E-Paper IT-/MFP-/Drucker@Markt

INF@MARKT

The Research Company

Die aktuelle Information über den IT-, MFP- und Drucker-Markt

Nr. 6/2023-S • 44. Jahrgang

06.03.2023 • 10. Woche • F 20080

KYOCERA/DOKUMENTEN-MANAGEMENT (DMS)

„Making information faster“

Die Kyocera-Gruppe entwickelte sich in den letzten 10 Jahren immer mehr vom klassischen Hardware-Hersteller zum ganzheitlichen Anbieter rund um das Management von Dokumenten. Das Portfolio umfasst mittlerweile eine breite Palette an Druck- und Dokumenten-Lösungen für Unternehmen, Behörden und Einrichtungen im Gesundheitswesen. Die unterschiedlichen Systeme können Informations-Prozesse durchgehend abbilden und eine Vielzahl an Anwendungs-Fällen abdecken. Für die Nutzer sollen sich dadurch Wettbewerbs-Vorteile sowie eine Erleichterung des Tagesgeschäfts ergeben.

„Unternehmen wie die AKI GmbH und die Alos GmbH haben das Leistungs-Spektrum der Kyocera-Gruppe auf ein neues Level gehoben: von der Dokumenten- auf die Informationsebene. Ob aus Dokumenten extrahiert, auf Papier dokumentiert oder als reiner Datenstrom vorliegend: das Gruppen-Portfolio ermöglicht, Informations-Prozesse nachhaltig, sicher und schnell zu gestalten“, erklärt Dietmar Nick, CEO der Kyocera Document Solutions Deutschland GmbH in Meerbusch.

Vor allem durch Akquisitionen wurde aus dem Drucker-Hersteller ein Vollsortimenter für professionelles Informations-Management. Mit Alos verfügt die Gruppe über ein Unternehmen, das auf intelligente Capture-Lösungen einschließlich vollautomatisierter Workflows und moderne DMS/ECM-Lösungen für die Digitalisierung von Unternehmens-Prozessen spezialisiert ist. AKI fokussiert sich mehr auf branchenübergreifende, betriebssystemnahe Print-Management-Software für die Hochverfügbarkeit von Print-Prozessen und den sicheren Druck in SAP-Umgebungen. Das gemeinsame Leistungs-Versprechen „Making information faster“ soll ebenfalls durch Kooperationen wie mit dem Scanner-Hersteller Kodak Alaris Germany GmbH in Stuttgart erfüllt werden.

„Um vor allem mittelständischen Unternehmen den DMS-Einstieg zu ermöglichen, entwickelte Kyocera den Kyocera Workflow Manager. Die DMS-Software ist bereits konfiguriert und erlaubt so eine schnelle Implementierung. Dazu trägt auch die benutzerfreundlich gestaltete Oberfläche bei. Zugleich ist die Lösung hochgradig skalierbar. So lassen sich sämtliche Anforderungen eines Unternehmens abdecken“, sagt Ralph Rotmann, Business Development Manager DMS/ECM bei Kyocera Document Solutions.

Der Kyocera Workflow Manager automatisiert Geschäfts-Prozesse und reduziert somit den bürokratischen Aufwand in Organisationen. Die Software ermöglicht zum Beispiel das schnelle Auffinden von Informationen und einen ortsunabhängigen Zugriff. Für viele Bereiche gibt es vorkonfigurierte

Kyocera-CEO Dietmar Nick: *„Ob aus Dokumenten extrahiert, auf Papier dokumentiert oder als reiner Datenstrom vorliegend: das Gruppen-Portfolio ermöglicht, Informations-Prozesse nachhaltig, sicher und schnell zu gestalten.“*

(Foto: Kyocera)

Inhalt

Seite

Kyocera/Dokumenten-Management (DMS)
„Making information faster“ 1

PC-Markt
Ende des Nachfrage-Booms 2

windream/dataglobal Group
Zusammenlegung von Kompetenzen 4

Siewert & Kau/Nfon
DSGVO-konforme Cloud-Kommunikation 5

Cyber-Kriminalität
Strukturen werden organisierter 6

Smartphone-Markt
Stabile Entwicklung 8

Namen und Nachrichten 10

Folgen Sie uns auf Twitter
@infomarkt_news

Standard-Module, die sowohl einzeln als auch kombiniert genutzt werden können, darunter digitale Akten für das Vertrags-, Einkaufs-, Personal- und Kunden-Management.

„Die Implementierung des Kyocera Workflow Managers ist nachweislich im Schnitt – vom Erstgespräch bis zum laufenden Betrieb – in acht bis zehn Wochen realisiert. Das ist möglich, weil die Lösung alle Komponenten und Funktions-Module mitbringt. Das wiederum bedeutet nicht etwa weniger, sondern mehr Flexibilität. Denn alle Module können autark und losgelöst voneinander eingesetzt werden. Zudem lassen sich alle Module nach den individuellen Erfordernissen anpassen. Durch die strukturierte Installations-Routine ist die Einbindung selbst im laufenden Betrieb möglich", betont Rotmann.

Die ‚Vertragsakte' beinhaltet beispielsweise Vorlagen und Textbausteine, so dass sich ein Vertrags-Entwurf „mit wenigen Mausklicks" erstellen lässt. Die Lösung umfasst eine standardisierte Struktur mit Details wie Beschreibungen, Konditionen, Fristen und involvierten Kontakten. Nach Vertrags-Abschluss überwacht das Tool selbstständig alle Fristen und erinnert die zuständigen Mitarbeiter automatisch per E-Mail.

Mit dem Modul ‚Lieferantenakte' können Anwender dagegen Überzahlungen vermeiden und ihre Einkaufs-Möglichkeiten verbessern. Es zentralisiert Lieferanten- und Bestell-Informationen wie Artikel, Preislisten, Verträge und Bewertungen. Geregelte Abläufe bei der Bearbeitung gestalten die Rechnungs-Freigabe transparenter, schneller und wirtschaftlicher.

Ein weiteres Beispiel: Die ‚Personalakte' sorgt für eine Beschleunigung und Vereinfachung des Personal-Managements. Sämtliche relevanten Dokumente wie Arbeitsverträge, Lohnabrechnungen, Urlaubsanträge, Krankmeldungen, Reisekosten-Abrechnungen oder Weiterbildungs-Nachweise werden rechtssicher in einer digitalen Akte gespeichert und verwaltet.

Ralph Rotmann, Business Development Manager DMS/ECM bei Kyocera: *„Die Implementierung des Kyocera Workflow Managers ist nachweislich im Schnitt in acht bis zehn Wochen realisiert. Das ist möglich, weil die Lösung alle Komponenten und Funktions-Module mitbringt."*
(Foto: Kyocera)

In den meisten mittelständischen Unternehmen sind bereits ein oder mehrere Systeme vorhanden. Hierbei kann es sich um Software von Branchengrößen wie SAP und Microsoft oder auch um selbst entwickelte Tools handeln. Die Integration eines DMS-Systems in die bestehenden Anwendungen und Prozesse ist daher ein wichtiger Faktor. So ist das DMS-Angebot der Meerbuscher mit Lösungen wie ‚Microsoft Office' kompatibel. Mitarbeiter können aus Outlook heraus Mails direkt in das Archiv senden. Vorlagen lassen sich zudem in Word anfertigen und im Archiv als Mustertexte verankern.

DMS-Systeme unterstützen dabei, strukturierte wie unstrukturierte Daten systematisch zu ordnen, auszuwerten und so zu speichern, dass sie kollaborativ Verwendung finden können. Damit kann ein unternehmensinternes Wissens-Management aufgebaut werden. „Das schnelle Finden von Informationen resultiert in einer Reihe weiterer Vorteile. So verbessert sich die Auskunfts-Bereitschaft der Mitarbeiter und zugleich verkürzen sich die Reaktionszeiten etwa bei Kundenanfragen. Neben diesen Effizienzvorteilen erzielen Unternehmen mit der Einführung eines digitalen Archivs auch eine höhere Sicherheit vor Datenverlusten sowie eine optimierte Rechts-Sicherheit", fasst der Anbieter zusammen. ■

PC-MARKT

Ende des Nachfrage-Booms

Die Marktforschungs-Institute International Data Corporation (IDC), Gartner und Canalys bescheinigten der Computer-Branche in den Jahren 2020 und 2021 ein starkes Wachstum. Dieser Aufwärts-Trend infolge der Corona-Pandemie setzte sich im vergangenen Jahr nicht fort. In 2022 verbuchten sowohl die Top-Player als auch der Gesamt-Markt zweistellige Rückgänge beim Absatz.

„Der Rückgang ist besonders stark, da es im Jahr 2021 zu Rekord-Lieferungen von Notebooks und Desktops kam. Trotz der kurzfristigen Schwierigkeiten bleiben die langfristigen Aussichten für

Tabelle 1

Globales Absatz-Wachstum PC-Markt 2022

Unternehmen	IDC Wachstum in %	Canalys Wachstum in %	Gartner Wachstum in %
Lenovo	-16,9	-17,1	-17,3
HP Inc.	-25,3	-25,4	-25,1
Dell Technologies	-16,1	-16,1	-16,0
Apple	2,5	-6,2	3,6
Asus	-5,7	-4,0	-4,5
Gesamt	**-16,5**	**-16,4**	**-16,2**

Quelle: IDC, Canalys & Gartner, Januar 2023

PCs positiv. Die Lieferungen gingen 2022 um 16 Prozent zurück und wir erwarten in diesem Jahr einen weiteren Rückgang. Aber in beiden Jahren wird das Gesamtvolumen höher bleiben als in der Ära vor der Pandemie im Jahr 2019", sagt Ishan Dutt, Senior Analyst bei Canalys.

Nach vorläufigen Angaben der IDC-Analysten verzeichnete der weltweite PC-Markt in 2022 einen Rückgang von 16,5 Prozent beim Absatz (➔ Tabelle 1). Insgesamt vertrieben die Hersteller 292,3 Millionen Einheiten (2021: 350,1 Millionen Einheiten). Canalys und Gartner veröffentlichten ähnliche Negativraten von 16,4 Prozent und 16,2 Prozent.

Gemessen an den Verkaufszahlen sind Lenovo, HP Inc., Dell Technologies, Apple und Asus die fünf führenden Hersteller im PC-Markt. Die drei zuerst genannten weisen allesamt stark sinkende Absätze auf. Nach übereinstimmenden Informationen der drei Marktforschungs-Institute gingen die jährlichen Stückzahlen bei Lenovo um rund 17 Prozent, bei HP um etwa 25 Prozent und bei Dell um zirka 16 Prozent zurück.

„Die Erwartung einer globalen Rezession, eine steigende Inflation und höhere Zinssätze wirkten sich erheblich auf die PC-Nachfrage aus. Da viele Verbraucher bereits relativ neue PCs haben,

Hier klicken!

INF@MARKT
The Research Company

Sparen mit dem
Energie-Rechner
in unseren Produkt-Datenbanken

Testen Sie unsere Suchmaschine über alle aktuellen MFP-, Drucker- und Produktions-Systeme im Markt und fordern Sie einen kostenlosen Zugang für unsere Datenbank-Testversion im Profi-Tarif an.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Birgit Kluge, Tel. 0211/687855-15, birgit.kluge@infomarkt.de

die während der Pandemie gekauft wurden, verdrängt mangelnde Erschwinglichkeit jegliche Kaufmotivation, wodurch die PC-Nachfrage auf den niedrigsten Stand seit Jahren sinkt. Der PC-Markt für Unternehmen wird ebenfalls von einer sich verlangsamenden Wirtschaft beeinflusst", erklärt Mikako Kitagawa, Director Analyst bei Gartner.

Im Hinblick auf den Markt-Anteil und die Gesamtzahl an verkauften PCs bleibt Lenovo mit 23,3 Prozent beziehungsweise 68 Millionen Devices klar der Branchen-Primus. Die Plätze zwei und drei zementieren HP (18,9 Prozent) und Dell (17 Prozent). Auf sie entfallen 55,3 beziehungsweise 49,8 Millionen verkaufte Einheiten. Apple (9,8 Prozent) und Asus (7 Prozent) komplettieren die Top-5-Hersteller. Diese Angaben basieren auf den Markt-Daten von IDC (➔ Tabelle 2). Die Zahlen von Canalys und Gartner sind zum Vergleich ebenso in der Tabelle 2 ersichtlich. Sie weichen nur geringfügig ab und bestätigen die grundsätzliche Markt-Einschätzung durch IDC.

„Die gesamten PC-Lieferungen im Jahr 2022 lagen nahezu auf dem Niveau vor Covid. Die PC-Branche erlebte in den letzten 11 Jahren sehr ungewöhnliche Höhen und Tiefen. Nach der außergewöhnlichen Wachstumsphase zwischen 2020 und 2021 aufgrund der Pandemie hat der Markt einen klaren Abwärtstrend begonnen, der sich bis Anfang 2024 fortsetzen wird", prognostiziert Kitagawa. ■

Tabelle 2

Globale PC-Absätze und Markt-Anteile 2022

Unternehmen	IDC Absatz in Mio.	IDC Anteil in %	Canalys Absatz in Mio.	Canalys Anteil in %	Gartner Absatz in Mio.	Gartner Anteil in %
Lenovo	68,0	23,3	68,12	23,9	68,99	24,1
HP Inc.	55,3	18,9	55,20	19,4	55,55	19,4
Dell Technologies	49,8	17,0	49,74	17,4	50,00	17,5
Apple	28,6	9,8	27,16	9,5	27,91	9,8
Asus	20,6	7,0	20,61	7,2	20,66	7,2
Andere	70,1	24,0	64,23	22,5	63,06	22,0
Gesamt	**292,3**	**100**	**285,09**	**100**	**286,19**	**100**

Quelle: IDC, Canalys & Gartner, Januar 2023

WINDREAM/DATAGLOBAL GROUP

Zusammenlegung von Kompetenzen

Getreu dem Motto „The World is your Workplace" formieren sich die drei Protagonisten dataglobal, eleven cyber security und windream künftig unter der Dachmarke dataglobal Group zu einem gemeinsamen Auftritt. Dadurch will das Triumvirat den Kunden ein umfassendes Portfolio an Software-Lösungen für das digitale Arbeiten bieten und neue Märkte erschließen. Bewährte Marken wie das ECM-System ‚windream' sollen dabei erhalten und stetig fortentwickelt werden.

„Das zukünftige Digital-Workplace-Angebot wird Anwendern dabei helfen, nachhaltig und ökonomisch arbeiten zu können, ihren Erfolg zu erhöhen und auf diese Weise entscheidende Wettbewerbs-Vorteile zu generieren. Die zukünftigen Herausforderungen unserer Kunden sind CO_2-Footprint, Fachkräftemangel, digitale Vernetzung von Menschen, Informationen und Daten und vieles mehr", beschreibt Christian Uhl, Geschäftsführer der neuen dataglobal Group GmbH, die Bandbreite der Anforderungen, denen die drei Anbieter nun gemeinsam im Sinne ihrer Klientel gerecht werden wollen.

Durch den Zusammenschluss entsteht eine Unternehmens-Gruppe mit Standorten in Berlin, Bochum, Cluj (Rumänien), Hamburg und Heilbronn. Mehr als 210 Mitarbeiter betreuen hier rund 3.000 Bestandskunden verschiedener Branchen. Auf der Grundlage der bestehenden Software-Produkte und Services wollen die dataglobal GmbH in Heilbronn, die eleven cyber security GmbH in Berlin und die windream GmbH in Bochum Synergien nutzen und Innovationen fördern, um neue Markt-Potenziale zu erschließen.

Das Unternehmen windream beabsichtigt beispielsweise, die langjährige Expertise für Enterprise-Content-Management (ECM) in den Verbund einzubringen. Sein gleichnamiges modulares ECM-System umfasst Funktionen wie E-Akte, E-Mail-Management, Rechnungs-Eingang, Posteingang, Scannen, Archivieren, Suchen und Finden, Ge-

schäftsprozess-Automatisierung, Workflow und mobiles Arbeiten. Weiterhin kann die Anwendung in ERP-, Warenwirtschafts- und Finanzbuchhaltungs-Lösungen anderer Anbieter integriert werden. Die Bochumer beschäftigen mehr als 100 Mitarbeiter und besitzen ein weltweites Netz von rund 250 Vertriebs-, Integrations- und Kooperations-Partnern.

Darüber hinaus ergänzen Digital-Workplace-Angebote aus dem Hause dataglobal, darunter Software für das Daten- und Dokumenten-Management, und Lösungen des Security-Experten eleven cyber security (Fokus auf E-Mail-Sicherheit) das Portfolio der Dachmarke: „In der Gruppe werden wir gemeinsam unsere jahrzehntelange Erfahrung und unser Wissen dazu einsetzen, um noch innovativere Lösungen zu entwickeln, und diese auch zukünftig mit Services kombinieren", benennt Uhl die Agenda der Gruppe. ■

SIEWERT & KAU/NFON

DSGVO-konforme Cloud-Kommunikation

Der Bergheimer IT-Distributor geht eine Partnerschaft mit dem Münchener Anbieter für Business-Kommunikation ‚Nfon AG' ein. Damit stellt er seinen Kunden fortan eine Cloud-basierte Telefonie zur Verfügung. Diese erfüllt die Vorgaben der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Auch die Integration von Microsoft Teams ist möglich.

„Wir haben uns schon vor mehr als zwei Jahren bewusst auf Nfon als möglichen Cloud-PBX-Partner konzentriert. Diese Entscheidung basierte auf mehreren Säulen: Zum einen hat uns die Lösung überzeugt. Wir haben in den vergangenen Jahren selektiv Vertriebsbüros mit Nfon ausgestattet und so entsprechende Erfahrungen sammeln können. Zum anderen treten Nfon und Siewert & Kau ähnlich auf dem Markt auf: Qualität steht im Vordergrund und dient als Basis für skalierbares Geschäft", erläutert Andreas Müller, Head of Cloud Business bei der Siewert & Kau Computertechnik GmbH in Bergheim.

Andreas Müller (links), Head of Cloud Business bei Siewert & Kau, und Thomas Muschalla, Vice President Sales Germany von Nfon: *Durch die neue Partnerschaft wollen sie ihre Vertriebs-Aktivitäten rund um die Cloud-Kommunikation erweitern.*

(Foto: Siewert & Kau)

INF@MARKT The Research Company

INFO-MARKT LIEFERANTEN-LEXIKON

UTAX Partner

Boyn Bürokommunikationssysteme GmbH

Grzanna Büro-Service GmbH

Heiling & Heiling oHG

MEIER Copiersysteme

Meinhardt Bürotechnik Vertriebs GmbH

Net Con Ausgabeservice GmbH

Ostendorf Büroorganisation GmbH

Pickbrenner GmbH

Regler SYSTEMS GmbH

Bürobedarf Wolbers GmbH

Im Mittelpunkt des erweiterten Angebots steht die skalierbare und auf deutschen Servern gehostete Telefonie-Lösung ‚Cloudya' aus dem Portfolio der Nfon AG in München. Sie soll zuverlässig wie auch anwenderfreundlich Sprachanrufe und Videokonferenzen ermöglichen. Eine Einbindung von Systemen für das Customer-Relationship-Management (CRM) sowie von Collaboration-Tools lässt sich dem Anbieter zufolge ebenfalls realisieren. Indes ist für die breite Microsoft-Klientel von Siewert & Kau vor allem die Integration für Microsoft Teams von Interesse.

Doch man will auch flexibel auf neue Anforderungen reagieren: „Schon in den ersten Projekten sind wir auch auf verschiedene zusätzliche Bedürfnisse der Endkunden eingegangen, so dass wir zusammen mit unseren Untervertriebs-Partnern verschiedene Lösungen anbieten können", ergänzt Müller. Durch die Bereitstellung weiterer Nfon-Services möchte der IT-Distributor die Möglichkeit schaffen, Bundlings mit anderen Services zu offerieren. Das gesamte Produkt-Spektrum von Nfon berücksichtigt die Themen ‚Business-Kommunikation', ‚Kundenkontakt', ‚Integration' und ‚Enablement'.

„Mit Nfon hat Siewert & Kau gezielt eine Lücke im Bereich Kommunikation des Cloud-Portfolios geschlossen und ist der erste Wholesale-Distributionspartner der Nfon AG. Nfon betreibt das Großhandels-Distributionsmodell, um eine klare Anforderung des Marktes bedienen zu können", sagt Thomas Muschalla, Vice President Sales Germany bei Nfon. Die Münchener verfügen über rund 3.000 Partner in 15 europäischen Ländern und zählen etwa 50.000 Unternehmen zu ihren Kunden.

Bislang arbeitete Nfon mit Distributoren ausschließlich auf Basis eines Provisions-Modells zusammen, bei dem Vereinbarungen unmittelbar mit dem Endkunden getroffen wurden. Beim Großhandels- oder Wholesale-Distributionsmodell hingegen werden Verträge direkt zwischen Großhandels-Partnern und Untervertriebs-Partnern sowie Endkunden abgeschlossen. Der Großhandels-Partner unterstützt mit zertifizierten Nfon-Spezialisten bei projektspezifischen Fragen und fungiert aus Sicht des Untervertriebs-Partners als First- und Second-Level-Support.

Im Rahmen der gemeinsamen Aktivitäten sollen demnach auch der Vertrieb und Service bedarfsgerechter gestaltet werden. „Durch das zweistufige indirekte Vertriebsmodell nutzen wir nicht nur die Bindung zu unseren Partnern, sondern vertiefen sie", betont der Bergheimer Großhändler. ■

CYBER-KRIMINALITÄT

Strukturen werden organisierter

Einer repräsentativen Studie des Berliner Digitalverbands Bitkom zufolge werden aktuell 9 von 10 Unternehmen Opfer von Datendiebstahl, Spionage oder Sabotage. Die Rolle der organisierten Kriminalität bei den Cyber-Attacken nimmt drastisch zu. Vor allem die Angriffe aus Russland und China steigen enorm. Somit ist es wenig verwunderlich, dass die milliardenschwere Schadens-Summe für die deutsche Wirtschaft fast an die Rekord-Marke des letzten Jahres heranreicht.

„Spätestens mit dem russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine und einer hybriden Kriegsführung auch im digitalen Raum ist die Bedrohung durch Cyber-Attacken für die Wirtschaft in den Fokus von Unternehmen und Politik gerückt. Die Bedrohungslage ist aber auch unabhängig davon hoch. Die Angreifer werden immer professioneller und sind häufiger im organisierten Verbrechen zu finden, wobei die Abgrenzung zwischen kriminellen Banden und staatlich gesteuerten Gruppen zunehmend schwerfällt. Allerdings zeigen die Ergebnisse in diesem Jahr auch, dass Unternehmen mit geeigneten Maßnahmen und Vorsorge dafür sorgen können, dass Angriffe abgewehrt werden oder zumindest der Schaden begrenzt wird", kommentiert Achim Berg, Präsident des Bitkom e.V. in Berlin, die Gemengelage.

Der deutschen Wirtschaft entstand in den letzten 12 Monaten ein Schaden von 202,7 Milliarden Euro durch Diebstahl von IT-Ausrüstung und Daten, Spionage und Sabotage. Damit liegt der Schaden etwas niedriger als im Rekordjahr 2021 mit 223,5 Milliarden Euro (➔ Grafik 1). In den Jahren 2018/2019 belief sich der Wert ‚lediglich' auf 102,9 Milliarden Euro. Diese Ergebnisse basieren auf einer repräsentativen Bitkom-Befragung unter 1.066 Unternehmen, die mindestens einen Umsatz von einer Million Euro erzielen. Die er-

Grafik 1

202 Milliarden Euro Schaden pro Jahr

Wodurch sind Ihrem Unternehmen innerhalb der letzten Monate Schäden im Zusammenhang mit Diebstahl, Industriespionage oder Sabotage entstanden?

Schaden durch...	Schadenssummen in Mrd. Euro (2022)	Schadenssummen in Mrd. Euro (2021)	Schadenssummen in Mrd. Euro (2019)	Schadenssummen in Mrd. Euro (2017)
Ausfall, Diebstahl oder Schädigung von Informations- und Produktionssystemen oder Betriebsabläufen	41,5	61,9	13,5	5,3
Erpressung mit gestohlenen Daten oder verschlüsselten Daten	10,7	24,3	5,3	0,7
Datenschutzrechtliche Maßnahmen (z.B. Information von Kunden)	18,3	17,1	4,4	3,2
Patentrechtsverletzungen (auch schon vor der Anmeldung)	18,8	30,5	14,3	7,7
Umsatzeinbußen durch Verlust von Wettbewerbsvorteilen	41,5	29	11,1	8,6
Umsatzeinbußen durch nachgemachte Produkte (Plagiate)	21,1	22,7	11,1	3,5
Imageschaden bei Kunden oder Lieferanten/ Negative Medienberichterstattung	23,6	12,3	9,3	7,7
Kosten für Ermittlungen und Ersatzmaßnahmen	10,1	13,3	18,3	10,6
Kosten für Rechtsstreitigkeiten	16,2	12,4	15,6	5,5
Höhere Mitarbeiterfluktuation/Abwerben von Mitarbeitern	-	-	-	2,2
Sonstige Schäden	0,9	0	<0,1	<0,1
Gesamtschaden pro Jahr	**202,7**	**223,5**	**102,9**	**54,8**

Basis: Alle befragten Unternehmen, die in den letzten 12 Monaten (2019 und 2017: 2 Jahren) von Datendiebstahl, Industriespionage oder Sabotage betroffen waren (2022: n=899; 2021: n=935; 2019: n=801; 2017: n=571) | Mehrfachnennungen möglich | Quelle: Bitkom Research 2022

bitkom

nüchternde Erkenntnis: Praktisch jedes Unternehmen hierzulande wird Opfer. So waren 84 Prozent der Firmen im vergangenen Jahr betroffen. Weitere 9 Prozent gehen davon aus.

Dabei sind die Angriffe aus Russland und China zuletzt sprunghaft angestiegen. 43 Prozent der Betroffenen identifizierten mindestens eine Attacke aus China (2021: 30 Prozent). 36 Prozent entdeckten Urheber in Russland (2021: 23 Prozent). Zugleich gehen die Angreifer immer professioneller vor. Erstmals liegen das organisierte Verbrechen und Banden an der Spitze der Rangliste der Täterkreise. Bei 51 Prozent der Unternehmen kamen Attacken aus diesem Umfeld (➔ Grafik 2). Vor einem Jahr lag ihr Anteil gerade einmal bei 29 Prozent, vor drei Jahren bei 21 Prozent. Häufige Täter sind zudem Privatpersonen/Hobby-Hacker (38 Prozent), unabsichtlich handelnde Beschäftigte (36 Prozent) oder vorsätzlich handelnde Mitarbeiter (26 Prozent).

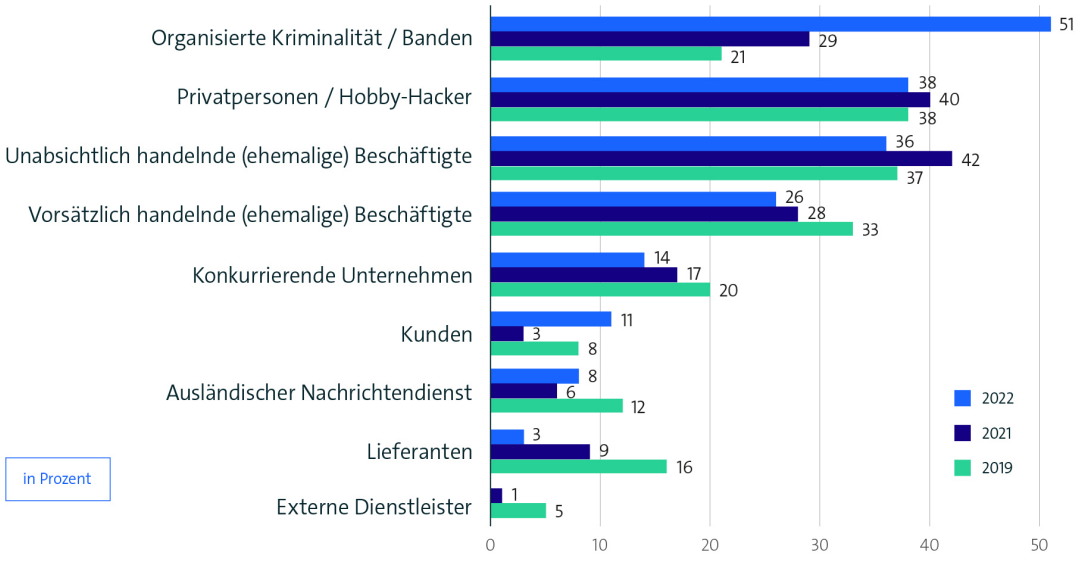
Etwa zwei Drittel der Befragten berichten vom Diebstahl sensibler Daten (plus 3 Prozent). Bei 57 Prozent wurde digitale Kommunikation ausgespäht (plus 5 Prozent). Und 55 Prozent registrierten eine digitale Sabotage von Systemen oder Betriebsabläufen (plus 3 Prozent).

Beim Diebstahl digitaler Daten haben es die Angreifer verstärkt auf Daten Dritter abgesehen. So geben 68 Prozent der von diesem Delikt betroffenen Firmen an, dass Kommunika-

Grafik 2

Attacken auf die Wirtschaft werden professioneller

Von welchem Täterkreis gingen Handlungen in den letzten 12 Monaten aus?



Basis: Alle befragten Unternehmen, die in den letzten 12 Monaten (2019: 2 Jahren) von Datendiebstahl, Industriespionage oder Sabotage betroffen waren (2022: n=899; 2021: n=935; 2019: n=801) | Mehrfachnennungen möglich | Quelle: Bitkom Research 2022

bitkom

tions-Daten wie E-Mails entwendet wurden (2021: 63 Prozent). Bei fast jedem Zweiten waren Kundendaten im Visier (2021: 31 Prozent). In jedem dritten Unternehmen wurden unkritische Business-Informationen oder Cloud-Zugangsdaten gestohlen. Jede vierte Organisation meldet zudem den Verlust kritischer Business-Informationen wie Markt-Analysen sowie Daten von Mitarbeitern.

Die Wirtschaft litt am häufigsten unter Attacken auf Passwörter, Phishing und der Infizierung mit Schadsoftware/Malware. Dahinter folgen DDoS-Attacken, um IT-Systeme lahmzulegen. Weitere Schäden verursachten Ransomware-Angriffe: „Auf keinen Fall sollte ein Lösegeld gezahlt werden. Häufig erhalten die Opfer ihre Daten selbst dann nicht in einem brauchbaren Zustand zurück – und zugleich werden die Täter zu weiteren Angriffen motiviert, und die können auch auf dasselbe Unternehmen erneut treffen“, betont Berg.

Außerdem stellte der Digitalverband einen Anstieg beim sogenannten ‚Social Engineering‘ fest. Fast jedes zweite Unternehmen vermerkte entsprechende Versuche. Dabei wird vor allem und deutlich häufiger als in der Vergangenheit versucht, über das Telefon (38 Prozent, 2021: 27 Prozent) und über E-Mail (34 Prozent, 2021: 24 Prozent) an sensible Informationen zu gelangen. ■

SMARTPHONE-MARKT

Stabile Entwicklung

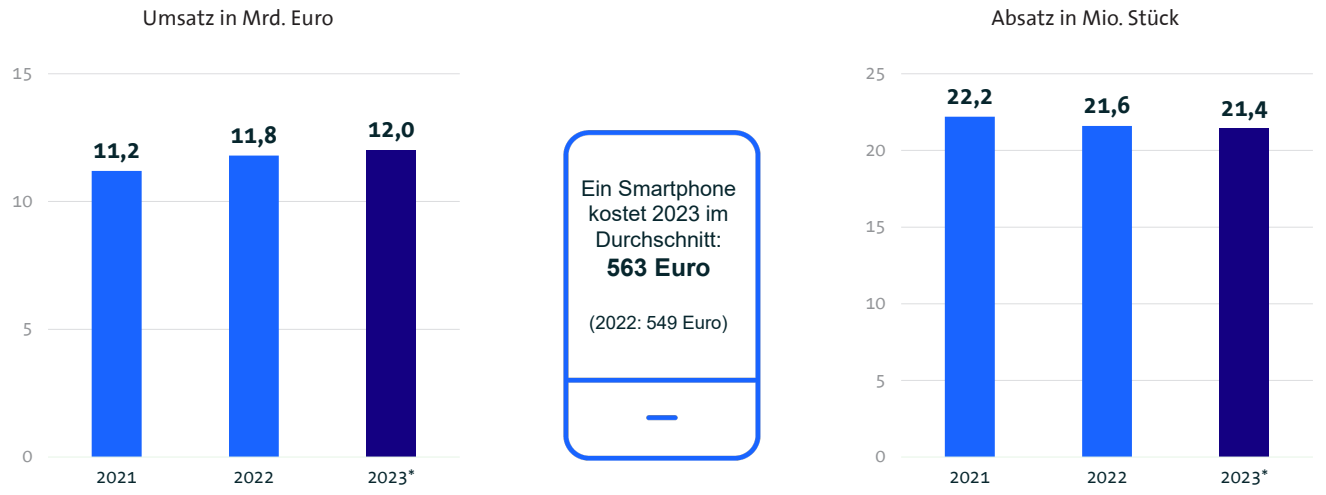
Trotz Inflation und gestörter Lieferketten prognostiziert der Digitalverband Bitkom erneut ein Umsatz-Wachstum für den Smartphone-Markt in 2023. Die Zahl an verkauften Devices soll hingegen etwas sinken. Dafür steigt jedoch der Durchschnitts-Preis pro Gerät.

Nach Angaben des Bitkom e.V. in Berlin belief sich das Umsatz-Volumen des deutschen Smartphone-Marktes in 2022 auf 11,8 Milliarden Euro (➔ Grafik 3). Das entspricht einem Zuwachs von 5,4 Prozent. Für dieses Jahr kalkuliert der Digitalverband mit einem weiteren Anstieg von 1,5 Prozent auf rund 12 Milliarden Euro. Der Absatz soll dagegen leicht auf 21,4 Millionen Geräte zurückgehen. Im letzten Jahr wurden noch 21,6 Millionen Smartphones abgesetzt (2021: 22,2 Millionen Geräte). Das gesamte Smartphone-Ökosystem, inklusive Apps, mobile Telekommunikations-Dienste und Mobilfunk-Infrastruktur, erwirtschaftete 2022 Erlöse in Höhe von 38,2 Milliarden Euro (Prognose für 2023: 38,6 Milliarden Euro). Den größten Anteil am Umsatz nehmen 2023 voraus-

Grafik 3

Steigender Umsatz – sinkender Absatz

Deutscher Markt für Smartphones 2021-2023



Quelle: Bitkom, IDC | *vorläufige Berechnung/Prognose

bitkom

INF@MARKT
The Research Company

Nutzen Sie das INFO-MARKT LIEFERANTEN-LEXIKON und gewinnen Sie neue Kunden!

BFL Leasing GmbH
BFL
DIE IT-FINANZIERER

Infominds GmbH
INFOMINDS
SOFTWARE & CONSULTING

MR Datentechnik Vertriebs- und Service GmbH
MR Datentechnik
Ihr IT-Partner!

winwin Finance GmbH
WIN Finance

winwin Office Network AG
WIN Office Network®

Hier könnte Ihre Anzeige stehen!

12 Monate
zum Einführungspreis
von 634 EUR/Jahr
zzgl. ges. MwSt.

BEI INTERESSE EINFACH HIER KLICKEN!

officeoptimizer GmbH
office optimizer

TA Triumph-Adler Deutschland GmbH
TA Triumph-Adler
The Document Business
A KYOCERA GROUP COMPANY

Niederlassungen:
Berlin
Bonn
Bremen
Chemnitz
Dortmund
Dresden
Erfurt
Fellbach
Frankfurt am Main
Hamburg
Hannover
Hoyerswerda
Jena
Kaarst
Kempten
Leipzig
Mainz
Mannheim
Memmingen
Nürnberg
Potsdam
Puchheim
Rheda-Wiedenbrück
Rostock
Schwerin
Stralsund
Wangen

Kyocera Partner KYOCERA

Bents Büro GmbH
bents

Horn&Görwitz GmbH & Co.KG
HORN&GÖRWITZ
BERLINS DOKUMENTEN MANAGER

Erhardt Bürowelt
ERHARDT BÜROWELT

IT-Haus GmbH
IT-HAUS
Let's do IT together!

Green IT Das Systemhaus GmbH
green IT

Münstermann GmbH
münstermann
Dokumente mit System

Hees Bürowelt GmbH
HEES BÜROWELT

Starke + Reichert GmbH & Co. KG
Starke + Reichert

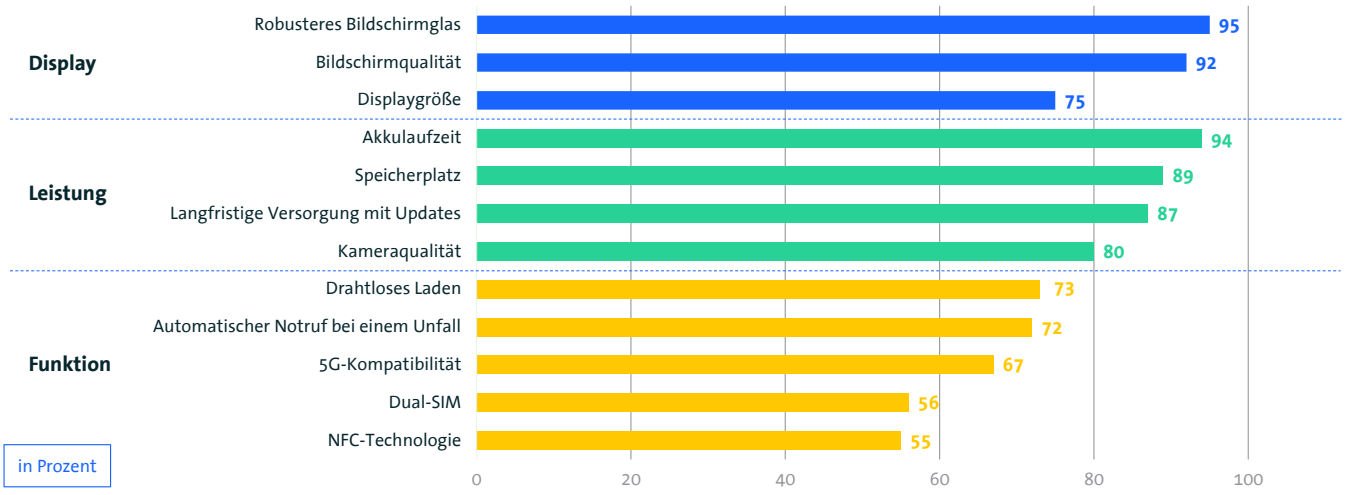
J.A. Hofmann Nachf. Maintal-Bürofachmarkt GmbH
J.A. HOFMANN NACHF. GmbH

von Busch GmbH
vonBusch

Grafik 4

Robustes Display und Akkulaufzeit sind am wichtigsten

Welche Merkmale sind Ihnen beim Kauf Ihres nächsten Smartphones wichtig?



Basis: Private Smartphone-Nutzerinnen und -Nutzer (n=780) | | Prozentwerte für »Sehr wichtig« und »Eher wichtig« | Quelle: Bitkom Research 2023

bitkom

sichtlich Daten- und Sprachdienste mit 21,2 Milliarden Euro ein.

Im vergangenen Jahr kostete ein Smartphone im Schnitt 549 Euro. Durchschnittlich wollten Nutzer für ihr nächstes Smartphone allerdings lediglich 232 Euro ausgeben (2021: 200 Euro). Bitkom zufolge nimmt der Durchschnitts-Preis pro Gerät in 2023 auf 563 Euro zu. 14 Prozent der Anwender sind aktuell dazu bereit, 300 bis 499 Euro zu investieren. Weitere 14 Prozent möchten sogar 500 Euro und mehr bezahlen. Demgegenüber beschränken 24 Prozent ihr Budget auf maximal 100 Euro. Diese Daten basieren auf einer repräsentativen Umfrage des Bitkom unter 1.000 privaten Smartphone-Nutzern.

Beim Kauf eines Smartphones spielen die geringe Reparatur-Anfälligkeit und eine möglichst lange Nutzungs-Dauer die größte Rolle. Für 95 Prozent der Befragten ist ein robustes Bildschirmglas ein entscheidendes Kriterium (➔ Grafik 4). Fast ebenso viele achten auf die Akkulaufzeit. Auch die Bildschirm-Qualität (92 Prozent) und der vorhandene Speicherplatz (89 Prozent) sind von Bedeutung. Weiterhin legen 87 Prozent auf eine langfristige Versorgung mit Updates Wert. Für 80 Prozent besitzt die Qualität der Kamera eine Wichtigkeit.

Zur Nutzungs-Dauer: Bei 55 Prozent der konsultierten Smartphone-Anwender ist das Gerät weniger als ein Jahr alt. In 2022 betrug dieser Anteil 60 Prozent und in 2021 etwa 63 Prozent. Fast ein Viertel nutzt das Smartphone bereits zwei Jahre oder länger. Das entspricht einem deutlichen Anstieg gegenüber den Vorjahren, als es 16 Prozent (2022) und 8 Prozent waren (2021). ■

Namen und Nachrichten

Konica Minolta

Die Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH aus Langenhagen führt zusätzliche monochrome Toner-Systeme ein. Die neuen Modelle der i-Serie ‚AccurioPrint 850i' und ‚950i' sollen sich vollständig in Cloud-Services und Workflows integrieren lassen. Die Geräte drucken mit einer Geschwindigkeit von bis zu 85 beziehungsweise 95 Seiten pro Minute (bis zu 42/48 A3-Seiten pro Minute).

Zu den Features gehören unter anderem ein Farb-Touchscreen, ein Mediensensor zur Erkennung von Papiertyp und -gewicht sowie ein neuer Papiereinzug für verschiedene Formate. Die Systeme können eine Vielzahl von Medien (bis zu 300 g/m^2) verarbeiten und gewähren darüber hinaus Optionen für vorgefertigte Druckprodukte wie 20-Blatt-Broschüren, 100-Blatt-Heftung und die Einfaltung von Briefen.

ELO

Der Stuttgarter ECM-Hersteller ELO Digital Office GmbH erweitert

sein Portfolio um drei Lösungen für die Integration von ERP- und CRM-Software. Dabei handelt es sich zum einen um die von SAP zertifizierte Schnittstelle ‚ELO CMIS for SAP Solutions'. Diese ermöglicht die Ablage von Dokumenten aus SAP S/4Hana-Cloud-Systemen in die ELO-ECM-Suite sowie das Speichern von Metadaten.

Zum anderen können Anwender von dem Cloud-basierten CRM-System ‚SmartWe' der CAS Software AG in Karlsruhe auf ELO-Anwendungen zugreifen, um zum Beispiel Kundenakten im zentralen Datenspeicher zu hinterlegen. Zudem lassen sich Dokumenten-basierte Prozesse direkt aus dem CRM-System starten. Eine weitere Anbindung erfolgte an das ERP-System ‚abas ERP' der Karlsruher abas Software GmbH.

Evy Solutions

Der Kölner Software-Anbieter Evy Solutions GmbH hat sein komplettes Lösungs-Portfolio für KI-gestützte Dokumenten-Analyse nach dem SOC-1-Standard zertifiziert. Software-Lösungen, die nach SOC 1 (Service Organization Control 1) zertifiziert sind, verfügen über eine schriftliche Dokumentation interner Kontroll-Mechanismen, die für eine Überprüfung der Finanz-Berichterstattung der Kunden relevant sind. Demnach können Anwender, die ‚Evy Xpact' für ihre digitale Belegverarbeitung nutzen, sicher sein, dass diese gemäß den Richtlinien der GoBD (Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form) rechtskonform verläuft.

Hees

Die Hees Bürowelt GmbH aus Siegen eröffnete gemeinsam mit dem Tochter-Unternehmen Medientechnik Thomas GmbH einen neuen Doppelstandort in Dortmund. Interessierte Kunden erhielten hierbei die Gelegenheit, Produkte aus der Büro-Einrichtung und Medientechnik in den Showrooms in Augenschein zu nehmen.

Making information faster

In der heutigen Arbeitswelt ist das Informationsmanagement ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Die Kyocera-Gruppe hilft Unternehmen, Informationen neu zu denken und Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten. Making information faster.

PREMIUM PARTNER

Kyocera ist Premium-Partner von Borussia Mönchengladbach.

kyoceradocumentsolutions.de

KYOCERA

Monitor

Der schwedische Software-Hersteller Monitor gründet mit der Monitor Enterprise Resource Planning System GmbH eine eigene Gesellschaft in Deutschland. Unter der Führung von CEO Tomas Blomberg geht die neue Niederlassung in Düsseldorf mit einem deutschen Kernteam bestehend aus Vertrieb, Beratern und lokalem Support an den Start. Das ERP-System der Schweden heißt ‚Monitor G5'. Es ist auf die Anforderungen produzierender Unternehmen ausgerichtet und seit 2019 nach dem Software-Prüfstandard ‚IDW PS880' zertifiziert. Die Lösung wird bereits seit mehreren Jahren vom Hamburger Anbieter 5CUBE.digital GmbH vertrieben und implementiert.

d.velop

Die d.velop AG in Gescher erweitert den Vorstand um Dr. Stephan Held als Chief Financial Officer. Dieser ist seit Oktober 2021 für den Software-Hersteller tätig und verantwortete den Bereich ‚Accounting & Controlling'. Zuvor arbeitete er als Senior Vice President Controlling bei der auf Kommunikations-Lösungen spezialisierten Gigaset Communications GmbH in Bocholt. Außerdem wurden Sebastian Evers und Rainer Hehmann in ihrem Posten als Vorstandssprecher bestätigt. Beide hatten ihre Aufgaben im Vorstand bereits im März 2022 kommissarisch übernommen.

SER

Die SERgroup Holding International GmbH in Bonn präsentiert eine neue Version von ‚Doxis Business Studio'. Die No-code-Entwicklungs-Umgebung versetzt Anwender in die Lage, eigenständig Lösungen aufzubauen und wunschgemäß anzupassen. Unternehmen sollen dadurch von schnelleren Wertschöpfungszeiten, reduzierten Kosten und nachhaltig entlasteten IT-Abteilungen profitieren.

Das ‚Doxis Business Studio' umfasst eine stetig wachsende Bibliothek an ‚Fast Starters', die Templates für spezielle Fachbereiche (zum Beispiel Vertrieb, Einkauf, Service, Legal) und Branchen beinhalten, die entsprechend vorkonfiguriert sind und zudem an spezifische Bedürfnisse angepasst werden können. „Doxis Business Studio und die Fast Starters sind für Unternehmen in doppelter Hinsicht von Nutzen: Die Geschäftsleitung profitiert durch eine höhere betriebliche Effizienz und Produktivität in ihrer Organisation, während Anwender Apps selbst entwickeln können, um sich und ihren Abteilungen die Arbeit nachhaltig zu erleichtern", sagt Dr. John Bates, CEO von SER.

Kyocera

Die Kyocera Document Solutions Deutschland GmbH in Meerbusch beruft Christian Thieme zum neuen Group Director Finance, General Administration & IT. Dem Unternehmen zufolge verantwortet er damit „drei Schlüsselbereiche für das Vorantreiben der digitalen Transformation und der Zukunfts-Orientierung in der Unternehmens-Gruppe". Eine zentrale Rolle spielt dabei die Vereinheitlichung von Prozessen mit den Kyocera-Töchtern AKI und Alos. Thieme leitete zuletzt als General Manager Deutschland die Geschäfte der AO Deutschland Ltd., ein Online-Einzelhändler mit Fokus auf weißer Ware und Elektrogeräten. Er tritt die Nachfolge von Michael Bludau an, der in diesem Jahr in den Ruhestand gehen wird.

CHG-Meridian

Die CHG-Meridian AG in Weingarten (Baden-Württemberg) beruft Daniel Welzer zum neuen Vertriebsvorstand. Er übernahm die Verantwortung für das Ressort Sales und Marketing von Frank Kottmann, der nach zehn Jahren aus dem Vorstand ausscheidet. Welzer komplettiert somit den vierköpfigen Vorstand des Unternehmens, dem unter anderen der Vorstandsvorsitzende Dr. Mathias Wagner angehört.

IMPRESSUM

INFO-MARKT GmbH · Fischerstraße 49 · D-40477 Düsseldorf · Tel.-Nr. 0211/687855-0 · Fax 0211/687855-25 · redaktion@infomarkt.de

INFO-MARKT ist eine wirtschaftlich unabhängige Publikation, die aktuell über die Büro- und Informationstechnik, den Büromöbelmarkt sowie über den Personalmarkt in der Büro-, Kommunikations- und Informationstechnik berichtet ■ Sie ist urheberrechtlich geschützt ■ Nachdruck, Vervielfältigung und E-Mail-Versendung sind gemäß unseren Allgemeinen Geschäftsbedingungen vom 1. Januar 2023 nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages gestattet ■ Gerichtsstand ist Düsseldorf ■ Alle Nachrichten erfolgen nach bestem Wissen, aber ohne Gewähr ■ Geschäftsführung und Herausgeber: Dipl.-Volkswirt Hans-Joachim Schneider ■ Geschäftsleitung: Gabriele Plocharzik ■ Chefredaktion: Hans-Joachim Schneider ■ Redaktion: Kevin Marc Damnig, Sven Hansel, Carola Merten ■ Layout + Grafik: Kirsten Gottschalk ■ Preise INFO-MARKT E-Paper IT-/MFP-/Drucker@Markt: 238,00 Euro/Jahr zzgl. gesetzl. MwSt., Einzelartikel über unseren Online-Shop unter www.infomarkt.de für 13,00 Euro zzgl. gesetzl. MwSt. ■ Kündigung des Abonnements sechs Wochen vor Vertragsende