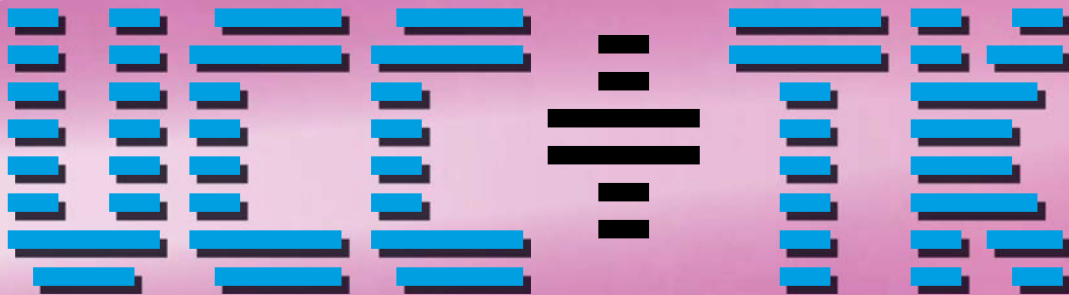


IT-BUSINESS

Die Fachzeitschrift für den ITK-Markt

6

12. – 25. April 2021
31. Jahrgang
€ 6,- ISSN 1864-0907



Kritische Workloads

Google Cloud zeigt sich reif für SAP & Co. Eine neue Spielwiese für den Channel entsteht. > 14

Historischer Deal

Die Distributoren Tech Data und Synnex fusionieren – und bilden den weltgrößten Broadliner. > 16

Gefährdete Netze

Die Sicherheitslage von Unternehmensnetzwerken ist bedenklich. Aber entsprechende Technologien stehen bereit. > 28, 64

Perfekte Begleiter für moderne Business Women.

Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist eine der größten Herausforderungen für moderne Business Women. Die digitale Transformation eröffnet Unternehmen neue Möglichkeiten, diesen Ansprüchen endlich umfassend gerecht zu werden. Business Women können künftig selbst entscheiden, wann und wo sie arbeiten möchten. Im Office, zu Hause oder auf Reisen.



Als Tablet oder Notebook: im Handumdrehen überzeugend.

Ob im Office, zu Hause oder unterwegs: Nur knapp über 1 kg leicht, nur 16,9 mm dünn und um 360° faltbar bietet das weltweit leichteste Convertible mit Stift modernen Business Women eine ultimative Flexibilität. Zu den Highlights zählen neben der neuesten, 10. Generation der Intel® Core™ Prozessoren und der beleuchteten Tastatur insbesondere das herausragende, 33,8 cm (13,3") große Full HD-Anti-Glare-Touchdisplay, das sowohl Finger- als auch Stifteingaben erlaubt.

FUJITSU Tablet LIFEBOOK U9310X

- Intel® Core™ i7-10610U-Prozessor der 10. Generation
- Windows 10 Pro¹
- 16GB RAM
- 1 TB SSD
- LTE
- 33,8 cm (13,3") Full HD Touchscreen (1.920x1.080)
- Robustes Magnesiumgehäuse in stilvollem Schwarz oder Rot.

>> Bestell-Nr. Rot: VFY:U931XMC70MDE

>> Bestell-Nr. Schwarz: VFY:U931XMC7BMDE

HEK² € 1.899,-

500-mal nur HEK² 999€!

Ab sofort steht über die Distribution eine begrenzte Anzahl von 500 Devices des LIFEBOOK U9310X in Schwarz in einer einmaligen Sonderkonfiguration für Sie bereit. Zögern Sie nicht zu lange, nutzen Sie die Gelegenheit!

FUJITSU Tablet LIFEBOOK U9310X

- Intel® Core™ i5-10210U-Prozessor der 10. Generation
- Windows 10 Pro¹
- 256 GB SSD
- WLAN (Intel® Wi-Fi 6)
- 8GB RAM
- 33,8 cm (13,3") Full HD Touchscreen

>> Bestell-Nr.: IBU:602729339-358

Sonder-HEK² € 999,-

ACHTUNG:
SONDER-
AKTION

Verfügbar bei unseren Distributionspartnern:

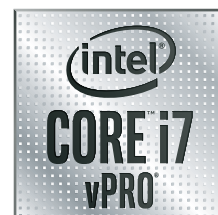


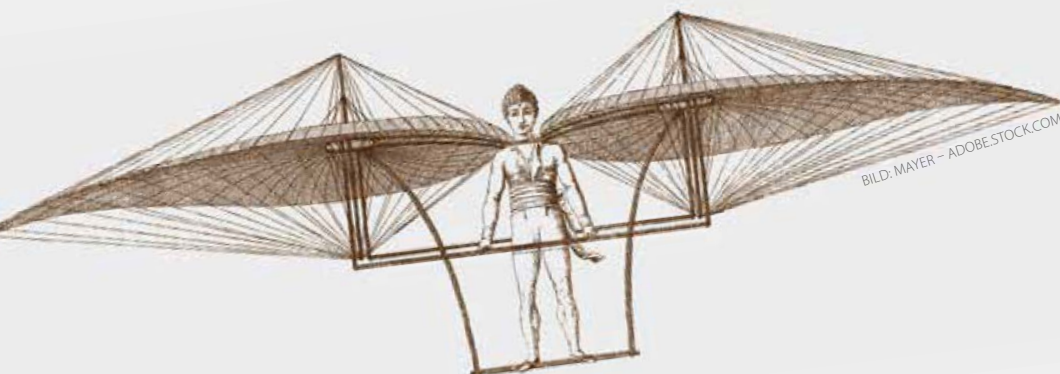
© Copyright 2021 Fujitsu Technology Solutions GmbH. Fujitsu, das Fujitsu Logo, Fujitsu Markennamen sind Marken oder eingetragene Marken von Fujitsu Limited in Japan und anderen Ländern. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Alle Rechte vorbehalten. Intel, das Intel-Logo, Intel Core, Intel vPro, Core Inside und vPro Inside sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA und/oder anderen Ländern.

¹ OEM-Recovery-Version. Nur in Verbindung mit dem gekauften System zu nutzen.

² Alle Preisangaben HEK (exkl. MwSt.)

Powered by
Intel® Core™ i7 vPro® Prozessor.





Freie Flugbahn für Software-Innovationen



Dr. Stefan Riedl,
Leitender Redakteur, IT-BUSINESS

Software-Patente heißen offiziell eigentlich „computerimplementierte Erfindungen“. Hier ist die nötige Erfindungshöhe für die Schützbarkeit geringer als bei Fluggerätschaften oder Hydraulikpumpen. So gibt es Konzeptschutz auch auf allgemeine Ideen, für deren „Problemlösungswirksamkeit“ nur logisch argumentiert werden muss. Patentfähig ist, was „einen technischen Beitrag“ liefert. Der Fortschrittsbalken, der den Fortschritt eines Prozesses anzeigt, ist so ein Trivialpatent. Die Rechtsabteilungen großer IT-Player haben hier viel zu verhandeln.

Apropos: Die Richter des Supreme Court haben ein wegweisendes Urteil im Schnittstellenstreit zwischen Oracle und Google gesprochen, das auf künftige Entscheidungen abfärben dürfte.

Im Vorfeld verlangte Oracle (Java) von Google (Android) neun Milliarden Euro Entschädigung, da im Google-Betriebssystem 11.000 Zeilen Java-Code Schnittstellen für verschiedene Funktionen abbilden.

Die Richter entschieden, dass Java-Schnittstellen nicht schützbar sind und auch deswegen kein Urheberrechtsschutz greift, da der Code auch auf andere Weise hätte geschrieben werden können. Auch würde die Kreativität bei der Erstellung künftiger Programme unzulässig eingeschränkt.

Eine juristische Mine wurde mit dem Urteil in dieser Gemengelage daher – zumindest in den USA – entschärft.

stefan.riedl@it-business.de



STROM WEG – DATEN WEG?

Ihr USV-Hersteller
mit 36 Monate Garantie

Telefon: 089-242 39 90-10
E-Mail: info@online-usv.de
www.online-usv.de

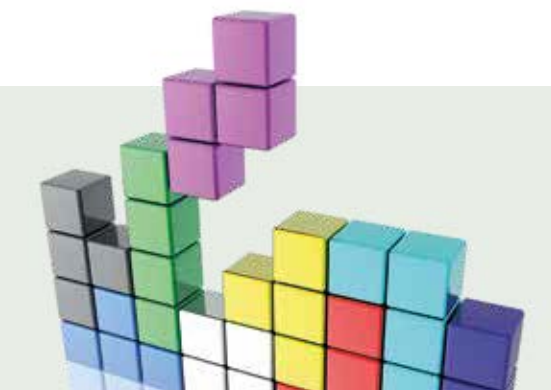


ONLINE 
USV · SYSTEME AG
Luise-Ullrich-Straße 8 • 82031 Grünwald

PASTA, KONSERVEN UND UCC

Die Welt steht Kopf: Geschäftsreisen entfallen, Homeoffice ist plötzlich Alltag, und Videokonferenzen ersetzen Meetings im Büro. UCC-Tools haben sich vom „Nice to Have“ zum „Must Have“ für die Unternehmenskommunikation entwickelt. Und der Markt boomt.

42



Einheit für Einheit baut die Teccle Group ihre Organisation aus.

12



Die Cookie-Richtlinie beschäftigt Unternehmen. Wir klären auf.

34



Von Erbsenzählerei profitiert die IT-Sicherheit.

58

MARKT & TRENDS

- | | | | |
|--------|--|----|--|
| 8 - 10 | Ausstieg, Umstieg, Einstieg: Markt und Trends | 26 | SAP, S4/ Hana und die hybride Cloud. |
| 12 | Tecle Group übernimmt dritten Dienstleister in vier Monaten. | 27 | Von der Zettelwirtschaft zur E-Rechnung |
| 14 | Google Cloud macht sich bereit für die kritischen Workloads. | 28 | IT-Sicherheit treibt die Netzwerkmodernisierung an. |
| 16 | Tech Data und Synnex formen den weltgrößten Distributor. | 30 | Mangelware Grafikkarte und der Krypto-Boom |
| 18 | Neue Wege sorgen bei DextIT für eine positive Bilanz und die Ausweitung des Lagers. | 32 | Schatten-IT kann auch Vorteile haben. |
| 20 | Das Rise-Programm soll Dells Authorized-Partner motivieren. | 34 | Beim Cookie-Chaos rechtssicher bleiben |
| 22 | Allied Telesis setzt auf Automatisierung und kompetente Partner. | 38 | Mitarbeitermonitoring kann Produktivität fördern, muss aber nicht. |
| 23 | Dassault und der digitale Zwilling | 40 | Von Klima-Effekt , Online-Frust und Gender Pay Gap: Zahlen und Fakten |
| 24 | Für Veeam-Partner zahlt sich Leistung aus. | | |

TECHNOLOGIEN & LÖSUNGEN

- | | | | |
|----|---|----|--|
| 50 | Notebooks und Monitore: Hardware für Büro, Homeoffice und Gaming | 58 | Für Transparenz im Netzwerk und in der Cloud sorgt Gigamon. |
| 52 | Neue Firewalls von Sonicwall, Securepoint und Zyxel | 60 | Im Alltag versteckt: die Public Key Infrastructure |
| 54 | Flach und mechanisch: Cherrys neue Keys für Gaming-Notebooks | 64 | SASE soll Security und Netzwerke in Zeiten der Cloud verbinden. |
| 56 | Intel baut neue Fabs für 7 nm und bringt die letzte 14-nm-CPU. | 66 | Impressum |

elevation

DIGITAL DAYS

in partnership with 

27.–29. April 2021

Das
kostenlose
Online-Event
27.–29. April 2021

Neue Chancen durch Digitalisierung

Die Digitalisierung bietet dem Mittelstand viele neue Möglichkeiten. Die eleVation DIGITAL DAYS zeigen, was alles möglich ist.

Maßgeschneiderte Cloud-Lösungen, intelligente Standortvernetzung oder effiziente Produktion mit 5G – **digitale Innovationen erschließen für den Mittelstand ständig neue Chancen.**

Damit auch Ihr Unternehmen optimal von der Digitalisierung profitieren kann, laden wir Sie vom **27. bis 29. April** zur **kostenlosen Teilnahme** an den **eleVation DIGITAL DAYS** ein: ein **On-line-Event**, das Sie **live** und **auf Abruf** zu inspirierenden Orten **überall auf der Welt** führt.

Drei Tage lang können Sie sich mit renommierten Speakern und Vordenkern austauschen, auf **drei Bühnen** spannende

Livetalks und **Keynotes** erleben und an **innovativen Deep-Dive-Sessions** zu Digital-Themen teilnehmen, die für jedes Business relevant sind.

Wahrscheinlich werden Sie feststellen: Auch Ihrem Unternehmen erschließt die digitale Transformation außergewöhnliche Entwicklungs- und Wachstumspotenziale.

Wer außer **Clemens Fuest**, dem **Präsidenten des ifo Instituts**, zu den **mehr als 100 Top-Speakern** und **Experten** der **eleVation DIGITAL DAYS** gehört und was das dreitägige Online-Event im Detail zu bieten hat, erfahren Sie unter **vodafone.de/business-elevation**.

DIE THEMEN DER ELEVATION DIGITAL DAYS

Tech-Trends

So beeinflussen die großen Technologietrends auch Ihr Business

New Industry

Was 5G, IoT und Cloud für die Geschäftsmodelle der Zukunft bedeuten

Shaping the New Normal

Wie Unternehmen den digitalen Wandel für sich nutzen können

Digital Society

Kann Technologie gesellschaftlichen Fortschritt fördern?

New Work

So verändert sich unsere Arbeitswelt

Für die **kostenlose Teilnahme** am Event scannen Sie einfach diesen QR-Code



Jetzt kostenlos anmelden!
vodafone.de/business-elevation



Zur Info

In dieser Timeline finden Sie einen Ausblick auf die Ereignisse der kommenden zwei Wochen.



Autor: Ira Zahorsky

email: ira.zahorsky@it-business.de
tel: 0821 2177 310



BILD: EKHAU/SYSOB



BILD: DEUTSCHE MESSE

12. bis 16.4.

Hannover Messe Digital Edition

Mehr als 1.500 Programmpunkte bietet die Digital Edition der Hannover Messe. Besucher dürfen sich unter anderem auf Beiträge zur Digitalisierung, zu KI, zu Cloud-Lösungen und zur Plattformökonomie sowie auf eine Diskussion der Verbandspräsidenten von BDI, VDMA und ZVEI zu den Konjunkturaussichten der deutschen Industrie freuen.

www.hannovermesse.de

13. bis 15.4.

Celonis lädt zur virtuellen Anwenderkonferenz Celosphere 2021

In diesem Jahr dreht sich bei Celonis alles um die intelligente Business Execution. Die Teilnehmer erfahren, wie der Anbieter Process Mining, KI und Automatisierung kombiniert und Unternehmen mit dem Execution Management System unterstützt.

www.celonis.com/celosphere-agenda

13. bis 16.4.

Ekahau-Online-Training von Sysob

Der Spezial-Distributor Sysob veranstaltet erstmals eine Ekahau-Online-Schulung, welche die Grundlagen der systematischen WLAN-Planung und -Optimierung unter Zuhilfenahme von Ekahau-Lösungen vermittelt.

bit.ly/Sysob-Ekahau

APRIL



BILD: KOMSA

13.4.

Kom.Day goes digital

Die Veranstaltungsreihe richtet sich an Fachhändler und Systemhäuser und informiert in Online-Seminaren zu zusätzlichen Geschäftsmöglichkeiten, mit denen Partner ihr Portfolio sinnvoll ergänzen können. Am 13.4. sind Mitel, Epos und Estos mit an Bord.

<https://komsa.com/kampagnen/kom-day>

13. bis 15.4.

Themenforum Digitale Bildung

Mit dem Forum Digitale Bildung will Lancom Systems Schulen und Schulträger dabei unterstützen, ihre digitalen Bildungskonzepte vorausschauend zu planen und nachhaltig umzusetzen. In diesem dritten Teil geht es um digitale Umsetzungsstrategien und sichere Netzwerke für zukunftsfähige Schulen.

bit.ly/Lancom-Digitale-Bildung



BILD: PEAMPATH - STOCKADOBECOM



BILD: VOGEL IT-MEDIEN

14.4.

Cloud & Security Virtual Conference – Swiss

Bei der virtuellen „CSX II/21 Cloud & Security Virtual Conference – Swiss“ der Vogel IT-Akademie stehen aktuelle Plattformen und Technologien sowie erfolgreiche Projekte von Peers auf der Agenda.

www.csxconference.ch

14.4.**Prozesse eines Omnichannel-Output-Managements**

BILD: MEEPOOH/PHOTO - STOCKADOBECOM

Ziel des Webinars von Compart ist es, den Teilnehmern zu veranschaulichen, wie sich mit der Software Docbridge Pilot als zentralem Hub alle typischen Prozesse eines modernen Omnichannel-Output-Managements komplett steuern und automatisieren lassen.

bit.ly/Compart-Docbridge-Pilot

21.4.**Virtueller Datacenter & Colocation Day**

Der virtuelle Datacenter & Colocation Day der Vogel IT-Akademie bringt Vordenker und Macher aus dem RZ-Umfeld an nur einem Tag zusammen.

Hier tauscht sich die Community aus Datacenter-Experten, -Betreibern und Colocatoren über ihre drängendsten Fragen aus und diskutiert über Konzepte, Ideen und Strategien zu Themen wie Energie, Kühlung, IT, Rechenzentrums- und Standortplanung.

www.dc-day.de



BILD: VOGEL IT-MEDIEN



Wollen auch Sie Ihre Veranstaltung hier ankündigen? Dann mailen Sie uns die Informationen (Text, Bild) bis spätestens zwei Wochen vor Erscheinen der nächsten Ausgabe an: Timeline@it-business.de

15.4.**„The Stack“: Cloud-Lösungsszenarien**

Auf dem hybriden Event „The Stack – unser hybrider Parcours durch die Cloud“ stellt Ingram Micro mit Herstellerpartnern in Vorträgen und Diskussionsrunden ganzheitliche, Cloud-zentrierte Lösungsszenarien vor. Je zwei Vortragsreihen laufen parallel, sodass die Teilnehmer sich eine individuelle Agenda erstellen können. Die Veranstaltung wird live gestreamt. Unter Einhaltung von Hygiene- und Sicherheitsmaßnahmen können einige Partner vor Ort teilnehmen.

<https://de.ingrammicro.eu/im-cloud-stack>



BILD: ZENZETA - STOCKADOBECOM

APRIL/MAI**15.4.****Digitale Transformation und der Einsatz von IIoT-Technologien**

Das Webinar ist Teil einer breit angelegten, fortlaufenden Initiative von Getac zur Information und Schulung von produzierenden Unternehmen. Gemeinsam mit Bosch, Purelifi und Computacenter soll in diesem Teil erörtert werden, inwiefern die Digitale Transformation und das industrielle Internet der Dinge (IIoT) die Zukunft intelligenter Fertigung bestimmen.

bit.ly/Getac-IIoT



BILD: GETAC

20.4./5.5.**Vloggen mit Canon-Kameras**

In einem zweiteiligen Online-Workshop erfahren Anfänger und Fortgeschrittene, wie sie die Qualität ihrer Videos verbessern sowie technisch und kreativ hochwertigen Content kreieren können. Beim zweiten Termin wird das zuvor vorbereitete Material zu einem Vlog-Beitrag verarbeitet und ein Rohschnitt erstellt.

bit.ly/Canon-Vlogging



BILD: CANON

22.4.**ADN Digital Workplace Experience**

Wie gelingt es, den modernen Arbeitsplatz sicher und performant bereitzustellen? Wie gestaltet man das komplexe Management am effizientesten, um wettbewerbsfähig zu bleiben und agil reagieren zu können? Eine Expertenrunde erläutert, wie der Schritt zum Managed Service Provider gelingen kann.

www.adn.de/dw-experience



BILD: RICK H. SANDERS - STOCKADOBECOM

EINSTEIGER & AUSSTEIGER

LG steigt aus dem Smartphone-Geschäft aus



BILD: GUSTAVO FRAZAO - STOCKADOBECOM

Nach 20 Jahren verabschiedet sich LG von Smartphones.

Ein großer Anbieter von Smartphones verabschiedet sich nun aus dem Markt: LG Electronics gibt die Handysparte auf. In der Pressemitteilung begründet der Hersteller aus Südkorea den Entschluss damit, dass es eine strategische Entscheidung sei, aus dem „unglaublich wettbewerbsintensiven Mobiltelefon-Geschäft“ auszusteigen. Zumal die Smartphone-Sparte von LG seit Jahren Verluste schreibt. Stattdessen fokussiert sich der Konzern auf andere Wachstumsbereiche wie Elektrofahrzeuge, IoT und Künstliche Intelligenz. Die Abwicklung des Mobilfunkgeschäfts soll bis zum 31. Juli 2021 abgeschlossen sein. Das aktuelle LG-Telefoninventar wird jedoch weiterhin zum Verkauf angeboten. amy

Komsa holt Security-Lösungen von Evidian ins Portfolio



BILD: SIKOV - STOCKADOBECOM

Mit Evidian schützt Komsa digitale Prozesse.

Unter dem Motto „Mehr Sicherheit für das mobile Arbeiten“ hat die Komsa-Gruppe eine Vertriebspartnerschaft mit dem französischen IT-Dienstleister Atos geschlossen. Dieser bietet Lösungen und Services für die digitale Sicherheit. Die IAM-Lösungen (Identity & Access Management) der Atos-Tochter Evidian werden weltweit derzeit von über fünf Millionen Anwendern in über 900 Unternehmen genutzt. Reseller können ab sofort die entsprechenden Lizenzen mit dem Support für ihre Unternehmenskunden über die Komsa-Gruppe beziehen. Zudem können sie sich zukünftig durch Atos zertifizieren lassen. ab

Also vertreibt neuartige Lösung zur Maschinenwartung

Nicht nur IT-Systeme, sondern auch Maschinen werden heute ganz oder teilweise remote gewartet. Das Aachener Startup Oculavis hat dafür eine spezifische Lösung entwickelt, die auf Augmented Reality (AR) in Kombination mit Smart Devices basiert. Also nimmt die Remote-Support-Plattform jetzt für die gesamte Gruppe ins Portfolio auf. Und zwar stellt der Distributor die Software Oculavis Share über den Also Cloud Marketplace (ACMP) bereit.

Sinn und Zweck der Lösung ist es, bei der Instandhaltung von Maschinen die so genannte First-Time-Fix-Rate zu erhöhen, also die Quote der Fälle, in denen Techniker eine Störung beim ersten Kundenbesuch beheben. Auf diese Weise sollen Stillstandszeiten reduziert werden, um die Gesamteffektivität von Produktionsanlagen zu steigern. Oculavis Share besteht aus drei Modulen:

- einem AR-Viewer zur 3D-Visualisierung von Maschinenteilen,
- einem Workflow-Modul, das Techniker im Außendienst mit interaktiven Anleitungen unterstützt,
- einem Remote-Support-Modul für Live-Expertensitzungen.

Service-Techniker im Außendienst brauchen entweder ein Smartphone oder



BILD: OCULAVIS

Oculavis Share kann in Kombination mit einem speziellen Headset genutzt werden.

Smart Glasses, um die AR-Anwendung nutzen zu können. Komplementär zur Plattform bietet Oculavis das Headset RealWear HMT-1 an, einen am Kopf getragenen Tablet-Computer. Die Software lässt sich über den ACMP mit Lizenzen für dedizierte oder für wechselnde Nutzer beziehen. Share ist nach dem Sicherheitsstandard ISO 27001 zertifiziert. Oculavis entstand 2016 als Spinoff des Fraunhofer-Instituts für Produktionstechnologie (IPT) an der RWTH Aachen. Mittlerweile beschäftigt das Unternehmen bereits gut 60 Mitarbeiter. mh

Claroty erleichtert den Einstieg in die industrielle Cybersecurity



BILD: YINGYAI PUMI - STOCKADOBECOM

Für die Sicherheit von IIoT baut Claroty den Channel aus.

Industrielle Umgebungen geraten immer häufiger ins Visier von Angreifern. Entsprechend erfreuen sich die Anbieter zur Absicherung der dortigen Systeme, der Operational Technology (OT), besonders hohen Wachstums. Der OT-Security-Spezialist Claroty erweitert nun das Ökosystem vertrauenswürdiger Partner mithilfe eines neuen, globalen Channel-Programms. Dafür wurde das Partnerportal verbessert, es wurden neue Partnerstufen eingeführt, und Partner Tracks für bestimmte Schwerpunkte entwickelt. Angesprochen sind dabei Partner wie IACS/ICS-Anbieter, MSSPs, Consultants, OT-Security-Integratoren und OEMs. Claroty schloss das vergangene Jahr nach eigenen Angaben mit einem 30-prozentigen Mitarbeiterwachstum ab und plant nun, über 100 neue Mitarbeiter einzustellen. Außerdem wurde das weltweite Channel-Team verdreifacht. ab

RISE

Für autorisierte Dell Technologies Partner

RISE bietet autorisierten Partnern eine einzigartige Möglichkeit, für den Kauf von Dell Technologies Produkten bei unseren Distributionspartnern belohnt zu werden.

Erhalten Sie attraktive Prämien durch den Kauf qualifizierter Client- und Server-Produkte und profitieren Sie zudem von regelmäßigen Aktionen.

Mehr Erfolg durch mehr Umsatz:

Übertreffen Sie Ihr persönliches Umsatzziel, um Ihre Prämie zu erhöhen.

Nehmen Sie am Programm teil:

Registrieren Sie sich jetzt unter www.dellpartnerincentives.com
oder kontaktieren Sie noch heute Ihren Dell Technologies Distributionspartner.



Innovation
Built-In



DISTRIBUTION IM FOKUS

Italienischer VAD Icos betritt den DACH-Markt



BILD: STEFANIE WINKLER

Alexander Mautner leitet den Vertrieb bei Icos in DACH.

Der italienische Value Added Distributor Icos will in der DACH-Region Fuß fassen, um seine Marktposition zu stärken. Als Country Sales Manager hat das Unternehmen Alexander Mautner berufen, der zuvor sechs Jahre lang bei Arrow ECS als Key Account Manager

verantwortlich zeichnete. Vom neuen Standort in München aus will er das Icos-Team in den Bereichen Vertrieb, Technik und Business Development ausbauen. Die Hersteller im Portfolio decken die Themen Security Orchestration Automation and Response, Breach and Attack Simulation, Managed Detection and Response, E-Mail Security, Data Loss Prevention, Multi-Faktor-Authentisierung und Log Management ab. ms

Nuvias nimmt Sycopé Flowcontrol ins Portfolio auf



BILD: VEGEFOX.COM - STOCKADOBECOM

Sycopé ermöglicht die Analyse des Netzwerktraffics.

Das Monitoring von Netzwerken hat sich bei Nuvias zum Schwerpunkt entwickelt. Jetzt nimmt der Distributor mit Passus einen weiteren Anbieter, der Lösungen dafür entwickelt, ins Portfolio auf. Unter der Marke Sycopé stellt der polnische Systemintegrator spezialisierte

Monitoring-Tools bereit, die Nuvias an den ITK-Channel in der DACH-Region vertreibt. Mit dem Passus-Kernprodukt Sycopé Flowcontrol können IT-Administratoren die Netzwerkperformance, die Anwendungsleistung und die Sicherheitslage überwachen. So lassen sich etwa Anomalien im Netzwerkverkehr erkennen, die auf Angriffe hindeuten. mh

Vanquish führt Premium-Support für Systemhäuser und MSPs ein

Alles „Easy“ bei Vanquish: Unter diesem Label vermarktet der Distributor aus Oldenburg seine Mehrwertleistungen. Im Sommer 2020 präsentierte das Unternehmen mit Easyworkspace ein Lösungspaket für Workplace as a Service, und zu Beginn dieses Jahres launchte es die so genannten Easytrainings. Jetzt stellt der VAD neue Leistungen aus dem Segment Service und Support vor.

Bei Easyservice handelt es sich um einen Premium-Support, den Partner gegen monatliche Pauschalgebühr in Anspruch nehmen können. Damit erwerben sie ein gewisses Kontingent an Servicestunden zu klar vereinbarten Konditionen. „So können wir definierte Service Level mit den passenden Reaktionszeiten garantieren“, erläutert Henning Jasper, Geschäftsführer bei Vanquish. Demnach kommt das Angebot zum einen Systemhäusern im Projektgeschäft entgegen, die bei Problemen schnelle Hilfestellung brauchen. Es richtet sich zum anderen an MSPs, die einen Support möchten, der ihnen bei akuten Herausforderungen im IT-Betrieb ad hoc zur Verfügung steht.

Als VAD fokussiert sich Vanquish auf die Themenfelder Managed Services und Cloud Access. Entsprechend liegt dort die spezifische Fachkompetenz, die den Easyservice-Leistungen zugrunde liegt.



BILD: VANQUISH

Henning Jasper, Geschäftsführer bei Vanquish, sichert Partnern feste SLAs zu.

„Denn wir haben getreu unserer Ausrichtung Spezialwissen in genau den Bereichen aufgebaut, die in der IT nicht Mainstream sind“, so Jasper weiter.

Prinzipiell bietet Vanquish als Basisleistung auch einen kostenfreien Service und Support an, der weiterhin bereitgestellt wird. Dabei hat der Distributor die Kommunikation inzwischen von Telefon auf E-Mail als bevorzugten Kanal umgestellt. „Unsere Spezialisten können die Anfragen nun strukturierter beantworten“, begründet Vertriebsleiter Frank Preuß diesen Schritt. mh

Neuer Distributor Fokus MSP startet in DACH



BILD: FOKUS MSP

Stefan Steuer gründet einen eigenen Distributor.

Bei dem Newcomer im Distributionsgeschäft in der DACH-Region, Fokus MSP, ist der Name Programm. Außerhalb des klassischen Lösungsvertriebs konzentriert sich das neu geschaffene Unternehmen auf Systemhäuser. Zum Portfolio gehören Beratungsleistungen und Integration as a Service, also die Verbindung von lokalen Daten mit Daten in Cloud-basierten Anwendungen. Auf dem Markt hervorheben will sich der Distributor durch persönliche, schnelle und lösungsorientierte Kommunikation. Dadurch plant er, langfristig breit aufgestellte Kundenbeziehungen zu fördern. Außerdem will Fokus MSP Systemhäusern aktiv dabei helfen, neue Geschäftsfelder zu erschließen.

Die beiden Gründer von Fokus MSP sind Stefan Steuer und Matthias Mahnel. Beide waren zuvor für den Distributor Acmeo tätig. ms

Cloud-Sicherheit gibt es jetzt auch extra sicher.

Wir schützen Ihre Daten: 100% DSGVO-konform,
in ISO-zertifizierten Rechenzentren mit modernster Technologie.



Die europäische Cloud-Alternative.

✓ Perfomant ✓ Sicher ✓ Einfach ✓ Fair ✓ Kundenorientiert

IaaS & PaaS „Made in Germany“: Eigener Code Stack aus
Deutschland. Neueste SIEM- und IPS/IDS-Technologien.
Identification Access Management.

www.ionos.cloud

IONOS by 1&1

TECCLE GROUP FÜGT DIE NÄCHSTE EINHEIT HINZU

Erst 2020 gegründet, übernimmt die Teccle Group mit dem Oberpfälzer Systemhaus EDV-BV bereits das dritte Unternehmen. Damit treibt das Frankfurter Startup den Aufbau der Gruppe zügig voran. Mindestens zwei weitere Akquisitionen sollen bis Ende Mai folgen.

habe, „stehen wir nun an der Schwelle, das Ganze zu skalieren und unsere Strukturen weiter auszubauen“, begründet Lindner den Verkauf. „Im Rahmen dieses nächsten Schritts haben wir uns der Teccle Group angeschlossen, um unsere Leistungen weiter zu fokussieren und unser Knowhow in eine größere Einheit einzubringen.“

Managed Services gelten bei der Teccle Group, die sich als Dienstleister für den Mittelstand versteht, als Modell der Zukunft. Nach Überzeugung der Hessen werden sich standardisierte Betriebsleistungen, die gegen monatliche Gebühr erbracht werden, auf lange Sicht gegenüber dem Zeit-gegen-Geld-Geschäft durchsetzen. Zudem werden sich diese Leistungen immer öfter auf Lösungen beziehen, die in der Cloud bereitgestellt werden. Zu den Teccle-Prinzipien gehört daher „Cloud first“.

Bislang hat die Teccle Group im Dezember 2020 das Cloud-Beratungshaus Acontech (Fürth) übernommen und im Januar den MSP ADD IT & Consulting (Saarbrücken). Mit dem aktuellen Zukauf beschäftigt die Organisation inzwischen mehr als 150 Mitarbeiter. Die einzelnen Unternehmen bleiben operativ weitgehend eigenständig und treten weiterhin unter ihrer Marke auf. Grundsätzlich erwerben die Eigentümer der übernommenen Dienstleister eine Rückbeteiligung an Teccle und wirken zudem bei zentralen Entscheidungen der Gruppe mit. Weitere Akquisitionen sollen in den kommenden Wochen folgen, wie Kaiser ankündigt. Demnach werden die Frankfurter bis Ende Mai wohl mindestens zwei weitere Einheiten zum Ganzen hinzufügen, eventuell sogar vier.

Ihren Namen trägt die Teccle Group erst jetzt zu Recht. Denn die Neugründung aus Frankfurt / Main, die im vergangenen Jahr entstand, hat am 31. März das Oberpfälzer Systemhaus EDV-BV und damit den dritten Dienstleister insgesamt übernommen. Mehr als zwei sind bekanntlich eine Gruppe. Mit dem dritten Zukauf innerhalb von vier Monaten erreicht das hessische Startup, das sich vorgenommen hat, über Akquisitionen einen modernen Dienstleister aufzubauen, das nächste Etappenziel.

EDV-BV versteht sich als ganzheitlicher Lösungsanbieter und betreut Unternehmen über den gesamten IT-Stack, wozu vor allem Infrastruktur, Workplace, Security und Business-Anwendungen gehören. Mit rund 60 Mitarbeitern erwirtschaftet das Systemhaus aus Nabburg, das seit 40 Jahren am Markt agiert, einen Jahresumsatz von 14 Millionen Euro. Der IT-Spezialist beschränkt sich nicht darauf, Kunden zu beraten, Technologien bei ihnen zu implementieren und zu warten, sondern er betreibt auch Systeme für sie als MSP – bei Bedarf sogar 24/7.

„Ich bin wirklich beeindruckt von der Lösungskompetenz, die EDV-BV über die

vergangenen Jahre aufgebaut hat“, betont Klaus Kaiser, Managing Partner der Teccle Group. Dem Geschäftsführenden Gesellschafter Stefan Lindner, der das Systemhaus seit Mitte 2015 führt, sei es gelungen, einen modernen Dienstleister zu formen, bei dem Managed Services inzwischen einen signifikanten Teil des Leistungsspektrums ausmachen. Mit seinem Profil passe das Unternehmen ideal zur strategischen Ausrichtung der Gruppe.

Unter dem Dach von Teccle soll EDV-BV das Geschäft mit Managed Services weiter ausbauen und innerhalb der Organisation die Rolle des „Local Leader“ in Süddeutschland einnehmen. Dabei zeichnet Lindner, der sich im Zuge der Transaktion finanziell an der Gruppe beteiligt hat, weiterhin für das operative Geschäft der Oberpfälzer verantwortlich. Nachdem sich das Systemhaus von einem handelsorientierten Unternehmen zum Lösungsanbieter transformiert

BILD: DMITRY SUNAGATOV - STOCKADobe.COM



Mehr unter:
<http://bit.ly/Teccle>

Autor:
Michael Hase



Der neue Maßstab im Konferenzraum

Die Logitech Rally Bar bietet das perfekte Gesamtpaket für jedes Videomeeting

Videokonferenzen und digitale Kollaborationstools sind gefragt wie nie. Aber während bislang viele Unternehmen häufig noch auf Notlösungen zurückgegriffen haben, reicht dies im „New Normal“ mit Remote-Arbeit und Videomeetings statt Geschäftsreise nicht mehr. Leistungsstarke Videokonferenzlösungen müssen her, am besten All-in-One und Plug-and-Play – so wie die neue Logitech Rally Bar.



BILDER: LOGITECH

kennung und Erfassung aller Konferenzteilnehmer, selbst solcher, die erst später den Raum betreten) und liefert zusätzlich Erkenntnisse über die Raumnutzung direkt an das Logitech Sync-Dashboard. Außerdem erkennt der KI-Sucher, welcher Bildausschnitt gerade fokussiert werden muss und sorgt so für ein optimales Videokonferenzserlebnis.

RightSound, das über die verbauten großen Lautsprecher eine nahezu verzerrungsfreie Audioübertragung in höchster Klarheit ermöglicht, sorgt für bestmöglichen Klang. Sechs in die Rally Bar integrierte Beamforming-Mikrofone nehmen darüber hinaus die Stimme jedes Teilnehmers individuell und unabhängig vom Sitzplatz auf und verstärken den aktiven Sprecher. Gleichzeitig werden Umgebungsgeräusche für optimale Verständlichkeit effektiv unterdrückt. Und soll Rally Bar einmal in einem etwas größeren Konferenzraum eingesetzt werden, ist auch das kein Problem. Denn sie unterstützt den Anschluss von bis zu drei optional erhältlichen Rally Mikrofonen für eine noch bessere Stimmerfassung in größeren Räumen.

Das neue Normal ist digital und remote. Das haben die vergangenen Monate gezeigt. Videokonferenzen, Homeoffice und eine Abkehr vom klassischen „Nine to Five“ sind nahezu überall an der Tagesordnung. Doch noch immer sind längst nicht alle Unternehmen auch technisch auf die neuen Anforderungen eingestellt. So sind gerade ältere Videokonferenzsysteme oftmals umständlich in der Nutzung und nur mit großem Verkabelungsaufwand zu installieren. Daher hat Logitech nun die neue Rally Bar auf den Markt gebracht, eine leistungsstarke All-in-One-Videokonferenzlösung, die keine Wünsche offenlässt.

Mit ihrer brillanten Optik, der vollautomatisierten Schwenk-, Kipp- und Zoomfunktion und dem leistungsstarken Audio ist die Logitech Rally Bar optimal auf die Bedürfnisse mittelgroßer und größerer Konferenzräume ausgelegt.

Rally Bar ist nicht nur einfach zu bedienen. Dank problemloser Integration in die Logitech Sync Plattform zur Überwachung des Raumstatus und zur Aktualisierung der Geräte und Unterstützung von Partner-Dashboards wie Microsoft Teams oder Zoom ist sie auch komfortabel zu verwalten. Darüber hinaus liefert Rally Bar Audio und Video in

Kinoqualität in einem schlanken Format, das sich aufgrund der Ausführung in grafit oder weiß und des modernen und dennoch zeitlosen Äußeren in jedes Raum- und Designkonzept einfügt.

Rally Bar bietet dank USB-Betrieb oder „Appliance Mode“ maximale Flexibilität. Durch das integrierte Android-Betriebssystem „CollabOS“ kann Rally Bar kompatible Videokonferenz-Software, einschließlich Zoom Rooms Appliances, direkt auf dem Gerät ausführen. Anwender können aber auch über jeden verbundenen PC oder Mac entsprechende Software ausführen.

Beim verbauten Kameraobjektiv kommen bewährte Komponenten zum Einsatz, nämlich die Optik der Logitech Rally Konferenzkamera. Mit maximal 4K-Auflösung bei 30 Bildern pro Sekunde und einer optimalen Raumabdeckung mit einem Gesamtsichtfeld von 132° horizontal und 82° vertikal sowie einen 15-fachen HD-Zoom (fünffach optisch, dreifach digital) bietet Rally Bar eine bestmögliche Videoqualität. Unterstützt wird das Ganze durch eine innovative KI-Kamera neben dem eigentlichen Objektiv. Diese unterstützt im Rahmen der Logitech RightSense-Technologie das RightSight-Autoframing (automatische Sprecherer-

logitech



Weitere Informationen:

Logitech GmbH

Prannerstraße 8
80333 München
www.logitech.de

GOOGLE IST BEREIT FÜR DIE KRITISCHEN WORKLOADS

Die Cloud ist reif für SAP und andere geschäftskritische Anwendungen. Darin sieht man bei Google Cloud großes Potenzial. Nord-EMEA-Chef Daniel Holz, selbst lange bei den Walldorfern tätig, stellt seine Organisation und den Channel auf die nächste Wachstumsphase ein.



BILD: FUNTAP - STOCKADOB.COM

Die Beziehungen zwischen Google Cloud und SAP sind über die vergangenen zwei Jahre sichtbar enger geworden. Nicht nur, dass einige hochkarätige Manager von dem Walldorfer Software-Konzern zu dem Hyperscaler gewechselt sind, allen voran der SAP-Veteran Robert Enslin, zuletzt Präsident der Cloud Business Group, der im April 2019 als weltweiter Vertriebschef zu Google Cloud ging. Ende desselben Jahres startete der Provider das „Cloud Acceleration Program for SAP customers“. Mitte 2020 eröffnete wiederum SAP in Frankfurt/Main ein dediziertes Rechenzentrum, in dem ERP-Systeme für Kunden ausschließlich auf der Google Cloud Platform (GCP) betrieben werden.

„SAP propagiert das Intelligent Enterprise, das seine Geschäftsprozesse mit smarten Business-Lösungen automatisiert“, erläutert Daniel Holz, Vice President EMEA North bei Google Cloud. „Wir ergänzen diesen Ansatz um das Modell des Data Driven Enterprise, indem wir Unternehmen mit fortgeschrittenen Services helfen, ihre Datensätze über alle Quellen hinweg nutzbar zu machen.“ Dabei sind die Aufgabenfelder klar abgegrenzt, sodass der Cloud Provider dem Software-Anbieter keine Konkurrenz macht, wie der Manager ausführt: Google stelle eine stabile Infrastruk-

>> Ich habe überhaupt nichts dagegen, wenn der Anteil des Umsatzes, den wir über unsere Partner erzielen, auf 100 Prozent wächst.

Daniel Holz, Vice President EMEA North bei Google Cloud



BILD: GOOGLE CLOUD

tur und eine Plattform bereit, die zahlreiche innovative Services, nicht zuletzt solche aus Gebieten wie Künstlicher Intelligenz und Machine Learning, bietet. „Wir werden selbst aber keine Standardapplikationen wie SAP, Salesforce oder Workday, um nur drei zu nennen, entwickeln.“

Der promovierte Betriebswirt trat seinen Job bei Google Cloud im Oktober 2020 an. Zuvor arbeitete Holz zwölf Jahre lang bei SAP, zuletzt als Geschäftsführer der deutschen Landesgesellschaft. Für seine jetzige Rolle als VP EMEA North, in der er das Geschäft des Hyperscalers in den Regionen DACH, Skandinavien und Osteuropa verantwortet, warb ihn Sales-Chef Enslin persönlich an. Vorübergehend nimmt der Manager auch die Funktion des Deutschlandchefs wahr, bis die Nachfolge für die bisherige Geschäftsführerin Annette Maier, die das Unternehmen zum Jahresende verlassen hat, geregelt ist.

Dass sich Google stärker in Richtung SAP orientiert, ist konsequent. Längst wird Cloud nicht mehr nur als Computing-Modell gesehen, das sich primär für Entwicklungsumgebungen, Teststellungen oder als Puffer für Lastspitzen eignet. Vielmehr betreiben Unternehmen immer häufiger geschäftskritische Anwendungen auf Hyperscaler-Plattformen. Oft geht es dabei um die Software aus Walldorf. Schon 2018 ermittelte Crisp Research im Rahmen einer Studie, dass fast zwei Drittel der SAP-Anwender planen, zumindest Teile ihrer Systeme in die Cloud zu migrieren, und 13 Prozent sogar eine All-in-Strategie verfolgen. Als Vorteile des IaaS-Modells sahen die Befragten vor allem die globale Verfügbarkeit der Infrastruktur, einen höheren Automatisierungsgrad der SAP-Umgebung, eine größere Agilität und schnellere Umsetzung von Innovationen sowie ein höheres Tempo bei der Digitalisierung. Mittlerweile forciert der badische Konzern

die Entwicklung. Mit dem Angebot „Rise with SAP“, das der Software-Riese im Januar dieses Jahres vorgestellt hat, treibt er bei Kunden auf breiter Front die Cloud-Transformation voran.

Auch wenn SAP-Anwender offenbar bereit sind, mit ihren Systemen in die Cloud zu gehen, so setzen die meisten doch auf eine hybride Strategie und planen, einen Teil ihrer ERP-Landschaft weiterhin On Premises zu betreiben. Dabei richtet sich Google nach der IT-Strategie der Kunden, versichert EMEA-Manager Holz. Gleichwohl spricht er eine Empfehlung aus: „Aus unserer Sicht ist es sinnvoll, wenn Unternehmen alle Systeme migrieren, weil sie dann ihre gesamte Geschäftslogik durchgängig in der Cloud abbilden und mit Artificial Intelligence und Machine Learning anreichern können.“ Auf diese Weise profitieren sie dem ERP-Experten zufolge von eben den Vorteilen, die bereits in der zitierten Crisp-Studie genannt werden. Zudem ist er davon überzeugt, dass Kunden, die ihre Anwendungen konsequent in der Cloud betreiben, Kosten senken. „Und diese Einsparungen ermöglichen es ihnen, mehr Geld in die Entwicklung ihres Geschäftsmodells und ihrer digitalen Skills zu investieren.“

Google Cloud eignet sich freilich auch als Plattform für andere kritische Anwendungen als SAP. Die Software mag im Enterprise-Segment als De-facto-Standard gelten. Immerhin läuft sie nach Angaben des Herstellers bei 92 Prozent der 2.000 größten Konzerne weltweit. Bei kleinen und mittelgroßen Unternehmen ist die Durchdringung aber längst nicht so hoch. Auch in diesem Segment möchte Holz mehr Kunden für den Hyperscaler gewinnen. „Der Mittelstand hat enorme Bedeutung für uns.“ Dort wachse das Geschäft in seiner Region bereits stark. „Ein Schwerpunkt im Vertrieb liegt aber darauf, dass wir das Team in diesem Bereich aufstocken, um den Mittelstand noch besser bedienen zu können.“

Was die vertikale Verteilung der Kunden betrifft, so wird Google Cloud bereits stark im Finanzdienstleistungssektor und im Handel genutzt, wie Holz berichtet. Potenzial sieht er dagegen noch in der fertigen Industrie und bei digitalen Startups, wo er die Vertriebsaktivität intensivieren möchte. Prinzipiell kommt der Hyperscaler als Anbieter für Organisationen jeder Größe und jeglicher Branche in Frage. Mit seinem Portfolio könne er ihnen helfen, dass sie „sich zu kunden-

zentrierten und datengesteuerten Unternehmen entwickeln“, so Holz weiter. „Dafür benötigen sie zwei Dinge: ein stabiles Fundament, das wir mit unserer Infrastruktur bereitstellen, und fortschrittliche Services, die den Mehrwert unserer Plattform ausmachen.“

Einen wesentlichen Beitrag bei der Vermarktung von Google-Diensten leisten Partner. Sie beraten Kunden, designen Cloud-Architekturen, migrieren Workloads, entwickeln Cloud-native Applikationen oder unterstützen Anwender beim Betrieb. „Kein Deal ohne Partner“, gab Bernd Stopper, Channel-Verantwortlicher für die Region EMEA North, im vergangenen Jahr als Parole aus. Aktuell sind Dienstleister bereits in etwa neun von zehn Google-Cloud-Projekten involviert. Das Unternehmen stützt sein eigenes Professional-Services-Team bewusst mit begrenzten Ressourcen aus, um Leistungen wie Beratung, Implementierung und Betriebssupport vor allem den Partnern zu überlassen. Holz möchte den Channel auch stärker in den Vertriebsprozess und in den Verkauf von Services einbinden. „Ich habe überhaupt nichts dagegen, wenn der Anteil des Umsatzes, den wir über unsere Partner erzielen, auf 100 Prozent wächst. Denn sie helfen uns, das Geschäft zu skalieren.“ Der Cloud Provider habe bereits in den vergangenen beiden Jahren das Partnernetzwerk in der Region massiv ausgedehnt und werde es weiter ausbauen.

Zum Google-Channel gehören verschiedene Typen von Unternehmen wie globale Systemintegratoren, klassische Systemhäuser und spezialisierte Dienstleister, von denen einige erst mit der Cloud entstanden sind. Eine weitere Zielgruppe möchte Holz jetzt verstärkt angehen: SAP-Beratungshäuser. Denn der Nord-EMEA-Chef beobachtet bereits, dass die aktuellen Initiativen der Walldorfer eine große Welle der Nachfrage nach Cloud-Angeboten auslösen, und dafür möchte er Google rüsten. Dass der Hyperscaler die neu geschaffene Position des Director Partner Business für den deutschen Markt im März dieses Jahres mit dem SAP-Experten Dietmar Meding besetzt hat, dürfte kein Zufall sein.



Mehr unter:
<https://bit.ly/3rk5vud>

Autor:
Michael Hase



Mehr Kundenorientierung und ein Bekenntnis zur Offenheit

Zum Umsatz von Alphabet, der 2020 bei 182,53 Milliarden Dollar lag, steuert Google Cloud einen bescheidenen Anteil von rund sieben Prozent bei. Allerdings wächst die Sparte deutlich schneller als der gesamte US-Konzern, dessen Erlöse sich im vergangenen Jahr um 13 Prozent erhöhten. Dagegen steigerte Google Cloud den Umsatz um gut 46 Prozent auf 13,06 Milliarden Dollar. Das forcierte Wachstum hat seinen Preis. 2020 verbuchte der Hyperscaler einen operativen Verlust von 5,6 Milliarden Dollar, für den Alphabet vor allem gestiegene Personalausgaben und Betriebskosten als Gründe nennt.



Tomas Kurian, CEO von Google Cloud

Hohe Investitionen in Vertrieb und Entwicklung sowie in die globale Datacenter-Infrastruktur sind allerdings notwendig, wenn Google, derzeit die Nummer drei im weltweiten Cloud-Markt, den Abstand zu AWS und Microsoft verkürzen will. Und die Strategie scheint aufzugehen. Denn Google Cloud wächst derzeit schneller als die beiden Rivalen. Tatsächlich muss der Hyperscaler mit seinen Einnahmen ein gewisses Volumen erreichen, damit sich das aufwändige Geschäft rechnet. „Wir brauchen Größe, um profitabel zu sein“, sagte Thomas Kurian, CEO von Google Cloud, im Februar dieses Jahres.

Der Manager, der 22 Jahre bei Oracle tätig war und seit 2008 die Produktentwicklung des Konzerns verantwortet, kam Anfang 2019 zu dem Cloud-Anbieter. Seitdem hat er dort bereits deutliche Spuren hinterlassen. So baute Kurian etwa die Zusammenarbeit mit Partnern aus und forcierte die Kundenorientierung des Hyperscalers. Auch das prononcierte Commitment zu offenen Standards geht auf den CEO zurück. „Unsere Open-Cloud-Philosophie basiert auf der Überzeugung, dass Kunden Autonomie und Kontrolle über ihre Infrastruktur benötigen.“

BILD: GOOGLE CLOUD

EIN HISTORISCHER DEAL FÜR DIE DISTRIBUTION

Die Distributoren Tech Data und Synnex haben einen Zusammenschluss vereinbart. Dadurch entsteht der größte Broadliner weltweit. Die Transaktion wird die Kräfteverhältnisse im Markt verschieben und dürfte auch Auswirkungen auf die Distribution in Europa haben.



BILD: HIN255-STOCK.ADOBE.COM

Diesen Tag darf man sich als historisches Datum merken. Denn der Zusammenschluss von Tech Data und Synnex wird das Kräfteverhältnis in der internationalen Distribution verschieben. Am 22. März 2021 gaben die beiden US-Konzerne bekannt, dass sie diesen weitreichenden Schritt vereinbart haben. Das kombinierte Unternehmen wird mehr als 22.000 Mitarbeiter beschäftigen und kommt auf einen Proforma-Jahresumsatz von etwa 57 Milliarden Dollar, zehn Milliarden Dollar mehr, als der aktuelle Marktführer Ingram Micro im Jahr 2019 erzielte. Somit entsteht durch die Fusion der weltgrößte Broadliner.

Tech Data wurde erst Mitte des vergangenen Jahres durch die Private-Equity-Gesellschaft Apollo für rund sechs Milliarden Dollar übernommen. Der New Yorker Investor wird 45 Prozent an dem neuen Unternehmen halten. Die Mehrheit der Anteile von 55 Prozent wird künftig bei den Synnex-Anteilseignern liegen. Die Beteiligten rechnen damit, dass die Transaktion,

deren Wert sich auf 7,2 Milliarden Dollar beziffert, in der zweiten Hälfte dieses Jahres abgeschlossen sein wird.

Rich Hume, CEO bei Tech Data, soll künftig das fusionierte Unternehmen führen. „Gemeinsam werden wir in der Lage sein, unseren Kunden und Anbietern eine außergewöhnliche Reichweite, Effizienz und Expertise zu bieten. Damit werden wir die Kundenerfahrung und den Mehrwert, den sie erhalten, neu definieren“, kommentiert der Manager den Merger. Die gebündelte Finanzkraft werde man nutzen, um in Technologien der nächsten Generation auf Feldern wie Cybersecurity, Cloud, Data Analytics und IoT zu investieren, kündigt Hume an. Dort erwartet der Konzernchef „ein explosionsartiges Wachstum“.

Tech Data mit Hauptsitz in Clearwater, Florida, ist bereits in mehr als 100 Ländern weltweit vertreten und zählt auch in Europa zu den größten Distributoren. Dagegen tritt Synnex, mit der Zentrale im kalifornischen Fremont ansässig, nur in knapp 40

Ländern auf. Regionale Schwerpunkte liegen in Amerika und Asien-Pazifik. 2017 kaufte der Konzern das Nord- und Lateinamerika-Geschäft des Mitbewerbers Westcon-Comstor. An den Organisationen des Distributors in den Regionen EMEA und Asia-Pacific erwarben die Amerikaner einen Anteil von zehn Prozent.

Der Merger dürfte somit auch Auswirkungen auf den Channel in Europa haben, obwohl Synnex hier bislang kaum präsent ist. Immerhin verständigte sich der Distributor seinerzeit mit Westcon-Comstor International im Zuge der Minderheitsbeteiligung auf eine gemeinsame Go-to-Market-Strategie. Da Tech Data ein direkter Westcon-Konkurrent ist, werden die Unternehmen nach Abschluss der Transaktion ihre Beziehungen in Europa neu regeln müssen.

In jedem Fall markiert die Fusion mit Tech Data die nächste Etappe auf dem Wachstumskurs von Synnex. „Diese Transaktion ermöglicht ein beschleunigtes Umsatz- und Ertragswachstum, eine erweiterte globale Präsenz und die Fähigkeit, signifikante operative Verbesserungen voranzutreiben, während wir weiterhin Werte für die Anteilseigner schaffen“, sagt Dennis Polk, CEO von Synnex und designierter Chairman des künftigen Board of Directors. Gemeinsam werden die beiden Distributoren rund 150.000 Partner in mehr als 100 Ländern weltweit bedienen.

Noch müssen die Anteilseigner der börsennotierten Synnex Corporation und die Kartellbehörden der Transaktion zustimmen. Der größte Einzelaktionär, die Mitac Holding, die etwa 17 Prozent an Synnex hält, hat bereits grünes Licht gegeben. Bis der Merger abgeschlossen ist, agieren beide Unternehmen unabhängig voneinander.



Mehr unter:
<https://bit.ly/3tU8wTA>

Autor:
Michael Hase





Tech Data Collaboration Force 2021

Tech Data und Cisco bieten Partnern ein fulminantes Turbo-Servicepaket!

Tech Data und Cisco haben die Collaboration Force 2021 Initiative ins Leben gerufen, um den Partnern eine Basis für tiefere Einblicke in die Vielfältigkeit der angesagten Collaboration-Lösungen zu bieten. Der Aufstieg des hybriden Arbeitsplatzes ist präsenter denn je und setzt intelligente Produktkonfiguration voraus.

Eins steht fest: Zukünftige Meetings werden über virtuelle Plattformen mit Remote-Teilnehmern stattfinden und hierdurch ergibt sich ein hohes Potenzial für Partner. Tech Data und Cisco Collaboration Force-Experten unterstützen interessierte Partner dabei sich entsprechend zu positionieren und geeignete Lösungen anzubieten.

Josefin Albrecht zeichnet sich bei der Tech Data für das Programm verantwortlich und weist explizit darauf hin, dass besonders Partner, die keine oder wenig Erfahrung im Bereich Collaboration haben, durch die Collaboration Force 2021 Initiative in die Lage versetzt werden, erfolgreich Projekte in dem Bereich umzusetzen. Die Unterstützung durch Tech Data und Cisco wird individuell mit dem Partner abgestimmt und an seine Bedürfnisse angepasst. Selbst das erste Gespräch mit dem Endkunden kann auf Wunsch des Partners durch Experten begleitet werden.

Der exklusive und schnelle Support sowie das aktuelle Schulungs-/Trainingsangebot erzeugen ein Tech Data Collaboration Turbo-Beratungspaket – ein Servicepaket der Extraklasse. Das Team steht dem Partner vom Onboarding, über die Zertifizierung bis hin zur Einrichtung ihrer eigenen (kostenfreien) Webex-Umgebung bei.

Durch die personalisierte Beratung können die Partner brandneue Cisco-Anwendun-

gen noch effizienter und auf dem höchsten Niveau nutzen, um sich auf die Next-Gen Arbeitsplätze vorzubereiten. Für den Partner ergibt sich dadurch die Möglichkeit professionelle und sichere Remote Work-Lösungen bei seinen Kunden anzubieten.

Cisco Secure Remote Workforce Lösungen – das „Wie-im-Büro-Gefühl“ aber sicher!

Die neuesten Secure Remote Workforce Lösungen von Cisco sind entsprechend auf die virtuellen Umgebungen angepasst und ermöglichen Unternehmen, die Arbeitswelt so zu gestalten, dass sie keine Kompromisse eingehen müssen. Und dies unabhängig davon, ob es sich um kleine, mittlere Unternehmen oder globale Konzerne handelt.

Heute gibt es viele Möglichkeiten der Kommunikation aus dem Home-Office heraus, aber häufig wurden aufgrund der neuen Situation einfache Lösungen ohne Sicherheitsmerkmale in Betrieb genommen. Wie aktuelle Beispiele belegen, war Sicherheit in der Kommunikation noch nie wichtiger als heute und hier bietet Cisco besonders aufeinander abgestimmte Technologien.

Von diesen optimierten Leistungen und dem skalierbaren Portfolio profitieren mit der Cisco Designed Produktreihe auch Unternehmen ohne großes Budget und IT-Team:

- Standortunabhängige, sichere Vernetzung mit einer mehrstufigen Cisco DUO-Authentifizierung
- Zusammenarbeit mit Cloud-basierten Meetings
- Anruf- und Messaging-Lösungen
- Remote Mitarbeiter werden schnell und sicher per Browser, Video- oder Mobilgerät miteinander verbunden.

Mehr zu dem aktuellen Thema Secure Remote Workplace erfahren die Partner durch kurze, prägnante Webex Sessions, die im Rahmen der Collaboration Force 2021 den interessierten Partnern kostenlos angeboten werden. Thomas Boisly, Tech Data Business Development Manager Security, unterstützt Partner zusätzlich mit seinem langjährigen Cisco Security Know-how.



BILD: TECH DATA / CISCO

Cisco bringt das „Wie-im-Büro-Gefühl“ zusätzlich durch zwei brandneue Produkte auf. Neu onboardete Headsets aus der 730er Reihe mit langer Akkulaufzeit und glasklarem Klang verbessern das Kundenerlebnis immens. Die im Januar gelaunchte Webcam überzeugt sogar bei schlechten Lichtverhältnissen durch eine 4K-Bildqualität – und das bei einem unschlagbaren Preis.

Das Tech Data Cisco Team berät Sie gerne, wenn Sie weitere Fragen zu Collaboration-Lösungen haben.

Kontaktieren Sie unsere Experten:



Josefin Albrecht
Territory Account Manager
Business Unit Cisco
Tech Data GmbH & Co. OHG
josefin.albrecht@techdata.com



Thomas Boisly
Business Development
Manager Security
Business Unit Cisco
thomas.boisly@techdata.com

DEXXIT: AUF WACHSTUMSKURS

Mit neuen Herstellerverträgen, einer Ausweitung der Lagerkapazitäten und einer positiven Entwicklung im Lösungsgeschäft blickt DextrIT zuversichtlich in die Zukunft. Das Unternehmen hatte die Weichen dazu frühzeitig gestellt.



Mehr Varianz im Sortiment sorgt für höhere Widerstandsfähigkeit.

BILD: HELGAFO - STOCK.ADOBE.COM

Der Jahresauftakt kann sich beim Würzburger Distributor DextrIT sehen lassen: Ein Vertrag mit Kioxia Enterprise, einem Anbieter von Flashspeichern und SSDs für Smartphones, PCs, Automobilelektronik und Rechenzentren. Hinzu kommt eine Übereinkunft mit Aukey, einem Unternehmen das unter anderem hochauflösende, preiswerte Webcams, Bluetooth-Kopfhörer und kleine 20W-Ladegeräte produziert. Und ein Abkommen mit dem spanischen Unternehmen Wallbox, dessen Ladelösungen für Elektrofahrzeuge DextrIT künftig distribuieren wird, gibt es auch. Damit geht das Unternehmen unter der Leitung von Judith Öchsner und Stefanie Gundlach den Weg einer konsequenten Weiterentwicklung des Portfolios. Angefangen hatte die Firmengeschichte mit Digital-Imaging-Produkten – von der Spiegelreflexkamera

bis hin zur Speicherkarte. Doch dieser Markt hat sich in den vergangenen Jahren deutlich rückläufig entwickelt. Geblieben ist die Nähe zu Speicherherstellern, ein Sortiment das DextrIT seit Jahren konsequent ausbaut. Dazu kommen nun auch AMD- und Intel-CPU's und Smartphone-Zubehör für Vlogger. Ausgeweitet wurde zudem das Healthcare-Sortiment. Das Spektrum reicht hier von Fitness- und Schlaftrackern über Desinfektionsgeräte bis hin zu Schmerztherapie-Artikel.

Damit aber bei all den Produkten die schnelle Durchlaufquote im Lager beibehalten werden kann, investiert das Unternehmen in ein neues Lager. Bis Ende des Jahres sollen auf 2.250 qm Gebäudegrundfläche unter anderem 2.000 Palettenstellplätze im Blocklager entstehen und die Waren-

eingangsfläche soll um 60 Prozent erweitert werden. Denn trotz vorausschauender Planung bekam auch DextrIT im vergangenen Jahr die Lieferengpässe zu spüren. Dennoch kann das Unternehmen auf ein erfolgreiches Jahr 2020 zurückblicken. So konnte der Umsatz bei Electronics, Storage, Supplies und Consumer Electronics je nach Sortiment zwischen 25 und 45 Prozent gesteigert werden. Und auch dieses Jahr, ist sich Öchsner sicher, wird es weiterhin eine hohe Nachfrage nach diesen Produkten geben.

Unabhängig davon investiert DextrIT auch ins Lösungsgeschäft. „Hier sehen wir eine positive Entwicklung“, freut sich Öchsner. Der Distributor arbeitet mit DextraData und TTZ zusammen. Unter der Dachmarke „Sfour Complete Solution“ gibt es von den dreien nun eine „All in“-On-Premises-Komplettlösung, bei der Hardware, Software und das dazu nötige SAP-Knowhow aus einer Hand kommen. Die Lösung Sfour beinhaltet neben SAP-zertifizierter Hardware auch das Sizing von SAP-Systemen, Migration nach SAP S/4 Hana, Administration, Data Quality Management und Trainings sowie Analyse und Kontrolle für die Migration. Sfour, so der Plan, soll Transparenz über Investitionen schaffen und die Basis für die Kostenkalkulation liefern. Zum Paket steuert DextrIT die für SAP-zertifizierte Server-Hardware von Inspur bei, Dextra Data übernimmt als Managed Services Provider das Data Quality Management und SAP-Spezialist zeichnet für die Migration verantwortlich. Die Stärken als Logistik-Dienstleister sehen Öchsner und Gundlach als starkes Standbein für die Zukunft und sehen sich mit der Ausweitung von Lagerkapazität und Portfolio gut gerüstet.



Vom Imaging-Spezialisten hin zu Lösungen rund um SAP, Server und Storage: DextrIT nimmt eine interessante Entwicklung.

Autor: Sylvia Lösel



LEISTUNGSSTARKE & ZENTRALE VERWALTUNG DES CLOUD-NETWORKING

CLOUD-NETWORKING-LÖSUNG

NEBULA MACHT EINEN TECHNOLOGIESPRUNG



BILD: EALEX-STOCK/ADOBE.COM - [M] CARIN BOEHM



Hannah Lamotte

IT-BUSINESS
Live-Cast Team

MODERATION



Thorsten Kurpjuhn

Market Development Manager
Gateway / Firewall
Zyxel Networks A/S

SPEAKER

Unter dem Motto ‚Nebula Together‘ erfahren Sie mehr darüber, wie Sie mit der Cloud-Networking-Lösung von Zyxel die Netzwerke Ihrer Kunden einfach und effizient zentral verwalten, konfigurieren und überwachen können.

Die Erfolgsgeschichte der Cloud-Networking-Lösung Nebula geht für Zyxel weiter.

Mit dem kostenlosen Update auf Version 5 werden nicht nur zahlreiche neue Funktionen und ein vereinfachtes Lizenzmodell vorgestellt, sondern auch die Integration der neuesten Firewall-Serie – USG FLEX – präsentiert. Diese ist nicht nur um bis zu 125 Prozent schneller, sondern brilliert besonders bei Malware mit um bis zu 500 Prozent schnellerer Erkennung im Vergleich zum Vorgängermodell.

Ihr Bonus:



Während des **IT-BUSINESS Live-Cast** haben Sie die Möglichkeit **eine Crucial X8 Portable SSD 1 TB, Externe SSD** (schwarz, USB-C 3.2 (10 Gbit/s)) zu gewinnen!

JETZT KOSTENFREI ANMELDEN

http://bit.ly/LD_130421



RISE: AUFSTIEGSHILFE FÜR AUTHORIZED PARTNERS

Mit dem Rise-Programm sollen kleinere und mittlere Dell-Partner auf dem Authorized-Level dazu motiviert werden, ihr Geschäft mit Client- und Server-Lösungen anzukurbeln. Als Belohnung winken Prämien und der Aufstieg in eine Metall-Partnerstufe.



BILD: EMERALD_MEDIA - STOCKADobe.COM

Etwa 2.000 Reseller der Authorized-Stufe hat Dell derzeit in Deutschland, so Robert Laurim, Vice President und General Manager Channel bei Dell Technologies Deutschland. Diese kleinen und mittelständischen Partner will der Hersteller mit der Rise-Initiative dazu anspornen, ihr Geschäft mit ihm weiter auszubauen. „Unser EMEA-Geschäft verändert sich rasant, weil immer mehr unserer Kunden aufgrund der Corona-Pandemie speziell in Remote-Work-Lösungen und in die Ausfallsicherheit verteilter Systeme investieren“, sagt Laurim. „Mit Rise bieten wir unseren Partnern jetzt einen Weg, an diesem Aufschwung teilzuhaben und gemeinsam mit uns zu wachsen.“ Das Programm fasst für einzelne Länder bisher unterschiedliche Angebote für die Partner in einem einheitlichen Programm über die komplette EMEA-Region hinweg zusammen. Für die Authorized Partners werden damit vier neue Level eingeführt: „Ignite“, „Boost“, „Advanced“ und „Elite“. Sie bekommen damit Zugang zu

einem progressiven Belohnungsmodell, bei dem die Partner auf „Dollars-per-Box“-Basis für die Umsätze vergütet werden, die sie über einen der autorisierten Distributoren gemacht haben. Die Prämien können sich Ignite- und Boost-Partner als E-Voucher auszahlen lassen, während sie Advanced- und Elite-Partnern als Gutschriften beim Distributor zur Verfügung stehen. Bestehende Partner müssen selbst nicht aktiv werden, sondern werden automatisch in das Rise-Programm integriert.

Die Prämien können die Partner durch den Verkauf einer ganzen Reihe von Produkten und Services erwerben. Zu ihnen zählen Latitude-Notebooks, OptiPlex- und Precision-Workstations, XPS-Desktops, Displays, After- oder Near-Point-of-Sale-Services (APoS/NPoS), PowerEdge-Server und das Software-Lizenzprogramm Microsoft Reseller Option Kit (ROK). Mit dem Programm will der Hersteller zusätzliche Authorized Partners gewinnen und den

bestehenden Partnern dieser Stufe den Aufstieg auf die Ebene der Metall-Stufen erleichtern. Dort winken ihnen diverse Leistungen wie Basisrabatte, erhöhte Rabatte für den Verkauf von fokussierten Produkten, Servicerabatte und Boni für das Gewinnen von Neukunden.

Laut Laurim hat der Hersteller die Regelwerke entschärft und die Untergrenze des Umsatzes gesenkt. Gleichzeitig wurde der Kreis der für das Power-Up-Programm relevanten Kunden erweitert. Ein starker Fokus liegt hier weiterhin auf dem Storage-Geschäft, bei dem Kunden zum Umstieg auf Dell-Produkte bewegt werden sollen. Der Hersteller weitet seine im November 2020 für Powerstore-Produkte aufs Gleis gesetzte Initiative auf Powerscale- und Isilon-Geräte aus. Beim immer wichtigeren Education-Sektor arbeitet Dell aber eng mit Partnern und Distributoren zusammen, die hier bereits Erfahrung haben. Allerdings, so Max Arnreiter, Direktor Distribution beim Hersteller, sind die K12-Edu-Produkte seit März auch auf der Standard-Preisliste enthalten und über die Distributoren verfügbar.

Der Vertrieb von VMware über Dell – es geht dabei um große und beratungsintensive Projekte – war bislang einem handverlesenen Kreis von Partnern vorbehalten. Seit Februar steht dieses Geschäft nebst den damit verbundenen Rabatten nun allen Titanium- und Platinum-Partnern offen. Laurim betont, dass Dell zudem weiter an den Tools für die Partner gearbeitet hat, um diesen die Bedienung zu erleichtern. So gibt es ein neues Incentive-Center, bei dem die Reseller alle relevanten Informationen in einem Dashboard übersichtlich präsentiert bekommen. Zudem hat Dell den Online Solution Configurator verbessert.



Mehr unter:
<http://bit.ly/ITB-Dell-Apex>

Autor:
Klaus Länger

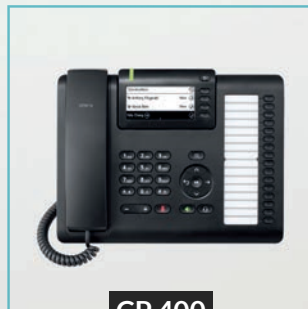




CP 100



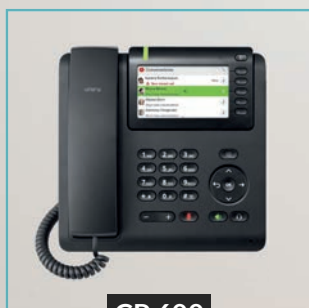
CP 200/205



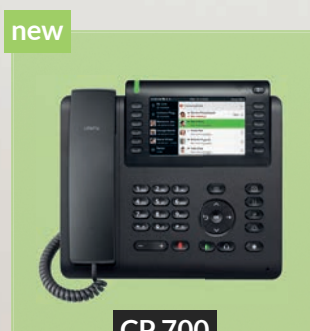
CP 400



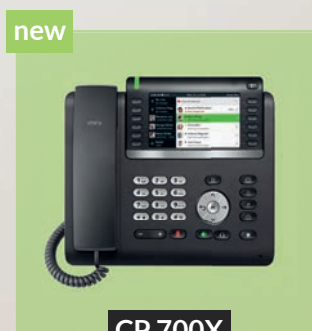
CP 600 E



CP 600



CP 700



CP 700X

„New way to work“

AtoS

Digitale Kommunikation am Arbeitsplatz –
mehr als nur telefonieren.

Highlights

- Reiche Vielfalt
- Einfache Bedienung
- Attraktive Optik
- Hohe Audioqualität



KOMSA Service Leistungen

Weitere Service-Leistungen finden Sie unter:
<https://komsa.com/herstellerwelt/unify/>

SELBSTHEILENDE NETZWERKE UND WIFI 6

Allied Telesis ist vor fünf Jahren im Partnergeschäft neu durchgestartet. Inzwischen macht der japanische Hersteller gute Fortschritte und setzt vor allem auf Themen wie Automatisierung und Cybersecurity. Auch WiFi 6 steht im Fokus.



BILD: PEERA - STOCKADOBECOM

In Japan ist Allied Telesis einer der größten Anbieter von Netzwerkinfrastruktur und dort vor allem bei öffentlichen Auftraggebern, im Gesundheitswesen und auch im Enterprise-Sektor verwurzelt. Auf dem europäischen Markt und damit auch in Deutschland hatte der Hersteller lange Jahre kein so glückliches Händchen: Er hatte eine Vielzahl von Distributoren und Partnern, aber niemanden, der sich aktiv für die Firma ins Zeug gelegt hätte. Mit Christian Rannetshauser hat der Hersteller schließlich 2016 einen neuen Director EMEA Channel an Bord geholt, der das Partnernetzwerk von Grund auf neu aufbauen sollte. Bereits 2019 konnte Allied Telesis erste Erfolge vermelden.

Und bei der virtuellen Partnerkonferenz Anfang März wurde ein gesundes Wachstum beim Partnernetzwerk verkündet. So fungieren Ingram Micro und seit verganginem Jahr auch Also als paneuropäische Distributoren, die sich auch aktiv für den Hersteller einsetzen, wie Jakub Duch, Executive Officer EMEA/APAC und Vice President International Sales bei Allied Telesis, betont. Rannetshauser, inzwischen zudem noch als Sales Director für die DACH-Region zuständig, ergänzt, dass die Zahl der deutschen Partner in den letzten zwölf Monaten auf 130 verdoppelt wurde. Das

Partnernetzwerk soll noch weiter wachsen, wobei hier laut Rannetshauser Qualität vor Quantität steht.

Ein essenzieller Baustein in der Strategie von Allied Telesis ist Intent-based Networking. Es soll agilere Netzwerke mit einem hohen Automatisierungsgrad und der Fähigkeit zur Selbstheilung ermöglichen. Zudem gibt es Schnittstellen für die direkte Kommunikation mit Firewalls von Sonic Wall und Palo Alto, was die Sicherheit gegen Angriffe erhöht. Bausteine sind hier Tools wie das Autonomous Management Framework (AMF), der Autonomous Wave Controller (AWC) und Vista Manager EX als zentrales Management Dashboard. Als großen Vorteil nennt Duch das einheitliche Betriebssystem, das der Hersteller über sein gesamtes Produktportfolio hinweg einsetzt. Bei vielen Mitbewerbern, die ihre Produktpalette durch Übernahmen erweitert haben, gäbe es dagegen große Unterschiede bei der Software der einzelnen Produkte, was das Management und auch die Wartung erschwere.

Allerdings kommt auch Allied Telesis nicht ohne Zukäufe aus. Die Firma hat in den US-amerikanischen Anbieter Tokalabs investiert, der eine Lösung für das Sandboxing physikalischer und virtueller Netzwerk-

ressourcen anbietet. Sie kann etwa in der Entwicklung eingesetzt werden, für Proof-of-Concept-Netzwerke im Verkauf, aber auch für Tests gegen Cyberangriffe. Partner können die Tokalabs-Lösung zukünftig über Allied Telesis beziehen. Sie ist allerdings weiterhin herstellernunabhängig.

Neue Hardware hat Allied Telesis ebenfalls für die Partner parat, die damit Wachstumsmärkte wie WiFi 6 oder Edge Computing bedienen können. Mit dem AT-TQ6602 bringt das Unternehmen seinen ersten Access Point mit Unterstützung von IEEE 802.11ax, also WiFi 6, auf den Markt. Er kann mittels AWC und über den Vista Manager AX verwaltet werden. SDN/Openflow wird ebenfalls unterstützt. Für den Einsatz an Edge-Standorten oder für Netzwerkkameras sind neue Switches der X-Serie wie der AT-x530PD-52GHXm bestimmt, die angeschlossene Geräte mit hoher Leistungsaufnahme über POE++ mit Strom versorgen. Der Switch liefert bis zu 60 Watt pro Port. Für einen zuverlässigen Betrieb sorgen redundante Netzteile.



Mehr unter:
ITB-Allied-Telesis-KMU

Autor:
Klaus Länger



3D-Software als Service, virtuelle Zwillinge und die Cloud

Mit Dassault Systèmes verbindet man oft nur 3D-Software für Workstations wie Catia oder Solidworks. Tatsächlich hat das Unternehmen mit der 3DEXperience-Plattform eine cloudbasierte Basis geschaffen, auf der alle an einem Projekt Beteiligten die Möglichkeit haben, digital zu interagieren, vom Entwickler und Designer über das Marketing bis hin zum Endkunden. Hier werden beispielsweise Technologien wie Augmented, Mixed oder Virtual Reality eingesetzt, um Produkte auf Basis der Konstruktionsdaten erlebbar zu machen, so Dominic Kurtaz, Managing Director Euro-Central bei Dassault Systèmes.

Auch die Bandbreite der Anwendungsfelder ist größer geworden. So genannte digitale Zwillinge spielen nicht nur im Maschinenbau oder für die Hersteller von Autos und Flugzeugen eine wichtige Rolle bei der Entwicklung, sondern auch im Gesundheitswesen. Beispiele sind hier Strömungssimulationen von Aerosolwolken angesichts der Covid-19-Pandemie oder digitale

Modelle lebender menschlicher Organe.

Gleichzeitig ist die 3DEXperience-Plattform ein Marktplatz, über den Dassault selbst die eigenen Lösungen bereitstellt und Partner Dienste wie Konstruktionsleistungen oder die Erstellung von Prototypen mittels 3D-Druck oder anderer Verfahren anbieten. Hersteller von Bauteilen aller Art können 3D-Modelle ihrer Produkte über den Marktplatz verfügbar machen. Ende 2020 hat Dassault mit 3DEXperience Works eine Plattform gestartet, die Solidworks an DExperience anbindet und mit den Rollen Erweiterungspakete mit Datenverwaltung und Kollaboration in der Cloud offeriert.

Mit den 3DEXperience Labs hat der Hersteller ein Unterstützungsprogramm für



BILD: DASSAULT SYSTÈMES

Digitale Zwillinge werden auch im Gesundheitswesen eingesetzt.

Startups geschaffen, das auch Labore in Frankreich, den USA und Indien umfasst, die aufstrebende kleine Firmen in Anspruch nehmen können, um Projekte umzusetzen. Für dieses Jahr ist die Eröffnung eines 3DEXperience Lab in München geplant, berichtet Kurtaz. **kl**



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

In Kooperation mit

FRANKONIA 
Frankonia Handels GmbH & Co. KG



**MAL MEHR
WEITBLICK**

Wo Sicherheit und Schnelligkeit zählen, sind wir dabei.

Deutschlands Marktführer im Bereich Jagd und Sportschießen ist auch beim Umstieg auf SAP S/4HANA seiner Zeit voraus: Gemeinsam mit der Telekom dauerte die dafür nötige Datenanalyse gerade einmal drei Stunden. Denn während andere dafür Monate und viele teure Workshops brauchen, lieferte die West Trax KPI Analyzer App per Knopfdruck klare Sicht auf Frankonias gesamte SAP-Landschaft. Das sparte Zeit, Arbeitskraft und machte den Weg frei für die anstehende System-Migration. Jetzt mehr erfahren: www.telekom.de/x-mal-mehr, #NEUSTART Digitalisierung. Einfach. Machen.

VEEAM BELOHNT STARKE PARTNER



Loyalität und Leistung will Veeam im neuen Partnerprogramm stärker belohnen. Auch die Spezialisierung der Partner auf bestimmte Themen soll gefördert werden. Ein neues Fokusthema ist Kubernetes mit der Akquisition des Herstellers Kasten.

tet. „Auch hier investieren wir sehr viel in die Ausbildung unseres Channels. Denn die Infrastrukturen werden komplexer, und die Kunden sind mehr auf die Beratung der Reseller angewiesen, da die Fachkräfte fehlen. Kubernetes ist schließlich nicht nur ein Thema, das für die Enterprise-Kunden interessant ist. Auch kleinere Kunden wollen das.“

Die Lösung Kasten K10, die für die Sicherung und Wiederherstellung von Kubernetes-Anwendungen sorgt, technisch in das Portfolio zu integrieren, bringt einen gewissen Grad an Komplexität mit sich, der für Veeam allerdings gut kalkulierbar ist. „Das hat mit dem modularen Aufbau von Veeam zu tun“, erklärt Frühauf. „Um unser Kernprodukt Veeam Backup & Replication haben wir eine Fülle an Lösungen für AWS, Azure, die Google Cloud Platform und Office 365, und wir verfügen über sehr viel Erfahrung mit Integrationsthemen. Das Kernprodukt bildet den Rahmen, in den wir dann verschiedene Module für verschiedene Plattformen aufsetzen. Kasten ist ein weiteres Modul, das wir in Zukunft technisch und vertriebllich integrieren werden.“

Neu ist außerdem die Version II der Backup- und Replication-Lösung von Veeam. Besonders sei die Continuous-Data-Protection-Funktion, die Ausfallzeiten und Datenverluste für Tier-I-VMware-Workloads reduziert. Dabei werden die Daten mithilfe einer Spiegelung auf den letzten Zustand oder einen gewünschten Zeitpunkt wiederhergestellt. Zwar besteht die Möglichkeit, Workloads über zwei verschiedene Plattformen hinweg zu spiegeln bereits seit der Version I, dies war jedoch zu dem Zeitpunkt lediglich eine asynchrone Spiegelung.

Sogar seine erste Personalnummer aus dem Jahr 2009 kann Matthias Frühauf noch auswendig aufsagen. Damals hat er als technischer Mitarbeiter bei Veeam angefangen, heute ist er Regional Vice President bei dem Softwarehersteller. Auch Michael Gerich, seit Januar 2017 Director Channel CEMEA, ist bereits seit über zehn Jahren bei dem Backup-Spezialisten tätig und hat die Entwicklungen des Unternehmens, der Kunden und Partner mitverfolgt. Der größte Trend, den die Vertriebsleiter heute wahrnehmen, ist die Wandlung des Marktes hin zum abonnementbasierten Lizenzmodell. Nutzt ein Partner dieses Modell im neuen Partnerprogramm „Pro-Partner VAR“, belohnt Veeam ihn dafür. „Schließlich ist das für den Partner nachhaltiger und lukrativer“, sagt Gerich. Auch die Spezialisierung auf bestimmte Themen ist eine Entwicklung, die sich der Hersteller für die Partner wünscht, da die Kundenanforderungen komplexer werden. Deswegen hat Veeam im aktualisierten Programm für die EMEA-Region die Kompetenzberei-

che vertieft, in denen die Partner Punkte sammeln können. Neben Bereichen für das Enablement, die Nutzung des Subscription-Modells und für das Vereinfachen von Prozessen gibt es neue Bereiche für Marketingaktivitäten und die Spezialisierung auf Fokusprodukte. Vor allem der Bedarf nach Backup-Lösungen für Office 365 sei im vergangenen und laufenden Jahr aufgrund der Homeoffice-Tätigkeiten enorm gestiegen. Die Punkte, die die Partner in den Kompetenzbereichen sammeln, können sie später für Schulungen oder Marketingunterstützung eintauschen oder sich auszahlen lassen.

Auch die Entwicklung in Richtung Hybrid Cloud spielt bei Veeam eine entscheidende Rolle, da die Kundennachfrage nach Cloud-Diensten steigt. In diesem Zusammenhang hat Veeam das Unternehmen Kasten gekauft, das sich auf Backup-Lösungen für Kubernetes spezialisiert hat. Dadurch profitiert Veeam von einem Zufluss neuer Kunden und Partner, wie Frühauf berich-



Die Lösung der Konkurrenz:
bit.ly/WBD-2021

Autor: Melanie Staudacher



BILD: BLACKSALMON - STOCKADobe.COM

Höhere Geschwindigkeit, mehr Geräte, bessere WLAN-Abdeckung.

LINKSYS®



WLAN-Lösungen, die alles können

Velop® WiFi 6

WiFi 6 (802.11ax) bringt WLAN-Technologie auf das nächste Level und überzeugt durch eine bisher ungekannte Geschwindigkeit, Kapazität und WLAN-Abdeckung. So wird eine schnellere Verbindung ermöglicht, die den Anforderungen der neuesten Technologie im Bereich Streaming, Gaming und Mobilgeräte sowie zukünftigen Entwicklungen gerecht wird.

4X

so schnell wie AC
(WiFi 5)*

Mit dem neuesten WiFi 6-Standard erzielen unsere Intelligent Mesh™-Nodes überall bei Ihnen zu Hause rasante Gigabit-Geschwindigkeiten – bis zu 5,3 Gbit/s.

50+

Geräte

OFDMA und BSS Colouring steigern die Effizienz in Umgebungen mit hoher Auslastung bei gleichzeitiger Verhinderung von Interferenzen durch benachbarte Netzwerke.

4X

höhere Kapazität
als AC*

WiFi 6 bewältigt alles – egal, wie viele Geräte die Mitglieder Ihres Haushalts zum Streamen, Gamen und anderweitiger Nutzung der Verbindung verwenden.

Intelligent Mesh™ WiFi 6 Systeme

AX4200 Intelligent Mesh™
Tri-Band WiFi 6 System

1er-Pack (**MX4200**)
2er-Pack (**MX8400**)
3er-Pack (**MX12600**)



AX5300 Intelligent Mesh™
Tri-Band WiFi 6 System

1er-Pack (**MX5300**)
2er-Pack (**MX10600**)



WLAN-ABDECKUNG UND KAPAZITÄT FÜR WOHNUNGEN UND HÄUSER MIT BIS ZU

4 Zimmern **1** Etage **40** Geräten je Node

4 Zimmern **1** Etage **50** Geräten je Node

DATENÜBERTRAGUNGSRATEN

4,2 Gbit/s

Band 1 (2,4 GHz) **574 Mbit/s**
Band 2 (5 GHz) **1.201 Mbit/s**
Band 3 (5 GHz) **2.402 Mbit/s**

5,3 Gbit/s

Band 1 (2,4 GHz) **1.147 Mbit/s**
Band 2 (5 GHz) **1.733 Mbit/s**
Band 3 (5 GHz) **2.402 Mbit/s**

* Verglichen mit Client-Geräten, die sich mit einem AC 2x2-Router verbinden, der 160 MHz nicht unterstützt.

WEITERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE BEI: Reseller.de@belkin.com

www.linksys.com/de/

ERHÄLTICH BEI:



S/4-HANA-TROUBLE UND DANN AUCH NOCH CORONA

In Kürze müssen tausende SAP-Projekte hin zur S/4-Hana-Technologie abgearbeitet werden. Der Trend zur Remote-Arbeit durch die Corona-Gemengelage ändert die Natur der anstehenden Projekte zugunsten von Cloud-Technologie.

14.02.90 Liste der Vorgaenge mit Verzug							
BK	WERK	AUFTRAG	PS	AUFTRAGSBEZEICHNUNG / VORGANGSBESCHREIBUNG			
		VORG	AR-PLATZ	KURZ-TX	DAUER...	SOLL A/E	IST A/E. VERZUG ART... RK
01	02	21000004	01	UM - Konstruktion Drehteile			
		0010	1000	KONSTRU	0,000	28.02.90	01.03.90 1 SPAET ER
		0020	1000	KONSTRU	20,000	28.03.90	17.04.90 11 SPAET TR
		0030	1000	KONSTRU	10,000	28.03.90	10.04.90 8 SPAET TR
				Konstruktion Wellen			
				Konstruktion Achsen			
01	02	21000005	01	UM - Konstruktion Gussteile			
		0010	1000	KONSTRU	0,000	15.01.90	17.01.90 2 SPAET ER
		0020	1000	KONSTRU	20,000	16.01.90	29 VORBEI
		0030	1000	KONSTRU	5,000	06.02.90	8 VORBEI
				Konstruktion Wellendurchführung			
				Konstruktion Deckel			
01	02	21000007	01	UM - AUD Gussteile			

Dieser Screenshot eines SAP-Systems aus dem Jahr 1990 zeigt eine „Liste der Vorgänge mit Verzug“. Dieser Tage könnte dort die S/4-Hana-Umstellung aufgelistet sein.

BILD: SAP

Zigtausend Projekte zur In-Memory-Technologie im SAP-Umfeld rollen aufgrund eines anstehenden Support-Endes an. Branchenkenner sprechen von über 50.000 SAP-S/4-Hana-Umstellungsprojekten, die in den kommenden sieben Jahren in Deutschland anstehen. Altsysteme müssen stillgelegt, alte Datenbestände gerettet und ausgewählte Daten überführt werden. Und das in einem Marktumfeld, in dem SAP-Spezialisten, die genau so etwas können, nicht gerade dicht gesät sind. Im Gegenteil: Dieses Spezialisten-Knowhow für die Umstellung auf In-Memory-Technologie ist Mangelware. Obendrauf kommen weitere Erschwernisse aufgrund der Corona-Maßnahmen.

Zwar werden S/4-Hana-Umstellungen auch während der Corona-Zeit in den IT-Abteilungen hoch priorisiert und zu einem großen Teil fortgesetzt, allerdings „mit verändertem Scope“, also Umfang, wollen die Marktforscher von Lünendonk in einer aktuellen Studie herausgefunden haben.

Schenkt man dem Paper „S/4-Hana-Umstellung: Status quo, Planungen und Roadmap zur ERP-Modernisierung in der Corona-Pandemie“ Glauben, dann möchten 87 Prozent der SAP-Kunden bis 2025 die S/4-Hana-Transformation abgeschlossen haben. Die Cloud soll dabei allerdings eine größere Rolle spielen, als dies in der Vergangenheit geplant war.

39 Prozent der befragten Unternehmen haben demnach immerhin aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen durch die Corona-Krise ihre Pläne zur S/4-Hana-Umstellung verändert. Knapp die Hälfte (46%) von ihnen gab an, die Umstellung nach Ausbruch der Corona-Krise verlangsamt oder die Projekte aus Kostengründen vorerst gestoppt zu haben. Die verbleibende Mehrheit der Unternehmen will mit Hilfe von S/4-Hana den neuen Anforderungen gerecht werden, beispielsweise in Hinblick auf eine veränderte Homeoffice-Kultur. Infolgedessen forcierten 64 Prozent

2020 die Umstellung; vor allem, um die ERP-Prozesse auf die veränderten Anforderungen der Fachbereiche neu auszurichten. Ein weiterer Aspekt in diesem Zusammenhang ist für 54 Prozent der Unternehmen die bessere Unterstützung beim Aufbau von digitalen Geschäftsmodellen durch ein modernes ERP-System.

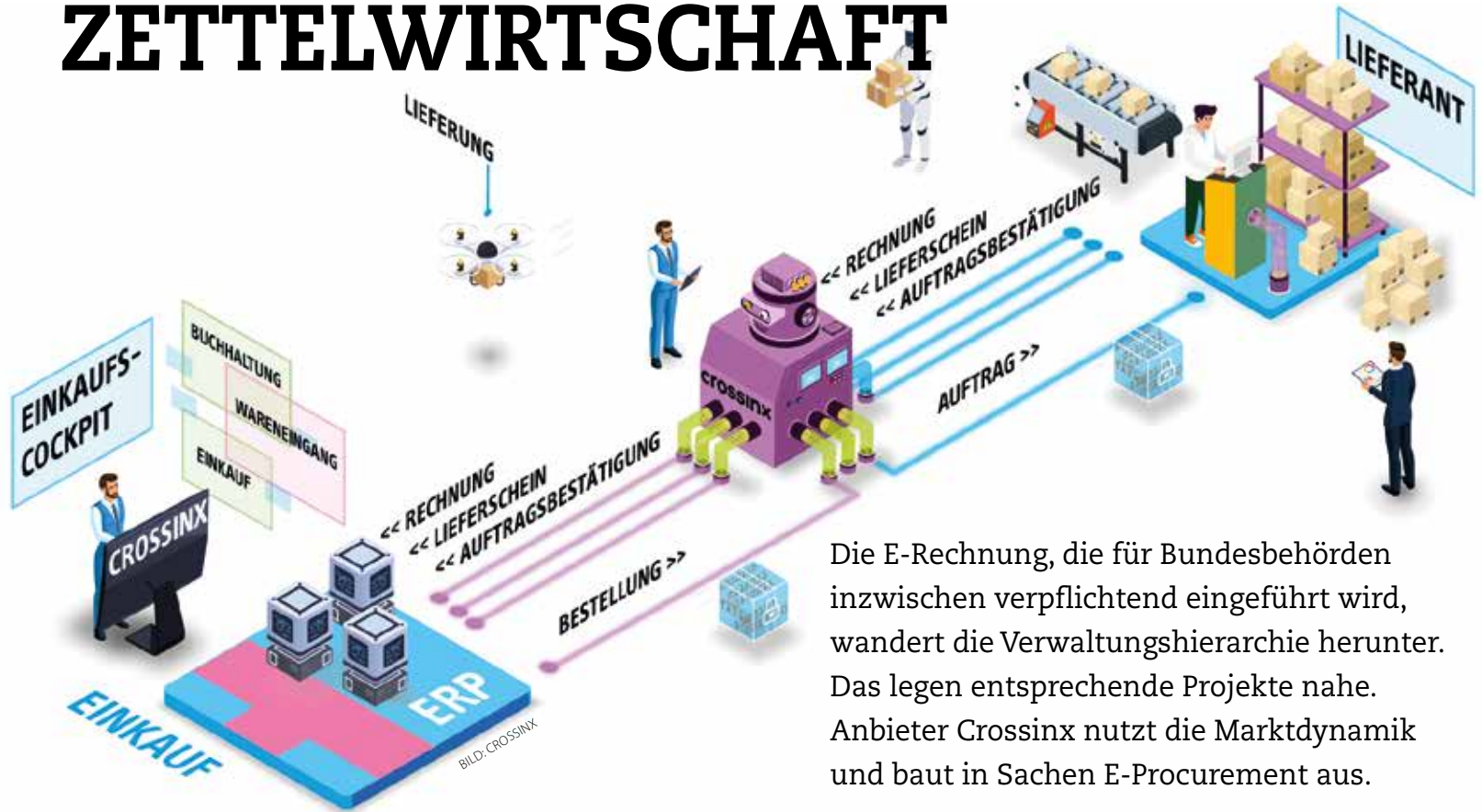
Der Blick auf den Status der S/4-Hana-Umstellung zur Jahresmitte 2020 zeichnet laut der Studie ein ambivalentes Bild: 44 Prozent der befragten Unternehmen haben ihre ERP-Umstellung bereits komplett oder teilweise abgeschlossen. Nur vier Prozent der Teilnehmer haben 2020 mit der Implementierung komplett neu begonnen – was auf eine geringe Zahl an Neukunden schließen lässt. Immerhin 31 Prozent der Unternehmen standen Mitte des Jahres 2020 unmittelbar in den Startlöchern. „Diese Unternehmen werden voraussichtlich innerhalb der nächsten Monate mit den Implementierungen beginnen“, so Mario Zillmann, Partner bei Lünendonk & Hossefelder und Studienautor, zu den Ergebnissen. Allerdings wollen auch neun Prozent der befragten Unternehmen ihre S/4-Hana-Umstellungen vorerst zurückstellen und nicht weiterverfolgen.

Eine deutliche Mehrheit von 61 Prozent der befragten Unternehmen, die mit ihren S/4-Hana-Planungen bereits weit fortgeschritten sind, setzt für den ERP-Betrieb auf die Hybrid Cloud (2019: 14%). Einen reinen Betrieb von S/4-Hana planen dagegen nur noch 21 Prozent der Unternehmen. Das Gros der Firmen möchte „mit der ERP-Umstellung die Chance ergreifen, Prozesse zu beschleunigen und zu verbessern sowie die Flexibilität der ERP-Landschaft insgesamt zu erhöhen“, resümiert Zillmann.



S/4 Hana ist eine „Echtzeit-ERP-Suite“ und Nachfolger des bisherigen Kernprodukts SAP SE.

Autor: Dr. Stefan Riedl



Seit dem 27. November 2020 müssen Rechnungssteller an Bundesbehörden Rechnungen elektronisch übermitteln, etwa im X-Rechnungsformat. Diese Entwicklung wandert nun langsam aber sicher weiter runter in den Verwaltungsebenen. Beispielsweise hat auch das Bundesland Bremen entsprechende Register gezogen. Zwar

>> Im Wesentlichen geht es um die Vereinfachung und größtmögliche Automatisierung des Einkaufs.



BIL D. COCCINLY

Marco Coriand, Vice President Sales Germany, Crossinx

ist die Regelung bislang nur auf Bundes-
ebene angesiedelt, und auf Länderebene
legt dies jedes Bundesland eigenständig
und anders fest, aber die Richtung steht.
Marco Coriand, Vice President Sales
Germany bei Crossinx, einem Anbieter für
Digitalisierungslösungen aus diesem Um-
feld, schlussfolgert dies „anhand laufender
Projekte , die wir bis auf die kommunale
Ebene beobachten können“.

Crossinx hat das Angebot nun um das Thema E-Procurement, also um die Automatisierung von Prozessen im Einkauf

Derzeit wird das E-Procurement-Angebot bei ersten großen Pilotkunden ausgerollt. Im Wesentlichen geht es um die Vereinfachung und größtmögliche Automatisierung des Einkaufs, also letztlich darum, dass nicht nur Rechnungen, sondern auch Bestellungen, Auftragsbestätigungen und Lieferscheine automatisiert und ohne manuellen Eingriff verarbeitet werden, beschreibt Coriand.

Wenn man so will, lernt dabei eine KI-Komponente das System an. Während bisher für jeden Lieferanten mehr oder weniger aufwendig manuelle Templates angelegt

werden mussten, damit die OCR-Software die eingelesenen Daten richtig als Rechnungsbetrag, Adresse, bestellte Menge, Liefertermin oder Bestelldatum erkennt, übernimmt diese Zuordnung jetzt die KI. Laut Coriand mit einer gewissen Fähigkeit zum Abstrahieren: „So weiß das System beispielsweise, dass Kalenderwoche 12 mit dem konkreten Datum 22. März in Verbindung steht.“

Etwa 75 Prozent der Belege sollen dabei automatisch durchlaufen, also ohne manuelle Bearbeitung verarbeitet und in das ERP-System eingespielt werden. Über ein Einkaufscockpit werden dann lediglich die verbliebenen Abweichungen geprüft oder Vorgänge freigegeben, die das System nicht automatisiert verarbeiten konnte. Neben Großunternehmen ist das System in den Augen des Crossinx-Managers auch für Mittelständler interessant, wenn dort viele Positionen umgeschlagen werden.



Nachdem bereits Bundesbehörden auf E-Rechnungsstellung umgestellt wurden, stellen nun sukzessive weitere Verwaltungseinheiten um.

Autor: Dr. Stefan Riedl

NETZWERKE BRAUCHEN MODERNISIERUNG

Der derzeitige Gesamteindruck der Unternehmensnetzwerke ist bedenklich, wie eine IDC-Studie aufzeigt. Das Management und der Betrieb von Netzwerken in deutschen Unternehmen sind häufig manuell und reaktiv, die Netzwerkteams teilweise überfordert.



BILD: ALEX - STOCKADOB.COM

Mit der Corona-Pandemie haben sich die Priorisierungen von Plänen, Technologie-adaptionen und Investitionen maßgeblich verändert, und moderne Geschäftsmodelle sowie die entsprechenden technologischen Voraussetzungen rücken in den Fokus. Netzwerktechnologie ist dabei sowohl im Kontext verbesserter Sicherheit als auch moderner Geschäftsmodelle ein essenzieller Baustein. Der Stellenwert des Netzwerks wird der IDC-Studie „Network Transformation in Deutschland 2021“ zufolge offenbar sehr unterschiedlich bewertet. Während knapp die Hälfte der befragten Unternehmen das eigene Netzwerk als reine Kostenstelle verbucht und es rein auf Konnektivität reduziert, schreiben ihm die anderen 50 Prozent der Firmen einen transformierenden Charakter zu: hier wird das Netzwerk als elementare Plattform für den Alltag und als Innovations- und Business-Enabler gesehen.

Die verstärkte Nutzung des Homeoffice wegen der Corona-Pandemie hat klar gezeigt, wo die Probleme der IT-Infrastruktur liegen. So modernisiert rund ein Viertel der Firmen derzeit die Netzwerke, ein weiteres Drittel hat das bereits im letzten Jahr erledigt.

„Dennoch sind Netzwerke, Netzwerk-Architekturen und das Netzwerk-Management in deutschen Unternehmen in einem bedenklichen Zustand und vielerorts weder den aktuellen noch den zukünftigen Anforderungen an Netzwerk-Performance und -Funktionalität gewachsen, denken wir etwa an IoT, Edge Computing oder Big Data“, sagt Marco Becker, Senior Consultant und Projektleiter bei IDC. „Veraltete Hardware, nicht mehr zeitgemäße Architekturen, intransparente Netzwerke und mangelnde Managementfunktionen sind die Bottlenecks in vielen Organisationen – auch in puncto Security.“

Netzwerksicherheit ist bei 31 Prozent der Befragten der größte Treiber für dessen Modernisierung. Aber auch das Netzwerkmanagement und dessen Automatisierung (24%) sorgen für Dynamik: Die Komplexität und die schiere Menge an Daten und Devices ist mit manuellen Ansätzen nur noch schwer beherrschbar. Gleichzeitig stellt das manuelle Vorgehen ein Sicherheitsrisiko dar. Viele Probleme sind also hausgemacht, stellen die Marktforscher von IDC fest. Ein Grund dafür ist, dass 54 Prozent der Netzwerke hierzulande gewachsene Landschaften sind, die nur nach dem Best-Effort-Prinzip funktionsfähig gehalten werden oder zumindest Konnektivitäts-getrieben sind. Letztere sorgen immerhin für eine optimale End-to-End-Konnektivität, ohne dabei allerdings viel Wert auf die Qualität zu legen. 44 Prozent verfolgen modernere Ansätze wie Software-definiertes, Service-getriebenes oder Intent-based Networking, um über die Konnektivität hinaus von Programmierbarkeit, Automatisierung und Intelligenz der Netzwerke profitieren zu können.

Je nach Netzwerkbereich gibt rund ein Fünftel der Studienteilnehmer an, in ihrem Unternehmen umfassend SDN (Software-defined Network) umgesetzt zu haben. Kostenoptimierungen (28%), der bessere Anwendungsbetrieb (27%) sowie Verbesserungen für Sicherheit und Compliance (25%) wurden dabei als Hauptgründe genannt. Vorteile kann SDN auch für das Netzwerk-Management bringen. 55 Prozent der Unternehmensnetzwerke werden allerdings noch klassisch gemanagt, das heißt Fehler und Probleme werden erst rückwirkend oder in dem Moment, in dem sie gerade auftreten, behoben.

Ein proaktives oder prädiktives Vorgehen findet bislang nur in gut einem Drittel der Unternehmen statt, was negative Auswirkungen auf die Produktivität der Netzwerk-Teams aufzeigt: Rund drei Viertel der Befragten sagen in der Studie, dass

Management-Tasks kaum noch oder nur mit hohem Aufwand zu bewältigen sind. Ein einfacheres und automatisiertes Netzwerkmanagement ist daher auch für 24 Prozent der Unternehmen ein Grund für den SDN-Ansatz, der neue Managementfunktionen bietet und mehr Transparenz und einen besseren Überblick über das Netzwerk und dessen Performance schafft. Am wichtigsten für die Netzwerktransformation erachten die Befragten daher auch SDN und Netzwerk-Virtualisierung in verschiedenen Facetten: von grundsätzlicher SDN-Architektur über Network Functions Virtualization (NFV) bis hin zu SD-WAN und SD-Branch für die Standort- und Zweigstellenvernetzung. Hinzu kommen Vernetzungstechnologien wie 5G und WiFi-6, die sich ebenfalls gut mit SDN und NFV kombinieren lassen.

Problematisch zeigt sich in der Umfrage auch der Umgang mit dem Netzwerk-Performance-Management, das in 53 Prozent nur auf einzelne Devices und alarmbasierte Mindeststandards beschränkt ist. Obwohl eine gute Performance das

Ziel des Netzbetriebs ist, wird ihrer Ermittlung nur in einer knappen Hälfte der Betriebe eine höhere Bedeutung beigemessen: Immerhin haben 29 Prozent ein Netzwerk-übergreifendes, zentralisiertes Reporting etabliert, weitere 14 Prozent haben sich mit Automatisierung, Künstlicher Intelligenz und Machine Learning auch an vorausschauendes Performance-Management herangewagt. Teil des Problems ist dabei der Umgang mit KPIs (Key Performance Indicators). Im Schnitt nutzen die Befragten nur ein oder zwei KPIs, um den Erfolg des Netzbetriebs zu bestimmen, was laut IDC dazu führt, dass die Performance zu einseitig betrachtet wird – beispielsweise nur aus Kundenzufriedenheitssicht oder anhand des Wartungsaufwands. Viele Unternehmen sind dadurch nicht in der Lage, ganzheitlich einzuschätzen, ob ihre Netzwerk-Performance ausreichend ist für die Digitale Transformation.



Mehr unter:
<http://bit.ly/itb-net>

Autor:
Heidi Schuster



Über die Studie



BILD: EISENHANS - STOCKADOBECOM

Die Studie wurde von IDC durchgeführt.

Die Marktforscher von IDC befragten Anfang Februar 2021 in Deutschland 158 Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern aus unterschiedlichen Branchen. Voraussetzung für die Teilnahme an der Studie waren mindestens fünf WAN-Verbindungen und kritische Verbindungen in Public Clouds. 41 Prozent der befragten Unternehmen unterhalten mehr als 100 WAN-Verbindungen, und 92 Prozent haben wichtige Verbindungen zu externen Clouds.

DAS ZWEITE LEBEN FÜR DEINEN PC BEGINNT MIT **RANGEE** THIN CLIENT SOFTWARE



*In nur fünf
Minuten
installiert!*

*Wir bauen die
coolen Computer.*

SICHER.MOBIL.ARBEITEN.



Autorisierte Vertriebspartner finden Sie hier: www.rangee.com/vertrieb

KRYPTO-BOOM: GRAFIKKARTEN WERDEN MANGELWARE

Die steigende Akzeptanz von Kryptowährungen ist nicht nur ein preissteigernder Faktor für Bitcoin, Ethereum und Co., sondern auch für Grafikkarten, da diese von Minern eingesetzt werden.

rollieren lassen. Eine spezielle Architektur wurde eigens für ein effizienteres Mining entwickelt.

Dass diese Entwicklung wie beschrieben auch nicht unbemerkt am Preis vorbeigeht, ist nachvollziehbar: Der HEK der Top 10-Grafikkarten lag im Q1 und im Q2 vergangenen Jahres im Schnitt bei 470 Euro und stieg im Q3 und Q4 jedoch bereits auf 750 Euro. Der Sprung im aktuellen ersten Quartal 2021 ist jedoch nochmals eine enorme Steigerung: Der durchschnittliche HEK der letzten Wochen beträgt laut ITscope fast 1.100 Euro – ein weiteres Wachstum um fast 50 Prozent.

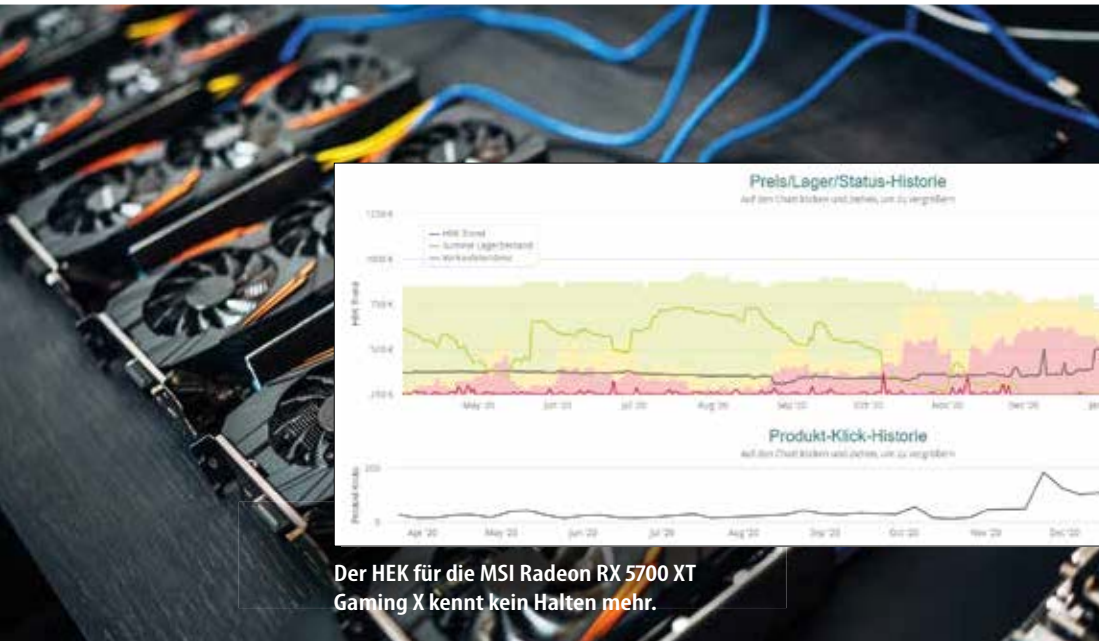


BILD: HODA BOGDAN – ADOBESTOCK.COM

„Angebot und Nachfrage regeln den Preis“ heißt es in der BWL. Außerdem führen Nachfragesteigerungen nach Komplementärgut A zu ebensolchen nach Komplementärgut B. Steigt die Nachfrage nach Autos, werden auch Reifen stärker nachgefragt. Steigt das Interesse beziehungsweise die Nachfrage nach Krypto-Währungen, werden Grafikkarten knapp, da sie im Mining-Umfeld, also sozusagen im Backoffice der dezentral organisierten Währungen eingesetzt werden. Der Channel kann seit geraumer Zeit ein Lied davon singen.

Aktuelle Daten der GfK beziffern das Umsatzwachstum im Grafikkarten-Segment im vierten Quartal 2020 in Deutschland mit 64 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Auch das gestiegene Interesse an Videospielen in Lockdown-Zeiten mag hier reinspielen. Diese steigende Nachfrage treibt die Preise für Gaming-Zubehör immens nach oben.

Trotz Rücksetzer: Seit Herbst vergangenen Jahres ist der Kurs für Bitcoins regelrecht explodiert, was es für Krypto-Miner wieder lukrativ macht, in entsprechende Hard-

ware zu investieren. Für das Mining, den Vorgang zur Herstellung der Kryptowährung, benötigen professionelle Miner Rechenleistung: Neben einem geeigneten Computer ist hierzu mindestens eine leistungsstarke Grafikkarte nötig.

Der Markt geriet insofern in Schieflage, als dass Hersteller wie Nvidia Kunden aus der Gaming-Szene kaum noch mit Karten beliefern können. Diese Zielgruppe im Auge, versuchen sie deshalb mitunter, der Nutzung zu Miningzwecken entgegenzuwirken. So werden Grafikkarten mit sehr hoher Leistung, wie die Geforce RTX 3060, gezielt so ausgeliefert, dass sie das Mining verlangsamen. Zudem wurden im Februar dieses Jahres eigene Chips für Miner vorgestellt: die Cryptocurrency Mining Processors (CMP) Chips. Die Nvidia CMP HX sollen abhängig von der jeweiligen Variante, 30, 40, 50 oder 90 HX, also in etwa die dem Modellnamen innewohnende Hashrate für das Mining von Ethereum bieten. Laut Nvidia sind die Karten darauf optimiert, dass sich mehrere davon von einer CPU kont-

Besonders deutlich wird dieses Bild anhand der seit 2019 gelisteten RX 5700 XT Gaming X von MSI (siehe Grafik). Hier liegt der HEK bis auf kleinere Ausreißer sehr stabil zwischen 350 und 400 Euro. Bis Februar dieses Jahres, wo die Kurve innerhalb kürzester Zeit auf über 1.100 Euro springt. Auch die Produkt-Klick-Historie verdeutlicht das wachsende Interesse an der RX 5700 XT Gaming X ab November letzten Jahres.

Es kann davon ausgegangen werden, dass eine Beendigung des Lockdowns in Kombination mit wärmeren Temperaturen im Frühjahr eher zu Aktivitäten außerhalb des „Gamer-Kellers“ einlädt und das Interesse an Home Entertainment wieder abnimmt. Was die Nachfrage seitens der Kryptowährungen angeht, dürfte das Mining weiterhin auch bei den im weltweiten Vergleich hohen Strompreisen hierzulande lukrativ und damit die erhöhte Nachfrage gegeben bleiben.



Um den Gaming-Markt zu entlasten, hat Nvidia speziell für Krypto-Mining geeignete Chips vorgestellt.

Autor: Dr. Stefan Riedl

Jabra GN

herweck

**team
yellow**

Virtuell lehren und lernen

Professionelle Sound- und Video-Technologien von Jabra für einen modernen Unterricht und motiviertes Lernen

Die Art zu unterrichten und zu lernen hat sich verändert. Doch gleich, ob klassischer Präsenzunterricht oder virtuelles Klassenzimmer: Eine professionelle Unterrichtsumgebung ist der Schlüssel für erfolgreiches Lehren und motiviertes Lernen. Damit Lehrkräfte und Lernende immer produktiv und effektiv arbeiten können, benötigen sie professionelle Tools und Geräte – im Präsenzunterricht ebenso wie beim flexiblen Unterricht oder beim digitalen Lernen.

Für weitere Informationen wenden Sie sich an das Team Yellow bei Herweck unter jabra@herweck.de oder an Ihren Vertriebsansprechpartner.

Wir helfen Ihnen gerne weiter.



Christoph Schwarz

Produktmanager
Tel: 06894 3883 472
cschwarz@herweck.de

GN Making Life Sound Better
FOR 150 YEARS



EVOLVE2 65



SPEAK 750



JABRA PANACAST

**KOSTENLOSE TEST-
STELLUNG MÖGLICH!**

SCHATTEN-IT IM HOMEOFFICE

Das Arbeiten im Homeoffice hat erhebliche Auswirkungen auf die IT-Sicherheit von Unternehmen, so das Ergebnis einer Umfrage des Cybersecurity-Spezialisten Forcepoint. Denn der Großteil der deutschen Heimarbeiter greift auf Schatten-IT zurück.



BILD: SVEN GRUNDMANN - STOCK.ADOBE.COM

Durch den Einsatz privater Geräte und Software-Tools im Homeoffice, die nicht von der zentralen IT in Unternehmen verwaltet, kontrolliert und abgesichert werden, sind die Unternehmen und deren Daten einem hohen Sicherheitsrisiko ausgesetzt. Bei einer Forcepoint-Umfrage geben 63 Prozent der Befragten an, mit privaten Endgeräten auf Dokumente und Dienste ihres Arbeitgebers zuzugreifen. 58 Prozent speichern oder übertragen Arbeitsdaten auf persönliche USB-Sticks. 55 Prozent nutzen private E-Mail- oder File-Sharing-Cloud-Dienste für Arbeitszwecke. Für die Nutzung von Schatten-IT führen die Befragten als Gründe an: Erstens erleichtere sie ihnen die Erledigung bestimmter arbeitsbezogener Aufgaben (56%); zweitens machten es ihnen die Unternehmensrichtlinien schwer, ihre Arbeit ohne Schatten-IT überhaupt bewältigen zu können (50%). Außerdem sind die deutschen Heimarbeiter auch recht sorglos mit dem Umgang physischer Arbeitsunterlagen und Geräten ihres Arbeitgebers. So geben 67 Prozent der Befragten an, Dokumente auf Geräten auszudrucken, die von mehreren Personen in ihrem Haushalt genutzt werden. 55 Prozent lassen Arbeitsunterlagen im Haus herumliegen. Außer-

dem nutzen 47 Prozent die vom Arbeitgeber gestellten Endgeräte auch für private Zwecke. 36 Prozent erlauben sogar Familienmitgliedern die Nutzung.

Innerhalb der Gruppe der Schatten-IT-Nutzer zeigten sich teilweise erhebliche Unterschiede. So setzen etwa Männer häufiger als Frauen private Geräte und Software für die Arbeit ein. Auch Personen, die im Homeoffice Betreuungsarbeit leisten, also sich etwa um ihre Kinder kümmern, greifen eher auf Schatten-IT zurück. Auch nutzen jüngere Mitarbeiter deutlich öfter Schatten-IT als ihre älteren Kollegen.

„Heimarbeit scheint sich auf bestimmte Gruppen negativer auszuwirken als auf andere. Vor allem jüngere Mitarbeiter beklagen einen größeren negativen Einfluss auf ihr Arbeits- und Berufsleben als ältere Mitarbeiter“, kommentiert Dr. Margaret Cunningham, Principal Research Scientist bei Forcepoint, diese Unterschiede. „Möglicherweise entscheiden sie sich für Schatten-IT, weil sie mehr private Geräte und Accounts besitzen und nutzen oder, weil sie sich mit unterschiedlichen privaten Software-Tools besser auskennen. Unsere Studie verzeichnet bei dieser Gruppe aber auch ein höheres Stresslevel. Das

könnte darauf hindeuten, dass sie sich von Zeit- und Arbeitsverpflichtungen stärker unter Druck gesetzt fühlen und daher riskantere Verhaltensweisen an den Tag legen, um ihre Arbeit zu erledigen. Das kann Unternehmen einem erhöhten Cybersecurityrisiko aussetzen.“

Allerdings darf nicht der Schluss gezogen werden, dass sich Mitarbeiter aus Böswilligkeit riskant verhalten. Meist versuchen sie einfach ihre Aufgaben zu erledigen, erklärt Forcepoint. Über 65 Prozent sagen, Sicherheitsrisiken bei der Nutzung von Schatten-IT zu berücksichtigen. 61 Prozent erhalten von ihren Arbeitgebern zusätzliche Schulungen und Unterstützung. Negativ auf die IT-Sicherheit könnten sich auch die zusätzlichen Stressfaktoren im Homeoffice auswirken. Mehr als die Hälfte der Befragten (52%) hat bei der Arbeit von zuhause aus Schwierigkeiten damit, tägliche Entscheidungen zu treffen, und 59 Prozent finden es schwierig, Privat- und Arbeitsleben voneinander zu trennen.



Mehr unter:
<http://bit.ly/itb-s-it>

Autor:
Heidi Schuster



NUR BEI ENO:

3 JAHRE GARANTIE
AUF APPLE IPHONE UND IPAD.

Infos www.eno.de/3-jahre-garantie

3 JAHRE
GARANTIE.DE



ENO telecom GmbH
Bentheimer Straße 118 b
48529 Nordhorn

Tel.: 05921 877-440
kontakt@eno.de
www.eno.de



BEIM COOKIE-CHAOS RECHTSSICHER BLEIBEN

Datenschutzverstöße können teuer werden. Doch nicht alles ist klar geregelt. So können Cookies zum Problem werden. Diese gänzlich abzulehnen, macht weder für Anbieter noch für den User immer Sinn. Was hier zu beachten ist, erklärt Rechtsanwältin Linda Krüpe.



BILD: DATENSCHUTZSTOCKFOTO-STOCK.ADOBE.COM

Das Gezerre um Opt-in oder Opt-out bei Cookies ist zunächst vorbei – der Bundesgerichtshof hat im vergangenen Jahr entschieden, dass Webseitenbetreiber Cookies grundsätzlich nur dann auf dem Endgerät des Nutzers setzen und auslesen dürfen, wenn Nutzer zustimmen. Die unterschiedlich gestalteten Cookie-Banner, verraten, dass längst nicht alles geklärt ist.

Für die Frage, ob ein Webseitenbetreiber eine Einwilligung der Nutzer für das Setzen und Auslesen von Cookies benötigt, sind vor allem drei Faktoren zu berücksichtigen: Sind Cookies technisch notwendig? Wie lange werden sie gespeichert? Werden sie vom Betreiber selbst oder von einem Dritten gesetzt? Als technisch notwendig gelten Cookies, die unbedingt erforderlich sind, um einen vom Nutzer ausdrücklich gewünschten Dienst bereitzustellen. Diese

dürfen auch ohne Einwilligung gespeichert werden. Hierzu zählen zum Beispiel „Warenkorb-Cookies“, mit denen der Nutzer identifiziert wird, um die vom Kunden gewünschte Funktion eines Warenkorbs zur Verfügung zu stellen oder auch „Authentifizierungs“-Cookies, die ermöglichen, dass der User sich nicht ständig neu einloggen muss. Will der Betreiber Cookies über mehrere Browser-Sitzungen hinweg speichern, muss er dafür die Einwilligung des Nutzers einholen. Das kann beispielsweise in Form einer – nicht vorangekreuzten – Checkbox erfolgen, die um einen Hinweis wie „Angemeldet bleiben (verwendet Cookies)“ neben dem Anmeldeformular ergänzt wird.

Wahrscheinlich einwilligungspflichtig sind Third-Party-Cookies, die nicht vom Betrei-

ber selbst gesetzt werden, sondern zum Beispiel von Werbetreibenden – da Werbung üblicherweise nicht der vom Nutzer ausdrücklich gewünschte Dienst ist. Vor diesem Hintergrund entstehen alternative Tracking-Methoden zur einwilligungsfreien Erhebung von Nutzerdaten, um weiterhin interessenbasiert und personalisiert Werbung datenschutzfreundlich zu gestalten. Das gilt umso mehr, als dass vielen Nutzern der Datenschutz im Internet immer wichtiger wird, sodass Websites zukünftig weniger Nutzerdaten für personalisierte Werbung zur Verfügung haben werden. Die Suchmaschinenanbieter integrieren Technologien wie das „Federated Learning of Cohorts“ (FLoC-API) als Kompromiss zwischen Datenschutz und Personalisierung. Dies ermöglicht es, dass einzelne Nutzerdaten in einer zugeordneten Gruppe zusammengefasst werden und der Mensch als Einzelperson in der Menge untergeht.

Die rechtlichen Anforderungen in der Praxis umzusetzen, ist herausfordernd – zumindest, wenn Diensteanbieter trotzdem innovative, ansprechende Produkte anbieten wollen. Seitenbetreiber sollten sich daher zunächst einen Überblick verschaffen, welche Cookies gesetzt werden, wozu, und wie lange sie gespeichert werden. Im ersten Schritt lohnt sich das „Ausmisten“ nach dem Motto „Was du nicht brauchst, schmeiß weg!“. Besonders in Bereichen, wo die Rechtslage teils immer noch unklar ist, wie etwa bei Permanent-Cookies. So spart man sich ein vermeidbares Restrisiko und unter Umständen hohe Bußgelder.

Um Datenschutz und Innovation unter einen Hut zu bringen, ist es unerlässlich, Datenschutz durch Technikgestaltung (Privacy by Design) und datenschutzfreundliche Voreinstellungen (Privacy by Default) zum Standard zu machen und hierbei das Vertrauen des Nutzers in den Fokus zu stellen. Dazu ist es sinnvoll, dass schon in der frühen Entwicklungsphase



Qualitäts-Netzwerk aus einer Hand



Netzwerk-Lösungen von LevelOne

Mit den Komplettlösungen von LevelOne sind Sie perfekt ausgestattet: hochwertige, digitale Videoüberwachungssysteme inklusive Netzwerkkameras, Switches, Managementsoftware, WLAN-Lösungen sowie Digital Signage liefern Ihnen alle digitale Inhalte.



www.level1.com

Weiterhin offene Rechtsfragen

Für abschließende Klarheit zu offenen Rechtsfragen rund um Cookies und Tracking im Internet wird die ePrivacy-VO in Form von unmittelbar geltendem Recht sorgen. Eigentlich hätte die Verordnung schon zusammen mit der DSGVO in Kraft treten sollen. Das Gesetzgebungsverfahren steckte allerdings jahrelang im Rat der europäischen Union fest. Nun hat die portugiesische Ratspräsidentschaft die ePrivacy-VO auf die nächste Stufe gehoben: Der EU-Rat konnte sich im Februar dieses Jahres auf eine Position einigen, sodass der finale Text der ePrivacy-VO nun im Rahmen der Trilog Gespräche mit Kommission und EU-Parlament ausgehandelt werden kann. Es wird weiterhin ein enger Austausch von Politik und Wirtschaft nötig sein, um die offenen Rechtsfragen zu klären und hierbei eine Balance zu finden zwischen der enormen Bedeutung von Daten für Wirtschaftsprozesse und der informationellen Selbstbestimmung jedes Einzelnen.


BILD: 3DRENDERINGS – STOCKADORE.COM

Noch sind einige Details beim Cookie-Einsatz zu klären.

von Produkten verschiedene Bereiche eng und interdisziplinär zusammenarbeiten: Zum Beispiel stecken Juristen bei der Gestaltung von Cookie-Bannern den Rechtsrahmen ab, Techniker sorgen unter anderem dafür, dass keine Cookies ohne vorherige Einwilligung geladen werden, und User Experience- sowie User Interface-Designer stellen sicher, dass das „Look & Feel“ des Banners visuell verständlich und ansprechend gestaltet ist, beispielsweise durch eine intuitive Bedienbarkeit (Usability) seitens des Nutzers.

Der Webseitenbetreiber muss den Nutzer in die Lage versetzen, die Konsequenzen einer von ihm erteilten Einwilligung leicht zu erfassen. Die Informationen müssen klar verständlich und detailliert genug sein, um den Verarbeitungszweck und die Funktionsweise der verwendeten Cookies zu verstehen. Dazu zählt, wie lange die Daten gespeichert werden und ob Dritte – zum Beispiel Werbeunternehmen – auf die gespeicherten Daten Zugriff haben. Diesen Anspruch an Transparenz erfüllen derzeit viele der Banner nicht, die Nutzer zu Gesicht bekommen.

Eine verständliche Erklärung über Verarbeitungszweck und Funktionsweise der verwendeten Cookies erfüllt ihren Zweck erst dann vollständig, wenn sich Internetnutzer auf der anderen Seite eine Meinung bilden, was sie persönlich unter informationeller Selbstbestimmung verstehen und dieses Verständnis in Verhältnis zur wirtschaftlichen Bedeutung von Daten setzen. Manche werden sich über den bequemen Service freuen, wenn die Navigations-App auf dem Weg zur Arbeit automatisch den schnellsten Weg anzeigt, oder wenn Wer-

bebanner beim Surfen im Internet Wohnungsangebote passend zu den individuellen Suchkriterien auf einem anderen Portal ausspucken. Andere wiederum werden sich dabei unwohl fühlen oder derartige Suchanfragen lieber selbst steuern wollen. Erst wenn Nutzer sich mit diesen Fragen auseinandergesetzt haben, können sie bewusst mit Cookie-Bannern umgehen und entscheiden, in welche Datenverarbeitung sie einwilligen.

Ein verantwortungsvoller Umgang mit Cookies wird auf beiden Seiten – Webseitenbetreiber wie Nutzer – erschwert durch die verworrene Rechtslage: Die ePrivacy-Richtlinie von 2002 legte auf europäischer Ebene eine Opt-out-Regelung fest, so dass Cookies gesetzt werden durften, solange der Nutzer dem nicht aktiv widerspricht. Seit Änderung der ePrivacy-RL durch die sog. „Cookie-RL“ in 2009 wurde diese Regelung, die noch heute gilt, zum Gegenteil geändert: Aus Opt-out wurde Opt-in, so dass für Setzen und Auslesen von Cookies auf dem Endgerät des Nutzers die vorherige informierte Einwilligung erforderlich ist. Wie alle EU-Richtlinien gilt auch diese nicht unmittelbar, sondern hätte in deutsches Recht umgesetzt werden müssen. Das passierte aber nicht. Die deutsche „Opt-out-Regelung“ blieb im Telemediengesetz unverändert. Rechtsunsicherheit in Deutschland waren die Folge bis der Bundesgerichtshof im vergangenen Jahr die europäische Regelung bestätigte.

Die Opt-out-Mechanik technisch zu ändern, ist eine Herausforderung. Unter Berücksichtigung der hohen rechtlichen Anforderungen die Einwilligung des Nutzers zu erlangen, eine weitere. Insoweit gewinnen

auch Benutzer-Schnittstellendesigns wie zum Beispiel „Nudging“, bei dem Nutzer zu der Abgabe einer Einwilligung geleitet werden, und „Dark Patterns“, wohingegen Nutzer entgegen ihrer Interessen verleitet werden, an Bedeutung. Die optische Gestaltung von Cookie-Bannern mit dem Ziel, das gewünschte Klickverhalten der Nutzer zu erreichen, muss sich im rechtlichen Rahmen bewegen. Denn wie die konkrete Ausgestaltung auch ausfallen mag: Sie muss datenschutzfreundlich und transparent sein.

An diesem Konflikt wird die Bedeutung des Grundrechts auf informationelle Selbstbestimmung einerseits und der Wert von Daten für Wirtschaftsprozesse andererseits deutlich. Um in diesem Spannungsfeld zu bestehen und weiterhin innovativ zu sein, müssen Unternehmen umdenken und Datenschutz nicht nur als Kosten- sondern auch als Wachstumsfaktor begreifen. Das jedenfalls dann, wenn es ihnen gelingt, die Bedeutung von „Trust-Produkten“ im Unternehmen zu verankern und dieses Verständnis auch nach außen zu tragen. Nur ein Unternehmen, das sich zu Recht den Ruf erarbeitet hat, besonders verantwortungsvoll mit den personenbezogenen Daten seiner Nutzer umzugehen, gewinnt ihr Vertrauen. Und nur Nutzer, die dem Unternehmen vertrauen, werden diesem ihre Daten anvertrauen oder einwilligen. Die so erlangten Daten kann ein innovatives Unternehmen gewinnbringend nutzen.



Autor:

Linda Krüpe ist Rechtsanwältin und Senior Associate bei EY Law und im Bereich Digital Law tätig. Sie berät Unternehmen bei der Umsetzung datenschutzrechtlicher Anforderungen.

BILD: HELENICOLA

WIR RICHTEN IHRE SERVER INFRASTRUKTUR AUF DIE ZUKUNFT AUS.

DELL TECHNOLOGIES & MICROSOFT – IHRE PARTNER ZUM ERFOLG

Moderation: Dr. Stefan Riedl, Redaktion IT-BUSINESS



Jens Loeber
Presales Manager Channel
Deutschland
Dell Technologies



Sven Langenfeld
Senior Commercial
Category Lead
Microsoft Deutschland GmbH

SPEAKER

Erfahren Sie alles über unsere aktuellen Lösungen aus dem Server Infrastruktur Portfolio und wie wir diese zusammen mit unserem Partner Microsoft für jeden Workload individuell maßschneidern.

Vom Core über den Edge bis zur Cloud sind Lösungen von Dell Technologies und Microsoft die bewährte Wahl für das moderne Rechenzentrum. **Zusammen mit Microsoft bietet Dell Technologies sichere, innovative und skalierbare Lösungen, mit denen unsere Kunden die heutigen Herausforderungen im Hinblick auf die digitale Transformation bewältigen können.** Aus diesem Grund werden sie auf der ganzen Welt ganz nach Bedarf häufiger als jede andere Plattform zusammen verwendet.

Erfahren Sie in diesem **IT-BUSINESS Live-Cast** alles über unsere aktuellen Lösungen aus dem Server Infrastruktur Portfolio und entdecken Sie, wie wir diese zusammen mit unserem Partner Microsoft für jeden Workload individuell maßschneidern. Denn neben der bevorstehenden neuesten Generation an PowerEdge Servern spielt Microsoft eine entscheidende Rolle beim Bereitstellen von innovativen Geräten

für neues Arbeiten und Lernen sowie von Cloud-to-Edge-Lösungen, die nicht nur die digitale Transformation einzelner Unternehmen, sondern ganzer Branchen ermöglichen. Dell Technologies und Microsoft arbeiten seit Jahren erfolgreich in den Bereichen Windows Server Hard- und Software, Azure Stack HCI und Datacenter zusammen und bieten sowohl Endkunden als auch Channel-Partnern perfekt abgestimmte innovative Lösungen, die das volle Potential an IT-Leistung und -Security von cloud-basierten und hybriden Rechenzentren ermöglichen.

Seien Sie gespannt!

Ihre Vorteile: Vom Core über den Edge bis zur Cloud sind Lösungen von Dell Technologies und Microsoft die bewährte Wahl für das moderne Rechenzentrum. Zusammen mit Microsoft bietet Dell Technologies sichere, innovative und skalierbare Lösungen, mit denen unsere Kunden die heutigen Herausforderungen im Hinblick auf die digitale Transformation bewältigen können. Aus diesem Grund werden sie auf der ganzen Welt ganz nach Bedarf häufiger als jede andere Plattform zusammen verwendet.

Ihr Bonus!

Während des **IT-BUSINESS Live-Cast** haben Sie die Möglichkeit, einen mobilen Dell Technologies Adapter MH3021P mit Freisprechfunktion zu gewinnen! Der weltweit erste USB-C-Adapter mit integrierter Freisprechfunktion bietet eine All-in-one-Lösung für Konnektivität und Konferenzgespräche.

Ihr Bonus!



Während des **IT-BUSINESS Live-Casts** haben Sie die Möglichkeit, einen mobilen **Dell Technologies Adapter MH3021P mit Freisprechfunktion** zu gewinnen! Der

weltweit erste USB-C-Adapter mit integrierter Freisprechfunktion bietet eine All-in-one-Lösung für Konnektivität und Konferenzgespräche.

**JETZT KOSTENFREI
ANMELDEN**

<http://bit.ly/LD-190421>



PRO UND CONTRA MITARBEITERMONITORING

Mitarbeitermonitoring ist ein zweischneidiges Schwert: Zum einen kann das Gefühl der Überwachung Mitarbeiter abschrecken. Zum anderen kann es aber auch die Produktivität erhöhen und Fehler aufdecken. Juristische Aspekte müssen außerdem bedacht werden.


BILD: SHOCKFACTOR.DE-STOCKADOBECOM

„Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser!“

Diese Redewendung wird dem russischen Politiker W. I. Lenin zugeschrieben. Allerdings ist der Ausspruch in seinen Werken nicht vorhanden und kann somit gar nicht belegt werden. Momentan, wo viele vom Homeoffice aus arbeiten, würde auch mancher Chef gerne seinen Mitarbeitern über die Schulter schauen, ob sie in ihrer Arbeitszeit tatsächlich das tun, wofür sie bezahlt werden. Zumal es für Unternehmen wichtig ist, das gleiche Produktivitätsniveau aufrechtzuerhalten.

Technisch ist das kein Problem. Jedoch sind dem Arbeitgeber bei der Mitarbeiterkontrolle enge Grenzen gesetzt. Es gilt, die individuellen Rechte von Angestellten, die Mitbestimmung des Betriebsrats und den Datenschutz zu berücksichtigen. Mitarbeiter könnten Bedenken hinsichtlich des Datenschutzes haben, und die Geschäftsführung muss klären, ob sich die Investition in Monitoring-Tools für ihr Unternehmen überhaupt lohnt.

Die Möglichkeiten des Mitarbeitermonitorings sind vielfältig und können je nach Rechtslage eingesetzt werden. Atera, ein Anbieter einer cloudbasierten Plattform für Remote Monitoring & Management (RMM), nennt die gängigsten Formen:

- **Website-Tracking:** Hier zeigen Tools, was Mitarbeiter online tun, unter anderem die besuchten Websites.
- **Anwendungsüberwachung:** Überwachungstools machen sichtbar, wie Anwendungen, Tools, Programme und die dazugehörige Infrastruktur genutzt werden. Dabei werden Daten gesammelt, die einen Einblick in die Leistung der Anwender geben.
- **Tracking sozialer Medien:** Hier geht es darum, die beruflichen Social-Media-Profile der Mitarbeiter im Auge zu behalten, ebenso wie die private Nutzung von Social Media während der Arbeitszeit.
- **E-Mail-Verfolgung:** Diese Art der Kontrolle beinhaltet das Lesen von

Firmen-E-Mails, die an die und von den Mitarbeitern gesendet werden. Dies hilft, die interne und externe Kommunikation im Blick zu behalten. Rechtlich sind enge Grenzen gesetzt.

- **Telefonmonitoring:** Geschäftliche Telefongespräche, Voicemails und Videoanrufe werden aufgezeichnet.
- **Keylogging:** Eine Software zeichnet die Anschläge der Tastatur auf, sodass Unternehmen sehen können, was ihre Mitarbeiter tippen. Das zeigt, wie Mitarbeiter ihre Arbeitsgeräte nutzen. Aber es gibt Einschränkungen bei der Verwendung von Keyloggern und erzeugt wenig Loyalität, wenn sie am Arbeitsplatz eingesetzt werden.
- **Zeiterfassung:** Genau wie in einer traditionellen Umgebung verwenden die Mitarbeiter eine digitale Stechuhr, um sich bei Arbeitsbeginn ein- und bei Arbeitsende auszustempeln. Das spart das manuelle Ausfüllen von Stundenzetteln.

- **GPS-Verfolgung:** Bei dieser Methode verfolgen Arbeitgeber den GPS-Standort ihrer Mitarbeiter, sodass sie sehen, wo sich diese gerade befinden. Diese Methode funktioniert jedoch in der Regel nur, wenn die Mitarbeiter firmeneigene Geräte und Fahrzeuge verwenden. Wenn Unternehmen eine BYOD-Richtlinie haben, können sie GPS-Tracking möglicherweise nicht auf den privaten Geräten der Mitarbeiter einsetzen.
- **Videoüberwachung:** Unternehmen richten hierzu Videokameras ein, um die Aktivitäten ihrer Mitarbeiter aufzuzeichnen. Während dies in einer Büroumgebung funktionieren kann, ist es für abgelegene Umgebungen möglicherweise nicht machbar und rechtlich eingeschränkt.

Die Überwachung kann die Produktivität der Mitarbeiter erhöhen. Denn wer möchte sich gerne nachsagen lassen, ein Faulpelz zu sein? Dieses Mehr an Leistung, welches sich am Ende hoffentlich auf das Geschäftsergebnis niederschlägt, wird durch Belohnungen noch verstärkt. Gut strukturierte Incentive-Programme motivieren die Mitarbeiter. Durch das Monitoring sehen die Arbeitgeber, was die Mitarbeiter an ihren Arbeitstagen tun, einschließlich der Art und Weise, wie sie zusammenarbeiten. Mit diesen Informationen lassen sich stärkere Teams bilden, die ihre Arbeit als Einheit verbessern können. Unternehmen können auch mehr über die Stärken und Schwächen ihrer Mitarbeiter erfahren und die Arbeit so zuteilen, dass erstere maximiert und letztere minimiert werden. Dieses Wissen ist nicht nur für den Chef hilfreich, sondern kommt gleichfalls den Mitarbeitern zugute. Niemand arbeitet gerne mit jemandem zusammen, der sich vor der Arbeit und vor seiner Verantwortung drückt oder mit dem man nur schwer kommunizieren kann. Wahrscheinlich arbeiten die Beschäftigten auch lieber an Aufgaben, die ihnen nicht unangenehm sind oder mit denen sie sich schwertun. Mit anderen Worten: Mit den Informationen aus der Überwachung können Unternehmen die Arbeitsabläufe und die Zeit bei der Arbeit angenehmer gestalten.

Trotz der Investition in die Technologie, kann eine sorgfältig durchgeführte Mitarbeiterüberwachung Unternehmen helfen, Geld zu sparen. Denn sie zeigt auf, wenn jemand Firmenzeit verschwendet oder sogar Zeitbetrug begeht. Weniger dramatisch

Juristische Stolpersteine

Unternehmen gehen ein gewisses rechtliches Risiko ein, wenn sie sich für das Monitoring ihrer Mitarbeiter entscheiden. Bevor sie daher eine Lösung implementieren, müssen sie sicherstellen, dass die Maßnahmen rechtlich konform sind. Selbst wenn sie die lokalen Überwachungsgesetze befolgen, ist es leicht möglich, ihre Mitarbeiter zu sehr zu überwachen, was eine Reihe von Risiken mit sich bringt. Zu viel Überwachung kann Zugang zu persönlichen Mitarbeiterdaten verschaffen, einschließlich privater Kommunikation, medizinischer Unterlagen und sensibler Finanzdaten. Unternehmen sind dann dafür verantwortlich, diese sensiblen Informationen und Daten zu schützen. Wenn sie dies vernachlässigen und diese Informationen nach außen dringen, riskieren Unternehmen, neben rechtlichen Problemen ihren Ruf bei zukünftigen Mitarbeitern und Kunden gleichermaßen zu schädigen. Unvorsichtigkeit bei Überwachungsaktivitäten führt zu einem Gerichtsverfahren. Als Arbeitgeber haben sie zwar das Recht, ihre Mitarbeiter mit vielen verschiedenen Mitteln zu überwachen, aber die Mitarbeiter haben ebenfalls ein Recht auf ihre Privatsphäre. Eine Überwachung, die aufdringlich oder betrügerisch ist oder in das Privatleben der Mitarbeiter eingreift, kann dieses Recht auf Privatsphäre verletzen.



BILD: LEOWOLFERT-STOCK.ADOBE.COM

ist, dass Firmen damit feststellen, ob ihre Mitarbeiter mit bestimmten Aufgaben zu kämpfen haben oder bestimmte Produktivitätsziele nicht erreichen können. Dies ermöglicht es, mit ihnen zu sprechen und eine Lösung zu finden, die ihnen hilft, sich zu verbessern. Das frühzeitige Erkennen dieser Probleme verhindert Verluste und bietet die Chance, diese schneller wieder auszugleichen.

Zudem sorgt das Monitoring für Cybersicherheit. Es gibt viele Bedrohungen, denen Kunden ausgesetzt sind. Aber auch Mitarbeiter und deren persönliche Daten sind anfällig für Bedrohungen von außen. Mit den entsprechenden Überwachungstools werden Bedrohungen erfasst, welche Mitarbeiter nicht bemerken. Das Unternehmen wird alarmiert, wenn jemand auf Daten oder Informationen zugreift, die er nicht haben soll. Somit sind verdächtiges oder böses Verhalten aus internen und externen Quellen besser erkennbar.

In ähnlicher Weise können Unternehmen auch das unangemessene Verhalten ihrer Mitarbeiter aufdecken. Dazu kann die Belästigung anderer Mitarbeiter oder Kunden gehören, Informationen über Trunkenheit während der Arbeit, Beweise für Diebstahl oder andere Verhaltensweisen, die die Qualität und Sicherheit ihres Arbeitsplatzes verringern.

Es gibt ethische Bedenken, wenn es um die Überwachung von Mitarbeitern geht, besonders was die Arbeitsmoral betrifft. Mitarbeiter könnten das Gefühl haben, dass der Arbeitgeber ihre Privatsphäre verletzt,

sie nicht respektiert oder ihnen nicht vertraut. Das wiederum kann zu Unmut führen, das Vertrauen in sie mindern und die Arbeitsmoral senken.

Unzufriedene Mitarbeiter sind nicht nur weniger produktiv, sondern verlassen ihr Unternehmen mit höherer Wahrscheinlichkeit eher. Eine hohe Fluktuation kann den Gewinn schmälern, die verbleibenden Mitarbeiter stärker belasten und den Ruf des Unternehmens bei zukünftigen Bewerbern schädigen. Wenn Unternehmen also nicht aufpassen, könnte die Überwachung genau den gegenteiligen Effekt haben, den sie sich ursprünglich erhofft haben.

Das Monitoring erfordert zudem Zeit und kostet Geld. Projektverantwortliche müssen recherchieren, um die richtigen Überwachungstools zu finden, eine neue Richtlinie erstellen und diese dann tatsächlich im Unternehmen implementieren. Sobald das System eingerichtet ist, müssen sie daran arbeiten, ihre Überwachungs- und Verwaltungsprozesse zu verfeinern, um einen maximalen Effekt zu erzielen. Außerdem müssen sie alle gesammelten Informationen sichten, wenn sie sie zur Geschäftsoptimierung nutzen wollen. Wenn Firmen Zeit, Geld und Energie in die Überwachung ihrer Mitarbeiter investieren, wird die Aufmerksamkeit möglicherweise von anderen Aufgaben oder Projekten abgezogen.



Überwachung übt sicherlich Druck zur Produktivität aus. Andere Anreizsysteme, wie Bonuszahlungen, werden eher positiver von den Mitarbeitern wahrgenommen.

Autor: Sarah Gandorfer

FRUST VERMEIDEN BEI ONLINE-MEETINGS

Eine schlechte Internetverbindung und allgemeine Technikprobleme erzeugen das größte Ungemach bei Online-Meetings. Das hat eine Umfrage von News aktuell und Faktenkontor herausgefunden. Demnach regt sich jeder zweite Befragte am ehesten auf, wenn Bild oder Ton nicht übertragen werden oder das Mikro nicht funktioniert.

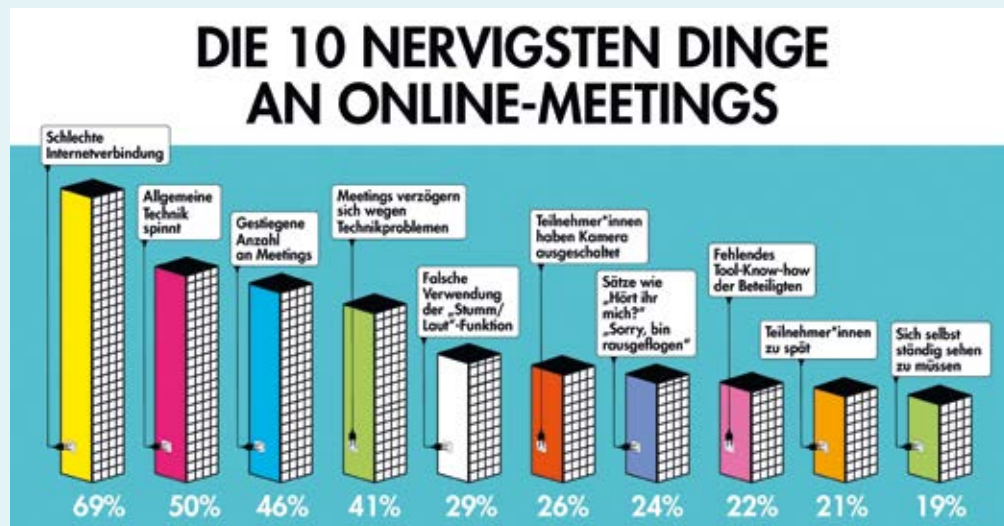


BILD: NEWS AKTUELL

BILD: ANDREAS ENDERMANN



„Wenn Europa technologisch die Nase vorn behalten will, müssen wir uns vor Augen führen, dass eine ganz klare, öffentliche Investition gefordert ist. Und gerade im Cloud-Bereich sind wir einfach noch nicht weit genug.“

Alexandra Geese, Europa-Abgeordnete (Die Grünen/EFA)

Frauen haben 2020 in Deutschland 18 Prozent weniger verdient als Männer. Der unbereinigte „Gender Pay Gap“ war damit um einen Prozentpunkt geringer als 2019.

Flexibles Arbeiten

Um die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu erhöhen, bieten Arbeitgeber unterschiedliche Modelle an. Eine Studie von Randstad zeigt aber, dass die meisten Mitarbeiter flexibles Arbeiten bevorzugen.

So fördern Unternehmen die Vereinbarkeit von Beruf und Familie



BILD: RANDSTAD

Positive Klima-Effekte der Digitalisierung

Laut Bitkom können die CO₂-Emissionen in Deutschland durch den gezielten und beschleunigten Einsatz digitaler Lösungen in den kommenden zehn Jahren um bis zu 152 Megatonnen verringert werden.

Digitalisierung kann ca. die Hälfte zu den Klimazielen beitragen

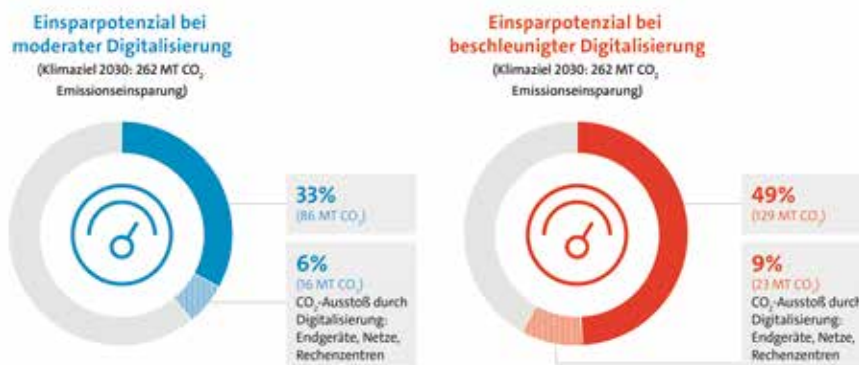


BILD: BITKOM



Jabra GN

EVOLVE2 | DER NEUE STANDARD

Die besten Headsets – **jetzt noch besser**

Unsere Arbeitswelt verändert sich – gerade heute schnell und grundlegend. Konzentriertes Arbeiten und produktive Zusammenarbeit sind deshalb so wichtig wie noch nie. Egal ob in der Firma, im Großraumbüro, unterwegs oder daheim – professionelle und ungestörte Kommunikation ist das A und O.

Hier überzeugt die Evolve2-Serie.

Mit neuesten zukunftsicheren Technologien baut die Evolve2-Serie auf dem aktuellen Standard der beliebten Evolve-Serie auf. Die Modelle bieten bessere Leistung – in jeder Hinsicht.

**Die Evolve Serie: Jetzt noch besser.
Evolve2 – der neue Standard.**

GN Making Life Sound Better
FOR 150 YEARS



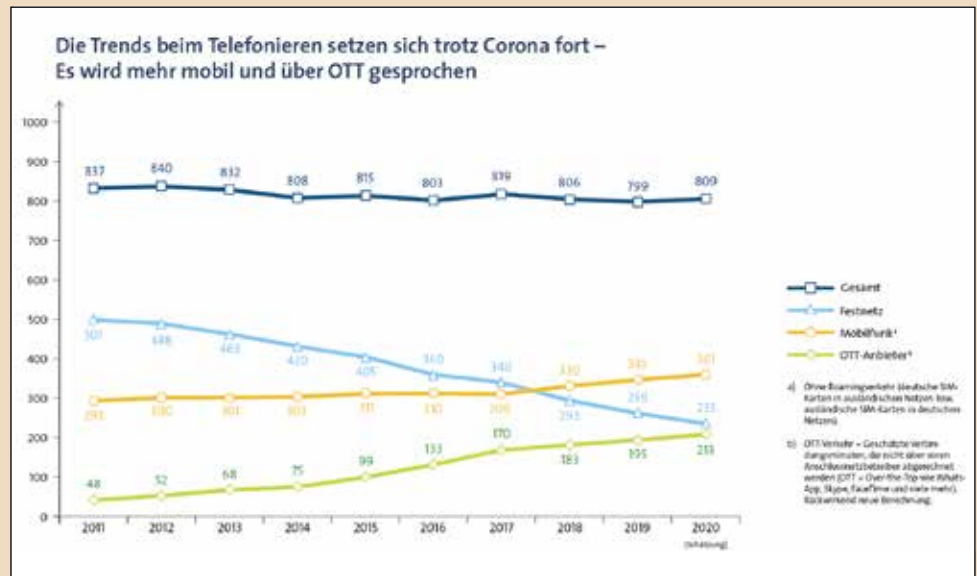
BILD: OLENA MYKHAYLOVA - STOCKADOB.COM

VOM NICE TO HAVE ZUM MUST HAVE

Was Dauerlebensmittel und Toilettenpapier für die deutsche Bevölkerung, waren UCC-Tools für Unternehmen. Denn mit dem Ausbruch der Coronakrise ging die Nachfrage an Video- und Meetinglösungen steil durch die Decke. Hat sich UCC endgültig in Unternehmen etabliert?

Filesharing, Teamchats, Video: 2019 noch für viele Mitarbeiter eine Spielerei, die mehr oder weniger genutzt wird. Die Kommunikation mit den Kollegen geht per Zuruf über den Schreibtisch, das Telefon oder notfalls per Mail. Seit einem Jahr geht das nicht mehr, da der Kollege nicht mehr nebenan, sondern auch im Homeoffice sitzt, und das Tischtelefon ist in der Regel auch nicht mit an den heimischen Schreibtisch gezogen. Die Coronapandemie hat die (Arbeits)Welt verändert, und durch den Umzug vieler Arbeitnehmer in das Homeoffice haben allem voran virtuelle Meetings sowie Videokonferenzen schlagartig an Bedeutung für die Kommunikation in Unternehmen gewonnen. Laut einer Befragung, die der Branchenverband Bitkom im Januar 2021 vornahm, machen Mitarbeiter derzeit acht Video-calls pro Tag. Davon sind sieben Videoanrufe beruflich und einer privat. 33 Prozent der Studienteilnehmer, die beruflich Videogespräche führen, haben einen bis fünf Calls pro Tag. 29 Prozent geben an, dass sie zwischen fünf bis zehn Calls täglich haben, und 27 Prozent sogar mehr als zehn. Damit ist die Gesamtzahl an Videoanrufen seit dem Beginn der Pandemie deutlich gestiegen. Immerhin nutzen nun 77 Prozent mehr Videotelefonie als zuvor. Mithin hat die Videokonferenztechnologie ihr bisheriges Schattendasein als Kommunikationsmittel in Unternehmen verloren.

Kein Wunder also, dass die Anbieter, die Systeme für virtuelle Zusammenarbeit liefern, zu den „Gewinnern der Pandemie“ zählen. Zu den Leadern bei Meeting-Lösungen gehören laut dem Gartner Magic Quadrant 2020 Microsoft, Cisco und Zoom. Ihre Nutzerzahlen sind seit Beginn der Krise deutlich gestiegen. Cisco meldete zuletzt rund 600 Millionen monatliche Nutzer, und der Gigant Zoom verzeichnete im Frühjahr 2020 rund 300 Millionen tägliche Teilnehmer. Im Oktober 2020 lag die Nutzung von Microsofts UCC-Lösung laut Statista bei 115 Millionen pro Tag. Doch wer vermehrt auf Dienste wie Videotelefonie oder den Austausch größerer Datenmengen setzt, der braucht dazu eine schnelle Internetverbindung. Laut der 22. TK-Marktanalyse des VATM (Verband für Telekommunikation und Mehrwertdienste) wuchs der Anteil der Festnetzanschlüsse mit mindestens 50 Mbit/s Downstream 2020 auf fast 46 Prozent. Zudem nutzen bereits 2,9 Millionen Kunden sehr schnelle Bandbreiten von mehr als 250 Mbit/s. Das ist mehr als dop-



Im Shutdown steigt die Nachfrage nach klassischen TK-Diensten

Social Distancing veränderte das Verhalten von Konsumenten, und es wird vermehrt zum Hörer gegriffen. So verzeichnet der Verband für Telekommunikation und Mehrwertdienste (VATM) in seiner 22. TK-Marktstudie nun erstmals wieder seit 2017 einen Anstieg an Sprachverbindungsminuten. 2020 telefonierten die Deutschen täglich 809 Millionen Minuten. Das sind 10 Minuten mehr als im Vorjahr. Der Trend, dass immer weniger traditionell telefoniert wird, wird durch die Krise gebrochen. Auch die Anzahl der abgehenden Sprachverbindungsminuten über Mobilfunk ist im letzten Jahr von 345 auf 361 Millionen Minuten täglich gestiegen. Gleichzeitig bleibt der Aufwärtstrend an Over-the-Top-Anbieter (OTT) wie beispielsweise WhatsApp, Skype oder Facetime konstant. Der OTT-Verkehr stieg von 195 auf 213 Millionen Minuten pro Tag an. Im Festnetz sinkt die Zahl der Gesprächsminuten laut dem VATM weiter von 259 auf 235 Millionen Minuten pro Tag. Interessanterweise meldet Statista auf Grundlage der Bundesnetzagentur einen Anstieg der Festnetztelefonie von 94 Milliarden Gesprächsminuten im Jahr 2019 auf 104 Milliarden 2020. Das sind fast elf Prozent mehr. Das wirft die Frage auf, ob nicht doch einige Arbeitnehmer ohne Arbeitshandy für berufliche Telefonate auf das schon vorhandene Festnetztelefon zuhause zurückgegriffen haben, um die private Mobilfunknummer von beruflichen Anrufen zu trennen. Außerdem wird der Festnetzanschluss im Privaten oft für nur noch für die Telefonate mit der eigenen Mutter oder Großmutter verwendet, die aufgrund der Kontaktbeschränkungen doch öfters angerufen wurden.

pelt so viel im Vergleich zum Vorjahr. Dementsprechend stieg auch das über Festnetz abgewinkelte Datenvolumen an. Vergangenes Jahr wurden insgesamt 72 Milliarden Gigabyte (GB) verschickt oder heruntergeladen. Das bedeutet eine Steigerung von knapp 30 Prozent im Vergleich zu 2019. Das durchschnittliche Datenvolumen pro Anschluss und Monat beträgt 168 GB. Im Mobilfunk sieht es ähnlich aus. 2020 übertrugen die Nutzer insgesamt rund 5,2 Milliarden GB, und der durchschnittliche monatliche Verbrauch eines Anwenders lag bei 3 GB. Damit wuchs das durchschnittliche mobile Datenvolumen pro Nutzer 2020 um 45 Prozent. Mit dem rasanten Datenverkehrsanstieg des letzten Jahres wurden die deutschen Netze auf eine Probe gestellt, die sie letztlich gut gemeistert

haben. Generell befindet sich die Infrastruktur in Deutschland in einem ständigem Ausbau, so auch 2020. Die Zahl an gigabitfähigen Anschlüssen hat im Vergleich zu 2019 um 10,3 Millionen zugenommen. Gleichzeitig wuchsen auch die Glasfaseranschlüsse um knapp eine Millionen an, auf nun mehr als fünf Millionen. Ungeachtet der Pandemie-bedingten Schwierigkeiten wurden 9,7 Milliarden Euro in Telekommunikations-Sachanlagen investiert. Rund die Hälfte (5,3 Mrd. Euro) davon ging an die Wettbewerber der Telekom.

Neben Software und Bandbreite erlebte auch die dazugehörige Hardware eine Sonderkonjunktur. Denn nicht nur Toilettenpapier und Nudeln waren durch die Krise heiß begehrt, auch Headsets und Web-

Partnerstimmen



BILD: FOTOSCHREDL

Alexander Ernst,
Director Network &
Communication
bei Cancom

Hindernisse sind teilweise noch immer fehlende End-to-End Strategien für das Thema UCC in Unternehmen. Oftmals besteht ein wahrhafter Flickenteppich verschiedenster Anwendungen, Dienste und Applikationen, was nicht nur die IT, sondern auch die Anwender vor Herausforderungen stellt. Dies wurde durch die Pandemie nochmals verstärkt.



BILD: TIBOR KOCHNO

Tibor Knocho,
Leiter Einkauf
bei Boa

Noch sind Cloud-UCC Lösungen kein vollwertiger Ersatz für Telefonanlagen, obwohl der Markt danach schreit. Die Zeiten von einem Raum voller Hardware sind vorbei. Wir brauchen jetzt das Handwerkzeug, um unseren Kunden einen einfachen Umstieg zu Cloud-Lösungen zu bieten, was bisher Science-Fiction war, wird nun vom Markt gebraucht.



BILD: BECHTLE

Christian Malzacher,
Business Manager
Modern Workplace,
Bechtle

Bei der Bereitstellung von Collaboration-Lösungen geht der Trend hin zu UCC-Plattformen as a Service, durch die vielfältige Kommunikationskanäle zusammengeführt, konsolidiert und vor allem sicher und wirtschaftlich gemanagt werden können.

cams. Durch die gestiegene Nachfrage sowie Pandemie-bedingt gestörte Lieferketten hatten IT-Dienstleister, Hersteller und Distributoren mit Allokationen zu kämpfen, wovon auch Robert Jung, Managing Director DACH und EE bei dem Distributor Westcon, berichtet. Obwohl die anhaltende Ausnahmesituation die Lieferketten und das Projektgeschäft aufrühren, ist Jung zufolge die Pandemie „ein bewegendes Element für unser Geschäft.“ Denn dadurch habe sich der ein oder andere Investitionsstau gelöst und Themen an Beschleunigung gewonnen. Die Investitionsbereitschaft der Kunden für IT-Equipment und -Dienstleistungen ist gestiegen.

Schließlich war Unified Communications and Collaboration bisher kein Standard in Unternehmen, sondern eher ein „Nice to Have“ sowie ein Mittel, um attraktiv für potenzielle Fachkräfte zu wirken. Dabei hat der Einsatz von UCC-Tools mehr Vorteile, als nur standortunabhängiges Arbeiten zu ermöglichen. Kunden versprechen sich effizientere Teamarbeit, höhere Flexibilität sowie neue Service-Möglichkeiten. Die aktuelle Ausnahmesituation hat zu einem Boom von Collaboration-Tools geführt, jedoch wurden die Lösungen im vergangenen Jahr oft schnell und zur Überbrückung implementiert. Jetzt kommen die Schwachstellen zu Tage, wie Manuel Staiger, CEO von ITsure verdeutlicht: „Aufgrund der Notwendigkeit wurden moderne UCC-Lösungen schnell als Insel implementiert, getrennt oder parallel zur herkömmlichen Telefonie. Der Endanwender sieht sich mit mehreren Telefonie- und Kollaborations-Tools konfrontiert, die oftmals keine Gemeinsamkeiten haben.“

Neben der bereits angesprochenen Interoperabilität sind den Kunden auch die Funktionalität, Kompatibilität, Usability von Collaboration-Lösungen wichtig, wie die Ergebnisse des IT-BUSINESS-Panels zeigen. Folglich geht es jetzt darum, ein ganzheitliches Modern-Workplace-Konzept zu schaffen, wie Christian Malzacher, Business Manager Modern Workplace bei Bechtle, ausführt: „Die kurzfristig etablierten Collaboration-Plattformen müssen nun enger mit den bestehenden ITK-Infrastrukturen verzahnt werden.“ Auch Alexander Ernst, Director Network & Communication bei Cancom, sieht in der Integration und Harmonisierung der Lösungsfragmente viel Potenzial. „Dazu zählen die Software-

seitige Integration über zunehmend offene Schnittstellen, ein höherer Grad an Automatisierung und der Einsatz von Künstlicher Intelligenz.“

Insbesondere KI ist ein wichtiger Schwerpunkt im UCC-Markt, der auch weiterhin für Innovationen bei Collaboration-Tools sorgen wird. Automatische Transkriptionen, Geräuschunterdrückungen, Sprecheransicht, Übersetzung in Echtzeit, sind nur einige Beispiele, die im vergangenen Jahr weiterentwickelt wurden. Doch auch im Contact-Center-Bereich kommen vermehrt virtuelle Sprachassistenten zum Einsatz. Für Dominik Walter, Leiter Business Units IT bei Herweck, sind vor allem Security und Accessibility wichtige Themen des modernen Arbeitsplatzes, die durch KI gesteuert und gemanagt werden müssen.

Darüber hinaus blieb bei der Einführung von UCC-Tools laut Staiger leider oft die User-Adoption auf der Strecke, wodurch das Potenzial der Lösungen nicht in Gänze genutzt wird. Grund dafür ist das fehlende Knowhow sowie Vorgaben zum Umgang mit UCC Tools auf der Endanwender-Seite. Dieser Mangel sowie die immer komplexer werdenden Anforderungen lassen den Bedarf an Managed Services wachsen. Für Eugen Straub, Geschäftsführer Vertrieb bei s.i.g., ist das eine Selbstverständlichkeit: „Managed Services im Kommunikationsumfeld sind schon lange Standard, der nicht nur die Peripherie der TK-Systeme und die UCC-Systeme beinhaltet, sondern mit der Umstellung auf IP-Telefonie auch das Netzwerk und die Security.“ So werden auch „Unified Communications as a Service“ (UCaaS), also wiederkehrende Kommunikationsleistungen aus der Cloud, in den kommenden Jahren zunehmen.

Die Services aus der Cloud haben für Anwender den Vorteil, dass der Zugriff wirklich von überall funktioniert, sofern Internet vorhanden ist. Außerdem werden die Kommunikationskanäle auf einer Plattform zusammengeführt und können sicher gemanagt werden. Medienbrüche zwischen Telefonie, Instant Messaging, Video, Serverzugriff und File Sharing können verhindert werden. Malzacher ergänzt: „Die Vorteile für den Kunden liegen im einfachen Bezugsmodell, in der flexiblen Anpassung an die schnellen Innovationszyklen, der Gewährleistung höchster Sicherheitsstandards sowie in einem umfassenden Support durch den professionellen Dienstleister.“ Zudem

Mit AGFEO alles aus einer Hand

Was vor mehr als 70 Jahren mit einem kleinen Geschäft für Elektroreparaturen begann, ist heute zu einem beachtlichen Unternehmen herangewachsen: Die Wirl Elektrotechnik GmbH in Kleinheubach am Bayerischen Untermain, gehört heute mit rund 120 Mitarbeitern zu einem der größten Unternehmen im Bereich der Elektrotechnik in ihrer Region und ist seit Jahren AGFEO Fachhandelspartner.



BILD: WIRL

Die Hardwarelösung für die AGFEO HyperVoice

BILD: AGFEO

Bereits in dritter Generation kümmert sich das Unternehmen um die Belange der Kunden aus dem industriellen, gewerblichen und öffentlichen Bereich. Neben der Elektrotechnik hat sich aber auch der Bereich Automatisierungstechnik als weiteres wichtiges Standbein in dem Unternehmen etabliert.

Insgesamt zehn Gebäude umfasst das Gelände. Entsprechend groß ist die Herausforderung, diese mit einer geeigneten Kommunikationslösung zu verbinden, sodass alle Mitarbeiter untereinander und auch mit der Kundschaft extern stabil und sicher kommunizieren können.

Niklas Wilhelm, Projektleiter bei der Wirl Elektrotechnik GmbH, entschied sich für die virtuelle, eigenentwickelte IP-Telefonanlage HyperVoice aus dem Hause AGFEO.

„Bei der Größe unseres Firmengrundstücks waren wir auf der Suche nach einem virtuellen Kommunikationssystem, mit genügend Ausbaufähigkeit, welches das alte, abgekündigte Vorgängermodell ablöst. Die neue Anlage wird momentan mit rund 100 Benutzern auf dem gesamten Gelände betrieben. Bei einer maximalen Ausbaustufe von bis zu 250 Usern und 80 gleichzeitigen Calls haben wir somit noch „Luft nach oben“ und sind auch in Zukunft auf der sicheren Seite! An vielen Arbeitsplätzen sind die Systemtelefone ST 53 und ST 56 in Betrieb. Mitarbeitern mit mobilen Endgeräten kommt der Einsatz des AGFEO FMC OneNumber Konzepts

zugute. Dieses sorgt dafür, dass das Handy so in das Telefonanlagensystem eingebunden wird, dass andere Anlagennutzer dieses nicht nur einfach intern anrufen können, sondern dass bei einem abgehenden Handygespräch trotzdem die eigene Büronummer übermittelt wird. Eine weitere Besonderheit ist zudem, dass an 40 Arbeitsplätzen ausschließlich das neue VISOfon und Jabra Headsets eingesetzt werden.“ Das VideoSoftPhone VISOfon ist mehr als ein einfaches SIP-SoftPhone - es erweitert die CTI-Software AGFEO Dashboard u.a. um Videokonferenz- und Collaborationsfunktionen für eine bestmögliche Teamarbeit der Mitarbeiter.

Wilhelm weiter: „Das AGFEO Dashboard ist eine tolle Sache. Erleichtert es durch die

computerunterstützte Telefonie den Büroalltag doch ungemein. Verpasste Anrufe am PC einsehen, über die Gesprächs-Historie eines Kontaktes informiert sein, anhand eingetragener Notizen inhaltlich direkt im Gespräch einfinden und zudem noch Zugriff auf direkte Anlagenfunktionen haben, das sind alles klare Vorteile für so eine Software. Der Fensteraufbau und die Funktionen sind unkompliziert und klar gegliedert, sodass man sich schnell zurechtfindet.“

Da das externe Warenwirtschaftssystem Streit V.1 durch Nutzung des AGFEO Klick an das AGFEO Dashboard angebunden werden konnte, ist auch über das Warenwirtschaftssystem computerunterstützte Telefonie möglich.

<https://www.agfeo.de/produkt/hypervoice/>



BILD: WIRL

Niklas Wilhelm ist zufrieden: „Mit der Komplettlösung von AGFEO haben wir nun alles aus einer Hand. Mit dem Erwerb der HyperVoice bietet der Hersteller eine optimale Kostentransparenz mit Planungssicherheit und ein umfangreiches Service-Angebot. Und das schafft großen Komfort.“

Diesen Mehrwert geben wir natürlich auch an unsere Kundschaft weiter. Zudem hat uns die Bedienung und Administration des Systems überzeugt, da die Installation sich nicht sonderlich zu den ES-Systemen unterscheidet. Die Vorteile eines HyperVoice Partners sind u.a. die Ausschüttung von Boni, der Bezug von NFR-Lizenzen und der Erhalt einer speziellen Hotlinerufnummer.“ Mit der HyperVoice hat AGFEO ein Produkt geschaffen, welches fast einzigartig am Markt virtueller Telefonanlagensysteme und somit zukunftsorientiert ist.



Kommentar

Der Mensch ist im Zentrum

Der Schriftsteller Hermann Kesten sagte: „Das Maß ist die Tugend des Menschen, das Unmaß sein Laster.“ Jede neue Technologie ist begleitet von Euphorie, die leider oft in ein Übermaß an Möglichkeiten überschwappt. Ähnliches beobachtet man mit UCC als Digitalisierungstreiber. Durch die Coronakrise wurde die Digitalisierung vorangetrieben, und das Potenzial von Kommunikationstools ist enorm. Doch alles zu digitalisieren, ist nicht die Lösung, auch wenn es geht. Aufgrund der Pandemie nutzen auch vertikale Märkte, wie der Bildungssektor UCC-Tools. Auch wenn es möglich ist, dass nun ein Lehrer mehrere Klassen sogar schulübergreifend gleichzeitig unterrichtet, also um die 100 Schüler parallel, löst das eventuell das Problem des Lehrermangels. Aber sieht so guter Unterricht aus? Ist Schule nur Stoffvermittlung oder lebt sie nicht eher von der menschlichen Begegnung? Letztendlich entscheidet doch das Maß über den Erfolg.



BILD: RAWPIXEL.COM - STOCK.ADOBE.COM

können bei der Bereitstellung aus der Cloud oftmals Lizenzen gespart werden, die bei den separaten Anwendungen anfallen würden. Das wiederum erfordert ein Umdenken, wie Dr. Felix Wunderer, Vice President Digital Business and Transformation, Telekom Deutschland, erklärt. Denn beim Einkauf bevorzugen manche Unternehmen noch Einmal-Ausgaben und eine vor-Ort-Installation.

Angesichts des Fokus auf As a Service sowie der Cloud bleibt die Distribution als Mittler zwischen Herstellern, Händlern und IT-Dienstleistenden für den Channel weiterhin unverzichtbar. Martin Janssen, Business Development Manager bei ADN, sieht in der entstandenen heterogenen Landschaft an Systemen eine Chance, denn durch die Optimierung rücken Knowhow, Dienstleistungen und Services wieder deutlich in den

Vordergrund. Ein Mehrwert, den der Channel den Kunden bieten kann. Dabei liefert die Distribution neben der Expertise, den Support, Aus- und Weiterbildungen sowie die Bündelung von Services.

Außerdem verändert der Einsatz von UCC-Lösungen die Art und Weise, wie gearbeitet wird. „UCC steht für Agilität: mobiler Zugriff auf zentrale Daten, Arbeiten von unterschiedlichen Orten aus, transparente Arbeitsstatus, jederzeit für alle verfügbares Wissen“, erläutert Wunderer. „Das ist das Gegenteil von hierarchisch organisiertem Informationsfluss, der immer noch in vielen traditionellen Unternehmen vorherrscht.“ Doch leider steht oft die Unternehmenskultur der Akzeptanz von UCC im Weg. Dabei spielen Themen wie Change Management und User Adoption eine zentrale Rolle, denn die Plattformen müssen auch von den Anwendern genutzt und in den Unternehmensalltag integriert werden. Darüber hinaus wird es in Zukunft eher die Ausnahme als die Regel sein, zu einem Meeting oder einem Kundenbesuch zu fliegen. Der Zeit- und Energieaufwand wird zunehmend fragwürdiger, wenn die Technik schon vorhanden ist.

Läutet die Coronakrise somit den Tod des Tischtelefons ein? Für Staiger sind klassische Telefonanlagen und Tischtelefon bereits ein Relikt aus vergangener Zeiten. Der Markt mit Tisch- und DECT-Telefonie ist seit Jahren rückläufig. Darüber hinaus haben die Mitarbeiter die Erfahrung gemacht, dass die Arbeit von zuhause gut funktioniert. Folglich das klassische Tischtelefon in den kommenden zehn Jahren auf dem Büroschreibtisch – wie dieser selbst – immer weniger zu finden sein wird. Für Malzacher wird das Büro bald nur noch zum persönlichen und kreativen Austausch genutzt werden. Aus diesem Grund wird es seiner Ansicht nach in Zukunft nicht mehr zwingend notwendig sein, im Büro ein separates Telefon zu nutzen. Ferner verbinde die Sprachkommunikation sich nahtlos und immer selbstverständlicher mit digitalen Collaboration-Tools: Aus einem Call wird per Knopfdruck eine Videokonferenz, über dasselbe Tool bearbeiten die Teilnehmenden gleichzeitig Dokumente und teilen die Ergebnisse dann ohne Medienbruch im Team. Telefonie und IT fließen dabei immer mehr zusammen. Dieser Trend hat sich bereits im vergangenen Jahr abgezeichnet, denn viele Hersteller haben Lösungen entwickelt, die Telefonanlagen um Collaborations-Fähigkeiten erweitern oder UCC-Lösungen in bestehende TK-Anlagen

integrieren. Respektive wurden auch UCC-Tools und klassische TK-Anlagen-Funktionen ergänzt.

Nichtsdestotrotz werden weiterhin viele Branchen wie beispielsweise Behörden, das Gesundheitswesen sowie das Hotel- und Gastgewerbe Telefone verwenden, obwohl diese aufgrund der Pandemie auf UCC-Lösungen angewiesen waren. Demnach werden auch Telefonanlagen weiterhin gefragt sein, wie Straub erklärt: „Ob diese beim Kunden als herkömmliche TK-Anlage oder als Service aus der Cloud betrieben wird, ist dabei egal. Es wird auch immer Anwendungsfälle für ein Telefon geben.“ Außerdem spielen die verfügbaren Bandbreiten in der Internet-Anbindung eine wichtige Rolle. Solange Glasfasernetze nicht flächendeckend zur Verfügung stehen, bleibt das Festnetz für den Anwender eine Art Versicherung für die funktionierende Kommunikation.

Alexander Ernst von Cancom spekuliert über eine neue Semantik von TK-Anlagen: „Bezüglich Telekommunikationsanlage ist die zentrale Frage, wie sich dieser Begriff heute unter Berücksichtigung moderner Technologien überhaupt definiert, da die Konvergenz von den Themen heute in vielen Anlagen und Lösungen bereits Einzug gehalten hat. Ein Besprechungsraum, ausgerüstet mit modernem Video-Conferencing, ist ebenfalls eine TK-Anlage, die auch weiterhin noch ihre Daseinsberechtigung haben wird.“

Die zentrale Frage ist jedoch: Was kommt nach der Pandemie? Die Digitalisierung wird weiter voranschreiten, und hybrides Arbeiten zur Norm. Um sicherzustellen, dass der Wandel tatsächlich gelingt, müssen Führungskräfte das virtuelle Arbeitserlebnis optimieren, indem sie sich mit dürftigen Bandbreiten, schlechter Audioqualität, zu vielen Insellösungen sowie agiler Mitarbeiterführung befassen. Entsprechend werden auch die Investitionen in die Modernisierung der Infrastruktur, UCC-Tools sowie Audiogeräte weiter steigen. Gartner erwartet ein weltweites Wachstum für den Collaboration-Markt für 2021 von 17 Prozent. 2025 sollen fast 65 Prozent der Anbieter von Unternehmensanwendungsoftware irgendeine Form von Collaboration-Funktionen in ihr Produktportfolio aufgenommen haben werden.



Mehr unter:
<http://bit.ly/DiTraCov>

Autor:
Ann-Marie Struck



Die Zukunft heißt „work from anywhere“!

In der Arbeitswelt der Zukunft arbeiten Wissensarbeiter von überall aus

2020 und die anhaltende Corona-Pandemie haben das Homeoffice auch in Deutschland gesellschaftsfähig gemacht.

„Work from home“ wurde für den Großteil der Wissensarbeiter zum Standard. Das soll sich nach COVID-19 nicht ändern. Ganz im Gegenteil. Wir wollen noch einen weiteren Schritt machen: Von „work from home“ zu „work from anywhere“!



BILD: RINGCENTRAL



BILD: RINGCENTRAL

Die neue Arbeitswelt ist remote, dezentral und teamorientierter denn je. Immer mehr Unternehmen setzen dafür auf integrierte Kommunikationslösungen und Cloud-Technologien. Chat, Video und Telefon werden zum Standard – und das immer häufiger auch vereint. Lösungen für Unified-Communications-as-a-Service (UCaaS) machen das möglich. So können Wissensarbeiter schon heute von überall aus erfolgreich arbeiten.

Vernetzte Kultur schaffen

In der Pandemie wurde Homeoffice salonfähig. Jetzt gilt es aus den Erfahrungen zu lernen. Unternehmen sind dabei gefragt, die Arbeitswelt der Zukunft zu gestalten.

Remote-Arbeit kann sich positiv auf die Produktivität und das Wohlbefinden der Mitarbeiter auswirken. Grundlage dafür ist allerdings eine „vernetzte Kultur“. Unternehmen müssen ihre Mitarbeiter zum einen bei der Work-Life-Balance unterstützen und die Interaktion der Teammitglieder aktiv fördern. Zum anderen müssen sie effektive Kommunikationslösungen einführen, damit die Teams einfach und schnell in Verbindung treten können. Mit den UCaaS-Lösungen von RingCentral können

Mitarbeiter und Teams effizient miteinander kommunizieren und strukturiert zusammenarbeiten. Neben den vereinten Grundfunktionen Chat, Video und Telefonie bietet RingCentral Office auch Features für Filesharing, Kalenderintegration, Aufgabenmanagement und Analysen für die reibungslose Kollaboration von räumlich getrennten Mitarbeitern. In Kombination mit Hunderten von Standardintegrationen und offenen Anwendungsschnittstellen erhalten Teams eine nahtlose virtuelle Arbeitsumgebung, die höchste Produktivität ermöglicht.

Gemeinsam mit Partnern wachsen

RingCentral hat einen hybriden Go-to-Market-Ansatz. Das Unternehmen vermarktet die UCaaS-Lösungen mit strategischen Partnern, führenden Service Providern sowie auch direkt. Das Ziel ist dabei immer: Die Kommunikation der Unternehmen verbessern und die Arbeitswelt von morgen ermöglichen.

In Deutschland arbeitet RingCentral bereits erfolgreich mit Partnern zusammen. Zu den aktuellen Angeboten am Markt mit strategischen Partnern, die auf den UCaaS-Lösungen von RingCentral beruhen, gehören: Unify Office von Atos, Avaya Cloud Office sowie Rainbow Office von Alcatel-Lucent. Außerdem kooperiert RingCentral mit Vodafone und ecotel.

Besonderes Augenmerk auf Sicherheit und Zuverlässigkeit

Wenn Mitarbeiter mit UCaaS-Lösungen von überall aus arbeiten, sind Sicherheit und Zuverlässigkeit das A und O. Bei RingCentral hat (Daten-)Sicherheit deshalb oberste Priorität. Mit sieben widerstands-

fähigen Sicherheitsschichten gewährleistet der Anbieter, dass User-Daten absolut sicher gespeichert und verarbeitet werden. Mit der jüngsten Akquisition eines Anbieters von kryptografischen Technologien bietet RingCentral jetzt auch eine Ende-zu-Ende-Verschlüsselung für die UCaaS-Lösungen an.

Und auch in Deutschland hat RingCentral investiert. In Frankfurt am Main steht ein Datacenter auf Enterprise-Niveau. Alle Daten werden hier lokal gespeichert. Die Mitarbeiter erhalten nur eine lokale Telefonnummer, die überall funktioniert, egal wo sie sind und welches Endgerät sie nutzen.

Ausgezeichnet als Leader bei Gartner und IDC

Auch wenn RingCentral im deutschen Raum noch ein Hidden Champion ist. Laut den US-Marktforschern ist das kalifornische Unternehmen einer der weltweit führenden Cloud-Anbieter für Kommunikation und Zusammenarbeit. Sowohl im UCaaS Magic Quadrant 2020 von Gartner als auch in den im Februar 2021 veröffentlichten IDC MarketScape UCaaS-Berichten für die Segmente Enterprise und SMB wird RingCentral als Leader ausgezeichnet.

Ermöglichen auch Sie „work from anywhere“ und profitieren Sie vom Angebot des weltweiten Marktführers RingCentral.

Weitere Infos unter: www.ringcentral.de oder per E-Mail an partners@ringcentral.de.

GEREDET WIRD IMMER, ABER WIE?

Seien es Teambesprechungen oder der Spieleabend mit der Familie: Im vergangenen Jahr fand Berufliches sowie Privates überwiegend über virtuelle Plattformen statt. Unified Communications and Collaboration-Tools gehören nun zum Alltag. Und der Markt damit boomt.

Jeder hat sie schon einmal gesehen: die „Cookie-Esser“. Menschen, die ihr Smartphone vor ihr Gesicht halten, als beißen Sie in einen Keks, dabei aber eine Sprachnachricht aufnehmen. Die ursprüngliche Geste des Telefonierens – mit dem Gerät am Ohr – nutzt diese neue Generation wohl nicht mehr. Ob Voicemail, Videocall oder

mer mehr telefoniert als zuvor, und mehr als die Hälfte möchte dies auch weiterhin im selben Umfang tun. Deloitte zufolge ist diese keine Momentaufnahme, da der Report seit zwei Jahren einen Aufwärtstrend bei Sprachanrufen verzeichnet. Interessanterweise haben sich Videocalls im privaten Umfeld gemäß der Studie noch nicht durchgesetzt, obwohl die Akzeptanz im Geschäftsbereich mittlerweile groß ist.

Einführung neuer Kommunikationswerkzeuge viel Hilfestellung. Dieser Mangel an Knowhow und Ressourcen auf Unternehmensseite lässt Managed Services an Bedeutung gewinnen. Obwohl „Unified Communications as a Service“ (UCaaS), also Kommunikationsleistungen aus der Cloud, viel Umsatzpotenzial bieten, sind

>> In den nächsten Jahren werden definitiv einige klassische TK-Anlagenhersteller verschwinden, wenn sie nicht auf den UCC-Zug aufspringen.

Peter Sklenar,
CEO, Bearded Telematics



BILD: PETER SKLENAR

Telefonat, es wird durchaus gesprochen, und insbesondere die Sprachtelefonie hat durch die Kontaktbeschränkungen im vergangenen Jahr wieder zugenommen. Laut dem Report „Mobile Consumer Survey 2020“ von Deloitte haben im Frühjahr letzten Jahres 14 Prozent der Umfrageteilnehmer

Was Whatsapp und Skype im Privaten sind, ist Unified Communications and Collaboration (UCC) im Unternehmen. Und das Geschäft mit modernen Kommunikationslösungen zur Zusammenarbeit hat sich etabliert, wie die Ergebnisse des IT-BUSINESS-Panels bestätigen. Für 84 Prozent der befragten ITK-Fachhändler/Systemintegratoren ist das Thema UCC „wichtig“ für ihr Business. Davon bewerten es sogar 49 Prozent als „sehr wichtig.“ Das sieht die Gegenseite auch so: Für 88 Prozent der befragten Distributoren und Hersteller ist UCC „sehr wichtig“ für ihr Geschäft. Doch Endkunden benötigen vor allem bei der

>> Der Bedarf an intelligenter und vernetzter Kommunikation steigt, und immer mehr UCC-Lösungen wandern in die Cloud.

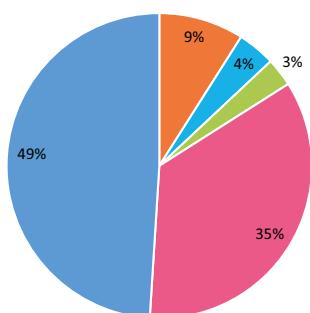
Aaron Siller,
Geschäftsführer, Siller Consulting



BILD: AARON SILLER

sie noch nicht ganz im Fachhandel angekommen. Es bieten zwar 59 Prozent der befragten ITK-Fachhändler und Systemintegratoren UCaaS an, respektive 41 Prozent noch nicht. Eine Tendenz hin zum Service ist allemal zu erkennen. Weitere Ergebnisse des IT-BUSINESS-Panels finden Sie über den QR-Code auf Seite 49.

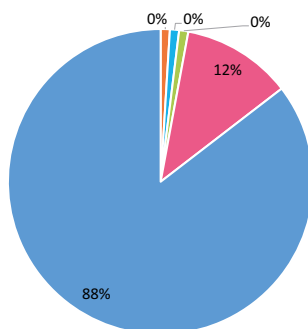
Wie wichtig ist das Thema UCC generell für Ihr Business?
(Das sagen ITK-Fachhändler/ Systemintegratoren)



sehr unwichtig unwichtig mittel
wichtig sehr wichtig

QUELLE: IT-BUSINESS

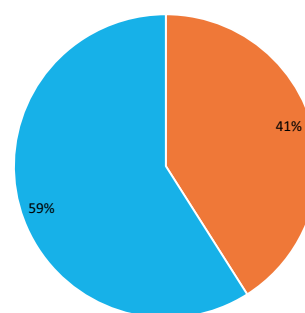
Wie wichtig ist das Thema UCC generell für Ihr Business?
(Das sagen Distributoren/ Hersteller)



sehr unwichtig unwichtig mittel
wichtig sehr wichtig

QUELLE: IT-BUSINESS

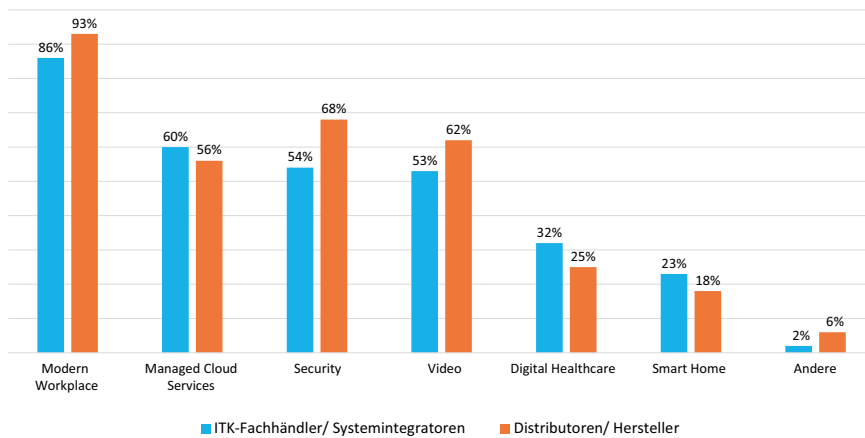
Bieten Sie Unified Communications as a Service an?
(Das sagen ITK-Fachhändler/ Systemintegratoren)



nein ja

QUELLE: IT-BUSINESS

Welche Faktoren sind künftig zu erwartende Umsatztreiber im UCC-Markt?

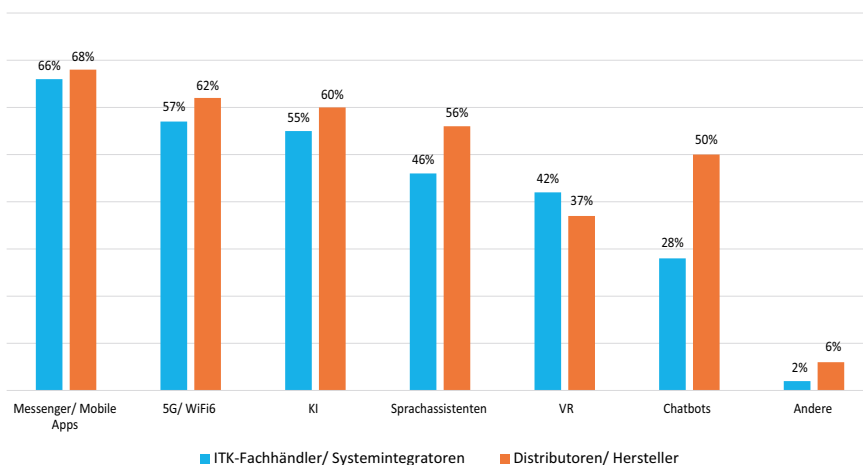


QUELLE: IT-BUSINESS

Blick in die Zukunft

Bei der Frage, welche Faktoren künftig zu erwartende Umsatztreiber im UCC-Markt sind, sind sich die befragten Channel-Akteure nur bei einer Sache einig: dem Modern Workplace (ITK-Fachhändler / Systemintegratoren 86 %; Distributoren / Hersteller 93 %). 60 Prozent der befragten ITK-Fachhändler / Systemintegratoren erwarten in Managed Cloud Services das zweitstärkste Wachstum. Dieser Ansicht schließen sich 56 Prozent der befragten Distributoren und Hersteller an. Letztere erwarten hingegen im Bereich Security ein großes Wachstum. Das sehen auch 54 Prozent der ITK-Fachhändler / Systemintegratoren so, ihr Platz drei. Den dritten Platz der zukünftigen Umsatztreiber der Distributoren / Hersteller bekommt Video. Platz vier der Partner (53 %).

Welche neuen Technologien halten Sie für den UCC-Markt vielversprechend?



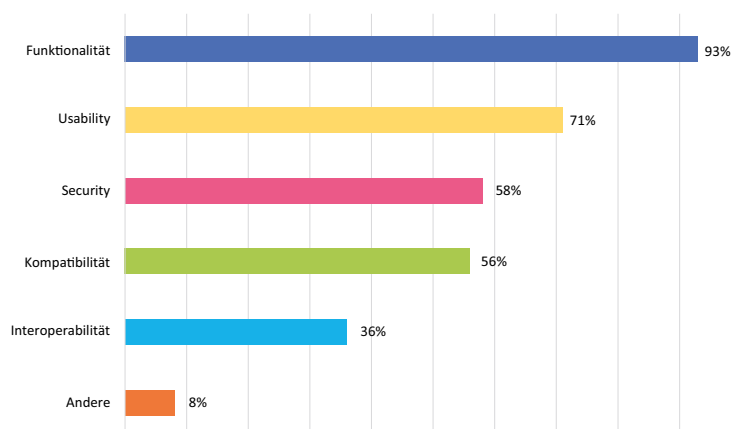
QUELLE: IT-BUSINESS

Top drei der Innovationen

Heutzutage entwickeln sich Technologien so rasant wie nie zuvor und bringen oft ein Umdenken mit sich. Für den UCC-Markt sind sich die Umfrageteilnehmer durchweg einig. Auf den ersten Platz der vielversprechendsten Technologien stehen Messenger und Mobile Apps (ITK-Fachhändler / Systemintegratoren 66 %; Distributoren / Hersteller 68 %). Den zweiten Platz belegen 5G und WiFi 6 (ITK-Fachhändler / Systemintegratoren 57 %; Distributoren / Hersteller 62 %). Kein Wunder, immerhin benötigen UCC-Lösungen eine gute Infrastruktur. Den dritten Platz bekommt Künstliche Intelligenz (KI) (ITK-Fachhändler / Systemintegratoren 55 %; Distributoren / Hersteller 60 %). Dabei ist KI bereits schon in vielen UCC-Produkten im Einsatz, wie beispielsweise in einer automatischen Geräuscherkennung oder Transkription.

Was ist Ihren Kunden bei UCC-Lösungen wichtig?

(Das sagen ITK-Fachhändler / Systemintegratoren)



QUELLE: IT-BUSINESS

Was Kunden wollen

Durch den Einsatz von Kommunikationstools versprechen sich Kunden viel, unter anderem mehr Effizienz oder Kostenersparnis. Für die Kunden der befragten ITK-Fachhändler und Systemintegratoren steht die Funktionalität von UCC-Lösungen an oberster Stelle. So sehen das 93 Prozent der Partner. Den zweiten Platz bekommt mit 71 Prozent die Usability. Platz drei belegt mit 58 Prozent die Sicherheit der Lösung. Weitere Anforderungen an UCC-Lösungen sind für 56 Prozent die Kompatibilität und für 36 Prozent die Interoperabilität mit anderen Systemen wie der Telefonie.



Weitere Ergebnisse unter:
<http://bit.ly/ITB-Panel-UC>

Autor:
 Ann-Marie Struck



MOBIL & STATIONÄR

Kompaktes Dynabook für die Schule

Mit dem Satellite Pro E10-S bringt Dynabook ein mit 320 Euro (UVP) günstiges Notebook auf den Markt, das speziell für den Einsatz im Bildungssektor konzipiert wurde. Es ist mit einem Gewicht von 1,15 kg und einem 11,6-Zoll-IPS-Display kompakt genug für Kinderhände, aber robust und spritzwassergeschützt. Als Prozessor setzt Dynabook einen Intel Celeron N4000 ein. Das Notebook ist aus der Ferne

administrierbar und soll zudem besonders sicher sein. kl



Das 11,6 Zoll große Satellite Pro E10-S macht die Schultasche nicht allzu schwer.

BILD: DYNABOOK



BILD: HP

Das 15,6-Zoll-Convertible Envy x360 15 ist mit einem 4K-OLED-Display lieferbar.

15,6-Zoll-Convertible für Kreative

Aufgaben, wie Live-Videoblogging oder das Bearbeiten kurzer Videos oder von Fotos mit hoher Auflösung, sollen sich mit dem 360-Grad-Convertible Envy x360 15 besonders schnell und einfach erledigen lassen, verspricht HP. Für das Gehäuse der Geräte verwendet der Hersteller inzwischen recyceltes Aluminium und im Innern teilweise wiederverwertete Kunststoffe.

Beim Envy x360 15 lässt HP den Käufern die Wahl zwischen Intel-Tiger-Lake-Prozessoren und AMDs Ryzen 5000 Lucienne. Optional gibt es bei einzelnen Modellen eine Nvidia-MX450-Grafikeinheit

für zusätzliche 3D-Performance. Das 1,8 kg schwere 360-Grad-Convertible ist auch mit einem 4K-OLED-Display lieferbar. Mit HP Enhanced Lighting übernimmt das Display die Funktion einer Selfie-Leuchte für Videos oder Konferenzen. Wird die Webcam nicht benötigt, kann sie mittels Schiebeabdeckung deaktiviert werden. Als schnelle Schnittstelle für externe Datenträger oder für ein Dock bietet die Intel-Variante einen Thunderbolt-4-Port. Grafiken lassen sich auf dem Envy x360 15 auch per aktivem Stift bearbeiten. Das Envy x360 15 ist Ende Mai für 799 Euro (UVP) verfügbar. kl

Farbechter 4K-Monitor mit Thunderbolt 3

Der PD2725U mit 27-Zoll-Displaydiagonale ist die jüngste Ergänzung der DesignVue-Serie von Benq. Sein 4K-Panel mit 10 Bit Farbtiefe soll durch eine authentische Farbwiedergabe überzeugen. Es deckt den DCI P3-Farbraum zu 95 Prozent und den sRGB-Farbraum zu 100 Prozent ab. Zudem ist das werkseitig kalibrierte IPS-Panel Pantone- und CalMAN-zertifiziert. Es liefert eine maximale Helligkeit von von 250 cd/m² und unterstützt VESA HDR 400. Alle Einstellungen am Monitor lassen sich schnell über eine kabelgebundene Fernbedienung erledigen, deren Tasten individuell belegt werden können. Praktisch für Apple-Macbook-User ist der M-Book-Mode, der einen optischen Abgleich zwischen Mac und Monitor

vornimmt und die Inhalte ohne Abweichungen vom Original übertragen soll. Das fast randlose Design sieht nicht nur elegant aus, sondern erleichtert auch den Multi-Monitor-Betrieb. Auch eine Pivot-Funktion ist vorhanden.

Für entsprechend ausgestattete PCs und Notebooks ist der PD2725U auch gleich ein Thunderbolt-3-Dock, das ebenfalls mit Geräten genutzt werden kann, die bereits über Thunderbolt 4 verfügen. Ein integrierter KVM-Switch erlaubt den schnellen Wechsel zwischen zwei am Monitor angeschlossenen Geräten, die über eine Maus und ein Keyboard gesteuert werden. Picture In Picture (PIP) und Picture By Picture (PBP) werden unterstützt. Der PD2725U kostet 999 Euro (UVP). kl

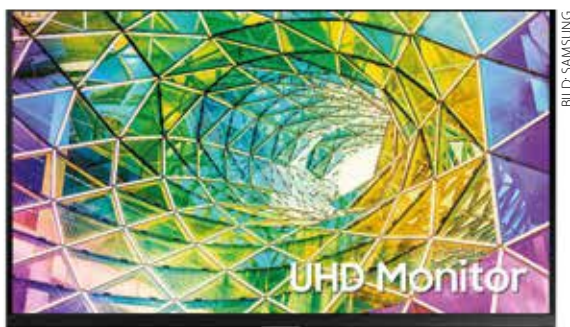


BILD: BENQ

Das OSD-Menü kann beim PD2725U über einen kabelgebundenen Controller, den Hotkey Puck, bedient werden.

Bürodisplays mit Gaming-Potenzial

Die Arbeit im Homeoffice wird in den kommenden Jahren sicher nicht abnehmen. Daher hat Samsung mit den Business-Monitoren der Linien S6, S6U, S8 und S8U eine Reihe von Geräten entwickelt, die einerseits ergonomische Arbeitsgeräte sind, teilweise sogar mit USB-C und LAN-Port, sich auf der anderen Seite auch in der Freizeit gut zum Spielen verwenden lassen. Der S6 U ist mit gekrümmtem 34-Zoll-Panel das größte Modell der neuen multifunktionalen Samsung-Monitore. Sein 100-Hz-VA-Panel liefert eine Auflösung von 3.440 x 1.440 Pixel. Mit einer USB-C-Schnittstelle und einem LAN-Port kann der Monitor auch gleich als Dock für ein entsprechend ausgestattetes Notebook dienen. Mit IPS-Panel und der QHD-Auflösung (2.560 x 1.440 Pixel) kommen die anderen sechs Modelle der S6- und S6U-Baureihe mit Dia-



Den 27 Zoll großen UHD-Monitor gibt es auch als S8U mit und als S8 ohne USB-C-Schnittstelle.

gonalen von 24 Zoll, 27 Zoll und 32 Zoll. Die U-Varianten sind ebenfalls mit USB-C und LAN-Anschluss ausgerüstet. Die Panels liefern hier eine etwas niedrigere Bildwiederholrate von 75 Hz. Die in der Ausstattung vergleichbaren S8- und S8U-Modelle basieren auf 60-Hz-VA-Panels mit UHD-Auflösung. Den S6 wird es mit 27- oder 32-Zoll-Panel geben, den S8U nur als 27-Zöller. kl

Günstige Full-HD-Displays für ambitionierte Spieler

Viewsonic ergänzt die Familie der Elite-Gaming-Monitore mit dem XG2405-2 und dem XG2705-2 um zwei günstige Full-HD-Displays, die mit in schmale Rahmen gefassten 144-Hz-IPS-Panels ausgestattet sind. Der XG2405-2 für 259 Euro (UVP) stellt die Auflösung von 1.920 x 1.080 Pixel auf 24 Zoll Diagonale dar, der XG2705-2 für 299 Euro (UVP) bietet auf 27 Zoll etwas mehr Übersicht. Beide unterstützen AMD Freesync Premium und bieten eine Reaktionszeit von 1 ms MPRT. kl



Das Full-HD-IPS-Panel des XG2405-2 schafft 144 Hz.

Advertorial

DSGVO-konformes Smart-Working im Homeoffice

Optimieren Sie Kommunikation und Kundenbindung mit Wildix

Smart-Working mit Wildix

Mit der Unified Communication & Collaboration Lösung von Wildix können Mitarbeiter einfach und schnell miteinander oder mit Kunden kommunizieren, ohne dabei gegen die DSGVO zu verstoßen, so wie es Microsoft Teams, Zoom oder Skype tun!

Schluss mit versteckten Kosten: Unified Communications statt alter Telefonanlage

Gerade in Zeiten von Corona und Social Distancing ermöglicht diese UC&C-Lösung von Wildix eine einfache digitale Kundenkommunikation über die Website, rein browser-basierend, ohne dass der Kunde Software installieren muss, da

WebRTC als Kommunikationsstandard benutzt wird. Die alte Telefonanlage hat ausgedient! Zudem benötigen Mitarbeiter zu jeder Zeit und an jedem Ort eine funktionierende und sichere Kommunikationsplattform mit Video-Konferenz, IP-Telefonie, Chat-Räumen, Bildschirmteilung und Steuerung. Mit Wildix können all diese Funktionen direkt in einem Web-Browser genutzt werden. Zusätzlich erhalten User native Apps für alle Betriebssysteme. Die Apps für Mobilgeräte (iOS und Android) sind mit einer vollwertigen Softphone-Funktionalität ausgestattet, sodass Kollegen und Kunden immer über eine einzige Nummer erreichbar sind, egal ob im Festnetz, am Computer oder auf dem Handy.



Integrieren Sie Video-Konferenzen, Chat und Telefonie mit CRM und Office-Lösungen!

Wildix ist in eine Vielzahl von CRM-Systemen, ERP-Software sowie Web-Anwendungen integrierbar und kann so betriebliche Arbeitsabläufe wesentlich verbessern. Wildix kann unter anderem auch in MS Teams integriert werden, sodass man bei Bedarf nicht komplett auf Teams verzichten muss, sondern von der Integration profitieren kann.

Bei brainworks, Ihrem VAD für den KMU Markt, erhalten Sie Wildix als flexible und in wenigen Stunden installierbare UCC-Lösung und Cloud-PBX.

Wir unterstützen Sie gern bei der Beratung, Planung, Integration und Umsetzung von Projekten mit der webbasierten Wildix Kommunikationsplattform zur Optimierung von Kunden- und Unternehmensprozessen.

Weitere Informationen finden Sie auch auf der Website von brainworks:

<https://www.brainworks.de/kommunikation-4-0-mit-wildix/>



FIREWALLS FÜR REMOTE WORK

Multi-Gigabit Firewall NSa 3700 von Sonicwall

Die Multi-Gigabit Appliance NSa 3700 von Sonicwall basiert auf dem hauseigenen Betriebssystem SonicOS 7.0 und verfügt über Netzwerk- und Verwaltungsfunktionen, um die Transparenz zu erhöhen und Angriffe abzuwehren. Die Hardware schafft dem Hersteller zufolge 22.500 Verbindungen pro Sekunde, unterstützt bis zu 750.000 gleichzeitige DPI-Verbindungen und bis zu 3.000 Site-to-Site-VPN-Tunnel.

Auch der Sonicwall Network Security Manager (NSM) bekommt ein Update auf die Version 2.2. Damit verfügen Administratoren über eine zentrale Oberfläche für die Konfiguration von Richtlinien. ms



Die UTM Firewalls RC300S (unten) und RC350R (oben) gehören ab sofort zur G5-Serie von Securepoint.

BILD: SECUREPOINT

Neue UTM Firewalls von Securepoint

Mit den UTM Firewall Appliances RC300S und RC350R erweitert der Hersteller Securepoint die G5-Serie. Laut Produktmanager Eric Kaiser wurden die Verarbeitungsgeschwindigkeit und die Reaktionszeiten verbessert, indem der Stromverbrauch soweit optimiert wurde, dass die Hardware mehr Leistung pro Watt zur Verfügung stellt.

Sowohl die RC300S wie auch die RC350R verfügen über einen Console Port, der an der Front angebracht ist, für die Konfiguration per seriellem Signal. Ferner gibt es standardmäßig zwei SFP-Ports für Fiber to the Firewall. Der VPN-Durchsatz der RC300S liegt bei 1,5 Gbit/s und der

Firewall-Durchsatz bei 13 Gbit/s. Die RC350R bringt 2,1 Gbit/s beim VPN-Durchsatz und einen Firewall-Durchsatz von 20 Gbit/s mit. Die Verbesserungen werden auch auf andere UTM-Appliances der G5-Serie übertragen. Die RC300S kann zudem dank einer Tiefe von nur 20 Zentimetern wie ein Switch in kurze Verkabelungsschränke eingebaut werden. In der RC350R ist zudem ein weiteres Netzteil verbaut, das im laufenden Betrieb ausgetauscht werden kann. Damit bietet sie laut Hersteller Ausfallsicherheit sowie die Kompatibilität zu gestiegenen Anforderungen von Rechenzentren. Die entsprechende UTM-Software nutzt die Datenbanken aus der Securepoint Cloud, die ständig aktualisiert werden. ms



Die NSa 3700 bringt in Verbindung mit dem Network Security Manager weitere Vorteile.

BILD: 2021 MILES KEEP

Firewall-Serie USG Flex erweitert Nebula

Als Bestandteil der Cloud-Networking-Plattform Nebula bieten die neuen USG-Flex-Firewalls von Zyxel einen zentralisierten Ansatz für die Netzwerksicherheit mit Zero Trust. Mit dieser Ergänzung der Plattform erhalten Administratoren regelbasierte Sicherheitsrichtlinien, die Anomalien mit Anti-Malware, Intrusion Detection and Prevention und URL-Bedrohungsfiltren erkennen können. Wenn die Firewalls eine Bedrohung auf einem der angeschlossenen Clients identifizieren, synchronisieren diese sich automatisch mit dem Nebula Control Center. Dann geben sie alle relevanten Sicherheitsrichtlinien an die Access Points am Netzwerkstandort weiter. Der entsprechende Client am Netzwerkrand

Die USG Flex Firewalls basieren auf der Zyxel Firmware ZLD5.0, die als kostenloses Upgrade bereitgestellt wird.

wird blockiert oder unter Quarantäne gestellt, um die Bedrohung einzudämmen und weiteren Schaden zu verhindern. Zudem können Unternehmen mit der Funktion Remote Access Points ihren Mitarbeitern außerhalb des Büros einen sicheren, drahtlosen Zugang zum Firmennetzwerk ermöglichen. Administratoren können die Access Points vorkonfigurieren, um verschlüsselte Tunnel zwischen

externen Standorten sowie einer USG Flex Firewall im Büro aufzubauen. Ist der vorkonfigurierte Access Point am entfernten Standort mit dem Internet verbunden, stellt er automatisch eine Verbindung mit dem internen her. Dadurch kann der Nutzer auf das Firmennetzwerk zugreifen, als würde er sich im Büro befinden. Die USG Flex Firewalls basieren auf der neuen Firmware-Version ZLD5.0. ms



BILD: ZYXEL

AQUADO'S ELEVEN

Metal Case Stealth Design meets Intel Core CPU 11th Gen Tiger Lake.



WINDOWS 10 PRO
500 GB NVMe SSD
LIGHT METAL CASE
15,6 INCH IPS PANEL
BACKLIGHT KEYBOARD
8 GB DDR4 RAM 3200 MHz
INTEL CORE PROZESSOR i5 / i7
ULTRA SCHLANKER DISPLAYRAHMEN

Aquado® Notebook M1513-i5 SSD

Windows 10
Pro

Windows

Windows 10 Pro 64 Bit

Intel® Core™ i5-1135G7 Prozessor, Takt 2,40 bis 4,20 GHz, 8 MB Smart Cache, **4 Kerne, 8 Threads** und damit SMT!

Intel® Iris XE Graphics, DirectX® 12.1, HDMI Output

8 GB DDR4 RAM 3200 MHz Kingston®, WLAN Intel® Dual Band Wi-Fi 6 AX 201, max. 2,4 Gbps
500 GB SSD Kingston® A2000, NVMe PCIe x4, Datentransfer 2200 MBps read, 2000 MBps write
15,6 Zoll (39,62 cm) non Glare Full HD IPS LED Display mit ultra schmalen Rahmen ♦

Metall Chassis (Aluminium-Legierung) in Stealth Metallic, Maße 357 x 220 x 19,9 mm, Gewicht inkl. Akku ca. 1,6 kg ♦ **Thunderbolt™ 4** (USB 3.1 Gen 2 Typ C Power Delivery DC in), USB 3.2 Gen 2 Typ C, USB 3.2 Gen 2 Typ A, USB 2.0 ♦ TPM Modul 2.0 geeignet für Windows LTSC ♦ Bluetooth 5 ♦ 1 Gbit/s LAN, DSL ready ♦ Akku 36 WH (max. 480 Min.) ♦ Netzteil 19V 65W
2 Jahre Garantie inkl. Pick-up & Return Service ♦
Optional 2 oder 3 Jahre Vor-Ort-Service NBD

Built-to-Order 773,00 €

Aquado® Notebook P1513-i7 SSD

Intel® Core™ i7-1165G7 Prozessor, Taktet max. 4,70 GHz, 2 MB Cache, 4 Kerne, 8 Threads ♦

16 GB DDR4 RAM 3200 MHz Kingston® ♦

weitere Ausstattung wie Notebook M1513-i5

Built-to-Order 893,00 €

Preisangaben Händlereinkaufspreise zzgl. MwSt. Stand 04/2021. Änderungen / Druckfehler vorbehalten. Lieferung nur zu Aquado AGBs.

MECHANISCHE TASTEN FÜR FLACHE NOTEBOOKS

Mit MX Ultra Low Profile hat Cherry mechanische Tastenschalter entwickelt, die auch in flachen Gaming-Notebooks problemlos Platz finden. Der erste Mobilrechner für Gamer mit Cherrys MX ULP ist der schlanke Alienware m15 R4 mit Nvidia Geforce RTX 3080.



Gaming-Notebooks mit mechanischen Tastaturen, zumeist mit MX-Schaltern von Cherry, gab es immer wieder. Denn gegenüber herkömmlichen Notebook-Keyboards zeichnen sich mechanische Schalter durch eine längere Lebensdauer und vor allem durch eine präzisere Betätigung aus, die gerade Gamer schätzen. Dazu kommen Features wie Anti-Ghosting und N-Key Rollover, die vor Fehleingaben schützen. Allerdings waren diese Mobilrechner entweder ziemlich dick, oder das Keyboard musste ganz an die Vorderseite des Gehäuses gerückt werden, damit die recht voluminösen mechanischen Schalter für die einzelnen Tasten Platz finden. Das Touchpad musste dann entweder neben oder gar über dem Tastenfeld positioniert werden.

Mit den extrem flachen MX-Ultra-Low-Profile-Switches, ihre Bauhöhe liegt bei nur 3,5 mm, können nun auch flache Gaming-

Notebooks mit mechanischen Keyboards ausgestattet werden, ohne dabei die herkömmliche Position von Keyboard und Touchpad aufgeben zu müssen. Die Entwickler bei Cherry im oberpfälzischen Auerbach, wo die Schalter auch produziert werden, mussten für die MX Ultra Low Profile (ULP) neue Wege beschreiten, um die Switches so flach bauen zu können. Sie haben beim Design auf das übliche Gehäuse mit Stößel und Kreuzaufnahme verzichtet und stattdessen eine zweiteilige Tastenkappenaufnahme aus Edelstahl entwickelt, die über eine Feder vorgespannt wird. Diese Konstruktion soll eine sehr präzise Auslösung ermöglichen. Der Schalter ist dadurch um 70 Prozent flacher als der bislang niedrigste Cherry MX Low Profile mit herkömmlicher Bauweise. Weitere Komponenten

sind ein speziell für den Schalter entwickeltes Gold-Crosspoint-Kontakt-System, zwei transluzente Hochtemperatur-Polymer-Komponenten und der Metallrahmen. Damit wird laut Cherry eine taktile Schaltcharakteristik mit einem Gesamtweg von 1,8 mm erreicht. Für die Betätigung wird eine Kraft von 45 Zentinelton benötigt, die am taktilen Punkt auf 65 Zentinelton ansteigt. Das akustische Feedback in Form des typischen Cherry-Klickgeräuschs ist ebenfalls vorhanden. Der MX ULP ist der erste mechanische SMD-Tastenschalter von Cherry, der direkt auf dem PCB aufgelötet wird. Die für die einfarbige oder auch bunte Tastenbeleuchtung zuständige SMD-LED sitzt direkt unter dem Schalter und soll eine gleichmäßige Ausleuchtung der Tastenkappen ermöglichen.

Ihren ersten Auftritt haben die superflachen Cherry-Schalter im 15,6-Zoll-Gaming-Notebook Alienware m15 R4 von Dell, wo es als optionales Extra konfiguriert werden kann. Das nicht einmal 2 cm flache und 2,5 kg schwere Gerät ist mit Intel-Core-Prozessoren der 10. Generation bis hin zum i9 10980HK mit 8 Cores sowie einer Nvidia-Geforce-RTX-Grafikkarte ausgestattet. Hier reicht die Auswahl bis hin zur RTX 3080. Für die Kühlung setzt Dell ein Vapor-Chamber-System ein. Der Arbeitsspeicher kann bei bis zu 32 GB groß sein und der Massenspeicher aus bis zu drei M.2-SSDs bestehen, zwei davon auch in RAID-0-Konfiguration. Beim Display stehen Full-HD-IPS-Panels mit bis zu 300 Hz oder ein UHD-OLED-Panel zur Wahl. Für das RGB-beleuchtete Cherry-Keyboards, es kostet 100 Euro Aufpreis, gibt Dell eine Lebensdauer von bis zu 15 Millionen Anschlägen pro Taste an.



Mehr unter:
<http://bit.ly/TB-Cherry-SD>

Autor:
Klaus Länger



REINERSCT



EIN LEADER FÜHRT SICH IN ERSTER LINIE SELBST

MIT SELF-LEADERSHIP IN DIE EIGENE CHAMPIONS LEAGUE



BILD: ELABORAH-STOCK.ADOBE.COM / REINER SCT - [M] CARIN BOEHM

Thomas Peter
REINER SCT
Co-Moderation



Besa Agaj
IT-BUSINESS

MODERATION



Sebastian Kneissl
Chef-Coach
Coach Seb

SPEAKER

Im Fußball geht es ständig um Lösungen. In Ballbesitz dürfen wir Lösungen finden, den Ball im Tor des Gegners unterzubringen.

Wenn der Gegner die runde Kugel hat, dürfen wir Lösungen erarbeiten, um den Ball wieder zurückzuerobieren. Wer die COVID-Pandemie als Ballbesitz-Situation sieht, erhöht die Wahrscheinlichkeit das eigene Spiel zu gewinnen. Wenn man weiß, wie man das Spiel noch positiver beeinflussen kann. Auch für IT-Dienstleister bietet die aktuelle Lockdown-Phase Möglich-

keiten die Pandemie als Chance zu sehen. Die größte Herausforderung besteht in der Bewertung der Situation.

Coach Seb unterstützt Sie genau diesen Aufstieg zu erreichen, ganz ohne Vorwissen. Finden Sie die perfekten Spieler für Ihr persönliches Spiel, setzen Sie gezielt auf die jungen Talente und entwickeln Sie eigene Spielprinzipien, die Ihren und Ihrem Unternehmen die nötige Kraft und Motivation verleihen, in die eigene Champions League vorzurücken.

Ihr Bonus:

Während des IT-BUSINESS STUDIOWEBCAST haben Sie die Möglichkeit, eines von drei exklusiven 45-minütigen Coachinggesprächen mit Coach Seb zu gewinnen.



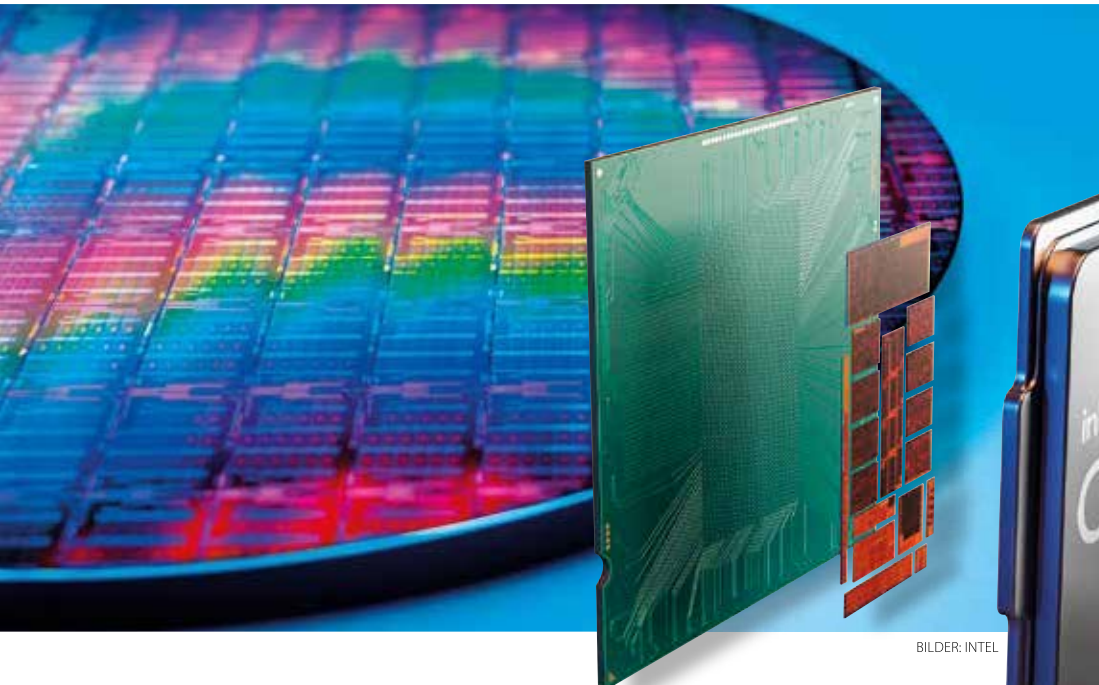
**JETZT KOSTENFREI
ANMELDEN**

<http://bit.ly/LD-220421>



INTEL: 7-NM-FABS UND 14-NM-PROZESSOR

Pat Gelsinger, Intels neuer CEO, will den Chiphersteller bei der Fertigung mit 7-nm-Fabs wieder an die Spitze und stärker als Auftragsfertiger in Position bringen. Gleichzeitig kommt mit Rocket Lake S der nun definitiv letzte 14-nm-Prozessor auf den Markt.



BILDER: INTEL

Die Halbleiterfertigung läuft weltweit derzeit auf Anschlag: Denn nicht nur die IT-Industrie und der Handel benötigen immer mehr Prozessoren, GPUs und andere Chips, sondern auch andere Sektoren wie etwa die Automobilfertigung. Dort stehen derzeit schon Bänder still, da der Nachschub an Bausteinen aus Asien stockt. Intels neuer CEO Pat Gelsinger hat daher bekräftigt, nicht nur an der eigenen Fertigung festzuhalten, sondern diese in den kommenden Jahren weiter auszubauen, auch mit Investitionen in Europa. So wird die irische Intel Fab, in die laut Christin Eisenschmid, Direktorin für weltweite Regierungsbeziehungen bei Intel, derzeit auf die 7-nm-Fertigung umgerüstet. Seit 2019 hat Intel sieben Milliarden US-Dollar in den Standort investiert.

In Chandler, Arizona sollen gleich zwei komplett neue Fabs entstehen, wie CEO Pat Gelsinger verkündet. Etwa 20 Milliarden US-Dollar will der Intel-Chef dafür ausgeben. Im zweiten Quartal 2021 soll das Design für den Compute-Tile von Meteor

Lake abgeschlossen sein, der ersten 7-nm-CPU von Intel. Dabei entspricht dieser Fertigungsprozess, für den der Hersteller erstmals eine extrem-ultraviolette Belichtungstechnik (EUV) einsetzt, in etwa dem, was TSMC als 5-nm-Prozess bezeichnet und derzeit für die Apple-ARM-Prozessoren verwendet. Damit ist Intel nicht so weit abgeschlagen, wie man vermuten könnte. Erste Meteor-Lake-CPU's dürften aber erst 2023 auf den Markt kommen. Daher wird Intel für eine wachsende Zahl von Produkten die Dienste von TSMC in Anspruch nehmen. Dazu zählen in Zukunft auch Kernkomponenten wie GPUs oder einzelne Tiles modularer Prozessoren. Zudem wird eine Forschungspartnerschaft mit IBM angekündigt. Alles soll Intels Integrated Device Manufacturing Modell grundlegend reformieren. Gelsinger spricht von IDM 2.0.

Ein weiterer Teil von IDM 2.0 ist der Plan, in den kommenden Jahren selbst zu einem der führenden Auftragsfertiger zu werden.

Mit den Intel Foundry Services gründet der Hersteller dafür eine eigene Firma, unter der Leitung von Dr. Randhir Thakur, der Gelsinger direkt unterstehen wird. Dabei will Intel Fertigungskapazitäten in den USA und in Europa bereitstellen. Der Hersteller hat bereits in der Vergangenheit versucht, als Foundry tätig zu sein, aber mit wenig Erfolg. Das lag auch an den sehr speziellen Tools und Abläufen, die Intel einsetzt. Diesmal will man dafür auf Industrie-Standards setzen, was den möglichen Kunden die Nutzung der Intel-Ressourcen möglichst einfach machen soll.

Mit Rocket Lake S kommt aber erst einmal ein letzter Prozessor auf den Markt, für den Intel einen mehrfach verfeinerten 14-nm-Prozess einsetzt. Für diese ersten Desktop-CPU's der 11. Generation hat Intel die für den 10-nm-Prozessor Ice Lake entwickelte Sunny-Cove-Mikroarchitektur auf 14 nm zurückportiert und ihr den Namen Cypress Cove verpasst. Damit bringt Rocket Lake S nun eine höhere Leistung pro Takt. Zudem unterstützen die neuen CPU's nun endlich auch PCI-Express 4.0, und sie kommen mit einer integrierten Grafikeinheit, auf Xe-Basis mit 32 Ausführungseinheiten. Allerdings sind die Cores dadurch so groß geworden, dass Intel beim Core i9 von maximal zehn auf acht Cores zurückgehen musste. Zudem ist die CPU recht hungrig geworden. Aber Rocket Lake S ist auch nur ein Lückenbüßer, der Ende des Jahres vom 10-nm-Hybridprozessor Alder Lake abgelöst wird.



Mehr unter:
<http://bit.ly/ITB-Tiger-Lake>

Autor:
Klaus Länger



DC DATACENTER & COLOCATION DAY 2021

VIRTUAL CONFERENCE

21. APRIL 2021

DISCOVER NEW WAYS TO
DATACENTER EXCELLENCE



Joachim Faulhaber
TÜV Informationstechnik

»Sicherheit und
Nachhaltigkeit: Bewerten –
Optimieren – Zertifizieren«



Dr. Birger Ober
Vattenfall Wärme Berlin

»Abwärmenutzung im RZ?!
Für die Nachhaltigkeit ein
Imperativ, nur wohin mit
der Wärme?«



Dr. Gunnar Schomaker
SICP

»Nachhaltige Informations-
und Kommunikations-
Technologie im Datacenter«



Ulrich Terrahe
dc-ce RZ-Beratung

»Rechenzentren –
Die Kathedralen der
Digitalisierung im Wandel«



Dr. Béla Waldhauser, Telehouse
& Manuel Gerdsmeyer, Mainova

»Digitalisierung, Rechen-
zentren und Nachhaltigkeit
– Wie passt das zusammen?«



Dr. Axel Köster
IBM

»Die Zukunft der ›hybrid
cloud‹ Datacenter: Das Ende
der VM, wie wir sie kennen?«

KOSTENFREI TEILNEHMEN

dc-day.de

Veranstaltungs-Partner



Medien-Partner



DER ERBSENZÄHLER DER SECURITY-BRANCHE

Die Hauptaufgabe von Gigamon ist es, Transparenz im Netzwerk zu schaffen und Daten sorgfältig zu selektieren. Erst dann können Unternehmen effiziente Sicherheitsmaßnahmen ergreifen. Auch für den Überblick in der Cloud hat der Hersteller eine Lösung parat.

BILD: GIGAMON



Seit Beginn des Jahres ist Olaf Dünnweller bei Gigamon für die Vertriebsaktivitäten in Zentral-europa zuständig. Zuvor verantwortete er seit August 2020 die DACH-Region.

Erbsenzähler gelten im Volksmund als Menschen, die Wert auf größte Genauigkeit und Vollständigkeit legen. In der IT-Security jedoch ist diese Eigenschaft alles andere als abwertend zu verstehen. Denn geht es um die Network Visibility, kann es fatale Folgen haben, sollte eine sicherheitskritische Aktion unbemerkt bleiben. Deswegen lautet die Devise des Herstellers Gigamon „Ich kann nur schützen was ich sehe“. Denn dem Hersteller zufolge können Schwachstellen erst effektiv behoben werden, wenn Transparenz über die Aktivitäten im Netzwerk besteht. Mit der Lösung für Netzwerktransparenz und -analyse gehört Gigamon somit zu den Profiteuren der Krise. Aus der steigenden Nachfrage ergibt sich für den Hersteller das Ziel, die Partnerlandschaft auszubauen und die Zusammenarbeit mit bestehenden Partnern zu vertiefen. Dazu gehören bereits die Dienstleister Magellan, Controlware, NetDescribe und Horus-Net, das Beratungsunternehmen AS-Systeme sowie die Distributoren Exclusive Networks und Nuvias.

Statt vieler verschiedener Tools bietet Gigamon eine Lösung, die sowohl aus der lokalen Infrastruktur, der Cloud-Infrastruktur, von den Endgeräten sowie aus der Applikationsebene Daten sammelt. Da die Datenmengen immer weiter steigen, ist die erste Aufgabe der Lösung, den Netzwerkverkehr zu reduzieren, bevor er analysiert wird. Dies sei bis zu 90 Prozent möglich, sagt Olaf Dünnweller, Senior Sales Director Central Europe bei Gigamon. Sind weniger Metadaten und personenbezogene Daten vorhanden, ist nicht nur die Einhaltung von

Die Cloud-Visibility-Lösung Hawk bietet

- elastische Visibilität, die automatisch skaliert wird, um den Datenverkehr von neuen EC2-Instanzen zu erfassen,
- die Verteilung des gespiegelten Datenverkehrs an mehrere Tools und
- die Möglichkeit, Netzwerk- und Anwendungs-Metadaten in einem AWS Storage Bucket für Analysen zu extrahieren und zu speichern.

Compliance-Richtlinien einfacher, es gibt auch weniger Fehlalarme. Auch die Betriebskosten reduzieren sich langfristig, da die Applikationen die Datensätze nun nicht mehr mehrfach verarbeiten müssen. Dann analysiert und bewertet die Lösung diese Daten hinsichtlich ihres Sicherheitsrisikos.

Dabei stehen die Sicherheitsexperten vor zwei großen Herausforderungen. Zum einen werden die Angriffe von Cyberkriminellen immer raffinierter. Ransomware ist mittlerweile ebenso verschlüsselt wie die Unternehmensdaten verschlüsselt werden sollten. Security-Lösungen können deswegen meist nicht greifen, da sie den Angriff nicht erkennen. Um die Daten zu analysieren und zu erkennen, ob sie möglicherweise von Ransomware befallen

sind, muss die Gigamon-Lösung den verschlüsselten Traffic ent- und wieder verschlüsseln. Im Idealfall, ohne an Performance zu verlieren.

Zum anderen arbeiten immer mehr Arbeitnehmer von zuhause aus, und es kommen mehr und mehr Cloud-native Applikationen hinzu. Dieser Wandel von der physikalischen Infrastruktur in die Cloud beunruhigt viele Kunden, berichtet Dünnweller, da er für sie meist unkontrollierbar sei. Die damit einhergehende Komplexität hat Gigamon zufolge zu einer Lücke in der Sichtbarkeit der hybriden Infrastrukturen geführt. Denn bisherige Netzwerk-Tools würden keine Sichtbarkeit des Cloud-Verkehrs und Cloud Tools keine Netzwerksichtbarkeit bieten, da sie nur die Telemetrie auf Anwendungsebene nützten.

Um genau dieses Problem zu adressieren, launchte der Hersteller die Lösung Hawk, die Sichtbarkeit für alle bewegten Daten bietet. Damit kann Visibility as Code in die Cloud-Automatisierung eingebettet werden, um bei Bedarf elastisch skalieren zu können. Das verbrauchsbasierte Pay-per-use-Lizenzierungsmodell funktioniert in jeder Cloud, egal ob Public oder Private.



Die Auslese der Daten erfolgt mit Test Access Points, die zwischen Netzwerkgeräten installiert werden. Sie bleiben transparent und kopieren den Traffic auf die Monitoring-Stellen.

Autor: Melanie Staudacher

BILD: MARCO MARTINS - STOCK.ADOBE.COM

USV YUNTO *Smile*

Die kompakte USV für zu Hause:
Perfekt für Homeschooling, Homeoffice
und Smart-Home-Lösungen



**Die leistungsstarke
Powerbank für alle
vernetzten Geräte**

YUNTO Smile 400

400 VA / 240 W; Art.-Nr. YS400

HEK nur 44,40 €

YUNTO Smile 600

600 VA / 360 W; Art.-Nr. YS600

HEK nur 51,90 €

YUNTO Smile 800

800 VA / 480 W; Art.-Nr. YS800

HEK nur 59,50 €

Ausgänge:

- Schuko-Steckdosen
- USB-Ladeanschluss

Weitere Informationen:

www.online-usv.de

Tel. 089-242 39 90-10

Erhältlich bei unseren Distributionspartnern:

AVAD

IN-CRAM

KOMSA

**MICHAEL
TELECOM**

SYSTEM

WORTMANN AG

ONLINE00™

U S V · S Y S T E M E A G

Luise-Ullrich-Straße 8 • 82031 Grünwald

PKI: VON HÜPFBURGEN UND REISEPÄSSEN

Zur Verifizierung von Identitäten nutzen Zertifizierungsstellen die sogenannte Public Key Infrastructure. Zwar kommt die Technologie häufiger im Alltag zum Einsatz, als man im ersten Moment glauben mag. Sie erfordert gleichzeitig jedoch eine Menge Knowhow.



Klingt komisch, ist aber so: Die „Legion der Hüpfburg“ stellt die API-Bibliothek, auf der die Lösungen von PKI-Anbieter Primekey basieren.

BILD: ARKEZZ - STOCKADOB.COM

Wie passen der elektronische Reisepass, Smart Devices, E-Mails und eine Hüpfburg in einen gemeinsamen Kontext? Das verbindende Element ist die Technologie Public Key Infrastructure (PKI)! Dabei handelt es sich um eine Sicherheitsinfrastruktur, die Services für einen sicheren Datenaustausch bereitstellt. Mithilfe der PKI lassen sich Zertifikate und die Zugehörigkeit von öffentlichen Schlüsseln prüfen. Dieser Schlüssel kann zum Beispiel per E-Mail versendet oder von einer Website heruntergeladen werden. Mit digitalen Zertifikaten wird sichergestellt, dass es sich nicht um eine Fälschung des Schlüssels handelt.

Daraus ergibt sich eine große Bandbreite an Anwendungsszenarien. Sowohl der Reisepass wie auch der elektronische Personalausweis verbinden eine natürliche Person mit einer digitalen Identität. Bei der Beantragung des Passes überprüft das Ein-

wohnermeldeamt die Identität, und mit Abgabe des Fingerabdrucks wird zusätzlich die physische Identität elektronisch übertragen. An der Grenzkontrolle wird der Pass dann auf ein Lesegerät gelegt, welches die elektronischen Zertifikate liest. „Man kann sich so ganz gut vorstellen, was da für eine Infrastruktur zur Verfügung stehen muss. Ich muss schließlich weltweit die Identität jeder Grenzkontrollstelle bekannt machen können“, resümiert Andreas Philipp, Business Development Manager bei Primekey.

Geben beispielsweise Unternehmen elektronisch gesicherte Mitarbeiterausweise aus, ist die Infrastruktur natürlich weitaus kleiner. Auch intelligente Geräte sind häufig mit digitalen Zertifikaten ausgestattet. Wenn der Nutzer Daten abfragen möchte, meldet sich das Gerät bei der zentralen Plattform des Herstellers, wo es sich mit dem Zertifikat ausweisen muss. Dann prüft die Plattform, ob dieses Gerät überhaupt

Über Primekey

Der im Jahr 2002 gegründete Hersteller aus Stockholm bietet verschiedene Software- und Hardware-Lösungen an. Zum Portfolio gehören die PKI Appliance und der Rack-Server Primekey SEE, mit denen sich PKI- und Digital-Signing-Lösungen implementieren lassen. Diese Produkte wurden in Aachen entwickelt, wo Primekey im Jahr 2012 eine Tochtergesellschaft gründete. Die Schweden stellen zudem reine Software-Lösungen wie EJBCA Enterprise und SignServer bereit, die unter anderem über die Marketplaces von AWS und Microsoft Azure verfügbar sind.

Zugriff auf die betreffenden Informationen haben darf.

Smarte Geräte und IoT-Devices sind für die PKI jedoch eine Herausforderung. Denn hier handelt es sich nicht um natürliche Identitäten, die mit den Zertifikaten versehen werden, sondern um Maschinen, die sich gegenüber einem Dienst ausweisen müssen. „Die Identität wird bereits in der Produktion an das Gerät vergeben. Es wird produziert, eine Software wird darauf gespielt und dann geht es online. Erst dann bekommt es sein Zertifikat. Und in diesem Moment weiß ich nicht, in welcher Umgebung sich das Gerät befindet“, erläutert Philipp. Deswegen benötigen Firmen sichere Kommunikationsnetzwerke bis zu den Fabriken. Doch dies sei für Primekey ein noch neues Gebiet. „Gerade im Maschinenbau müssen wir aus der IT-Branche noch einiges dazulernen.“

Der Zusammenhang des Reisepasses mit IoT-Geräten und der E-Mail erschließt sich also. Hinter jeder dieser Entwicklungen liegt eine PKI. Doch was hat eine Hüpfburg damit zu tun? Die kryptographischen Bibliotheken, die Primekey für die PKI-Lösungen verwendet, basieren auf einem

IT-BUSINESS

PODCAST

Der IT-BUSINESS Podcast –
Hören, was die ITK-Branche bewegt

Freuen Sie sich auf die neue Episode!
„Google, Microsoft und Oracle: Die Channel-Chefs packen aus“
Montag, 12.04.2021

MODERATION:



Dr. Stefan Riedl
Redaktion IT-BUSINESS

Hier einfach mit Spotify
abscannen und Reinhören



podcast@it-business.de
Erscheinungstermin alle 2 Wochen

Zu hören über: DEEZER



Von der Vision des Gründers ausgebremst?

Obwohl Primekey auf Basis von EJBCA kommerzielle Lösungen und Services entwickelt, ist die Anwendung an sich immer noch frei als Open Source verfügbar, und die beiden Gründer sind in der Open Source Community weiterhin aktiv. Andreas Philipp, Business Development Manager bei Primekey, sieht dabei den größten Vorteil darin, dass der Quellcode der Software für die Kunden einsehbar ist und sie ihn selbst analysieren können. „Dadurch können die Kunden sicher sein, dass wir keine Hintertürchen eingebaut haben.“ Der Nachteil der ursprünglichen Vision einer frei zugänglichen PKI ist jedoch, dass EJBCA als



BILD: PRIMEKEY

Primekey-Gründer Thomas Gustavsson machte seine Passion für Kryptographie zum Beruf.

Open Source somit zum Konkurrenzprodukt von Primekey selbst wird. Denn jedes Unternehmen kann den offenen Quellcode nutzen und auf dieser Basis eigene Services entwickeln.

Dennoch ist für den Hersteller klar, dass er weiterhin an EJBCA als Open-Source-Projekt festhalten wird. „Openness bildet einen wesentlichen Teil unserer Firmenkultur. Das ist Teil unserer DNA. Wir sind 2001 mit der ersten Veröffentlichung der Open Source PKI EJBCA gestartet, um den Zugriff auf eine solche kryptographische Basistechnologie für alle zu ermöglichen. Das soll auch so bleiben“, betont Philipp. Denn Open Source sei eine wichtige Alternative zu kommerziellen Anwendungen und Apps, die keinen Einblick in den Programmcode bieten. Philipp ist sich sicher, dass Open Source auch in Zukunft eine große Bedeutung haben wird, da die Transparenz wesentliche Vorteile aus Sicht der Sicherheit, Vertraulichkeit und Integrität mit sich bringt. Neben Primekey gibt es noch weitere PKI-Anbieter. Die Konzeption und den Aufbau einer PKI sowie Services und Lösungen, zum Beispiel für die Beantragung und Verwaltung der digitalen Zertifikate, bieten unter anderem: Sefirot, Exceet, Cryptovision, D-Trust, Nexus, Secunet, T-Systems, Thales und DigiCert.

Open-Source-Projekt in Australien, das sich Bouncy Castle, zu Deutsch Hüpfburg, nennt. Passend dazu wird es von der „Legion der Hüpfburg“ betreut. Die Programmierschnittstellen des Projekts sind plattformunabhängig und können somit externe Lösungen anbinden. Kommerziell betrieben wird die API-Sammlung von Bouncy Castle von dem australischen Unternehmen Crypto Workshop. Anfang Februar 2020 hat Primekey Crypto Workshop übernommen. Damit vervollständigte das Unternehmen die eigenen Lösungen und deckt so den kompletten Software-Stack ab, der sowohl für PKI-bezogene wie auch für allgemeine Krypto-Anwendungen benötigt wird.

Die Basistechnologie von Primekey ist die EnterpriseJavaBeansCertificateAuthority (EJBCA). Bei der Software handelt es sich um Open Source, und das aus gutem Grund. Die ursprüngliche Idee dahinter entstand bereits 1994, als das Massachusetts Institute of Technology (MIT) einen Standard für PKI mit einem zentralen Verzeichnis zum Erstellen, Speichern und Verteilen digitaler Signaturen veröffentlichte. Für Primekey-Gründer Thomas Gustavsson war klar: Auf Dauer würde es nicht möglich sein, nur eine Zertifizierungsstelle für PKI zu haben. Seiner Meinung nach sollte die Technologie daher für jeden zugänglich gemacht werden. Diese Vision motivierte ihn dazu, im Jahr 2000 gemeinsam mit seinem Kommilitonen Admir Abdurahmanovic das Open-Source-Projekt EJBCA aufzusetzen. 2001 erschien die erste Version der PKI- und Certificate-Authority-Software. Schließlich gründeten die beiden ein Jahr später Primekey, um ihr Produkt von da ab auch kommerziell zu vertreiben.

Mit dem ITK-Channel wollen die Schweden künftig noch enger zusammenarbeiten. Denn das Ziel des Herstellers ist es, zu 100 Prozent indirekt zu vertreiben. Doch weil eine PKI viel Fachkompetenz erfordert, sind es ganz spezielle Partner, die Primekey sucht. Denn das Unternehmen versteht sich lediglich als Komponentenlieferant von Soft- und Hardware und stellt eine Plattform bereit, auf der die Partner Mehrwertdienste für die Endkunden aufbauen können. Das bedeutet, dass die Partner die Konzeption, Implementierung und Wartung der PKI selbst übernehmen. Auch den First und Second Level Support gibt Primekey meistens an

die Partner ab. Dazu gehört die Wartung der Sicherheitsmaßnahmen, die in der PKI enthalten sind, wie beispielsweise der Firewall oder des Network Slicings. „Eine PKI erfordert enorm viel Knowhow. Da bedarf es Partner, die ein sehr breit gefächertes Security-Fachwissen mitbringen“, erklärt Philipp.

Deswegen sucht das Unternehmen Dienstleister, die sich als Integratoren und Berater auf PKI spezialisieren möchten. „Die Partner verdienen natürlich auch durch die Discounts am reinen Reselling. Aber den meisten Umsatz machen sie erfahrungsgemäß mit Beratung und Managed Services.“ Der Klassiker unter den Leistungen sei das Monitoring

Die Bestandteile einer PKI

Eine PKI umfasst folgende Komponenten:

- eine Zertifizierungsstelle, die die digitalen Zertifikate ausgibt
- ein Zertifikat mit öffentlichem Schlüssel
- eine Registrierungsstelle, die die Richtigkeit der Daten im Zertifikatsantrag prüft und genehmigt
- ein Verzeichnis zur Aufbewahrung und Verwaltung der Zertifikate und ihrer Schlüssel

der Infrastruktur, indem die Reseller diese an ein SOC anbinden. Im Channel-Programm des Herstellers ist im Rahmen des Onboarding-Prozesses ein dreitägiges Training enthalten. Dabei werden die Partner auf Basis der Primekey-Produkte für PKI geschult. Dazu gibt es weiterführende Qualifikationstrainings, die der Spezialisierung für bestimmte Branchen dienen.

Weltweit arbeitet Primekey bereits mit 20 Vertriebspartnern zusammen, 15 davon in der DACH-Region. Dazu gehören unter anderem die Entwicklungs- und Beratungsunternehmen Achelos und Cryptas sowie das Dienstleistungsunternehmen NTT. Dazu kommen 18 Technologiepartner, darunter Yubico, Red Hat und Infineon. Trotz der Bestrebungen von Primekey, den Channel auszubauen, ist die Zusammenarbeit mit Distributoren langfristig nicht geplant.



Der ePass wurde 2005 eingeführt und enthält einen kontaktlosen RF-Chip mit den Daten des Inhabers. Laut BSI werden diese nicht zentral gespeichert.

Autor: Melanie Staudacher

MIETEN SIE SCHON ODER KAUFEN SIE NOCH?

SICHERHEIT DURCH

FORTINET MANAGED SERVICE VON NUVIAS



Matthias Stuhlmacher
Teamleader Product Sales
Nuvias Deutschland GmbH



Michael Woelm
Senior Product Sales Manager
Nuvias Deutschland GmbH

SPEAKER

Managed Security Services sind in aller Munde, aber wir reden nicht nur darüber, sondern wir handeln auch. In diesem IT-BUSINESS Live-Cast erfahren Sie, wie das geht und welche Fortinet Lösungen wir Ihnen als Baustein anbieten.

Für Endkunden und Systemhäuser stellt der wachsende IT-Security-Markt eine noch nie da gewesene Chance und Herausforderung zugleich dar. **Mit Hilfe von Managed Security Services unserer Partner werden Sicherheitsdienste effektiver und kostengünstiger bereitgestellt als das interne IT-Security-Team eines Unternehmens selbst leisten kann.**

Basis des Ganzen ist es, den Aufwand im Management, bei der Ressourcennutzung und des Investments zu reduzieren, aber

gleichzeitig den Schutz zu erhöhen und die Auswirkungen von Cyberangriffen zu minimieren. Diese gemanagten Dienste schützen Anwender, Daten und Infrastruktur eines Unternehmens – unabhängig davon, wer, wo, wann und wie auf IT-Ressourcen zugreift. Und das auf flexibler finanzieller Grundlage und ohne hohem Vorabinvest.

In unserem IT-BUSINESS Live-Cast erfahren Sie, welche Fortinet Managed Security Services wir mit unseren Partnern anbieten und wie Sie Ihnen helfen, SICHERER und FLEXIBLER zu werden.

Ihre Vorteile:

- Immer aktuelle Technologie
- Faire, monatliche Abrechnung
- In die Fortinet Security Fabric Plattform voll integrierbar

Ihr Bonus!

Während des **IT-BUSINESS Live-Casts** haben Sie die Möglichkeit, ein **Cherry JD-8500-Desktop Set** zu gewinnen!



JETZT KOSTENFREI ANMELDEN

<http://bit.ly/LD-260421>



DIE ZUKUNFT DER SECURITY LIEGT IN DER CLOUD

Mit Secure Access Service Edge (SASE) verschmelzen Sicherheit und Netzwerkmanagement zu einer Disziplin. Das Cloud-native Konzept gilt als flexible Antwort auf die Anforderungen an die Netzwerksicherheit, die sich im Zuge der Digitalisierung massiv erhöhen.



BILD: KRAS99 - STOCK.ADOBE.COM

Vorbei sind die Zeiten, in denen alles, was sich im Unternehmensnetzwerk befand, automatisch als sicher galt und die Angreifer stets jenseits der Firewall vermutet wurden. Nicht nur, dass heute mit Insider-Attacken zu rechnen ist. Auch gelingt es Angreifern immer wieder, in den Perimeter einzudringen, ohne dass sie entdeckt werden. Dennoch haben Netzwerksicherheit und ihr prominentes Werkzeug, die Firewall, nicht an Aktualität verloren. Sie müssen allerdings neuen Anforderungen gerecht werden, die mit Trends wie der Remote-Arbeit oder der Zunahme von IoT- und Edge-Szenarien einhergehen. Security-Anbieter sind gezwungen, auf die Herausforderungen der Digitalen Transformation zu reagieren, stellten die Marktforscher von Gartner schon vor der Corona-Krise fest. Sie müssten ihre Technologien weiterentwickeln, um Edge-Funktionen für sichere Zugriffsservices bereitzustellen. Mit der Pandemie hat sich der Druck erhöht, wie Analyst Joe Skorupa im August

2020 beobachtete. Corona habe verdeutlicht, wie wichtig Business-Continuity-Pläne sind, die „jederzeit und überall sichere Fernzugriffe auch von nicht vertrauenswürdigen Geräten aus ermöglichen“. Bereits 2019 hatte Gartner als Lösungsansatz dafür Secure Access Service Edge (SASE) vorgeschlagen. Das Konzept vereinfacht Wide Area Networking (WAN) und Security, indem es Funktionen beider Disziplinen als Cloud-Service direkt an der Quelle der Verbindung und nicht im Rechenzentrum bereitstellt. Die Sicherheit basiert auf Identitäten, Kontexten und Richtlinien. Weil SASE-Services Cloud-nativ, skalierbar und mandantenfähig sind, lassen sie sich schnell einführen.

Der Bedarf an solchen Lösungen für die Netzwerksicherheit wird nach der Pandemie fortbestehen, sagen die Marktforscher voraus. Demnach werden 48 Prozent der Mitarbeiter auch danach von zuhause aus arbeiten, verglichen mit 30 Prozent vor der

Krise. Diese Verschiebung wird die IT-Verantwortlichen laut Gartner dazu nötigen, flexible und belastbare Netzwerkinfrastrukturen zu entwickeln, die es den Beschäftigten erlauben, von überall aus zu arbeiten. Außerdem müssen sie ihre Netze so auslegen, dass für Kunden ein abgesicherter Zugriff auf Services möglich ist. Und nicht zuletzt müssen die Netze das Management von Business Services unterstützen, die über verteilte Umgebungen hinweg bereitgestellt werden.

Ein Anbieter, der sich die Aufgabe gestellt hat, diese Anforderungen mit einer Lösung abzudecken, ist beispielsweise Versa Networks. Laut Apurva Mehta, CTO bei dem Unternehmen, benötigen viele Kunden „keine umfassende SASE-Lösung vor Ort, sondern wünschen sich eine Cloud-Bereitstellung, um eine leichtgewichtige Konfiguration und Verwaltung und um Elastizität zu erreichen“. Titan, ein Kernprodukt des Herstellers, vereint Funktionen wie SD-WAN, Next Generation Firewall (NGFW), Secure Web Gateway (SWG), Cloud Access Security Broker (CASB) und Zero Trust Network Access (ZTNA).

Bei Versa Titan handelt es sich dem Anbieter zufolge um eine SASE-Lösung, mit der Unternehmen jeder Größe einfach und schnell Netzwerk- und Sicherheitsrichtlinien konfigurieren, Zweigstellen einrichten, Zugriffe absichern und Bedrohungen stoppen können. Das Produkt unterstütze zudem Systemhäuser und MSPs dabei, die Netzwerk- und Sicherheitsanforderungen ihrer Kunden mit einem gehosteten Service zu bedienen. Vorlagen und Standardkonfigurationen, ein einfach zu bedienendes Management-Dashboard und ein transparentes Lizenzmodell sollen die Hürden für die SASE-Einführung niedrig halten.



SASE gehört die Zukunft:
<http://bit.ly/ITB-Sase-20>

Autor:
Oliver Schonschek



Wer wird Service Provider des Jahres?

**Ausgezeichnet werden die
Gewinner in diesen Kategorien:**

- WEB HOSTING
- APPLICATION HOSTING
- MANAGED SECURITY
- CLOUD SERVER
- RECHENZENTRUM / COLOCATION
- MANAGED SERVICE PROVIDER
- CLOUD SERVICE PROVIDER
- MANAGED CLOUD PROVIDER
- KUBERNETES
- HYPERSCALER



JETZT ABSTIMMEN!

[SP-SUMMIT.DE/AWARD](https://sp-summit.de/award)

Vogel IT-Medien GmbH

Max-Josef-Metzger-Straße 21, 86157 Augsburg
Tel. 0821/2177-0, Fax 0821/2177-150
eMail: redaktion@vogel.de
Internet www.it-business.de

Geschäftsführer: Werner Nieberle (-100)

Co-Publisher: Lilli Kos (-300; verantwortlich für den Anzeigenteil)

Chefredakteur: Sylvia Lösel (sl)

CvD: Dr. Andreas Bergler (ab)

CvD-Online: Heidi Schuster (hs)

Chefreporter und CvD: Michael Hase

Leitender Redakteur: Dr. Stefan Riedl (sr)

Redaktion:
Sarah Böttcher (sb), Sarah Gandorfer (sg),
Klaus Länger (kl), Melanie Staudacher (ms),
Ann-Marie Struck (amy), Ira Zahorsky (iz)

Weitere Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Linda Krüpe, Margrit Lingner

Media/Sales:
Besa Agaj / International Accounts (-112),
Stephanie Steen (-211), Hannah Lamotte (-193),
eMail: media@vogel.de

Anzeigendisposition: Alexandra Breuer,
Elena Miller (-202)

Grafik & Layout: Carin Boehm, Johannes Rath,
Udo Scherlin

Bildnachweise: Titel: © Culombio- /
MH – stock.adobe.com - [M] Carin Boehm

EBV: Carin Boehm

Anzeigen-Layout:
Carin Boehm, Michael Büchner,
Johannes Rath, Udo Scherlin

Leserservice / Mitgliederbetreuung:
Sabine Assum (-194), Fax (-228)
eMail: vertrieb@vogel.de

Fragen zur Abonnement-Rechnung:
DataM-Services GmbH,
97103 Würzburg
Tel.: 0931/4170-462 (Fax -494)
eMail: vogel-it@datam-services.de

Erscheinungsweise: 14-täglich

Abonnement:
Zeitschrift IT-BUSINESS: Der regelmäßige Bezug ist
fester Bestandteil des IT-BUSINESS Abonnements.
Preise und weitere Informationen unter
vertrieb@vogel-it.de oder dem Leserservice.

Druck: Vogel Druck- und Medienservice GmbH,
Leibnizstr. 5, 97204 Höchberg

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.

Copyright: Vogel IT-Medien GmbH. Alle Rechte vorbehalten.
Nachdruck, digitale Verwendung jeder Art, Vervielfältigung
nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Manuskripte: Für unverlangt eingesandte Manuskripte
wird keine Haftung übernommen. Sie werden nur
zurückgesandt, wenn Rückporto beiliegt.

Verbreitete Auflage (IT-BUSINESS):
24.651 Exemplare (IVW Q4/2020)



Vogel IT-Medien, Augsburg, ist eine 100prozentige Tochter-
gesellschaft der **Vogel Communications Group**, Würzburg,
einer der führenden deutschen Fachinformationsanbieter
mit 100+ Fachzeitschriften, 100+ Webportalen, 100+
Business-Events sowie zahlreichen mobilen Angeboten
und internationalen Aktivitäten. Seit 1991 gibt der Verlag
Fachmedien für Entscheider heraus, die mit der Produktion,
der Beschaffung oder dem Einsatz von Informationstechno-
logie beruflich befasst sind. Dabei bietet er neben Print- und
Online-Medien auch ein breites Veranstaltungsportfolio an.
Die wichtigsten Angebote des Verlages sind:
IT-BUSINESS, eGovernment Computing, BigData-Insider,
Blockchain-Insider, CloudComputing-Insider,
DataCenter-Insider, Dev-Insider, Healthcare-Insider,
IP-Insider, Security-Insider und Storage-Insider.

Nächste Ausgabe

IT-BUSINESS 7 / 2021
erscheint am 26.4.2021

Channel Fokus:
Netzwerk & Infrastruktur

Druckunterlagenschluss am
19.4.2021

Anzeigenhotline 0821 / 2177 - 300

Lesertelefon 0821 / 2177 - 194

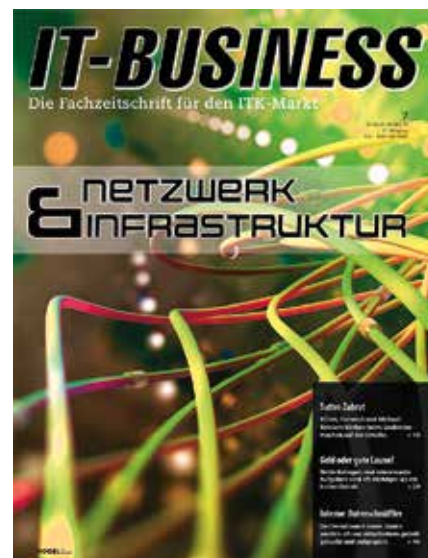


BILD: SIARHEI-STOCK.ADOBE.COM / [M] CARIN BOEHM

Inserenten

Firma	Seite	Firma	Seite
1&1 IONOS SE Büro Berlin	11	Microsoft Deutschland GmbH	84
AGFEO GmbH & Co. KG	45	Nuvias Deutschland GmbH	63
ALCASA Elektronik AG	71	ONLINE USV-Systeme AG	3, 59
api Computerhandels GmbH	67, 70, 82	Rangee GmbH	29
Aquado AG	53	Reiner Kartengeräte GmbH & Co. KG	55
brainworks computer technologie GmbH	51	RingCentral GmbH	47
Dell GmbH	9, 37	Siewert & Kau	
Digital Data Communications GmbH	35	Computertechnik GmbH	68 – 69, 72 – 73, 74 – 75, 78 – 79, 80 – 81
ENO telecom GmbH	33	StarTech.Com Limited	83
Fujitsu Technology Solutions GmbH	2	TAROX AG	76
GN Audio Germany GmbH	41	Tech Data GmbH & Co. OHG	17
Herweck AG	31	Telekom Deutschland GmbH PG 1030	23
INGRAM MICRO Distribution GmbH	25	ToolHouse DV-Systeme GmbH & Co. KG	77
IT-BUSINESS	61	Vodafone GmbH	5
KOMSA AG	21	Vogel IT-Akademie	57, 65
Logitech GmbH	13	Zyxel Networks A/S	19

Redaktionell erwähnte Unternehmen

Firma	Seite	Firma	Seite	Firma	Seite
ADN	7, 42	Estos	6	News aktuell	40
Alienware	54	Evidian	8	Nuvias	10
Allied Telesis	22	Faktenkontor	40	Nvidia	30, 54
Also	8	Fokus MSP	10	Primekey	60
Atos	8	Forcepoint	32	Randstad	40
Bearded Telematics	48	Gartner	42	SIG	42
Bechtle	42	Getac	7	Samsung	51
Benq	50	GfK	30	SAP	14, 18, 26
Bitkom	40, 42	Gigamon	58	Securepoint	52
Boa	42	Google Cloud	14	Siller Consulting	48
Cancom	42	Hannover Messe	6	Sonicwall	52
Canon	7	Herweck	42	Synnex	16
Celonis	6	HP	50	Sysob	6
Cherry	54	Icos	10	Tecle Group	12
Cisco	42	IDC	28	Tech Data	16
Claroty	8	Ingram Micro	7	Telekom	42
Compart	7	Inspur	18	TTZ	18
Crisp Research	14	Intel	56	Vanquish	10
Crossinx	27	Itscope	30	VATM	42
Dassault Systèmes	23	Itsure	42	Veeam	24
Dell	20	Kasten	24	Viewsonic	51
Dextra Data	18	Komsa	6, 8	VMware	20
DexxIT	18	Lancom Systems	6	Westcon	42
Dynabook	50	LG	8	Zoom	42
EDV-BV	12	Microsoft	42	Zykel	52
Ekahau	6	Mitel	6		
Epos	6	MSI	30		

IT-BUSINESS MARKET

Der Einkaufsführer für IT-Reseller und Retailer

Wir empfehlen Microsoft® Software

Immer an Ihr **Microsoft Office** denken - na sicher!



Microsoft Office Home & Business

Art.Nr.: 334856 | 278542

Microsoft 365 Business Standard

Art.Nr.: 334859 | 278578

Office Home & Business 2019

Mit Office Home & Business 2019 können Sie die brandneuen Versionen der bewährten Office-Anwendungen Word, Excel, PowerPoint und Outlook auf einem PC, Mac oder Laptop installieren und diese sowohl geschäftlich als auch privat nutzen. Es ist die beste Lösung für Kleinunternehmen, die noch nicht bereit für die Cloud sind und es bevorzugen Ihre Software vor Ort zur Verfügung zu haben.

Microsoft 365 Business Standard

Als cloudbasierter Abonnementdienst vereint Microsoft 365 die besten Lösungen für die moderne Arbeitswelt. Speichern, synchronisieren und teilen Sie Ihre Dateien online, damit diese immer auf dem neuesten Stand sind. So können Sie gemeinsam mit Kollegen in Echtzeit an Dokumenten arbeiten. Ob im Büro oder unterwegs - die leistungsfähigen Office-Anwendungen sind immer aktuell.

www.api.de · Sales-Hotline: 0241-9170-5000

api Computerhandels GmbH · Robert-Koch-Straße 7-17 · 52499 Baesweiler · info@api.de

Aachen: 0241-9170-5101 · Bamberg: 0241-9170-6581 · Braunschweig: 0531-86669-500
Frechen: 0241-9170-5501 · Marl: 02365-50902-0 · München: 089-3565830-21
Neuwied: 02631-97845-12 · Nürnberg: 0911-252274-0 · Paderborn: 05251-8927858
Pohlheim: 06404-6975-600

api_π



Besuchen Sie
uns im Web



Siewert & Kau empfiehlt
Microsoft® -Software.

Alle in dieser Anzeige enthaltenen Angebote sind, sofern nicht anders angegeben, rein netto und freibleibend. Nur solange der Vorrat reicht. Angegebene Konfigurationen können abweichen.

Weitere Informationen zur Siewert & Kau Computertechnik GmbH finden Sie auf der Website <http://www.siewert-kau.de>.

Informationen zu Produkten werden im Online-Shopsystem unter <http://shop.siewert-kau.de> zur Verfügung gestellt. Es gelten unsere AGBs.

Geschäftsführer: B. Siewert, O. Kau, H. Kau
Amtsgericht Köln HRB Nr. 40720
Ust.-ID-Nr. DE812098823

HomeOffice

...kann einsam machen.

Dell Latitude 7420 Notebook

- Windows 10 Pro 64
- Intel® Core™ i7-1185G7 Prozessor
- 35.56 cm (14")
- 16 GB LPDDR4X SDRAM
- 512 GB PCIe® M.2 NVMe SSD
- Intel® Iris Xe Graphics



S&K ArtikelNr.:
106783



S&K ArtikelNr.: 153976

Mit Microsoft 365 auf modernen Geräten ist fast alles möglich.
Aktualisieren Sie noch heute, um weiterhin gelassen und sicher zu bleiben.

**Ein Device ohne Microsoft 365
ist wie im Office ohne Kollegen.**

Headquarters
Tel.: +49 (0) 2271 763 0

Vertrieb Berlin
Tel.: +49 (0) 30 346 55 45 00

Vertrieb Braunschweig
Tel.: +49 (0) 531 390 27 0

Vertrieb Butzbach
Tel.: +49 (0) 6033 92492 0

Vertrieb Halle (Saale)
Tel.: +49 (0) 2941 298 780 0

Vertrieb Hamburg
Tel.: +49 (0) 2271 763 100

Vertrieb München
Tel.: +49 (0) 89 930 8389 10

Vertrieb Paderborn
Tel.: +49 (0) 5251 8728 0

Vertrieb Soest
Tel.: +49 (0) 2921 36908 00

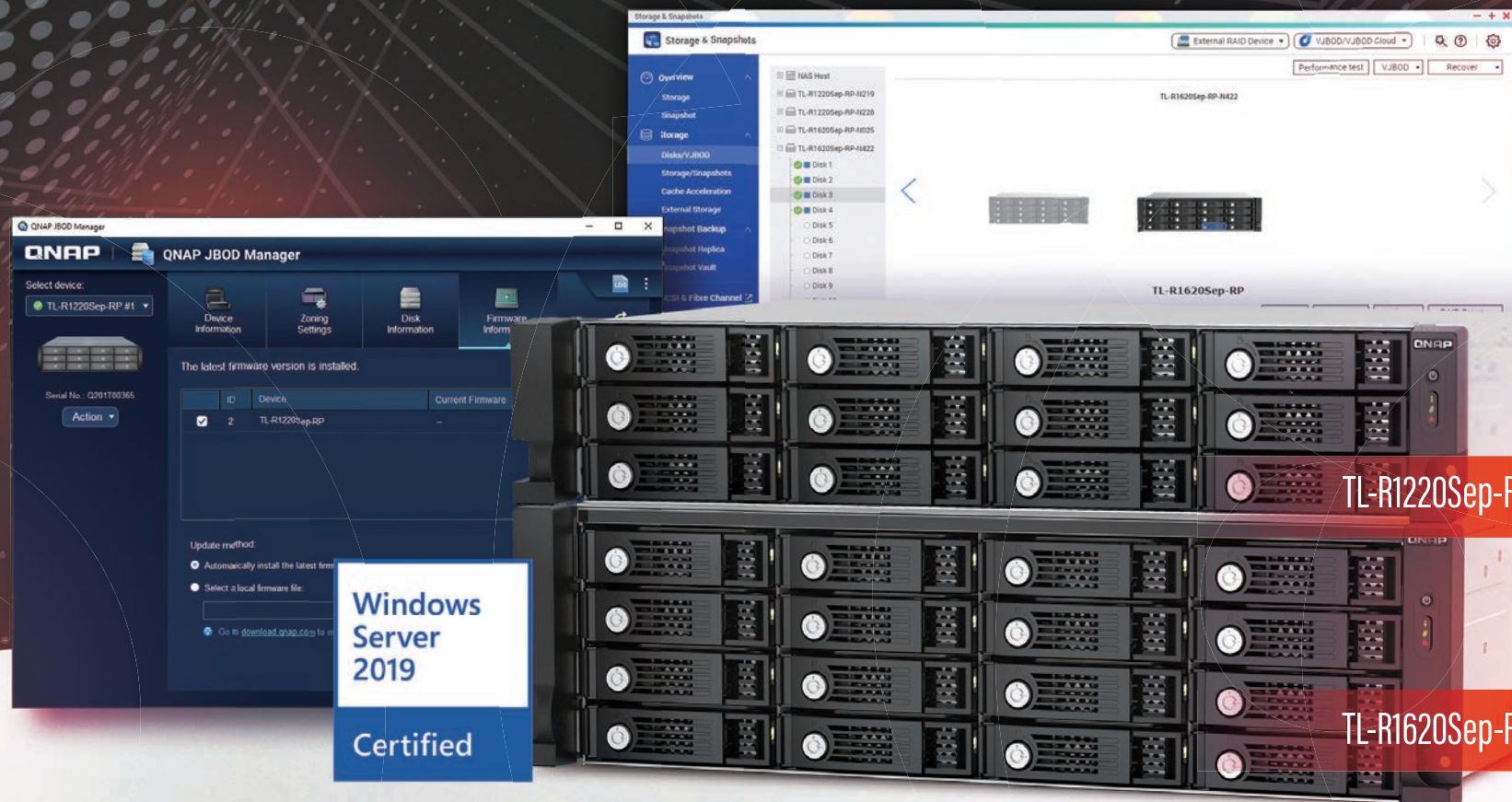
Siewert & Kau

Distribution – live

www.siewert-kau.de

TL SAS JBOD Speichergehäuse

Ideale Lösung zur Speichererweiterung für Windows-Server und QNAP NAS



- **DataBolt Bandbreiten-Optimierung für Hochgeschwindigkeitsübertragung**

Ausgestattet mit der Broadcom® SAS DataBolt™-Bandbreitenoptimierungstechnologie konsolidiert das TL SAS JBOD die 6Gb/s-Infrastruktur auf 12Gb/s.

- **Multipath-Routing sorgt für kontinuierlichen Systembetrieb**

Das TL SAS JBOD unterstützt Multipath-Routing, um eine reibungslose Datenübertragung und einen kontinuierlichen Betrieb zu gewährleisten.

- **Erzielen Sie hohe Verfügbarkeit mit Daisy-Chaining**

Bis zu 16 Erweiterungsgehäuse können in Reihe geschaltet werden, um bis zu 4,6 PB Rohkapazität auf einem QTS/QuTS hero NAS / Windows-Servern zu unterstützen.

- **Ein JBOD für vier Server mit SAS-Zoning-Technologie**

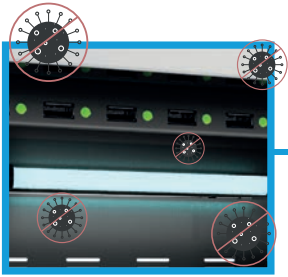
Das TL SAS JBOD unterstützt die SAS-Zoning-Technologie, so dass ein JBOD als Speichererweiterung für bis zu vier Windows-Server dienen kann.

- **Flexible Speicherkonfiguration und -verwaltung**

Verwalten Sie den Speicherplatz und die Einstellungen des TL SAS JBOD zentral mit der Storage & Snapshot Manager-App auf dem Host-NAS.

Tablet- und Notebook-Ladewagen

Wir finden für Sie die passende Lösung. Sprechen Sie uns an!



UV-C Desinfektion



Einfaches
Bedienfeld



Abschließbares
Sicherheitsschloss



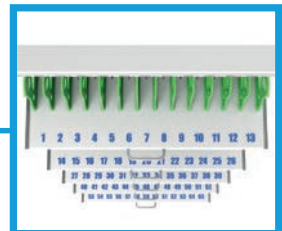
Effiziente Kühlung



Intelligente
Ladestationen



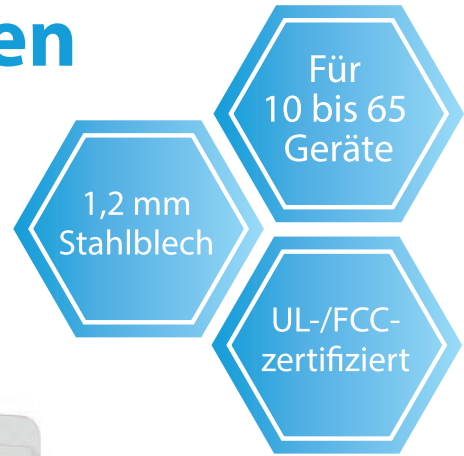
Abgerundete
Kanten



Übersichtliche
Lagerung



Hochwertige
Schwerlastrollen
(ab 20 Ports)



Den Alltag selbstbewusst bewältigen

HP EliteBook 850 G7 Notebook-PC mit Intel® Core™ i5-10210U-Prozessor

Uneingeschränkte Zusammenarbeit erfordert einen leistungsstarken, sicheren und robusten Laptop, mit dem die Benutzer unter allen Bedingungen vernetzt und produktiv bleiben. Stellen Sie sich den Multitasking-Anforderungen Ihrer Arbeit an verschiedenen Orten mit dem leichten und ansprechend designten HP EliteBook 850 G7.

- **Auf Komfort ausgelegt**

Das leicht zu transportierende, ultradünne und leichte HP EliteBook 850 G7 mit 15,6 Zoll Diagonale überzeugt durch ein Screen-Body-Ratio von 86 %. Zusätzlich ist es mit einer neuen Tastatur und einem neuen Clickpad ausgestattet, die leises und komfortables Arbeiten ermöglichen.

- **Beruhigt arbeiten**

Die Sicherheitsfunktionen von HP greifen nahtlos ineinander und sorgen so für stets verfügbaren, aktiven und zuverlässigen Schutz. Diese sich stetig weiterentwickelnden Lösungen schützen Ihren PC vor Bedrohungen – vom BIOS über den Browser bis hin zum Betriebssystem.

- **Erfolg zum Greifen nahe**

Erzielen Sie Bestleistungen mit dem HP EliteBook 850 G7 dank Wi-Fi 6, langer Akkulaufzeit und einem leistungsstarken Intel® Core™-Prozessor der 10. Generation.

- **Keine Hindernisse**

Den ganzen Tag produktiv mit Windows 10 Pro und den leistungsstarken Funktionen von HP für Sicherheit, Zusammenarbeit und Konnektivität.

- **Leistungsstark, vernetzt und reaktionsschnell**

Sichern Sie sich die optimale Kombination aus reaktionsschneller Leistung, Konnektivität und Geschwindigkeit mit einem Intel® Core™-Prozessor der 10. Generation und profitieren Sie von raschen System- und Programmstarts, schneller Erstellung von Inhalten und bester Konnektivität.



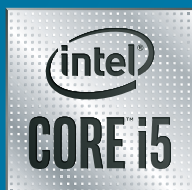
Alle in dieser Anzeige enthaltenen Angebote sind, sofern nicht anders angegeben, rein netto und freibleibend. Nur solange der Vorrat reicht. Angegebene Konfigurationen können abweichen.

Weitere Informationen zur Siewert & Kau Computertechnik GmbH finden Sie auf der Website <http://www.siewert-kau.de>.

Informationen zu Produkten werden im Online-Shopsystem unter <http://shop.siewert-kau.de> zur Verfügung gestellt. Es gelten unsere AGBs.

Geschäftsführer: B. Siewert, O. Kau, H. Kau
Amtsgericht Köln HRB Nr. 40720
Ust.-ID-Nr. DE812098823

- Windows 10 Pro 64
- Intel® Core™ i5-10210U-Prozessor
- 39,6 cm (15,6"), Full-HD (1920 x 1080), 720p-HD-Webcam
- 8 GB SDRAM; 256 GB PCIe® NVMe™ SSD
- Intel® UHD 620 Grafikkarte
- 3 Jahre Garantie auf Ersatzteile, Arbeitszeit und Vor-Ort-Reparatur (3-3-3).



SGK Artikelnr.: 148749

HEK: € 999,-

Headquarters
Tel.: +49 (0) 2271 763 0

Vertrieb Berlin
Tel.: +49 (0) 30 346 55 45 00

Vertrieb Braunschweig
Tel.: +49 (0) 531 390 27 0

Vertrieb Butzbach
Tel.: +49 (0) 6033 92492 0

Vertrieb Halle (Saale)
Tel.: +49 (0) 2941 298 780 0

Vertrieb Hamburg
Tel.: +49 (0) 2271 763 100

Vertrieb München
Tel.: +49 (0) 89 930 8389 10

Vertrieb Paderborn
Tel.: +49 (0) 5251 8728 0

Vertrieb Soest
Tel.: +49 (0) 2921 36908 00

Siewert & Kau

Distribution – live

www.siewert-kau.de

Jetzt noch einfacher exklusive Vorteile sichern.

Club #1 - Einfaches, vorhersehbares & rentables Partnerprogramm.

Server- und Netzwerkangebote:

Regelmäßige Einsparungen bei
branchen-führenden PowerEdge
Server- und Netzwerkprodukten

Bis zu 150€ sparen

Ergänzende Hardware-Kompo-

nenten: Ausgewählte Optionen
und Rabatte für Serverupgrades

Bis zu 50% sparen

Microsoft ROK: Einsparungen

bei einer Vielzahl von
Windows Server ROK-Produkten

Bis zu 400€ sparen

ProSupport: Zusätzliche Rabatte
für Upgrades über ProSupport
oder ProSupportPlus.

Geld-zurück-Programm für Endnutzer:

Geben Sie mit den „Geld-zurück-An-
geboten von Dell EMC für Endnutzer“
die Vorteile an Ihre Kunden weiter.

**Für Ihre Kunden bis zu 200€
Cashback sichern**



Alle Infos auch unter:
www.siewert-kau.info/club1



Intel® Xeon®
Silver Prozessor



Microsoft

Windows Server 2019: Das Betriebssystem, das eine Brücke
zwischen lokalen Systemen und der Cloud schlägt.

DELLTechnologies
AUTHORIZED DISTRIBUTOR

Alle in dieser Anzeige enthaltenen Angebote sind, sofern nicht anders angegeben, rein netto und freibleibend. Nur solange der Vorrat reicht. Angegebene Konfigurationen können abweichen.

Weitere Informationen zur Siewert & Kau Computertechnik GmbH finden Sie auf der Website <http://www.siewert-kau.de>.

Informationen zu Produkten werden im Online-Shopsystem unter <http://shop.siewert-kau.de> zur Verfügung gestellt. Es gelten unsere AGBs.

Geschäftsführer: B. Siewert, O. Kau, H. Kau
Amtsgericht Köln HRB Nr. 40720
Ust.-ID-Nr. DE812098823

Siewert & Kau empfiehlt
Windows Server



Headquarters
Tel.: +49 (0) 2271 763 0

Vertrieb Berlin
Tel.: +49 (0) 30 346 55 45 00

Vertrieb Braunschweig
Tel.: +49 (0) 531 390 27 0

Vertrieb Butzbach
Tel.: +49 (0) 6033 92492 0

Vertrieb Halle (Saale)
Tel.: +49 (0) 2941 298 780 0

Vertrieb Hamburg
Tel.: +49 (0) 2271 763 100

Vertrieb München
Tel.: +49 (0) 89 930 8389 10

Vertrieb Paderborn
Tel.: +49 (0) 5251 8728 0

Vertrieb Soest
Tel.: +49 (0) 2921 36908 00

Siewert & Kau

Distribution – live

www.siewert-kau.de

Cybersecurity - Sind Ihre Netzwerke sicher?



POWER UP!

Die Eaton Gigabit
Kommunikationskarte
sorgt für verbesserte
Cybersicherheit bei
Ihrer Stromversorgung



Eaton Power Up! Deals zum Thema Cybersecurity
Jetzt bestellen bei der TAROX!

DATEN RICHTIG LÖSCHEN

Sicher und effizient



toolstar® SHREDDER

Löscht revisionssicher,
zertifiziert, automatisiert
und mit Protokoll.

Gutscheincode sichern unter:
shredder.toolhouse.de
oder **08441 50 44 0**

Minimaler Platzbedarf. Maximale Leistung.

Dell Precision 3240 Compact

Die einzige Workstation in einem Ultra Small Form Factor mit KI-basierter Optimierungssoftware, ausgestattet mit NVIDIA®-Grafik, den neuesten Intel® Core™ Prozessoren und Dell Optimizer für Dell Precision.

- **Eine nahtlose Erfahrung:** Höchste Leistung dank eines 240-W-Adapters, der die Intel® Core™ Prozessoren der 10. Generation antreibt.
- **Professionelle Grafikkarte:** Grafikoptionen bis zu NVIDIA® Quadro™ RTX 3000 (75 W) und bis zu 64 GB Arbeitsspeicher mit einer Geschwindigkeit von 2.933 MHz.
- **Intelligentes Management:** Die Edge-Verarbeitung ermöglicht industrielle Anwendungen und Videoüberwachung mit KI-Inferenzierung.
- **Raum für jedes Projekt:** Speichern Sie Ihre Designs lokal mit bis zu zwei M.2-PCIe-x4-Storage-Geräten (4 TB).
- **Minimaler Platzbedarf:** Mit einem Volumen von ca. 2,3 l eignet sich die Dell Precision 3240 Compact perfekt für minimalistische Arbeitsplätze mit eingeschränktem Platz.
- **Gestalten Sie Ihren Arbeitsplatz:** Die Dell Precision 3240 Compact verfügt über umfassende Zubehöroptionen für Installation und Schutz.
- **Klein aber leistungsstark:** Die einzige Workstation mit Ultra Small Form Factor (USFF), die bis zu sieben 4K-Displays (bei 60 Hz) unterstützt.
- **ExpressResponse:** Starten Sie Ihre am häufigsten genutzten Anwendungen schneller. Wir verwenden integrierte KI- und Intel® Adaptix™ Technologien, um leistungsorientierte Performancelevel zu ermöglichen.
- **Intelligente Audiofunktion:** Die intelligente Audiofunktion von Dell Optimizer passt Ihr System automatisch an, indem sie Hintergrundgeräusche minimiert, die Sprachlautstärke managt und das gesamte Klangerlebnis verfeinert, damit Sie überall, wo Sie arbeiten, besser hören und gehört werden.



Alle in dieser Anzeige enthaltenen Angebote sind, sofern nicht anders angegeben, rein netto und freibleibend. Nur solange der Vorrat reicht. Angegebene Konfigurationen können abweichen.

Weitere Informationen zur Siewert & Kau Computertechnik GmbH finden Sie auf der Website <http://www.siewert-kau.de>.

Informationen zu Produkten werden im Online-Shopsystem unter <http://shop.siewert-kau.de> zur Verfügung gestellt. Es gelten unsere AGBs.

Geschäftsführer: B. Siewert, O. Kau, H. Kau
Amtsgericht Köln HRB Nr. 40720
Ust.-ID-Nr. DE812098823

- Windows 10 Pro 64
- Intel® Core™ i7-10700
(8 Cores, 16 MB Cache, 2,9 GHz bis 4,8 GHz)
- 16 GB 2x8 GB DDR4
- 512 GB M.2-PCIe-NVMe-SSD
- NVIDIA Quadro P1000, 4 GB
- 1 Jahr Basic Onsite

S&K Artikelnr.: 146435
 Herstellernr.: GYWF1



HEK: € 969,-



Headquarters
 Tel.: +49 (0) 2271 763 0

Vertrieb Berlin
 Tel.: +49 (0) 30 346 55 45 00

Vertrieb Braunschweig
 Tel.: +49 (0) 531 390 27 0

Vertrieb Butzbach
 Tel.: +49 (0) 6033 92492 0

Vertrieb Halle (Saale)
 Tel.: +49 (0) 2941 298 780 0

Vertrieb Hamburg
 Tel.: +49 (0) 2271 763 100

Vertrieb München
 Tel.: +49 (0) 89 930 8389 10

Vertrieb Paderborn
 Tel.: +49 (0) 5251 8728 0

Vertrieb Soest
 Tel.: +49 (0) 2921 36908 00

Siewert & Kau

Distribution – live

www.siewert-kau.de

Mehr Platz zur Zusammenarbeit.

Dell 55 und 65-4K-Monitore mit interaktivem Touchscreen

Ziehen Sie Ihre Zielgruppen überall in Ihren Bann: Brillanter 4K-Monitor mit interaktivem Touchscreen.

Beeindruckende Klarheit: Dank der modernen Dell Monitortechnologie sind Grafiken und Text gestochen scharf.

Angenehm für die Augen: Dell ComfortView reduziert die Blaulichtemissionen, um die Augen zu schonen.

Sofortige Interaktion: Dank InGlass™ mit 20-Punkt-Touchfunktion können mehrere Nutzer gleichzeitig interagieren.

Natürliche Touchfunktionen: Schreiben Sie mit einem Stift oder löschen Sie schriftliche Inhalte mit der Handfläche.

Natürliches Schreiben: Die Handerkennung ermöglicht es, die Hände bequem auf dem Bildschirm abzustützen.

Die Leistungsfähigkeit von USB-C: Erhalten Sie eine Stromversorgung von bis zu 90 W für ein Aufladen Ihrer Geräte.

All-in-one-Komfort: Profitieren Sie von einer nahtlosen Integration eines optionalen Dell OptiPlex Micro-PCs in die Rückseite.



DELL Technologies
AUTHORIZED DISTRIBUTOR

Alle in dieser Anzeige enthaltenen Angebote sind, sofern nicht anders angegeben, rein netto und freibleibend. Nur solange der Vorrat reicht. Angegebene Konfigurationen können abweichen.

Weitere Informationen zur Siewert & Kau Computertechnik GmbH finden Sie auf der Website <http://www.siewert-kau.de>.

Informationen zu Produkten werden im Online-Shopsystem unter <http://shop.siewert-kau.de> zur Verfügung gestellt. Es gelten unsere AGBs.

Geschäftsführer: B. Siewert, O. Kau, H. Kau
Amtsgericht Köln HRB Nr. 40720
Ust.-ID-Nr. DE812098823

BRANDNEU
Verfügbar ab April



**Dell 55-4K-Monitor mit interaktivem
Touchscreen | C5522QT**

S&K Artikelnr.: 158409

**Dell 65-4K-Monitor mit interaktivem
Touchscreen | C6522QT**

S&K Artikelnr.: 158410

Merkmale und technische Daten

Bildfläche	1.387,87 mm (54,6") / 1.639,06 mm (64,5")
Auflösung	3.840 x 2.160 bei 60 Hz
Helligkeit	350 cd/m ²
Farbtiefe	1,07 Mrd. Farben

Touch-Technologie
Bildschirm
Anschlüsse

FlatFrog InGlass™
Schmutzabweisend, reflexionsarm
3x HDMI, 1x USB Type C, 1x DisplayPort,
7x USB, 1x Audio Out, 1x RS232, 1x RJ-45

Sprechen Sie mit Ihrem Siewert & Kau Ansprechpartner.

Headquarters
Tel.: +49 (0) 2271 763 0

Vertrieb Berlin
Tel.: +49 (0) 30 346 55 45 00

Vertrieb Braunschweig
Tel.: +49 (0) 531 390 27 0

Vertrieb Butzbach
Tel.: +49 (0) 6033 92492 0

Vertrieb Halle (Saale)
Tel.: +49 (0) 2941 298 780 0

Vertrieb Hamburg
Tel.: +49 (0) 2271 763 100

Vertrieb München
Tel.: +49 (0) 89 930 8389 10

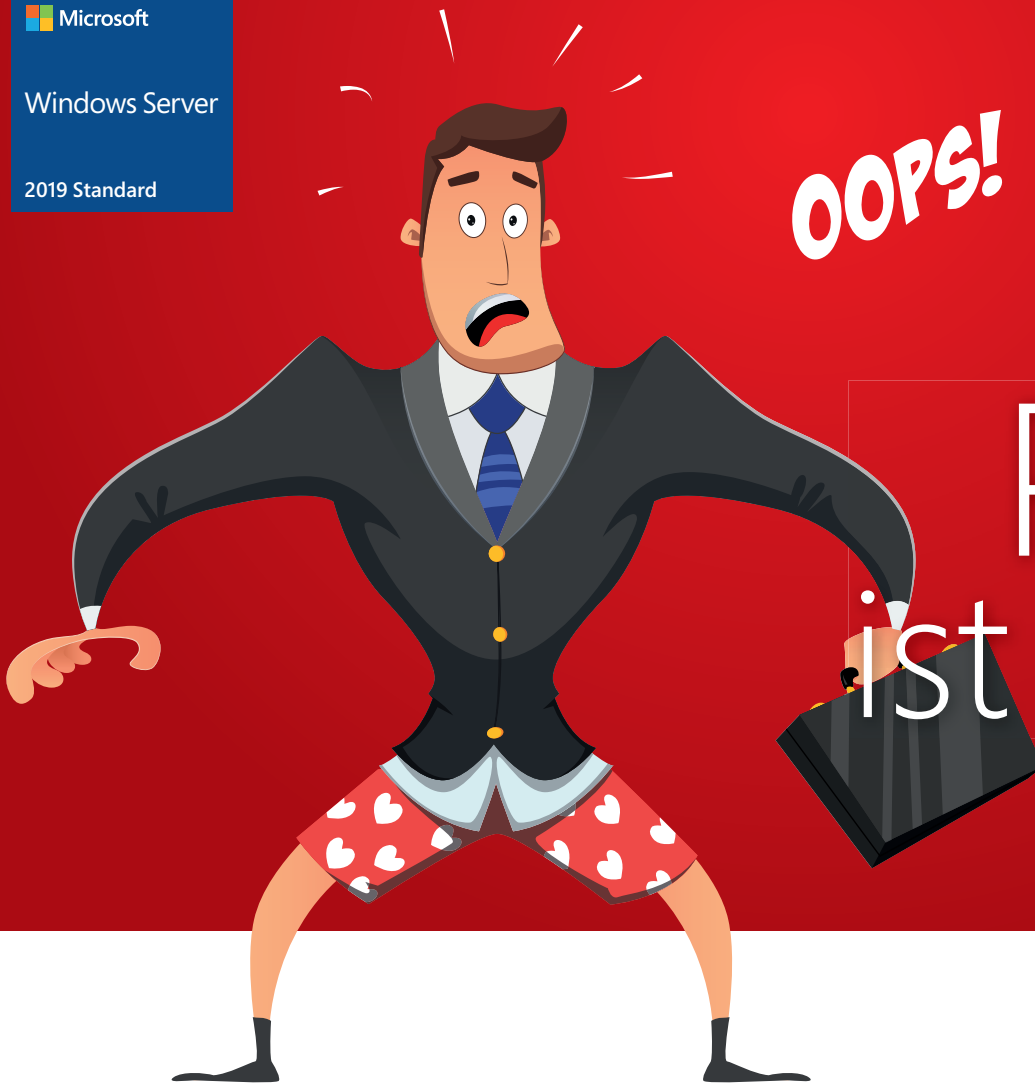
Vertrieb Paderborn
Tel.: +49 (0) 5251 8728 0

Vertrieb Soest
Tel.: +49 (0) 2921 36908 00

Siewert & Kau

Distribution – live

www.siewert-kau.de



Perfekt ist anders!

Was ist ein Server ohne CAL? Nur das halbe Business!

Kaufen Sie Server und CAL immer gemeinsam -
Erklären Sie Ihrem Kunden die Bedeutung dieser Zusammengehörigkeit.

Mit einer Client Access License (CAL), einer Zugriffslizenz, lizenzieren Sie die Zugriffe von Geräten oder Nutzern auf Microsoft-Server, deren Lizenzmodell es vorsieht, dass die Zugriffe auf die Serversoftware gesondert zu lizenzieren sind. Beispiele sind Exchange Server, SharePoint Server und Windows Server.

Denn Server und CAL gehören zusammen!

Fragen Sie Ihren api Ansprechpartner ... Wir beraten Sie gern!

www.api.de · Sales-Hotline: 0241-9170-5000

api Computerhandels GmbH · Robert-Koch-Straße 7-17 · 52499 Baesweiler · info@api.de

Aachen: 0241-9170-5101 · Bamberg: 0241-9170-6581 · Braunschweig: 0531-86669-500

Frechen: 0241-9170-5501 · Marl: 02365-50902-0 · München: 089-3565830-21

Neuwied: 02631-97845-12 · Nürnberg: 0911-252274-0 · Paderborn: 05251-8927858

Pohlheim: 06404-6975-600 · Simmerath: 0241-9170-6852

Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzl. MwSt. Es gelten die AGB und Garantiebedingungen der api Computerhandels GmbH. Irrtümer, Druckfehler, Preisänderungen vorbehalten. Alle genannten Produkte sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller.

api_π

StarTech.com, Ihr Verbindungs-Spezialist



DKT30CHVAUSP
USB-C™-Multiport-Adapter
- HDMI/VGA oder SD - PD



DKT31CHPDL
USB-C™-Multiport-Adapter
(10 Gbit/s) mit HDMI



HB31C3A1CS
USB-C™ 10-Gbit/s-Hub mit
4 Ports - 3 x USB-A + 1 x
USB-C



MST14DP123DP
DisplayPort 1.4 auf 3 x
DisplayPort - MST-Hub



SV211HDUC
2-Port HDMI USB-C KVM-
Switch



TB3DKM2HDL
Thunderbolt™ 3 Dual
4K60 HDMI-Mini-Dock

Surface Pro 7+ for Business:

Nachhaltigkeit, die sich bezahlt macht.



Wecken Sie nachhaltige Begeisterung für das noch leistungsstärkere Surface Pro 7+ for Business und machen Sie das Beste aus dem Verkaufspotenzial unseres neuen Power-Pakets. Sichern Sie sich jetzt Bild- und Informationsmaterial im Paket für Seller unter: **www.surfaceclub.de**