

# IT-BUSINESS

Die Fachzeitschrift für den ITK-Markt

21

23. November – 6. Dezember 2020

30. Jahrgang

€ 6,- ISSN 1864-0907

## Distribution

Mittler in stürmischen Zeiten



### Kontaktloser Vertrieb

Comteam: Knowhow-Transfer und vernetzte Startups > 14

### Immer in Kontakt

Weiterhin starke Nachfrage bei Homeoffice-Equipment. > 20

### Viele Kontakte

Nach dem Ryzen 5000 soll nun auch AMDs neue GPU in Führung gehen. > 56

# IT-BUSINESS

CHANNEL GUIDE Distribution

## DIGITALISIERUNG IM ZEITRAFFER

Die Coronakrise hat die Distribution vor Herausforderungen gestellt: gestörte Lieferketten, veränderte Nachfrage, beschleunigte Digitalisierung und anhaltende Ungewissheit. Sind Distributoren agil genug, die Situation zu bewältigen? 24



Comteam pusht Umsatz mit digitalem Vertrieb. 14



Die Produkte des Channels im dritten Quartal 2020 20



Spot an bei NetApp: Storage-Services für Kubernetes in der Cloud 52

## MARKT & TRENDS

- 8-11 **Aktuelles:** Personalien, Kooperationen, Distributions- und Partnerverträge 18
- 12 **Rackspace** holt sich Microsoft-Expertise an Bord. 20
- 14 **Den digitalen Vertrieb meistern:** Comteam stärkt die Partner. 22
- 16 **Bye, bye klassische TK:** Ecotel richtet sich neu aus. 18
- Dank Homeoffice** legt der Colocation-Markt kräftig zu. 20
- Das kauft der Channel:** ITScope nennt die Produkt-Highlights. 22
- Marktzahlen:** Onlinemarketing boomt. 18

## TECHNOLOGIEN & LÖSUNGEN

- 36 **Hardware** für Office, Entertainment und Gaming 48
- 38 **Nicht nur Optik:** Security von Eset, G Data, Attivo und Zyxel 50
- 40 **Sicherheit** für Cloud, Workspace, IT und OT 52
- 41 **Telefonie** und Kommunikation indoor und outdoor 54
- 42 **Backup:** der Fuß in der Tür beim Kunden 56
- 44 **Prozessflussdiagramme** und Hyper-Automation 58
- 46 **Remote-Arbeit** ersetzt das „Helikopter-LAN“ 60
- 48 **Snowflake:** Eine Wolke für Daten jeglicher Couleur 48
- 50 **Hands-on-Test:** Dell XPS 13 mit Intel-Tiger-Lake-Prozessor 50
- 52 **Mit Spot** geht NetApp noch weiter auf dem Weg zum Hybrid-Cloud-Datenmanager. 52
- 54 **Anklabs** will die E-Mail-Verschlüsselung groß machen. 54
- 56 **Dynamisches Duo:** AMD Ryzen 5000 und Radeon RX 6000 56
- 58 **So schafft man** Cyber-Resilienz in Unternehmen. 58

60 **Impressum**

# BACKUP: DER FUß IN DER TÜR

Wenn es um Backup für Unternehmen geht, also um Strategien für Rechenzentren und komplexere Architekturen, ist ein IT-Dienstleister automatisch in alle IT-Belange eingebunden. Jan Trinkl, Vice President Sales bei SEP, erläutert, warum das so ist.



BILD: KIRILL\_MAKAROV - STOCK.ADOBE.COM

**Backup** ist ein komplexes Thema, vor allem weil sich Kunden nur schwerlich von Altlasten in ihren Systemen trennen. Vor diesem Hintergrund braucht es versierte IT-Dienstleister und Systemhäuser, „die einen ganzheitlichen Blick auf die IT – Hardware und Software – ihrer Kunden haben, um eine passgenaue Backup-Strategie umsetzen zu können“, sagt Jan Trinkl, Vice President Sales bei SEP. Es geht um Fragen wie:

- Welche Cloud-Dienste und welche Datenbanken werden genutzt?
- Welche Soft- und Hardware ist im Einsatz?
- Welche Topologie liegt vor?
- Wie sind die Zugriffsrechte gestaltet?

„Hier braucht es einen tiefen Einblick in die IT und unsere Partner im Channel nutzen dies, um sich als zentraler Ansprechpartner zu etablieren, und zwar für alle Bereiche im Unternehmen“, erklärt Trinkl. Schließlich muss ein Backup-Spezialist zwangsläufig in alle Projekte eingebunden werden, vom Tool für eine Fachabteilung über die SAP-Hana-Migration oder wenn es darum geht, Server zu konsolidieren. Bei all diesen Themen spielt Backup eine wichtige Rolle. Trinkl spricht vom „Trusted Advisor“.

**SEP** ist ein in Deutschland ansässiger Hersteller von Backup-Software für Unternehmen und hat sich auf Enterprise-Backup-Software für den Einsatz in Rechenzentren beziehungsweise komplexeren Umgebungen spezialisiert. In dem Umfeld kursieren einige Begrifflichkeiten, die der Vertriebsleiter voneinander abgrenzt: Business Continuity lässt sich demnach am besten als unternehmensweite Organisation der IT

verstehen, die darauf ausgelegt ist, im Falle eines Falles den Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten. Disaster Recovery umfasst das Wiederherstellen von Daten im Katastrophenfall und ist ein Teil davon. Backup wiederum ist Mittel zum Zweck beziehungsweise ein Teil von Disaster-Recovery-, sowie von unternehmensweiten Business-Continuity-Strategien.

In diesem Umfeld umfasst die Backup-Strategie von SEP On Premises, virtualisierte Systeme sowie Cloud-Umgebungen. Die Hauptwettbewerber sind laut Trinkl und einiger Marktforscher Veeam, Commvault und Veritas. Das Hauptprodukt ist „SEP sesam“. Der Anbieter ist von Deutschland aus international aktiv und setzt weltweit auf Channel-Partner und Remote-Unterstützung durch die Mitarbeiter in Deutschland.

**Die 100-prozentige Fokussierung** auf den Channel hat Jan Trinkl 2018 mit dem Eintritt in das Unternehmen mitgebracht und zusammen mit dem Channel-Management ein Partnerprogramm entwickelt. Dieses ist klassisch dreistufig mit den Kategorien Silber, Gold und Platin. „Im höchsten Partnerlevel bleiben bis zu 50 Prozent vom Listenpreis als Projektumsatz beim Partner, wenn man Partnerdiscount, Marketingunterstützung und Rabatte zusammenrechnet“, so der SEP-Manager. Was besagte Marketingunterstützung angeht, gilt die Faustregel: Für Leads aus gemeinsamen abgestimmten Marketingaktionen können die Partner bis zu zehn Prozent Zusatzrabatt bekommen.

Bei der Einstufung der Partner spielen mehrere Faktoren eine Rolle: So kann ein

Partner allein schon durch eine hohe Anzahl an Neukunden die höchste Stufe Platin erreichen. Weitere Faktoren, die Berücksichtigung finden, sind der Umsatz, das Schulungs- und das Marketing-Engagement des Partners. „Unsere Partner können sich kostenlos online fortbilden“, betont Trinkl. „Wir arbeiten hier mit digitalem Schulungsmaterial, aber auch Lehrveranstaltungen in virtuellen Classrooms, an denen regelmäßig 70 bis 150 Partner teilnehmen.“

**Cloud Backup** ist ein strategisch wichtiger Punkt im SEP-Portfolio. Der Dienst „Cloud Application Protection Service“, kurz CAPS, deckt Microsoft 365, Google G Suite beziehungsweise Workspace, Salesforce, Sharepoint und Microsoft Dynamics ab. „VM Essential ist unsere Lösung für virtuelle Umgebungen, die für kleinere Umgebungen – gemessen an Sockets und Servern – extrem preisaggressiv über den Channel vertrieben wird“, sagt Trinkl. Die Lösung unterstützt derzeit neun gängige Hypervisoren: VMware, Microsoft HyperV, Oracle Linux Virtualisation Manager (OLVM), Citrix Hypervisor, Red Hat Hypervisor, KVM Qemu, Open Nebula, Proxmox und die freie Citrix-Variante XCP-ng. Seit 2020 arbeitet man bei SEP auch mit dem Distributor Tech Data zusammen, neben den schon länger bestehenden Distributionspartnerschaften mit Inetra und 8Soft.



Drei Datenkopien auf zwei Medien und ein externes Backup: Das ist der Kern des 3-2-1-Prinzips beim Backup.

**Autor:** Dr. Stefan Riedl