

# insider

Die Planungsgrundlage für die Ausgaben 06, 07, 08 / 2012

## Die Psychologie des Verkaufens

Ich arbeite im Marketing. Und ich suche öfter Supermärkte auf. Daher können Sie stark davon ausgehen: Ich weiß, wie man verkauft. Ich kenne alle psychologischen Tricks, ich weiß, wieso die teuren Marken oben im Regal stehen und warum der Pulli Zuhause plötzlich ganz anders aussieht. Leider können Sie aber auch davon ausgehen: Ich falle trotzdem auf alle Tricks herein. Exemplarisch hierzu ein Tag aus meinem Leben, ein typischer Samstag im Möbelhaus:

Selbstverständlich bedarf so ein 10-Stunden-Marathon zunächst der gründlichen Vorbereitung. Sonst bekomme ich nicht alles, was auf meinem Einkaufszettel steht. Also verbringe ich den Freitag damit, alle Bogenhausener Anzeiger aus dem Treppenhaus einzusammeln und Gutscheine herauszureißen. Ich bin ja nicht blöd. Ich kaufe nichts, wenn ich nicht vorher irgendwo einen Gutschein gefunden habe. Und da

ich inzwischen eine Kundenkarte für alle Möbelhäuser dieser Welt besitze, dauert die Sichtung aller Gutscheine manchmal schon etwas länger. Und dann muss ich mir außerdem noch überlegen, wo ich in der bereits komplett eingerichteten Wohnung überhaupt noch Platz schaffen kann. Es ist also Samstag. Das große Möbelhaus hat vorgesorgt: Bereits eine Woche vorher hat es alle Briefkästen in München mit Aktionsprospekten und Freibier-Versprechen verstopft. Entsprechend voll ist es also schon am frühen Morgen. Auf ins Getümmel. Und ja nicht auf irgendwelche psychologischen Tricks reinfallen!

Zuerst aber ein Glas Sekt. Das kann ja nicht schaden und umsonst ist es außerdem! Während ich mir einen kleinen Schwips antrinke, überlege ich angestrengt, ob sich diese Vase wohl gut auf meinem Wohnzimmer-tisch macht. Eigentlich schon, aber da steht leider schon eine. Also drängel ich mich guter Laune an zwölf Dutzend Möbelhausbesuchern vorbei, steige ein paar von ihnen auf die Füße, drehe mal am Glücksrad und gewinne eine Packung Gummibärchen, packe unterwegs noch Kerzen und Christbaumkugeln ein und fange schon mal an zu rechnen. Also für 50 Euro muss ich einkaufen und dann bekomme ich 25 Euro zurück. Ich habe zehn Gutscheine, das entspricht ... einer ganzen Menge Ersparnis! Während ich zitternd vor Vorfriede ein paar Handtücher einpacke (die sind etwas teurer als sonst, aber dafür spar ich mir ja was mit dem Gutschein!) erspähe ich auch ein paar schöne Seifen und packe sie gleich mit ein. Dann noch mehr Kerzen, ein paar Porzellanfiguren, Bettwäsche, 5 Brotkörbe, mehrere Besteckkästen, eine Spieluhr, Lametta, 5 Hängeleuchten, 10 Pfannen, 20 Topfsets, 25 Kissen, 30 Kochlöffel, 125 Gläser und dann verliere ich langsam den Überblick.

Vor Glück strahlend stelle ich mich also in die lange Schlange an der Kasse. Aber diese Vase da, die packe ich auch noch schnell ein. Die würde sich gut auf meinem Wohnzimmertisch machen.

Viel Spaß bei Ihrem nächsten Einkauf!

Ihre

*Stephanie Jarnig*



Stephanie Jarnig  
sjarnig@weka-fachmedien.de



## funkschau Sonderpublikation CASE STUDY 1/2012

### Erfolgstorys als Empfehlung

Nutzen Sie „CASE STUDY - Die Sonderpublikation der funkschau für erfolgreiche ITK-Lösungen“, um erfolgreiche (Referenz-)Kundenprojekte in redaktionell aufbereiteten Advertorials ausführlich darzustellen. Das passende Motto dazu: eine Referenz sagt mehr als 1.000 Worte.

Neben der klassischen Werbung bietet funkschau mit CASE STUDY einen weiteren wertvollen Kanal mit hohem Aufmerksamkeitswert bei Ihren Zielgruppen. Der crossmediale Ansatz aus Print- und Online-Berichterstattung sichert größtmögliche Reichweite.

Die funkschau-Sonderpublikation CASE STUDY vermittelt Lösungsansätze für Aufgabenstellungen aus allen ITK-Bereichen:

- Carrier-Infrastruktur
- Datacenter
- Infrastruktur
- ITK-Dienste
- M2M-Kommunikation
- Output-Lösungen
- Service
- Softwarelösungen
- Storage
- TK-Endgeräte
- Videoüberwachung
- Virtual-Private-Networks
- Wireless-LAN

**Sichern Sie sich jetzt Ihre Vorzugsplatzierung in der funkschau-Sonderpublikation CASE STUDY 1/2012**

**Erscheinungstermin: 27.04.2012**

**Teilnahmeschluss: 02.04.2012**

Für weitere Fragen steht Ihnen gerne Michael Nerke unter Tel. +49 89 25556-1388 oder per E-Mail an [mnerke@weka-fachmedien.de](mailto:mnerke@weka-fachmedien.de) zur Verfügung.

Erscheinungstermin: 30.03.2012

Anzeigenschluss: 12.03.2012

### Unified-Communications

Unified-Communications beherrschen: UC verspricht Effizienz in der Unternehmenskommunikation. Bevor mit der Installation einer UC-Lösung begonnen werden kann, sind aber zahlreiche Dinge zu beachten beziehungsweise vorzubereiten. Ein Leitfaden.

### Next-Generation-Networks

Von Konvergenz zu Kohärenz: Schlüsseltechnologien für zukunftssichere Netzwerke. Die Konvergenz von Transport- und Ethernet ist gleichzeitig Auslöser und Folge der erhöhten Bandbreitenanforderungen, die der exponentiell anwachsende IP- und Ethernet-Datenverkehr an die Netzwerke stellt. Durch Entwicklungen, wie die zunehmende Virtualisierung und Konsolidierung der IT oder Cloud-Computing, steigen die Bandbreitenanforderungen heute selbst in Branchen sprunghaft an, die in Bezug auf den Ausbau der Netzwerkinfrastruktur bislang nicht im Zentrum der Aufmerksamkeit standen. Die neuen flexiblen IT-Konzepte fordern auch von den unterstützenden Netzwerken erhöhte Leistungsfähigkeit und Flexibilität. funkschau beleuchtet die Bedeutung aktueller Technologien für den Aufbau flexibler, intelligenter Netzwerke.

### Long-Term-Evolution

funkschau berichtet über die neuesten Entwicklungen rund um den Mobilfunkstandard. Wie ist die Abdeckung vorangeschritten, welche Tarife stehen Interessierten derzeit zur Verfügung, welche Endgeräte gibt es auf dem Markt und in welchen Technologie-Sparten sehen die Provider die größten Wachstumschancen für LTE?

### Infrastruktur-Management

Die steigende Dynamik im Datacenter lässt sich nur in den Griff bekommen, wenn man alle Parameter auf der Infrastrukturseite kennt. Datacenter-Infrastructure-Management, kurz DCIM, verspricht alle wichtigen Kennzahlen in eine einheitliche Informationssammlung zu integrieren, um daraus wichtige Erkenntnisse über die aktuellen Verhältnisse zu bekommen und auf dieser Basis zielsichere Planungen für künftige Optimierungen abzuleiten. Dies gilt für die Kabelinfrastruktur, Klimatisierung, Rackkonzeptionierung sowie für alle aktiven und passiven Komponenten und insbesondere für die Optimierung der Energieeffizienz.



#####  
 #####  
 #####  
 ##### **Und außerdem:** #####  
 ##### WLAN • Mobile-Security • LTE & Automotive #####  
 ##### **Wahl zum Carrier & Provider 2012** #####  
 #####  
 #####

Erscheinungstermin: 13.04.2012

Anzeigenschluss: 26.03.2012

### Triple-Play

Das NGA-Forum hat Ende 2011 erstmals Regeln für Open-Access-Netze beschlossen. Diese haben Auswirkungen auf die modernen Triple-Play-Angebote, die Breitband-Internet, Telefonie und IPTV/VoD beinhalten. Was muss beachtet werden, um die Triple-Play-Dienste IPTV/VoD auch in zukünftigen Open-Access-Netzen bereitstellen zu können und wie wird es technisch umgesetzt?

### Konferenztelefonie

Ein Überblick zum aktuellen Angebot an Konferenztelefonen und Möglichkeiten zu deren Integration in Conferencing-Szenarien mit Video und Web-Collaboration

### Messtechnik

Die Telefonanlage drängt ins Datacenter. Doch ist dieses überhaupt ausgelegt dafür auch die Sprache in einer vernünftigen Qualität zu übertragen. Hohe Latenzen sind für Anwender in der Telefonie hörbar und in der Videokommunikation zudem sichtbar – beides absolut unakzeptabel. Entsprechende Messungen und Messgeräte sorgen im Vorfeld als Pre-Deployment-Test für Aufklärung, ob das bestehende Netzwerk und die aktiven Komponenten im Datacenter dafür überhaupt ausgelegt sind und im Wirkbetrieb für umgehende Abhilfe, wenn Verzögerungen auftreten. funkschau stellt die wichtigsten Dienstleister für Pre-Deployment-Tests vor sowie das notwendige Messequipment.



### Cloud-Security

Bei der Entscheidung für Cloud-Computing spielen Sicherheitsfragen eine zentrale Rolle: Ist die Cloud so sicher wie die eigene IT-Infrastruktur? Gibt es Sicherheitszertifikate, die bei der Bewertung von Cloud-Anbietern helfen? Welche Kriterien helfen bei der Wahl des richtigen Providers?

#####  
 #####  
 #####  
 ##### **Und außerdem:** #####  
 ##### TK-Anlagen-Sicherheit • Unified-Communications #####  
 ##### Mobilfunk-Messtechnik • IP-Centrex #####  
 #####  
 #####

Erscheinungstermin: 27.04.2012

Anzeigenschluss: 09.04.2012

## Managing-Trust

Bevor sich eine Organisation ernsthaft entscheidet, die Cloud und ihre unbestreitbaren Vorteile zu nutzen, muss sie Vertrauen in die Cloud und ihre Alltagstauglichkeit fassen. Immerhin wird die Infrastruktur für die vitalen Kernprozesse des Unternehmens in fremde Hände gelegt und außer Haus betrieben. Das erfordert eine Internetanbindung, die jederzeit verfügbar ist – und hier liegt auch die Schwäche der Cloud. Denn während ein Cloudanbieter durch entsprechende Ressourcen dafür sorgen kann, dass seine Dienste niemals Ausfälle verzeichnen, ist das bei den eigentlichen Internetanbindungen nur bedingt gewährleistet. Viele Faktoren können eine Störung einer Internetleitung verursachen, sodass Unternehmen, die Clouddienste nutzen, dann gezwungenermaßen still stünden. „Managing Trust“ beginnt also nicht bei der Cloud, sondern schon bei der Anbindung ans Internet. funkschau erörtert, welche Anforderungen eine Organisation an eine Anbindung an die Cloud hinsichtlich Bandbreite, Sicherheit und Verfügbarkeit stellen muss.

## Profifunk

TETRA („Terrestrial Trunked Radio“) ist ein leistungsfähiger Standard für die professionelle Mobilkommunikation. Dabei arbeiten digitale Bündelfunknetze in reservierten Frequenzbereichen und stehen ausschließlich den jeweiligen Nutzergruppen zur Verfügung. Mit TETRA lassen sich universale Funknetze aufbauen, über die dann der gesamte betriebliche Mobilfunk der BOS (Polizei, Feuerwehr, Rettungsdienste) sowie der Industrie, ÖPNV, Flughäfen und Militär abgewickelt werden kann. Wie funktioniert jedoch die Digitalfunk-Technik? Welche Unterschiede zum bisherigen Analogfunk gibt es? Welche Endgeräte mit dazugehörigen Leistungsmerkmalen gibt es derzeit auf dem Markt?

## Virtualisierung

Laut dem Marktforschungsunternehmen Gartner sollen bis Ende 2012 etwa 60 Prozent der Unternehmen hierzulande auf Virtualisierung umgestellt haben – zumindest teilweise. Das Einsparungspotenzial ist gigantisch – die Komplexität, die man sich damit erkaufte, ebenfalls. funkschau klärt über die gravierendsten Stolperfallen – sei es bei der Desktop- oder Servervirtualisierung – auf.



### Und außerdem:

Telepräsenz • Case Study I • IP-Centrex

Unified-Communications • TK-Management

Erscheinungstermin: 30.03.2012

Anzeigenschluss: 12.03.2012

## Schwerpunkt Datenrettung

funkschau handel beschäftigt sich diesmal mit den Fragen: Warum sollten Fachhändler Datenrettung in ihr Portfolio aufnehmen? Wo, wie und womit kann der Fachhandel profitieren? Welche Konzepte gibt es hier? Wo liegen die Schwerpunkte beim Datenrettungs-service? Wie lässt sich Datenrettung vermarkten? Und was bieten die unterschiedlichen Herstellern dem Fachhandel?

## Channel News

### Distribution

Hier gibt es alles Wissenswerte aus der Distributionsszene – von Topnews, über Interviews bis hin zu margenträchtigen Trendthemen. Sichern Sie sich mit Ihrer Buchung eine hohe Aufmerksamkeit im Umfeld unserer Aktuell-Berichterstattung.

### Carrier & Provider

Was tut sich bei den Netzbetreibern und Diensteanbietern? funkschau handel informiert über Vermarktungsstrategien, Fachhandelsprogramme, Tarifmodelle und vieles mehr. Carrier und Provider, die den Schulterchluss mit dem Fachhandel suchen, sind hier bestens aufgehoben.

### Hersteller

Top-Produkte, Umsatzbringer oder Imagekampagnen – in dieser Rubrik finden sich die Neuheiten der Hersteller. Spannende Interviews, Marktausblicke und Verkaufsförderungsmaßnahmen geben dem Handel einen guten Überblick über zukunftssichere Geschäftsfelder.

Erscheinungstermin: 27.04.2012

Anzeigenschluss: 09.04.2012

## Schwerpunkt Unified-Communications

UC-Lösungen ermöglichen nicht nur die Kombination mehrerer Kommunikationskanäle, sondern bieten darüber hinaus meist auch leistungsfähige Collaboration-Funktionen. Doch wie weit sind deutsche Unternehmen bereits mit der Umsetzung von UCC im eigenen Haus? Mit welchen Argumenten können Fachhändler kleine und mittlere Unternehmen von den Vorteilen, die Unified-Communications & Collaboration bietet, überzeugen? Inwiefern bietet die Erweiterung von UC durch Social-Media dem Fachhandel Vorteile? Und wie groß ist das Potenzial von UCC-as-a-Service? funkschau klärt auf.

## Channel News

aus den Bereichen Distribution,  
Carrier & Provider und Hersteller

# Leserwahl Carrier & Provider des Jahres 2012

Ihre Kunden sind der Schlüssel zum Erfolg. Denn in Ausgabe 06/2012 startet funkschau die Leserwahl „Carrier & Provider des Jahres 2012.“

Die Leser von funkschau sind aufgefordert, in sechs Kategorien ihre Favoriten zu wählen:

- Festnetz- und Mobilfunk-Carrier,
- Festnetz- und Mobilfunk-Provider,
- Internet-Provider,
- Managed-Services,
- IP-Centrex und
- Servicernummern.

Die Leserwahl startet am 30. März auf [www.funkschau.de](http://www.funkschau.de) und ist für zehn Wochen online. Nutzen Sie die Gelegenheit und kommunizieren Sie Ihre Stärken und neuen Produkte crossmedial in der Printausgabe von funkschau, im Internet auf [funkschau.de](http://funkschau.de) oder in den funkschau-Newslettern.

**Mobilisieren Sie Ihre Kunden zur Abstimmung und gewinnen Sie neue Kunden hinzu.**

**Erscheinungstermin: 30.03.2012**

**Anzeigenschluss: 12.03.2012**

Wir erstellen Ihnen gerne ein Gesamtpaket für die Leserwahl „Carrier & Provider des Jahres 2012.“

Für weitere Fragen steht Ihnen Michael Nerke unter Tel. +49 89 25556-1388 oder per E-Mail an [mnerke@weka-fachmedien.de](mailto:mnerke@weka-fachmedien.de) zur Verfügung.



## Ihre Ansprechpartner in der Redaktion



**Chefredakteur**  
► Ralf Ladner  
Tel.: +49 89 25556-1352  
Fax: +49 89 25556-1656  
[rladner@weka-fachmedien.de](mailto:rladner@weka-fachmedien.de)



**Systemintegration/  
Value Added Reseller**  
► Markus Kien  
Stellv. Chefredakteur  
Tel.: +49 89 25556-1355  
Fax: +49 89 25556-1656  
[mkien@weka-fachmedien.de](mailto:mkien@weka-fachmedien.de)



**Carrier&Provider –  
Dienste / Channel**  
► Claudia Rayling  
Tel.: +49 89 25556-1362  
Fax: +49 89 25556-1656  
[crayling@weka-fachmedien.de](mailto:crayling@weka-fachmedien.de)



**Channel, Sonder-  
publikationen**  
► Alexandra Hose  
Tel.: +49 89 25556-1354  
Fax: +49 89 25556-1656  
[ahose@weka-fachmedien.de](mailto:ahose@weka-fachmedien.de)



**Mobile Office – Dienste**  
► Diana Künstler  
Tel.: +49 89 25556-1361  
Fax: +49 89 25556-1656  
[dkuenstler@weka-fachmedien.de](mailto:dkuenstler@weka-fachmedien.de)



**Messtechnik**  
► Willi Minnerup  
Tel.: +49 89 25556-1357  
Fax: +49 89 25556-1656  
[wminnerup@weka-fachmedien.de](mailto:wminnerup@weka-fachmedien.de)



**Sicherheit – Internet**  
► David Ladner  
Tel.: +49 89 25556-1357  
Fax: +49 89 25556-1656  
[dladner@weka-fachmedien.de](mailto:dladner@weka-fachmedien.de)



**Redaktions-Assistenz**  
► Uschi Wittmann  
Tel.: +49 89 25556-1351  
Fax: +49 89 25556-1656  
[uwittmann@weka-fachmedien.de](mailto:uwittmann@weka-fachmedien.de)

## Ihre Ansprechpartner in der Mediaberatung



**Anzeigenleitung**  
**PLZ: 0, 1, 9**  
► Michael Nerke  
Tel.: +49 89 25556-1388  
Fax: +49 89 25556-1657  
[mnerke@weka-fachmedien.de](mailto:mnerke@weka-fachmedien.de)



**PLZ: 2, 3, 5, 6,  
Ausland**  
► Eric Weis  
Tel.: +49 89 25556-1390  
Fax: +49 89 25556-1657  
[eweis@weka-fachmedien.de](mailto:eweis@weka-fachmedien.de)



**PLZ: 4, 7, 8**  
► Sabrina Gottwald  
Tel.: +49 89 25556-1389  
Fax: +49 89 25556-1657  
[sgottwald@weka-fachmedien.de](mailto:sgottwald@weka-fachmedien.de)



**Database Management**  
► Lydia Sattelberger  
Tel.: +49 89 25556-1303  
Fax: +49 89 25556-1670  
[lsattelberger@weka-fachmedien.de](mailto:lsattelberger@weka-fachmedien.de)

**Anzeigen Hotline +49 89 25556-1388, [media@funkschau.de](mailto:media@funkschau.de)**



**Publisher ITK**  
► Matthäus Hose  
Tel.: +49 89 25556-1302  
Fax: +49 89 25556-1696  
[mhose@weka-fachmedien.de](mailto:mhose@weka-fachmedien.de)



**Mediengestalter**  
► Norbert Preiß  
Tel.: +49 89 25556-1365  
Fax: +49 89 25556-1656  
[npreiss@weka-fachmedien.de](mailto:npreiss@weka-fachmedien.de)

Herausgeber: WEKA FACHMEDIEN GmbH, Richard-Reitzner-Allee 2, 85540 Haar

**funkschau.de**