiben wir auf individuelle Kundenanforderungen zugeschnittene Server, Workstations, Desktop-PCs und Notebooks sowie spezielle Lösungen für den Medizin-, Industrie- und Bildungssektor.

Ergänzend dazu bieten wir mit Workplace-as-a-Service ein flexibles Arbeitsplatzmodell auf Mietbasis sowie eigene Cloud Services mit Datenstandort in Deutschland an.

Als IT-Distributor haben wir ein breites Sortiment an Peripheriegeräten, Netzwerkzubehör, PC-Komponenten und Software im Angebot.

Hardwareorientierte Entwicklungs-, Logistik- und Servicedienstleistungen wie Warehousing, OEM-Geräteentwicklung oder Produktveredelung komplettieren unser Portfolio.

**Welchen Herausforderungen sehen sich Unternehmen im neuen Jahr ausgesetzt?**

Wir erleben gerade in den letzten Wochen, was das Jahr 2022 mit seinen Ereignissen in Gang gesetzt hat. Das aktuelle Weltgeschehen und die damit einhergehenden Preissteigerungen am Energiemarkt befeuern die Inflation und setzen so eine Lohn- und Preisspirale in Gang, deren wir dringend entgegenwirken müssen. Da sich insbesondere die Unternehmen den steigenden Energie-, Lohn- und Sozialkosten nur schwerlich entziehen können.

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

Einzig beständig ist der Wandel. Die letzten beiden Jahre haben viele Unternehmen – auch uns – vor neue Herausforderungen gestellt. Themen wie virtuelle Arbeitsplätze und flexible Arbeitszeitgestaltung sind ein wichtiger Teil des modernen Arbeitslebens geworden. Um dieser Entwicklung gerecht zu werden, war ein Vertrauensvorschuss gegenüber unseren Mitarbeitern erforderlich, welcher durch positive Ergebnisse bestätigt wurde.

## UNSER ZIEL IST, ...

... gemeinsam mit unseren Partnern zukunftsweisende Lösungen voranzutreiben.

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

Spezialisierte Arbeitskräfte zu finden wird von Jahr zu Jahr schwieriger. Aber nicht allein in der IT, sondern nahezu in jeder Branche. Auch für uns ist es nicht leicht, überregional Fachkräfte für unseren Standort in Mitteldeutschland zu gewinnen. Das Angebot des mobilen und flexiblen Arbeitens spielt hierbei für unser Unternehmen eine entscheidende Rolle. Junge Menschen für eine Ausbildung in der IT-Branche zu begeistern, gewinnt zunehmend an Bedeutung. Durch die Kooperation mit regionalen Schulen geben wir Schülern die Möglichkeit, früh-

zeitig einen Einblick in die verschiedenen Berufsfelder zu bekommen.

Wir setzen verstärkt auf die Ausbildung eigener IT-Fachkräfte mit Perspektive. Unsere Unternehmenskultur wird von einem familiären Miteinander sowie einem freundschaftlichen Umgang geprägt, und das trotz unserer mittlerweile über 300 Mitarbeiter. Wir bieten zudem verschiedene Mitarbeiter-Benefits, vielfältige Lern- und Weiterbildungsangebote sowie ergonomische Büro- und Home-Office-Ausstattung u.v.m. an, um die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter durch eine gelebte Wertschätzungskultur hochzuhalten.

## UNSERE PARTNER



**Western Digital.**



## KONTAKT

bluechip Computer AG

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

Telefon 03448 755-0

E-Mail [info@bluechip.de](mailto:info@bluechip.de)

Web [www.bluechip.de](http://www.bluechip.de)  
<https://bluechip.cloud>



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

**Andreas Hansen**  
COO, Boston Server &  
Storage Solutions DACH



**Im April 2010 wurde Boston** (Sitz bei München) innerhalb der bereits 30-jährigen Boston-Gruppe gegründet. Nur neun Jahre später (2019) folgte der Zusammenschluss mit der französischen 2CRSi-Gruppe, einem Server-Hersteller mit Zentrale in Straßburg, der an der Pariser Börse Euronext Growth® 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-DACH-Organisation in den letzten Jahren stark gewachsen.

**Am Nabel der Zeit** agiert Boston nicht nur durch seine kontinuierlich steigende Partnerschaft zu **Microsoft** im Bereich Windows Server oder dem Elite-Partnerstatus bei **NVIDIA** in Bereichen wie Compute DGX, Enterprise KI/ML und DLi Trainings. Auch Energieeffizienz und IT-Nachhaltigkeit von **maßgefertigten IT-Lösungen** von Boston ziehen sich inzwischen konsequent und zielgenau durch das gesamte Produktportfolio.

**Boston baute in 2022 seine Technologiepartnerschaften** in den Bereichen Energieeffizienz und Cooling, High Performance Computing sowie Sicherheit- und Netzwerktechnologien weiter aus. Darunter eine **Flüssigkeitskühlung** mit einer wasserlosen Zweiphasenkühlung direkt auf dem Chip. Eine **ECHTE Revolution** innerhalb der **Kühlungssysteme** im IT-Bereich. Ein Testsystem für „Direct Liquid Cooling“ ist auf Anfrage bei Boston erhältlich. Der Zuwachs im **Bereich Energieeffizienz** heißt **Ampere®** Computing, dessen Produkte speziell für hohe Leistungsanforderung und Speicherbedarf bei niedrigen TCO entwickelt wurden. Ideal für virtuelle Umgebungen und Container. Auch **Juniper Networks**, einer der führenden Anbieter von Netzwerk-

und Sicherheitslösungen im Zeitalter von Cloud, KI und 5G, ist seit 2022 über Boston erhältlich.



Boston's „sustainable high-density cooling solution“ – wasserlose Zweiphasenkühlung direkt auf dem Chip

**Kunden von Boston profitieren** inzwischen von der intensiven Zusammenarbeit der global aufgestellten Gruppe, von dessen Innovationskraft, Leistungsstärke sowie durch den Technologievorsprung bei Kühlungslösungen (Luft-, Direkt-Flüssigkeits- und Immersion-Kühlung). Auch die neuen High Density Server innerhalb der **2CRSi OctoPus Serie im 21“ OCP (Open Compute Project) Format** besitzen ein europäisches Design und sind eine Eigenentwicklung der Gruppe.





## UNSER ZIEL IST, ...

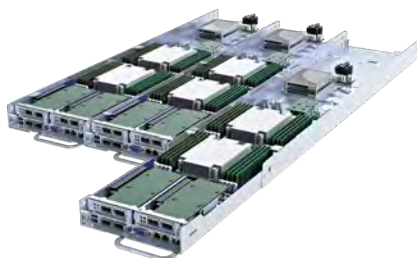
... nachhaltige, innovative und kundenindividuelle IT-Lösungen mit höchster Qualität zu entwickeln und das mit langfristigen und vertrauensvollen Partnerschaften.



Boston, 2CRSi OctoPus 2EE: 2 HE, 21" Dual Node Server, AMD EPYCTM Prozessor, Direkt-Flüssigkeits-Kühlung, 8x DIMM Slots pro CPU

Die je nach Anwendungsgebiet vielseitig einsetzbaren, energieeffizienten Systeme bieten zudem den Vorteil eines wartungsarmen Designs, da kaum drehende Bauteile verwendet werden. Service- und Wartungszeiten werden damit deutlich reduziert.

Dies unterstreicht Bostons Intention **langfristiger und partnerschaftlicher Beziehungen** in und außerhalb der Unternehmensgruppe, um Kunden stets auf individuelle Anforderungen abgestimmte und nachhaltige IT-Lösungen von höchster Qualität, Zuverlässigkeit und auf Grundlage der neuesten Technologien zu bieten.



Boston, 2CRSi OctoPus 3EE: 1 HE, 21" 3-Server Nodes, Dual AMD EPYC™, 48 Dimm Slots, Immersion Cooling ready

### Sustainable IT protects NATURE:

Der Nachhaltigkeitsgedanke von Boston beschränkt sich jedoch nicht nur auf ein energieeffizientes Produktportfolio. Zusätzlich engagiert sich Boston für den Erhalt und die Wiederherstellung der heimischen Ökosysteme, die unsere natürliche Lebensgrundlage sind. Dieses Engagement wird insbesondere durch die Zusammenarbeit mit **Bergwaldprojekt e.V.** in Deutschland und der Schweiz gestaltet.



### KONTAKT

#### DEUTSCHLAND

BOSTON Server & Storage Solutions GmbH

Telefon +49 (0) 89 9090199-3

E-Mail [info@boston-it.de](mailto:info@boston-it.de)

Web [www.boston-it.de](http://www.boston-it.de)

#### SCHWEIZ

BOSTON Server & Storage Solutions GmbH

Telefon +41 71 5542275

E-Mail [info@boston-it.ch](mailto:info@boston-it.ch)

Web [www.boston-it.ch](http://www.boston-it.ch)



**Jörg Liebel**  
Verkaufsleiter  
Channel Süd / Österreich



**Sascha Bick**  
Vertriebsleiter  
Fachhandel Retail  
& Distribution



**Christian Weber**  
Verkaufsleiter  
Channel Nord / Vertical



**Brother ist ein führender Anbieter** von Druckern, Multifunktions- und Faxgeräten basierend auf Laser- und Tintentechnologie sowie Scannern, professionellen Labeling-Systemen und dazugehörigen Softwarelösungen. Neben eigenen Business Solutions, Druckmanagement-Software und einem breiten Angebot an Managed Print Services betreibt Brother strategische Lösungspartnerschaften mit einer Reihe von Spezialisten, die sich an individuelle Anforderungen in transformierenden Arbeitsumfeldern anpassen und somit Brother zu einem perfekten Partner in hybriden Arbeitsumgebungen macht.

**Was war 2022 für Sie besonders wichtig?** Dass wir uns trotz anhaltender Herausforderungen und Schwierigkeiten in den Lieferketten auf die Loyalität und Unterstützung unserer Fachhändler verlassen konnten.

**Was wird 2023 für Sie besonders wichtig?** Wir sind davon überzeugt, dass Nachhaltigkeit und Digitalisierung die bestimmenden Themen bleiben werden. Dafür werden wir unser Geschäftsmodell gemeinsam mit den Partnern weiterentwickeln. Die fortschreitende Digitalisierung bietet uns und unseren Partnern zahlreiche Chancen. Das wird einhergehen mit einem Ausbau unseres Portfolios, das wir konsequent vorantreiben werden. Genauso konsequent werden wir unsere langjährigen und verlässlichen Geschäftsbeziehungen mit dem Handel als strategischem Partner fortsetzen.

**Warum sollen Partner mit Ihnen zusammenarbeiten?** Überzeugende Produktqualität, exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis, Marketing und Vertrieb auf lokaler Ebene, aber vor allem die Nähe zu unseren Handelspartnern und der regelmäßige Dialog mit unseren Endkunden sind Grundpfeiler für eine erfolgreiche und beständige Zusammenarbeit mit Brother.

**Brother MPS Fokus – Nachhaltigkeit**

Bei Brother betrachten wir unsere Produkte über den gesamten Lebenszyklus. Aus diesem Grund sind alle unsere Geräte, Tintenpatronen und Tonerkartuschen sowie Services so konstruiert, dass sie die Umwelt so wenig wie möglich belasten. Auf diese Weise bringen unsere Business-Modelle die Anwender in eine hervorragende Position, auch beim Thema CO<sub>2</sub>-Bilanz. Mit unseren MPS-Lösungen helfen Sie dem Kunden seinen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck zu reduzieren und die Umweltbelastung zu minimieren. Dies ist bspw. möglich durch

- Überwachen und Optimieren des Papierverbrauchs
- eine bedarfsgerechte Verbrauchsmaterialbelieferung
- ein Kreislaufsystem der Verbrauchsmaterialien, die fachgerecht recycelt und aufbereitet wieder in den Verkehr gebracht werden
- Reduzieren des Stromverbrauchs mithilfe unserer Original Brother Tintenpatronen und -kartuschen

**20% Recycling, 80% Wiederverwendung, 100% Performance**

Da der von uns verwendete Kunststoff keine POPs (persistente organische Schadstoffe) enthält, ist er 100% wiederverwendbar.

VALUE ADD DISTRIBUTION



WEITERE BEZUGSQUELLEN



## UNSER ZIEL IST: ...

... Kundenzufriedenheit zu jeder Zeit, gemäß unserem Versprechen „at your side“.

### Matthias Schach

Director Sales, Marketing and Corporation Communications



nische Schadstoffe) enthält, können wir ihn wieder und wieder verwenden. So wird der Umwelteinfluss durch unser Toner-Aufbereitungsprogramm stark verringert und der Lebenszyklus verlängert. Auf diese Weise können wir 100% wiederaufbereiten oder recyceln.

### Unsere bisherige Recycling-Geschichte

- Recycelte Kartuschen: Im Durchschnitt erhalten wir 2,6 Millionen Tonerkartuschen pro Jahr zurück, die wiederverwendet oder recycelt werden.
- 100% CO<sub>2</sub>-neutral: Unser Recyclingprozess ist offiziell zu 100% CO<sub>2</sub>-neutral, von Anfang bis Ende.
- 0% Abfall: Unsere Recyclinganlagen sind seit 2013 jedes Jahr mit Null Abfall auf der Deponie zertifiziert worden.

Dabei spart jede recycelte Tonerkartusche durchschnittlich 2,05 kg CO<sub>2</sub>. Auf diese Weise wurde im letzten Jahr global eine CO<sub>2</sub>-Reduktion von 5.302 Tonnen erreicht. Seit Beginn unserer Partnerschaft haben Sie uns dabei geholfen über 27 Mio. Bäume zu retten, 37 Mio. Tonnen Kohlenstoff einzusparen und 7 Gemeinden zu unterstützen.

### Niedrigere CO<sub>2</sub>-Emissionen im Transport

Zusätzlich zu unseren innovativen Recyclingprogrammen arbeiten wir stets daran, nicht nur unsere Produkte im Hinblick auf Umweltschutz zu optimieren, sondern auch die dazugehörigen Verpa-

ckungen. Wir möchten so wenig Material wie möglich verwenden und dennoch einen perfekten Schutz beim Transport gewährleisten. Dank unserer Innovationen im Verpackungsdesign können wir den Warenversand inzwischen deutlich umweltschonender betreiben.

### Wohltätigkeitsorganisation Cool Earth

Darüber hinaus ist Brother bereits seit 2009 Partner der Cool Earth Wohltätigkeitsorganisation, um gemeinsam die Zerstörung des Regenwaldes von Peru bis nach Papua-Neuguinea zu stoppen. Für jede vom Kunden zurückgesendete Tintenpatrone oder Tonerkartusche unterstützen wir Klimaschutzmaßnahmen in einigen der am stärksten bedrohten Lebensräume.

Bisher wurden durch diesen Ansatz gemeinsam mit unseren Kunden über 27 Mio. Bäume geschützt, die 37 Mio. Tonnen CO<sub>2</sub> gebunden haben, die direkt unserem Programm zugeordnet werden können.



AUTORISIERTE  
DISTRIBUTOREN



**Siewert & Kau**  
Distribution—live



**WORTMANN AG**  
IT. MADE IN GERMANY.

### KONTAKT

Brother International GmbH  
Konrad-Adenauer-Allee 1-11  
D-61118 Bad Vilbel

Telefon 06101 805-0

E-Mail [brother@brother.de](mailto:brother@brother.de)

Web [www.brother.de](http://www.brother.de)



**Christian Pirch**  
Managing Director

# CyberPower



Intelligente PDU-Systeme



Smart APP Professional USV

## Wie haben Sie dieses Jahr Ihr Team motiviert?

Wir haben ein klares Ziel kommuniziert auf das sich jeder einigen kann. Das bedeutet nicht nur Umsatzvorgaben festzulegen, sondern Motivationstendenzen einzusetzen, die zu hoher Eigenmotivation und zu einer erhöhten Einsatzfreude führen. Stichwort gemeinsame Erfolge.

## Für welches Problem sind Sie die beste Lösung?

Im Sinne der Unternehmensphilosophie „Vorausdenker sein“ sind wir nicht eine Lösung eines Problems, sondern bieten Produkte und Dienstleistungen, um zu verhindern, dass unerwünschte Stromversorgungsprobleme die Produktivität bei der Arbeit oder zu Hause beeinträchtigen oder Schäden zufügen.

So bieten unsere unterbrechungsfreien Stromversorgungen (USV) einen Überspannungsschutz vor elektrischen Hochspannungsspitzen, die Schäden an den Komponenten Ihrer elektrischen Systeme verursachen können. Durch die eingebaute Batterie, mit der Sie im Falle eines Stromausfalls wichtige Daten speichern können und

eine sichere Abschaltung durchführen, können Probleme unterbunden werden.

Wir sind quasi der Versicherer nicht der Problemlöser.

**Als echter Hersteller von Stromversorgungslösungen**, der im Jahr 1997 gegründet wurde, haben wir durch technische Exzellenz und höchsten Qualitätsstandard neue Akzente im Bereich Stromschutz gesetzt. Wir gelten seit jeher als einer der Wegbereiter und Innovatoren in diesem Bereich. Die Produkte, die in eigenen, hochmodernen Produktionsstätten angefertigt werden, tragen zu mehr Sicherheit für den Schutz von Endgeräten bei – darunter Lösungen für unterbrechungsfreie Stromversorgung (USV) und Stromverteilungseinheiten (PDUs).

## Was war 2022 für Sie besonders wichtig?

Die Welt, Wünsche und Bedürfnisse haben sich verändert. Zu verstehen, was unser Geschäft in Zukunft beeinflussen oder prägen könnte, neue Chancen zu erkennen und sich kontinuierlich an veränderte Situationen und Wettbewerbsmärkte anzupassen. Durch die GreenPower-Techno-

## UNSER ZIEL IST:

„Einfach neugierig bleiben und sich nicht zufriedengeben“.

Durch höchste Leistungsfähigkeit und Innovationen für energiesparsame Produkte haben wir uns in den letzten 25 Jahren zum innovativsten Hersteller im USV-Bereich entwickelt.

We Power your Business!



3KVA mit BMS-Betriebssystem

logie haben wir den Eigenenergieverbrauch von USVs um bis zu 75% gesenkt.

### Was wird 2023 für Sie besonders wichtig?

Nicht zufriedengeben! In den Langfristszenarien sind Windenergie und Photovoltaik (PV) die Grundlage der zukünftigen Energieversorgung. In einem treibhausgasneutralen Energiesystem wird Strom aus erneuerbaren Energien zukünftig die wichtigste Energieform sein. Mit neuen Hybridlösungen zu Energiewandlung und Speicherung mit gleichzeitiger Notstromfunktion werden

wir die nächsten Schritte zu verbesserter Nachhaltigkeit gehen.

### Warum sollen Partner/Kunden mit Ihnen zusammenarbeiten?

Weltweit einzigartige Produkte und ein Partner-Programm das handfeste Vorteile bietet – sei es im Hinblick auf Support, Tools und Materialien oder attraktiven Rückvergütungen. Unser Partner-Programm ist einfach und doch flexibel, die Regeln sind klar definiert und konzentrieren sich auf das Wesentliche: Umsatz- und Gewinnsteigerung. Wir belohnen Sie dafür.

## UNSER FIRMENSITZ



## KONTAKT

CyberPower Systems GmbH  
Edisonstraße 16  
D-85716 Unterschleißheim  
Telefon 089 1 222 166 0  
Fax 089 1 222 166 29  
E-Mail [sales@cyberpower.de](mailto:sales@cyberpower.de)  
Web [www.cyberpower.de](http://www.cyberpower.de)



**Jürgen Venhorst**  
Sales Director DACH

**datto**  
A Kaseya COMPANY

**Datto, ein Kaseya-Unternehmen,** ist ein führender globaler Anbieter von cloudbasierten Security- und Software-Lösungen, die speziell für Managed Service Provider (MSPs) entwickelt werden. Seit der Gründung im Jahr 2007 erhält Datto kontinuierlich Auszeichnungen für sein schnelles Wachstum, seine hervorragenden Produkte, seinen technischen Support und als Arbeitgeber. 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

**Was war 2022 für Sie besonders wichtig?**

Der größte Meilenstein und wichtigste Schritt für die MSP-Community war zweifelsohne der Zusammenschluss mit Kaseya. Als Teil von Kaseya können wir unsere MSP-Partner noch umfangreicher, besser und zu geringeren Kosten unterstützen und gleichzeitig die Investitionen in unsere Technologien steigern. Ein weiterer wichtiger Schritt in 2022 war die Neuausrichtung unserer Vertriebsstrategie in der DACH-Region. Mit dem Ziel, die kontinuierlich steigende Nachfrage optimal bedienen zu können und das Betreuungsangebot für unsere Partner zu erweitern, haben wir auf ein Distributionsmodell umgestellt. Die Partnerschaften mit ALSO und mit Infnigate sind ein konsequenter Schritt zum Ausbau unserer Marktanteile in der DACH-Region. Bei der Unterstützung unserer MSP-Partner lagen im Jahr 2022 vor allem die Trends Cyber-Security sowie Cloud-Migration im Fokus. Entsprechend der steigenden Anforderungen der MSPs haben wir weiter in den Ausbau unserer Technologien und Services investiert, um den Schutz vor Cyberbedrohungen, etwa in Collaboration-Tools wie M365, weiter zu stärken.

**Was wird 2023 für Sie besonders wichtig?**

Die Cloud-Migration ist weiterhin ein zentrales Thema für unsere MSP-Partner. Die im Rahmen unseres aktuellen Global State of the MSP befragten Provider erwarten, dass der Anteil der Kunden-Workloads in der Cloud



Management und Networking stärken die Cyber-Resilienz und steigern die Effizienz sowie das Wachstum für die MSPs.

## UNSER ZIEL IST, ...

... partnerschaftlich die besten Lösungen aus einer Hand zu bieten, die kompromisslos auf den Erfolg und die Sicherheit von MSPs ausgerichtet sind und diese optimal bei der Stärkung ihrer Cyber-Resilienz und der ihrer Kunden unterstützen.

weiter ansteigt. Damit steigen auch die Anforderungen an die Cyber-Security.

Um MSPs in allen Bereichen umfassend zu unterstützen und an der Spitze des technologischen Fortschritts zu bleiben, werden wir weiter in den Ausbau unserer Technologien und Services investieren. Als Teil von Kaseya haben wir nun noch mehr Möglichkeiten für Innovationen im MSP-Channel. So arbeiten wir beispielsweise zusammen mit dem Kaseya-Unternehmen RocketCyber am Datto Managed SOC. Zudem steigert die Integration von Datto BCDR und IT Glue die Effizienz der Techniker, um nur zwei unmittelbare Beispiele zu nennen, von denen die MSPs aufgrund des Erwerbs von Datto durch Kaseya profitieren werden.

### Warum sollen Partner/Kunden mit Ihnen zusammenarbeiten?

Wir bei Datto bauen unsere Kompetenzen und Technologien kontinuierlich weiter aus, um den steigenden Anforderungen in den Bereichen Cyber-Resilienz

mit den besten Lösungen zu begegnen. Cyber-Resilienz kombiniert effektive Cyber-Security, Business Continuity und Incident Response und erfordert laut dem NIST-Framework Kompetenzen in fünf Bereichen: Identifizierung, Schutz, Erkennung, Reaktion und Wiederherstellung. Mit unseren Produkten unterstützen wir

Unternehmen beim Aufbau und der Stärkung belastbarer Cyber-Resilienz auf allen Ebenen. Unsere Technologien, unser Service sowie alle unsere Entwicklungen und Prozesse sind kompromisslos auf die Bedürfnisse der MSP-Community ausgerichtet. Mit dieser Philosophie haben wir ein Portfolio aus Lösungen und Services entwickelt, das einzigartig und vollständig integriert ist. So erhalten unsere MSP-Partner alles aus einer Hand, was sie für die Stärkung ihrer Cyber-Resilienz benötigen. Die vollständig integrierten Produkte reduzieren dabei die zunehmende Komplexität und sichern den nachhaltigen Geschäftserfolg unserer Partner.



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

## UNSERE PARTNER



**INFINIGATE**

... Adding Value to Distribution

## KONTAKT

Datto GmbH

Leopoldstraße 175  
D-80804 München

Telefon +49 (0) 89 3803 6700

E-Mail [EMEApartners@datto.com](mailto:EMEApartners@datto.com)

Web [www.datto.com/de](http://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.

#### Welche Themen liegen Ihnen besonders am Herzen?

Dies ist zwar ein Beitrag für das Jahrbuch 2023, aber unsere Herzensthemen sind gleichzeitig die Merkmale, die die DDC seit Jahrzehnten stark machen. Für uns stehen drei Säulen im Fokus, die für uns und unsere Partner besonders wichtig sind:

- Produktqualität
- Customer Support und
- Zuverlässigkeit der Versorgungsketten

Die Einhaltung dieser Werte stellt für die DDC die Basis für gute und vertrauensvolle Handelsbeziehungen dar.

#### Wie generieren Sie Mehrwerte für Kunden?

Aufbauend auf den oben genannten Kernpunkten bieten wir als DDC unseren Partnern drei Marken, die mit denselben Maximen arbeiten und die sich gegenseitig ergänzen. So können wir unseren Kunden Projektentwicklung aus einer Hand anbieten und Support, Finanzierung, Verfügbarkeit schnell und zuverlässig abwickeln.

Unser Brand LevelOne ist seit langer Zeit als innovativer Netzwerkhersteller bekannt, der vom einfachen Switch oder Router alle

Netzwerkanforderungen über Kameras, NVRs, PoE-Technologie bis hin zum Layer 3 Switch anbietet. equip ergänzt diesen Geschäftsbereich um Kabellösungen und Büroausstattung und Zubehör für den Arbeitsplatz, während Conceptronic Lösungen für das Home Office und den mobilen Arbeiter der Neuzeit anbietet. Durch unsere jahrelangen Kooperationen mit unterschiedlichsten Produzenten ist die DDC überdies in der Lage, eigene Produkte beziehungsweise Spezialwünsche von Kunden zu entwickeln und kurzfristig herzustellen. Diese Flexibilität mit gleichzeitigem Qualitätsversprechen ist nur eines der Merkmale, die die DDC von vielen Marktbegleitern abheben.

#### Wie haben Sie dieses Jahr Ihr Team motiviert?

DDC schreibt sich auf die Fahnen, ein hervorragender Ort zum Wachsen zu sein. Natürlich führen auch wir Team Incentives durch, jedoch funktionieren Einzelaktionen nur, wenn die Basis gesund ist. Wir sind überzeugt davon, dass Motivation durch die Möglichkeit, Erfolge und Raum zur persönlichen Entwicklung zu haben, erwächst und durch







stetiges Lernen gefördert wird. Dass diese Einschätzungen richtig sind, zeigt unser Team jeden Tag und belegt die gegen Null laufende Mitarbeiterfluktuation, die bei DDC vorherrscht.

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

Die DDC ist ein Unternehmen mit flachen Hierarchien, einem aufgeschlossenen internationalen Management-Team und stets positiver Einstellung. Wir entwickeln unsere Firma, unsere Marken und Vertriebskanäle unablässig weiter und wollen auch nach Jahrzehnten auf dem Markt immer noch tagtäglich dazulernen.

**Was halten Sie in der ITK-Branche für überschätzt?**

Virtual Reality hat nur wenig bessere Aussichten als die Google Glass-Brille vor ein paar Jahren sich als Mega-Innovation durchzusetzen. Sicherlich gibt es ein paar Bereiche, wie virtuelle Shops, in denen sich VR seinen Platz erarbeiten wird. Wir sind aber davon überzeugt, dass Technologie niemals das echte Leben ersetzen kann. Wenn wir uns im Spätherbst

2022 die aktuelle Entwicklung von NFTs oder dem Metaverse von Meta/Facebook vor Augen halten, fühlen wir uns in dieser Einschätzung gerade sehr bestätigt.

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

Dass die jungen Menschen die Zukunft – nicht nur in der ITK-Branche – sind und immer schon waren, steht außer Frage. Wichtig für Arbeitgeber ist es, zu respektieren, dass die jetzt aufstrebende Generation nicht mit uns selbst vergleichbar ist. Heute gelten andere Werte und Präferenzen. Dazu kommt, dass es die vergangenen Jahre den jetzt heranwachsenden Jahrgängen nicht leicht gemacht haben. Das immer noch beliebte „Nicht geschimpft ist genug gelobt“ hat seine Daseinsberechtigung schon lange verwirkt. Für junge Menschen bedeutet das aber dennoch, dass sie sich in Bereichen einbringen sollten, die sie wirklich mögen und in denen sie Leidenschaft einbringen. Wichtig ist trotz aller Umstände der Wille zur persönlichen Entwicklung, zum Wachsen und zum permanenten Dazulernen.

UNSERE PARTNER



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](mailto:info@digital-data.de)  
Web [www.digital-data.de](http://www.digital-data.de)



**Adrian Hanslik**  
Head of Sales Germany –  
IT Channel



Powering Business Worldwide

**Flugzeuge, Krankenhäuser, Produktionsstätten, Rechenzentren oder das komplette Stromnetz**, das sind nur einige Dinge, auf die die Menschen täglich angewiesen sind. Eaton setzt sich dafür ein, die Lebensqualität und die Umwelt mit Energiemanagement-Technologien zu verbessern, die zuverlässiger, effizienter, siche-

Kundenanforderungen erfüllen und so einen „nachhaltigen“ Erfolg erzielen.

**Oberste Priorität hatte für uns in diesem Jahr**, den hohen Erwartungen unserer Partner in einer immer noch herausfordernden Situation mit extremen Auswirkungen auf Verfügbarkeit und persönlichen Support gerecht zu werden und dieses Level kontinuierlich aufrechtzuerhalten.

In Zeiten der Digitalisierung ist eine stabile Energieversorgung die Voraussetzung für eine digitale und vernetzte 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 Geschäftskontinuität zu wahren und Datenverluste zu verhindern. Bei der Erreichung unserer Ziele haben wir vor allem auf eines gesetzt: das Vertrauen und die hervorragende Zusammenarbeit unserer Distributions- und Resellerpartner.



Unsere 5 starken Mehrwerte für Reseller

rer und nachhaltiger sind. Eaton folgt der Maxime, technologische Innovation dazu zu nutzen, Produkte der nächsten Generation zu entwickeln, die spezifische

**Mit der Akquisition von Tripp Lite** im letzten Jahr haben wir unser bestehendes Produktportfolio mit Innovationen im Bereich der kritischen Stromversorgung und

## UNSER ZIEL IST, ...

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

der digitalen Infrastruktur erweitert, sodass wir das umfassendste Angebot in der Branche bieten können.

Tripp Lite ist ein führender Anbieter von Stromversorgungsprodukten und Konnektivitätslösungen, Rack-Stromverteilungseinheiten, Überspannungsschutzgeräten und Gehäusen für Rechenzentren, Industrie-, Medizin- und Kommunikationsmärkte.

### Für 2023 ist es aus unserer Sicht das Wichtigste,

die Geschäftsbeziehungen zu unseren Partnern weiter auszubauen und Eaton noch mehr als einen der wichtigsten Anbieter von USV-Lösungen zu etablieren.

Wie auch im Vorjahr wird für uns wichtig sein, die gezeigte Performance und Entwicklung kontinuierlich auszubauen und mit unserem erweiterten Produktportfolio neue und spannende Projekte gemeinsam mit unseren Partnern zu meistern. Denn nur gemeinsam ist man erfolgreich.

### Unser Motto: Channel first!

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](mailto:InfoGermany@Eaton.com)

Web [eaton.de/USV](http://eaton.de/USV)



**Rupert Lehner**  
Corporate Executive Officer,  
Head of Global Platform  
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 nachhaltigen digitalen Transformation. Dafür kombinieren wir IT-Dienstleistungen und Produkte mit zukunftsweisenden digitalen Tech-

nologien und schaffen zusammen mit unseren Kunden und Partnern neue Werte. Dabei können wir auf über 80 Jahre Erfahrung zurückblicken. 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. Wir helfen mit Finanzierungsangeboten, attraktiven Verkaufs-

modellen, Projektpreisen – auch bei Kleinstangeboten – und vie-

lem mehr, damit unsere Partner gemeinsam mit uns erfolgreich sind. Wir haben moderne, nachhaltige Arbeitsplatzkonzepte entwickelt, investieren in effiziente Datacenter-Technologien, treiben zukunftsorientierte Services und Lösungen.

**2023 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 und Partner im Blick. Der Channel ist die wichtigste Säule unseres Produkt- und Lösungsgeschäftes – auch in 2023. Gemeinsam mit unseren Partnern ist es unser Ziel, auch weiterhin ein starkes und technologisch führendes Produkt- und Lösungsgeschäft auf- und auszubauen. Deshalb haben wir auch ein Wachstumsprogramm mit dem Namen „Growing with Partners“ ins Leben gerufen, bei dem jedes Neuprojekt – sofern dies möglich ist – über einen Partner abgewickelt wird. Unser klares Commitment zum Channel.



## UNSER ZIEL IST, ...

... durch Innovationen Vertrauen in der Gesellschaft aufzubauen, um die Welt nachhaltiger zu machen.

### 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 einfach, effizient und gewinnbringend zusammenarbeiten können. Wir etablieren

attraktive Verkaufsmodelle, Programme und Finanzierungsangebote, damit der Partner seine Liquidität sichern kann. Wir haben attraktive Bonus- und Kickbackprogramme für alle Fujitsu Partner im Angebot. 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 U9312X ist um 360 Grad faltbar und das weltweit leichteste Convertible Notebook.

## UNSERE PARTNER



IT einfach erfolgreich



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](mailto:cic@ts.fujitsu.com)

Web [www.fujitsu.com/de](http://www.fujitsu.com/de)



**Daniel Hofmann**  
CEO



**Daniel Blank**  
COO



## NEXT-GEN SECURITY FÜR MICROSOFT 365



### Welchen Herausforderungen sehen sich Unternehmen im neuen Jahr ausgesetzt?

Die Gefahr von Cyberangriffen wächst mit der Vielzahl der Angriffsmethoden und -kanäle. So hat unser neuer Cyber Security Report 2023 ergeben, dass über 40% der Business E-Mails unerwünscht sind und eine potenzielle Bedrohung darstellen. Darunter fallen vor allem Spam und Phishing E-Mails, aber auch Advanced Threats wie CEO-Fraud oder Ransomware. Phishing bleibt mit 39,6% der gescannten Bedrohungen die häufigste Art der E-Mail-Angriffe. Vor allem die Verwendung von HTML- und DOC(X)-Dateien zur Übermittlung schadhafter Inhalte per E-Mail hat deutlich zugenommen. Mit der sich weiter verschärfenden Bedrohungslage wächst die Notwendigkeit für Next-Gen Security-Lösungen und Security Awareness Trainings, um eine umfassende Sicherheitskultur aufzubauen.

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

Durch die zunehmende Etablierung hybrider Arbeitsplatzkonzepte wurden auch Kommunikations- und Kollaborationslösungen in Verbindung mit Office-Tools immer stärker in betrieb-

liche Prozesse eingebunden. Mit Plattformen wie Microsoft 365, samt Sharepoint, OneDrive und Teams, verfügen Unternehmen heute über die nötigen Werkzeuge, um der Organisation und ihren Mitarbeitern mehr Freiheiten bei der Gestaltung ihrer Arbeitsumgebung zu geben, ohne Produktivitätseinbußen befürchten zu müssen. Die Virtualisierung von Arbeitsumgebungen und Migration in die Microsoft 365 Cloud kann für Unternehmen jedoch nur dann gelingen, wenn die gewonnenen Freiheiten nicht zulasten der Daten- und IT-Sicherheit gehen und das Sicherheitskonzept entsprechend weitergreift.

### Welche Themen liegen Ihnen besonders am Herzen?

Wir setzen genau da an, wo Microsoft-Kunden und -Partner sich den Aufgaben der so genannten „Shared Responsibility“ stellen müssen: Das fängt bei E-Mail Security an, greift aber auch in viele angrenzende Bereiche wie Compliance oder Backup ein. Beispielsweise ist durch die vermehrte Nutzung von Chat-Diensten wie Microsoft Teams das Risiko von Datenverlusten gestiegen. Den meisten Microsoft-Kunden und -Partnern ist nicht klar, dass sie für diese Fälle selbst vorsorgen müssen. Wenn es dann durch Systemausfälle oder Cyberangriffe

„Als weltweit führender Anbieter einer All-in-One Security-Lösung für Microsoft 365 bietet Hornetsecurity alles, was Unternehmen für die Sicherung und den regelkonformen Betrieb ihrer Microsoft 365 Umgebung benötigen – auf einer zentralen, benutzerfreundlichen Plattform“, so Hornetsecurity CEO Daniel Hofmann.

zum Verlust wichtiger Unternehmensinformationen kommt, die lediglich in Teams geteilt wurden, sind die Daten weg. Mit 365 Total Backup schützt und sichert Hornetsecurity die gesamte Bandbreite der Teams-Kommunikation, von User-Chats bis hin zu Teams-Channel-Konversationen.

#### Wie generieren Sie Mehrwerte für Kunden?

Mit 365 Total Protection sind Unternehmen nicht nur imstande, E-Mail Security, Backup und Recovery zentral zu managen, sondern auch Governance- und Compliance-Anforderungen für Sharepoint, Teams und OneDrive bedarfsgerecht zu verwalten.

#### Wie lässt sich eine nachhaltige Sicherheitskultur in Unternehmen aufbauen?

Die vermehrt hybriden Arbeitsumgebungen machen Office-, Kommunikations- und Productivity-Tools wie Microsoft 365 zu attraktiven Angriffszielen. Dabei nutzen die Angreifer den Menschen gezielt als Schwachstelle für Phishing und Betrug. Mit nutzerindividuellen Security Awareness Trainings schließt Hornetsecurity Sicherheitslücken auf Nutzer-ebene, um den gesamten Cybersecurity-Awareness-Zyklus abzudecken – von der Sensibilisierung über die Prävention bis zur Erkennung.

So lässt sich eine durchgängige und nachhaltige Sicherheitskultur aufbauen. Das Awareness Training passt sich dabei stets dem Mitarbeiterbedarf und der aktuellen Bedrohungslage an. Das Besondere: dies geschieht völlig automatisiert und daher nahezu aufwandsneutral für Administratoren.

#### Welches Highlight steht bei Ihnen im nächsten Jahr an?

Für 2023 stehen gleich mehrere Highlights auf der Roadmap, tatsächlich auch mal nicht zu Microsoft 365, sondern im Bereich Virtualisierung mit VMware: So werden wir unter anderem die neue VM Backup Version V9 auf den Markt bringen, die im kommenden Jahr auch mit einer Ransomware Protection ausgeliefert wird. Zudem ist geplant, eine neue Version unseres Security Awareness Trainings auszurollen, die es mit der patentierten Spear-Phishing-Engine künftig Unternehmen erlaubt, sogar den User-individuellen Mailverkehr in die Phishing-Simulationen einzu beziehen. Das Security-Portfolio für Microsoft 365 wird darüber hinaus um den Permission Manager erweitert, der es Unternehmen gestattet, Ordner- und Datei-Berechtigungen für einzelne User, Gruppen oder externe Empfänger einfach und transparent zu managen.

#### AUSWAHL DER AUSZEICHNUNGEN VON HORNETSECURITY



WINNER

New Cloud-Delivered Security Solution of the Year



WINNER

Storage Marketing team of the Year

#### KONTAKT

Hornetsecurity GmbH

Am Listholze 78  
D-30177 Hannover

Telefon +356 2032 3461

E-Mail [info@hornetsecurity.com](mailto:info@hornetsecurity.com)

Web [www.hornetsecurity.com](http://www.hornetsecurity.com)



**Morten Lehn**  
Managing Director Northern  
Europe bei Kaspersky



**Waldemar Bergstreiser**  
Head of B2B Germany  
bei Kaspersky



**René Bodmer**  
Head of B2B Switzerland &  
Austria bei Kaspersky



**Wir sind seit über 25 Jahren** ein internationales Unternehmen für Cybersicherheit und digitale Privatsphäre. Mit einem Team von 4.500 Experten erweitern und optimieren wir unser Cybersicherheits-Ökosystem ständig. Unser Ziel ist es, alle Sicherheitsanforderungen von Unternehmen und Verbrauchern zu erfüllen. Wir verfolgen dabei einen ganzheitlichen Ansatz für Cybersicherheit, um eine cyberimmune Zukunft zu gewährleisten. Unser Konzept der Cyber-Immunität ist darauf ausgerichtet, IT-Systeme zu schaffen, die von Natur aus sicher und geschützt sind. Hierfür investieren wir stark in Forschung und Entwicklung (R&D). Die Hälfte unserer Mitarbeiter sind R&D-Experten, die unsere Lösungen in-house entwickeln und warten. Unsere Elite-Gruppe internationaler Experten – das Global Research & Analysis Team (GReAT) – ist weltweit anerkannt und deckt selbst

die fortschrittlichsten Cyberbedrohungen auf.

**Vertrauen und Transparenz stehen ganz oben auf unserer Agenda.**

Deshalb haben wir schon 2017 unsere Globale Transparenzinitiative ins Leben gerufen und damit einen Industry-Benchmark etabliert: Kaspersky ist das erste Cybersicherheitsunternehmen, das Kunden und Partnern seinen Quellcode zur externen Überprüfung sowie seine Software Bill of Materials (SBOM) zur Verfügung stellt. Unser internationales Netzwerk von Transparenzzentren ermöglicht es vertrauenswürdigen Stakeholdern, sich über unsere internen Prozesse und Datenverarbeitungspraktiken zu informieren. Kaspersky unterzieht sich zudem regelmäßig umfassenden Audits und Zertifizierungen nach international anerkannten Standards durch Dritte. So sind wir nach ISO 27001:2013 und SOC 2 zertifiziert und rezertifiziert.

**UNSER ZIEL IST, ...**

... gemeinsam mit unseren Channel-Partnern eine sicherere Welt aufzubauen. Wir möchten, dass sie vom enormen Markt- und Wachstumspotenzial profitieren, das moderne EDR-/MDR-Lösungen und Threat Intelligence-Dienste bieten. So gewährleisten wir den umfassenden Schutz von Unternehmen aller Größenordnungen.



CEO und Firmengründer Eugene Kaspersky im Datenzentrum in Zürich. Cyberbedrohungsbezogene Nutzerdaten aus Europa speichert Kaspersky in der Schweiz – ein Land, das für seine strengen Datenschutzgesetze bekannt ist.



**Zusammenarbeit ist der beste Weg**, um eine sicherere Welt aufzubauen. Wir möchten mit Vertretern der Cybersicherheitsindustrie an gemeinsamen Standards arbeiten, die Unternehmen und Anwendern die Sicherheit geben, dass die eingesetzte Software vertrauenswürdig und effektiv ist.

Im Channel werden wir die bereits in anderen Ländern erfolgreich eingesetzte One-Channel-Strategie auch in der DACH-Region weiter ausbauen. Dabei setzen wir gemeinsam mit unseren Partnern auf den Ausbau des B2B-Geschäfts als Ganzes und bleiben bei unseren Schwerpunkten: moderne EDR-/MDR-Lösungen, Threat Intelligence-Dienste und Security Awareness Trainings.

**Wir sind ein verlässlicher, vertrauenswürdiger und transparenter Anbieter** von Cybersicherheitslösungen, der mit seinen Partnern und Kunden auf Augenhöhe zusammenarbeitet. Unabhängig davon, ob unsere Partner Software-Reseller, Systemintegratoren, Managed Service Provider oder Managed Security Service Provider sind, unterstützen wir

sie dabei, neue profitable Einnahmequellen zu erschließen. Denn ihr Erfolg ist unser Erfolg. Deshalb bieten wir:

- Hervorragende Margen und klare, transparente Regelungen für Rabatte bei der Deal-Registrierung
  - Professionelle Unterstützung und effiziente Trainings
  - Kaspersky-Sicherheitsexperten, die Kunden- und Partnerteams bei der Entwicklung ihrer Fähigkeiten und Kenntnisse unterstützen
  - Spezialisierungen, die es Partnern ermöglichen, sich von der Konkurrenz abzusetzen
  - Hohes Wachstumspotenzial, da sowohl mittelständische als auch große Unternehmen künftig verstärkt in IT-Sicherheit investieren
  - Einen weltweit anerkannten und vielfach ausgezeichneten Cybersicherheitspartner mit über 600 Branchenauszeichnungen
- Zukunftssichere und leistungsfähige Produkte und Services, gepaart mit Zuverlässigkeit und Transparenz, machen Kaspersky zu Ihrem Partner Nummer 1 in Sachen Cybersecurity.

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](mailto:info@kaspersky.de)  
Web [www.kaspersky.de](http://www.kaspersky.de)



**Stefan Wehrhahn**  
Country Manager DACH



### Gen Digital Inc. 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 Branchen-erfahrung 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.

### 2022 stand für uns im Zeichen des Wachstums

Aus Norton, Avira, Avast und BullGuard wurde Gen Digital, ein starkes Netzwerk, das 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!

**Im kommenden Jahr 2023** freuen wir uns sehr darauf, mit unseren Partnern in der großen Gen Digital-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 Gen Digital.

**Gen Digital 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 Gen Digital.

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 Norton, Avira, Avast und BullGuard kommt in den Produkten und Services das Beste aus vier 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 Gen Digital-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@gendigital.com](mailto:stefan.wehrhahn@gendigital.com)

Peter Röder, [peter.roeder@gendigital.com](mailto:peter.roeder@gendigital.com)

Oktay Cayiroglu, [oktay.cayiroglu@gendigital.com](mailto:oktay.cayiroglu@gendigital.com)

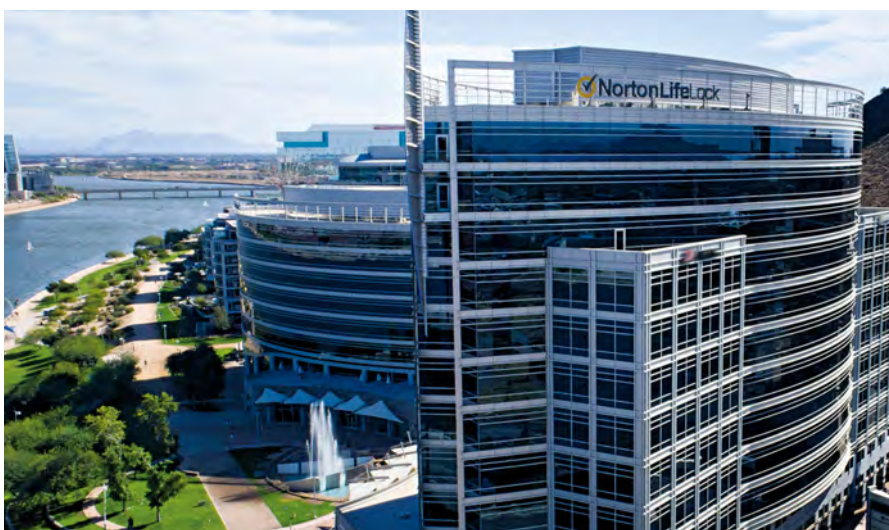
Eva Sueiro, [Eva.Sueiro@gendigital.com](mailto:Eva.Sueiro@gendigital.com)

Ismael Campo, [ismael.campo@gendigital.com](mailto:ismael.campo@gendigital.com)

Sonja Hüsemann, [sonja.huesemann@gendigital.com](mailto:sonja.huesemann@gendigital.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 Gen Digital blicken wir einer helleren digitalen Welt entgegen.



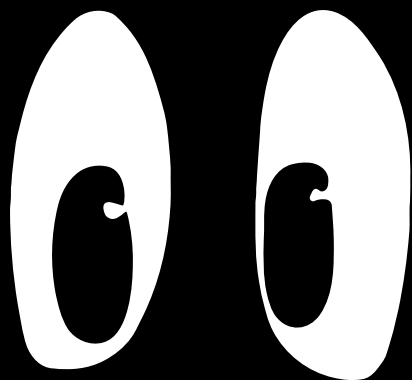
#### KONTAKT

Gen Digital Inc.

Ballycoolin Business Park /  
Blanchardstown  
Dublin, 15 / Ireland

Web [www.gendigital.com](http://www.gendigital.com)  
[www.de.norton.com](http://www.de.norton.com)

Kontakt Stefan Wehrhahn  
Telefon +49 173 364 74 89  
E-Mail [stefan.wehrhahn@gendigital.com](mailto:stefan.wehrhahn@gendigital.com)



# STROM WEG – DATEN WEG?

Ihr USV-Hersteller  
Produkte sofort lieferbar

Telefon: 089-242 39 90-10  
[info@online-usv.de](mailto:info@online-usv.de) • [www.online-usv.de](http://www.online-usv.de)



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

# IHR USV-HERSTELLER FÜR HÖCHSTE SICHERHEIT

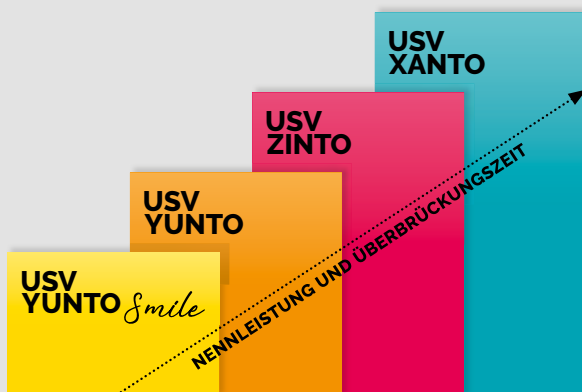
## Zuverlässige und energieeffiziente Notstromversorgung

Mit unseren Produkten und Services für eine unterbrechungsfreie Stromversorgung (USV) garantieren wir als deutscher USV-Hersteller mit Sitz in Süddeutschland seit über 30 Jahren einen stabilen Versorgungsschutz vernetzter Geräte, IT-Infrastrukturen und Cloud-Anwendungen.

### Für jeden Bedarf die passende USV

Wir bauen unser Sortiment weiter aus. Ab sofort erhalten Partner bei uns 3-phasige Hochleistungs-USVs der Premiumklasse. Und das neue USV ZINTO Tower Modell mit flexibler Batterierweiterung ermöglicht Betreibern, Überbrückungszeiten individuell zu verlängern.

Unsere vier Produktlinien orientieren sich an den unterschiedlichen Anforderungen von Rechenzentrumsbetreibern, Unternehmen, kleinen Betrieben und Privatpersonen.



**Sie stehen in verschiedenen Leistungsklassen zur Verfügung:**

- kompakte Mini-USV (230 Volt) für zuhause
- flexibel einsetzbare USV Tower
- Rack-Modelle mit energieeinsparender DPT-Technologie
- 3-phasige Hochleistungs-USV der Premiumklasse

**Wir setzen auf Liefertreue, unsere Produkte sind nach Bestellung sofort lieferbar.**



**Partner haben für uns höchste Priorität. Mit unserem etablierten ONLINE Power Partner Programm, persönlicher Betreuung und Wissenstransfer versetzen wir interessierte Partner in die Lage, zusätzliches USV-Geschäft erfolgreich abzuwickeln.**

Andreas Bichlmeir  
Vorstand der ONLINE USV-Systeme AG

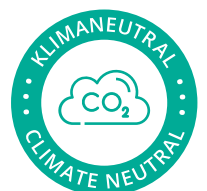


## Energieeinsparung und Kostenoptimierung

Mit stromsparenden USV-Techniken sorgen wir dafür, dass elektronische Geräte und kritische Infrastrukturen energieeffizient und kostenoptimiert abgesichert werden:

- Langlebige USV-Anlagen mit hochwertigen Komponenten und Batterien.
- Integrierte DPT-Technologie (DYNAMIC POWER TECHNOLOGY) für einen hohen Wirkungsgrad.
- ECO-Mode-Betrieb, um bei guter Netzstromqualität in den Sparmodus zu wechseln.
- Moderne USV Management & Monitoring Software für eine gezielte Überwachung und Optimierung von Stromqualität und Stromschwankungen.

**Unser Unternehmen ist übrigens seit 2019 klimaneutral, d.h. wir kompensieren unseren eigenen CO<sup>2</sup>-Fußabdruck.**





**Patrick Schmidt**  
Distribution Manager DACH



**Petra Mechteridis**  
Channel Marketing DACH



**Anton Porok**  
Partner Manager DACH



**RSA bietet vertrauenswürdiges Identitäts- und Zugriffsmanagement** für 12.000 Organisationen auf der ganzen Welt, verwaltet 25 Millionen Unternehmensidentitäten und bietet Millionen von Anwendern sicheren und bequemen Zugang.

RSA befähigt Organisationen, in einer digitalen Welt zu gedeihen mit umfassenden Funktionen für moderne Authentifizierung, Lifecycle Management und Identity Governance. Ob in der Cloud oder vor Ort, RSA verbindet Menschen mit den digitalen Ressourcen, auf die sie angewiesen sind, wo immer sie leben, arbeiten und spielen.

Weitere Informationen finden Sie unter [RSA.com](https://www.rsa.com).

**Was war 2022 für Sie besonders wichtig?** Unsere **Transformation**. Wir haben unser Produktportfolio modernisiert und unseren Fokus auf **Identity** als unsere einzige Aufgabe gelegt. Wir haben unsere Produkte und Lösungen unter 2 Marken vereinfacht:

**SecurID** – On-Premise-Produkte, die ein Gleichgewicht zwischen strenger Sicherheit und bequemem Zugang für sicherheitsbewusste Unternehmen herstellen.

SecurID bleibt der Industriestandard für Authentifizierung und gewährleistet gleichzeitig Flexibilität, Einfachheit und Benutzerfreundlichkeit in komplexen IT-Umgebungen.

**ID Plus** – Eine hybride (Cloud/ On-Prem) IAM-Plattform der nächsten Generation, die Sicherheit, Flexibilität und Komfort vereint.

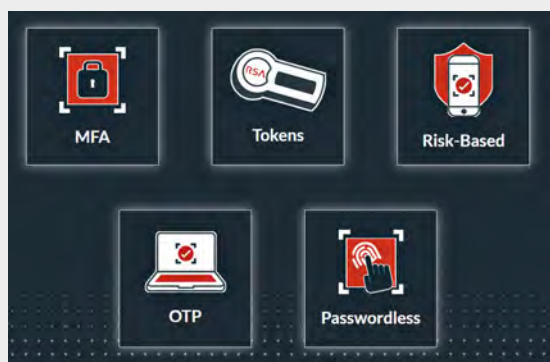
**Innerhalb des ID Plus Portfolios haben wir 3 neue Lizenzmodelle**, die flexibel in der Cloud, On-Premise oder hybrid eingesetzt werden können:

- **ID Plus E1** sichert Cloud-basierte Anwendungen, Systeme und Benutzer mit starkem Identitätsschutz und Zugriffsmanagement.
- **ID Plus E2** kombiniert Best-in-Class-IT mit reibungslosem Benutzerzugriff und Identitätsschutz in Cloud-, On-Prem- oder Hybrid-Umgebungen.
- **ID Plus E3** ist speziell entwickelt für hochkomplexe IAM-Umgebungen, die zukunftsichere Sicherheit erfordern.

Der neue **DS100** ist der erste Cloud-fähige Hardware-Authentifikator, der die kryptografischen Vorteile von FIDO-Protokollen



ID Plus – hybride IAM-Plattform der nächsten Generation



SecurID – Industriestandard für Authentifizierung

## UNSER ZIEL IST,...

... Kunden zukunftsweisende Security-Lösungen für deren Transformation in die Cloud über bestehende und neue Partner anzubieten.

mit den Sicherheitsvorteilen einer Lösung für Einmalpasswörter (OTP) auf einem Gerät vereint. Bestehende Anforderungen für mehrere Authentifizierungsanwendungen können somit erfüllt werden, ohne zwei verschiedene Geräte verwalten zu müssen. Der DS100 ist somit eine passwortlose, multifunktionale Sicherheitslösung, welche die Benutzerfreundlichkeit erheblich verbessert und gleichzeitig die Gesamtbetriebskosten senkt. Wie kein anderes Gerät funktioniert der DS100 in angeschlossenem oder getrenntem Zustand und ist damit die perfekte, flexible Authentifizierungslösung.

**RSA Mobile Lock** erkennt sicherheitsrelevante Anomalien auf mobilen Endgeräten und schränkt die

Authentifizierungsmöglichkeiten des Benutzers so lange ein, bis das Problem behoben ist, um Unternehmensressourcen entsprechend zu schützen. Zugriffe auf die Systeme und Daten eines Unternehmens werden so zusätzlich abgesichert, andere Gerätefunktionen bleiben dabei unbeeinflusst.

**Was wird 2023 für Sie besonders wichtig?** Neben unserer Channel-first-Strategie den Ausbau unserer zukunftsweisenden Identity Plattform ID Plus mit weiteren innovativen Lösungen wie DS100 und Mobile Lock erfolgreich im Markt zu platzieren.

Gemeinsam mit unseren Partnern Endkunden bei der Transformation in die Cloud bestmöglich zu unterstützen.

**Sicherheit beginnt mit Identity.**

**RSA is back – Stronger-Together.**

Sprechen Sie mit uns über neue Geschäftsmodelle, RSA Alleinstellungsmerkmale und eine intensive, erfolgreiche Zusammenarbeit. Wir freuen uns!

### UNSER PARTNER



DS100 – erster Cloud-fähiger Hardware-Authentifikator

### KONTAKT

RSA Security Germany GmbH  
 Josephspitalstraße 15  
 c/o Regus  
 D-80331 München  
 Telefon +49 89 93099-0  
 E-Mail [rsa.ecs.de@arrow.com](mailto:rsa.ecs.de@arrow.com)  
 Web [www.rsa.com](http://www.rsa.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 und Taiwan. 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

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 meist ausgezeichnete Netzteilhersteller der Welt.

**Das Jahr 2022 war** sicherlich nach den beiden starken Vorjahren komplett anders im Geschäftsablauf. Schon früh im ersten Quartal haben wir daher unsere Ziele und Strategie der neuen Situation angepasst. Mit unseren langjährigen Partnern sind dann die Konzepte für eine stärkere Marktpräsenz aktiv im Channel umgesetzt worden. Hier gilt mein besonderer Dank den Partnern Littlebit und api, welche stark zu dem erreichten Ergebnis von SEASONIC beigetragen haben. Das Jahr 2022 zeigte wieder einmal, wie wichtig eine vertrauensvolle Partnerschaft mit dem gemeinsamen Erfolg verbunden ist. Dieses Konzept bleibt und ist seit über 15 Jahren unveränderte Kernkompetenz im SEASONIC Team Europa.

**Auch in den wilden Zeiten** des Jahres 2022 haben wir unsere Produktentwicklung vorangetrieben. Für 2023 stehen gleich zwei neue Produkte in den Startlöchern. Die ERSTE Lüfterserie von SEASONIC mit dem Namen MagFlow. Diese bietet einen einfachen Anschluss



SEASONIC MagFlow Lüfterserie



SEASONIC VERTEX Netzteilserie

Produkte zu erreichen! Der Name „SEASONIC“ steht heute für eine Netzteilproduktion mit dem höchsten Anspruch an



## UNSER ZIEL IST, ...

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

per Magnetstromverbindungen. Dazu wird auch der aktuelle ATX-Formfaktor 3.0, der für die neuen Highend-Grafikkarten und -CPUs benötigt wird, bei uns mit einer neuen Netzteilserie VERTEX in das Portfolio aufgenommen. Somit sehen wir uns mit unserem Gesamtangebot von Netzteilen, Gehäusekonzepten und Kühlungslösungen sehr gut aufgestellt, um im Jahr 2023 weiter SEASONIC erfolgreich im Markt zu platzieren!

**Durch die anhaltende Lieferkettenproblematik** erwarten wir bis

in das zweite Quartal 2023 starke Auswirkungen auf die Verfügbarkeit von Komponenten im PC/Server-Segment. Daher wird der Forecast – sowie die frühzeitige Planung von Produktionskapazitäten und Lieferungen – ausschlaggebend für „Sieg oder Niederlage“ im Kampf um Marktanteile und Geschäftsergebnisse sein. SEASONIC als direkter Hersteller und Fabrikbetreiber ist dafür sehr gut aufgestellt und wir werden diesen Vorteil mit unseren Partnern im folgenden Jahr 2023 umsetzen.



SEASONIC FACTORY

## UNSERE PARTNER

api<sub>π</sub>



KOSATEC  
COMPUTER

littlebit  
TECHNOLOGY

WAVE  
Computersysteme GmbH

## KONTAKT

SEASONIC EUROPE B.V.

Everdenberg 117  
NL 4902 TT Oosterhout

E-Mail [europe@seasonic.com](mailto:europe@seasonic.com)

Web [www.seasonic.com](http://www.seasonic.com)



**Katja Neumann**  
Channel Sales Director  
Central Western Europe



**Oliver Rösgen**  
Distribution Manager  
Channel CWE



**Veronika La**  
Channel Marketing  
Specialist CWE



**Vertiv bringt Hardware, Software, Analytics und Services zusammen,** damit Applikationen bei Kunden kontinuierlich laufen, optimal performen und sich mit den Geschäftsanforderungen weiterentwickeln. Vertiv löst die wichtigsten Herausforderungen, denen sich Rechenzentren, Kommuni-

kationsnetzwerke sowie kommerzielle und industrielle Anlagen gegenübersehen mit seinem Portfolio von Strom-, Kühlungs- und IT-Infrastrukturlösungen und Services, das Netzwerke von Cloud- bis Edge-Computing abdeckt. Die Unternehmenszentrale befindet sich in Columbus, Ohio, in den USA. 24.000 Mitarbeiter arbeiten für Vertiv in mehr als 130 Ländern weltweit.

uns auf die Erneuerung und Updates unseres Partnerprogramms fokussiert. Dabei sind uns vor allem die Partner-Benefits, Forschung und Entwicklung sowie der Launch neuer Produkte mit optimiertem CO<sub>2</sub>-Fußabdruck wichtig. Das jüngste Resultat unserer Anstrengungen sind die Weiterentwicklung des Vertiv Partnerprogramms (VPP) und das Vertiv Incentiveprogramm (VIP). Zentral ist dabei das verbesserte Partnerportal: Dieses bündelt alle Ressourcen, die Partner benötigen, um mit dem Vertiv Team zu kommunizieren und attraktive Prämien einzulösen. Sie profitieren hier von einem noch intuitiveren, benutzerfreundlicheren Aufbau mit einem personalisierten Dashboard, in dem sie alle ihre Bonuspunkte und Rewards direkt einsehen können. Unser Ziel war und ist es, mit unserem Partnerprogramm Maßstäbe in der Branche zu setzen.

**Was wird 2023 für Sie besonders wichtig?**

Auch 2023 wollen wir das Verhältnis zu unseren Partnern noch weiter verbessern, um jederzeit eine optimale Customer Experience zu bieten. Mit der nötigen Agilität und Anpassungen, wo sie nötig sind, tragen wir dem rasanten Wandel in der Branche Rechnung.

**Was war 2022 für Sie besonders wichtig?**

Dieses Jahr stand für uns ganz im Zeichen des Channel-Wachstums. Um das zu erreichen, haben wir



## UNSER ZIEL IST, ...

... gemeinsam mit unseren Kunden zukunftsfähige Infrastrukturen zu entwickeln und aufzubauen. So ermöglichen wir es ihnen, dass ihre kritischen Anwendungen kontinuierlich laufen, optimal funktionieren und mit den Geschäftsanforderungen skalieren.

Wir werden uns 2023 darauf konzentrieren, uns noch besser und schneller an die Anforderungen und Bedürfnisse von Märkten, Partnern und Kunden anzupassen. Dabei bereiten wir uns schon jetzt auf Themen vor, die nach unserer Einschätzung die Infrastruktur-Branche massiv beeinflussen werden. Zuerst geht es um schnellere Lieferketten und hohe Verfügbarkeit. Wir haben gesehen, wie resilient Lieferketten sein müssen, damit wir auch in den schwierigsten Zeiten ein zuverlässiger Partner sind. Denn am Ende verkaufen wir nicht nur Produkte, sondern Kontinuität für kritische Infrastrukturen. Darüber hinaus ist die Optimierung der Geschäftsprozesse im Hinblick auf Klimaschutz für uns relevant – einen wichtigen Meilenstein stellt dabei unser im Jahr 2022 erstmalig erschienener ESG-Report dar.

### Warum sollen Partner/Kunden mit Ihnen zusammenarbeiten?

Vertiv verbindet den unternehmerischen Elan eines Start-ups mit den Ressourcen eines etablierten Branchenführers. Daher können Vertiv und seine Partner auf eine lange Geschichte mit revolutionären Lösungen zurückblicken. Die-

se einzigartige Kombination von Innovation und Vertrauenswürdigkeit erleben Kunden und Partner von Beginn bis Ende eines Projekts. Mit unserem umfassenden Ansatz, bestehend aus Hardware, Software, Analytics und Services, helfen wir unseren Kunden und Partnern dabei, einen unterbrechungsfreien Betrieb, optimale Leistung und Skalierbarkeit sicherzustellen. Dies schaffen wir durch visionäres Denken, Expertenwissen, umfassende Zusammenarbeit mit unseren Partnern, eine unermüdliche Agilität, intelligente Ökosysteme und Skalierbarkeit. Kunden und Partner von Vertiv profitieren dabei nicht nur von diesem umfassenden Ansatz mit einem abgerundeten Angebot an energieeffizienter und zuverlässiger Technologie. Sie können sich auch sicher sein, dass sie mit Vertiv einen Partner an ihrer Seite haben, der sich immer wieder selbst herausfordert und damit das Beste für seine Kunden und Partner leistet – sei es nun durch mehr Bewusstsein im Hinblick auf Nachhaltigkeitsfragen oder die Optimierung des Partnerprogramms für reibungslosere Abläufe.

### UNSERE PARTNER





### KONTAKT

Vertiv GmbH

Lehrer-Wirth-Straße 4  
D-81829 München

Telefon 089 90500751

E-Mail [DACH.Channel@Vertiv.com](mailto:DACH.Channel@Vertiv.com)  
Web [www.vertiv.com/de-emea/](http://www.vertiv.com/de-emea/)



**Thomas Müller**  
Vice President  
Sales & Marketing  
West Europe



**Dominic Mein**  
Director DACH



**Welches Highlight steht bei Ihnen im nächsten Jahr an?**

Wir werden wieder in vollem Umfang unterwegs sein, um im direkten Kontakt mit Kunden und Partnern unsere Kompetenz und unser Portfolio live zu präsentieren. Den Auftakt bildet die ISE Ende Januar in Barcelona. Hier werden wir einige bewährte Lösungen aus unserem Hard- und Softwareportfolio im Gepäck haben, aber zugleich werden wir mehrere Neuheiten präsentieren. Großanzeigetechnik, LED-Beamer für den professionellen Einsatz sowie neue interaktive, großformatige Displays wird es zu sehen geben. Diese IFPs gehören auch zu den Highlights, die wir nach der ISE auf mehreren Messen für den Bildungsbereich zeigen werden.

Wir versprechen uns für das kommende Jahr vor allem rund um unser B2B-Geschäft einige starke Impulse und wichtige Entwicklungen.

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

Langsam, aber sicher sollen aus den spontan zusammengebastelten Umgebungen für hybrides Arbeiten und Lernen ausgereifte, strategisch geplante Infrastrukturen werden. Vor allem im B2B-Umfeld sehen wir noch eine steigende Nachfrage an Produkten, die ein bestehendes Setup ablösen oder erweitern. Hier geht der Trend hin zu größeren, ergonomischen Bildschirmen oder zu Setups mit zwei Monitoren, der vermehrte Einsatz von interaktiven Displays in Meetingräumen, große Displays als Infopanels

und vieles mehr. Zusätzlich sind sowohl Unternehmen als auch Schulen an dem Punkt angekommen, dass sie sich auf hybride Szenarien strategisch vorbereiten und sich entsprechend ausrüsten.

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

Das Jahr 2022 hat für uns alle einige unerwartete Ereignisse bereitgehalten, die das Leben aller teilweise massive beeinflusst haben. In der aktuellen Situation Vorhersagen zu machen, ist sehr schwierig. Und dennoch: Mehr denn je gilt es also den Verbrauchern Lösungen zu bieten, die echte Mehrwerte liefern. Themen wie Energieeffizienz, Ergonomie, Funktionalität, Garantie und natürlich das Preis-Leistungs-Verhältnis ... all dies wird von den Verbrauchern immer strenger unter die Lupe genommen. Im B2B-Umfeld wird der positive Trend der vergangenen Jahre aller Voraussicht nach anhalten, da hier die Planungen langfristiger sind und beispielsweise Schulen sowie andere Bereiche in neue IT-Umgebungen investieren.

**Wie haben Sie dieses Jahr Ihr Team motiviert?**

Der schrittweise Abbau der Corona-Beschränkungen an sich war für viele Kollegen schon eine Motivation in sich. Parallel dazu haben wir mit vielen Maßnahmen dafür gesorgt, dass die Lust auf die Arbeit im Büro zurückkommt und zugleich flexibles Arbeiten möglich wird. Mit Fitness-Angeboten, sei es Jobrad oder ein vergünstigtes Sportangebot, sowie maximal ergonomischen Arbeitsplätzen



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



Das ViewBoard für den modernen Meetingraum.

macht es definitiv mehr Spaß bei uns im Team zu sein. Dazu veranstalten wir regelmäßig Team-events, um das gesamte Kollegium weiter zusammenzubringen. Wir wissen aber auch, dass berufliche und persönliche Weiterbildung wichtig ist. Deshalb fördern wir die Entwicklung unseres Teams aktiv und unterstützen alle bei der Wahrnehmung solcher Angebote.

### Welchen Herausforderungen sehen sich Unternehmen im neuen Jahr ausgesetzt?

Die wirtschaftliche Unsicherheit ist aktuell das bestimmende Thema. Daraus resultiert bei den Privathaushalten bereits jetzt eine spürbare Konsumzurückhaltung, die vermutlich noch zunehmen wird. Auch wenn sich das Geschäftskundenbusiness aktuell noch unbeeindruckt zeigt, so ist es wahrscheinlich, dass es auch hier zu einer Abkühlung kommen wird. Wir müssen also noch mehr denn je nah am Kunden sein, die Bedürfnisse früh erkennen und diese so umfassend und schnell wie möglich erfüllen. Die Lieferkettenprobleme aus 2022 sind zwar kleiner geworden, aber die

Entwicklung der aktuellen Krisenlagen ist nur schwer abzuschätzen. Damit müssen wir also auch in Sachen Planung und Logistik wieder zur Topform auflaufen, um unsere Kunden zu bedienen.

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

Wir begrüßen diese Entwicklung, denn durch sie entstehen für unsere Mitarbeiter, für unsere Partner, für unsere Kunden und auch für uns als Unternehmen viele neue Möglichkeiten. Das ist für uns eine attraktive Entwicklung, denn viele unserer Produkte sind ideal geeignet, um eine hybride Arbeitswelt in die Tat umzusetzen. Arbeiten die Menschen mehr von zuhause, so sind sie flexibler, sparen sich viele Stunden im Auto oder Bus, sind oft sogar produktiver. Andererseits aber fällt es nicht allen leicht, zuhause am Ende des offiziellen Arbeitstages „abzuschalten“ und den Laptop nach Feierabend ruhen zu lassen. Hier sind auch die Unternehmen gefragt, ihren Mitarbeitern zu helfen, dass aus einem „überall arbeiten“ kein „immer arbeiten“ wird.

**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](mailto:sales_de@viewsonic.com)  
 Web [www.viewsonic.com/de](http://www.viewsonic.com/de)



**Prakash Panjwani**  
CEO



**Matthias Jessen**  
Director Strategic  
Accounts 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 in der Unified Security Platform zukunftsfähig gebündelt – als schlagkräftige Antwort auf den immer lauter werdenden Ruf des Marktes nach spezifischen Security-Dienstleistungen. Mit der End-to-End-Sicherheitsplattform 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.

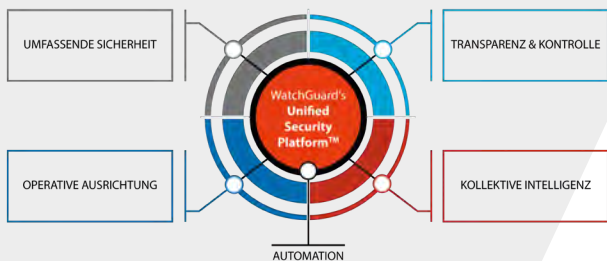
**Die Stärke im Bereich „Managed Security Services“** hat WatchGuard 2022 weiter untermauert. Im Fokus stand die Etablierung der Unified Security Platform über alle Distributionskanäle hinweg. Das Subscription-Modell wurde flächendeckend ausgerollt. Partner profitieren auf diese Weise von noch mehr Möglichkeiten im Zuge der Umsetzung zielgenauer IT-Security-Dienstleistungen. Dank konsequenter Integration der umfangreichen Funktionalitäten rund um Netzwerkschutz, Multifaktor-Authentifizierung, sicheres WLAN und Endpoint Security in WatchGuard Cloud ergeben sich entscheidende 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 aussagekräftigen Gesamtbild zusammengefügt werden. Aufgrund der konsequenten Automatisierung



Alles aus einer Hand – Unified Security Platform™ von WatchGuard



EINE skalierbare Plattform zur Optimierung der Praxis moderner Security-Bereitstellung

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**

2023 wird WatchGuard die Leistungsfähigkeit der Unified Security Platform noch deutlich ausbauen. Partner und Kunden können sich beispielsweise auf die weitere Verschmelzung der Produktlinien und eine umfassende Lösung zum Schutz digitaler Identitäten freuen. Im Zentrum der Aufmerksamkeit steht dabei, das Angebot funktional wertschöpfend zu erweitern und die dahinterliegenden Prozesse nachhaltig zu optimieren – 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 ergänzen 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 zielführenden 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



**KONTAKT**

WatchGuard Technologies GmbH  
 Wendenstraße 379  
 D-20537 Hamburg

Telefon +49 (700) 9222 9333

E-Mail [germanysales@watchguard.com](mailto:germanysales@watchguard.com)

Web [www.watchguard.de](http://www.watchguard.de)



**Miriam Franke**  
Senior Marketing  
Manager CENTRAL



**Mario Bartnig**  
Sales Director,  
CEE Region



# Western Digital®

**Western Digital ist ein weltweit führendes 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® Innovationen und erlauben es Anwendern, Erinnerungen zu schaffen und Wissen zu teilen. Es

ist die Vision des Unternehmens, Kunden dabei zu unterstützen, mit der Datenflut Schritt halten zu können und den Herausforderungen des Zettabyte-Zeitalters gewachsen zu sein. Denn große Datenmengen im Core und an der Edge übersteigen heute oft die Fähigkeiten

herkömmlicher Speicher-Infrastrukturen – insbesondere im Hinblick auf Skalierbarkeit, Leistung und Effizienz. Western Digital ermöglicht es, Speichersysteme weiterzuentwickeln, um den steigenden Anforderungen gerecht zu werden.

## Was war 2022 für Sie besonders wichtig?

2022 war für uns im B2B-Umfeld spannend. Die Zukunft der Arbeitswelt bleibt hybrid, was Unternehmen weiterhin vor Herausforderungen stellt. Wenn Mitarbeiter remote arbeiten, können kritische Daten nicht mehr an einem zentralen Ort gespeichert werden. Um dennoch Zugriff zu ermöglichen, müssen Firmen Archivierungslösungen neu gestalten. Insbesondere die Langzeitarchivierung („Cold Storage“) muss dabei effizienter werden. Darunter werden Informationen verstanden, die lange archiviert werden, bis sie zum Einsatz kommen (z.B. im Falle eines Cyberangriffs). Cold Storage ist also die beste Wahl für Daten, die geschützt, aber nicht sofort zugänglich sein müssen – wie Unternehmens-Backups. Durch solche Trends steigt die Datenmenge in Rechenzentren noch weiter an. Es bleibt unser Fokus, Kunden bestmöglich bei der Suche nach kosten- und energieeffizienten sowie skalierbaren Lösungen zu unterstützen.

## Welchen Herausforderungen sehen sich Unternehmen im neuen Jahr ausgesetzt?

Die Umstellung auf eine digitale Lebenswelt hat sich in nahezu allen Bereichen beschleunigt. Mit dem Aufkommen des Metaversums wird sich die Finanz-,



Durch die Umstellung auf eine digitale Lebenswelt werden Unternehmen ihre Speicherinfrastruktur mit skalierbaren und effizienten Lösungen neu gestalten.



## UNSER ZIEL IST, ...

... dort zu sein, wo unsere Kunden sind.

Mit unserer Innovationskraft verschieben wir die technologischen Grenzen, um das, was einst unmöglich war, möglich zu machen.

Medien- und E-Commerce-Landschaft voraussichtlich deutlich verändern. Erfahrungen, die traditionell „real“ waren, können nun zu virtueller Realität werden. Live-Events und Chats haben sich online bereits etabliert. Aber es bleibt spannend, wie Extended Reality den Kundenkontakt zukünftig beeinflusst. Um diese Herausforderungen bestmöglich zu bewältigen, müssen Unternehmen garantieren, dass Daten mit niedriger Latenz sicher erfasst, gespeichert und abgerufen werden. Nur so kann alltägliche Konnektivität sichergestellt werden.

### Welche Themen liegen Ihnen besonders am Herzen?

Basierend auf unseren Grundwerten haben wir uns den von der Science Based Targets-Initiative anerkannten Zielen zur Verminderung von Treibhausgasemissionen verschrieben. Es steht für uns im Fokus, wie unsere Produkte energieeffizienter werden können. Insbesondere Rechenzentren können der größte Stromverbraucher eines Landes sein und zu einem erhöhten Kohlendioxid ausstoß führen. Wir möchten die Bereitschaft dafür schaffen, dass Ver-

antwortliche im Rechenzentrum auf hochkapazitive Laufwerke umsteigen. Wenige Laufwerke mit hoher Kapazität sind energieeffizienter als mehrere Laufwerke mit niedriger Kapazität. So kann auch die Speicherdichte pro Rack erhöht und die Gesamtanzahl dieser im Rechenzentrum reduziert werden. Werden Laufwerke dann im Verbund auf intelligente Weise mit maximaler Leistung betrieben, kann sich dies positiv auf den Gesamtstromverbrauch und die TCOs auswirken. Dazu tragen auch die Isolation von Vibrationen und die Kanalisierung des Luftstroms bei, die die optimalen Betriebstemperaturen aufrechterhalten. Im Hinblick auf zukünftige Entwicklungen, werden Unternehmen deswegen zunehmend Rechenzentren und Betriebsabläufe bevorzugen, die dank niedrigerem Stromverbrauch mit Luftkühlung oder erneuerbarer Energie betrieben werden können.



Western Digital | Design Offices  
München Bogenhausen

### KONTAKT

Western Digital  
Deutschland GmbH

Einsteinstraße 174  
D-81677 München

Telefon 089 9220060

Web [www.westerndigital.com](http://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 2022 besonders wichtig:

„Ich bin mir sehr sicher, dass niemand von uns einen solchen Verlauf des Jahres erwartet hat. Nach zwei Corona-Jahren haben sich alle nach Ruhe, Kontinuität und Normalität gesehnt. Verknappung von Hardware war durch den Stillstand von Produktionsstätten in Asien bereits ein Problem in der IT-Branche. Doch durch den Angriff Russlands auf die Ukraine kam mit dem Schrecken eines Krieges in Europa zusätzlich noch mit dem Bereich Energie ein weiteres Problem für Wirtschaft und Privathaushalte dazu. Keine Frage, wir müssen Energie einsparen, doch unter diesen Bedingungen wird es für viele mittelständische Unternehmen in Deutschland existenziell.“

Die WORTMANN AG versucht seit Jahrzehnten auf der einen Seite Energie einzusparen und auf der anderen Seite durch Photovoltaikanlagen auf den Dächern unserer Produktions- und Lagerstätten Strom selbst zu nutzen oder ins öffentliche Netz einzuspeisen. Nachhaltige Verpackungen oder auch die Umstellung auf LED-Beleuchtung sind nur einige Beispiele, wie wir versuchen, unseren Beitrag zu leisten.

Im vergangenen Jahr gab es drei Ereignisse, die wichtig für die Zukunft unserer Unternehmensgruppe waren. Zum einen haben wir entschieden, die Speicherkapazität der TERRA CLOUD

erneut zu verdoppeln und werden schnellstmöglich mit der Umsetzung beginnen. Zudem haben wir uns mit der TERRA e-sports GmbH einem Sektor gewidmet, den wir mit unseren TERRA Gaming PCs eigentlich schon immer bedient, aber nicht offensiv beworben haben. Und drittens fand das ATP Tennisturnier in Halle/Westfalen zum ersten Mal unter dem Namen TERRA WORTMANN OPEN statt. Wir konnten auf diese Weise uns, unsere Produkte und unsere Fachhandelspartner in einem ganz neuen öffentlichen Rahmen vorstellen“, sagt Firmengründer und Vorstandsvorsitzender Siegbert Wortmann.

#### Das wird wichtig 2023:

Es ist abzusehen, dass die Systemhäuser und IT-Fachhändler im Jahr 2023 deutlich weniger Hardware abnehmen werden als noch 2022, 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-Service-Leistungen sowie Finanzierungsoptionen wie Leasing, Miete, Mietkauf und nicht zuletzt

**terra**   
IT. MADE IN GERMANY.



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



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 das Jahr 2022 hat unserer Wirtschaft einiges abverlangt. Ich erwarte von den politisch Verantwortlichen zum einen Hilfen für den Mittelstand, der das Rückgrat unseres gesellschaftlichen Zusammenhaltes ist, und zum anderen endlich die Einsicht, dass Unternehmen, die in diesem Land produzieren, ausbilden und ihre Steuern bezahlen, nicht denen gleichgestellt werden, die sich unserem Steuersystem auf verschiedenste Weisen entziehen. Zudem machen mir die Verknappung von Material in allen Bereichen unserer Wirtschaft sowie die Entwicklung der Energiepreise weiter große Sorgen, da es immense Auswirkungen auf die Gesamtwirtschaft hat. Die WORTMANN AG will weiter als stabiler und verlässlicher Part-

ner des Fachhandels ein fester Faktor sein. Wir lassen uns nicht aus der Ruhe bringen, auch wenn das Tempo der digitalen Entwicklung weiter zunehmen wird. In einem hart umkämpften Markt, insbesondere wenn es um den „Modern Workplace“ geht, werden wir mit Bedacht, aber stetig voranschreiten. Zu jeder Zeit unserer 36-jährigen Unternehmensgeschichte wollten wir ein moderates Wachstum erreichen und haben uns stets realistische Ziele gesteckt. Das gilt auch in Zukunft. 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 wird nun noch einmal durch den Bau der nächsten Ausbaustufe weiter wachsen. Unsere Gesamtstrategie rund um unsere starke Marke TERRA ist ein Erfolg. Gepaart mit einem flächendeckenden Servicekonzept und unseren Cloud Services sind wir fester Bestandteil des europäischen IT-Marktes.“

#### UNSERE PARTNER



**SAMSUNG**



#### KONTAKT

WORTMANN AG

Bredenhop 20  
D-32609 Hüllhorst

Telefon 05744 944-199  
Fax 05744 944-100

E-Mail [info@wortmann.de](mailto:info@wortmann.de)  
Web [www.wortmann.de](http://www.wortmann.de)

MINI PCS

# ZOTAC®

GRAPHICS CARDS

## ZOTAC GAMING™

2006 in Hong Kong gegründet, ist ZOTAC einer der führenden Hersteller von Grafikkarten, Mini- und Gaming-PCs 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. Das Engagement und das Bestreben, neue Maßstäbe und Standards zu setzen, ist das Rückgrat dieses Erfolges. Mit unseren umfassenden und hochmodernen Fertigungsanlagen gehört ZOTAC zu den größten Grafikkarten-Herstellern weltweit.

Die im Jahr 2017 ins Leben gerufene Marke ZOTAC GAMING steht für ultimative PC Gaming-Hardware mit dem besten Spielerlebnis für begeisterte und ambitionierte Gamer. Zu den Produkthighlights zählen insbesondere die werkseitig übertakteten Grafikkarten der AMP- und AMP-Extreme-Edition sowie die GAMING Mini-PCs.

Als Pionier der Mini-PCs hat ZOTAC ein umfassendes Portfolio an performanten und vielseitigen Mini-PCs unter dem Namen ZBOX und ZBOX Pro erfolgreich im Markt etabliert. 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.

4K-Ready, reich an Anschlüssen, vielseitig einsetzbar, unglaublich

kompakt und erstaunlich sparsam: das sind die Eigenschaften des weltweit kleinsten Desktop-Mini-PC PI336. Seit der Einführung im Sommer 2022 ist der Mini-PC im Hosentaschenformat, dank des effizienten Intel Celeron N6211-Prozessors und seiner langlebigen Robustheit, die optimale Wahl für Media-Hub-, Sicherheits- und Digital Signage-Lösungen.

## ZBOX PI336 PICO

small footprint. BIG IMPACT.

Windows 11 READY



Als Höhepunkt des Jahres erschien unter dem Slogan: LOVE GAMING\_POWER THE WIN die neue ZOTAC GAMING GeForce RTX 40 Grafikkarten-Serie für Gamer und Kreativschaffende. Angetrieben von DLSS 3 und der hocheffizienten NVIDIA Ada Lovelace-Architektur bietet die GeForce RTX 40 Serie einen Quantensprung bei KI-gestützter Grafik, Echtzeit-Raytracing mit extrem niedrigen Latenzzeiten beim Gaming. In einem völlig neuen, aerodynamisch inspirierten Design ermöglichen die neuen ZOTAC GAMING Grafikkarten das Beste aus der fortschrittlichen-

ten Gaming-GPU der Welt. Von konkurrenzloser Leistung bis hin zu herausragendem Wärme- und Geräuschverhalten bieten sie alles, was Gamer & Enthusiasten brauchen.

Von der im Oktober gelaunchten RTX 4090 und im November gefolgten RTX 4080 erschienen jeweils drei Modelle: Trinity, Trinity OC und die ultimative AMP EXTREME AIRO. Das brandneue und einzigartige AIR-optimierte Kühler-Design bietet neben der neuesten IceStorm 3.0-Kühlung, ausgestattet mit zahlreichen, innovativen Features, eine 5 Zonen RGB-Beleuchtung in Kombination mit dem preisgekrönten HoloBlack-Frame für nie dagewesene Personalisierungsmöglichkeiten.

Auch im Jahr 2023 werden wir unsere Marktposition und Produktvielfalt weiter ausbauen. Mit neuen Modellen der RTX 40 Serien runden wir das Grafikkarten-Portfolio im Midrange und Entry Level Segment ab und setzen mit den geplanten Special Editions, wie der White- oder auch der wassergekühlten ArcticStorm-Edition neue Akzente. Auch der preisgekrönte MAGNUS ONE Mini-PC, für die ultimative Performance im Business als auch beim Gaming, bekommt mit der GeForce RTX 40 Serie eine Neuauflage.

Unser gesamtes ZBOX Mini-PC Portfolio wird in den diversen Bereichen wie Consumer, Gaming, professionelle Workstations sowie Industrie gezielt erweitert und auf die neuesten Technologien aktualisiert. Und wer weiß, vielleicht haben wir noch die eine oder andere Produktsensation in der Hinterhand.

## UNSERE PARTNER

ALSO INGRAM MICRO®



# ZOTAC GAMING

## LOVE GAMING POWER THE WIN

### GEFORCE RTX™ 40 SERIE

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 RTX 40 und RTX 30 Serie sowie auf alle ZBOX Mini-PCs, die seit 2021 neu auf den Markt gekommen sind. Für Enduser bieten wir zudem die Möglichkeit, mit einer Registrierung auf ZOTAC.COM die Garantie auf 5 Jahre zu verlängern.

Uns liegt die Nähe zu unseren Kunden und unserer Community besonders am Herzen. Daher engagieren wir uns in der Gaming-Szene genauso intensiv wie in Distributions- und Einzelhandelsveranstaltungen oder zielgruppenorientierten Messen und Events. In diesem Jahr konnten wir bereits bei den ersten Events nicht nur virtuell, sondern wieder in voller Präsenz teilnehmen und hoffen sehr, dass in 2023 weitere, spannende Messen und Events folgen werden.

**ZOTAC EUROPE GMBH** | St.-Vitus-Str. 11 | 84174 Eching  
Tel. 08709 91 530 0 | Fax 08709 91 530 19  
E-Mail [sales@zotac.de](mailto:sales@zotac.de) | Web [www.zotac.com](http://www.zotac.com)



**HORST GÜNTHER**  
Senior Regional Manager  
Central Europe



**MACIEJ WIECZOREK**  
Senior Marketing Manager  
EMEA



**ZISIS KASARIDIS**  
Business Development  
Manager Mini-PC



**ALEXANDER PIETSCH**  
Key Account Manager DACH  
& Niederlande



**KARIN FISCHER**  
Channel Manager  
Central Europe



Erweiterte Garantie.

Weitere Infos auf [ZOTAC.COM](http://ZOTAC.COM)



**Siewert & Kau**  
Distribution-live



MEHR ÜBER ZOTAC





Ein Sponsor des Abends FUJITSU: (v. l.) Frank Lohmann, Maik Homscheid, Marion Winkler, Santosh Wadwa und Julius Berger.



Anja Marohn (Infinigate) mit Sponsoren des Abends: (v. l.) Sebastian Kaiser und Klaus Demuth (Sophos).



Sponsor war auch das NORTON Team: (v. l.) Oktay Cayiroglu, Stefan Wehrhahn und Sonja Hüsemann.

# NIGHT OF IT-BUSINESS

Mit einer fulminanten Show ehrte die IT-BUSINESS die diesjährigen Gewinner der Distributions-Awards auf der legendären Night of IT-BUSINESS. Ein paar Impressionen der Feier.



(v. l.) Timo Kusian (Markensturm), Robin Wittland (Microsoft), Ralf Schweitzer (GSD) und Oliver Kau (S&K).



Ein mega Outfit haben (v. l.) Sherwin Rahmani-Tehrani (MAXCOM), Michael Puls (Littlebit), Wojtek Rudko (Samsung), Stefan Ebnoether (Littlebit), Jörg Kartschewski (Samsung) und Tom Kompes (Littlebit).



Am Sponsoren-Tisch „ACER“ war es immer sehr „leise“: (v. l.) Ecevit Güneser (TAROX), Sascha Morbitzer (bluechip), Sven Langenfeld (Microsoft), Stephan M. Peters (Qualcomm), Gerit Günther und Robert Perenz (ACER), Hans-J. Heinold und Thomas Grabowski (Bechtle) sowie Tobias Rönnebeck (ACER).



(v. l.) Carsten Dreissig (ACER), Jürgen Brumbauer (ALSO), Markus Fritz (Acronis) und Tobias Rönnebeck (ACER).

BILDER: HANNES MAGERSTADT

HINTERGRUNDBILD: SUBBOTINA ANINA - STOCK.ADOBE.COM

DISTRIBUTOREN

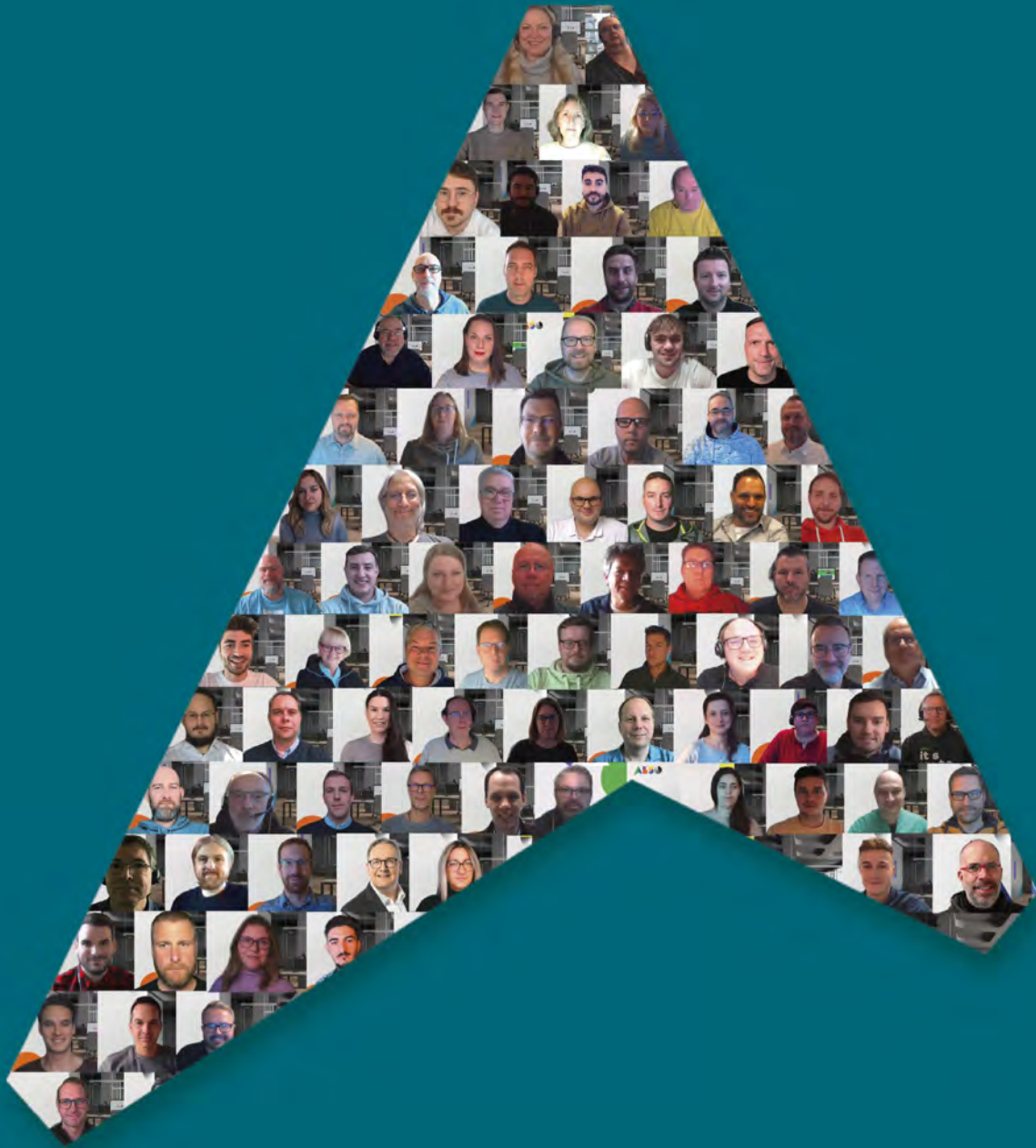
2022  
2023



Warum Channel-Partner mit uns arbeiten sollten?  
**Hier sind 85 von über 4.000 Gründen.**  
**Wir alle freuen uns auf Sie!**

ALSO Deutschland GmbH –  
immer die richtige Antwort für Sie!





[www.also.de](http://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 Herten

Am Handwerkerhof 2  
45701 Herten  
Telefon: 0241 9170-6800

## api München

Landsberger Straße 406  
81241 München  
Telefon: 089 3565830-21

## api Nürnberg

Wörnitzstraße 115a  
90449 Nürnberg  
Telefon: 0911 252274-0

## api Paderborn

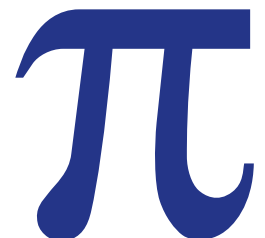
Ahornallee 9  
33106 Paderborn  
Telefon: 05251 89278-58

## api Pohlheim

Am Pfahlgraben 4-10  
35415 Pohlheim  
Telefon: 06404 6975-600

## api Simmerath

Eicherscheid 25  
52152 Simmerath  
Telefon: 0241 9170-6852





**Achim Heyne**  
Geschäftsführer



**Frank Fritsche**  
Geschäftsleitung  
Bereich Vertrieb



**Andreas Printz**  
Geschäftsleitung  
Bereich Einkauf

# api $\pi$

## STATEMENT

*Auch wenn das Jahr 2022 immer noch mit den Folgen der Corona-Pandemie zu kämpfen hatte, sind wir inzwischen doch auf einem sehr guten Weg zurück zur Normalität.*

*Unser gesamtes Team hat es mit viel persönlichem Engagement wieder einmal geschafft, unsere Kunden auch bei Engpässen in gewohnter Form überaus schnell und zuverlässig zu beliefern. Hybride Arbeitsplatzmodelle mit Home Office und Büro sowie die immer wieder angepasste Umsetzung von Hygienekonzepten und Abstandsregeln haben dafür gesorgt, dass es keine Beeinträchtigungen gab.*

*Dass wir erneut den Distri-Award der IT Business in Platin (im Bereich Peripherie) entgegennehmen durften, freut uns angesichts der besonderen Herausforderungen wirklich sehr. Möglich wurde dies durch das Vertrauen unserer Kunden, bei denen wir uns deshalb ganz herzlich bedanken möchten. Wir freuen uns auf die erfolgreiche Zusammenarbeit im kommenden Jahr 2023.*

**Frank Fritsche**, Geschäftsleitung Bereich Vertrieb

# DANKE!

Wir danken allen unseren  
Geschäftspartner:innen für ihr  
Vertrauen im vergangenen Jahr 2022!

**Bleibt alle zuversichtlich und gesund!**

**api Computerhandels GmbH**

Robert-Koch-Straße 7-17  
52499 Baesweiler

# api $\pi$



Wir danken all unseren  
Partnern für die erfolgreiche  
Zusammenarbeit im  
vergangenen Jahr!

Wir freuen uns auf 2023,  
kommt gut rein und bleibt  
gesund!

Euer Team BAB

**TOSHIBA**

**Western Digital®**



**intel.**

**SAMSUNG**

**SanDisk®**

**KIOXIA**



**logitech®**

**Transcend®**

**Lexar**

**(Intenso)®**

**asustor**

***bab***  
DISTRIBUTION

BAB Distribution GmbH  
Zeißstraße 10  
32584 Löhne

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



# DANKE!

Ein großes Dankeschön für Doppel-Gold geht an all unsere Kunden, Unterstützer und das tolle IT-BUSINESS Team, die uns auch in diesem Jahr wieder allen Grund zum Feiern geben!

Wir sind überwältigt und verdammt stolz auf unser Team BAB!

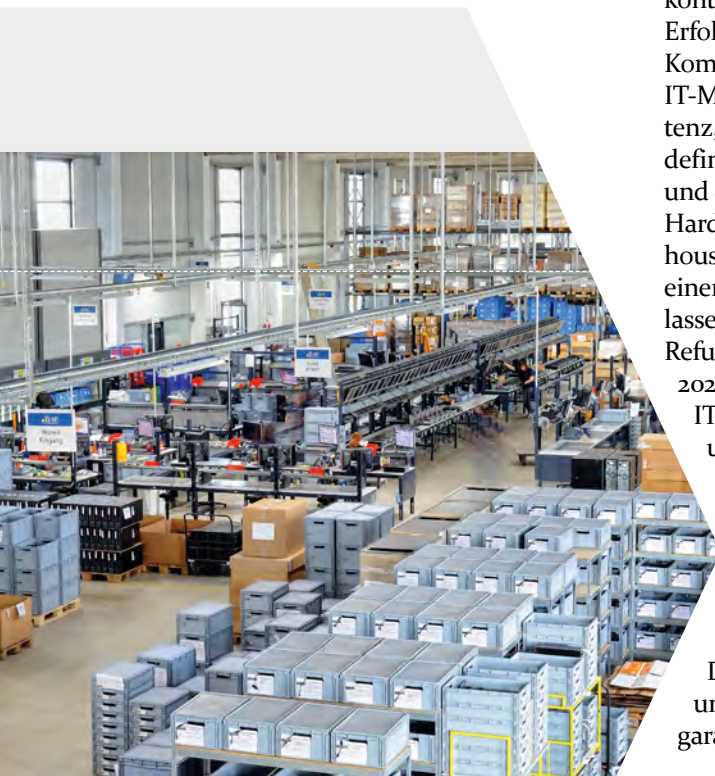




**Michael Bleicher**  
Geschäftsführer



**Marco Kuhn**  
Leiter IT-Remarketing



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



**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.

**2022 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.

**2023 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.



## 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 – seit 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](https://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](mailto: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.



In unserem Podcast „IT einfach erfolgreich“ spricht Stefan Zibell (Head of Field and Focus Sales) mit Experten von unterschiedlichen Herstellern.



Unsere Academy bietet Schulungsangebote für die Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter.



## 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.

- 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 „Bytec wird digitaler“ / IT-BUSINESS.de (von Michael Hase):*

**Der Distributor Bytec hat seinen Webshop modernisiert** und um wesentliche Funktionen erweitert. Basis ist ein neues Produktinformations-Management.

Die Digitalisierung macht vor der Distribution nicht halt. Der VAD Bytec hat im Oktober einen neuen Webshop eingeführt, der mehr zu bieten hat als ein neues Frontend. So stehen Fachhändlern jetzt zusätzliche Funktionen bereit, die teils aus dem B2C-Handel entlehnt sind: Zu Produkten wird beispielsweise automatisch das Zubehör angezeigt, oder Artikel lassen sich für spätere Einkäufe auf Merklisten setzen. Zudem kann der Shop individuelle Projektpreise ermitteln, und zwar auf Basis der Status, die die Partner bei den Herstellern führen, und der Programme, für die sie sich qualifiziert haben. Bei der Konfiguration von PC-, Server- und Storage-Systemen werden sie durch Künstliche Intelligenz unterstützt. Um diese erweiterten Funktionen bereitstellen zu können, hat Bytec das Produktinformations-Management (PIM) neu entwickelt. Es soll eine deutlich höhere Datenqualität bieten als das alte System. Auf dieser Basis sind nun zuverlässige Preis- und Verfügbarkeitsabfragen möglich. „Der neue Shop soll nicht nur den Einkauf für unsere Partner komfortabler machen, sondern auch ihren Beschaffungsprozess verkürzen“, betont Reinhold Egenter, Geschäftsführer bei Bytec. An der Lösung haben die Bodenseeschwaben fast zwei Jahre lang gemeinsam mit einem E-Commerce-Spezialisten aus der Region entwickelt. Und weil sie schon einmal dabei waren, haben sie auch ihre Website und das Extranet für die Service-Partner überarbeitet.

## UNSERE PARTNER













## KONTAKT

Bytec Bodry Technology GmbH

Hermann-Metzger-Straße 7  
D-88045 Friedrichshafen

Telefon 07541 585-0

Fax 07541 585-2000

E-Mail [info@bytec.de](mailto:info@bytec.de)

Web [www.bytec.de](http://www.bytec.de)



## 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. Das Unternehmen hat sich seit der Gründung im Jahr 1999 als Spezialdistributor für Media Technology etabliert und kann eine im Markt einmalige Produktbreite und -tiefe in diesem Segment bieten. Unser Produktportfolio reicht von New Imaging, Storage, Drucker-supplies und Speichermedien aller Art bis hin zu Consumer Electronics und Mobile Computing. Aktuell sind bei uns über 40.000 Artikel von 550 Herstellern gelistet, darunter Speichermedien, Monitore und Computerperipherie, Scanner, Drucker, Digitalkameras, Smartphones, Fernseher, Projektoren sowie Produkte für die Bereiche Büro- und Telekommunikation, Healthcare, Home & Living und Heimwerken & Garten. dexxIT gehört zu den Top IT-Distributoren mit mehr als 15.000 Kundenadressen in ganz Deutschland.

### Welchen Event haben Sie dieses Jahr besonders vermisst?

Grundsätzlich haben wir die ganzen letzten Jahre Events wie auch Messen sehr vermisst – auch im Jahr 2022 hat man erst langsam gelernt, mit diesen Formaten wieder umzugehen bzw. sich hier vorsichtig unter Einschränkungen herangetraut. Durch die Einschränkungen der Pandemie gerade im Messe- und Eventbereich erreicht Networking in persönlicher Form einen neuen und viel höheren

Stellenwert als die Jahre zuvor. Wir freuen uns deshalb umso mehr auf ein Jahr 2023, in dem hoffentlich noch zwangloser altbekannte Formate, wie größere Events oder Messen, stattfinden können.

### Wie generieren wir Mehrwert für unsere Kunden?

Bei dexxIT legen wir großen Wert auf den direkten Kontakt zu unseren Partnern. Alle unsere Kunden haben einen persönlichen Kundenbetreuer – unabhängig von deren Umsatz –, welcher schnell und lösungsorientiert auf jegliche Bedürfnisse, Wünsche und Anforderungen eingehen kann. Außerdem profitieren unsere Kunden sowohl von den flachen Hierarchien in unserem Unternehmen als auch von den fundierten Fachkenntnissen unserer Mitarbeiter.

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

Grundsätzlich stehen wir dem sehr positiv gegenüber. Es ist schön, dass das Arbeitsleben gerade in unserer Branche immer flexibler wird, und neue Formen des Arbeitens, wie zum Beispiel Remote-Working, immer mehr an Akzeptanz gewinnen. Durch den Einsatz von neuen Medienformaten, wie die Bildtelefonie und das Abhalten von Onlinemeetings, schreitet die Digitalisierung täglich weiter voran. Für uns ist es wichtig, dass diese Formen der Arbeitsgestaltung sich in der täglichen Arbeit weiter etablieren bzw. unverzichtbar werden.



Das Mitarbeiterteam 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



## Unser Ziel ist es, ...

... mit zuverlässiger Partnerschaft und nachhaltiger Entwicklung gemeinsam erfolgreiche Geschäfte zwischen Menschen zu machen.



### Mit ENO als verlässlichen Partner mehr erreichen.

Gernot Teufel,  
Geschäftsführer ENO

**M**it mehr als 70 Jahren am Markt steht ENO für Zuverlässigkeit. Aber mit der mittlerweile 3. Generation am Steuer auch für Innovation und Nachhaltigkeit.

#### 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.

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

#### 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 Personalmangel herrscht: Dann kann das Telefon auf ENO umgestellt werden und die Agents melden sich mit der richtigen Firmierung.

#### Gelebtes Business

Damit auch direkt gekauft werden kann, gibt es den ENO „WHITElabel Onlineshop“. Hierzu sind keine besonderen Kenntnisse erforderlich und er ist schnell umgesetzt. Mit „POS Rendite“, das je nach Wunsch in



ENO ist unter anderem mit dem ECO-Zertifikat von Samsung ausgezeichnet



## ENO-Dienstleistungen

- Margenkalkulator 2.0
- Geschäftskunden-Akquise
- Social Media Management
- WHITElabel Onlineshopsystem
- Shop-Möbel
- Shop-TV
- POS RENDITE
- Inhouse Werbeagentur
- Logistik-Fulfillment
- ECC ESC Repair- und Servicecenter
- Cloud PBX Management
- PoS Styling
- Repair-Box
- 3 Jahre Garantie
- Online Marketing
- Mobile Device Management
- ENO Einbauservice
- IMEI-Picking
- Listing & Review
- JustProtected
- JustBuyBack

unterschiedlichen Paketgrößen erhältlich ist, bekommt der Händler ein CRM-System inkl. Kasse, das sämtliche Anforderungen erfüllt. Der Margenkalkulator 2.0, der direkt in den ENO-Shop integriert ist, unterstützt bei der Preisgestaltung sowie der Optimierung der Marge auf Produkt- und Tarifebene.

### 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 Möglichkeit, 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
- Energie
- E-Mobility
- Accessories

## Unsere Zielgruppen

- Fachhandel
- Systemhäuser
- Retailer
- E-Tailer

Das Team aus Hendrik und Peter Horstmann sowie Gernot Teufel lenkt ENO



## KONTAKT

**ENO telecom GmbH**  
 Bentheimer Straße 118b  
 48529 Nordhorn  
 Tel.: +49 5921 877-440  
 E-Mail: kontakt@eno.de  
 www.eno.de



**Ralf Schweitzer**  
Geschäftsführer



**Alexander Witalinski**  
Leitung Vertrieb  
& Prokurist



**Jan Schillinger**  
Leitung Business  
Development



**Ronny Drexel**  
Leitung Marketing  
& Kommunikation



**UNSER ZIEL IST,...**  
...die Erwartungen unserer Kunden & Partner an Refurbished Produkte zu übertreffen.



Macht stolz – die GSD Refurbishing Manufaktur in Sulzemoos



**Als Refurbisher mit fast 30 Jahren Erfahrung** ermöglichen wir dem Channel den einfachen Zugang zu einer großen Auswahl an individuell konfigurierbarer und hochwertig aufbereiteter Business-Hardware aller großen Brands, und das mit attraktiven Margen. Für unsere Systemhauspartner bietet die GSD das Rundum-Sorglos-Paket, angefangen bei der Unterstützung im Pre-Sales, fairen Angeboten ohne nachträgliche Abwertung, Unterstützung bei der Rückführung der Hardware durch langjährige Erfahrung und natürlich DSGVO- und BSI-konforme Datenlöschung. Bei unseren RETEQ Certified Systemen sprechen wir bewusst von einem „renewed“ Produkt, um den Erwartungen aller Kunden gerecht zu werden. Durch unsere Partnerschaften mit Microsoft, G-Data und Norton liefern wir Systeme, die sofort einen Mehrwert bieten.

**Was war 2022 für Sie besonders wichtig?**  
Mehr denn je ein stabiles Netzwerk an vertrauensvollen und kontinuierlich gewachsenen Part-

nerschaften, Gelassenheit, Zufriedenheit, Haltung, ein wenig Mut und gesunder Respekt vor den Folgen kurzfristiger Entscheidungen. Flexibilität, Kreativität, Schnelligkeit und dennoch die unbedingte Ausstrahlung der sprichwörtlich in der Ruhe liegenden Kraft. Dazu eine ordentliche Portion Erfahrung, Freude an dem, was man tut, und das daraus resultierende Know-how. Was sich nach einer philosophisch anmutenden Einleitung liest, mündet sinnbildlich gesprochen im einzig wahren Erfolgsfaktor des abermals unkalkulierbaren Jahres 2022. Die Antwort ist: **Das GSD-Team** – bestehend aus langjährigen, selbstmotivierten und loyalen Mitarbeitern, die mit viel Herz und Leidenschaft insbesondere in Zeiten unvorhersehbarer Herausforderungen, auf der Suche nach Lösungen für unsere Kunden und Partner niemals müde werden.

**Was wird 2023 für Sie besonders wichtig?**  
Wir sind in der glücklichen Situation, in Zeiten des viel zitierten schwächelnden PC-Marktes, keine strategische Neuausrichtung anstreben zu müssen. Deshalb kon-



**RETEQ  
CERTIFIED**

zentrieren wir uns noch mehr auf den Ursprung unseres Handelns und die Intention seit Gründung und Bestehen der GSD. Bekannthermaßen kämpfen wir seit vielen Jahren für die nachhaltige Wiederverwendung von Hardware zur maximalen Schonung wertvoller Ressourcen als umweltverträglichste Alternative zum neuen Billigerät mit überschaubarer Haltbarkeit. Angetrieben durch die stark wachsende Nachfrage nachhaltiger Produkte in der Anschaffung von nahezu allen Verbrauchern jeder Branche, werden wir in 2023 noch verfügbarer für den Fachhändler. Wir werden uns im Channel breiter aufstellen, die Marke stärken und unsere Partner noch mehr von der steigenden Nachfrage profitieren lassen. Unser Ziel ist es, dass selbst unsere Mitarbeiter den Unterschied zwischen Neu und RETEQ-refurbished kaum oder gar nicht mehr wahrnehmen können. Damit werden wir die Erwartungen bestehender und vor allem neuer Fachhandelspartner übertreffen.

#### **Warum sollen Partner/Kunden mit Ihnen zusammenarbeiten?**

Die Chance war nie größer und der Zeitpunkt nie reifer, sich als nachhaltiges Unternehmen zu positionieren. Das gilt nicht nur für Unternehmenskunden aller Branchen. Insbesondere für den ITK-Fachhandel ist die Erweiterung der Portfolios um Premium Renewed Hardware ein einfacher Ort, seine Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Die GSD bietet dem Channel dabei drei ganz entscheidende Mehrwerte:

#### **Build to Order – Neu definiert!**

Über die individuellen Konfigurationsmöglichkeiten nach Kundenwunsch hinaus, schaffen wir für unsere Fachhändler ein neues Produkt, das am Markt unvergleichbar ist, das für ein ausgewogenes Produktportfolio unserer Partner sorgt und besonders im Projektgeschäft – vom Einzelstück bis zu mehreren tausend Geräten – nahezu jeden Preispunkt trifft.

#### **Große Auswahl. Hohe Verfügbarkeit. Langfristig planbar.**

Durch unser hervorragendes und über Jahre gewachsenes Netzwerk im Ankauf bieten wir unseren Fachhändlern langfristige Verfügbarkeiten auf zahlreichen Modellen. Dieses Angebot sichert Wiederverkäufern – anders als im Gebrauchtmärkte üblich – ein über mehrere Monate in die Zukunft stabil planbares Projektgeschäft mit ihren Großkunden.

#### **Premium Renewed – Aufbereitung auf höchstem Niveau**

Unser Ziel ist es, jedes Gerät dem Neuzustand so nah wie möglich zu bringen und damit die Erwartungen unserer Kunden an gebrauchte Hardware zu übertreffen. Unsere Aufbereitungs- und Qualitätssicherungsprozesse werden kontinuierlich verbessert und ermöglichen es uns sogar, nach modernsten Verfahren modellspezifische Oberflächencharakteristiken wiederherzustellen. Abgegriffene Tastaturen oder Touch Pads gehören bei GSD seit langem der Vergangenheit an.



#### **KONTAKT**

GSD Remarketing GmbH & Co. KG

Werner-Heisenberg-Str. 5  
D-85254 Sulzemoos

Telefon 089 800 695-0

Fax 089 800 695-295

E-Mail [info@gsd.eu](mailto:info@gsd.eu)

Web [www.gsd.eu](http://www.gsd.eu)

# #HERWECKNACHHALTIG

Seit 38 Jahren die erste Adresse für Systemhäuser und den Kommunikations-Fachhandel



Herweck nimmt Nachhaltigkeit ernst und arbeitet in vielen Bereichen daran, umweltfreundlicher und ressourcenschonender zu agieren.

Bei der Eigenmarke HELOS werden Millionen von Plastiktüten durch Verpackungsumstellung gespart. Mit den Produkten der Eigenmarke Helos setzt Herweck konsequent Maßstäbe für Green IT um. Seit 2020 sind die HELOS Patchkabel von Herweck daher umweltschonend verpackt.

Hierdurch konnten bereits über 4 Mio. Nylon-Tüten eingespart und unser Ökosystem entlastet werden. Konsequenter wird auf recyclebare Verpackungen umgestellt oder die Verpackung weggelassen, wenn immer das möglich ist. Bei der Installation fällt somit deutlich weniger Müll an.

Die Umstellung weiterer Produktbereiche hin zu mehr Nachhaltigkeit geht in die Umsetzung: Beginnend mit den Kupferpatchkabeln, etikettiert mit Papierbanderole, folgen nun die Produktbereiche HELOS Multimedia, HELOS Strom-Anschluss und HELOS Strom-Verteilung. Erfolg für die Umwelt – Erfolg für Herweck und seine Partner.

- Der Verzicht auf Umverpackungen trägt zum Erhalt regenerativer Quellen bei
- Die Hartnäckigkeit in puncto „weg vom Plastikmüll“ führt auch bei den Herstellern in Fernost zu einem Umdenken
- Nachhaltige und kompostierbare Verpackungen werden durch forcierte Nachfrage zum Standard
- Mit der nylonlosen Verpackung entspricht Herweck den Wünschen seiner Kunden, die dies honorieren – mit positiver Wahrnehmung, Lob, steigenden Abverkäufen und Umsatzzahlen.

Weitere Innovation bei HELOS in Bezug auf Nachhaltigkeit: Noch in diesem Jahr erweitert Herweck das Sortiment um Ladekabel, deren Mantelhülle aus kompostierbarem Material bzw. Meeresplastik hergestellt wird.

## Recycelte Kartons

Aktuell startet auch das Projekt „Ich bin ein recycelter Karton“. Dabei verwendet Herweck Kartons, die bis dato in der Papierpresse landeten, unmittelbar wieder und nutzt diese für den eigenen Versand von Produkten. Die Kartons werden entsprechend gekennzeichnet und Herweck Kunden können sich zukünftig im Vorfeld entscheiden, ob sie an dem Projekt teilnehmen und Ware in den wiederverwendeten Kartons erhalten wollen.

## 100% recyceltes Füllmaterial

Herweck verwendet ausschließlich zu 100% recycelte Füllmaterialien.

## Energie und Umwelt

Neben einer Photovoltaikanlage setzt Herweck beim Thema Energie auch bei seinen Firmenfahrzeugen zunehmend auf Elektromobilität. Zehn neue Ladesäulen wurden in diesem Jahr für die firmeneigenen E- und Hybridfahrzeuge installiert.

## Herweck Bienenvolk

In unmittelbarer Nähe zu den Ladesäulen trifft man auf der Streuobstwiese die kleinsten Mitarbeiter von Herweck: Sie sind bei gutem Wetter fleißig unterwegs.





„ Wir setzen auf die persönliche Betreuung, auch per Außendienst, um unsere Partner zu beraten, entlasten und zu informieren.

Dominik Walter  
Leiter Business Unit IT Herweck



Mit den professionellen Lösungen von JABRA können Kundenmeetings qualifiziert durchgeführt, Dienstreisen reduziert und zudem zeitlich flexibler gestaltet werden. Neu geschaffene, hybride Arbeitsweisen sorgen zusätzlich für mehr Nachhaltigkeit.



Xelion ist für Herweck ein wichtiger Baustein für zukünftige Cloud-Strategien. Dank der freien SIP-Trunk Wahl und der nahtlosen Integration in Azure und Microsoft 365 ist die notwendige Flexibilität gewährleistet. Von dem einfachen und fairen Lizenzmodell profitieren sowohl Systemhäuser als auch Anwender.



Als einer der führenden Anbieter für Voice-, Video- und Datalösungen deckt Yealink mit seinen Produkten viele Anwendungsszenarien ab. Neben dem breiten Portfolio bestehend aus Videokonferenzanlagen, Konferenz- und IP-Telefonen etabliert sich der Hersteller stark im Bereich der DECT- und Bluetooth-Headsets.

- 400 Mitarbeiter\*innen in der Herweck Gruppe
- 550 Millionen Umsatz im Jahr 2021
- 50.000 Artikel im Warensortiment
- 30.000 gelistete Fachhandelspartner
- 35.000 qm<sup>3</sup> Lagerfläche
- 33.000 m<sup>2</sup> Betriebsfläche mit modernster Logistik, Verwaltungsgebäuden und Parkplätzen
- 15 Millionen versendete Artikel im Jahr

**UNSER ZIEL:**  
**PARTNER DES FACHHANDELS  
UND DER SYSTEMHÄUSER**

## #PARTNERLISTE (AUSZUG)



## UNSER SORTIMENT

- ITK-Lösungen (IT UC)
- Connectivity / Netzwerk
- SIP-Telefone
- 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  
12. Mai 2023





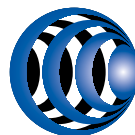
**Robert Scicolone**  
Geschäftsführer (Infinigate  
Deutschland GmbH)



**Dr. Jan Erbguth**  
Kaufmännischer Geschäftsführer  
(Infinigate Deutschland GmbH)



**Andreas Bechtold**  
President Europe  
(Infinigate Group)



**INFINIGATE**  
... Adding Value to Distribution

**Infinigate ist ein führender Value Added Distributor in Europa** für die Geschäftsfelder Cybersecurity, Secure-Networking und Secure-Cloud. Seit 1996 am Markt hat Infinigate bis 2021 kontinuierlich die Präsenz auf 11 Landesgesellschaften ausgebaut. Dies gelang durch Firmenübernahmen z.B. in den Niederlanden oder Frankreich, aber auch organisch durch die Gründung von Landesgesellschaften wie z.B. in Finnland.

In 2022 ist es Infinigate nun mit drei strategischen Unternehmenszukaufen gelungen, die Marktposition signifikant auszubauen. Zusammen mit der europaweit agierenden Nvias Gruppe, dem in UK ansässigen Microsoft CSP und Cloud Distributor Vuzion sowie dem im mittleren Osten agierenden Value Added Distributor Starlink ist Infinigate nun in 40 Ländern, mit über 1.200 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 2,2 Mrd. Euro einer der größten und leistungsfähigsten Spezial-Distributoren in Europa.

**Was wird 2023 für Sie besonders wichtig?**

Die Vorbereitung und Durchführung der Integration von Nvias

und Infinigate in Deutschland. Wir werden hier auf Augenhöhe und nach dem Grundsatz vorgehen, dass wir das Beste aus beiden Welten als Basis für unser gemeinsames weiteres Wachstum fortführen wollen.

Dies bezieht sich auf die gesamte Organisation zur umfassenden Betreuung unserer Kunden und Hersteller. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf der Zusammenführung und Weiterentwicklung unserer IT-Systeme, die sowohl unser traditionelles Distributionsgeschäft zuverlässig und performant abbilden als auch den weiteren Ausbau unserer digitalen Angebote und Prozesse ermöglichen müssen. Die Transformation hin zu flexiblen, teilweise verbrauchs-basierten Abrechnungsmodellen auf Subscriptions-Basis wird für unsere Kunden und uns ein wichtiger Wachstumstreiber sein.

**Warum sollen Partner/Kunden mit Ihnen zusammenarbeiten?**

Infinigate und Nvias bieten heute das führende Portfolio im Bereich Cybersecurity und SecureNetworking in Deutschland an. Ergänzt um unsere Expertise bei Managed-Services (Business-Consulting, Hilfe bei der Vertragsgestaltung und der Automatisierung von





## UNSER ZIEL IST,...

... unsere Partner bei der Identifikation von Marktchancen, der Auswahl der richtigen Lösungen, der Vermittlung von Fachwissen und der Lieferung der richtigen Produkte so zu unterstützen, dass sie den Erwartungen ihrer Endkunden jederzeit gerecht werden.

Prozessen sind hier wichtige Elemente) haben Partner die Möglichkeit, alle relevanten Leistungen und Lösungen für ihr Geschäft aus einer Hand zu beziehen.

Seit 2021 bietet Infinigate auch Lösungen für übergreifende Security-Operation Services in Form einer Managed-SOC Lösung inkl. Incident-Response-Kapazitäten. Hier werden die Partner und MSPs vollumfänglich beim Onboarding, mit Professional Services beim Rollout und bei der Verbesserung der

Infrastruktur des Kunden nach einem Incident unterstützt. Neben dem umfangreichen Portfolio und partnerorientierten Dienstleistungen steht Infinigate besonders für Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit, Stabilität und Innovation. Dies sind grundlegende Werte, die es für Partner attraktiv machen, mit Infinigate zusammenzuarbeiten, neue Geschäftsfelder zu erschließen und das gemeinsame Wachstum zu beschleunigen.

## UNSERE PARTNER

**ivanti** **kaspersky**

**liongard** **macmon**  
intelligent einfach

**N-ABLE** **netwrix**

**Progress** **radware**

**RAPID7** **RapidFireTools**

**SentinelOne** **SEPPMAIL**

**Skyhigh Security** **skykick** **SONICWALL**

**SOPHOS** **SYSTEMHAUS ONE**  
SAP ERP & CRM für den E-Channel

**Team FON** **THALES**

**Trellix** **tripwire**

**tufin** **yubico**



## KONTAKT

Infinigate Deutschland GmbH

Richard-Reitzner-Allee 8  
D-85540 Haar

Telefon 089 89048-0

E-Mail [info@infinigate.de](mailto:info@infinigate.de)

Web [www.infinigate.de](http://www.infinigate.de)

# NUVIAS

an Infinigate Group company



**Klaus Schlichtherle**  
CEO der Infinigate  
Holding Group



**Andreas Bechtold**  
Europe President  
der Infinigate Group



**Dr. Jan Erbguth**  
Managing Director  
Operations & Finance der  
Infinigate Deutschland GmbH



**Helge Scherff**  
Managing Director  
Germany Nuvias

## Nuvias ist jetzt Teil der Infinigate Group

Die Nuvias Deutschland GmbH ist seit November 2022 Teil der Infinigate Group. Der Zusammenschluss der beiden Unternehmen bietet Herstellern, Partnern und deren Kunden das Beste aus zwei Welten.

Als schnellwachsender True Value Add-Distributor für den europäischen Markt bietet

Nuvias eine breite Palette an innovativen Dienstleistungen und Lösungen, die den Erfolg von Kunden sichern und das Wachstum von Partnern und Herstellern beschleunigt. In Zusammenarbeit mit führenden Technologieanbietern und hochqualifizierten Channel-Partnern hat Nuvias sich auf die Bereitstellung ausgezeichneter Cybersecurity- und intelligenter Netzwerklösungen fokussiert.

Infinigate, Nuvias und die ebenfalls akquirierten Distributoren Vuzion und Starlink bilden zusammen ein EMEA-weites VAD-Powerhouse, das sich auf Cybersecurity, Secure Networking und Secure Cloud spezialisiert. Darüber hinaus macht die neue Struktur Nuvias zu einem inte-

gralen Bestandteil einer sehr dynamischen Gruppe mit neuen Investitionen, die den geografischen Raum und die adressierbare Partnerlandschaft erweitern und die Voraussetzungen für zukünftiges Wachstum schaffen.

## Weiterer Ausbau des OT-, Cloud- und MS(S)P-Geschäftes

Seit der Akquisition von Nuvias durch die Infinigate Group wächst das Unternehmen zu einem Cybersecurity-Powerhouse heran. Der enorme Marktanteil ermöglicht es Herstellern, Partnern und deren Kunden gleichermaßen, von neuen Geschäftsmöglichkeiten zu profitieren. Neue Services bieten Partnern einen noch leichteren Marktzugang. Speziell im OT- und Cloud-Geschäft werden verschiedene Programme und Tools implementiert sowie neue MS(S)P-Lösungen für den deutschen Markt entwickelt.

## Warum sollen Partner mit Ihnen zusammenarbeiten?

Als True Value Add-Distributor und Teil der Infinigate Group 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





## 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.

Resellern und deren Kunden ein richtiges Value Add-Erlebnis liefern. Dieses Angebot wird Nuvias zukünftig als Teil der Infinigate Group weiter ausbauen. Im Businessalltag sind Effizienz und Kompetenz gleichermaßen entscheidend. Aus diesem Grund wird großer Wert auf einen vollumfänglichen Support gelegt, der rund um die Uhr und an jedem Tag im Jahr erreichbar ist. Unter dem Titel „True Value Add“ fasst das Unternehmen eine Reihe ausgewählter Partner Services zusammen, die Reseller im täglichen Business unterstützen und bestehende Services erweitern – ohne zusätzlichen Arbeitsaufwand. So lässt sich die Bereitstellung und der Versand einer vorkonfigurierten Firewall ebenso schnell und einfach ermöglichen wie der kostenfreie Austausch defekt gemeldeter Hardware zum nächsten Werktag. Für ausgewählte Installationen ist ein Health-Check möglich, der Verhaltensauffälligkeiten und Problembereiche detailliert darstellt. Das Serviceangebot umfasst eigene Managed Services, die nicht nur Resellern, sondern auch Herstellern zahlreiche Mehrwerte durch verbesserte Dienstleistungen bieten. Die Partner Services sind für die Hersteller Fortinet, Bitdefender, Juniper Networks, Kaspersky, Riverbed, WatchGuard sowie Netscout/Arbor erhältlich und

werden derzeit weiter ausgebaut. Reseller finden darüber hinaus zahlreiche Weiterbildungsmaßnahmen in Form von Workshops, Zertifizierungstrainings oder virtuellen Schulungen. Das umfangreiche Lernangebot ist durch den jeweiligen Hersteller anerkannt und wird stetig erweitert.

### Wie geht es weiter?

Gespannt blicken Infinigate und Nuvias in die gemeinsame Zukunft, die durch zahlreiche Events geprägt sein wird. Direkt zu Jahresbeginn erwartet Partner am 19. Januar die „Infinigate und Nuvias Vision“. Die Online-Veranstaltung wirft einen gezielten Blick auf neue Technologien, Datenanalysen und Künstliche Intelligenz. Am 16. März und 26. April sind Partner herzlich zu den „Innovation Summits“ eingeladen. Die Eventreihe liefert Partnern Insider-Wissen aus erster Hand und spannende Einblicke in die Technologien unserer Hersteller. Im März findet das Summit in Norddeutschland und im April in Süddeutschland statt. In der zweiten Jahreshälfte bieten das Sommerfest am 06. Juli, das online live übertragene „Charity Dinner“ am 07. September und die Teilnahme an der it-sa in Nürnberg weitere Höhepunkte im Veranstaltungskalender, die Sie sich unbedingt merken sollten.

## UNSERE PARTNER



## KONTAKT

Nuvias Deutschland GmbH  
 Sachsenstraße 9  
 D-20097 Hamburg  
 Telefon 040 237201-0  
 Fax 040 237201-280  
 E-Mail [info.dach@nuvias.com](mailto:info.dach@nuvias.com)  
 Web [www.nuvias.com/de-de/](http://www.nuvias.com/de-de/)



**Wolfgang Jung**  
Executive Director  
Core Solutions

**Veronika Kirschmer**  
Executive Director  
Digital Operations

**Alexander Maier**  
Senior Vice President and  
Chief Country Executive  
Germany and Austria

**Atila Kaplan**  
Director Cloud &  
Software

**Thomas Groß**  
Executive Director  
Advanced Solutions



## UNSER ZIEL IST,...

...als weltweit größte Technologie-  
Ökosystem-Plattform mit unseren  
Partnern die digitale Zukunft zu  
gestalten.

### Alexander Maier:

„Bei der Digitalisierung geht es nicht mehr nur um Automatisierung, sondern um die Experience. Erst die Experience, dann die Automatisierung.“

#### Digitalisierung als Erfolgsfaktor

Digitale Plattformen haben die Standards für Komfort und Service erhöht, gewinnen in allen Branchen an Bedeutung und treiben so die Digitalisierung voran. Die etablierten Distributoren werden sich zukünftig neuen Anbietern und Wettbewerbern – den „Digital Natives“ – stellen müssen, die vermehrt in den Markt eintreten. Diese digitalen Akteure nutzen ihre Fähigkeiten aus dem B2C-Geschäft, um verstärkt in den B2B-Bereich vorzudringen, wodurch die disruptiven Kräfte und damit die Verschiebungen in der Wertschöpfungskette weiter zunehmen.

Durch diesen tiefgreifenden digitalen Wandel wird sich der zukünftige Wettbewerb von klar definierten Branchen, die unterschiedliche Produkte und Dienstleistungen anbieten, zu virtuellen Ökosystem-Plattformen verlagern, die umfassende Wertangebote liefern. Ingram Micro setzt deshalb auf die Weiterentwicklung des Geschäftsmodells zur weltweit größten Technologie-Ökosystem-Plattform und erweitert so deutlich das Wertversprechen.

#### Bedeutendes Ökosystem

Mit der Einführung von Xvantage™ werden die positiven, personalisierten Erfahrungen aus dem B2C-Business auf den Technologievertrieb übertragen. Bedingt durch die steigende Nachfrage nach digitalen und herstellerübergreifenden Technologielösungen gewinnt gleichzeitig die Rolle des Resellers innerhalb des IT-Channels weiter an Bedeutung. Ingram Micro investiert deshalb in den Ausbau des Channel-Ökosystems und hilft mit Xvantage™ dabei, die Komplexität in den Arbeitsabläufen und Geschäftsbeziehungen zu reduzieren. Das Ökosystem bringt moderne Applikationen, Technologien und eine Vielzahl von Service Providern zusammen. Ergänzt um die Beratungskompetenz von Ingram Micro können Partner Arbeitsabläufe einfacher übernehmen. So schafft der Distributor neue und intuitive Möglichkeiten für Reseller, um ihren Kunden in folgenden Bereichen Mehrwerte zu bieten: optimierte Bestellprozesse, intelligente Empfehlungen, kundenspezifische Lösungen und digital erweiterte Angebote durch Subscriptions.



### Differenzierung durch Data Lake

Die Entwicklung einer digitalen Plattform erfordert die Entkopplung der Datenschicht von der bestehenden IT. In einem globalen Data Lake laufen auf Xvantage™ die Betriebs- und Transaktionsdaten aller Systeme aus Jahrzehnten der Geschäftstätigkeit zusammen, werden harmonisiert, mit künstlicher Intelligenz (KI) und Machine Learning (ML) angereichert und in die modernisierte IT-Architektur eingebettet. So bietet Xvantage™ Partnern die Möglichkeit, über ein personalisierbares Dashboard in Echtzeit individuelle Produkte, Services und Lösungen auf die Kundenbedürfnisse zuzuschneiden.

### Digital Mindset

Anders als bei herkömmlichen Veränderungsprojekten gibt es bei der Digitalen Transformation

kein festes Enddatum. Es ist daher erfolgskritisch, dass ein Unternehmen ein Digital Mindset entwickelt. Ingram Micro setzt deshalb darauf, Mitarbeiter wie Reseller durch Weiterbildung und Entwicklung neuer Kompetenzen zu befähigen, Daten, Algorithmen und KI/ML zu nutzen, um die Wertschöpfung in der IT-Branche ganz neu zu gestalten.

### Mehrwert durch Personalisierung

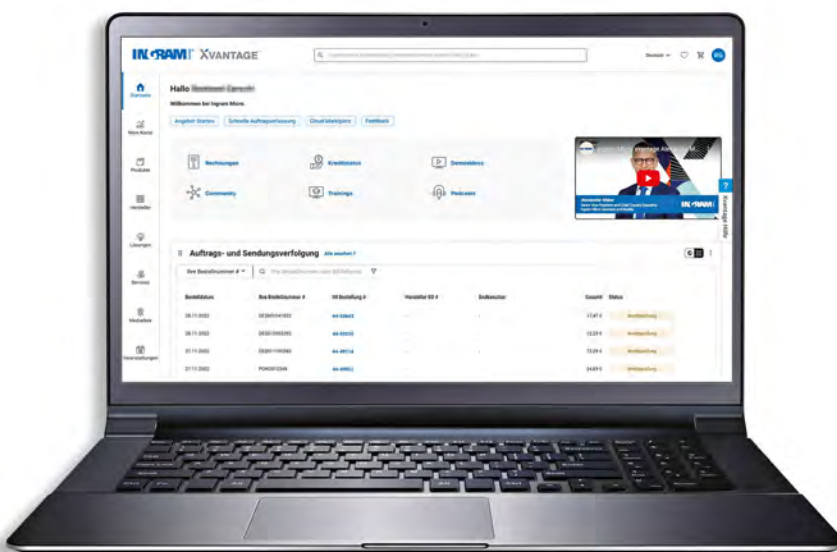
Die Self-Service-Möglichkeiten auf Xvantage™ sorgen für mehr Geschwindigkeit, Komfort und zeitliche Unabhängigkeit, Partner erleben ein verbessertes Angebots-Management. Außerdem zeigen die individuellen Empfehlungen zu passenden Produkten und Lösungen neue Möglichkeiten für das Projektgeschäft auf. Die Suche wird dank verbesserter Filterfunktionen wesentlich

komfortabler und auch die Bestell- sowie Rückgabeprozesse erreichen eine neue Dimension der Anwenderorientierung und werden künftig auch as-a-Service-Produkte umfassen, die eine immer größere Bedeutung im Markt erlangen. Ingram Micro bietet damit eine nahtlose User Experience, die es so in der IT-Distribution noch nie gegeben hat.

## Besser und profitabler zusammenarbeiten

Ingram Micro Xvantage™, der digitale Zwilling von Ingram Micro, ist eine digitale und intelligente, selbstlernende Experience-Plattform. Alle Systeme, Transaktionen und Informationen werden digital gebündelt, in Echtzeit verarbeitet und allen Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten in einer personalisierbaren Benutzeroberfläche zur Verfügung gestellt.

**INGRAM** MICRO®  
**XVANTAGE**™



### KONTAKT

Ingram Micro Distribution GmbH

Heisenbergbogen 3  
D-85609 Dornach

Telefon 089 4208-0

E-Mail [smb@ingrammicro.de](mailto:smb@ingrammicro.de)

Web [www.ingrammicro.de](http://www.ingrammicro.de)  
[www.ingrammicrocloud.de](http://www.ingrammicrocloud.de)  
[www.xvantage.com](http://www.xvantage.com)



## UNSER ZIEL IST,...

...jedem Partner mit unserer Expertise rund um Displays und unserer Full-Service-Philosophie den Rücken zu stärken und gemeinsam nachhaltig und erfolgreich zu wachsen



Niederlassung ITZ Essen

### Displays sind unsere DNA

Mit **ITZ Display Solutions** haben Sie den erfolgreichsten Full-Service-Distributor für LCD & LED Signage, Hospitality Displays sowie Desktop-Monitore in Deutschland an Ihrer Seite. Mit dem Hauptsitz in Essen vertreiben wir seit über zwölf 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% Spezialisierung** auf professionelle Displaylösungen.

### Mehr als reine Distribution – das macht uns aus

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 auf Wunsch und selbstverständlich im Namen des Kunden deutschlandweit gesamte Rollouts inklusive 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 kostenlosen Online Workshops bis hin zu flexiblen Finanzierungsmöglichkeiten – wir stärken Ihnen als zuverlässiger Partner den Rücken!

### Full-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 zu unseren 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.

## 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](mailto:display.solutions@itz-essen.de)

Web [www.itz-display.solutions](http://www.itz-display.solutions)



# Full Service Distribution

LCD & LED Signage  
Hospitality Displays  
Desktop Monitore



SAMSUNG

LG Business Solutions

Hisense Commercial Display

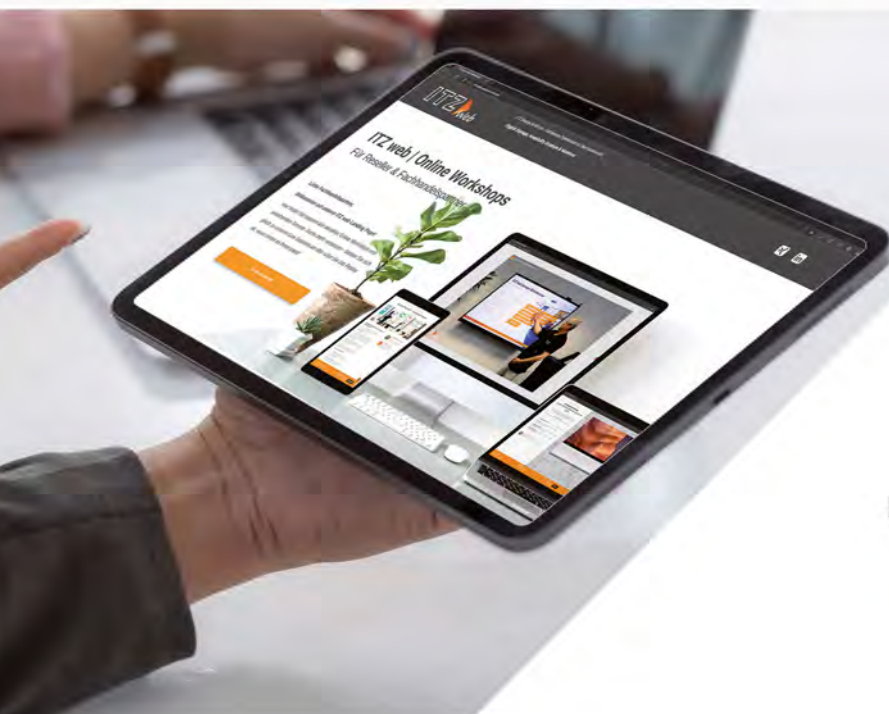
iiyama professional displays

SHARP / NEC

Professional Displays  
PHILIPS

peerless-AV®

Panasonic



**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

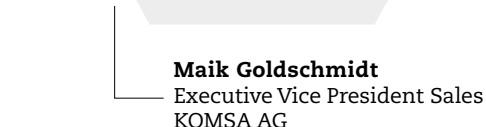
display.solutions@itz-essen.de

Mehr Infos unter  
[www.itz-display.solutions](http://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



## Auf dem Weg zum größten privaten Vertriebspartner in Europa

**Wenn's um UC & Telekommunikation geht**, ist KOMSA im deutschen Channel die erste Adresse. Schon seit Jahren: Zum 13. Mal in Folge hat die IT-Business Community KOMSA auf den 1. Platz gewählt und mit dem Platin-Award ausgezeichnet. Der Grund: 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 Audio- und Videosysteme – das Team kennt seine Produkte und weiß, worauf es beim Einsatz im Alltag ankommt. Mit diesem Wissen stärkt KOMSA Systemhäusern und Business-Fachhändlern in allen Vermarktungs- und Servicefragen den Rücken und ist ein verlässlicher Partner in Zeiten, in denen „as a Service“-Angebote gelernter Vertriebs- und Umsatzmodelle auf den Kopf stellen. Um den Channel in den kommenden Jahren noch stärker von den Möglichkeiten rund um den 5G-Mobilfunkstandard, Cloud Computing und Mobile Working profitieren zu lassen, kombiniert KOMSA seine TK-Kompetenz künftig mit geballter IT-Expertise. Das Unternehmen startet im kommenden Jahr in eine strategische Partnerschaft mit Westcoast, dem größten IT-Distributor in

UK. Gemeinsam formen die Partner künftig die größte private Vertriebs-Allianz für globale ITK-Marken in Europa.

**Vermarktungspower für Reseller**  
Systemhäuser und Fachhändler haben über KOMSA schon jetzt Zugriff auf ein Sortiment aus über 35.000 Produkten und sind damit fürs Geschäft mit Businesskunden bestens gerüstet. Die strategische Partnerschaft mit Westcoast ermöglicht den Ausbau des Sortiments um führende IT-Marken. Dabei können die Partner 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 managt. KOMSA



## MOBILE WORKING

Mobile Working ist einer der stärksten Treiber fürs Geschäft mit Unternehmenskunden. Die Telekommunikations-Profis von KOMSA haben das Spezialwissen, das es braucht, um bestehende Infrastrukturen in Unternehmen fit zu machen für die neue Arbeitswelt.





unterstützt Businessvermarkter deshalb mit Tarifberatung, exklusiven Konditionen, SIM-Karten Management und Lösungen für Mobile Device Management.

### Umfangreiche Pre- und After-Sales-Services

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- oder auf Wunsch auch On-Site-Service. 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, kundenspezifische Vorkonfiguration von Systemen oder Austauschservice runden den technischen Support ab. Inzwischen werden aus dem hauseigenen Webinarstudio zudem über 100 Schulungen im Jahr digital

durchgeführt, um das Wissen der Reseller auch ohne Präsenzveranstaltung weiter auszubauen.

### Cloud Services sichern dauerhafte Umsätze

Als Cloud Solution Provider von Microsoft unterstützt KOMSA Systemhäuser und TK-Fachhändler dabei, die bestehenden Infrastrukturen in Unternehmen zu modernisieren und auf mobiles Arbeiten umzustellen. Während klassische „as a Service“-Angebote die bisherigen Geschäftsmodelle von Resellern auf den Kopf stellen, hat KOMSA mit seinen Cloud Services darüber hinaus 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



KOMSA-Hauptsitz in Hartmannsdorf (Sachsen)

## KONTAKT

KOMSA AG

Niederfrohnaer Weg 1  
D-09232 Hartmannsdorf

Telefon +49 3722 713-600

E-Mail [info@komsa.com](mailto:info@komsa.com)

Web [www.komsa.com](http://www.komsa.com)



— **Stefan Ebnöther**  
CEO



— **Matthias Wenzel**  
Geschäftsführer



— **Tom Kompes**  
Director of Business  
Development



— **Michael Puls**  
Director of Sales

**littlebit**  
TECHNOLOGY

UNSERE PARTNER



**Welche Themen liegen Ihnen besonders am Herzen?**

Die Ausbildung und das Weiterentwickeln der jungen Talente in unserer Firma und der Branche. In dieser schnelllebigen Welt ist es eine Herausforderung, sich genügend Zeit und Fokus für das Weitergeben des Gelernten zu nehmen. Junge Mitarbeiter\*innen werden oft in der Einarbeitung und Entwicklung allein gelassen. Sie müssen sich das Schwimmen selbst beibringen. Hier wollen wir unsere erfolgreiche Plattform der internen Ausbildung und Förderung weiter ausbauen.

Auch können bereits erfahrene Kolleg\*innen von den Jüngeren profitieren. Es kann vielfach eine Bereicherung sein, den Blickwinkel im Alltag zu ändern.

Die generationsübergreifende Zusammenarbeit braucht ein gutes Verständnis für das Gegenüber – unabhängig von Alter und Dienstgrad. Wenn wir Herausforderungen von mehreren Perspektiven betrachten können, fallen auch die möglichen Lösungswege facettenreicher aus.

**Für welches Problem sind Sie die beste Lösung?**

Wir kennen keine Probleme, nur Herausforderungen. Das Angehen dieser, ist ein wichtiger Teil

unseres Geschäftsmodells. Als inhabergeführter IT-Distributor in der DACH- und BeNeLux-Region platzieren wir uns in einem Sweet Spot von Flexibilität und Potenz. Wir haben überdurchschnittlich schnelle Entscheidungswege, können uns zeitnah und effizient an Kunden- und Lieferantenanforderungen anpassen und die Geschäftsskalierung länderübergreifend adaptieren. Unsere Mitarbeiter\*innen haben eine hohe Entscheidungskompetenz. Die Vorgesetzten sind Sparringspartner und Coaches, um eigenständig weiterführende Entscheidungen zu treffen. Damit bieten wir unkomplizierte und rasche Lösungen – maßgeschneidert für die Bedürfnisse und Herausforderungen unserer Partner.

**Was hat Sie dieses Jahr besonders überrascht?**

Besonders und sehr positiv haben mich unsere jungen Mitarbeitenden überrascht. Die meisten der jüngeren Mitarbeiter\*innen erleben zum ersten Mal eine so schnelle Marktveränderung. Nach Lockdowns, Meldungen über Krieg in Europa und gesteigerten Lebenskosten haben sie sich erstaunlich schnell gefangen und auf die neue Situation eingestellt. Wenn man bedenkt, dass die meisten dieser Generation bisher



## UNSER ZIEL IST...

...eine starke und erfolgreiche Partnerschaft mit Ihnen!

aus ihrer Kindheit und dem Elternhaus nur Wachstum und Stabilität kannten, haben sie sich schnell auf die neuen Situationen eingestellt und mögliche Chancen für sich und ihre Karriere geschaffen.

Unsere Veteranen, teilweise schon über 20 Jahre im Geschäft, konnten mit ihrer Erfahrung enorm helfen. Sie gaben der neuen Generation mit ihrer Gelassenheit

und dem Fokus, in Bezug auf die Veränderungen, einen starken Rückhalt. In Bezug auf die Außenwirkung haben wir viel positives Feedback außerhalb unserer Unternehmung bekommen. Es erfüllt uns mit Stolz und großer Genugtuung zu sehen, dass unser Firmenkodex „Expect a littlebit more“ selbst in diesen schwierigen Zeiten gegriffen hat.



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

## UNSERE PARTNER



u.v.m.

## KONTAKT

Littlebit Technology GmbH

Industriegebiet Süd A31  
D-63755 Alzenau

Telefon 06188 44799 0

E-Mail [info@littlebit.de](mailto:info@littlebit.de)

Web [www.littlebit.de](http://www.littlebit.de)



**Christian Bedel**  
Geschäftsführer

**Birgit Wiggert**  
Director Marketing



Die Firmenzentrale der MRM im ehemaligen Microsoft-Gebäude in Unterschleißheim

**Herr Bedel, welchen Herausforderungen sehen sich Unternehmen im neuen Jahr ausgesetzt?**

Die geopolitische Lage wird sich mit dem Jahreswechsel nicht verbessern, auch die mittel- und langfristigen Probleme wie der Klimawandel, die Energiekrise und die angespannte wirtschaftliche Situation werden uns weiter beschäftigen. In Deutschland haben wir mit der Inflation, dem verhaltenen Investitionsklima

und dem (Fach-)Kräftemangel zu kämpfen. Doch gerade bei uns entstehen hier auch Chancen, die Unternehmen ergreifen sollten: Nachhaltigkeit vorantreiben, Energie und Ressourcen sparen, innovative Ideen entwickeln, in

Mitarbeiter investieren, faire Löhne zahlen. Aus Sicht der IT wird der Trend zu Automatisierung von Prozessen Fahrt aufnehmen, um Mitarbeitern die Möglichkeit zu geben, ihre Zeit in sinnvollere Tätigkeiten im Sinne des Unternehmens zu investieren. Und zu guter Letzt wird das Thema „Security“ essentiell für

Unternehmen, Behörden, Krankenhäuser etc. – hier erwarte ich eine Beschleunigung, auch gerade wegen der bereits erwähnten angespannten politischen Lage.

**Wie generieren Sie Mehrwerte für Kunden?**

Unsere Partner, also der IT-Fachhandel, IT-Systemhäuser und -Beratungen, bekommen von uns gewohnt kompetent und unkompliziert eine mittlerweile handverlesene Auswahl an Herstellern mit Produktpaletten für ihre Kunden vermittelt, die eine Implementierung von State-of-the-Art-Lösungen auch kleineren Unternehmen ermöglichen. Bislang waren beispielsweise IT- und Cyber-Sicherheitslösungen sowie Workflow Automation von Marktführern aus Kostengründen oftmals Konzernen vorbehalten. Dank unserer sehr guten Reputation und unserem hervorragenden Team bieten wir Speziallösungen vor allem für KMU.

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

Obwohl wir mittlerweile erfolgreich den „Proof of Concept“ bewiesen und uns seit 2017 am Markt etabliert haben, leben wir immer noch mit einem gewissen „StartUp“-Flair. Als Unternehmen

## UNSERE PARTNER

**UNSER ZIEL IST,...**

... IT-Fachhändlern eine seriöse, rechts- und herstellerkonforme Bezugsquelle für gebrauchte Microsoft-Lizenzen zu bieten und mit zukunftsweisenden, cloudbasierten Lösungen gemeinsam den Mittelstand bei der digitalen Transformation zu unterstützen.

mit sehr flachen Hierarchien bietet sich für jeden Mitarbeiter täglich die Chance, aktiv an der Optimierung und Gestaltung der MRM mitzuarbeiten. Wir sind ein gutes Stück auf die Erfahrungen jedes Kollegen angewiesen, um besser zu werden – und „ausgetretene“ Pfade zu verlassen. Ideen werden nicht totdiskutiert, sondern schnell umgesetzt, wenn wir sie für gut und sinnvoll erachten. Einfach gesagt: Jeder Einzelne kann etwas bewegen – und jeder Einzelne trägt auch eine große Verantwortung für den Erfolg unserer Company.

**Wie haben Sie dieses Jahr Ihr Team motiviert?**

Ich bin in der schönen Position, ein motiviertes, energetisches Team zu haben. Wir konnten dieses Jahr unter anderem bei einem schönen Wochenende in Salzburg unsere Erfolge im ersten Halbjahr feiern und freuten uns schon auf ein wiederholt gutes zweites Halbjahr 2022. Zudem sind wir alle voller Begeisterung dabei, die MRM Distribution zu einem wichtigen Player im Channel auch für Lösungen abseits von gebrauchter Software aufzubauen. Somit hat jeder in unserem Team die Möglichkeit, seine Erfahrungen einzubringen, neues Know-How aufzubauen und neue Part-

ner zu akquirieren, mit denen wir Stand heute noch nicht in einer Geschäftsbeziehung stehen. Die Erfolge hierbei tragen dann die Handschrift eines jeden Teammitgliedes – was uns gemeinsam stark antreibt.

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

Ich rate der Jugend weiterhin zu einer fundierten Ausbildung, Kreativität, Neugier und der Wille, etwas zu bewegen, werden wichtig bleiben. Dabei wird Flexibilität und Agilität eine große Rolle spielen, denn – wie wir sehen – sind viele Geschäftsmodelle heutzutage wandelbar bzw. wollen oder müssen sich neu erfinden oder anpassen. Die Jobs der Zukunft werden vermutlich vielerorts verstärkt hybrid oder remote stattfinden und Unternehmen werden möglicherweise nicht mehr zwingend eine Adresse haben.

Die Herausforderung seitens der Unternehmen wird hierbei sein, den Spirit und die eigenen Werte auf Mitarbeiter zu übertragen, die sich selten persönlich sehen – wobei ich stark davon ausgehe, dass sich nicht alles im HomeOffice abspielen wird, sondern Mitarbeiter den persönlichen Austausch mit den Kollegen im Büro suchen werden.



**SYNAXON AG**

## UNSERE NEUEN HERSTELLER

**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 [partner@mrm-distribution.com](mailto:partner@mrm-distribution.com)

Web [www.mrm-distribution.com](http://www.mrm-distribution.com)



20

Jahre  
IT-Distribution

**Happy Birthday pilot!**

### Pure IT-Leidenschaft

Gebündelte Kompetenz, hohe Warenverfügbarkeit, kurze Lieferzeiten, attraktive Konditionen.

### Das sind unsere Top-Skills!

Mit unserer hohen Fachexpertise beraten wir ein anspruchsvolles Kundenklientel. Wir sind der richtige Ansprechpartner in der Distributionslandschaft für alle Systemhäuser, Fachhändler, Online- und Versandhändler. Mit über 90.000 Produkten von über 480 Herstellern bieten wir Ihnen eine umfassende Auswahl.

pilot Shop ↗ 24/7 erreichbar / ☎ +49 40 709737-400



Weil wir uns mit IT-Distribution auskennen!

**www.pilot.gmbh**

**pilot**  
Computerhandels GmbH

**Nord**  
Appenstedter Weg 59  
21217 Seevetal-Meckelfeld  
Telefon: +49 40 709737-400

**Süd**  
Bötzinger Straße 74  
79111 Freiburg  
Telefon: +49 761 40119-00





## UNSER ZIEL IST ES...

... durch unsere vielen starken Services, den Job unserer Kunden jeden Tag ein bisschen einfacher zu gestalten.

### Welche Themen liegen Ihnen besonders am Herzen?

Wir freuen uns sehr darüber, dass wir im vergangenen Jahr unsere Angebotspalette um den Bereich Financial Services erweitern konnten. Somit sind wir in der Lage, ohne einen externen Dienstleister, sämtliche Leasing-, Miet- oder allgemeine Finanzierungsgeschäfte für unsere Kunden abzubilden.

Geschäftsmodelle wie „workplace as a service“ oder allgemein gesagt managed-services werden sich weiter am Markt etablieren. Auch im klassischen B2B-Geschäft wird in Zukunft die Nachfrage nach Leasing- oder Mietangeboten für PC-Arbeitsplätze zu überschaubaren Monatskursen steigen. Das bindet weniger Kapital und macht Betriebskosten planbarer.

### Worauf freuen Sie sich im kommenden Jahr besonders?

Im Jahr 2023 blicken wir stolz auf 20 Jahre Zugehörigkeit in der api-Unternehmensgruppe zurück. 20 Jahre Wachstum, Entwicklung, Lernen und Dankbarkeit liegen hinter uns. In diesen 20 Jahren haben uns nicht nur zahlreiche Geschäftspartner:innen die Treue gehalten, auch ein fester Mitarbeiterstamm hat im Verlauf der Zeit jede neue Herausforderung des Marktes erfolgreich gemeis-

tert und mit viel Enthusiasmus und großer Einsatzbereitschaft bis zum heutigen Tage begleitet. Wachstum bedeutete auch ein gesunder Ausbau des pilot Teams. Wir sind sehr stolz darauf, engagierte und motivierte neue Mitarbeiter:innen für pilot begeistert zu haben und mit Ihnen unseren besonderen pilot Team-Spirit weiter leben zu können.

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

Die Zeit zeigt uns, dass das „Geizist-geil“- oder auch das „Ich-bin-doch-nicht-blöd“-Zeitalter abgelöst ist. Preis und Lieferfähigkeit bleiben wichtig und relevant, aber es wird in Zukunft noch viel mehr das gesamte Paket aller Services eine Rolle spielen. Bei einer transparenten Vergleichbarkeit geht es mehr und mehr um den gesamten Blumenstrauß der Mehrwerte. Das wird der relevante Fakt sein, nicht bei Kaufentscheidungen, sondern bei der Auswahl der langfristigen Partnerschaften bzw. Lieferantenauswahl im Portfolio. Diesen Bedarf haben wir erkannt und entwickeln uns bereits seit einigen Jahren in diese Richtung weiter, ohne dabei unser klassisches IT-Distributionsgeschäft aus den Augen zu verlieren. Denn auch hier erweitern wir als Vollsortimenter stetig unsere Sortimentsbreite.

## KONTAKT

### pilot Computerhandels GmbH

Appenstedter Weg 59a  
D-21217 Seevetal  
Telefon 040-709737-400  
Fax 040-709737-500  
E-Mail [info@pilot.gmbh](mailto:info@pilot.gmbh)  
Web [www.pilot.gmbh](http://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 040-709737-266  
E-Mail [Petra.Saarmann@futurebox.de](mailto:Petra.Saarmann@futurebox.de)  
Web [www.futurebox.de](http://www.futurebox.de)

**pilot ist anders. Persönlich. Flexibel. Gradlinig. Innovativ.**



**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.

**Für Siewert & Kau war es 2022 besonders wichtig,** trotz der besonderen Herausforderungen das „Ohr am Markt“ nicht zu verlieren. Nach gut zwei Jahren Pan-

demie mit etlichen Einschränkungen wurde der Fokus nun auf das Wachstum in der Logistik gelegt: der Spatenstich im Juni und die Vergrößerung der Logistikfläche in Bergheim um 23.000 m<sup>2</sup> auf insgesamt 43.000 m<sup>2</sup>.

Neben der Schaffung von Arbeitsplätzen für 150 zusätzliche Mitarbeiter spielte beim Neubau auch Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein eine wichtige Rolle.

Damit unterstreicht Siewert & Kau einmal mehr den Slogan „think global – act local“ und sein Engagement für Umwelt und gemeinnützige Projekte.

## **Was wird 2023 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

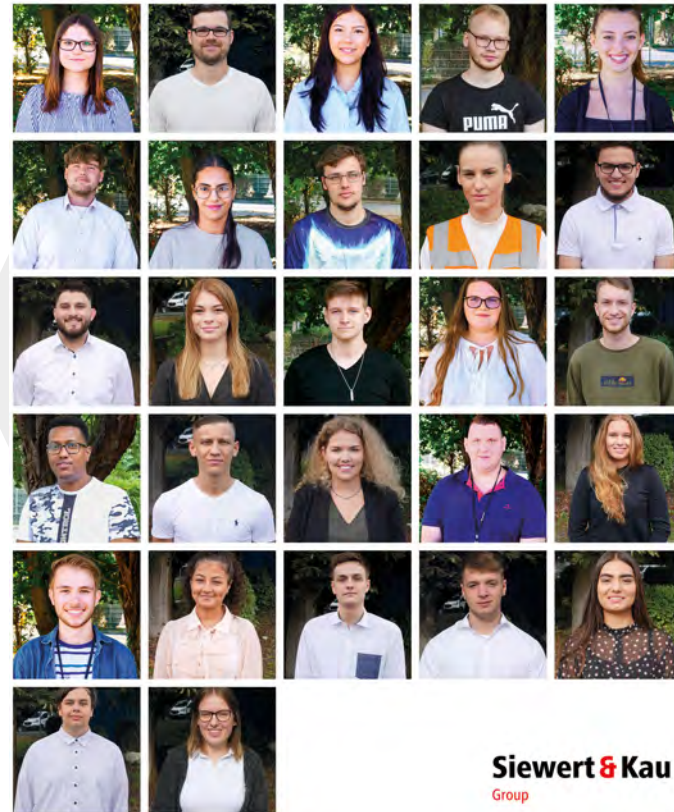


## UNSER ZIEL IST,...

...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.

### Ausbildung 2022 bei Siewert & Kau

Mit unseren Auszubildenden können wir uns sehen lassen!



**Siewert & Kau**  
Group

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 Kunden und Hersteller 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 Oneface-to-Customer-Prinzip.



### 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](mailto:info@siewert-kau.de)  
Web [www.siewert-kau.de](http://www.siewert-kau.de)



## UNSER ZIEL IST ...

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

- 1 Barbara Koch**  
Senior Vice President & Regional Managing Director DACH
- 2 Ralf Leenen**  
Vice President Finance DACH
- 3 Maud Spronck**  
Senior Director Human Resources DACH
- 4 Oliver Kaiser**  
Senior Director Marketing & Chief Digital Officer DACH
- 5 Konrad Seebauer**  
VP Operations DACH & Endpoint Solutions Deutschland
- 6 Michael Görner**  
VP Advanced Solutions DACH & Maverick Deutschland
- 7 Andreas Roth**  
Senior Director Mobile Deutschland
- 8 Thomas Klein**  
Senior Director Global Computing Components DACH
- 9 Christian List**  
Senior Director Datech DACH
- 10 Elisabeth Vogl**  
Senior Director Sales & Retail Deutschland
- 11 Christian Blumensath**  
Senior Director Digital Transformation DACH

### Der globale Player, Ihr lokaler Partner.

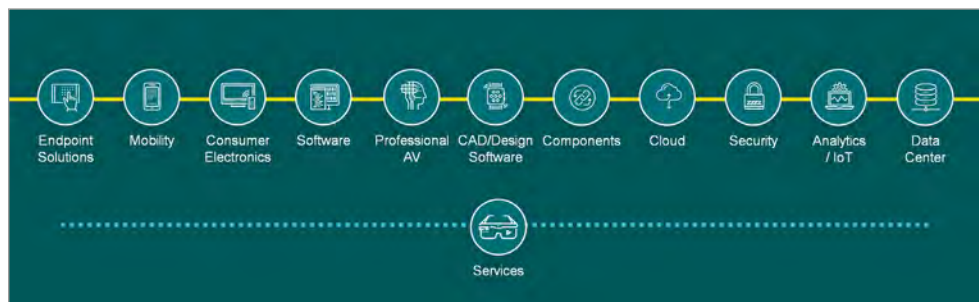
Nach dem Zusammenschluss von Tech Data und SYNnex firmieren wir seit Oktober 2022 als TD SYNnex und sind damit der global führende Distributor und Lösungsaggregator für das IT-Ecosystem. Unser solides Fundament, das auf mehr als 45 Jahren Distributionserfahrung basiert, ist seit dem Zusammenschluss mit noch mehr Stärke, Stabilität und Skalierbarkeit ausgestattet. Gemeinsam mit unseren Herstellern decken wir die gesamte Bandbreite an IT-Technologielösungen ab – immer mit dem Ziel, die neuesten Technologien mit innovativen, modernen und skalierbaren Lösungen unserer Hersteller zu besetzen. Der Fokus auf wach-

tumsstarke Technologien steht dabei im Vordergrund.

Alle unsere Lösungen werden durch eine breite Palette an Services unterstützt – das Angebot reicht von Professional Services über Finanzdienstleistungen, Lifecycle Management bis hin zu Marketing Services sowie Schulungen und Zertifizierungen in unseren Akademien.

**Als TD SYNnex verfügen wir** über noch tiefgehendere Spezialisierungen, lokale Expertise und den Zugang zu einer großen Breite an Herstellern. Diese stellen wir unseren Partnern für deren profitables Wachstum zur Verfügung – einhergehend mit modernen Tools, Plattformen und Systemen, wie – um nur ein paar Beispiele zu nennen – dem Practise Builder, der Solutions Factory oder Programmen wie Tech-as-a-Service.

**Zwei Themen liegen uns besonders am Herzen:** Unser Engagement für die Umwelt und mehr Nachhaltigkeit sowie unser Programm für die Förderung von weiblichen Mitarbeitern und Führungskräften. Als Unternehmen, das sich zu Corporate Social Responsibility-Themen verpflichtet hat, folgen



Unser End-to-End-Portfolio, das gespickt ist sowohl mit Top-Herstellern der Branche als auch mit innovativen Senkrechtstärtern.

## AUS TECH DATA WURDE TD SYNEX

„Nach vielen Monaten der Planung, der Vorbereitung und auch der Vorfreude war es dann am 17. Oktober 2022 so weit: Wir wurden TD SYNEX.“



Eine große Veränderung, mit der sich neben dem Namen auch unser Erscheinungsbild geändert hat. Neben den Veränderungen ist aber Folgendes gleichgeblieben: Unsere kundenorientierte Strategie, unser breites Portfolio an Lösungen und Services, unsere Lösungsspezialisten, unsere operative Arbeitsweise und unser tägliches Engagement für Ihren Erfolg. Zusammen mit meinem Team freue ich mich auf die Zukunft mit Ihnen!“

**Barbara Koch**, Senior Vice President & Regional Managing Director der TD SYNEX DACH

wir klar gesetzten Zielen. Im Bereich Umwelt & Nachhaltigkeit wollen wir unsere CO<sub>2</sub>-Emissionen deutlich reduzieren und bis 2045 auf 0 bringen. Diesem Ziel folgen verschiedenste Initiativen – wie beispielsweise die Umstellung auf Ökostrom, der Einsatz von erneuerbaren Energien für die Heizung aber auch die Kennzeichnung nachhaltiger Artikel im eShop InTouch. Mit der in 2022 erhaltenen ISO 14001 (Umweltmanagementnorm) Zertifizierung stellen wir die Umwelt in den Mittelpunkt unserer Unternehmenskultur. Und so hat sich die Mitarbeiterinitiative „Green Team“ gebildet, die die Bereiche Logistik, Mobilität, Office & IT sowie Events und Marketing genau unter die Lupe nimmt und bereits mit der Umsetzung erster Initiativen gestartet ist. Das zweite Herzensthema ist die Förderung weiblicher Mitarbeiter im Rahmen der DEI-Initiativen der TD SYNEX. Eine de-

diziert zusammengestellte Business Group kümmert sich um spezielle Mentoring-Programme, Lohngleichheit, um moderne Job Sharing-Modelle, die Wiedereingliederung von Mitarbeitenden nach der Elternzeit sowie um die Förderung junger Talente bis zur Managementebene. Als führender IT-Distributor haben wir uns global das Ziel gesetzt, den Anteil von weiblichen Führungskräften bis 2030 auf 40% anzuheben.

**Das schönste Erlebnis 2022** zusammen mit unserem Team war unser Sommerfest. Nach langer Zeit konnte sich das deutsche Team wieder zu einem Fest bei sommerlichen Temperaturen in München treffen. Die lange Wiedersehensvorfreude trug zu einer ausgelassenen Stimmung und einem perfekten Fest bei. Das war THE POWER OF US!



THE POWER OF US! Das Sales-Team



THE POWER OF US! Das Dell-Team

## KONTAKT

TD SYNEX Germany GmbH & Co. OHG

Kistlerhofstraße 75  
D-81379 München

Telefon 089 4700-0  
Fax 089 4700-3009

E-Mail [partner.de@tdsynnex.com](mailto:partner.de@tdsynnex.com)  
Blog [dach.tdsynnex.com/de/blog/](https://dach.tdsynnex.com/de/blog/)  
Web [de.tdsynnex.com/](https://de.tdsynnex.com/)



## Kontakt

TIM AG

Schoßbergstraße 21  
65201 Wiesbaden

Tel. 0611 2709-0  
Mail [tim@tim.de](mailto:tim@tim.de)

[www.tim-vad.com](http://www.tim-vad.com)

## IT Distribution für hybride Data-Center- und Security-Technologien

Als Channel Development Partner unterstützen wir Systemhäuser dabei, ihren Erfolg am Markt nachhaltig zu sichern. Wir wollen, dass unsere Partner erfolgreich sind!

### Innovatives Denken ist in unserem Unternehmen traditionell fest verankert.

Modernste Technik und unser Unternehmensmodell gehen eine enge Verbindung mit den Traditionen des deutschen Mittelstands ein: Fairness, Verlässlichkeit, Nachhaltigkeit, langfristiges Denken und Mitarbeiterorientierung.

### TIM ist der Channel Development Partner unter den Value-Added-Distributoren

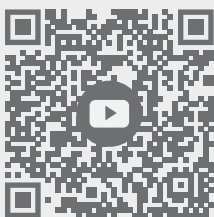
Seit über 30 Jahren beziehen wir die Produkte führender Data-Center- und Security-Hersteller und bieten sie unseren Systemhauspartnern an. In sämtlichen Projektphasen – von der Registrierung bis zur technischen Implementierung – unterstützen wir sie mit unseren Ressourcen. Aber das ist nur ein Teil unseres Leistungsspektrums: Unsere Partner bekommen von uns auch das vertriebliche und technische Know-how für die Anbahnung und Realisierung von Data-Center-Projekten.

Wir beobachten ständig den Markt, die technischen Entwicklungen und testen neue Technologien.

### Mehrwert als Erfolgsfaktor

- Hohe Erreichbarkeit und schnelle Reaktionszeit
- Persönliche Berater mit fundierter Expertise
- Kostenfreie Pre-Sales-Beratung
- Optimale Planungssicherheit dank TIM Solution Center
- Renewal Tracking für TechRefresh und Wartungsverlängerung
- Professional Services und deutschsprachiger Support
- Leadgenerierung und Projektentwicklung
- Gezielte Aus- und Weiterbildung
- Positionierung und Vernetzung

Über 100 Videos rund um das sichere hybride Data Center:



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



## Aus- und Weiterbildung rund um das sichere hybride Data Center

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 unterstützen wir 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

arcserve®

COHESITY

COMMAVAULT 

 **Technologies**  
AUTHORIZED DISTRIBUTOR

EXAGRID®

Lenovo

MATERNA  
VirtualSolution

 **NetApp**  
Distributor Partner

NUTANIX™

OVERLAND  
TANDBERG

plusseryer

 **ProLion**

proofpoint.

 **PURESTORAGE®**

Quantum®

 **rubrik**

SOPHOS

VERITAS®



Partner Success. It´s what we do.



**Robert Jung**  
Managing Director  
DACH+EE  
Westcon



**Jens Tamm**  
Managing Director DACH  
Comstor

**Westcon-Comstor ist einer der weltweit führenden Technologieanbieter und Value-Added Distributoren.** Die beiden Schwestergesellschaften Westcon und Comstor vernetzen weltweit führende Hersteller aus den Bereichen Netzwerk, Security und Collaboration mit renommierten Technologie-Resellern, Systemintegratoren und Service Providern – und erschließen allen Zugang zu attraktiven Wachstumsmärkten.

Aufsetzend auf unsere tiefe Branchenkenntnis, unser umfassendes technisches Know-how und unsere jahrzehntelange Erfahrung in der Distribution ergänzen wir die Best-of-Breed-Lösungen unserer Herstellerpartner um eine breite Palette attraktiver Value-Added Services und stellen gemeinsam die Weichen für ein nachhaltiges erfolgreiches Business.

Westcon-Comstor ist in Deutschland an den vier Standorten Berlin, Paderborn, Mönchengladbach und München präsent und unterhält internationale Niederlassungen in mehr als 70 Ländern.

**Was war 2022 für Sie besonders wichtig?**

Das Jahr 2022 war für die IT-Branche kein leichtes Jahr. Mit Blick auf die geopolitische Lage, die angespannten Lieferketten und die Nachwehen der Pandemie tat sich der Channel mitunter schwer, die ambitionierten Digitalisie-

rungsvorhaben seiner Kunden in gewohnt hoher Qualität umzusetzen.

Es freut uns sehr, dass wir unseren Resellerpartnern in diesem schwierigen Umfeld erfolgreich zur Seite stehen konnten: Wir blieben über das Gesamtportfolio hinweg durchgehend lieferfähig; wir halfen unseren Partnern mit einem breiten Set von Professional und Managed Services dabei, Personalengpässe zu überbrücken; und wir entwickelten im Rahmen unseres Angebots Westcon Flex attraktive Finanzierungsservices, mit dem der Channel anspruchsvolle Projekte wesentlich schneller auf den Weg bringen konnte.

Auf diese Weise navigierten wir gemeinsam mit unseren Partnern erfolgreich durch schwierige Gewässer – und konnten letztlich auch in diesem außergewöhnlichen Jahr weit über dem Branchendurchschnitt wachsen.

**Worauf freuen Sie sich im kommenden Jahr besonders?**

Das größte Westcon-Comstor Projekt des kommenden Jahres wird der Launch unseres neuen Partnerportals sein. Unser Ziel ist es, unseren Channelpartnern künftig eine neue, konsolidierte Plattform zu bieten, über die sie ihr gesamtes Business mit Westcon einfach und komfortabel managen können – von der Abwicklung des Cloud-Geschäfts bis hin zum automatisierten Handling der Renewal-Prozesse.



Wir unterstützen Sie dabei, Ihr Geschäft erfolgreich in die Cloud zu überführen und so die Weichen für ein nachhaltiges, auf Recurring Revenues ausgerichtetes Business zu stellen.





## UNSER ZIEL IST,...

... mit Ihnen die Weichen  
auf Zukunft zu stellen.

Das Portal ist für uns als VAD natürlich ein Projekt von erheblicher strategischer Tragweite, an dem wir schon seit vielen Jahren arbeiten – und wenn wir das im kommenden Jahr zu einem erfolgreichen Abschluss bringen, wird das zweifellos eines der Highlights in unserem Business-Jahr.

Das zweite Event, das wir schon jetzt groß im Eventkalender markiert haben, wird die Neuauflage unserer Partnerkonferenz sein, die 2023 nach einigen Jahren Pause endlich wieder als Live-Event stattfinden wird. Immerhin gehört es zu unseren Kernaufgaben als VAD, die Kommunikation im IT-Channel zu fördern und unsere Herstellerpartner mit den passenden Resellern zusammenzubringen – und das funktioniert im persönlichen Austausch natürlich am allerbesten. Wir freuen uns daher sehr darauf, unsere breite Community endlich wieder persönlich zu treffen.

Collaboration zusammen – und ergänzen deren exzellente Lösungen um attraktive Value-Added Services, die es Partnern leicht machen, das volle Potenzial der Lösungen zu erschließen.

Unser Service-Portfolio reicht von umfangreichen technischen Services (etwa im Presales-Support oder bei der Überbrückung von Zertifizierungslücken) über Services für globale Supply Chains (etwa bei der gemeinsamen Abwicklung komplexer internationaler Projekte) bis hin zu Services im Bereich der digitalen Distribution.

Auf diese Weise schaffen wir greifbaren Mehrwert: Wir kennen die neusten Trends, erschließen attraktive Skaleneffekte, tragen nachhaltig zum Erfolg unserer Partner bei – und ermöglichen es ihnen, attraktive Komplettlösungen zu vermarkten und das Potenzial ihrer Projekte voll auszuschöpfen.

### Warum sollen Partner/ Kunden mit Ihnen zusammenarbeiten?

Als Value-Added Distributor bietet Westcon-Comstor seinen Channelpartnern Zugang zu einem der breitesten Best-of-Breed-Portfolios auf dem Markt: Wir arbeiten weltweit mit den führenden Anbietern in den Bereichen Network, Security und



## UNSERE STANDORTE

### Comstor

Franklinstraße 28/29  
10587 Berlin  
030 345 03 300  
[sales@comstor.de](mailto:sales@comstor.de)

### Westcon

Hennes-Weisweiler-Allee 8  
41179 Mönchengladbach  
02161 5780 200  
[uccsales.de@westcon.com](mailto:uccsales.de@westcon.com)

Terminalstraße 18  
85356 München Flughafen  
089 3715 642 30  
[sales.de@westcon.com](mailto:sales.de@westcon.com)

Heidturmweg 70  
33100 Paderborn  
05251 1456 0  
[sales.de@westcon.com](mailto:sales.de@westcon.com)

## KONTAKT

Westcon Group Germany GmbH

Franklinstr. 28/29  
D-10587 Berlin

Telefon 030 346 03-0

E-Mail [MarketingTeam.de@westcongroup.com](mailto:MarketingTeam.de@westcongroup.com)

Web [www.westconcomstor.com](http://www.westconcomstor.com)

# REGISTER

## Redaktion

Editorial	3
TOP 100 Channel-VIPs	4
Ausblick 2023: iSCM	14
Themenrückblicke 2022	17
IT-BUSINESS Distri Awards	30
Night of IT-BUSINESS	78

## Hersteller

AvePoint Deutschland	36
bluechip Computer	38
BOSTON Server & Storage Solutions	40
Brother International	42
CyberPower Systems	44
Datto	46
Digital Data Communications	48
Eaton Electric	50
Fujitsu Technology Solutions	52
Hornetsecurity	54
Kaspersky Labs	56
Norton / Gen Digital	58
ONLINE USV-Systeme	60
RSA Security Germany	62
SEASONIC EUROPE	64
Vertiv	66
ViewSonic Technology	68
WatchGuard Technologies	70
Western Digital Deutschland	72
WORTMANN	74
ZOTAC EUROPE	76

## Distributoren

ALSO Deutschland	80
api Computerhandel	82
BAB Distribution	84
bb-net media	86
Bytec Bodry Technology	88
dexxIT	90
ENO telecom	92

## Distributoren (Fortsetzung)

GSD Remarketing	94
Herweck	96
Infinigate Deutschland	98
Nuvias Deutschland	100
Ingram Micro Distribution	102
ITZ Informationstechnologie	104
KOMSA	106
Littlebit Technology	108
MRM Distribution	110
pilot Computerhandel	112
Siewert & Kau Computertechnik	114
TD SYNEX Germany	116
TIM	118
Westcon Group Germany	120

## IT-Dienstleister & Kooperationen

Axians Deutschland	124
Bechtle	126
c-entron software	128
Medialine EuroTrade	130
MR Datentechnik	132
noris network	134
SYNAXON	136
CANCOM	138
C&P Capeletti & Perl	139
comTeam Systemhaus	140
Concat	141
Controlware	142
ITscope	143
Heidelberg iT Management	144
Nordanex Systemverbund	145
PROFI Engineering Systems	146
Ingram Micro Distribution	U3
KOMSA	U2

## Inserenten

## 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](mailto:it-business@vogel.de)

**Chefredakteurin:** Sylvia Lösel (verantwortlich)

**Redaktion:** David Binnig, Michael Hase, Margrit Lingner, Klaus Länger, Barbara Miletic, Jürgen Paukner, Dr. Stefan Riedl, Heidi Schuster, Ira Zahorsky

**Co-Publisher:** Lilli Kos  
(verantwortlich für den Anzeigenteil)

**Mediaberatung:** Besa Agaj, Ursula Gebauer, Hannah Lamotte, Stephanie Steen  
eMail [media@vogel.de](mailto:media@vogel.de)

**Anzeigendisposition:** Denise Falloni, 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, Günter Schürger

**Druck:** Vogel Druck und Medienservice GmbH & Co. KG, Leibnizstr. 5, 97204 Höchberg

**Erscheinungstermin dieser Ausgabe:** Dez. 2022

**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](http://www.Storage-Insider.de), [www.Security-Insider.de](http://www.Security-Insider.de), [www.DataCenter-Insider.de](http://www.DataCenter-Insider.de), [www.BigData-Insider.de](http://www.BigData-Insider.de), [www.IP-Insider.de](http://www.IP-Insider.de), [www.CloudComputing-Insider.de](http://www.CloudComputing-Insider.de) und [www.Dev-Insider.de](http://www.Dev-Insider.de).

IT-DIENSTLEISTER  
& KOOPERATIONEN

2022  
2023



**Jacques Diaz**  
CEO Axians Deutschland



**Mit einem 360° ICT-Portfolio**

unterstützen wir Unternehmen, Netzbetreiber und Service Provider sowie Kommunen und öffentliche Einrichtungen dabei, ihre digitalen Infrastrukturen und Geschäftsanwendungen zu entwickeln, zu bauen und zu betreiben. Dabei ist die Unternehmensgruppe Axians in Deutschland Teil des globalen Markennetzwerks für ICT-Lösungen von VINCI Energies.

**Worauf freuen Sie sich im kommenden Jahr besonders?**

Wir freuen uns darauf, dass wir die seit Jahren erprobte Wachstumsstrategie von Axians Deutschland weiterführen können. Das verspricht auch 2023 Erfolg in den vier zentralen Wachstumsfeldern: Breitbandausbau (FTTH & Mobilfunk), eigene Software, Cyber Security und hochwertige Managed Services – z.B. für Enterprise & Carrier Netze, Cloud & Data Center Infrastrukturen. In allen Feldern binden wir Kunden durch längere Laufzeiten an die qualitativ hochwertigen Axians Services und führende Software-Produkte mit eigener IP. Neben dem organischen Wachstum sind wir auch durch die

jüngsten Übernahmen für 2023 noch stärker aufgestellt und freuen uns auf tolle Projekte für die digitale Transformation.

**Welche Themen liegen Ihnen besonders am Herzen?**

Hohe Kundenzufriedenheit hat oberste Priorität: Deshalb investieren wir gezielt und kontinuierlich in strategische Themen. Ganz oben auf unserer Agenda stehen die Arbeits-Sicherheit sowie Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter:innen und die Themen Diversität & Gender Balance. Dass wir von heterogenen Teams profitieren, zeigt sich schon jetzt an der Entwicklung unserer wachsenden Belegschaft. Auch Nachhaltigkeit ist von großer Bedeutung. Wir haben ein breites Portfolio nachhaltiger Lösungen: Etwa unsere CO2 Footprint App, Solar-Stromversorgung für Axians Mobilfunkmasten, Kooperationen im Bereich RZ-Stromversorgung mit Brennstoffzellen-Technologie und Spülbohrungen zur minimal-invasiven Glasfaserverlegung.

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

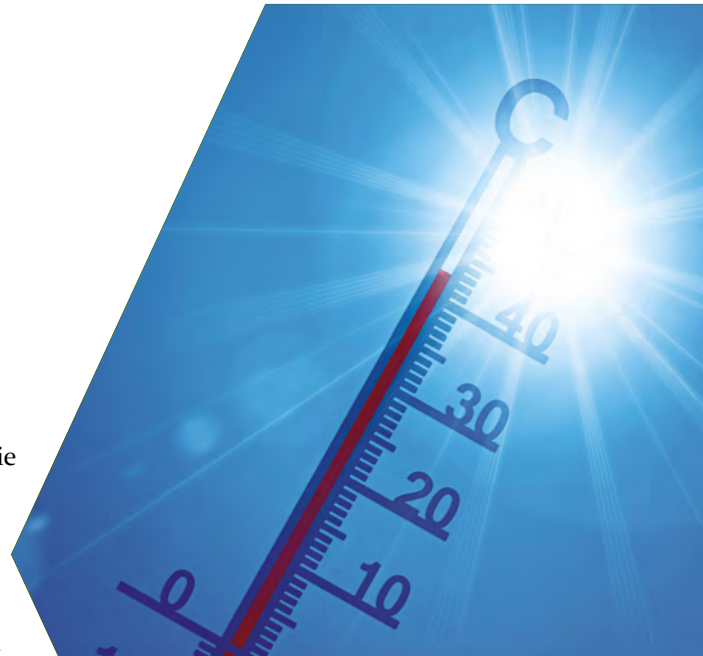
Axians zählt zu den wenigen ganzheitlich aufgestellten

## UNSER ZIEL IST...

... unseren Kunden „The best of ICT with a human touch“ zu liefern und gleichzeitig der attraktivste Arbeitgeber für ICT-Fachkräfte zu sein!

ICT-Dienstleistern am Markt. Die Möglichkeiten zur individuellen Entwicklung sind für Mitarbeiter:innen sehr groß. Wir bieten Fach- und Führungslaufbahnen mit praxisnahem „Training on the Job“, aber auch unsere VINCI Akademie zur Weiterbildung an modernsten Standorten an. Hier sind beispielsweise unsere Coworking-Geschäftsstelle in Hamburg oder das Innovati-

onslabor der VINCI Energies, die Digitalschmiede in Frankfurt, zu nennen. Mitarbeiter:innen erwarten eine faire Bezahlung, internationale Zusammenarbeit, individuelle Entwicklungsmöglichkeiten, flexible Arbeitszeitmodelle – wenn möglich – mit mobilem Arbeiten und ein Fokus auf der Vereinbarkeit von Familie und Beruf.



„Wir sind davon überzeugt, dass unser wirtschaftlicher Erfolg mit gesellschaftlichem Engagement sowie Umwelt- und Klimaschutz Hand in Hand gehen muss. Deshalb haben wir unser soziales Engagement, unsere Strategie zur CO<sub>2</sub>-Reduzierung sowie Maßnahmen zur Stärkung von Kreislaufwirtschaft und Biodiversität zu einem wichtigen Teil der Unternehmenskultur entwickelt.“

**Jacques Diaz,**  
CEO Axians Deutschland



### KONTAKT

Axians Deutschland  
 Colmarer Straße 5  
 D-60528 Frankfurt am Main  
 Telefon 0731 1551-0  
 E-Mail [info@axians.de](mailto:info@axians.de)  
 Web [www.axians.de](http://www.axians.de)

Die Kernkompetenzen von Axians in Deutschland.

# WIE SCHREIBT MAN MIT ZUKUNFT GESCHICHTE?

Bechtle ist das größte deutsche IT-Systemhaus und gehört zu den bedeutendsten IT-Dienstleistern in Europa. Seit 40 Jahren gestalten wir mit IT erfolgreich die Zukunft.



Jürgen Schäfer,  
Vorstand IT-E-Commerce, Bechtle AG

## **Bechtle verbindet heute und morgen.**

Gut 90 IT-Systemhäuser in Deutschland, Österreich, der Schweiz, den Niederlanden und Großbritannien sowie E-Commerce-Gesellschaften in 14 europäischen Ländern sind immer in der Nähe unserer über 70.000 Kunden – ob Mittelstand, Konzern oder Public Sector. Ihr Erfolg ist unser Ziel. Durch unsere vernetzte Dezentralität verbinden wir erfolgreich rund 14.000 topqualifizierte Mitarbeitende, Service-Einheiten, Gesellschaften, Competence Center und Spezialisten zu einem Ökosystem, das unsere Kunden und ihre IT stark macht für das, was ist und kommt.



Dr. Thomas Olemotz,  
Vorstandsvorsitzender, Bechtle AG

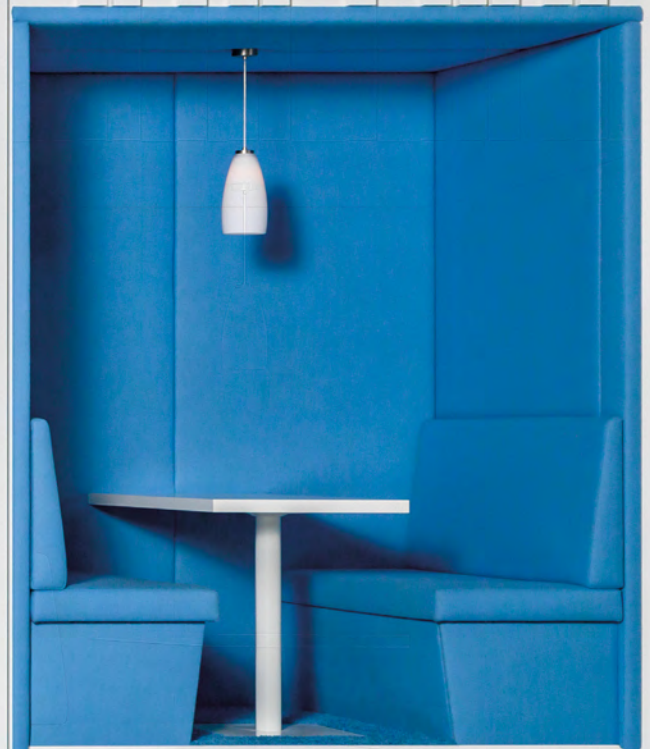
## **Bechtle hat Erfahrung mit der Zukunft.**

Wir gestalten zukunftsfähige IT-Architekturen – von klassischer IT-Infrastruktur über Digitalisierung, Cloud, Modern Workplace, Security und IT als Service – und begleiten den kompletten IT-Lifecycle. Dazu gehören intelligente Finanzierungsdienstleistungen genauso wie professionelles Remarketing gebrauchter IT. Denn wir wollen heute schon tun, was morgen wichtig wird. Dabei setzen wir nicht nur auf vorausschauende IT-Lösungen, sondern auch auf eine fundierte Nachhaltigkeits- und Klimaschutzstrategie.

Gegründet als Ein-Mann-Unternehmen 1983 im schwäbischen Heilbronn, ist Bechtle heute der führende IT-Zukunftspartner in Deutschland, Europa und zusammen mit unserer globalen Partnerallianz auch weltweit. Wir kombinieren den Direktvertrieb von IT-Produkten mit den umfassenden Dienstleistungen unserer IT-Systemhäuser und Spezialisten. Unser Geschäftsmodell ist einzigartig und basiert auf vier Jahrzehnten Erfahrung – und großen Zukunftsvisionen.


**BECHTLE**


Michael Guschlbauer,  
Vorstand IT-Systemhaus & Managed Services, Bechtle AG



### **Bechtle macht IT erfolgreich.**

Wir wissen, dass wir als führender IT-Zukunftspartner große Verantwortung tragen. Das tun wir zusammen mit zahlreichen, langjährigen Partnern. Denn damit Großes gelingen kann, muss sich jeder einbringen. Mit Erfahrung und unternehmerischem Elan in allen Vertriebsseinheiten trägt Bechtle erheblich zum Markterfolg von Produkten und Lösungen bei. Umfassend und dabei herstellerneutral machen wir so seit 40 Jahren aus IT-Projekten zukunftsstarke Erfolgsgeschichten.

### **KONTAKT**

Bechtle AG

Bechtle Platz 1  
D-74172 Neckarsulm

Telefon +49 7132 981-0

E-Mail [kontakt@bechtle.com](mailto:kontakt@bechtle.com)

Web [bechtle.com](http://bechtle.com)

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

[www.systemhaussoftware.de](http://www.systemhaussoftware.de)







**Herr Bortoli, worauf freuen Sie sich im kommenden Jahr besonders?** Auf Vor-Ort-Termine und Veranstaltungen/Messen

**Welches Highlight steht bei Ihnen im nächsten Jahr an?** Unsere eigene Roadshow durch mehrere deutsche Städte, dazu noch Österreich und die Schweiz

**Welche Themen liegen Ihnen besonders am Herzen?** Digitalisierung, Produktivität, aktiver Vertrieb

**Worauf könnten Sie nie verzichten?** Eine Runde Golf spielen

**Was halten Sie in der ITK-Branche für überschätzt?** Weiterhin auf On-Premise setzen

**Welche Erkenntnisse nehmen Sie aus der Corona-Zeit mit ins neue Jahr?** Ein wenig ruhiger verschiedene Themen anzugehen

**Worauf mussten Sie in diesem Jahr verzichten und haben es gar nicht vermisst?** Da fällt mir nichts ein

**Unzählige IT-Spezialisten fehlen! Warum sollte man Sie als Arbeitgeber wählen?** Wir leben Kultur, wir leben Zusammenarbeit, wir helfen unseren Kunden

**In welche Richtung wird sich in Ihren Augen das daily Business verändern?** Vieles wird noch schneller passieren

**Welchen Herausforderungen sehen sich Unternehmen im neuen Jahr ausgesetzt?** Extreme Steigerungen der Nebenkosten, Zurückhaltung bei Projekten

**Welche Trends sind aus Ihrer Sicht überflüssig?** Permanentes SEO-Optimieren und TikTok

**Wie haben Sie dieses Jahr Ihr Team motiviert?** Zielerreichung für alle, Perspektiven für die Zukunft

**Hat Ihr Unternehmen ein Ritual, das sich bewährt hat?** Anfeuern durch Akquise, Präsentation via Teams, Abschluss Vor-Ort

**Welchen Event haben Sie dieses Jahr besonders vermisst?** Eindeutig die CeBIT und Veranstaltungen bei Distributoren

**Welches Unternehmen/welche Person hat Sie dieses Jahr besonders überrascht?** Elon Musk

**Wie generieren Sie Mehrwerte für Kunden?** Als Ansprechpartner für alle Prozesse im IT-Unternehmen

**Warum sollte man sich KI antun? Was macht Sinn?** Im Medizinischen Bereich absolut sinnvoll und unverzichtbar, andere Bereiche werden folgen z. B. Sprachassistenten, Bilderkennung, Video Conferences overload

**Was halten Sie von der zunehmenden Virtualisierung und Flexibilisierung des Arbeitslebens?** Das bringt die Zeit mit sich und ist meiner Meinung nach auch der richtige Weg

**Wie sehen Jobs der Zukunft aus? Welchen Rat geben Sie der Jugend!** Einklang mit „Brennen“ für die Firma, Vollgas im Tagesgeschäft und Work-Life-Balance

**Thomas Hoffmann**  
Geschäftsführer



**Volker Lehnert**  
Geschäftsführer



**Andreas Bortoli**  
Verkaufsleiter D-A-CH



## KONTAKT

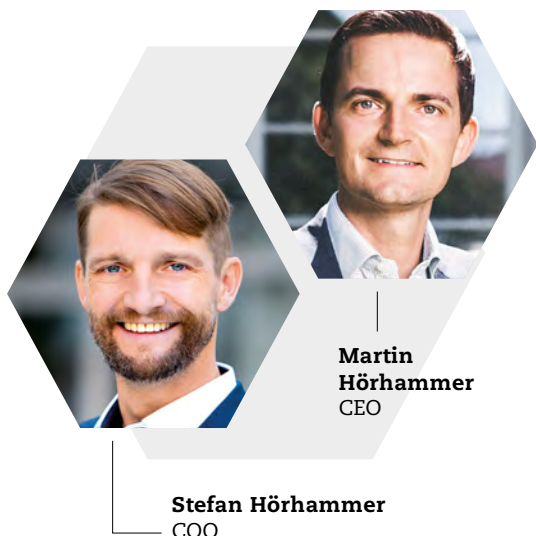
c-entron software gmbh

Liststraße 1  
D-89079 Ulm

Telefon 0731-140399-0

E-Mail [sales@c-entron.de](mailto:sales@c-entron.de)

Web [www.c-entron.de](http://www.c-entron.de)



**Medialine steht für höchste Expertise gepaart mit Unternehmergeist.** Die inhabergeführte Medialine Group ist seit 1999 am Markt vertreten. Die Brüder Martin und Stefan Hörhammer haben das Unternehmen gegründet und führen die Unternehmensgruppe gemeinsam mit dem Geschäftsführungsteam in den eigenständigen Gesellschaften der Gruppe mit mittlerweile fast 500 Mitarbeitern an. Ein hoher Innovationsgrad, tiefe Technologiekompetenz und der Anspruch, mit den richtigen Lösungen immer am Puls der Zeit zu sein, zeichnen uns aus.

Gesundes organisches und anorganisches Wachstum ist dabei eine der Säulen, um das Unternehmen strategisch weiterzuentwickeln und langfristigen Erfolg zu sichern. Im Einklang mit den sich schnell verändernden Anforderungen von mittelständischen und großen Unternehmen umfasst das Angebot der Medialine Group die Bereiche IT Infrastructure, Cloud & Managed Services, Business Solutions sowie Cloud-Telefonie. Immer im Fokus: maßgeschneiderte Lösungen für eine funktionale und effiziente IT-Infrastruktur unserer Kunden.

**Für uns stand das Jahr 2022 im Zeichen** der strategischen Weiterentwicklung unserer Lösungen, insbesondere in den Bereichen Multi-Cloud, Modern Workplace und IT-Security. Wir sind stolz als Sparringspartner, Ideengeber und auch ad hoc in kritischen Situationen unseren Kunden zur Seite zu stehen. Dafür wurden wir in diesem Jahr wiederholt ausgezeichnet. Auch gesellschaftlich haben wir Verantwortung übernommen. Unsere Nachhaltigkeitsstrategie haben wir klar strukturiert und mit einem ganzen Paket an Maßnahmen in den Bereichen Umwelt, Soziales und Ökonomie versehen.

**Als Medialine Group sind wir geprägt** von stetigem Wachstum und kontinuierlicher Erweiterung unseres Produktportfolios. Für 2023 liegen unsere Wachstums- und Entwicklungsziele vor allem in unserem Ansatz „Managed First“. Mit der Erweiterung unserer Leistungsfähigkeit in den Bereichen IT-Security, PaaS (insbesondere mit Azure) sowie Infrastructure as a Service treffen wir die Anforderungen unserer Kunden. Im Verbund der Medialine Group bündeln wir mit eigenständigen Unternehmen

## UNSER ZIEL IST,...

... DER Partner zu sein, wenn es um die Herausforderungen der Digitalisierung geht. Als strategischer Innovationstreiber gestalten wir den digitalen Arbeitsplatz von Morgen. Wir arbeiten inhabergeführt, partnerschaftlich und innovativ.

unterschiedliche Kompetenzen und schaffen dadurch Synergien, um unsere Marktposition weiter auszubauen.

**Medialine zeichnet sich durch professionelle Services** gepaart mit einer gesunden Hands-on-Mentalität aus. Auch mit über 500 Kollegen an über 20 europäischen Standorten legen wir als inhabergeführtes Unternehmen höchsten Wert auf flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege. So behalten wir die nötige Flexibilität und Agilität, um auf die Bedürfnisse unserer Kunden und Partner eingehen zu können und maßgeschneiderte Lösungen zu konzipieren.

Wir verstehen es als unsere Aufgabe, mit stabilen Plattformen zum Geschäftserfolg unserer Kunden beizutragen. Dazu digitalisieren wir Systeme, Prozesse und Unternehmen. Wir entdecken neue Potenziale inner- und außerhalb des Kerngeschäfts und sind der verlässliche Ansprechpartner für technologische Herausforderungen. Gemeinsam mit unseren Partnern machen wir IT zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil unserer Kunden und schaffen Mehrwert durch Technologie. Nachhaltiges und verantwortungs-

bewusstes Handeln in den Bereichen Ökonomie, Soziales und Umwelt sind zentraler Bestandteil unserer DNA. Kunden und Partner profitieren bei Medialine von hochspezialisierten Teams, maßgeschneiderten Services und zuverlässiger, persönlicher Betreuung.



Mit den Auszubildenden und Studierenden holen wir uns jedes Jahr aufs Neue die Zukunft ins Haus.

## STATEMENT



Mit den starken Synergien zwischen den Unternehmen der Medialine Group wollen wir 2023 Kundennähe neu definieren. Als Partner für souveräne skalierbare Clouds und IT-Betrieb gehen wir mit unseren Kunden die Extrameile.

**Stefan Hörhammer,**  
COO Medialine EuroTrade AG

## KONTAKT

Medialine EuroTrade AG  
Breitlerstraße 43  
D-55566 Bad Sobernheim

Telefon 06751 85378 0  
Fax 06751 85378 11

E-Mail [welcome@medialine.ag](mailto:welcome@medialine.ag)  
Web [www.medialine.com](http://www.medialine.com)

# MR Datentechnik Ihr IT Partner im Porträt

## Worauf freuen wir uns im nächsten Jahr besonders?

In über 23 Jahren etablierte sich die MR Datentechnik als eines der besten IT Systemhäuser in Deutschland – mittlerweile an sieben Standorten.

Das nachhaltige Wachstum gelang uns durch Flexibilität und frühzeitiges Erkennen von Branchentrends sowie die schnelle Anpassung an richtungsweisende Entwicklungen. An dieser Erfolgsstrategie halten wir fest und stellen die Weichen noch stärker auf Digitalisierung. Damit sich unsere Expert:innen als Kompetenzteams ohne Nebenrauschen fokussieren können, geben wir ihnen einen Platz zur Entfaltung. **Das ist der Grundstein für das Spin-off der smoodi.consulting GmbH ab dem 01. Januar 2023.** Als MR und smoodi.consulting freuen wir uns auf den Jahreswechsel und auf

ein Jahr, das noch mehr spannende Kundenprojekte bereithält und mit innovativen Ideen und Technologien überraschen wird.

## Welche Erkenntnisse nehmen wir aus der Corona Zeit mit ins Jahr 2023?

Dass einfach alles möglich ist. Wie man sieht, auch die flächendeckende Digitalisierung, die auf einmal, als nichts mehr ging, Fahrt aufgenommen hat. Die rasanten Entwicklungen aus den letzten beiden Jahren haben gezeigt, dass eingerostete Ketten gemeinsam global aufgesprengt werden können. Diese Energie möchten wir nutzen, um bei unseren Kund:innen als starker und zuverlässiger Full-Service-IT-Dienstleister wahrgenommen zu werden.

## Welche Highlights stehen im neuen Jahr an?

Netzwerken und persönlicher Austausch werden auch in Zeiten von Digitalisierung ein fester und wichtiger Bestandteil unserer Gesellschaft bleiben. Die positive Energie von Live-Events überwältigte uns bei der Hausmesse „New Work Day“ am 30. Juni 2022 und auf Europas führender Fachmesse, der it-sa Ende Oktober 2022.

Daran möchten wir 2023 anknüpfen und in der ersten Jahreshälfte Vertreter:innen, Hersteller, Entscheider:innen und Security Expert:innen an einem Ort zusammenbringen und zu unserer **MR Hausmesse und Bildungstag am 03.05.2023 einladen.**



MR Hausmesse +  
Bildungstag 2023  
**Jetzt anmelden!**





### **Welchen Herausforderungen sind Unternehmen im neuen Jahr ausgesetzt?**

Allein den Ballast, den wir ins neue Jahr mitnehmen, wird uns alle herausfordern und sicher zum Teil an Grenzen bringen. Noch immer begleitet uns die Corona Pandemie und wir, als Gesellschaft, werden auch zukünftig kurz- und langfristige Personalausfälle meistern müssen. Zudem kämpft aktuell jede Branche mit dem Fachkräftemangel.

Krieg, unterbrochene Lieferketten und politische Verkettungen treiben die Herstellungskosten und Preise in die Höhe, die nur bedingt an den Endkunden weitergegeben werden können. Auch die Zinsen gehen durch die Decke, so dass die Rettungsanker Fremdkapital und Kredite kaum mehr zu realisieren und zu tilgen sind.

Damit stehen Unternehmen und die Industrie unmittelbar vor dem nächsten Problem: denn mit dieser Entwicklung ist es schwer, auf dem internationalen Markt konkurrenzfähig zu bleiben.

Die weiteren wirtschaftlichen und politischen Auswirkungen können leider von keinem vorausgesehen werden.

Es ist unumgänglich interne Strukturen zu optimieren und sich durch Digitalisierung und technische Innovationen, die Türen auf dem Weltmarkt zu öffnen und sich vor Angriffen aus der digitalen Welt bewusst zu schützen.

### **Wie generiert die MR Mehrwerte für Kunden:innen?**

Der Mehrwert für Kund:innen ist Ressourcengewinn. D. h. Zeit, Manpower und Geld gezielt für das Wachstum von Unternehmen einzusetzen. Mit unseren ganzheitlichen Lösungen Managed IT, X-as-a-Service Modellen und IT Security können wir interne Abteilungen als außenstehender Service entlasten und bedürfnisgerechte Best Practice Ansätze integrieren.

Die beste Referenz dafür, ist die MR selbst. IT Produkte und Lösungen setzen wir in unserem Unternehmen ein, um den Workflow und die Geschäftsprozesse zu optimieren und aus diesen Erfahrungen heraus, Kund:innen optimal zu beraten.

### **Welche Themen liegen uns in 2023 besonders am Herzen?**

Natürlich möchten wir mit der Zeit Schritt halten. Nicht nur für uns, sondern vor allem, um für unsere Kund:innen den technologischen Fortschritt gewinnbringend einzusetzen und durch u. a. Digitalisierung, Managed IT Services und IT Security den Unternehmenserfolg maßgeblich positiv zu beeinflussen. Dafür arbeiten wir eng mit den Kund:innen zusammen, um den Fokus auf deren Anforderungen und Bedürfnisse zu legen und die bestmöglichen ganzheitlichen Lösungen umzusetzen.

Diese Vorgehensweise haben wir 2022 in unserer Unternehmensvision klar definiert:

**/// zuhören.  
/// verstehen.  
/// gemeinsam  
Zukunft gestalten.**



**Ingo Kraupa**  
CEO, noris network AG



**Florian Sippel**  
COO, noris network AG



**Joachim Astel**  
CRO, noris network AG

**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 unterschiedliche Branchensegmente. Dazu gehören Banken und Versicherungen, Automotive und Industrie, Softwareentwicklung und öffentliche Verwaltungen. Darüber hinaus verfügt noris über eine sehr leistungsfähige IT-Infrastruktur aus energieeffizienten Hochsicherheitsrechenzentren. Diese Datacenter bilden den Dreh- und Angelpunkt des Angebots. Zu den Kunden des IT-Dienstleisters gehören renommierte Unternehmen wie adidas, Consorsbank und der Flughafen Nürnberg.

**Welches Highlight steht bei noris network im nächsten Jahr an?** Wir werden im kommenden Jahr tatsächlich schon 30 Jahre alt und haben es in der Zeit geschafft, uns am ITK-Markt zu etablieren. Aus einer relativ kleinen Firma ist ein erfolgreiches Unternehmen mit inzwischen 450 Mitarbeitenden geworden. Neben dem Hauptstandort Nürnberg haben wir im Laufe der Jahre Niederlassungen in München, Hof und Berlin aus der Taufe gehoben.

**Warum sollte man noris network als Arbeitgeber wählen?** Wir legen ein besonderes Augenmerk auf das Recruiting von ITK-Spezialisten. noris network ist eine interessante Plattform für Mitarbeitende, die sich in diesem Segment weiterentwickeln möchten. Für Quereinsteiger, Neueinsteiger und Wiedereinsteiger haben wir ein Traineeprogramm Cloud Platform / ins Leben gerufen, um sich mit den neuesten Cloud-Technologien in einem agilen Umfeld beschäftigen zu können. Die Ausbildung wird sehr gut angenommen und bietet eine hervorragende Zukunftsperspektive für beide Seiten.

**Was liegt uns besonders am Herzen?** Neben den Sicherheitsaspekten für unsere IT-Services stehen besonders die Themen Nachhaltigkeit, Energie- und Ressourceneffizienz in der IT im Mittelpunkt. Unsere Philosophie sind 360-Grad-Projekte im Security-Bereich. Diesen Erfahrungsschatz nehmen unsere Kunden gerade in den Branchensegmenten Finance und Public sehr gerne an. Sie schätzen unsere Expertise auf allen Ebenen bis hin zu umfangreichen Outsourcing-Projekten und dem Bau von Rechenzentren.

## UNSER ZIEL IST...

...IT-Sicherheit auf  
allerhöchstem Niveau.

## STATEMENT



Die TÜVIT-TSI Level 4 Zertifizierung ist nach wie vor ein Kriterium für allerhöchste Sicherheit. Wir garantieren hier Datensicherheit und den Datenschutz nach deutschem Recht. Die harten Kriterien des BSI werden durch unsere Georedundanz eingehalten. Speziell für Unternehmen und staatliche Einrichtungen mit hohen oder sehr hohen Anforderungen (KRITIS) hinsichtlich Verfügbarkeit haben wir so einen besonders hohen Security Level für unsere Kunden geschaffen.

**Ingo Kraupa,**  
CEO, noris network AG



Perimeterschutz mit Personenvereinzlung und Warenschleuse



Hochsicherheitsrechenzentren nach neuester Bauart:  
das noris network Datacenter Nürnberg Süd

## 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](mailto:vertrieb@noris.de)

Web [www.noris.de](http://www.noris.de)

Sehen Sie sich nach Ruhe  
und Verlässlichkeit in  
Ihrem Arbeitsalltag?

Suchen Sie noch neue  
Routen für Ihre weitere  
Fahrt auf hoher See?

Brauchen Sie eine Crew,  
die Sie kompetent unter-  
stützt und Ihnen bei jeder  
Reise zur Seite steht?

# Kommen Sie an Bord - Ihre Traumreise ruft!



## Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz in der SYNAXON IT.Partnerschaft!

Der Alltag eines IT-Systemhauses allein ist schon stressig. Fachkräftemangel, Lieferengpässe, der Ukraine-Krieg und die drohende Rezession sind zusätzliche Sorgen, die vor allem Geschäftsführer belasten. Sind auch Sie rastlos und gestresst? Wie überstehen Sie den stürmischen Seegang – möglicherweise sogar als Gewinner?

### Nutzen Sie den Rückenwind unserer Community

Bei uns an Bord zu kommen bedeutet, Mitglied einer starken Gemeinschaft aus mehr als 3.000 angeschlossenen IT-Partnern in ganz Deutschland zu werden. Denn obgleich sich mit uns nicht all Ihre Sorgen direkt in Luft auflösen, ist es definitiv sicherer, zusammen statt allein stürmische Zeiten zu meistern. Neben unserer starken Gemeinschaft bieten wir Ihnen eine bunte Palette an Services an, um Ihre Reise zu einem einzigartigen Erlebnis zu machen – individuell abgestimmt auf Ihre Bedürfnisse.

### Erleben Sie das SYNAXON-IT.Partner-Gefühl

- › **Hervorragende Einkaufskonditionen** bei mehr als 90 Lieferanten sowie effizientere Beschaffungsprozesse mit unserer beliebten Einkaufsplattform EGIS
- › **Proaktive Unterstützung im Projektgeschäft**, von der Konzeption bis zur Umsetzung
- › **Netzwerke & gemeinsamer Wissensaustausch** mit gleichgesinnten IT-Systemhäusern und IT-Fachhändlern bei unseren Veranstaltungen und in geschlossenen Social-Media-Gruppen
- › **Vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten** in der SYNAXON Akademie
- › **Erprobte und umfangreiche Marketingunterstützung** als Mitglied in unseren zusätzlich buchbaren Marketing-Kooperationen (IT.SERVICE-NETWORK oder PC-SPEZIALIST)
- › **Managed Services:** umfangreiches Lösungsportfolio mit tiefgreifender Unterstützung zur Umsetzung innerhalb eines wahrhaftig herausstechenden Konzepts



## Leinen los und auf in den Sonnenuntergang!

Nein – Spaß beiseite. Kreuzfahrt-Romantik bieten wir Ihnen in unserer SYNAXON IT.Partnerschaft leider nicht an. Bei unserer starken Gemeinschaft und der sicheren Reise sind wir dennoch leidenschaftlich. Also kommen Sie an Bord!

## Die SYNAXON-Zentralregulierung – der Geheimtipp aus unserem Angebot

Kennen Sie als IT-Unternehmer folgende Probleme, beispielsweise bei großen Kundenaufträgen?

- › Lieferant A liefert nur einen bestimmten Teil der Materialien, die Sie brauchen, und auch nur gegen Vorkasse.
- › Lieferant B hat fast alle Materialien auf Lager, aber die Gesamtsumme übersteigt Ihr Einkaufslimit beim Lieferanten.
- › Lieferant C hat alle Materialien vorrätig, fordert allerdings ein 14-tägiges Zahlungsziel.

Anstatt ständig die gleichen Hindernisse zu bewältigen, können Sie auch einfach die tolle Aussicht genießen. Dank der SYNAXON-Zentralregulierung gehören solche Probleme der Vergangenheit an – ganz ohne Aufpreis!

### Lassen Sie es gemütlich angehen: Die Zahlungsabwicklung übernehmen wir!

Warum gönnen Sie sich und Ihrer Buchhaltung nicht etwas mehr Entspannung auf Ihrer Reise? Als SYNAXON IT.Partner tätigen Sie Ihre Einkäufe im EGIS und überlassen den Rest unserer Crew. Ihre eingehenden Rechnungen werden zentral gesammelt, bezahlt und die Gesamtsumme wird monatlich an zwei festen Terminen von Ihrem Konto abgebucht. Und damit Sie jederzeit den Überblick behalten, haben Sie online einen detaillierten Einblick in Ihre Ausgaben.

### Mehr als 1.000 überzeugte Passagiere, Tendenz steigend!

#### 1. Direkte Bestellung ohne Vorkasse und Nachnahme:

- › zentrales, auf Sie abgestimmtes Limit bei allen teilnehmenden Lieferanten
- › Lieferung auf Rechnung ab der ersten Bestellung

#### 2. Vereinfachte Buchhaltung:

- › gesammelte Rechnungsbeträge, Abbuchung nach durchschnittlich 30 Tagen an zwei festen Terminen im Monat von Ihrem Geschäftskonto

#### 3. Zusätzlicher Freiraum bei Projekten:

- › Projektfinanzierungen mit erhöhtem Limit und verlängertem Zahlungsziel (individuell bis zu 90 Tage möglich)


#### 4. Sofort lange Zahlungsziele von 30 Tagen




#### 5. Direkte Kosteneinsparungen:

- › unangetastete Limits bei Ihrer Hausbank
- › ein SEPA-Mandat für den Zentralregulierer, nicht aber für jeden Lieferanten
- › zusätzliche Zeit in der Buchhaltung
- › Einsparung von Transaktionsgebühren bei Ihrer Bank

## Wann dürfen wir Sie an Bord begrüßen?

**SYNAXON**   
IT.PARTNER

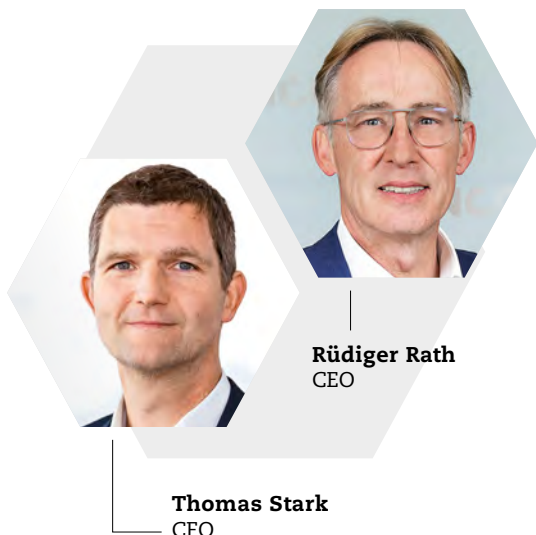
 SYNAXON AG  
Falkenstraße 31  
D-33758 Schloß Holte-Stukenbrock

 0 52 07/92 99-200  
 [expansion@synaxon.de](mailto:expansion@synaxon.de)  
 [www.synaxon.de](http://www.synaxon.de)

# CANCOM

## UNSER ZIEL IST,...

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



### Welchen Herausforderungen sehen sich Unternehmen im neuen Jahr ausgesetzt?

Im nächsten Jahr gilt es für Unternehmen trotz zahlreicher globaler Herausforderungen zukunftsfähig und agil zu bleiben. Kosten steigen in allen Bereichen, das Risiko durch Cyberkriminalität nimmt zu und gleichzeitig muss an der eigenen Nachhaltigkeit gearbeitet werden, um nur einige davon zu nennen. IT spielt eine Schlüsselrolle, um diesen Anforderungen zu begegnen, den langfristigen Geschäftserfolg sicherzustellen und die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten.

Hier setzt CANCOM als einer der führenden Hybrid IT Service Provider in Deutschland mit seinen skalierbaren Digitalisierungs-, Daten- und Business-Lösungen an. Das Ziel: Die Komplexität von IT für Unternehmen, Organisationen und den öffentlichen Sektor zu reduzieren und das Leben und Arbeiten mit nachhaltigen digitalen Lösungen zu verbessern.

### Wie generieren Sie Mehrwerte für Kunden?

Das integrierte Geschäftsmodell von CANCOM verbindet die klassischen Leistungen eines IT-Systemhauses wie Beratung, Verkauf

und Integration von IT-Lösungen mit einem umfassenden Managed Services-Angebot – von Professional-, Support- und Public Cloud-Services bis hin zu standardisierten XaaS. Damit deckt CANCOM den gesamten Lifecycle seiner Kunden ab und ist somit nicht nur in der Lage, IT zu integrieren, sondern je nach Bedarf auch zu betreiben.

### Warum sollen Kunden mit Ihnen zusammenarbeiten?

Als Komplettlösungs-Anbieter liefert CANCOM von A bis Z ein ganzheitliches IT-Portfolio: Devices, Anwendungen, Network-, Security- und Data Center-Lösungen und -Services, Digital Workspace, Connectivity und Collaboration-Lösungen bis hin zu Data und Business Solutions. Je nach Anwendungsfall und Branche entwickeln dedizierte Expertenteams konkrete Lösungsszenarien, die genau auf die spezifischen Kundenanforderungen zugeschnitten sind. Zudem gewährleisten die rund 4.000 Mitarbeiter und ein leistungsfähiges Partnernetzwerk Marktpräsenz und Kunden-nähe mit rund 60 Standorten in Deutschland, Österreich, Schweiz, Belgien und der Slowakei.



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](mailto:info@cancom.de)

Web [www.cancom.de](http://www.cancom.de)



## UNSER ZIEL IST,...

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

### IT-Services für den Mittelstand

Die Kompetenz, viele Lösungen miteinander zu verbinden, ermöglicht es uns als IT-Dienstleister immer einen Schritt voraus zu sein. Mit Erfahrung und Weit-sicht nehmen wir uns seit über 35 Jahren der Digitalisierung und Automatisierung von Kanzleien und Unternehmen an. Jede Branche hat besondere Anforderungen an die IT, daher bieten wir branchenspezifische Lösungen in den Bereichen DATEV, ELO, SAPB<sub>1</sub>, pds und Microsoft 365. Unsere Kunden kümmern sich um ihr Kerngeschäft – wir übernehmen ihre IT!



### dbc deutschlands business-cloud

An mehreren Standorten in Deutschland betreiben wir seit 2007 Rechenzentren und konnten mit der „dbc deutschlands business-cloud“ eine hoch performante und ISO 27001 zertifizierte Komplettlösung für das IT-Outsourcing erfolgreich im deutschen Markt etablieren. Über die „dbc Gruppe“, einen Verbund aus ca. 50 Systemhäusern, werden Unternehmen deutschlandweit auf dem Weg in die digitale Zukunft begleitet und die wird sich

ständig verbessern, erweitern und erneuern.

### Neu: dbc Smart IT für ELO

Seit mehreren Jahren ist die C&P erfolgreicher ELO Business Partner. Wir automatisieren, digitalisieren und optimieren Geschäftsprozesse – mit den Lösungen von ELO und unserer Schnittstellen-Expertise! Wir digitalisieren Buchhaltung. Durch unsere langjährige Erfahrung in den Bereichen DATEV und ELO profitieren unsere Kunden von Mehrwerten durch verknüpftes Wissen in den Bereichen der Prozessdigitalisierung, Automatisierung und Buchhaltung. Um die Software unkompliziert und zu attraktiven Preisen betreiben zu können, bieten wir unseren Endkunden und ELO-Partnern mit der „dbc Smart IT für ELO“ eine attraktive fertige Plattform in der Cloud für ELO an.

### Verena Müller-Thiel, Geschäftsführerin:

„Das kam überraschend, war dafür aber umso schöner! C&P Capeletti & Perl hat auf dem Partnertag der ELO ECM Tage in Hamburg gleich zwei Auszeichnungen bekommen. Mit einer davon wurde die dbc Smart IT für ELO als ‚ELO Projekt des Jahres‘ ausgezeichnet!“

**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](mailto:info@cpgmbh.de)

Web [www.cpgmbh.de](http://www.cpgmbh.de)  
[www.dbc-gruppe.de](http://www.dbc-gruppe.de)



**Sven Glatter**  
Geschäftsführer

**WIR  
DIGITALISIEREN  
ZUKUNFT**

**comTeam**  
DAS TECHNOLOGIE-NETZWERK

## UNSER ZIEL IST,...

... etwas zum lebendigen Austausch und dem Zusammenhalt aller Partner im Netzwerk beizutragen und unsere Unternehmer zu stärken.

**comTeam ist das Technologie-Netzwerk** für Spezialisten, Wissensträger und Ideengeber. Für uns ist es die größte Motivation, wenn unsere Partner Herausforderungen annehmen, sich engagieren und spannende Projekte umsetzen. Wir leben vom Austausch mit unserem Netzwerk und den Erfahrungen, die wir miteinander teilen. Wir vermitteln Wissen und Kontakte und schaffen vorteilhafte Bedingungen für alle Bereiche vom Einkauf, über den Vertrieb bis hin zur unternehmerischen Entwicklung.

**Der Optimismus und die Energie,** mit der sich unsere Partner persönlich und geschäftlich im Netzwerk einbringen, haben uns wieder einmal sehr beeindruckt. Eine Reihe von Live-Events hat den Zusammenhalt aller Partner weiter verstärkt. Gemeinsam zu radeln, zu segeln, Orte kulinarisch zu erwandern und mit fachlichem Austausch zu verbinden hat wieder einmal gezeigt, dass diese Treffen auf einer lockeren persönlichen Ebene förderlich für den gemeinsamen Erfolg sind. Unsere Veranstaltungen on- und offline bleiben weiterhin im Fokus von comTeam.

**Bereits in diesem Jahr haben wir die Basis** für die Erweiterung unserer Dienstleistungen geschaffen.

Die Beratung durch unser Team vom digitalen Vertrieb wurde gut angenommen und wir haben uns entschlossen, die Themen rund um Content und Produktion zu erweitern.

**Mit der Etablierung** der neuen comTeam Hinweisgeber-Plattform geben wir Partnern eine Möglichkeit, ihre Dienstleistungs-Services in Richtung ihrer Unternehmenskunden mit mehr als 50 Mitarbeitern zu erweitern. Das neue Hinweisgeberschutzgesetz soll im ersten Quartal 2023 in Kraft treten und verfolgt als primäres Ziel den Schutz von Personen, die im Zusammenhang mit ihrer beruflichen Tätigkeit Informationen über Verstöße erlangt haben und diese in einem geschützten Bereich melden möchten.

**Wir sind ein eingespieltes Team,** eine bunte Mischung aus unterschiedlichen Generationen. Aber eines haben wir alle gemeinsam: Wir stehen in der Vielfalt unserer Erfahrungen, Persönlichkeiten und Fähigkeiten für Zuverlässigkeit, Vertrauen und Beständigkeit. Wir treffen unsere Entscheidungen mit Mut und Orientierung in Richtung unserer Partner und deren Kunden und zeigen in aller Deutlichkeit, dass wir Individualität fördern und uns zukunftsfähig ausrichten.



## KONTAKT

comTeam Systemhaus GmbH

Mündelheimer Weg 40  
D-40472 Düsseldorf

Telefon 0211-4156-6414

E-Mail [partner@comteam.de](mailto:partner@comteam.de)

Web [www.comteam.de](http://www.comteam.de)



## 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 Multi-Cloud-Systemhaus 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 2021/2022 auf 138 Millionen Euro (vorläufig, untestiert). Seit 2006 gehört Concat zur Meridian Group International Inc., USA.

### Was war 2022 für Sie besonders wichtig?

Erneut gestiegen ist die Nachfrage nach dem Pay-per-Use-Modell für IT-Kapazitäten mit monatlicher Abrechnung der verbrauchten Ressourcen. Besonders der öffentliche Dienst und Krankenhäuser favorisieren dieses Konstrukt – bevorzugt mit Standort im eigenen Rechenzentrum. Zudem benötigen Kunden auch weiterhin klassische IT-Systeme (z. B. als Hyper-Converged-Infrastruktur) und kombinieren diese mit managed Cloud-Services. Hoch im Kurs stehen auch Netzwerk-lösungen und IT-Security, u. a. Lösungen zum Schutz vor Cyberbedrohungen oder das Zero-Trust-Ökosystem.

**Ransomware-Sicherheit ist und bleibt ein heißes Thema**, gerade auch im Backup-Bereich. Die Integration von E-Mail-Security in ein Zero-Trust-Konzept wird zunehmend wichtiger – ebenso der Schutz von Identitäten in Unternehmen. Sobald Kunden verschiedene SaaS-Angebote nutzen, lohnt sich der Einsatz einer Identitäts- und Zugangsmanagement-Plattform. Bei IAM müssen sich User nur noch einmal einloggen, um alle Dienste und Apps nutzen zu können. Das bietet größtmögliche Sicherheit und erspart Zeit und Kosten. Für Kliniken ist das besonders interessant – ebenso wie für jede andere Branche.

**Als Multi-Cloud-Systemhaus** beraten und unterstützen wir Unternehmen in allen Fragen der IT: bei Auswahl und Beschaffung von Hard- und Software, mit Managed Services und eigenen RZ-Infrastrukturen bis zur Übernahme des gesamten IT-Betriebs. Bei Bedarf erweitern wir die vorhandene Infrastruktur in die Concat-Cloud oder die Public Cloud unserer Partner. Viele namhafte Kunden vertrauen auf unsere fundierte IT-Kompetenz und langjährigen Erfahrungen. Für den Support nach ISO 9001 und ITIL sorgt das eigene Service-Desk-Team mit mehr als 70 Mitarbeitern.



**Olaf von Heyer**  
Vorstand



### KONTAKT

Concat AG

Berliner Ring 127-129  
D-64625 Bensheim

Telefon 06251 7026-0  
Fax 06251 7026-444

E-Mail [info@concat.de](mailto:info@concat.de)  
Web [www.concat.de](http://www.concat.de)



**Bernd Schwefing**  
CEO



**Michael Küchen**  
CFO

**controlware**

Ihr Erfolg. Unser Ziel.

**Controlware steht Unternehmen und Behörden** rund um Projekte in den Bereichen Network Solutions, Information Security, Data Center & Cloud, Collaboration, IT-Management sowie Managed Services zur Seite. Als führender unabhängiger IT-Dienstleister und Managed Service Provider erschließen wir Kunden jeder Branche und jeder Größe die Potenziale der Digitalisierung – und stellen so einen zuverlässigen, Compliance-konformen und performanten IT-Betrieb sicher.

**Unternehmen stehen zunehmend unter Druck**, ihre Prozesse auf ein Höchstmaß an Effizienz und Resilienz zu optimieren. Für die einen bedeutet dies eine rasche Cloud-Migration, für andere die Optimierung ihrer Konnektivität und für wieder andere die Modernisierung und Automatisierung der On-Premises-Services. Wie auch immer Ihre Anforderungen aussehen: Controlware unterstützt Sie bei der Planung und der Integration maßgeschneiderter Infrastrukturen – und stellt gemeinsam mit Ihnen die Weichen auf Zukunft.

**Mit der voranschreitenden Digitalisierung** der Unternehmen steigt auch die Zahl der Angriffspunkte.

Dies macht es Security-Teams ungleich schwerer, Services und Systeme nachhaltig zu schützen. Klassische, Perimeter-basierte Modelle bieten in den dynamischen Umgebungen von heute keinen ausreichenden Schutz. Unsere IT-Experten entwickeln mit Ihnen maßgeschneiderte Konzepte zur Absicherung Cloud-basierter und hybrider Infrastrukturen. Innovative Zero-Trust- und SASE-Modelle gewährleisten dabei jederzeit einen sicheren und Compliance-konformen Betrieb – auch im Rahmen innovativer Cyber Defense Services.

**Als einer der Markt- und Qualitätsführer** stehen wir Kunden in allen Phasen ihrer Projekte zur Seite: von der Konzeption über die Umsetzung bis hin zum Support. Um eine hochwertige Betreuung sicherzustellen, ist Controlware im deutschsprachigen Raum mit über 800 Mitarbeitern an 16 Standorten vertreten und international in ein enges Netzwerk von Partnern eingebunden. Wir sind nach ISO 9001:2015 zertifiziert und unterhalten ein nach ISO 27001:2017 zertifiziertes Customer Service Center, das Sie von zeitaufwendigen und technisch fordernden Aufgaben entlastet. So schaffen wir Freiräume für Ihr IT-Team – und helfen Ihnen, frühzeitig von Innovationen zu profitieren.



## KONTAKT

Controlware GmbH

Waldstraße 92

D-63128 Dietzenbach

Telefon 06074 858-00

Fax 06074 858-108

E-Mail [info@controlware.de](mailto:info@controlware.de)

Web [www.controlware.de](http://www.controlware.de)

Blog [blog.controlware.de](http://blog.controlware.de)

# ITscope

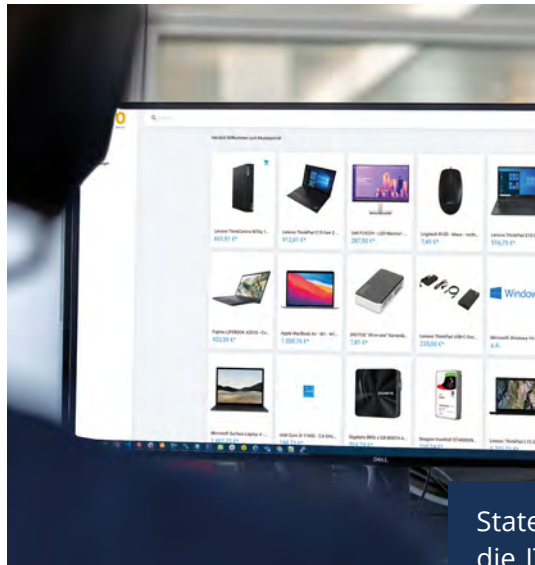
Digital Sales & eProcurement für den ITK Channel

## In 5 Minuten zum eigenen B2B-Shop?

Mit unserer B2B Suite machen wir das möglich! Durch die Anbindung an ITscope können Systemhäuser mit wenigen Klicks ein individuelles Kundenportal anlegen. Ein aufwändiges Setup ist nicht nötig, denn IT-Distributoren und Produktcontent sind bereits integriert. So liefern wir eine Lösung, die elektronische Beschaffung und digitalen Vertrieb für Produkte und Services vereint.

## Konfettiregen in Karlsruhe

Im nächsten Jahr knallen bei uns die Korken, denn ITscope feiert 20-jähriges Bestehen. Passend



Oliver Gorges – Head of Channel Development & Cooperations



State of the Art: 2022 erhielt die ITscope B2B Suite ein modernes, responsives Storefront mit verbesserter Oberfläche.

zum Jubiläum werden wir 2023 für alle Partner im Channel interessante Neuerungen präsentieren, die sämtliche Segmente positiv beeinflussen. „Es ist uns extrem wichtig, dass unsere Innovationen nicht nur im Einkauf, beziehungsweise Procurement Vorteile bieten, sondern auch im digitalen Vertrieb“, sagt Oliver Gorges. „Besonders freut mich,

dass in Zukunft neben Systemhäusern und Resellern auch Hersteller und Lieferanten massiv von unseren Leistungen profitieren werden“, führt er weiter aus. Das entspricht auch ganz dem Credo von ITscope: Prozesse radikal vereinfachen und das Business vorantreiben. Europaweit.

Das Management Team besteht aus Andy Görnt, Stefan Reger und Benjamin Mund (v.l.n.r.).



## Wer ist ITscope?

### Eine Plattform für alle

ITscope bringt Systemhäuser mit ihren Kunden und Lieferanten auf einer zentralen Handelsplattform zusammen. Auf der Plattform können Channel-Player den gesamten ITK-Markt mit hunderten Distributoren vergleichen, neue Lieferanten und

Bezugsquellen finden und ihr Einkaufsvolumen aufteilen. Dabei profitieren unsere Kunden nicht nur von transparenter und übersichtlicher Darstellung, sondern auch von zahlreichen Schnittstellen zu ERP- und Shop-Systemen. So können Abläufe automatisiert werden und es bleibt mehr Zeit für die Pflege langfristiger Kundenbeziehungen.

### Gelebte Transparenz

Transparenz und Innovation haben wir von Anfang an auf unsere Fahne geschrieben. Agil ist aber nicht nur die Plattform, sondern

auch unser Unternehmen. „Unabhängige, offene Prozesse machen das Business effizienter und lassen Freiraum für innovative Ideen“, fasst Oliver Gorges, Head of Channel Development & Cooperations, zusammen. Mehr als 7.800 aktive Nutzer sehen das genauso und setzen auf unser Portal, das über 400 Distributoren aus ganz Europa und 7 Millionen ITK-Produkte abbildet.

Bezugsquellen finden und ihr Einkaufsvolumen aufteilen. Dabei profitieren unsere Kunden nicht nur von transparenter und übersichtlicher Darstellung, sondern auch von zahlreichen Schnittstellen zu ERP- und Shop-Systemen. So können Abläufe automatisiert werden und es bleibt mehr Zeit für die Pflege langfristiger Kundenbeziehungen.

### Ihre Kontaktmöglichkeiten

Telefon +49 (0)721 – 62 73 76 0

E-Mail [info@itscope.com](mailto:info@itscope.com)

Web [www.itscope.com](http://www.itscope.com)



Folgen Sie uns auch bei LinkedIn

# HEIDELBERG iT

Management



**Matthias Blatz**  
Gründer, Geschäftsführender  
Gesellschafter und Rechen-  
zentrumsexperte

## UNSER ZIEL IST,...

...zukunftssichere IT-Systemlandschaften  
und sichere, stabile, hochverfügbare  
IT-Services zu gestalten: #iTvordenken

**HEIDELBERG iT ist ein führender IT-Dienstleister** in der Metropolregion Rhein-Neckar. Als Cloud-Anbieter und Internet-Service-Provider mit eigenen Rechenzentren vereinen wir alle Kernkompetenzen der Informations- und Telekommunikationstechnik unter einem Dach. Mit unserer leistungsfähigen IT-Infrastruktur, darunter das TÜViT-zertifizierte Rechenzentrum „Serverhotel 2“, und unserem 70-köpfigen Team unterstützen wir Unternehmenskunden als zuverlässiger IT-Partner bei der erfolgreichen Umsetzung von Digitalisierungsprojekten und Aufgaben der IT-Sicherheit. Cloud-Computing, Managed Services, IT-Outsourcing, IT-Security und Unified Communications-Lösungen sind Schwerpunkte unserer Beratung und IT-Services rund um Infrastruktur, Netzwerk und Internet.

**Cybersicherheit ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil** für Unternehmen, denn die Gefahr durch Cyberangriffe hat 2022 weiter zugenommen. Unsere Expertise in Sachen Informationssicherheit und IT-Security ist daher sehr gefragt, insbesondere bei Firmen mit hohem Sicherheitsbedarf. Das IT-Security-Team der Heidelberg iT unterstützt Kunden dabei, eine belastbare Cybersicherheitsstrategie und ein bedarfsgerechtes Sicherheitskonzept zu

entwickeln, geeignete technische Maßnahmen zu etablieren und durch Schulungsmaßnahmen das Sicherheitsbewusstsein der Mitarbeitenden zu stärken. Auf Wunsch stellen wir den externen IT-Sicherheitsbeauftragten (ISB).

**Drei neue Rechenzentrumsstandorte der HEIDELBERG iT** werden 2023 fertiggestellt. Von der Inbetriebnahme der modernen Serverhotels und deren hochsicheren, nachhaltigen IT-Infrastruktur können mittelständische Unternehmen, wissenschaftliche Einrichtungen oder Dienstleister mit hohem Datenaufkommen, mit Hauptsitz im Großraum Heidelberg oder der Metropolregion, profitieren.

**#iTvordenken – 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 70 IT-Spezialisten, Ingenieure, IT-Forensiker, 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](mailto:info@heidelberg-it.de)  
Web [www.heidelberg-it.de](http://www.heidelberg-it.de)





### Das ist Nordanex

Die Nordanex Systemverbund GmbH & Co. KG ist eine Kooperation für Systemhäuser der ITK-Branche mit inzwischen über 300 angeschlossenen Unternehmen. Gemeinsam mit unserer Muttergesellschaft Soennecken treiben wir die Digitalisierung voran. Denn wo auch immer Menschen arbeiten – im Büro, zu Hause oder unterwegs –, die Digitalisierung ist integraler Bestandteil unserer Arbeit. Den steigenden Bedarf der Unternehmen an flexiblen as-a-Service-Konzepten, IT-Dienstleistungen, passender Hardware, Einrichtung und Ausstattung können Nordanex und Soennecken gemeinsam durch das Zusammenspiel von Partnern, Händlern und Systemhäusern optimal bedienen.

### Kompetenzgruppen sichern Qualität

Kooperation, fachlicher Austausch und Weiterbildung gehören zu den Qualitätskriterien guter IT-Systemhäuser. Aus diesem Grund treffen sich die Leistungsgruppen des Nordanex IT-Systemhausverbunds Nordanex Managed IT Service (NMS) und Nordanex Qualified Partner (NQP) regelmäßig zum Networking und zur gemeinsamen Arbeit an Zukunftsthemen.

Bei der NMS-Gruppe handelt es sich um ein dauerhaftes Programm zur Geschäftsentwicklung vom IT-Systemhaus hin zum Managed IT Service Provider, die NQP-Gruppe ist ein bundesweites Netzwerk ausgesuchter ITK-Unternehmen, die ihr Angebot durch gegenseitiges Benchmarking im

Sinne des Endkunden weiterentwickeln.

### Ausbau der Managed-IT-Angebote

Wegen des hohen Stellenwerts von IT in der Arbeitswelt und dem Trend weg vom Zuruf-Geschäft hin zu Managed Services bauen wir die erfolgreichen Managed-IT-Serviceangebote der Nordanex kontinuierlich weiter aus. Mit dieser Strategie konnten wir in den letzten 24 Monaten viele Unternehmen überzeugen: 38 Soennecken-Mitglieder sind auch bei Nordanex eingestiegen und profitieren jetzt von den Leistungen beider Kooperationen. Auch im kommenden Jahr werden wir alles daransetzen, unsere angeschlossenen Mitgliedsunternehmen dabei zu unterstützen, ihre Geschäftsmodelle erfolgreich zu etablieren und damit ihre Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit zu sichern.

### 2023 steht im Zeichen der Live-Events

Weil die Zusammenarbeit an Fachthemen im persönlichen Kontakt effektiver und gewinnbringender ist, werden Präsenzveranstaltungen der Nordanex in 2023 wieder die Regel sein. Auch die Nordanex Partner Convention NPC findet nach pandemiebedingter Pause wieder vor Ort statt – am 23. März in Köln. Die NPC ist eine kombinierte Veranstaltung aus Kongress und Marktplatz exklusiv für Nordanex-Partner, auf der Systemhäuser und Lieferanten sich und ihre Produkte und Dienstleistungen gegenseitig vorstellen und ins Gespräch kommen.



**Christian Weiss**  
Geschäftsführer

## UNSER ANSPRUCH IST,...

- unsere Partner mit Lösungen erfolgreich zu begleiten und ihre Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit weiter auszubauen.



### KONTAKT

Nordanex Systemverbund GmbH & Co. KG  
Soennecken-Platz  
D-51491 Overath  
Telefon 02206/607-680  
E-Mail [info@nordanex.de](mailto:info@nordanex.de)  
Web [www.nordanex.de](http://www.nordanex.de)  
Folgen Sie uns auf LinkedIn und Xing



**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.

### **Lutz Hohmann, Vorstand:**

„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](mailto:profi@profi-ag.de)

Web [www.profi-ag.de](http://www.profi-ag.de)



# MULTIPLY YOUR OPPORTUNITIES

Ingram Micro Xvantage™ – die neue digitale und intelligente Experience-Plattform zur Steigerung Ihres Geschäftspotenzials.

Managen Sie erfolgreich Ihr Business mit Hard- und Software, Services und Lösungen sowie Cloud-Produkten auf Ingram Micro Xvantage™.

[www.xvantage.com](http://www.xvantage.com)



**IT-BUSINESS** 20<sup>22</sup>23

Präsentiert von



[www.it-business.de](http://www.it-business.de)

€ 19,80

ISSN 1864-0907