

ICT CHANNEL

Bessere Aufstiegs- und Verdienstchancen

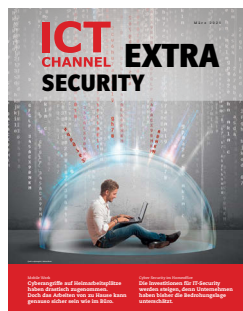
Dell frischt Partnerprogramm auf

Michaela Wurm | Sowohl Dells neues Partnerprogramm »Power up« als auch das neue Programm für Authorized Partner namens »Rise« zeigen, wohin bei den Partnern die Reise gehen soll: zu mehr Umsatz mit Dell, zu mehr Neukundengeschäft und auf die nächste Partnerstufe. Das aufgefrischte »Power up Program« soll die Zusammenarbeit mit dem Hersteller vereinfachen. Alle Tools und Incentives werden jetzt unter einem Zugang im Partnerportal gebündelt.

Für die kleineren Partner mit Fokus auf das Hardware-Geschäft hat Dell ein Extra-Programm aufgelegt, das ihnen den Aufstieg in die Edelmetall-Ränge ermöglichen soll. »Rise« bietet ihnen mit einem vereinfachten Stufenmodell zudem neue Umsatzmöglichkeiten mit Client- und Server-Lösungen von Dell. Das Programm gilt für »Stock and Sell«, also für Lagerware beim Distributor, und deckt damit genau das Geschäftsmodell dieser Partnergruppe ab. Schon ab fünf verkauften »Latitude«-Notebooks können sie zusätzliche Dollar on top verdienen und beim nächsten Kauf anrechnen lassen. [Seite 10.](#)

Gefundenes Fressen für Cyber-Kriminelle **ICT CHANNEL Extra Security**

Selina Doulah | Die Verlagerung der Büroarbeit ins Homeoffice macht es vielen Cyber-Kriminellen sehr leicht: Die Zahl der Angriffe ist drastisch gestiegen, der Schaden ebenfalls. Dringend notwendig sind daher umfassende Security-Maßnahmen, die auch Schulungen von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einschließen müssen. Mehr ab [Seite 27](#)



»Ich bin ein Kind des Channels«

Martin Fryba | Bei Tobit hatte Mario Dönnebrink den Channel kennen und schätzen gelernt, bei D.velop hat er ihn aufgebaut – von fünf, als er 2003 zum ECM-Hersteller wechselte, auf aktuell mehr als 350 Partner. Dieser Channel ist heute freilich ganz anders als vor knapp zwei Dekaden und es braucht für das Cloud-Zeitalter auch ganz andere Programme. D.velop-Chef Dönnebrink stellt sie Partnern und ICT CHANNEL vor. [Seite 16](#)

Services für Corporate und Education gefragt wie nie

Microsofts Surface-Imperium wächst

Michaela Wurm | Microsofts Hardware-Sparte profitiert von dem Nachfrageschub, den alle Arten von mobilen Rechnern seit Beginn der Corona-Krise erleben. Das Geschäft mit den Geräten der Surface-Familie ist in Deutschland deutlich zweistellig gewachsen, wie Robin Wittland, Director Business Group Surface bei Microsoft, im Gespräch mit ICT CHANNEL berichtet. Nicht nur das Surface-Portfolio, auch Microsofts Partner-Ökosystem wurde kräftig ausgebaut und soll weiterwachsen. [Seite 14](#)

Neues Franchise-Konzept Einsnulleins

Die IT-Service-Welle rollt

Martin Fryba | Mit seinem »IT-läuft-Abo« wagt Synaxon die Expansion: Es sollen, so der Plan, 101 Standorte der Tochtergesellschaft Einsnulleins entstehen, auch international will CEO Frank Roebers das Geschäft mit IT-Betriebsübernahmen durch Franchise-Nehmer ausrollen. Ein zweites Standbein für Systemhaus-Chefs? Durchaus, aber mit Einschränkungen. [Ab Seite 22](#)

Finden statt suchen... ...alle Dokumente und E-Mails im Griff!

- Vollautomatische Archivierung
- Automatische Belegerkennung
- Workflow und Prozessmanagement
- Outlook- und Exchange-Integration
- Schnittstellen zu 75 ERP Systemen
- API-Schnittstelle
- DATEV und SEPA Schnittstelle
- Integrierte OCR
- Windows und Weboberfläche
- Rechts- und Revisionsicher



 **InfoOffice 4.5**
Green Dokumenten-Management

Ihr Dokumentenmanagement der Zukunft!

