

# IT-BUSINESS

Die Fachzeitschrift für den ITK-Markt

8

10. – 24. Mai 2021  
31. Jahrgang  
€ 6,- ISSN 1864-0907

## 365er ECOSYSTEM



**KI & Automatisierung**  
Von der Security im Netzwerk bis zur Chipfertigung: Alle setzen auf Künstliche Intelligenz. > 14, 16

**Recht & Urteil**  
Neue Gesetze mischen die ITK-Branche auf. > 26, 27, 28

# IM HOMEOFFICE ODER UNTERWEGS EINFACH IMMER PERFEKT AUSGESTATTET

**P2419H**  
24" Full HD LCD-Monitor  
SKU: 0914K83

## Latitude 5420

14" Full HD | Intel Core i5-1135G7 (11. Gen)  
8 GB RAM | 256 GB SSD  
SKU: 091MM79



## MH3021P

Adapter mit mehreren Anschlüssen und  
integrierter Freisprechfunktion  
SKU: 091GX86



## KM7321W

Bluetooth Maus & Tastatur-Set  
SKU: 091NR91



Alle Produkte solange der Vorrat reicht.



**DELL**Technologies  
AUTHORIZED DISTRIBUTOR

**INGRAM**  
MICRO

## Sie haben Fragen rund um Dell Technologies?

Kontaktieren Sie uns – wir sind gerne für Sie da.

☎ 089 - 4208 2020  
✉ [DellEMC@ingrammicro.com](mailto:DellEMC@ingrammicro.com)

[de.ingrammicro.eu/delltechnologies](https://de.ingrammicro.eu/delltechnologies)

Ingram Micro  
**mashUP**  
featuring Dell Technologies

Bleiben Sie immer up-to-date mit unserem **mashUP** Blog:  
Die aktuellsten Produkt-Highlights und innovativsten Technik-Trends  
von, mit und zu den Lösungen von Dell Technologies kompakt und  
verständlich aufbereitet. Entdecken Sie es selbst unter [blog-mashup.de](https://blog-mashup.de)



## Intel-Prozessoren Made in Germany?



Klaus Länger,  
Redakteur IT-BUSINESS

**Europa** soll ein wichtiger Standort für die Herstellung moderner Prozessoren werden. Dieses Ziel hat sich die EU auf die Fahnen geschrieben und ist bereit, dafür viel Geld zu investieren. Bisher betreibt nur Intel eine moderne Fab in Irland, die gerade für 7 nm fit gemacht wird. Global Foundries, mit Fab in Dresden, hat dagegen das Rennen nach kleineren Strukturbreiten aufgegeben.

Intel-CEO Pat Gelsinger bietet nun der EU den Bau weiterer Fabs in Europa an und nennt dabei Deutschland als Option. Allerdings will der Hersteller dafür 40 Prozent der Kosten als Subvention. Das ist zwar nicht so ganz im Sinne der digitalen Souveränität, die sich EU und Bundesregierung auf die Fahnen geschrieben haben, aber trotzdem der wohl bessere Weg als ein Alleingang. Denn das Beispiel Chinas zeigt, wie schwierig es ist, den Vorsprung von Firmen wie TSMC, Samsung oder Intel aufzuholen. Zudem positioniert sich Intel verstärkt als Foundry und kann damit als weitere Quelle die deutsche Industrie mit dringend benötigten Chips versorgen.

klaus.laenger@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](mailto:info@online-usv.de)  
[www.online-usv.de](http://www.online-usv.de)



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

# IT-BUSINESS

CHANNEL FOKUS **365er Ecosystem**

## M365 ZÜNDET MIT VIVA DIE NÄCHSTE STUFE

**Teams** soll zu einer größeren Sache werden als Windows, heißt es aus dem Microsoft-Konzern. Nach Kommunikation und Collaboration wandern mit dem Tool Viva nun Arbeitsprozesse und Wissensmanagement ins Zentrum der Plattform. 32 - 39



**Ingram Micro verändert die Kommunikation mit Kunden.** 10

**Zwei umstrittene ITK-Gesetze passieren den Bundestag.** 28

**Mit dem Galaxy Book will Samsung verstärkt in den Bildungsmarkt.** 52

## MARKT & TRENDS

- 6-7 **Konferenzen** und Termine 18 **Igel Technology** will nun noch mehr Software wagen.
- 8 **Wachstumsfaktoren:** Übernahmen, Kooperationen, Akquisitionen 20 **Atlassian** sortiert das Cloud-Angebot neu.
- 10 **Das Marketing** von Ingram Micro definiert seine Rolle neu. 21 **Backup** für Partner der ersten Stunde
- 12 **Google Cloud** bekennt sich zu europäischer Datensouveränität. 24 **Arbeitgeberbewertungen** sind Entscheidungshilfen.
- 14 **Mehr PS auf die Straße:** Juniper beschleunigt mit KI. 26 **Recht:** Corona-Entschädigung, Hotlines und die Steuer-ID
- 15 **Partnerveranstaltungen:** Update von Lenovo und Schneider Electric 27 **Teure** Verpackungsfehler
- 16 **Graphcore** baut das Deutschland-Geschäft für die KI-Chips aus. 28 **Umstrittene** ITK-Gesetze
- 30 **Zahlen** und Zitate

## TECHNOLOGIEN & LÖSUNGEN

- 42 **Leichte 2-in-1-Notebooks** und große Monitore 50 **Intel-Server mit mehr Power:** Fujitsu Primergy mit Ice Lake SP
- 44 **Smartphones** für alle Lebenslagen 52 **Mit Windows-Notebooks** verstärkt Samsung das Education-Angebot.
- 45 **Konfortable Lösungen** für die hybride Arbeitswelt 54 **Scality Artesca:** Objektspeicher für die hybride Multi-Cloud
- 46 **Eset ECOS-Update:** mehr Sicherheit für Cloud-Lösungen 56 **Razer Book 13** im Hands-on-Test: Business-Notebook vom Gaming-Spezialisten
- 47 **Eine Menge Geld** können Bug Bounties einbringen.
- 48 **Red Hat zaubert** zahlreiche Neuerungen aus dem Hut.

## CHANNEL GUIDE

**Storage & Analytics:** Hybride Storage-Infrastrukturen, Microservices und vieles mehr!

- 58 **Impressum**



Jabra GN

team  
yellow

## PANACAST 50 Gipfelstürmer gesucht

Jabra startet Vorbestellungen für Jabra PanaCast 50

Am Gipfel stehen und genießen: Jabra ermöglicht jetzt allen Gipfelstürmern dieses Glück.

Jetzt Kontingente der neuen PanaCast 50 sichern und damit schneller liefern. So kommen Ihre Kunden ohne Wartezeit in den Genuss der PanaCast 50.

Die PanaCast 50 verbindet das Beste aus den beiden Jabra-Welten: Weltweit führendes Audio-Know-how und ein Videokonferenzsystem mit einzigartigem 180°-Sichtfeld.

Gipfelstürmer sind Frühaufsteher – bestellen Sie jetzt Ihr PanaCast-Kontingent:

[www.jabra-vorbestellung.de](http://www.jabra-vorbestellung.de)



PANACAST 50

Die erste intelligente Videobar für das neue Normal

DIE BERGFÜHRER:



ALLNET®



Horst Platz

IN-CRAM MICRO

KOMSA

DIE BESSERE VERBINDUNG



MICHAEL TELECOM

THE DIFFERENT DISTRIBUTION

MEDIUM

prodyTel

Westcon



Comstor

### 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



11.5.

### Digitale Ökosysteme für die Industrie

Der ZVEI gibt auf der Online-Konferenz unter anderem einen Marktüberblick über digitale Ökosysteme, zeigt, was bei der Ausgestaltung wichtig ist und was man aus rechtlicher Sicht beachten muss.

[bit.ly/ZVEI-digitale-Ökosysteme](http://bit.ly/ZVEI-digitale-Ökosysteme)



10. bis 12.5.

### Impulse für Managed Services

Erstmalig lädt der VAD Acmeo zu den „MSP-Strategie-Tagen“, bei denen sich Interessierte umfassend zu Managed-Services-Konzepten informieren können. Die Online-Veranstaltung richtet sich sowohl an Einsteiger ins MSP-Geschäft als auch an Fortgeschrittene.

<http://bit.ly/Acmeo-MSP>



11./12.5.

### Mit Fujitsu „gemeinsam in die Zukunft“

Bei der diesjährigen Veranstaltung stehen insbesondere die Anforderungen der Digitalisierung und damit verbundene Veränderungen sowie das daraus resultierende Potenzial für den Channel im Fokus.

Die Partner Academy am 12. Mai bietet mit mehr als 30 Breakout Sessions Einblicke in das Produkt- und Lösungsportfolio sowie in das Select-Partnerprogramm.

[bit.ly/Fujitsu-Partnertag-2021](http://bit.ly/Fujitsu-Partnertag-2021)

## MAI



10. bis 12.5.

### QlikWorld Online

Auf der diesjährigen Online-Konferenz dreht sich alles um Active Intelligence, um die Frage, wie Entscheidungsprozesse durch Echtzeitdaten revolutioniert werden und warum Datenkompetenz wichtiger denn je ist.

[www.qlik.com/qlikworld](http://www.qlik.com/qlikworld)



11./12.5.

### Appian World

Unter dem Motto „Connected Possibilities“ werden unter anderem neue Funktionen der Appian-Low-Code-Automatisierungsplattform vorgestellt.

<https://appianworld.com>

18. bis 20.5.

### Google lädt Entwickler zur I/O

Nachdem die Google-Entwicklerkonferenz im vergangenen Jahr aufgrund der Corona-Pandemie ausfiel, findet sie in diesem Jahr digital statt und ist kostenfrei für alle Interessierten. Die Consumer- und Entwickler-Keynotes sowie die technischen Sessions sind während der dreitägigen Veranstaltung on demand abrufbar. Eine Teilnahme an den Workshops und AMAs (Ask me anything) ist nur mit Anmeldung möglich.

<https://events.google.com/io>



BILD: COLOURS-PIC-STOCK.ADOBE.COM

BILD: PESHKOVA-STOCK.ADOBE.COM

BILD: THIAGO MELO-STOCK.ADOBE.COM

BILD: YINGYIPUMI-STOCK.ADOBE.COM

BILD: GOOGLE

**18.5.**  
**Geschützter  
Netzwerkzugang von  
überall**

Im Rahmen des Sysob-Expertentreffs erfahren IT-Fachhändler und Systemhäuser alles darüber, wie Unternehmen den Zugriff aus dem Homeoffice auf das Firmennetzwerk konsolidieren und noch sicherer gestalten können.  
[bit.ly/Sysob-Netzwerkzugang](https://bit.ly/Sysob-Netzwerkzugang)



BILD: UNSPLASH, IVANTI (PULSE SECURE)



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](mailto:Timeline@it-business.de)

**19.5.**  
**Service Provider  
Virtual Conference**

Bei der Service Provider Virtual Conference 2021 der Vogel IT-Akademie dreht sich alles um die Herausforderungen und Chancen im Cloud- und Managed-Services-Geschäft. Die Teilnehmer erfahren, wie sich die Anforderungen der Kunden



BILD: VOGEL IT-AKADEMIE

verändern und wie man sie auf dem Weg in die Cloud-Zukunft begleiten kann.  
[www.sp-summit.de](http://www.sp-summit.de)



BILD: ALSO

**19.5.**  
**Also GTV: Digitale Zukunft erleben**

Die internationale Channel Trends+Visions steht unter dem Motto „New2Next“ und ist vollgepackt mit Themen, die sich mit Fragen rund um IT-Technologie, Nachhaltigkeit und neue Arbeitswelten beschäftigen.  
[www.alsoctv.com](http://www.alsoctv.com)

**MAI**



BILD: MICROSOFT

**19.5.**  
**Microsoft Azure  
Adventure Day**

Der Azure Adventure Day ist eine interaktive teambasierte Lernerfahrung. Die Teilnehmer werden als DevOps-Teams in einem fiktiven Unternehmen arbeiten, um immer komplexere Herausforderungen ohne schrittweise Anweisungen zu meistern.  
[bit.ly/Azure-Adventure-Day](https://bit.ly/Azure-Adventure-Day)

**bis 24.5.**  
**Mit Apps die Welt zu einem besseren Ort machen**

Noch bis 24.5. können Entwickler an dem Hackathon „The Worthy Web“ von Progress teilnehmen. Die Apps, die sie erstellen, sollen das Wohl der Menschheit in den Mittelpunkt stellen

und mit den Tools von Progress entwickelt werden. Insgesamt gibt es 40.000 Dollar an Preisgeldern in mehreren Kategorien.  
<https://progress-worthyweb.devpost.com>



BILD: MASLAKHATUL – STOCK.ADOBE.COM

**25./26.5.**  
**SAS Global Forum EMEA**

Beim SAS Global Forum EMEA zeigen Experten in Keynotes und Praxisberichten, wie Analysen Unternehmen helfen können, in einer Welt nach der Pandemie erfolgreich zu sein. Am zweiten Tag geht es unter anderem darum, wie SAS zur Lösung realer Herausforderungen eingesetzt werden kann.

[bit.ly/SAS-Global-Forum-EMEA](https://bit.ly/SAS-Global-Forum-EMEA)



BILD: MURRSTOCK – STOCK.ADOBE.COM

## WACHSTUM MIT SICHERHEIT

### Akquisition für mehr Cybersecurity

BILD: PESHKOVA - STOCKADOBECOM



Atos erweitert durch die Übernahme von Cryptovision das Portfolio im Bereich Cybersicherheit.

Mit dem Zukauf des Security-Experten CV Cryptovision ergänzt Atos das IT-Security-Portfolio und adressiert damit neue Projekte und Kunden, insbesondere im öffentlichen und im militärischen Sektor. CV Cryptovision bringt ein breites Fachhändlernetzwerk und

Technologiepartnerschaften im eID-Markt mit. In Kombination mit den Beziehungen von Atos zu europäischen Regierungskunden und der Möglichkeit, integrierte End-to-End-Lösungen international zu liefern, soll dies Synergien für den Go-to-Market-Ansatz ermöglichen. Die Transaktion soll Ende des dritten Quartals dieses Jahres abgeschlossen sein, vorbehaltlich behördlicher Genehmigungen und der Zustimmung der Aufsichtsräte. iz

### Also vertreibt Gaming-Portfolio von Pixminds

BILD: PIXABAY



Die Produkte der französischen Multimedia-Firma Pixminds sind ab sofort über den Also-Webshop zu haben.

Also hat ab sofort die Peripheriegeräte und das Zubehör für Gamer von Pixminds im Portfolio. Die französische Multimedia-Firma hat beispielsweise Keramikfüße entwickelt, die auf jede Gaming-Maus passen. Dies führt zu einer glatteren Gleitbewegung und gibt dem Benutzer gleichzeitig eine höhere Präzision und

mehr Kontrolle beim Spielen. Außerdem hat Pixminds die „PU 94“ im Portfolio. Diese Maus ist auf einem Silentblock-Pivot montiert und mit zwei Joysticks ausgestattet. Zudem bietet der Hersteller High-Speed-Kabel über Bildschirmschutz-Kits bis hin zu kabellosen Controllern. hs

## Thoma Bravo kauft Proofpoint für 12,3 Milliarden Dollar

Mit insgesamt zwölf Investitionen in Hersteller wie McAfee, LogRhythm, Solarwinds und Barracuda hat Thoma Bravo ein breites Security-Portfolio. Zuletzt hatte die Private-Equity-Investmentfirma im März 2020 Sophos übernommen. Dazu kommt nun das amerikanische Unternehmen Proofpoint. Für rund 12,3 Milliarden Dollar kauft Thoma Bravo den Security-Spezialisten.

„Proofpoint stellt die Mitarbeiter in den Mittelpunkt seiner Compliance- und Sicherheitsstrategie und spielt eine wichtige Rolle bei der Unterstützung von Unternehmen beim Schutz ihrer Daten“, sagt Seth Boro, Managing Partner bei Thoma Bravo. Mit diesem Ansatz hat Proofpoint 2020 einen Jahresumsatz von mehr als einer Milliarde Dollar erzielt, heißt es aus dem Unternehmen. Proofpoint bietet unter anderem Lösungen für Phishing, Microsoft 365, Compliance und E-Mail-Sicherheit.

„Wir glauben, dass wir als privates Unternehmen mit größerer Flexibilität noch agiler sein können, um weiterhin in Innovationen zu investieren, unsere Führungsposition auszubauen und den Bedrohungsakteuren einen Schritt voraus zu sein“, sagt Gary Steele, CEO von Proofpoint. „Thoma Bravo ist ein erfahrener Software-Investor, der Technologieunter-



BILD: REDPIXEL - STOCKADOBECOM

Mit Proofpoint übernimmt Thoma Bravo einen weiteren Security-Anbieter.

nehmen Kapital und strategische Unterstützung bietet. Unsere Partnerschaft wird das Wachstum und die Skalierung von Proofpoint noch mehr beschleunigen.“

Doch noch ist der Deal nicht in trockenen Tüchern: Bis zum 9. Juni dauert die „Go-shop“-Periode an. Bis dahin können Interessenten noch höhere Angebote abgeben. Soweit die Anleger und die Regulierungsbehörden keine Einwände haben, soll der Verkauf an Thoma Bravo bis zum dritten Quartal dieses Jahres abgeschlossen sein. ms

## Die MCL Gruppe ist auf Wachstumskurs



BILD: PICT RIDER - STOCKADOBECOM

Die MCL Gruppe will mit der Übernahme der Vintin Gruppe weiter wachsen.

Mit dem Kauf der 196 Mitarbeiter starken Vintin Gruppe will die MCL Gruppe ihr Kompetenzspektrum abrunden. Mit den fünf Kompetenz-Clustern Smart Networks, Cloud & Hybrid Datacenter, Cyber Security, Modern Workplace und Data-driven Business Optimization deckt die neu formierte MCL Gruppe Unternehmensangaben zufolge die komplette Bandbreite der Digitalen Transformation in Firmen und Organisationen ab. Künftig sind über 420 Mitarbeiter an zwölf Standorten im Einsatz.

Technologiepartnerschaften mit beispielsweise Microsoft, AWS, Fortinet, HPE, HP, Lenovo und Veeam, sowie über 100 eigene Spezialisten für IT-Operations, Security und Analytics rücken für MCL in Zukunft noch stärker Managed Services und die Übernahme der IT-Betriebsverantwortung in den Mittelpunkt, heißt es aus dem Unternehmen. hs

# ADN nimmt Enterprise File Fabric ins Portfolio auf

**Enterprise File Fabric** von Storage Made Easy soll den Zugriff auf lokal und in der Cloud verstreute Unternehmensdaten zum Kinderspiel machen. Der VAD ADN übernimmt die Distribution der Daten-Management-Lösung, die Datensilos aufbrechen soll. Die Lösung ermöglicht effizientes Suchen und Finden von Daten, indem von den Inhalten sämtlicher Datei- und Objektspeicher im Unternehmen Metadaten erstellt und indiziert werden.



**Jim Liddle, CEO und Gründer von Storage Made Easy**

Jim Liddle, CEO des Herstellers erklärt dazu: „Unsere Enterprise File Fabric ist die letzte Meile zwischen Objektspeicher und Applikation. Und das ist maßgeblich für die fortschreitende Digitalisierung, denn

BILD: STORAGE MADE EASY

Den Zugriff auf die Enterprise File Fabric ermöglichen eigene Apps für Desktop und Mobilgeräte.

bislang scheiterten über 80 Prozent der digitalen Transformationsprojekte an unzuverlässiger Integration der in Silos gespeicherten Daten.“ Und Hermann Ramacher, Geschäftsführer von ADN, stimmt Jim Liddle zu: „Tschüss Dokumentenmanagement! Die Suche nach der Nadel im Heuhaufen ist, Storage Made Easy sei Dank, nicht länger undankbare Sisyphusarbeit, sondern einfach, schnell und effizient. Suchen heißt jetzt finden!“ Daher übernimmt ADN nun die Aufgabe, die Lösung im DACH-Raum zu platzieren. kl

## Ein Metadatenkatalog für alle Speicherorte: die File Fabric



BILD: STORAGE MADE EASY

Die als Cloud-Service und als On-Premises-Lösung verfügbare Software bietet einen einheitlichen Zugriff auf über 60 Datei- und Objektspeicherlösungen, darunter Windows, SAN, NAS, AWS, Azure und Google Cloud. Der Metadatenkatalog wird in Echtzeit aktualisiert und ist über eine eigene Oberfläche zugänglich. Dabei werden alle gängigen Betriebssysteme für PCs, Notebooks und Mobilgeräte unterstützt. Auch eine Integration mit Microsoft 365 inklusive Teams ist vorhanden. Für Sicherheit und Datenschutzkonformität sorgt eine umfangreiche Rechte- und Zugriffssteuerung.



Advertorial

# Wie sich Organisationen vor Cyber-Attacken schützen können

Im Zuge der Corona-Pandemie haben Cyber-Attacken auf den Finanzsektor zugenommen. Ein Grund dafür ist, dass man sich stärker auf Home-Office-Praktiken verlässt, die Schwachstellen verursachen können. Die Verbesserung der Sichtbarkeit von Endpunkten trägt dazu bei, die Sicherheit dieser Geräte und des gesamten Netzwerks zu erhöhen.

### Umfassende Sichtbarkeit im Netzwerk in Echtzeit

Für einen lückenlosen IT-Schutz bedarf es mehr als einer effektiven Firewall und eines aktuellen Virenschutzes. Vielmehr müssen alle Endpunkte sowie ihr aktueller Sicherheitsstand (wie etwa der Patch-Status) im Unternehmensnetzwerk bekannt sein – insbesondere, wenn vermehrt von zuhause aus gearbeitet wird.

Ist der Status der Endpunkte bekannt, können Updates bei Bedarf aufgespielt werden. Insbesondere die Finanzbranche ist darauf angewiesen, dass der Tagesbetrieb nicht durch Patch-Routinen oder gar Ausfälle beeinträchtigt wird. Taniums Plattform hilft u.a. dabei, Updates so an Endpunkte zu verteilen, dass die Netzwerkressourcen so wenig wie möglich belastet werden: Anstatt eine Aktualisierung zentral an alle Endgeräte zu verteilen, erhalten nur vereinzelte Geräte den Patch und verteilen ihn in ihrer Netzwerkumgebung weiter.

### Schnelle Incident Response im Falle des Vorfalls

Selbst bei einer ausgefeilten Sicherheitsstrategie besteht immer die Möglichkeit, dass ein erfolgreicher Cyber-Angriff stattfindet. Wenn dies geschieht, ist es wichtig, so schnell wie möglich zu reagieren. Immer mehr Unternehmen greifen auf externe Security Operations Center (SOCs) zurück, um Kosten zu sparen und jederzeit Zugriff auf das bestmögliche technische Know-how zu haben. Spezialisten wie z. B. das Schweizer Unternehmen InfoGuard bieten Unterstützung durch SOC-Services 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche.

Kommt es zu einer Kompromittierung helfen InfoGuards spezialisiertes Computer Security Incident Response Team (CSIRT) rund um die Uhr – unterstützt durch Taniums Plattform. Somit können im Fall eines erfolgreichen Angriffs notwendige Sicherheitsupdates schnellstmöglich an alle betroffenen Geräte verteilt und größere Schäden vermieden werden.

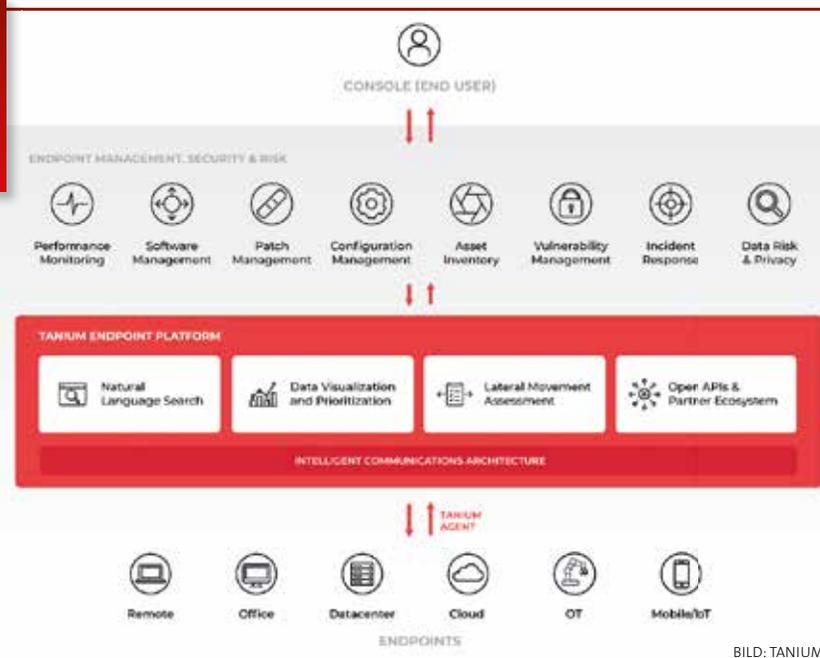


BILD: TANIUM

Informationen zur InfoGuard Banken-Sicherheit finden Sie unter: <https://www.infoguard.ch/de/banken-sicherheit> \*QR Code\*  
 Weitere Informationen zu Tanium gibt es unter: <https://www.tanium.com/>

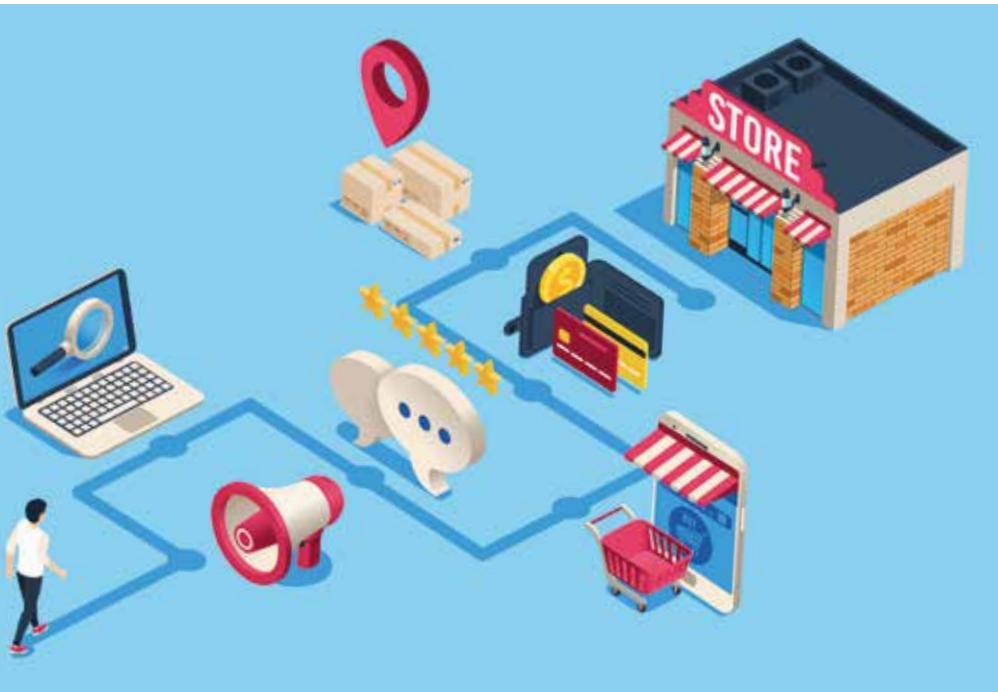


Live-Webcast des Banking-Clubs am 9.6.2021 – Jetzt Anmelden

# DAS MARKETING DEFINIERT SEINE AUFGABE NEU



Das Marketing von Ingram Micro sieht sich nicht mehr nur als Dienstleister der Hersteller. Vielmehr will das Team um Abteilungsleiterin Susanne Böck den Bedarf der Partner besser verstehen und den Distributor stärker mit übergreifenden Themen positionieren.



BILDER: TARTILA - STOCKADobe.COM

**Die Rolle der Distribution** hat sich erweitert. Sie ist inzwischen mehr als der Mittler, über den Fachhändler die Produkte von Herstellern beziehen. Nicht nur bloße Lieferanten, unterhalten Distributoren heute engere Partnerschaften zu Systemhäusern und sind zum Beispiel oft schon dann involviert, wenn eine Lösung erst in der Konzeptionsphase ist. Solche Veränderungen spiegeln sich in der Arbeit der Marketingabteilungen wider. „Wir sprechen bei Partnern nicht mehr nur mit dem Einkauf, sondern bereits in einem frühen Stadium auch mit den Techies“, erläutert Susanne Böck, Head of Marketing bei Ingram Micro Deutschland. „Das ist ein Aspekt, den wir in unserer Kommunikation und bei den Inhalten berücksichtigen müssen.“ Die Managerin kam im August 2020 vom Security-Anbieter Mimecast zu dem Dornacher Broadliner. Angetreten ist die Expertin, die neben Hersteller- auch Agenturerfahrung mitbringt, das Marketing von Ingram Micro gemeinsam mit ihrem Team

zu transformieren. Es soll künftig einen aktiveren Part spielen und stärker als bisher auf die Marke und den Vertriebsfolg des Distributors einzahlen. „In der Vergangenheit haben wir unsere Aufgabe darin gesehen, die Hersteller im Go to Market zu unterstützen und Kampagnen für sie umzusetzen. Wir hatten aber relativ wenig Sales-Orientierung.“

**Den bisherigen Fokus** auf Hersteller-Kampagnen möchte Böck erweitern. „Mir ist wichtig, dass wir darauf schauen, inwieweit wir mit dem Marketing unsere eigene Pipeline anschieben und wie wir uns als Ingram Micro im Markt darstellen“, führt die Managerin aus. „Wenn wir dabei noch das ein oder andere Silo auflösen und nicht immer nur für eine BU, für einen Hersteller nach draußen gehen, erschließen wir enorme Möglichkeiten, die wir früher nur teilweise genutzt haben.“ Im Umkehrschluss bedeutet dieser Ansatz, dass der Distributor sich künftig stärker mit

bereichs- und herstellerübergreifenden Themen, etwa zum DigitalPakt Schule oder zu Cybersecurity, präsentiert. Dazu hat das Team in den vergangenen Monaten ein Kampagnen-Framework entwickelt, das sich je nach Thematik mit dem spezifischen Content füllen lässt. Ein Beispiel dafür ist eine virtuelle Event-Reihe zum Modern Workplace, die im Herbst unter dem Titel „Call to Action“ anlieft.

**Das neue Konzept** steht nach Böcks Worten nicht im Widerspruch zur bisherigen Arbeit des Marketings. Schließlich haben BUs oder Hersteller stets die Möglichkeit, sich an themenbezogenen Aktionen zu beteiligen. Außerdem wird Ingram weiterhin Kampagnen für einzelne Anbieter fahren. „Die Zielsetzungen sind nicht konträr: Wenn wir einem Hersteller helfen, Nachfrage für sein Angebot zu generieren, und ihm so den bestmöglichen ROI liefern, zahlt das auch auf unsere Ziele ein.“ Für die Marketingleiterin handelt es sich letztlich um eine Frage der Orchestrierung. Und die Adressaten des Marketings? Inwiefern stiftet der Broadliner damit einen Mehrwert für den Fachhandel? „Wo wir unsere Kunden früher oft mit einer Produktbotschaft oder einer Preisaktion adressiert haben, müssen wir sie heute viel stärker über den Content abholen“, ist Böck überzeugt. „Dabei bietet uns Digital Marketing die Möglichkeit, mehr über die Customer Journey der Partner herauszufinden und ihren Bedarf besser zu verstehen.“ Daher investiert der Distributor vermehrt in Tools, die ihn in die Lage versetzen, Partner stärker individualisiert über verschiedene Kanäle mit für sie relevanten Inhalten anzusprechen. „Letztlich muss der Kundennutzen für uns die gleiche Priorität besitzen wie der ROI des Herstellers.“



**Mehr unter:**  
<http://bit.ly/IngramAgile>

**Autor:**  
Michael Hase



# Technologie-Partnerschaft als Wettbewerbsfaktor

Ralph Kink, Director Partner Technologie bei Microsoft Deutschland, über die Bedeutung von Technologie, Innovation und Partnerschaft in Zeiten der Digitalisierung.



**Wir erleben tiefgreifende Veränderungen im Markt, die technologische Entwicklung hat rasant an Fahrt aufgenommen. Warum bietet es sich gerade jetzt an, eine Cloud-Partnerschaft mit Microsoft einzugehen?**

Im Jahr 2020 haben wir eine digitale Transformation innerhalb weniger Monate erlebt, wie wir sie sonst in Jahren sehen. Dank der Cloud sind Unternehmen heute so schnell wie nie zuvor in der Lage, Geschäftsprozesse zu optimieren, neue Lösungen zu implementieren oder Geschäftsmodelle neu zu konzipieren. Das bedeutet aber auch, nie zuvor mussten IT-Systemhäuser oder unabhängige Softwareanbieter so schnell neue innovative Ideen und Lösungen für ihre Kunden realisieren.

Wir als Microsoft treiben technologische Entwicklung voran. Das Zusammenspiel von Microsoft Azure, Microsoft 365 und Dynamics 365 stellt einen enormen Nutzen für unsere Kunden dar und ist als integriertes Angebot hinsichtlich Umfangs, Skalierung und Tiefe einzigartig: Es bietet Microsoft Partnern die Gelegenheit, unsere gemeinsamen Kunden bei der digitalen Transformation ganzheitlich über alle Geschäftsbereiche hinweg zu unterstützen. Der Digitalisierungsschub der vergangenen Monate unterstreicht dieses Potenzial. Hier haben wir die Chance, gemeinsam noch viel Innovation voranzubringen.

**Wie sieht die technische Unterstützung von Microsoft innerhalb einer Partnerschaft aus?**

Wir unterstützen alle Unternehmen, die eine Partnerschaft mit uns eingehen wollen, bei ihren individuellen technologischen Bedürfnissen. Das technische „Enablement“, also die Unterstützung beim Aufbau von fachlicher Kompetenz, sehen wir als Grundlage für eine erfolgreiche Partnerschaft. Dafür beraten wir Partner etwa bei der Erstellung eines Trainingsplans, damit ihre Belegschaft fundiertes technisches Wissen erlangt. Wir bieten aber auch techno-

logische Beratung bei der Entwicklung von Partnerlösungen und Services. Das reicht hin bis zur Markteinführung und Integration in den Commercial Marketplace, der Plattform, auf der Partner ihre Lösungen und Services unseren gemeinsamen Kunden zur Verfügung stellen. Und wir unterstützen auch bei konkreten Kundenprojekten, etwa durch Begleitung von Proof of Concepts und Testpiloten.

**„Die Microsoft Cloud bietet ein einzigartiges Angebot im Markt: Von datengetriebener Innovation mit künstlicher Intelligenz auf Azure, über Geschäftsprozesse, Kundenbeziehung und Automatisierung mit Microsoft Business Applications bis hin zum modernen und sicheren Arbeitsplatz mit Microsoft 365. Dieses Gesamtpaket gibt Microsoft Partnern die Möglichkeit, die digitale Transformation ihrer Kunden ganzheitlich über alle Unternehmensbereiche zu begleiten.“**

Mit unserer Initiative „Join Us!“ machen wir auf genau diese Möglichkeiten im Rahmen einer Partnerschaft mit uns aufmerksam. Dafür haben wir ein umfassendes Angebot von Trainings, Zertifizierungen und Webcasts zusammengestellt. Zum einen gehen wir darin auf Strategie und Vertrieb ein, zum anderen beschäftigen wir uns mit Technologie. Dazu gehören grundlegende Informationen über die Komponenten unserer Cloud und eine Einführung in Microsoft Azure ebenso wie vertiefende Sessions zu Azure-Szenarien oder auch dem Internet of Things (IoT,) Data und Analytics.

Schließlich bestimmt der Partner selbst die Art, Weise und Intensität der Partnerschaft. Der eine möchte sich eher selbst informieren und angebotene Ressourcen nutzen, der andere ist eher an einer individuellen, engeren Zusam-

menarbeit mit direkten Ansprechpersonen aus Marketing, Vertrieb und Technik interessiert.

**Welchen Rat würden Sie Partnern für Ihr Geschäft geben?**

Im Grunde gibt es zwei Dinge, die ich Partnern mit auf den Weg geben möchte:

1. Ihre Kunden sitzen auf einem Schatz an Daten. Helfen Sie ihnen, diese Daten sicher und verantwortungsvoll für Innovation zu nutzen. Die Transformation Ihrer Kunden steht im Zentrum.
2. Investieren Sie in die Weiterbildung Ihrer Belegschaft. Das kommt nicht nur Ihrem Unternehmen zugute, sondern auch Ihren Kunden. Zufriedene Mitarbeitende bleiben länger im Unternehmen, leisten bessere Arbeit und sorgen für zufriedener Kunden.

Am besten, Sie starten dafür gleich mit unserer Join Us!-Initiative durch und nutzen Angebote wie ein Beratungsgespräch, die Vorbereitung auf verschiedene Microsoft-Zertifizierungen sowie einen Voucher für entsprechende Azure-Zertifizierungsprüfungen.

Wenn Sie also strategisch an Ihrem Wachstum arbeiten und maßgeschneiderte Pakete nutzen möchten, dann nehmen Sie jetzt Kontakt zu uns auf.

Mit „Join Us!“ können Sie die Partnerschaft mit Microsoft aufbauen oder intensivieren.

Um Ihr Geschäft voranzubringen, nutzen Sie:

- Webcasts zu Strategie, Technologie und Vertrieb
- Kostenfreie Zertifizierungen und Prüfungsvorbereitung
- Marketing-Schnellstarterpakete
- die strategische Zusammenarbeit mit Microsoft

Mehr unter [www.aka.ms/join-us\\_ITB](http://www.aka.ms/join-us_ITB)

# GOOGLE BEKENNT SICH ZUR DATENSOUVERÄNITÄT

Innovativ und offen, diese Attribute beansprucht Google Cloud für sich. Daniel Holz, Nord-EMEA-Chef des Hyperscalers, gibt Einblicke, wie die Nummer drei im Markt gegenüber dem Wettbewerb aufholt und warum Gaia-X für die Strategie in Europa essenziell ist.

Daniel Holz, Vice President EMEA North bei Google Cloud, hält die Offenheit des Hyperscalers für einen Wettbewerbsvorteil.



BILD: GOOGLE CLOUD

**Als ein Differenzierungsmerkmal von Google Cloud zum Wettbewerb wird häufig Offenheit genannt. Warum ist diese Eigenschaft so wichtig?**

Holz: Wir haben relativ spät damit begonnen, den Markt aktiv mit unserem Vertrieb zu bearbeiten. Deshalb ist Google Cloud jetzt in vielen Segmenten noch die Nummer drei. Dass wir dennoch eine große Nachfrage nach unseren Angeboten erleben, dafür spielen die Offenheit der Plattform und der Lösungen und unser starkes Commitment zu offenen Standards eine wichtige Rolle. Viele Kunden haben sich bereits für einen Cloud Provider ihrer Wahl entschieden. Wollen sie einen weiteren Anbieter mit hinzunehmen, ist es ein Pluspunkt für uns, dass wir keine proprietären Technologien verwenden. Denn so entsteht kein Lock-in und die Kunden können ihre Workloads, die sie auf unserer Plattform betreiben, später einfach zu einem anderen Anbieter übertragen, wenn sie das denn möchten.

**Google Cloud setzt viele Open-Source-Technologien ein, gibt der Community aber auch viele Entwicklungen zurück. Welche Strategie steht dahinter?**

Holz: Wir arbeiten tatsächlich eng mit der Community zusammen und bringen viele Entwicklungen ein. Nicht nur Kubernetes, auch das Open-Source-Framework TensorFlow, auf dessen Basis sich Machine-Learning-Anwendungen entwickeln lassen, wurde ursprünglich von Google kreiert. Wir bieten diese Lösungen in einer von uns verwalteten Umgebung als Managed Services an. Neben dem Commitment zu offenen Standards zeigen diese Technologien, dass Google ein echter Innovations-treiber ist. „The World's biggest Startup“, das trifft auf das Unternehmen zu. Ebenso wie die Offenheit ist es diese Innovationskultur, die uns im Markt hilft und deretwegen sich Kunden für uns entscheiden.

**Wahlmöglichkeiten und Souveränität bei der Cloud-Nutzung stehen auch**

**beim deutsch-französischen Projekt Gaia-X im Mittelpunkt. Wie weit wird das Engagement von Google Cloud bei diesem Vorhaben gehen?**

Holz: Die Themen Data Privacy und Data Sovereignty sind für Google Cloud von ganz entscheidender Bedeutung. Die Arbeitsgruppe, die sich mit diesem komplex und mit souveränen Lösungen für den europäischen Markt beschäftigt, wird von unserem CEO Thomas Kurian geleitet, und er nimmt regelmäßig an den wöchentlichen Sitzungen teil. Nach unserer Überzeugung wird das, was in Deutschland und Frankreich verabschiedet wird, entscheidend prägen, wie Cloud-Dienste künftig in Europa genutzt werden. Deshalb nehmen wir diese Diskussion sehr ernst und arbeiten aktiv bei Gaia-X mit. Zudem sind wir im Gespräch mit den Behörden, die den Prozess begleiten, um sicherzustellen, dass wir den Standards entsprechen. Eines steht fest: Google Cloud möchte Lösungen anbieten, die vollständig Gaia-X-compliant sind. Das ist der Kern unserer Digitalisierungsstrategie für Europa.

**Ist in diesem Kontext auch die Kooperation mit dem französischen Service Provider OVHcloud zu sehen?**

Holz: Ja, allerdings! Der Partner OVH betreibt in seinen Rechenzentren eine spezielle Version der Google Cloud, und zwar eine souveräne Cloud, in der die Daten End-to-End verschlüsselt werden. Dabei wird ein externer Anbieter das Key-Handling übernehmen und die Schlüssel für die Kunden aufbewahren, um höchste Sicherheit und vollständige Kontrolle über Datenzugriffe zu gewährleisten. Wir arbeiten daran, gemeinsam mit deutschen Partnern eine ähnliche Kooperation für den hiesigen Markt etablieren zu können.



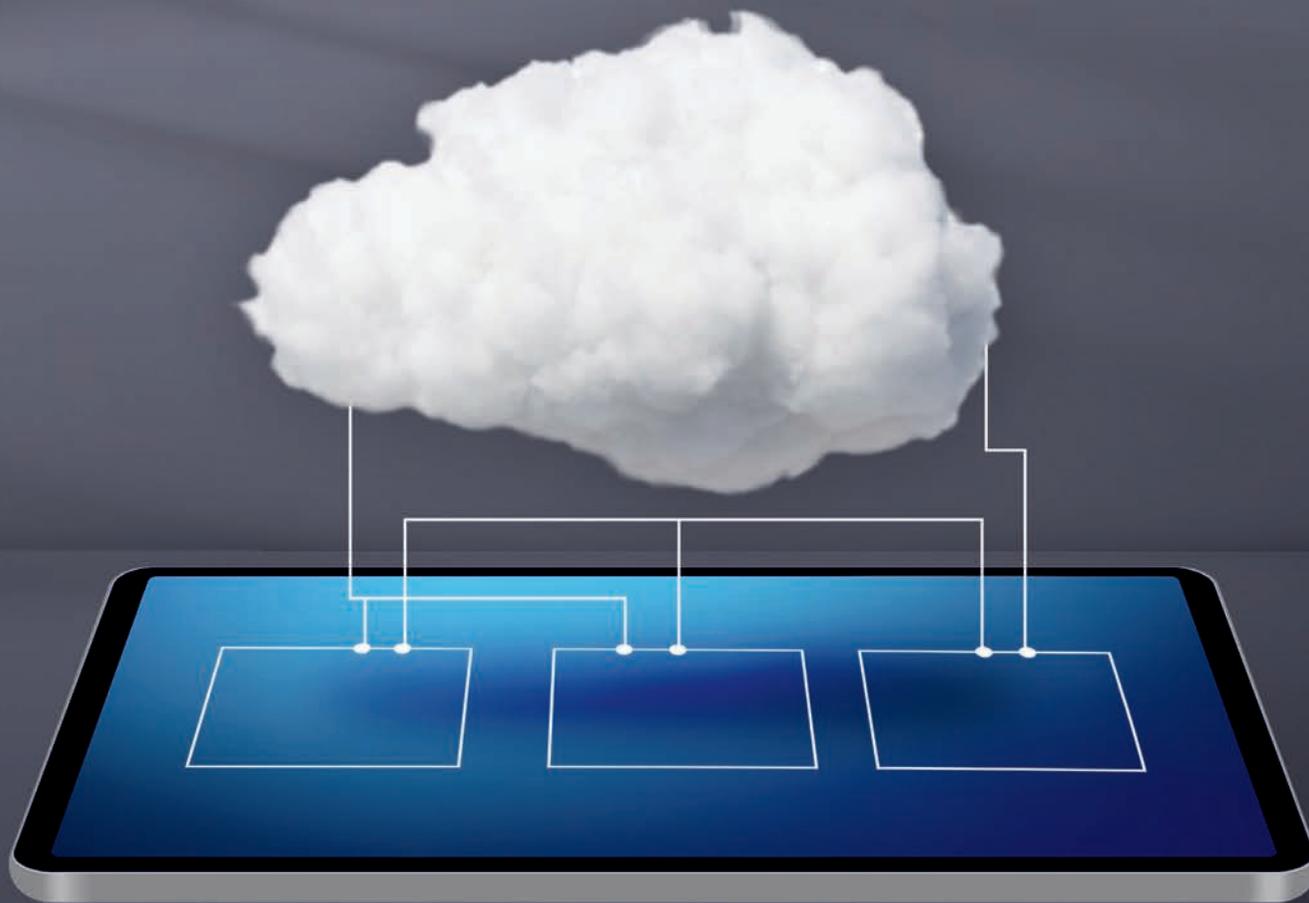
**Mehr unter:**  
<http://bit.ly/IntervLangf>

**Autor:**  
Michael Hase



# Cloud-Design war noch nie so einfach

Erstellen Sie Ihr eigenes virtuelles Rechenzentrum – schnell und einfach per Drag & Drop



## Die europäische Cloud-Alternative.

✓ Perfomant   ✓ Sicher   ✓ Einfach   ✓ Fair   ✓ Kundenorientiert

IaaS & PaaS „Made in Germany“: Konfiguration und Administration über die intuitive Benutzeroberfläche des Data Center Designers.

Bedarfsgerechte Einrichtung – auch im laufenden Betrieb. Mit Start-/Stopp-Automatik für maximale Flexibilität. Automatisierung über API und Microservices.

[cloud.ionos.de](https://cloud.ionos.de)

# WIE BRINGT MAN DIE PS AUF DIE STRASSE?

Netzwerk und Security waren bislang die passende Melange im Netzwerk-Universum. Nun kommen mit KI und Automatisierung weitere Zutaten hinzu. Bei Juniper löst man das über Zukäufe, die Herausforderungen und Chancen bergen. Wie profitieren Partner davon?



BILD: ROBSONPHOTO - STOCKADOB.COM

## >> Die Applikation ist das Auto. Wer die Straße geteert hat, auf der es fährt, spielt da keine Rolle.

Karl-Heinz Lutz, Partner Consultant DACH bei Juniper

**Geschwindigkeit** ist für Marcus Ulonska das Erfolgsrezept. „Wir sprechen gerade wöchentlich mit neuen, interessierten Partnern. In dieser Frequenz ist das für mich auch neu.“ Ulonska, Channel Manager bei Juniper, führt das einerseits auf die gute Bewertung bei den Analysten zurück, andererseits auf „die Schnelligkeit der Integration“ der Lösungen, die neu in die Juniper-Welt hinzukommen.

Als Juniper das Unternehmen Mist 2019 kaufte, ging es von Anfang an um die KI-Engine. Denn die Frage sei, so Karl-Heinz Lutz, Partner Consultant DACH bei Juniper, wie präzise man Daten korrelieren könne. „Daten einfach nur in die Cloud zu schaufeln und zu sagen ‚Ich hab die Threats‘, ist etwas völlig anderes, als präzise zu sagen ‚Wenn der Vorfall X mit Vorfall Z und

Y zusammenkommt, dann ist die Ursache genau das, und die Fehlerbehebung wird automatisch angestoßen.“ Man merkt Lutz seine Begeisterung an: „Das Coole ist all die Erfahrung, die wir mit Mist bereits haben, die Informationen, die da bereits drin stecken. Wir haben eine Integrationsgeschwindigkeit, die auch die Partner sehen.“ Ulonska fügt hinzu: „Es ist unsere Datenbasis, die es uns erlaubt, Handlungsabläufe zu integrieren. Das ist wie mit Tesla. Die haben nicht den Vorteil in der Automobilindustrie, sondern in der Software.“

**Neben der Integration** von Technologien akquirierter Unternehmen hat die Zukauf-Politik von Juniper weitere Effekte. „Es kommen ja deren Partner mit. Und zwar Partner aus einem völlig anderen Bereich

wie zum Beispiel die von Apstra. Die werden natürlich nicht alles von Juniper verkaufen, aber wir sprechen miteinander, welche Möglichkeiten sich hier wechselseitig ergeben.“ Auf die Frage nach einem Alleinstellungsmerkmal hat Ulonska eine Antwort: „Bei vielen Management-Plattformen kann man durchaus eine Visibilität des Netzwerks herstellen, hat dann aber keine Möglichkeit, etwas zu tun. Wir können automatisiert Ursachen beheben.“

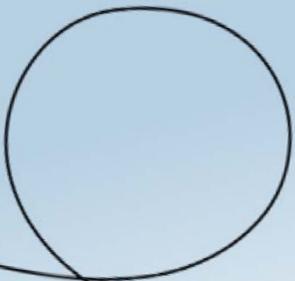
**Einen anderen Grund** für die vielen neuen Partneranfragen sieht Ulonska im Wachstum. Denn wer als Systemhaus beispielsweise von 30 auf 60 Mitarbeiter gewachsen ist, braucht für seine Projekte meist andere Hersteller als bisher. „Gerade für Partner bietet die Mist-Lösung vom Betrieb her große Vorteile. Und: viele Dinge, die die Plattform kann, nutzen diese noch gar nicht. Wie zum Beispiel Location Based Services.“ Ein Feld, in dem der klassische Juniper-Partner, der Netzwerk- und Security-Knowhow hat, noch Entwicklungspotenzial entdecken könne.

**Ein weiterer Effekt**, den neue Services bieten, ist, bei Projekten früher mit im Boot zu sein, und sich dann eben nicht im Nachhinein mit Mitbewerbern darum zu schlagen, wer die günstigste Netzwerkinfrastruktur bietet“, erläutert Ulonska. Und Lutz geht ins Detail: „Wenn ich als Partner die Applikation anbiete, dann ist es auch für den Kunden nicht mehr so einfach, einen anderen Vendor ins Spiel zu bringen. Welches Netzwerk dann hinten dran läuft, ist für den Kunden dann erst einmal egal. Um beim Auto-Vergleich zu bleiben: Die Applikation ist das Auto. Wer die Straße geteert hat, auf der es fährt, spielt da keine Rolle.“



Applikationen sind die Währung, mit der sich Netzwerk-Partner künftig von der Masse abheben können.

**Autor:**  
Sylvia Lösel



# So sieht die Zukunft bei Lenovo aus

**Positiv in die Zukunft blicken** die Partner von Lenovo. Bei einer Umfrage des Herstellers erwarten 46 Prozent eine positive Geschäftsentwicklung, 42 Prozent schätzen sie auf dem Vorjahresniveau ein, und lediglich zwölf Prozent blicken pessimistischer in die Zukunft. Starkes Nachfragerwachstum gepaart mit einer allgemeinen wirtschaftlichen Erholung sind die beiden Punkte, die zur guten Stimmungslage beitragen.

**Auf der digitalen Veranstaltung** „Channel Perspektiven on Air“ nannte General Manager Dieter Stehle einige der Gründe: „Wir hatten verlässliche Lieferketten. Wir konnten die Produkte pünktlich und in gewohnter Qualität ausliefern. Deshalb konnten wir auch Neukunden gewinnen.“ Dies ist ein Baustein, der dazu beitrug, dass Lenovo „oberhalb des Marktes gewachsen ist“, freut sich der Manager, der sich explizit bei den Partnern für deren Engagement bedankt. Dass der Markt für Partner interessant ist und bleibt, sieht auch Sabine Hammer, Director Channel für den DACH-Raum. „Die Mehrzahl der Partner ist im vergangenen Jahr gewachsen.“ Gewachsen seien auch die Nähe und das Vertrauensverhältnis, ergänzt sie. Und das trotz oft rein virtueller Gespräche. „Erfolgreich waren die Partner, die bereits vorher in das Lösungsgeschäft investiert hatten.“ Um alle Partner auf die weitere Wegstrecke mitzunehmen, habe man in den Partnerprogrammen die „Befähigung hochgefahren“.

**Ein Ziel von Lenovo ist es**, als Lösungsanbieter aufzutreten. Stehle betont: „Der Kunde braucht schnell eine Lösung für sein Business. Das ist immer weniger nur ein Stück Technologie.“ Und Giovanni di Filippo, Europa-Chef der ISG Group bei

Lenovo, ergänzt: „Wir wollen als One-Lenovo-Team mit Partnern End-to-End-Lösungen anbieten, für alle Kundensegmente, für On-Premises- und Cloud-Umgebungen und auch As-a-Service-Angebote machen. Hier wird in den nächsten vier Jahren eine Beschleunigung passieren.“ Kontinuität steht so auch ganz oben auf der Agenda von Hammer, gepaart mit „dem Fokus auf Solutions, Services und Storage.“ „Wir haben stark an unserem Partnerprogramm gearbeitet. Weg vom klassischen Zielsystem, hin zu einem System mit mehr Planungssicherheit. Wir haben in Fertigkeiten und Befähigung der Partner investiert und sind schlagkräftig geworden.“

**Künftig wird die Rolle** des Systemintegrators immer wichtiger. „Er ist die Klammer für beides, für On- und Off-Premises, er muss die hybriden Lösungen zusammenbringen“, formuliert Stehle eine wichtige Aufgabe der Partner.

„Wir haben im deutschen Markt im vergangenen Jahr in der Partnerlandschaft viele Akquisitionen gesehen. Dieser Trend wird zunehmen“, ist sich Hammer sicher. „Es werden die Partner erfolgreich sein, die in ihr Netzwerk und in ihre Ökosysteme investieren. Partner, die sich Gedanken darüber machen, wie sie ihre Kunden ansprechen können, und die mit anderen zusammenarbeiten.“

Als Wachstumsfaktor für Partner identifiziert diFilippo zudem „Investitionen in Mitarbeiter. Da sich Technologien schnell entwickeln, muss man seine Mitarbeiter da mitnehmen und zudem in Consulting-Kompetenzen investieren. Künstliche Intelligenz, Edge, Nachhaltigkeit, IoT: Das sind Themen, die Kunden interessieren, und für diese muss man als vertrauensvoller Berater auftreten.“ sl

## Schneider Electric: Partnerprogramm für Managed Power Services

Edge Computing boomt. Und damit die verteilte Infrastruktur beherrschbar wird, heißt das Gebot der Stunde: Monitoring, Management und Services. Schneider Electric hat nun ein Reseller-Programm für diese Segmente aufgelegt.

Im Zentrum des Ganzen steht die EcoStruxure-Plattform, die die Händler in unterschiedlicher Ausprägung nutzen und sich so langsam



**Die Herausforderung: verteilte Infrastrukturen beherrschbar machen.**

an den Monitoring-, Management und Services-Markt herantasten können. Karin Hernik, Channel- und Business Development Director für die DACH-Region: „Wir unterstützen beim Business Development, bieten Trainings und Support im laufenden Betrieb.“

Dabei kann der Channel alle Spielarten von Managed Services in Anspruch nehmen. Die Bandbreite reicht von einem vollständig von Schneider Electric gehosteten Monitoring- und Servicebetrieb bis hin zum eigenen Modell. Auch die Übergänge können fließend gestaltet werden, etwa wenn sich Händler langsam an die Thematik herantasten und sukzessive immer mehr Dinge selbst übernehmen.

Healthcare, Public Sector, Retail und OT-/IT-Umgebungen identifiziert Hernik als die vertikalen Segmente, in denen hohes Wachstum möglich ist. Insgesamt, so führt die Managerin aus, umfasst der Markt 160 Milliarden US-Dollar. Doch IT-Reseller besetzen im Moment lediglich 27 Prozent des Marktes. „Das muss doch für Partner unwiderstehlich sein“, schmunzelt Hernik. sl

BILD: BILLIONPHOTOS.COM - STOCK.ADOBE.COM

# PERFORMANTE KI-SYSTEME MIT POTENZIAL

Der britische Hersteller Graphcore macht den GPUs von Nvidia & Co. mit auf KI spezialisierten Chips und Systemen Konkurrenz. Andreas Scheffer, Territory Manager Central Europe, sieht in Deutschland reges Interesse bei namhaften Kunden und im Channel.



BILD: NICK ROCHOWSKI / GRAPHCORE

**Der auf den KI-Sektor** spezialisierte britische Chipentwickler Graphcore ist noch ein Frischling auf dem deutschen Markt. Im September 2020 startete die Firma ihr weltweites Partnerprogramm mit Tech Data Europe als erstem Distributor für den hiesigen Markt. Ende des Jahres übernahm Andreas Scheffer den Posten des Territory Manager Central Europe & Automotive EMEA bei dem Hersteller und ist seitdem damit beschäftigt, das Partnernetzwerk in der DACH-Region auszubauen. Es umfasst inzwischen OEMs, Distributoren und Reseller. Konkret nennt Scheffer Unternehmen wie Boston, Megware, 2CRSI, Atos und Dell Technologies. Zudem spricht der Hersteller mit weiteren Technologie-Ökosystempartnern. Scheffer hebt hier besonders die Anbieter von Storage-Systemen für Rechenzentren hervor.



BILD: GRAPHCORE

**Andreas Scheffer, Territory Manager Central Europe & Automotive EMEA bei Graphcore**

**Unter den Kunden** spielt die Automobilindustrie eine große Rolle, aber auch der Forschungs- und Hochschulsektor. Für sie baut Graphcore spezialisierte KI-Prozessoren, die der Hersteller als Intelligence Processing Unit (IPU) bezeichnet. Die noch angebotenen Mk1-IPU-Systeme sind PICE-Karten, die in Servern der OEM-Partner Dell und Inspur eingebaut sind. Das aktuelle Produkt ist der Colossus Mk2 GC200 mit 1.472 Prozessorkernen als zweite Generation der Graphcore-IPUs. „Die Mk2-Systeme sind modularer, wobei der IPU-M2000, der vier Mk2 IPU's enthält, eine separate Einheit zu den Servern und Netzwerk-Switches darstellt, die zusammen ein IPU-POD bilden. Unser Fokus liegt also auf der Herstellung der IPU-

M2000 und der IPU-POD-Referenzdesigns“, erklärt Scheffer zum Produktportfolio. Die IPU-Pods gibt es in zwei Varianten: Als IPU-Pod 16 mit vier und als IPU-Pod 64 mit 16 IPU-M2000-Systemen.

**Microsoft Azure** bietet die Mk1-Generation von Colossus als Service an. Den Partnern und Kunden steht nun zusätzlich eine eigene Graphcloud mit IPU-Pod 16 und IPU-Pod 64 zur Verfügung, die der Hersteller in Partnerschaft mit dem auf KI-Anwendungen spezialisierten Cloud Provider Cirrascale betreibt. Jede IPU-Pod64-Instanz wird von vier Dell-Powerededge-R6525-Hostservern mit jeweils zwei AMD-Epyc-Zen2-CPU's unterstützt. Für die IPU-Pod16-Instanzen ist jeweils ein Server zuständig. Über das Graphcore Academic Programm erhalten demnächst zudem ausgewählte Universitäten und Forschungsinstitute kostenlosen Zugang zu Graphcore IPU's in der Cloud.

**Mit Poplar** hat Graphcore eine eigene Software-Entwicklungsumgebung auf den Markt gebracht. Bei ihr lässt sich der Hersteller „sehr stark davon leiten, was die Kunden und Anwender an Funktionen wollen und was ihre Anforderungen sind“, so der Territory Manager. So können die Anwender gängige KI-Frameworks wie TensorFlow, PyTorch und ONNX nutzen und so ihre bestehenden KI-Modelle mit den Graphcore-IPUs verwenden. Oder sie können nativ mit Poplar arbeiten, um so eine direkte Schnittstelle zu den IPUs zu haben. Graphcore stellt mit den PopLibs eine Reihe von Open-Source-Bibliotheken bereit, die „Anwendern Zugang zu hochoptimierten Sammlungen für die am häufigsten verwendeten KI-Anwendungen bieten“, ergänzt Scheffer.



**Mehr unter:**  
[bit.ly/ITB-Gcore-Scheffer](https://bit.ly/ITB-Gcore-Scheffer)

**Autor:**  
Klaus Länger




**ENTERPRISE-LÖSUNGEN VON SEAGATE**

# Vertrauenswürdige & benutzerfreundliche Datenspeicherlösungen

Die bessere Art, Daten zu speichern. Seit über 40 Jahren bietet Seagate besonders innovative und leicht integrierbare Speicherdienste an, bei denen Vertrauen, Bezahlbarkeit und Einfachheit im Mittelpunkt stehen. Wir liefern ein nahtloses Speichererlebnis zum besten Preis. Seagate ist der einzige Enterprise-Speicherhersteller, der sein gesamtes System selbst entwickelt und produziert und damit für beispiellose Partnerintegration und Kompatibilität sorgt.


**Exos E Systeme – Expansion BODs**  
**Branchenführende Speicherdichte**

Mit dieser vielseitigen Architektur können Sie Ihr Unternehmen leicht skalieren, den Geschäftsbetrieb vereinfachen und zugleich die Kosten optimieren. Bringen Sie Ihre Datenspeicherung mit bis zu 106 16-TB-Laufwerken auf die nächste Stufe.


**Exos X Systeme –**  
**RAID Data Protection**  
**Leistung und Einfachheit der**  
**nächsten Generation**

Erleben Sie Datenschutz der nächsten Generation. Nahtlos integriert für maximale Kapazität und hohe Leistung mit bis zu 84 16-TB-Laufwerken. Schützen Sie Ihre wichtigen Daten durch eine moderne, kostenoptimierte Architektur, die Ihre Daten blitzschnell zu den Anwendungen bringt.


**Exos AP Systeme – Kombinierte**  
**Anwendungs-/Speicherplattformen**  
**Plattformen mit konvergenter**  
**Verarbeitung und Speicherung**

Das Wachstum privater Clouds bedeutet, dass Unternehmen jeder Größe Speicherlösungen benötigen. Der verfügbare Platz ist knapp und teuer. Mit den Exos AP-Systemen verringert sich der Platzbedarf von Rechenzentren drastisch, sodass man Raumkosten sowie Heiz- und Kühlaufwand spart.

**Enterprise-Festplatten**  
**und -SSDs**

Entwickelt für Massendatenanwendungen und unterbrechungsfreien Betrieb.


**Exos Festplatten-Serie**

Ausgelegt für Hyperscale-Effizienz und immer strengere Sicherheitsregeln. Bei Exos finden Sie ein Höchstmaß an Kapazität, Speicherdichte, Skalierbarkeit, Energieeffizienz und Sicherheit.

- Kapazitäten bis 18 TB
- 5 Jahre beschränkte Garantie


**Nytro SSD-Serie**

Bringen Sie Ihre Daten mit einem überaus breiten Portfolio an leistungsstarken Solid State Drives und Flash-Lösungen zum Einsatz.

- Kapazitäten bis 15,36 TB
- 5 Jahre beschränkte Garantie

# IGEL WILL NOCH MEHR SOFTWARE WAGEN

Vor drei Jahren startete Igel das Fokus-Partnerprogramm, in dessen Rahmen strategisch wichtige Partner für das Software-Business, dem neuen Firmenschwerpunkt, fit gemacht wurden. Eine Weiterentwicklung des Programms schlägt in dieselbe Kerbe.

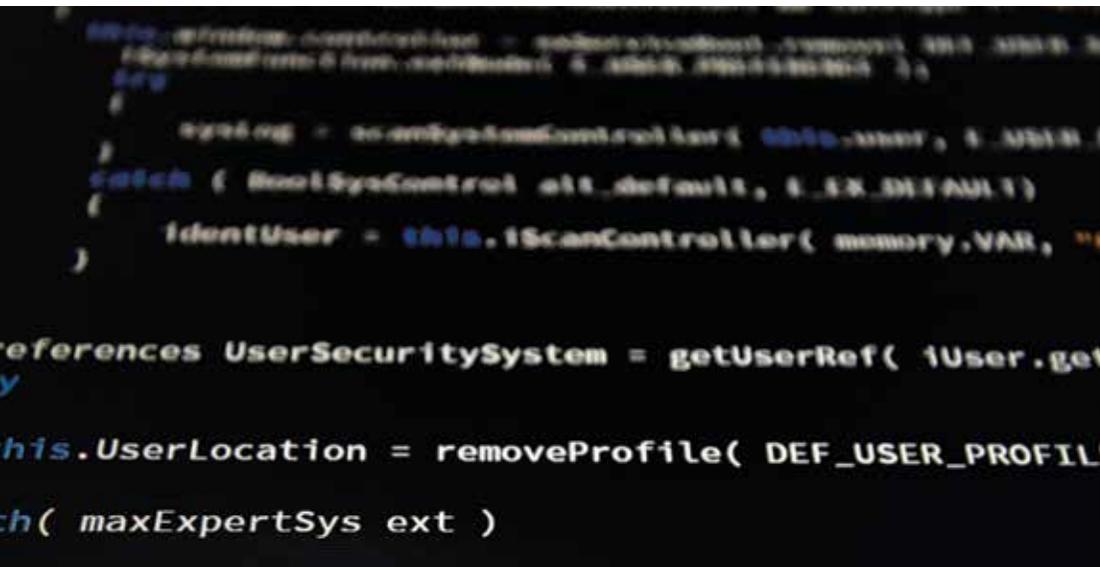


BILD: KAVZOV - STOCKADOB.COM

## >> Organisatorisch hat sich Igel zur Unterstützung des Channels neu aufgestellt.



BILD: IGEL

Patrizia Fioretti, Vice President Channel EMEA, Igel

**Igel Technology** passt sich organisatorisch und programmatisch der Software-Ausrichtung weiter an. Patrizia Fioretti, Vice President Channel EMEA bei Igel skizziert die Marschroute: „Neben dem Wachstum legen wir mit den Neuerungen im Partnerprogramm einen Fokus auf die Weiterqualifizierung der Partner. Die Neuerungen sind nicht nur gültig in DACH oder EMEA, sondern sind global vereinheitlicht. Dennoch haben wir die Flexibilität, auch lokal handeln zu können. Denn Märkte sind unterschiedlich und benötigen deshalb auch maßgeschneiderte Angebote.“

In den vergangenen zwölf bis 15 Monaten konnte das Unternehmen, unter anderem getrieben vom Homeoffice-Boom, ein starkes Wachstum hinlegen und dabei den Umsatzanteil an Software, Subscriptions und Services immer weiter ausbauen. Dieser liegt nun bei 64 Prozent. Besonders gut performten in dieser Zeit jene Partner, „die

die Marktchancen erkannt haben und die Impulse hin zu Cloud-Workspaces mitgenommen und für ihr Wachstum genutzt haben“, sagt die Channel-Chefin.

**Das angepasste Partnerprogramm** namens „Igel Velocity“ verabschiedet sich vom klassischen Edelmetall, teilt also nicht mehr ein, in Platinum-, Gold- und Authorized-Partner, sondern nennt die Stufen nun Elite, Expert und Entry. „Der neue Fokus auf Software-Business zeigt sich unter anderem in Rebates auf Software-Umsätze, die gekoppelt sind an individuelle Business-Pläne mit den Partnern“, skizziert Fioretti. Sowohl Wachstum bei den Software-Umsätzen als auch vertriebliche und technische Zertifizierungen in diesem Bereich werden belohnt.

Die Projekte müssen dafür über das überarbeitete Partnerportal namens „Igel Velocity Launch Pad“, gemeldet werden. Zuge-

lassen werden sie in der Regel, wenn sie noch nicht gemeldet sind und einen Neukunden oder eine Erweiterung bei einem Bestandskunden betreffen. Ist der Software-Anteil signifikant hoch, winkt Elite Partnern ein vierprozentiger Quartals-Rebate, der gegebenenfalls um zwei weitere Prozent aufgestockt wird, wenn vereinbarte Business-Ziele erreicht werden. Dazu gehören neben dem Software-Umsatzanteil beispielsweise auch erreichte Zertifizierungen von Mitarbeitern. „Die Projekte, die entsprechend honoriert werden, betreffen Software-Umsätze, speziell Workspace-Edition-Lizenzen, Maintenance und Umsätze mit dem Enterprise Management Pack, also Subscriptions-Umsätze“, geht die Channel-Chefin ins Detail.

**Fioretti lässt durchblicken**, dass der Hersteller gerade an der Einführung von Partner-Spezialisierungen arbeitet, bei denen es darum geht, die Partner so aufzustellen, dass sie Igel-Dienstleistungen in verschiedenen Segmenten ausführen können. Ein entsprechender Pilot läuft gerade mit ausgewählten Partnern und wird nach derzeitigen Planungen im zweiten Halbjahr regulär starten. Auch organisatorisch hat sich Igel neu aufgestellt. Neben dem Team aus Channel Sales Managern, die insbesondere Elite- und Expert-Partner unterstützen, ist ein neues Team aus Business Development Managern an den Start gegangen, das neue Partner rekrutieren soll.

Der Verkauf der Mehrheitsanteile vom Gründer Heiko Gloge und der Melchers Gruppe an TA Associates sei vom Channel positiv aufgenommen worden. Der Investor verfolge langfristige Ziele. „Auf unser Tagesgeschäft hat die Übernahme bis heute keine direkten Auswirkungen“, lässt Fioretti wissen.



Unternehmensangaben zufolge steht „Igel“ für „Intelligente Gesamtlösung in der Mikroelektronik“.

**Autor:** Dr. Stefan Riedl

# Starke Typen Neue Horizonte entdecken

Melden Sie sich zu unserer Kampagne an und qualifizieren Sie sich durch den Kauf von Lenovo Topseller, Zubehör und E-Services für den Hauptpreis, erlebnisreiche Tage im bayerischen Allgäu inkl. einer individuellen XL-Heißluftballonfahrt. Zusätzlich können Sie sich exklusive Monatspreise sichern!

## Lenovo ThinkPad X1 Nano

Atemberaubende Grafik  
Beeindruckender Klang



Pro verkauftem Lenovo Gerät mit AMD Technologie spenden wir 0,25 € an den **Verein Schutzgemeinschaft Deutscher Wald.**

**Keine versteckten Kosten für Sie durch Versteuerung!**  
Die vorgenannten Gewinne werden von Tech Data entsprechend der Pauschalierungsregelung des § 37b EStG versteuert. Der Gewinner muss daher die erhaltenen Gewinne nicht noch einmal versteuern.



Lenovo Team bei Tech Data  
089 4700 1080 | [lenovo@techdata.de](mailto:lenovo@techdata.de)

[de.techdata.com/starke-typen](https://de.techdata.com/starke-typen)

# ATLASSIAN SORTIERT DAS CLOUD-ANGEBOT NEU

Der Trend zum Homeoffice geht auch an der Software-Entwicklung nicht spurlos vorbei. Davon profitiert Atlassian mit Cloud-basierten Tools für die Zusammenarbeit. Das Unternehmen organisiert den Service komplett über Partner.



BILD: RAILWAYFX - STOCKADOB.COM

**>> In unserem Marketplace können unsere Partner ihre Apps und Integrationen verkaufen.**



BILD: ATLASSIAN

Felix Kugler, Manager Channel DACH & Eastern Europe, Atlassian

**Das in London** angesiedelte Unternehmen Atlassian bietet Tools und Kollaborationslösungen für Software-Entwickler an. So bildet beispielsweise „Jira“ eine organisatorische Klammer für Software-Teams, die damit ihre Aktivitäten koordinieren können, von den ersten Schritten, bis zum Release. „Confluence“ bietet einen Team-Workspace, der den fachlichen Austausch erleichtern soll. „Trello“ ermöglicht Projektbeteiligten einen Überblick über Status und Aufgaben. Das Unternehmen setzt dabei zunehmend auf Remote-Arbeit. Die dargebotenen Applikationen gibt es klassisch in Server- und Data-Center-Versionen, sie werden aber – dem Trend hin zum Homeoffice entsprechend – zunehmend

als Cloud-Lösung nachgefragt. Und hier hat der britische Anbieter aufgestockt.

„**Cloud Premium**“, das bisherige Cloud-Angebot von Atlassian, wird auch in Zukunft zur Verfügung stehen. Darüber hinaus offeriert das Unternehmen nun mit „Cloud Enterprise“ speziell die Zielgruppe global agierender Unternehmen, die eine theoretisch unbegrenzte Anzahl an Instanzen lizenzieren und über ein zentrales User Management und vereinheitlichte Rechnungsstellung verwalten möchten. Der dazugehörige Support mit einem dedizierten Team geht mit einer 30-minütigen Reaktionszeit bei kritischen Problemen einher. SSO-Unterstützung (Single Sign-

On), Audit-Protokolle und erzwungene Zwei-Faktor-Verifizierung sind standardmäßig inbegriffen, also ohne Zusatzkosten.

**Der Hersteller** hat keine eigene Service-Organisation aufgebaut und setzt bei Dienstleistungen voll auf zertifizierte Partner. Technologiepartnerschaften spielen dabei in der Praxis eine wichtige Rolle, beispielsweise bei der Einbindung von Lösungen von AWS, Slack oder Okta. Die Implementierungsarbeit samt Produktberatung beim Kunden übernehmen dabei die Solution Partner. Im Rahmen des Partnerprogramms bietet Atlassian Schulungen, Zertifizierungen und ein Vertriebs- und Marketingpaket.

Felix Kugler, Manager Channel DACH & Eastern Europe, skizziert die Wertschöpfungsmöglichkeiten: „So bieten sich neben reinem Lizenzgeschäft als Verdienstmöglichkeit für die Solution Partner insbesondere Differenzierungsmöglichkeiten im Hinblick auf Lösungsgestaltung und -angebot auf Basis von Atlassian-Produkten.“

„**Zusätzlich** bietet Atlassian über das Marketplace-Programm entsprechenden Partnern die Möglichkeit, ihre ergänzenden Anwendungen für die Atlassian-Produkte ohne Listungsgebühr vorzustellen und über alle auch für die Atlassian-Kernprodukte verfügbaren Kanäle zu vertreiben“, so Kugler. Diese „Marketplace Partner“ haben die Möglichkeit, selbst entwickelte Produkte, die Atlassian-Lösungen ergänzen als „Apps“ über einen Marketplace zu vertreiben. Diese bauen jeweils auf die Kernprodukte Jira, Confluence und Jira Service Management auf. Fakturiert wird vollständig beim Partner, und das Unternehmen unterstützt begleitend mit Verkaufsanalyse-Tools.



Atlassian-Sourcecode kann vom Kunden teilweise eingesehen und modifiziert werden.

**Autor:** Dr. Stefan Riedl

# BACKUP FÜR PARTNER DER ERSTEN STUNDE

Ein relativ kleiner Software-Anbieter aus Straubing setzt mit einem patentierten Verfahren neue Akzente in Sachen Backup und Archivierung. Nun werden Partner der ersten Stunde für Wachstum über die Multiplikatorwirkung des Channels gesucht.

**>> Gespräche mit der Distribution laufen gerade. Parallel dazu suchen wir weitere Partner der ersten Stunde, die mit uns gemeinsam wachsen wollen.**



Albin Brandl, Geschäftsführer, EfficientNodes

BILD: EFFICIENTNODES

BILD: FLASHMOVIE - STOCKADOB.COM

**Das Besondere** am Ansatz seines „software-defined Archives“ ist der modulare Aufbau über eigenständig agierende Nodes, sagt Albin Brandl, Geschäftsführer von EfficientNodes. Das Prinzip kann man sich vorstellen wie beim Computerspiel „Siedler“, bei dem einzelne Einheiten vordefinierte Aufgaben erfüllen, beispielsweise ein Sägewerk, das angelieferte Baumstämme zu Brettern verarbeitet oder eine Gerberei angelieferte Felle zu Leder. Die Nodes in der Software agieren dahingehend ähnlich, als dass ihnen verschiedene Aufgaben zugewiesen werden können (beispielsweise Replikation, Verifizierung oder Verschlüsselung) und das Ergebnis, sobald es vorliegt, dann anderen Nodes übergeben wird. „In XML-Listen steht jeweils, welche Aufgaben anstehen, und so greift alles effizient ineinander. Bis das Patent für diese Verfahrensweise durch war, sind immerhin sechs Jahre vergangen“, so Brandl.

Das Patent betrifft die „Verfahrenssicherung von Daten“. „Software-defined Archive“ heißt in diesem Zusammenhang, dass regelbasiert eine Archiv- und Backup-Strategie vordefiniert wird und diese automatisiert ausgeführt wird, beispielsweise im Sinne der 3-2-1-Backup-Regel.

**Der EfficientNodes-Gründer** ist mit dem Straubinger Brandl Systemhaus seit 1990

aktiv. Aus diesem Tagesgeschäft kannten er und seine Mitarbeiter die Probleme in den Bereichen Backup und Archivierung, für die mit EfficientNodes selbst eine praxiserprobte Lösung gefunden werden sollte. 2013 wurde damit begonnen, die EfficientNodes-Software zu programmieren. Die GmbH als organisatorische Klammer ist 2015 entstanden. Nun steht der nächste Schritt an: Die Vermarktung über Partner. „Einigen unserer Kunden war nicht klar, dass eine reine Spiegelung des Systems keine adäquate Backup-Strategie darstellt. Nehmen Sie beispielsweise ein Ransomware-Szenario“, so der Firmengründer. Bei einem gespiegelten System habe man das Problem quasi doppelt beziehungsweise mehrfach. Vielmehr ist es nötig, Backups, beispielsweise Tages-, Wochen- und Monatsbackups, zu erstellen, um auf frühere Stände der Daten ohne das Ransomware-Problem zurückgreifen zu können.

**In der Praxis** gibt es allerdings mitunter Probleme bei vielen zu sichernden Dateien, das Backup in einer Nacht durchlaufen zu lassen. „Das hängt mit den Durchsatzraten zusammen, die mit der steigenden Anzahl an einzelnen Dateien schnell in die Knie gehen“, berichtet Brandl.

Eine weitere Herausforderung ergibt sich laut Brandl aus den unterschiedlichen Auf-

bewahrungspflichten für verschiedene Arten von Daten, denn im Datenschutzrecht gehe eine Aufbewahrungspflicht auch mit einer Löschpflicht nach deren Ablauf einher. Das führt dazu, dass Datensätze mit Metadaten versehen werden sollten, die deren Löschpflichten berücksichtigen, im Backup, im Archiv und in der Cloud.

**Gespräche** mit der Distribution laufen gerade. Parallel dazu sucht der Geschäftsführer weitere Partner der ersten Stunde, die mit ihm gemeinsam wachsen wollen. Brandl skizziert die Rahmenbedingungen der Zusammenarbeit: „Wir bieten Projektschutz bei gemeldeten Leads und kostenfreie vertriebliche Unterstützung beim Kunden beziehungsweise via Videokonferenz.“ Es gebe lukrative Rabatte auf Listenpreise, NFR-Lizenzen und kostenfreie Schulungen. „Unsere Partner können zudem ein hohes Maß an eigener Wertschöpfung einbringen, neben Implementierung und Beratung auch in Form von Dienstleistung im Sinne eines First-Level-Supports“, verspricht Brandl.



**3-2-1-Regel:** Drei Datenkopien, zwei Medien, ein externes Backup.

**Autor:**  
Dr. Stefan Riedl

PowerEdge Server - weltweit die Nummer 1.

## Ihre Mehrwerte mit P.O.W.E.R

Hiermit stehen Ihnen alle erforderlichen Ressourcen für den erfolgreichen Verkauf der branchenführenden Rechenzentrumslösungen zur Verfügung. So schaffen wir einen Mehrwert für Ihr Unternehmen:

### Das Treueprogramm für autorisierte Partner

Es hat sich noch nie so sehr gelohnt wie jetzt, Serverlösungen von Dell Technologies über Ingram Micro zu beziehen. Mit einem dedizierten Kundentreue-Programm bringen Sie ihr Unternehmen anhand von vierteljährlichen Prämien voran. Zeitlich begrenztes Angebot!

### Server #1

Stellen Sie Ihren Kunden Dell EMC PowerEdge Server vor, mit denen sie von der P.O.W.E.R. profitieren, die Sie von einem weltweit führenden Anbieter\* erwarten: Performance, offene Verwaltung, Weltklasse-Support, erstklassiges Preis-Leistungs-Verhältnis und Ausfallsicherheit.

### Aktionen

Profitieren Sie von einem breiten Angebot an Aktionen und Endnutzer-Incentives, indem Sie bei Ingram Micro Dell Technologies Server kaufen - Dell Technologies, der weltweit führende Serveranbieter\*.

### PowerQuote

Maximieren Sie das Potenzial Ihrer Server mit PowerQuote, einem dynamischen und benutzerfreundlichen Online-Konfigurator, der im Ingram Micro Webshop "IM.Online" gehostet wird.

### Warum die Partnerschaft mit Dell Technologies?

Durch die Zusammenarbeit mit Dell Technologies profitieren Sie von konkurrenzfähigen Preisen, exklusiven Vorteilen und lohnenden Incentives.



Sie erreichen unser Ingram Micro Dell Technologies Team für weitere Informationen unter:

☎ +49 894208 -2020

✉ [DellEMC@ingrammicro.com](mailto:DellEMC@ingrammicro.com)

## Willkommen bei Club #1

Dell Technologies und die Distributoren bieten Ihnen ein einfaches, planbares und rentables Partnerprogramm für die Dell EMC PowerEdge Server. Damit erhalten Sie von Ihrem bevorzugten Distributor alles, was Sie für branchenführende Rechenzentrumslösungen benötigen - direkt ab Lager zu äußerst attraktiven Konditionen.

PowerEdge Server bieten höchste Performance für vielfältige Workloads, vom Edge über die Cloud bis zum Core. Neben aktuellen Aktionen und Angeboten auf das gesamte Portfolio an Rack- und Tower-Servern umfasst Club #1 sämtliche beliebte Upgrades wie Hardwareoptionen und Microsoft ROK OS-Optionen. Das Dell Technologies Reseller Option Kit (ROK) ist eine schnelle, einfache und profitable Möglichkeit, Microsoft-Serverprodukte zu kaufen und bereitzustellen, abgestimmt und zertifiziert für Ihren PowerEdge Server.

Zudem erhalten Sie bei Club #1 großzügige Prämien über unser maßgeschneidertes Incentiveprogramm. Denn das ist unsere Art, uns für die Treue und das Geschäft bei unseren Partnern zu bedanken.



PowerEdge T640 Server



PowerEdge T440 Server



PowerEdge T140 Server

Intel Innovation Built-in

intel

Wir empfehlen Microsoft ROK zu Ihrem Dell EMC PowerEdge Server.

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

Microsoft

# GUTE BEWERTUNGEN, MEHR BEWERBUNGEN

Haben Arbeitgeber positive Online-Bewertungen, dann haben sie auch mehr Bewerber auf offene Stellen. Denn einer Bitkom-Umfrage zufolge informiert sich knapp die Hälfte der befragten Internetnutzer auf Online-Bewertungsportalen über Arbeitgeber.



BILD: COLOURES-PIC - STOCKADobe.COM

**Internetnutzer** sind längst daran gewöhnt, sich bei Online-Käufen vorher die Produktbewertungen anzusehen und diese als Entscheidungshilfe für oder gegen einen Kauf zu nutzen. So ist es kein Wunder, dass auch immer mehr ihren künftigen Arbeitgeber nach seinen Bewertungen aussuchen. In einer Bitkom-Umfrage geben 47 Prozent an, sich schon einmal online über Bewertungen von Arbeitgebern informiert zu haben. Das ist ein Anstieg um elf Prozent gegenüber 2018. Für berufstätige Internetnutzer sind Arbeitgeber-Bewertungen im Netz besonders interessant: Hier sagt eine knappe Mehrheit (52%), dass sie im Internet entsprechende Bewertungen lesen.

„Die Online-Rezensionen spielen in der Arbeitswelt eine ähnliche Rolle wie beim Online-Shopping. Eine gute Bewertung kann die Entscheidung für einen Job-Wechsel maßgeblich beeinflussen – und die Bedeutung wird immer größer“, sagt die Bitkom-Arbeitsmarkt-Expertin Adél Holdampf-Wendel. Arbeitgeber sollten die

Bewertungen daher ernst nehmen und die Chance nutzen, die Erwartungen potenzieller Bewerbender an das Unternehmen besser kennenlernen und einschätzen zu können. Auch ob ein Arbeitgeber auf eine Online-Bewertung reagiere und wenn ja, wie, könne das eigene Image prägen, sagt Holdampf-Wendel. „Online-Bewertungen sind für viele die erste Visitenkarte eines Arbeitgebers. Wer da Pluspunkte sammeln kann, hat im Kampf um die besten Köpfe eine bessere Ausgangsposition.“

**Wie ein Arbeitgeber** beurteilt wird, hat auch Auswirkungen auf die Entscheidung für oder gegen einen Job. 44 Prozent aller Befragten, die sich über Arbeitgeber informiert haben, geben an, dass das auch ihre Entscheidung für einen Job-Wechsel beeinflusst hat. 18 Prozent sagen, die Arbeitgeberbewertungen hätten sie zwar verunsichert, aber sie hätten sich trotzdem für den Job entschieden. 14 Prozent fühlten sich in ihrer Entscheidung für den neuen

Arbeitgeber bestärkt. Und zwölf Prozent haben sich aufgrund der Arbeitgeberbewertungen im Internet gegen den möglichen Wechsel entschieden. Weitere 13 Prozent geben an, dass die Bewertungen ihre Entscheidung nicht beeinflusst hätten. Und zwei Fünftel (40%) hatten nicht die Absicht, ihren Job zu wechseln.

„Job-Interessenten sollten sich nicht von einzelnen Bewertungen blenden lassen, sondern sich immer ein umfassendes Bild machen. Je mehr Einträge es gibt, desto plausibler ist das Gesamturteil. Es sollte klar sein, dass Online-Bewertungen eher eine Orientierungshilfe sind und immer subjektive Empfindungen widerspiegeln“, sagt Holdampf-Wendel.

Ein gutes Viertel der Internetnutzer trägt selbst zu den Arbeitgeberbewertungen im Netz bei. 28 Prozent haben schon einmal ihren Arbeitgeber auf speziellen Bewertungsportalen wie kununu.com, meinchef.de oder glassdoor.de bewertet. Unter den aktuell Berufstätigen ist es ein Drittel (33%).

**Grundlage der Angaben** ist eine repräsentative Umfrage, die Bitkom Research im Februar 2021 im Auftrag des Bitkom durchgeführt hat. Dabei wurden 1.005 Personen ab 16 Jahren telefonisch befragt, darunter 854 Internetnutzer. Die Fragestellungen lauteten: „Haben Sie sich im Internet schon einmal über Bewertungen von Firmen als Arbeitgeber informiert, beispielsweise bei kununu.com, meinchef.de, glassdoor.de etc.?“, „Haben diese Bewertungen der Arbeitgeber Ihre Entscheidung für einen Jobwechsel beeinflusst?“ und „Haben Sie selbst schon einmal Ihren Arbeitgeber auf speziellen Bewertungsportalen im Internet wie kununu.com, meinchef.de oder glassdoor.de bewertet?“



**Mehr unter:**  
<http://bit.ly/beliebte-AG>

**Autor:**  
Heidi Schuster



VISIBILITÄT UND MONITORING IN DER HYBRIDEN WELT

# RIVERBED & GIGAMON – LÖSUNGEN FÜR DIE CLOUD



BILD: © JAMES THEW-STOCK.ADOBE.COM



**Jürgen Morgenstern**

Senior Sales Engineer  
Gigamon



**Gerhard Pirkl**

Solutions Engineer  
Riverbed Technology GmbH

**SPEAKER**

**Egal ob Sie komplette IT-Infrastrukturen am Laufen halten oder einfach nur Dateien mit den Kollegen teilen müssen - wie Sie den Überblick in der hybriden Welt behalten, erfahren Sie in diesem IT-BUSINESS Live-Cast.**

Cloud Computing ist im Alltag und in der Wirtschaft längst angekommen. Pandemie, Lockdown und Homeoffice-Pflicht haben ihr Übriges getan. Egal ob zum Teilen oder gleichzeitigem Bearbeiten von Dateien, zum Abwickeln von Anwendungen oder um komplette IT-Infrastrukturen am Laufen zu halten – an der Cloud kommt man nicht mehr vorbei. Kein Wunder, dass es vielen Unternehmen schwerfällt, hier den Überblick zu behalten.

In dem gemeinsamen **IT-BUSINESS Live-Cast** mit den IT-Größen **Riverbed** und **Gigamon**

gehen die Experten auf entscheidende Fragen ein:

- Wie gestalte ich das Monitoring effektiv und was gilt es zu beachten?
- Wie verschaffe ich mir größtmögliche Sichtbarkeit?
- Welche Lösungen machen den Unterschied?
- Wie handhabe ich den Zugriff auf, und die Optimierung von Data in Motion?

**Sie haben weitere Fragen zur Cloud? Dann melden Sie sich zum kostenlosen IT-BUSINESS Live-Cast an und holen Sie sich die Antworten von den Cloud-Spezialisten.**

**Ihre Vorteile:**

- Visibilität schaffen mit Gigamon

- Zugriff auf, und Aggregation bzw Optimierung von „Data-in motion“
- Riverbed Steel Central macht den Unterschied
- AppResponse in der Cloud



**dexxIT**  
SPONSERD BY

**Ihr Bonus!**

Während des **IT-BUSINESS Live-Cast** verlosen wir **1 x WD My Passport Portable storage 500 GB**

**JETZT KOSTENFREI ANMELDEN**

<http://bit.ly/LD-100521>



## RECHT & URTEILE

### Registermodernisierungsgesetz: Verwaltungshilfe oder Einfallstor für Missbrauch?

Die Bundesregierung führt eine Steueridentifikationsnummer (Steuer-ID) als Personen-kennzeichen ein. In anderen Ländern wird sie bereits genutzt. Damit soll der Austausch von personenbezogenen Daten zwischen staat-



BILD: BENJAMIN HAAS - STOCKADOBEL.COM

Datenzusammenführung wird zum Problem.

lichen Stellen vereinfacht und die Effizienz der Verwaltung gesteigert werden. Im Rahmen des Registermodernisierungsgesetzes (RegMoG) soll nun stufenweise mit dem Aufbau der dazu nötigen digitalen Architektur begonnen werden, um die ID-Nummer für wichtige Verwaltungsleistungen des Onlinezugangsgesetzes zu nutzen. Geplant ist, 575 Verwaltungsleistungen online anzubieten. Bereits in Registern gespeicherte Angaben müssen dann nicht immer wieder neu vorgelegt werden. Zudem erhofft sich die Regierung eine bessere Datenqualität. Das so genannte Datenschutzcockpit, das mit der ID-Nummer eingeführt wird, ermöglicht es Bürgern, von jedem Internetzugang aus zu überprüfen, welche ihrer Daten zwischen öffentlichen Stellen ausgetauscht wurden. Das dient der Transparenz.

Die Einführung der Steuer-ID ist umstritten. Bereits bei den Anhörungen dazu kritisierten Sachverständige den Gesetzentwurf. So bemängelte der Bundesbeauftragte für den Datenschutz und die Informationsfreiheit, Professor Ulrich Kelber, dass die Steuer-ID allein kein tragfähiges Fundament für den Einsatz als Personenkennzeichen sei. Ein solches Kennzeichen, das in dieser Art sowohl bereichsübergreifend als auch einheitlich gestaltet sei, sei mit der Verfassung nicht vereinbar. Es schaffe ein systeminhärentes, übermäßiges Risiko der Katalogisierung der Persönlichkeit und biete, auch mit den im Gesetzentwurf geplanten Maßnahmen keinen ausreichenden Missbrauchsschutz. sg

## Keine Entschädigung für staatlich verordnete Corona-Maßnahmen

**Die für Amtshaftungsansprüche** zuständige 15. Zivilkammer des Landgerichts (LG) München I hat zwei Klagen abgewiesen, die auf Schadensersatz gegen den Freistaat Bayern gerichtet waren. Geklagt hatten die Betreiberin einer Kartbahn (Az. 15 O 7232/20) mit einem Streitwert von rund 11.000 Euro sowie der Betreiber einer Musik- und Filmproduktion (Az. 15 O 10858/20) mit einem geschätzten Streitwert von 6.000 Euro. Beide hatten Soforthilfen erhalten, wollten aber auch für entgangene Einnahmen während der Schließungen in der ersten Coronawelle im Frühjahr 2020 entschädigt werden. In beiden Fällen haben die Kläger vorgetragen, durch die Bayerische Verordnung über Infektionsschutzmaßnahmen Einnahmeausfälle erlitten zu haben, die nicht vollständig durch die „Corona-Soforthilfen“ aufgefangen wurden. Da ihre Einrichtungen nicht zur notwendigen Verrichtung des täglichen Lebens, sondern der Freizeitgestaltung dienen, mussten beide Betriebe schließen. Der in Paragraph 65 des Infektionsschutzgesetzes erwähnte Schadensersatzanspruch setze voraus, dass die ergriffenen Maßnahmen der Infektionsabwehr dienten. Die den Klagen zu Grunde liegenden staatlichen Maßnahmen seien jedoch mit dem Ziel der Infektionsbe-



BILD: STUDIO VZWOLF - STOCKADOBEL.COM

Die Coronahilfen müssen als Ausgleich für Geschäftsausfälle reichen.

kämpfung begründet. Des weiteren erklärt das Landgericht die Klageabweisung damit, dass ebenfalls die Anwendung der Norm auf Folgen von Infektionsbekämpfungsmaßnahmen nicht gegeben sei. Das Gericht entschied, dass ein Schadensersatzanspruch weder nach dem Infektionsschutzgesetz noch auf einer anderen gesetzlichen Grundlage bestehe. Ähnlich gelagerte Klagen gab es bereits in anderen Bundesländern. Auch in Hamburg, Brandenburg, Berlin, Niedersachsen und Baden-Württemberg entschieden die Gerichte gegen die Unternehmer. sg

## Teure Rufnummern als Kundenhotline unzulässig



BILD: JENNY STURM - STOCKADOBEL.COM

Kunden müssen Firmen einfach erreichen können.

**Der Anruf beim Kundenservice** darf nicht überteuert sein. Damit bestätigte das Landgericht Hamburg ein Urteil des Europäischen Gerichtshofes (EuGH). Verstoßen hatte der Paketlieferdienst Hermes. Wenn Unternehmer Verbrauchern eine Telefonnummer zur Klärung von Fragen zu ihrem Vertrag zur Verfügung stellen, dürfen die Kosten für den Anruf den üblichen Tarif nicht übersteigen. Der Paketdienstleister hatte auf seiner Internetseite eine kostenpflichtige 01806-Nummer für den Kundenservice angegeben. Kunden, die mit Hermes Kontakt aufnehmen wollten, um Fragen zu ihrem Versandvertrag zu klären, mussten diese Nummer wählen. Ein Anruf aus dem Festnetz kostete 20 Cent, vom Handy bis zu 60 Cent. Die Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) hatte deshalb wegen Verstoß gegen das Verbraucherrecht geklagt. sg

# VERPACKUNGSFEHLER KÖNNEN TEUER WERDEN

Bis zu 200.000 Euro kann es kosten, wenn Online-Händler gegen die Registrierungs- und Lizenzierungspflicht bei Verpackungen verstoßen. Und die Abmahnungen nehmen zu! Diese Anforderungen müssen die Händler erfüllen, um eine Abmahnung zu vermeiden.

**Verpackungen unterliegen in Europa** der erweiterten Produktverantwortung. Das heißt, dass diejenigen, die verpackte Waren in den Warenverkehr bringen, gleichzeitig die Verantwortung dafür übernehmen, dass diese die Umwelt möglichst wenig belasten. In Deutschland müssen erstmals gewerbsmäßig in Verkehr gebrachte Verpackungen im Verpackungsregister LUCID registriert werden.

Im Januar verzeichnete das Trustedshops-Abmahnradar elf Prozent bei den Abmahnungen wegen Verstößen gegen das Verpackungsgesetz (VerpackG). Im März stieg die Zahl auf 16 Prozent. Die Abmahnindustrie hat nach dem Inkrafttreten des Anti-Abmahngesetzes womöglich ein Schlupfloch entdeckt. Denn für diese Art der Abmahnung darf nach wie vor ein Aufwendungssatz verlangt werden.

**Die Abmahner** haben zwei Aspekte im Blick: die Registrierungs- und die Lizenzierungspflicht. Das Registrierungsregister wird von der Stiftung Zentrale Stelle Verpackungsregister unterhalten und ist öffentlich zugänglich. Mit der Suchfunktion können gezielt einzelne Hersteller ermittelt werden. Entsprechend können fehlende Eintragungen von jedermann einfach nachvollzogen werden. Bei der Registrierung sind folgenden Angaben zu machen:

- Name, Anschrift und Kontaktdaten des Herstellers
- Angabe einer vertretungsberechtigten natürlichen Person
- nationale Kennnummer des Herstellers, einschließlich der europäischen oder nationalen Steuernummer des Herstellers
- Markennamen, unter denen der Hersteller seine systembeteiligungspflichtigen Verpackungen in Verkehr bringt
- Erklärung, dass der Hersteller seine Rücknahmepflichten durch Beteiligung an einem oder mehreren



BILD: FOTOMEK - STOCK.ADOBE.COM

Systemen oder durch eine oder mehrere Branchenlösungen erfüllt

- Erklärung, dass die Angaben der Wahrheit entsprechen.

Die zweite Falle ist die Lizenzierungspflicht. Hersteller müssen sich nach § 7 Abs. 1 VerpackG bei einem dualen System lizenzieren, das sich um die Rücknahme und Verwertung von Verpackungen kümmert. Bei der Lizenzierung sind die Materialart und Masse der Verpackungen sowie die Registrierungsnummer anzugeben.

Wie eingangs beschrieben, betrifft die Registrierungs- und Lizenzierungspflicht die Hersteller. Das VerpackG definiert in § 3 Abs. 14 den Hersteller als denjenigen Vertreiber, „der Verpackungen erstmals gewerbsmäßig in Verkehr bringt“ oder als denjenigen, „der Verpackungen gewerbsmäßig in den Geltungsbereich dieses Gesetzes einführt“. Gemäß dieser rechtlichen Regelung ist die Mehrheit der Online-Händler in der Pflicht, da sie als Hersteller gelten, wenn sie die Waren für den Versand

verpacken. Denn hierdurch wird diese Verpackung überhaupt erst gewerbsmäßig in den Verkehr gebracht. Zudem entsorgt sie der Endverbraucher nach Erhalt der Ware.

**Wer seinen Pflichten** nicht nachkommt, muss mit einem Bußgeld von bis zu 200.000 Euro rechnen. Die Bußgelder werden von den zuständigen Landesbehörden verhängt, nachdem die Stiftung Zentrale Stelle Verpackungsregister die Behörde darüber informiert hat.

Also besser an diese drei Schritte denken:

1. Als Hersteller beim Verpackungsregister LUCID registrieren.
2. Ein Duales System auswählen.
3. Die Verpackungsmengen sowie -art gegenüber dem Dualen System und LUCID melden.



**Verpackungsregister:**  
<https://www.verpackungsregister.org>  
**Verpackungsgesetz:**  
<https://www.gesetze-im-internet.de/verpackg>  
**Autor:** Sarah Gandorfer

# UMSTRITTENE ITK-GESETZE BESCHLOSSEN

Die Bundesregierung hat sowohl den Entwurf zur Reform des IT-Sicherheitsgesetzes wie auch des Telekommunikationsgesetzes (TKG) durch den Bundestag gebracht. Das beinhaltet mehrere Neuerungen, darunter mehr Überwachung und schnelleres Internet.



BILD: DEUTSCHER BUNDESTAG / JULIA NOWAK-KATZ

**Der Bundestag** hat einen Gesetzentwurf zur Erhöhung der Sicherheit informationstechnischer Systeme in der vom Innenausschuss geänderten Fassung angenommen. Um die Informationssicherheit zu verbessern, wird das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) personell mit fast 800 neuen Stellen gestärkt. Das Amt soll ein wesentlicher Akteur im Kampf gegen Botnetze, vernachlässigte Geräte im Internet der Dinge und Schadsoftware werden. Um Schadprogramme wie Emotet zu bekämpfen, darf es in betroffene Systeme eingreifen und diese bereinigen. Dabei soll die verfassungsrechtlich vorgeschriebene Integrität informationstechnischer Systeme gewahrt bleiben.

Außerdem wird das BSI beim Verbraucherschutz tätig, indem es mit einem Sicherheitskennzeichen mehr Orientierung über Sicherheit und Supportzeiträume von Geräten bietet. Die Kennzeichnung ist freiwillig für Hersteller. Deutschland beschreitet damit einen Sonderweg, der ähnlichen Plänen in der EU vorgreift.

Im Vergleich zum Gesetzentwurf der Bundesregierung wurden die Regelungen zu kritischen Komponenten beispielsweise im 5G-Netzwerk sowie deren technischer und politischer Überprüfung deutlich überarbeitet. Ein Ausschluss einzelner Ausrüster vom Netzausbau wie etwa für 5G ist möglich, aber die Hürden sind hoch gelegt. Einen Bann kann das Bundesinnenministerium verhängen. Es muss sich dazu allerdings mit den jeweils betroffenen Ressorts wie dem Bundeswirtschaftsministerium sowie dem Auswärtigen Amt absprechen. Gleichzeitig sollen die Zertifizierung des reformierten Telekommunikationsgesetzes (TKG) greifen.

**Zudem hat der Bundestag** eine TKG-Novelle beschlossen. Diese dient unter anderem dazu, die TK-Dienste in der EU zu vereinheitlichen. Auch werden Anreize für einen flächendeckenden Glasfasernetzausbau gesetzt. Des Weiteren wurde der Rechtsrahmen für die Frequenzverwaltung, auf dessen Basis die Bundesnetzagentur die

Mobilfunkfrequenzen in Deutschland vergibt, modernisiert. Um den Ausbau des TK-Netzes zu beschleunigen, sieht das Gesetz vor, die Genehmigungsverfahren zu vereinfachen und zu verkürzen.

Mit der Novellierung haben Bürger einen Anspruch auf einen Internetzugang, der ihre wirtschaftliche und gesellschaftliche Teilhabe sicherstellt. Bei der Berechnung der dazu nötigen Internetgeschwindigkeit sollen Uploadrate und Latenz eine Rolle spielen. Die tatsächliche und verbindliche Untergrenze wird somit derzeit noch berechnet.

**Für die Kosten** der schnelleren Leitungen sollen nun auch die „nummernunabhängigen interpersonellen Telekommunikationsdienste“ wie WhatsApp, Facebook, Signal oder Threema zur Kasse gebeten werden. Wie viel sie zahlen müssen, richtet sich nach der Zahl der aktiven Nutzer. Aufgrund von EU-Regelungen brauchen datenintensive Streamingsservices wie Netflix nicht zahlen.

Der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) begrüßte die Neuregelung. Sie ebne den Weg für den Ausbau eines sicheren 5G-Netzes in Deutschland. Anderer Meinung ist Bitkom-Präsident Achim Berg: „Das IT-Sicherheitsgesetz 2.0 schafft eine Kombination aus technischer Zertifizierungsmaschinerie und politisch-regulatorischem Gutdünken vor allem mit Blick auf den 5G-Netzausbau. Das wird der Zukunftsfähigkeit des Standorts schaden.“ Außerdem fehle es an Koordination mit anderen Verordnungen, insbesondere auf europäischer Ebene. Das würde international zu Kompetenzgerangel und Doppelregelungen führen.



Das IT-Sicherheitsgesetz 2.0 ist eine Reaktion auf Hackerangriffe und Sicherheitslücken. Ob es tatsächlich zu höherer Sicherheit führt oder ein Bürokratiemonster ohne Nutzen wird, lässt sich noch nicht abschätzen.

**Autor:** Sarah Gandorfer



IHR PARTNER FÜR EXZELLENTER DISTRIBUTION HOCHWERTIGER  
IT-KOMPONENTEN FÜR CLIENT-, SERVER- UND INDUSTRIE ANWENDUNGEN

[www.memorysolution.de](http://www.memorysolution.de)

A photograph of a server room with rows of server racks on both sides. The racks are illuminated with various colored lights (yellow, blue, red), creating a bokeh effect in the foreground. The floor is highly reflective, mirroring the lights and the racks. The perspective is looking down a long aisle towards the end of the room.

**SPEICHERN.  
KOMPETENT. SICHER.  
EXZELLENT.**



**STARKE PARTNER SCHAFFEN EXKLUSIVE MEHRWERTE**

# DEUTSCHE VERBRINGEN MEHR ZEIT IM INTERNET

Soziale Medien, Streaming und Home-office haben in der Corona-Pandemie dazu geführt, dass die Deutschen mehr Zeit online verbringen. Rund 65 Stunden surfen sie im Schnitt pro Woche im Netz. Das zeigen die Ergebnisse der Postbank Digitalstudie 2021.

## Internetnutzung nimmt im Corona-Jahr rasant zu

Durchschnittliche Online-Zeit pro Woche steigt in nur einem Jahr von 56 auf 65 Stunden

Internetnutzung pro Woche in Stunden:



BILD: POSTBANK

BILD: TOMORROW'S EDUCATION



**„Wir müssen Menschen darin ausbilden, vorhandenes technologisches Potenzial zu nutzen und dies mit lösungsorientiertem und nachhaltigem Handeln zu kombinieren.“**

Thomas Funke, Dozent und Gründer von Tomorrow's Education

**Nur wenn es uns heute gelingt, die Macher von morgen auszubilden, sind wir dem Ziel, den Raubbau am Planeten zu reduzieren, ein Stück näher gekommen.**

## E-Mails richtig archivieren

Drei Viertel der Beschäftigten in deutschen Kleinunternehmen kennen die gesetzlichen Vorgaben der rechtssicheren E-Mail-Archivierung nicht, und 37 Prozent der Befragten löschen einfach alte Mails.



BILD: IONOS

## Sicherheitsrisiko veraltetes Office-Paket

Jedes fünfte Unternehmen in Deutschland nutzt Office-Pakete, für die keine Sicherheits-Updates mehr angeboten werden. Auf 17 Prozent der Arbeitsplätze im KMU-Segment kommt noch Office 2010 zum Einsatz.

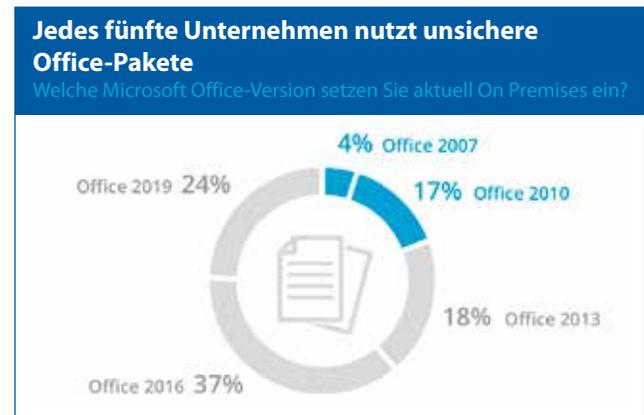


BILD: INTERNET

Jetzt für kostenloses Training anmelden!

# ALSO und Microsoft bieten Tools für den Modern Workplace

Gemeinsam mit Microsoft bieten wir Ihnen über den ALSO Cloud Marketplace alle Lösungen, die Sie für den Modern Workplace brauchen. Damit Sie sich auf Ihre Kunden fokussieren können, halten wir Ihnen den Rücken frei und bieten zahlreiche Lösungen, die Ihnen helfen manuellen Aufwand zu reduzieren und effektiver & effizienter zu arbeiten.

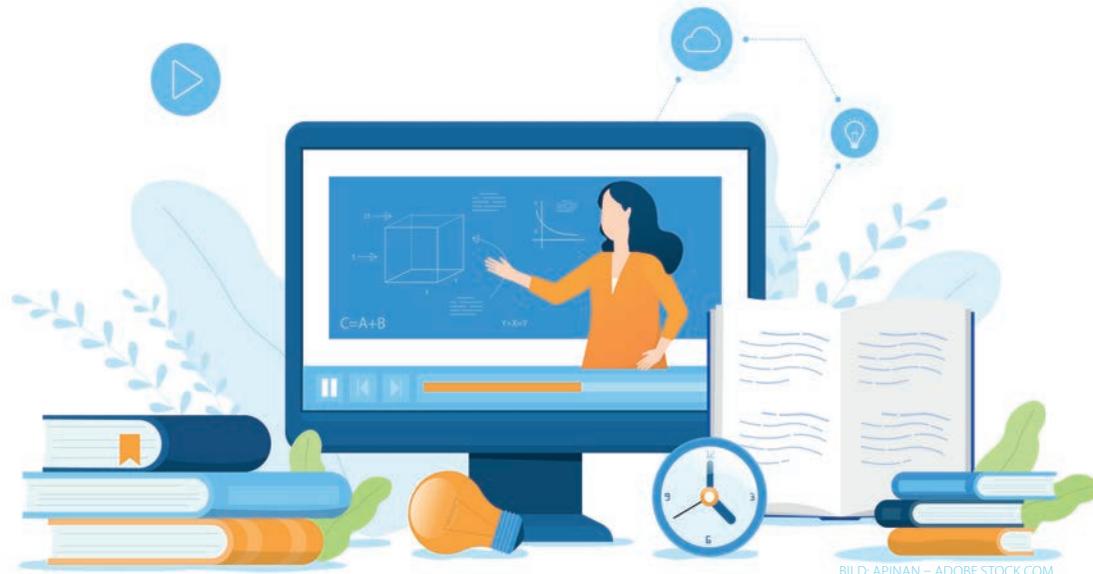


BILD: APINAN – ADOBESTOCK.COM

## ALSO Cloud Marketplace

Aktives Kundenmanagement mit Preis- und Produktgruppen, kostenloses Branding / WhiteLabeling, offene API-Schnittstelle, die Möglichkeit Ihre eigenen Services anzubieten, transparente automatisierte Abrechnungen inkl. BI-Tool und die Möglichkeit Ihren Kunden Zugriff auf Ihre individuelle Plattform zu geben gepaart mit einem 24/7 Support und einem großen Salesteam ist unser Ansatz Sie im Cloud Business zu unterstützen. Neben Microsoft Cloud, Perpetual, Subscription, SPLA Lizenzen haben wir auch noch über **100 weitere** Cloudhersteller in unserem Portfolio!

## Intelligent Licensing Tool

Microsoft Cloud Lizenzen werden über den ALSO Cloud Marketplace prinzipiell tagesgenau abgerechnet. Mit unserem Intelligent Licensing Tool haben Sie aber die Möglichkeit bei Kunden ab ca. 100 Seats nur dann für die Lizenzen zu bezahlen, wenn Sie sie auch wirklich nutzen. **Wochenende, Betriebsferien = Keine Lizenzkosten!** So lassen sich bis zu 25% Lizenzkosten pro Jahr sparen. Somit können Sie Enterprisekunden eine lukrative und moderne CSP Alternative bieten.

## ALSO Device Management

Nutzen Sie Microsoft Autopilot als Zero-Touch-Deployment System und Microsoft Intune als Devicemanagement Software? Mit ALSO Device Management können Sie Devices direkt aus dem **ACMP in den Tenant** laden und den Autopilotprozess starten. Schneller und einfacher geht es nicht! Darüber hinaus bietet ALSO Device Management zahlreiche zusätzliche Features wie z.B. Warranty-Overview.

## Windows Virtual Desktop & Workplace as a Service

Dank Windows Virtual Desktop (kurz: WVD) sind Sie in der Lage, auf Basis von Microsoft Azure virtuelle Windows 10 Desktops aufzusetzen und bereitzustellen – schnell und unkompliziert!

Wir unterstützen Sie mit ausführlichen Schulungsvideos inkl. Schritt für Schritt Anleitung, zweiwöchiger **kostenfreier Demoumgebung** und kompetenter Unterstützung bei der Angebotserstellung. Um das „as a Service“ Paket rund zu machen, können Sie auch die Hardware bei ALSO bequem in einem Rundumsorglos Paket mieten!

Und das ist noch lange nicht alles!

**Kontaktieren Sie  
uns für mehr Infos:**

Tel.: 02921 99 4445

Email: Microsoft@also.com

Da wir Sie natürlich auch mit zahlreichen Trainings unterstützen, laden wir Sie gerne zu unserer **Modern Work Week vom 31.05. bis 04.06. ein:**

- **MO:** Einrichtung des Modern Workplace mit Intune
- **DI:** Schutz des Modern Workplace mit Windows Defender und Azure ATP
- **MI:** Security & Compliance konfigurieren
- **DO:** Collaboration & Teams
- **FR:** Absicherung von Azure Services

<https://cloud.also.mp/de/de/microsoft-mwp-trainings-series-partners/>

Viele weitere Trainings wie **OPEN2CSP Workshops, MS Co-op-Gelder Guidance, MS-900 in a Day** warten nur auf Sie!





BILD: KELLY MARKEN - STOCKADOB.COM

# M365: IM NETZWERKEFFEKT LIEGT DER MEHRWERT

Aus dem Hause Microsoft ist zu hören, dass „Teams“ zu einer größeren Sache avancieren wird als „Windows“. Der Weg dahin zeichnet sich ab: Nach Kollaboration und Kommunikation rücken Geschäftsprozesse in den Fokus. Ein großer Schritt dahin heißt „Viva“.

**Die vergangenen Monate** waren geprägt von Videokonferenzen, beispielsweise via Zoom oder Microsoft Teams. Den Marktführern in dem Kommunikationsumfeld spielt folgender Effekt in die Hände: Im Firmenumfeld müssen De-facto-Standards für Kundengespräche auch de facto angeboten werden, um professionell aufzutreten. Wer will schon auf eine unbekannte Lösung „EDV-Huber's ultimativer Bewegbild-Dialog“ (EDVHuBD.exe) verweisen, weil dieser offensichtlich günstiger war; und dem Kommunikationspartner damit zumuten, dass dieser mühsam entsprechende Plug-Ins oder Apps installieren muss?

Je mehr Anbieter auf der Plattform wie Microsoft 365 beziehungsweise Teams sind, desto interessanter wird sie für Kunden. Im Gegensatz etwa zum Markt für Telefonanlagen, auf dem Qualität, Nutzwert, Angebot und Nachfrage bestimmende Faktoren sind und damit klassischer Wettbewerb herrscht, spielen im Markt für geschäftliche Videokonferenzen zusätzliche Erfolgsfaktoren rein, die bislang aus dem Umfeld der Plattformökonomien bekannt sind.

**Das „The winner takes it all“-Prinzip** in Plattformökonomien stellt neue Spielregeln für die Marktakteure auf, bei denen die Zahl der Teilnehmer eine entscheidende Rolle für den Nutzwert einer Plattform darstellt.

Dahinter steht eine Theorie zum Kosten-zu-Nutzenverhältnis von Kommunikationssystemen namens „Metcalf'sches Gesetz“. Das Gesetz wurde von seinem Urheber, Robert Metcalfe, dem Erfinder des Ethernets und Gründer von 3Com, nie als solches bezeichnet, und es wurde auch nie in einem Paper publiziert. Dennoch wird der Gedanke dahinter immer wieder als Arbeitshypothese oder Faustregel besprochen.

Der Nutzen eines Kommunikationssystems wächst demnach proportional zum Quadrat der im Netzwerk vorhandenen Knoten. Die Kosten des Systems wachsen hingegen nur proportional zur Teilnehmerzahl selbst. Als Standardbeispiel wird gerne das Telefon herangezogen. Der Nutzen daraus steigt für den Besitzer überproportional mit der Zahl der weiteren Besitzer eines Telefons, weil in dem Maße die Anzahl der möglichen Verbindungen wächst. Soziale Netzwerke wie LinkedIn, Twitter und Facebook basieren auf demselben Prinzip. Und eben auch Videokonferenzplattformen wie beispielsweise

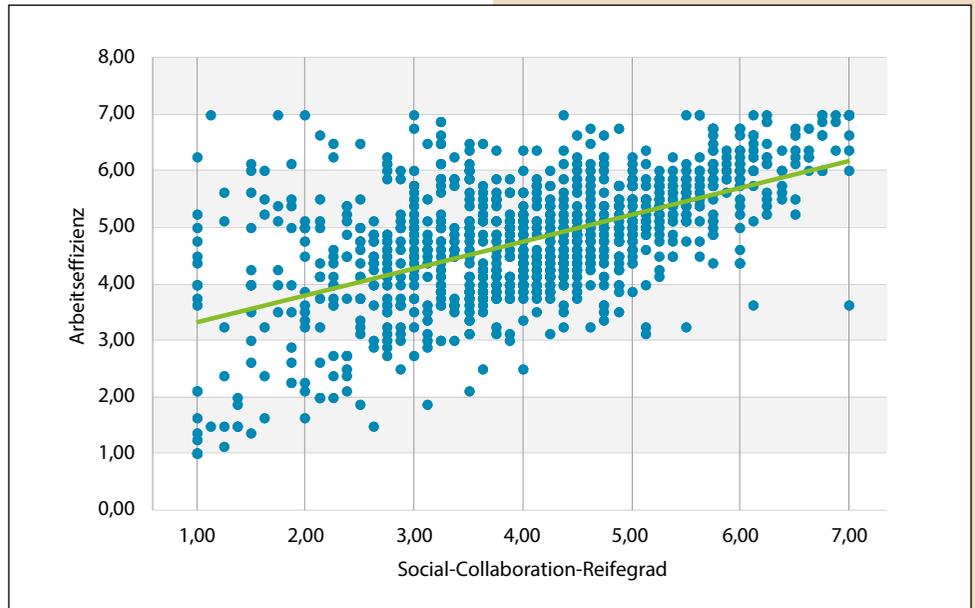


BILD: CAMPANA & SCHOTT

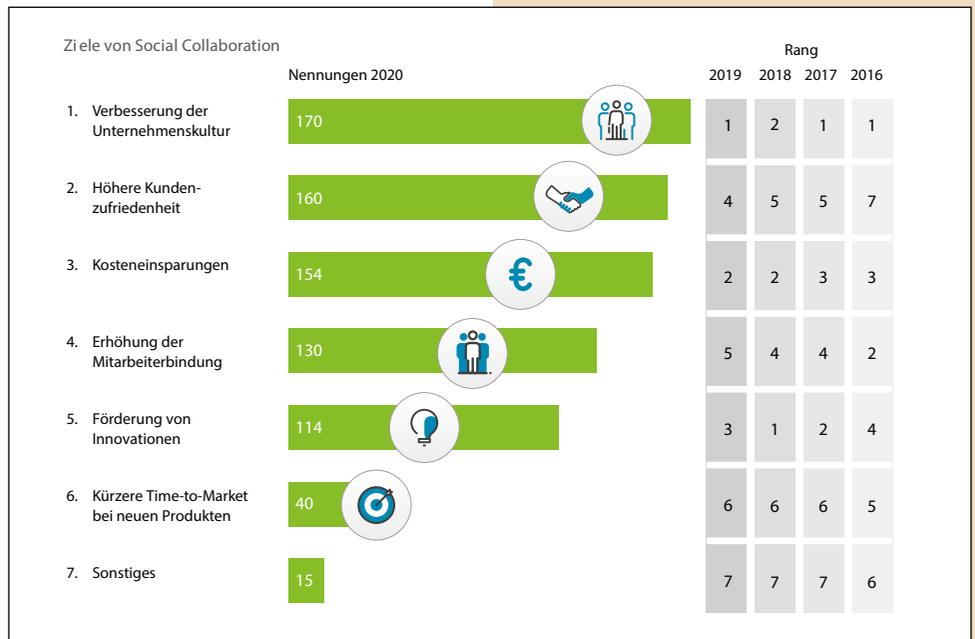


BILD: CAMPANA & SCHOTT

Microsoft Teams oder Zoom, Webex, Slack, Google Meet oder Wildix. Wird eine kritische Masse erreicht, steigt die Nutzerzahl exponentiell an.

**„Die Masse macht den Gewinner“**, könnte man formulieren, oder überspitzt und daher nicht mehr ganz richtig „The winner takes it all“. Zu den großen Gewinnern des Metcalfe'schen Gesetzes im Bereich der Videokonferenzlösungen zählt Teams und damit sicherlich die gesamte Microsoft-365-Plattform, samt des dahinterstehenden Ecosystems.

Mit dieser Plattform deckt Microsoft immer mehr Bereiche ab und hat sich längst von einer „Bürosuite“ mit Word, Excel, Powerpoint und anderen Alltagstools für Bildschirmarbeiter verabschiedet. Nach

## Deutsche Social Collaboration Studie der TU Darmstadt

Der Fachbereich Wirtschaftsinformatik der Technischen Universität Darmstadt unter der Leitung von Prof. Dr. Peter Buxmann hat in Kooperation mit der Unternehmensberatung Campana & Schott in der „Deutschen Collaboration Studie“ 1.079 Mitarbeiter aus Deutschland, Österreich und der Schweiz befragt. Eines der Studienergebnisse war, dass Arbeitseffizienz mit einem steigenden „Social Collaboration Reifegrad“ ansteigt (Grafik oben). Mitarbeiter mit höherem Reifegrad sind um bis zu 40 Prozent effizienter.

Ferner wurden die sich ändernden Ziele, die Firmen mit Social Collaboration Tools verfolgen, im Zeitablauf untersucht (Grafik unten).

## Kommentar

### Da ballt sich ganz schön viel Marktmacht zusammen

Man muss auf ein Microsoft-Betriebssystem zurückgreifen, um bestimmte Applikationen einsetzen zu können, die nur unter Windows laufen. Man hat die Bürosuite gebraucht, um problemlos mit gängigen Dateiformaten klar zu kommen. Man braucht Teams – und damit Microsoft 365 –, um ein Videokonferenzsystem vorzuhalten, das viele Kunden einsetzen.

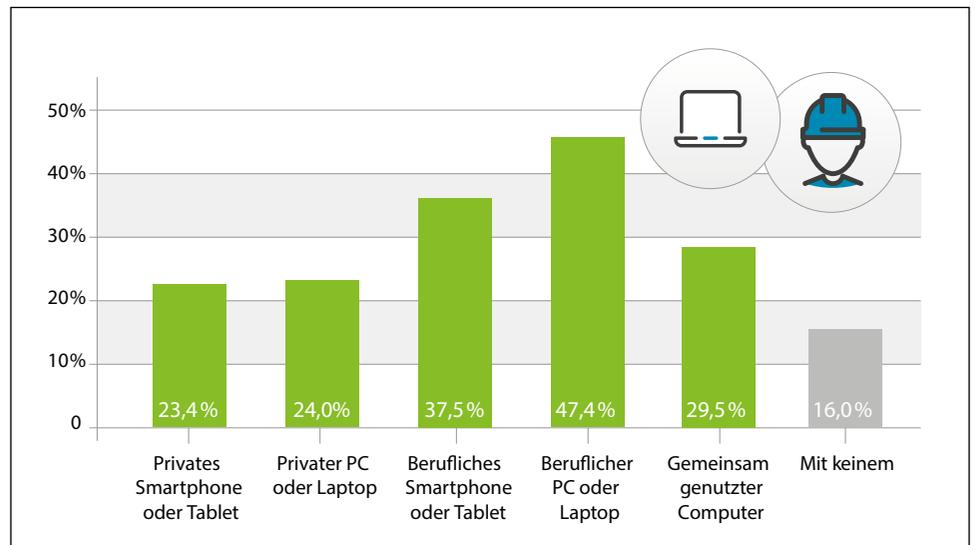
Und da das System schon mal da ist (und by the way gut funktioniert), kann man gleich die komplette interne Kommunikation darüber laufen lassen.

Spätestens mit der Viva-Plattform kommt der nächste Schritt: Die Wissensbereitstellung und viele Arbeitsprozesse – vom Onboarding bis zum Arbeitszeit-Management – wandern in die Microsoft-Welt. Mit einer KI soll Viva praktisch alle für einen Geschäftsvorgang relevanten Inhalte zusammenkramen und dem Bildschirmarbeiter auf Knopfdruck liefern.

Da kommt ganz schön was zusammen, und der Netzwerkeffekt in der Plattformwirtschaft spielt kräftig rein. Andere Software-Hersteller können ihre Systeme und Apps per Schnitt-

stelle einbinden, ohne mit dem großen Ganzen zu konkurrieren.

Börsenanalysten finden es super, wenn Marktdominanz von Konkurrenten immer schwerer angreifbar wird und sprechen wohlwollend vom „Burggrabeneffekt“. Aus Kundensicht wäre harte Konkurrenz aber begrüßenswert, denn sie führt zu besseren Preisen, Ideen und Produkten.



Mit diesen Endgeräten werden Social Collaboration-Tools genutzt.

Organisation und Kommunikation von Teams mit dem gleichnamigen Tool, welches Bestandteil des M-365-Pakets ist, folgt mit „Viva“, welches per Connections-App Teil von Teams wird, der nächste Schritt.

**Die Plattform Viva** soll Unternehmensangaben zufolge Informationen, Selbstorganisation und Weiterbildung an einem Ort zusammenbringen. Kunden soll das zufriedenere und erfolgreichere Mitarbeiter bescheren, dem Anbieter einen Anteil an einem entstehenden Markt für Employee Experience Platforms (EXP). Das Wohlbefinden der Mitarbeiter in Unternehmen soll durch das Tool gesteigert werden.

Das mag sich zunächst sehr nach Marketing-Buzzwording anhören, allerdings sehen Unternehmensberater dahinter die Erfolg versprechende Bestrebung des Software-Konzerns, Teams als zentrales User Interface in Unternehmen zu etablieren. So kommt man bei der Beratung Campana & Schott zu der Einschätzung, dass mit der Microsoft-Plattform für „Employee Experience“ mittels nativer Anwendungen in Teams zentrale Organisationsthemen abgedeckt werden. Gleich vier neue Säulen für die interne Kommunikation werden dadurch unter dem Viva-Label eingezogen:

- Topics: Wissen und Expertise
- Connections: Unternehmenskultur, Kommunikation und Kollaboration
- Learning: Mitarbeiterausbildung und -entwicklung sowie
- Insights: Führung, Produktivität, Mitarbeiterzufriedenheit.

**Viva Topics** bedient sich einer KI, um Wissen und Inhalte von Dokumenten aus Anwendungen bereitzustellen. Diese Inhalte werden automatisiert für die verschiedenen Apps und Teams organisiert. Viva Topics zeigt hierfür Themenkarten in Konversationen und Dokumenten in Microsoft 365 und Microsoft Teams an; per Klick darauf öffnet sich eine Themenseite mit den zugehörigen Dokumenten, Konversationen, Videos und weiteren Inhalten. Diese Inhalte bezieht Topics aus Microsoft 365 sowie aus Drittanbieterservices, wie ServiceNow oder Salesforce. Viva Topics ist bereits als Add-on für die kommerzielle Nutzung verfügbar.

**Schenkt man den Ausführungen** in der Deutschen Social Collaboration Studie der TU Darmstadt Glauben, sind die großen Erwartungen an KI und Big Data bislang kaum erfüllt. Die Mehrheit der Befragten erwartete 2018, dass Künstliche Intelligenz und begleitende Technologien innerhalb der kommenden fünf Jahre die Arbeitsprozesse beeinflussen werden. Diese Erwartungen haben sich bislang nicht erfüllt. 2020 sieht zwar etwa die Hälfte der Teilnehmer KI als Schlüsseltechnologie. Aber fast drei Viertel nutzen überhaupt keine KI, Business Intelligence oder Analytics-Tools, um geschäftsrelevante Daten auszuwerten. Viva könnte vor diesem Hintergrund als



BILD: YUAN - STOCKADOBECOM



citrix™

Gold  
Microsoft  
Partner

## TECHNICAL CLOUD DAY 2021

VIRTUELL AM 27. MAI 2021 | 09.00-17.00 UHR

### WINDOWS VIRTUAL DESKTOP OPTIMIERUNG LIVE IM ONLINE-WORKSHOP

In unserem virtuellen Workshop beleuchten wir die Möglichkeiten der **Microsoft Azure VDI** Lösung „**Windows Virtual Desktop**“ auf technischer Ebene und zeigen Ihnen, wie Sie den Microsoft Standard mit Hilfe des „Good-Enough“-Konzepts optimieren.

Wir demonstrieren Ihnen, wie Sie mit den von uns evaluierten und vielfach umgesetzten **Solution-Kits von Citrix** und unseren **Value Add Angeboten** das Beste aus Ihren virtuellen Umgebungen herausholen. Ebenso werden wir die Endpointverwaltung via **Microsoft Boardmitteln** technisch vertiefen.

[adn.de/cloud-day](https://adn.de/cloud-day)

AB 19.00 UHR  
VIRTUELLES  
GET-TOGETHER



JETZT KOSTENFREI

ANMELDEN!

### AGENDA | 27. MAI 2021

09.00-09.30 | **Virtuelle Registrierung & Begrüßung**

09.30-10.30 | **Azure & Citrix What's New**

- Neuigkeiten im Bereich Azure Windows Virtual Desktop
- Neuigkeiten in der Citrix Virtual Desktop Technologie

10.30-10.45 | **Pause**

10.45-11.30 | **Image Performance bearbeiten**

- Performancesteigerung schon während der Grundinstallation
- Tricks für die CPU, RAM und Netzwerkauslastungsoptimierung

11.30-11.45 | **Pause**

11.45-12.30 | **HDX vs. RDP Vergleiche & jeweilige Optimierungen**

- Remote Desktop Analyzer

12.30-13.30 | **Mittagspause**

13.30-14.15 | **Image Verkleinerung im Azure WVD**

- Bis zu 75% Kostenersparnis pro OS Disk durch die Verkleinerung des Win 10 Multi Session Image
- Erläuterung des MSIX App Attach Features

14.15-14.30 | **Pause**

14.30-15.15 | **Intune Verwaltung von WVD**

- Veranschaulichung der Verwaltung von WVD Win 10 Images mit Intune
- Arbeiten mit Intune Konfigurationsprofilen

15.15-15.30 | **Pause**

15.30-16.30 | **Microsoft Endpoint & Information Protection**

- Data Loss Prevention
- Absicherung der Daten innerhalb von WVD

16.30-17.00 | **Wie kann die ADN unterstützen**

- Workshops & Ausbildung
- Speziell angepasste Beratung

17.00-19.00 | **Pause**

19.00-21.00 | **Abendprogramm mit virtuellem Get-Together**

ADN® ADVANCED DIGITAL NETWORK DISTRIBUTION GMBH

Josef-Haumann-Str. 10 | 44866 Bochum | +49 2327 9912-0 | [info@adn.de](mailto:info@adn.de) | [www.adn.de](http://www.adn.de)



BILD: HINZS - STOCK.ADOBE.COM

## >> Nach Kollaboration und Kommunikation rücken nun Geschäftsprozesse in den Fokus, für die Teams zukünftig das zentrale User Interface werden kann.



BILD: CAMPANA &amp; SCHOTT

Boris Ovcak, Director Social Collaboration bei Campana & Schott

organisatorische Klammer über Anwendungen und Inhalte die Nutzung Künstlicher Intelligenz befeuern.

**Viva Connections** dient Mitarbeitern als Einstieg und Richtliniengeber in den digitalen Arbeitsplatz. Die Anwendung versorgt Mitarbeiter beispielsweise mit kuratierten Inhalten, News aus dem eigenen Unternehmen, Richtlinien oder einer Übersicht der Arbeitgeberleistungen. Nutzer könnten hier Communities beitreten und dort mit anderen Mitarbeitern interagieren. Microsoft zieht also klassische Intra-web-Inhalte an sich und verlagert sie von einem browserbasierten Ansatz hin zu Teams als Teil von Microsoft 365.

**Viva Learning** dient als zentraler Hub für das Lernen in Microsoft Teams. Neben selbstgestellten Inhalten wie dokumentiertes Wissen über Abläufe im Unternehmen des Arbeitgebers könnten Firmen hier auch Inhalte von LinkedIn Learning, Microsoft Learn sowie Drittanbietern integrieren – darunter Skillsoft, Coursera, Pluralsight und edX. Angeboten wird zudem eine Integration von Lernmanagementsystemen

wie Cornerstone OnDemand, Saba oder SAP SuccessFactors.

**Viva Insights** dient als „Wohlfühl-App“ und soll Nutzern helfen, regelmäßige Pausenzeiten wahrzunehmen, Zeiten für konzentriertes Arbeiten einzurichten und die Beziehung zu Kollegen zu stärken. Zum anderen können Chefs auf aggregierte und anonymisierte Daten zugreifen, um „Entwicklungen auf der Team- und Organisationsebene zu erkennen und bessere Arbeitsbedingungen zu schaffen“. Aufbauend auf bereits bestehenden Strukturen des Unternehmens ermöglicht Viva Insights, LinkedIns Mitarbeiterbindungs-Plattform Glint sowie Daten von Drittanbieter-Tools anzubinden, darunter Zoom, Slack, Workday und SAP SuccessFactors.

Jeff Teper, Corporate Vice President bei Microsoft, wird mit der Aussage zitiert, dass Teams eine noch größere Sache werden wird, als Windows. Boris Ovcak, Director Social Collaboration, bei Campana & Schott knüpft an diese Aussage an, wenn er von der „zweiten Teams-Welle“ spricht, die sich gerade aufbaue. Nach Kollaboration und Kommunikation rücken demnach nun

die Geschäftsprozesse in den Fokus, für die Teams zukünftig das zentrale User Interface werden kann. „Gerade in der Kombination geschäftskritischer Anwendungen und Frontline Worker sehen wir aktuell viel Bewegung im Markt und antizipieren einen hohen Bedarf“, so Ovcak.

**In der Regel** greift Viva bestehende Services auf und packt sie in eigene Apps, die über Teams im Microsoft 365 verfügbar sind. Eine Anwendung greift dabei in die andere, und auch Drittanbieter werden eingebunden. Für IT-Dienstleister ergeben sich hier zahlreiche Möglichkeiten, Beratung und Implementierungsarbeit – auch in Hinblick auf Schnittstellenarbeit – in bare Münze zu verwandeln. Die Viva-Arbeitsplattform wurde erst im Februar dieses Jahres vorgestellt. Entsprechend gering ist die aktuelle Marktdurchdringung und entsprechend groß das gegebene Marktpotenzial. Die Verbreitung der Plattform Teams – die die Grundlage für Viva bildet – ist hingegen bereits in neue Höhen geschossen. In einem Interview mit dem Handelsblatt bestätigte Teams-Produktchef Jeff Teper im März dieses Jahres, dass die Anzahl der täglich aktiven Teams-Nutzer von 13 Millionen im Juni 2019 auf 115 Millionen im Oktober 2020 in die Höhe geschossen ist.

In dem Interview beschrieb Teper am Beispiel des Microsoft-Führungsteams, wie sich Kommunikation durch Kollaborationsplattformen (in dem Fall naturgemäß Microsoft 365) ändert, indem synchrone und asynchrone Kommunikation kombiniert wird: Erst setzen sich die Microsoft-Manager in einem Meeting zusammen und erstellen ein Brainstorming-Dokument. Anschließend schreibt jeder im Team seine Anmerkungen in das Dokument. Debattiert wird dann nur noch über die kontroversen Punkte.

Was Teper hier anekdotisch beschreibt, wollen letztlich auch die Wirtschaftsinformatiker an der TU Darmstadt belegt haben, nämlich dass es einen positiven Zusammenhang zwischen Arbeitseffizienz und dem Einsatz von Social Collaboration Tools gibt (Grafik Seite 33, oben). Wer einen hohen Social-Collaboration-Reifegrad hat (also gut mit solchen Tools umgehen kann), profitiert stärker von diesem Effekt. Es ist anzunehmen, dass Microsoft-Chefs mit ihren Tools umgehen können.



Mit der Umbenennung von „Office 365“ in „Microsoft 365“ unterstrich der Konzern den Plattformcharakter der Lösung.

**Autor:** Dr. Stefan Riedl

# Tech Data - Security Circle: Das 360 Grad Sicherheitskonzept für Partner

Security ist ein elementares Thema am Markt: Nutzen Sie unser neues Cybersecurity Assessment Angebot in der Microsoft Cloud Business Unit und lassen Sie sich mit unserer Hilfe zum Security Experten im Bereich Microsoft ausbilden.



BILD: © MURRSTOCK - STOCK.ADOBE.COM

**B**einahe wöchentlich geht ein neuer Fall von Datendiebstahl durch die Presse. Cyberkriminelle hacken nicht nur für Ruhm und Ehre, es handelt sich mittlerweile um ganze Geschäftsmodelle einer immer besser werdenden Schatten-Industrie. Opfer werden dabei nicht nur namhafte Großunternehmen, sondern auch Bildungseinrichtungen, Behörden oder weniger bekannte Mittelstandunternehmen. Organisationen wollen und müssen die Sicherheitslage Ihrer IT verbessern, aber wo fangen sie damit am besten an?

Für Partner bietet sich hierbei die Chance zum Security Berater und trusted Advisor Ihrer Kunden zu werden. Für Microsoft Cloud Experten bietet sich im Microsoft Umfeld eine große Bandbreite an Möglichkeiten. Durch die M365 Security & Compliance Features bietet Microsoft Sicherheit im kompletten Modern Workplace und in Azure Umgebungen aus einer Hand. Microsoft M365 Security Features schützen den Modern Workplace vollumfänglich. Dieser kann DSGVO-konform konfiguriert werden und den Benutzern eine maximale Flexibilität in Bezug auf ihre Arbeitsweise ermöglichen.

## SCHRITT 01: ERWERBEN SIE SECURITY CLOUD EXPERTISE

Professionalisieren Sie Ihre Security Beratung mit einem ganzheitlichen Konzept für eine optimal orchestrierte Cybersecurity Umgebung Ihrer Kunden. Wir investieren in Ihre Ausbildung. Unsere Enablement Programme unterstützen Sie dabei, bei Ihren Kunden individuelle Gesamtlösungen erfolgreich zu positionieren. Erwerben Sie mit Unterstützung der Tech Data Academy Microsoft Security Kompetenzen.

## SCHRITT 02: BUCHUNG CSAT ASSESSMENT

Analysieren Sie die Office 365 Umgebung Ihrer Kunden auf Vulnerabilität. Mit dem

Tech Data hilft seinen Partnern zum Microsoft Security Experten zu werden und bietet ein umfangreiches Beratungskonzept aus 4 Schritten:

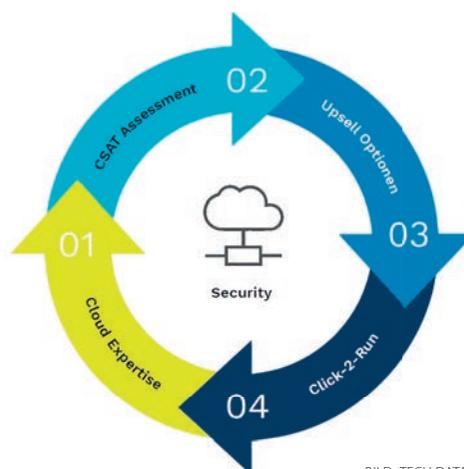


BILD: TECH DATA

Cyber Security Assessment Tool (CSAT) helfen Tech Data und QS Solutions Unternehmen dabei, tiefe und umsetzbare Einblicke in die Sicherheitslage ihrer Kunden zu gewinnen. Machen Sie jetzt ein CSAT Assessment um die IT-Umgebungen Ihrer Kunden besser zu verstehen. Innerhalb einer Arbeitswoche liefert das CSAT Tool einen auf Fakten basierenden Aktionsplan zur Verbesserung der Sicherheit in der hybriden IT-Umgebungen. Das geschieht durch automatisierte Scans und Analysen von verschiedenen Elementen wie dem Active Directory und Office 365. Auf dieser Basis können Sicherheitsempfehlungen und ein Aktionsplan aufgestellt werden.

## SCHRITT 03: UPSELL OPTIONEN MIT M365

Nutzen Sie das Tech Data Ecosystem rund um Security Lösungen und die Upsell Möglichkeiten auf M365 Business Premium. Durch die enge Zusammenarbeit zwischen Tech Data Microsoft und dem Security Team können wir unsere Partner gesamtheitlich im Bereich Security beraten und auch andere Security Hersteller Angebote einfließen lassen.

## SCHRITT 04: NUTZEN VON CLICK-2-RUN SOLUTIONS

Im Rahmen des Cloud Solutions Factory Angebots rund um den modernen Arbeitsplatz können Sie Lösungen wie Microsoft Secure Score nutzen. Secure Score ist als Risikobewertungstool der Microsoft Cloud-Umgebung konzipiert, um einen Überblick über die Sicherheitslevel eines Unternehmens auf der Grundlage von Kriterien wie Identität, Daten, Devices und Nutzerverhalten zu erhalten. Außerdem können Sie unsere Click-2-Run Solutions nutzen um einen einfachen Roll-out von standardisierten Sicherheitslösungen zu vereinfachen und zu beschleunigen.

»Wenn Unternehmen wachsen, wächst ebenfalls die IT-Umgebung und wird komplexer. Organisationen müssen sicherstellen, dass sie in die richtigen Sicherheitslösungen investieren. Wenn wir den aktuellen Stand der IT-Umgebung in Bezug auf Sicherheit aufzeigen, können wir helfen, die IT-Sicherheit auf der Grundlage von Fakten zu verbessern«, sagt Benedikt Pichotka, Business Unit Manager Microsoft Cloud, Tech Data.

Nutzen Sie unsere umfassende Unterstützung rund um das Thema Security im Microsoft Cloud Umfeld. Werden Sie durch unsere Microsoft Trainings und Informationen zum Sicherheitsexperten und Berater Ihrer Kunden.

### Wir unterstützen Sie dabei im kompletten Verkaufszyklus.

Ihr Microsoft Cloud Team  
089 4700 3020 | [csp-microsoft@techdata.com](mailto:csp-microsoft@techdata.com)

Umfangreiche Informationen finden Sie auch auf unserem Cloud Solutions Portal:

[de.techdata.com/cloud-solution-portal](https://de.techdata.com/cloud-solution-portal)  
<https://marketing-de.techdata.com/blog/premiumcontent/security/>

# DAS BÜRO AUS DER WOLKE

Word, Excel oder Outlook: Jedem Büromitarbeiter sind diese Office-Anwendungen ein Begriff, denn mit dem 365er Ecosystem bietet Microsoft ein komplettes Büro aus der Cloud an. Und das Geschäft damit wurde insbesondere durch das vergangene Jahr beflügelt.

„Kannst du bitte ein Powerpoint erstellen und die Daten in einem Excel eintragen?“ Wie die Frage verdeutlicht, haben sich die Produktnamen der Office-Anwendungen von Microsoft zum Teil schon in unserem alltäglichen Wortschatz verankert. Das ist nicht sonderlich verwunderlich, denn für viele Unternehmen und Organisationen gehört das Cloud-Officepaket Microsoft 365 längst zur Standardausstattung ihrer Arbeitsplätze.

**>> MS Office 365 und insbesondere MS Teams werden sich wegen der vollen Integration in die Microsoft-Welt als ein Standard im Markt etablieren.**

Dr. Bernd Huber,  
Geschäftsführer, Compus Computer



BILD: BERND HUBER

Das bestätigen auch die Angaben von Statista, wonach der Marktanteil von Microsoft Office (Desktop-Version plus Online-Variante) in Unternehmen in Deutschland bei

85 Prozent liegt. Den zweiten Platz bekommt Google Docs mit neun Prozent.

**Ferner ist auch für den Channel** das Geschäft mit dem 365er Ecosystem von Microsoft nicht mehr wegzudenken. Das zeigen die Ergebnisse des IT-BUSINESS-Panels. Für 83 Prozent der befragten ITK-Fachhändler und Systemintegratoren ist das Microsoft-365-Umfeld „wichtig“ für ihr Geschäft, davon bewerten 62 Prozent der befragten Partner es sogar als „sehr wichtig“. Nur elf Prozent halten das Ecosystem für „unwichtig“ für ihr Business. Ähnlich sieht es auch bei den befragten Distributoren und Herstellern aus. Demnach ist für 80 Prozent das Microsoft-365-Umfeld „wichtig“ und für 20 Prozent „mittel wichtig“ für ihr Geschäft. Als unwichtig für ihr Business sieht es niemand der befragten Distributoren und Hersteller.

Grund für die Popularität der Microsoft-Derivate ist ihre Nutzerfreundlichkeit und die Verzahnung der einzelnen Lösungen im 365er-Ecosystem von Microsoft. Hinzu kommen die Ergänzung der Bürossoft-

waresuite mit intelligenten Cloud-Diensten sowie dem Collaboration-Tool Teams. Insbesondere hat das Büro aus der Wolke von Microsoft durch Homeoffice und Homeschooling nochmals mehr Bekanntheit erlangt.

**>> Das Ecosystem von Microsoft wird sich weiter etablieren und gleichzeitig wird die Beratung und der Support zunehmen.**

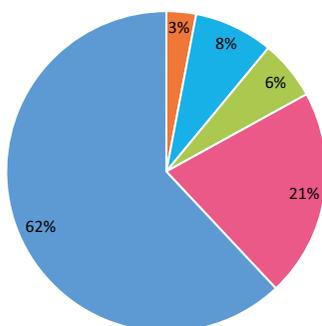
Oliver Strupath,  
Geschäftsführer, Computer Sommer



BILD: OLIVER STRUPATH

Folglich hat sich im vergangenen Jahr die Nachfrage nach Lösungen rund um Microsoft 365 verstärkt, wie 88 Prozent der befragten ITK-Fachhändler und Systemintegratoren bestätigen. 64 Prozent davon bewerten es sogar mit „sehr stark“. Nur drei Prozent berichten von keinen veränderten Anfragen. Weitere Ergebnisse des IT-BUSINESS-Panels finden Sie über den QR-Code auf Seite 39.

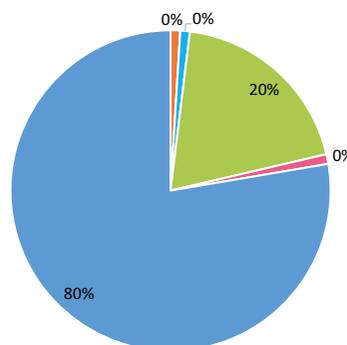
Wie wichtig ist Microsoft 365 generell für Ihr Business?  
(Das sagen ITK-Fachhändler/ Systemintegratoren)



sehr unwichtig    unwichtig    mittel  
wichtig    sehr wichtig

QUELLE: IT-BUSINESS

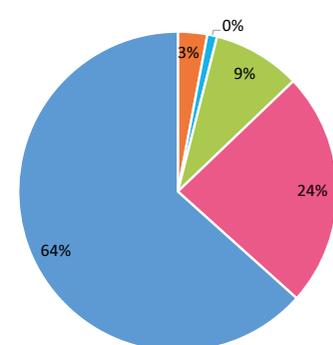
Wie wichtig ist Microsoft 365 generell für Ihr Business?  
(Das sagen Distributoren/ Hersteller)



sehr unwichtig    unwichtig    mittel  
wichtig    sehr wichtig

QUELLE: IT-BUSINESS

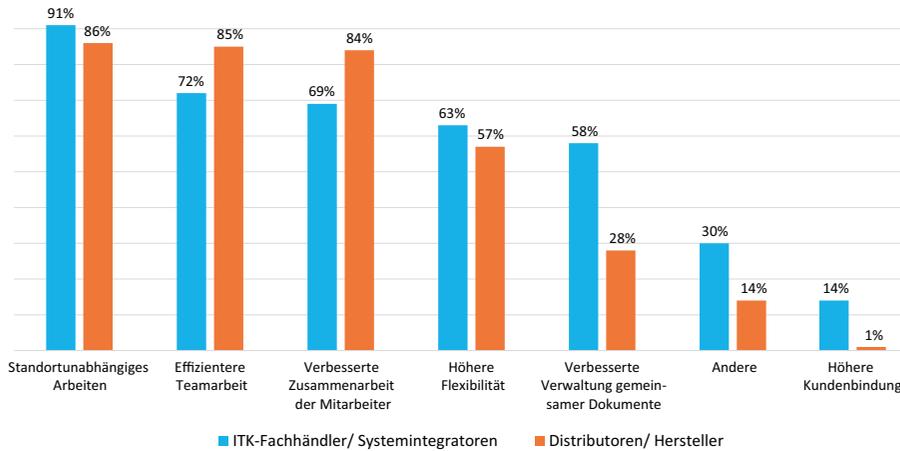
Wie hat sich die Nachfrage nach Lösungen rund um Microsoft 365 durch Corona verändert?  
(Das sagen ITK-Fachhändler/ Systemintegratoren)



gar nicht    gering    mittel  
stark    sehr stark

QUELLE: IT-BUSINESS

Welche Vorteile versprechen sich Ihre Kunden durch den Einsatz von Lösungen aus dem 365er Ecosystem?

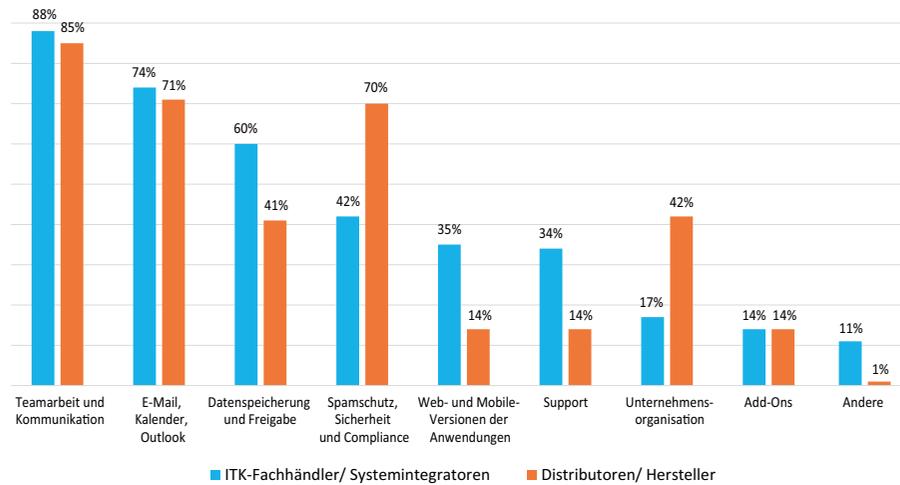


QUELLE: IT-BUSINESS

## Gründe für den Einsatz

Unzählige Office-Anwendungen sowie Dienste aus der Cloud stehen Anwendern im 365er Ecosystem von Microsoft zur Verfügung. Kunden von ITK-Fachhändlern und Systemintegratoren sowie Distributoren und Herstellern versprechen sich durch den Einsatz der Lösungen vor allem ein standortunabhängiges Arbeiten (ITK-Fachhändler / Systemintegratoren 91 %; Distributoren / Hersteller 86 %) sowie eine effizientere Teamarbeit (ITK-Fachhändler / Systemintegratoren 72 %; Distributoren / Hersteller 85 %). Außerdem erwarten die Kunden der Umfrageteilnehmer eine Verbesserung der Zusammenarbeit der Mitarbeiter (ITK-Fachhändler / Systemintegratoren 69 %; Distributoren / Hersteller 84 %). Des Weiteren bietet das 365er Ecosystem eine höhere Flexibilität (Partner 63 %; Distributoren / Hersteller 57 %).

Welche Segmente sind in Ihrem Microsoft-365-Geschäft besonders wichtig?

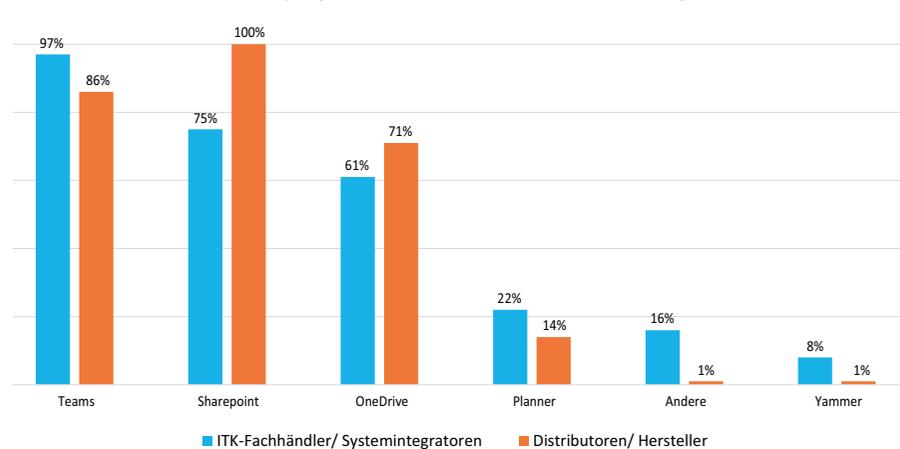


QUELLE: IT-BUSINESS

## Das Geschäft mit Microsoft 365

Bei der Frage, welche Segmente im Microsoft-365-Geschäft wichtig sind, sind sich die Umfrageteilnehmer bei den Top zwei einig. Den ersten Platz belegen Teamarbeit und Kommunikation (ITK-Fachhändler / Systemintegratoren 88 %; Distributoren / Hersteller 85 %), gefolgt von E-Mail, Kalender und Outlook (ITK-Fachhändler / Systemintegratoren 74 %; Distributoren / Hersteller 71 %). Datenspeicherung und -freigabe stehen bei den befragten ITK-Fachhändlern / Systemintegratoren mit 60 Prozent auf dem dritten Platz. Das sehen nur 41 Prozent der Distributoren / Hersteller so. Ihren Platz drei belegt mit 70 Prozent Spamschutz, Sicherheit und Compliance. Mit 42 Prozent Platz vier der Partner. Interessanterweise messen die befragten Hersteller / Distributoren der Unternehmensorganisation (42 %) mehr Relevanz zu als die Partner (17 %).

Welche Erweiterungen aus dem Microsoft-365-Umfeld spielen jenseits der Standard-Büroprogramme in Ihrem Geschäft eine wichtige Rolle?



QUELLE: IT-BUSINESS

## Über den Tellerrand

Das 365er Ecosystem von Microsoft besteht aus mehr als den bekannten Büroprogrammen. Für 97 Prozent der befragten ITK-Fachhändler / Systemintegratoren ist das Collaboration-Tool Teams die wichtigste Erweiterung aus dem Microsoft-365-Umfeld. Dieser Ansicht schließen sich 86 Prozent der Distributoren / Hersteller an. Ihren Platz eins der Erweiterungen belegt mit 100 Prozent Sharepoint (Partner 75 %). OneDrive bekommt bei beiden Umfragegruppen den dritten Platz (Partner 61 %; Distributoren / Hersteller 71 %).



Weitere Ergebnisse unter: <http://bit.ly/ITB-365>

Autor:  
Ann-Marie Struck



# MSP ONLINE



**CARBONITE**  
an opentext company

**WEBROOT**  
an opentext company

BILD: COREDESIGN-STOCK.ADOBE.COM



**Moderation:**  
**Dr. Stefan Riedl**

Leitender Redakteur /  
IT-BUSINESS

**13:30 UHR – 13:35 UHR | EINLEITUNG DR. STEFAN RIEDL**



**Referent:**  
**Michael Schröder**

Security Business Strategy Manager  
DACH  
ESET Deutschland GmbH

**13:35 UHR – 14:05 UHR | ESET**  
**ESET IT-Security Made in EU**

IT-SECURITY: EINFACH.SICHER.AUTOMATISIERT - ist bei ESET nicht nur ein Claim. Wir helfen den Entscheidungsprozess beim Kunden mit passgenauen ESET PROTECT Cloud-Bundles zu verkürzen, entlasten zeitgleich Ihre Ressourcen und stellen die Zusammenarbeit mithilfe unseres MSP-Automation-Frameworks auf eine ganz neue Stufe.

**14:05 UHR – 14:10 UHR Q&A, VERLOSUNG I**



**Referent:**  
**Max Tarantik**

Head of Business Development  
Enginsight GmbH

**14:10 UHR – 14:45 UHR | ENGINESIGHT GMBH**

**Vorsicht vor falschen Versprechen**  
**Weil Buzzwords nicht vor Hackern schützen: Security für KMU**

Der Ruf der Security-Hersteller ist fast schlechter als von zwielichtigen Versicherungsmaklern. Erfahren Sie woran das liegt und warum Security für den Mittelstand einfacher werden muss.

**14:45 UHR – 14:50 UHR Q&A, VERLOSUNG II**

**Das können Sie während des MSP Online Kongresses gewinnen:**



# KONGRESS 2021

MONTAG, 17. MAI 2021, 13:30 UHR



ENJOY SAFER  
TECHNOLOGY™

SOPHOS

15:00 UHR – 15:35 UHR | SOPHOS

**Erfolgreich mit dem Sophos MSP Programm im Security Markt agieren  
Steigern Sie Ihren Umsatz und senken Sie Ihre Kosten.**

Der MSP-Experte Andreas Buttler zeigt Ihnen in diesem Vortrag praxisnah, wie Sie mit einer modern aufgestellten IT-Security-Strategie bei Ihren Kunden punkten und wie einfach der Umstieg zum MSP ist.

**Referent:**

**Andreas Buttler**

Channel Account Manager MSP  
Sophos Technology GmbH



15:35 UHR – 15:40 UHR Q&A, VERLOSUNG II

15:40 UHR – 16:15 UHR | ADN

**Lokale Rechenzentren und Azure, wie passt das zusammen?**

Das Beste aus allen Welten: Ihr lokales Rechenzentrum mit Microsoft Azure Stack HCI. ADN zeigt Ihnen als Ihr Spezialist im Bereich Hosting und Cloud-Lösungen, wie die Multi-Cloud-Journey gelingt.

**Referent:**

**Joris Kahle**

Sales Manager Cloud Solutions &  
Cloud Services  
ADN@ - Advanced Digital Network  
Distribution GmbH



16:15 UHR – 16:20 UHR Q&A, VERLOSUNG IV

16:20 UHR – 16:55 UHR | OPENTEXT

**Trotz Cyberangriffen und Datenverlusten jederzeit aktiv und betriebsbereit sein**

Das Volumen und die Raffinesse von Cyberangriffen, die auf Ihre Kunden abzielen, sind in den letzten Jahren sprunghaft angestiegen. Helfen Sie als MSP-Unternehmen Ihre Kunden mit unseren Lösungen wie z.B. zum Absichern von Endgeräten, Servern und Microsoft 365 davor zu schützen. Lassen Sie Ausfallzeiten nicht erst zu einem Weckruf werden.

**Referent:**

**Daniel Brunnert**

Channel Sales Manager  
Carbonite/ Webroot –  
an OpenText Company



16:55 UHR – 17:00 UHR Q&A, VERLOSUNG IV – ABSCHLUSSWORT DR. STEFAN RIEDL

Hier geht es zur Agenda  
und kostenfreien Anmeldung!

<http://bit.ly/MSP-OnlineKongress-2021>



# MONITOR & NOTEBOOKS

## Leichtes LTE-Convertible

Mit einem Gewicht von unter einem Kilogramm ist das Portégé X30W von Dynabook das leichteste 13,3-Zoll-Convertible auf dem Markt. Nun erweitert der Hersteller die Modellpalette der wandlungsfähigen Full-HD-Geräte um zwei Varianten mit LTE. Das X30W-J-11J ist mit einem Intel Core i5-1135G7 bestückt und das X30W-J-11N mit einem Core i7-1165G7. Die Preise für die beiden ultramobilen Portégé-Modelle mit LTE liegen bei 1.757 und bei 2.058 Euro (UVP). kl



Nun auch mit LTE: Das federleichte Dynabook Portégé X30W-J



Der 32-Zöller VX3276-2K-MHD-2 verfügt über ein IPS-Panel mit WQHD-Auflösung.

## 32-Zöller mit Triangel-Standfuß

Viewsonic stellt mit dem VX3276-2K-MHD-2 und dem VX3276-MHD-3 zwei 31,5-Zoll-Monitore vor, die zur Entertainment-Serie gehören. Allerdings sieht der Hersteller Homeoffice-Anwendungen als weitere Stärke der beiden großformatigen Monitore. Bei beiden sitzt ein IPS-Panel in dem schmalen Displayrahmen. Beim VX3276-MHD-3 liefert es die Full-HD- und beim VX3276-2K-MHD-2 die mit 2.560 x 1.440 Bildpunkten höhere WQHD-Auflösung. Dafür hat der MHD-3 bei der Farbraumabdeckung mit 104 Prozent sRGB die Nase vorn, während der 2K-MHD-2 hier 99 Prozent schafft. Eine

Leuchtdichte von 250 cd/m<sup>2</sup>, 10-Bit-Farbtiefe sowie eine Bildwiederholrate von 75 Prozent liefern beide Geräte. Damit und mit einer Grey-to-Grey-Reaktionszeit von 4 ms sollen sich die beiden VX-Modelle für das Gaming eignen.

Ergonomiefeatures sind der Blaulichtfilter und ein flimmerfreies Backlight. Der silberne Standfuß im Triangel-Design ist nicht höhenverstellbar. Viewsonic gibt für den VX3276-MHD-3 einen Preis von 299 Euro (UVP) an. Das Schwestermodell VX3276-2K-MHD-2 ist trotz höherer Auflösung sogar um 30 Euro günstiger. kl

## Surface-Konkurrenz mit Thunderbolt 4

Mit dem Latitude 7320 Detachable schickt Dell ein neues 2-in-1-Notebook mit abnehmbarer Tastatur an den Start. Beim Display im 3:2-Format orientiert sich Dell am Microsoft Surface Pro, fasst aber das IPS-Panel mit einer Auflösung von 1.920 x 1.280 Pixel in schmalere Ränder. Das 851 Gramm leichte Latitude ist für ein 13-Zoll-Tablet sehr kompakt. Die mit Schrauben gesicherte Rückwand ist abnehmbar und erlaubt so den Zugang zu Akku, Mainboard und den beiden Lüftern.

Auf der Hauptplatine des Intel-Evo-konformen Latitude 7320 übernimmt ein Intel-Tiger-Lake-Prozessor bis hin auf zum Core i7-1180G7 die Rechenarbeit. Der aufgelötete Arbeitsspeicher ist je nach Modell 8 oder 16 GB groß.

Bei der gesteckten M.2-2230-SSD mit NVMe-Interface stehen Speichergrößen zwischen 128 GB und 1 TB zur Auswahl. Für die drahtlose Kommunikation sorgen WiFi 6 und optional LTE. In beiden Seiten des Tablets finden sich jeweils ein Thunderbolt-4-Port und über dem Display sowie auf der Rückseite des Tablets je eine Kamera. Optional ist das Latitude 7320 Detachable auch mit Smartcard-Reader lieferbar. Das flache Keyboard mit Kunstlederüberzug und der aktive Stift gehören mit zum Lieferumfang. Der ovale Pen wird für den Transport und zum kabellosen Laden in einer Aussparung des Keyboards untergebracht. Der Preis für das Dell Latitude 7320 Detachable startet bei 1.656 Euro (UVP). kl



Dell setzt beim Latitude 7320 Intel-Tiger-Lake-CPUs bis hin zum Core i7 mit vPro ein.

# MEISTERKLASSE BAYERNSERVER

## Leistungsstarker Silent Economy Ein-Prozessor-Server.



SCHNELLER INTEL® XEON® E PROZESSOR.

SUPERMICRO® MAINBOARD MIT INTEL® C242 SERVER-CHIPSATZ

SPEICHERAUSBAU BIS 128 GB DDR4 3200 MHz.

KOMPAKTES, VARIABLES DESIGN UND MASSGESCHNEIDERTE AUSSTATTUNG!

WINDOWS SERVER 2019 STANDARD



## Aquado® Silent Server BYV2-E21-RC

**Windows Server 2019 Standard**

oder alternativ Windows Server 2019 Essentials

**Intel® Xeon® E-2134 Quad Core HT CPU**, Taktfrequenz  
3,5 bis max. 4,5 GHz, 4 Core/8 Threads/8 MB L2 Cache

**SUPERMICRO® Server Mainboard X11SCL-F 2LAN**

**4-Port Raidcontroller Microsemi® 3101-4i 12G** (12 GB/s)

**16 GB DDR4 RAM ECC 3200 MHz Kingston®** (max. 128 GB)

**3x 1TB SATA 3,5" 6G HDD WD HGST®** ♦ BAYERNSERVER V2 Silent Economy Gehäuse

550 Watt Silent Server Netzteil FSP® 80 PLUS Bronze ♦ DVD-Writer LG® GH24, SATA, schwarz

Microsoft Tastatur-/Maus-Set Wired Desktop 600 ♦ Installation des Servers im Legacy Mode

3 Jahre Garantie inklusive Pick-up & Return Service

opt. 3-5 Jahre Vor-Ort-Service Next Business Day

**Built-to-Order 1.823,00 €\***

\*Preisangaben Händlereinkaufspreise zzgl. MwSt. Stand 05/2021. Änderungen / Druckfehler vorbehalten. Lieferung nur zu Aquado AGBs.



# ALLESKÖNNER SMARTPHONES

## Smartphone für Hobbyfotografen

Mit dem Moto G20 bringt Motorola ein Smartphone auf den Markt, das preisbewusste Hobbyfotografen ansprechen soll. Dafür ist im Moto G20 eine Vierfach-Kamera verbaut. Der 48-MP-Hauptsensor mit Quad-Pixel-Technologie soll dafür sorgen, dass selbst bei schlechten Lichtverhältnissen Fotos scharf und hell ausfallen. Dazu gibt es ein Ultra-Weitwinkel-Objektiv, eine Macro-Vision-Kamera sowie einen Tiefensensor. Die Selfie-Kamera löst mit 13 Megapixel auf. Im Inneren des 6,5 Zoll großen Smartphones arbeitet ein Octa-Core-Prozessor. Ihm zur Seite stehen 4 GB Arbeitsspeicher und 64 GB interner Speicher, der sich via Micro-SD-Karte um bis zu 1 TB erweitern lässt. ml

Das Moto G20 ist ab diesem Quartal zunächst in Blau für 130 Euro (UVP) erhältlich.



Das Alcatel 1S ist ab sofort in den Farben Elegant Black und Twilight Blue erhältlich.

## Unprätentiöses Günstig-Phone

TCL präsentiert mit dem Alcatel 1S (2021) eine neue Version seines Einsteiger-Smartphones. Das Display des 6,52 Zoll große Geräts hat das 20:9-Format und löst in HD+ auf. Im Inneren des Mobiltelefons arbeitet ein Octa-Core-Prozessor. Dazu gibt es 3 GB RAM und 32 GB Hauptspeicher. Ausreichend Power und Laufzeiten von einem Arbeitstag soll der 4.000 mAh starke Akku liefern. Mit an Bord sind Gesichts- und Fingerabdruck-Erkennung, die ein sicheres Entsperren des Smartphones erlauben.

Das Günstig-Phone misst 16,6 x 7,6 x 0,9 cm und wiegt 180 Gramm. Die Triple-

Kamera des Alcatel 1S besteht aus einer 13-MP-Hauptkamera mit KI-Unterstützung, einer 2-MP-Tiefenkamera und einer 2-MP-Makrolinse. Im Display untergebracht ist eine HDR-fähige Frontkamera mit einem Schnellfokussystem. Damit sollen flüssigere Aufnahmen und Porträts auch bei Schatten oder grellem Licht möglich sein. Über die integrierten KI-Algorithmen der Kamera werden Fotoeinstellungen automatisch angepasst und Filter in Echtzeit empfohlen. Das Alcatel 1S (2021) ist ab sofort für 130 Euro (UVP) in den Farben Elegant Black und Twilight Blue erhältlich. ml

## Keimfreie Kraftpakete von Catphones

Catphones hat mit dem Cat S42 H+ und dem Cat B40 4G-Feature Phone zwei neue Mobiltelefone vorgestellt, die sich vor allem dadurch auszeichnen, dass sie über einen antimikrobiellen Schutz verfügen. Dazu wurden die beiden Smartphones während des Herstellungsprozesses der antimikrobiellen Biomaster-Technologie unterzogen. Dabei werden Silberionen eingesetzt, die das Bakterienwachstum verringern sollen. Die Technologie wurde nach dem internationalen Standard ISO 22196 getestet und soll das Bakterienwachstum nachweislich um über 80 Prozent innerhalb von 15 Minuten und sogar um 99,9 Prozent innerhalb von 24 Stunden hemmen. Darüber hinaus sind die beiden widerstandsfähigen

Mobiltelefone wasserfest und erfüllen die Schutzklassen IP68 und IP69. Die unverwundlichen Mobiltelefone sollen ab Mai verfügbar sein. Das Cat B40 wird 80 Euro (UVP) und das Cat S42 H+ rund 270 Euro (UVP) kosten. Während es sich bei dem Cat S42 H+ um ein Smartphone mit Android 10 handelt, ist das Cat B40 ein klassisches Feature-Phone. Angetrieben wird das 5,5 Zoll große Cat S42 H+ von dem vierkernigen Mediatek Helio A20 MT 6761D Chipset. Es gibt 3 GB RAM und 32 GB internen Speicher, der sich per Micro-SD-Karte erweitern lässt. Verbaut sind zudem eine 13-MP-Hauptkamera sowie eine 5-MP-Selfie-Knipse. Lange Akkulaufzeiten soll der 4.200 mAh starke Akku garantieren. ml



Das strapazierfähige Cat B40 lässt sich auch mit Alkohol oder Desinfektionsmittel reinigen.

## UCC mit Display vereint

**Das interne Meeting** über Teams, die Konferenz mit dem Kunden über Zoom und das nächste Gespräch über Google Meet: In vielen Unternehmen kommt eine Vielzahl an Lösungen für die Videokollaboration zum Einsatz. Der Display-Hersteller Ctouch bringt nun eine Plattform „For Teams Go“ auf den Markt, die es Unternehmen ermöglicht, mehrere Tools für die Zusammenarbeit auf einem einzigen Touchscreen zu verwenden. Der Anwender kann die gewünschte App direkt über die Whiteboard-Oberfläche des Ctouch-Bildschirms aktivieren und darauf zugreifen. Das soll ohne externe Geräte funktionieren. Neben Teams, Zoom, Google Meet oder Pexip werden auch viele weitere Collaboration-Tools wie Miro, Monday und Jira unterstützt. Zudem sollen weitere Tools einfach in die „Ctouch For Teams Go“-Plattform hinzugefügt werden können. Darüber hinaus hat Ctouch Änderungen an der Whiteboarding- und Screen-sharing-Plattform „Voila“ vorgenommen. Auf Benutzerebene unterstützt das Ctouch-Whiteboard jetzt neue Funktionen wie Undo- und Redo-Funktionen

sowie einen virtuellen Laserpointer. Außerdem wurde auch die Geräte- und Netzwerksicherheit durch das Hinzufügen von Protokollen für die Datenspeicherung, Authentifizierung und den Fernzugriff verbessert. Des Weiteren verfügt „For Teams Go“ über Sicherheitstools wie Windows Defender und Windows Firewall. amy



BILD: MARIKE KREKELS

**So funktioniert „Ctouch for Teams Go“: Einfach auf den Touchscreen tippen und die gerade benötigte Meeting-Lösung verwenden.**

## MODERNE ARBEITSWELT

### Neues Release von Starface

Mit Starface 7 ist ab sofort das neue Release der UCC-Plattform des Herstellers verfügbar. Mit dem Update kommt die aktuelle Linux-Version CentOS 8 zum Einsatz. Diese soll für eine höhere Performance, Stabilität, Sicherheit sowie einfachere Update-, Wartungs- und Backup-Prozesse sorgen. Zudem wechselt der Anbieter auf die aktuelle Version 16 der Open-Source-Kommunikationssoftware Asterisk. Das Update geht mit einem vollständigen Umbau des Call Handlings in der Anlage einher und stellt die Weichen für eine Reihe wichtiger Sicherheitsupdates, etwa den durchgängigen Einsatz von TLS 1.3. Des Weiteren baut der Hersteller sein Portfolio an unterstützenden Endgeräten aus. Darüber hinaus wurde die Firmware-Integration für einige Modelle von Yealink, Fanvil, Gigaset und Snom verbessert oder aktualisiert. Außerdem wurden die UCC- und die Mobile-Clients aktualisiert und einheitlich benannt. Das neue Release ist für Kunden mit Starface Appliances und laufendem Update-Vertrag ab sofort kostenfrei verfügbar. amy

## Jabra launcht Panacast-Serie

**Mit der Panacast-Serie** erweitert Jabra das Portfolio an Meetinglösungen für das „New Normal“. Die Videobar Panacast 50 und die Kamera Panacast 20 sind ab Sommer dieses Jahres erhältlich und setzen auf KI. Die Videobar Panacast 50 nutzt KI-basierte Funktionen, um Video- und Audiostreams automatisch anzupassen. Der KI-Algorithmus erkennt den Sprecher sowie den Gesprächsfluss und wechselt automatisch die Videobilder von Sprecher zu Sprecher. Dadurch soll es für die Teilnehmer auf der anderen Seite leichter sein, der Diskussion zu folgen. Ermöglicht wird dies durch neun Edge-Prozessoren, wovon zwei Edge AI-Prozessoren sind, die speziell für Audio und Video entwickelt wurden. Dank dieser Systemarchitektur soll die intelligente Videobar eine Echtzeit-Integration von

Audio, Video und Daten vornehmen. Des Weiteren sind im Panacast 50 drei Kameras mit 13-Megapixel-Sensoren verbaut, die 180 Grad eines Raumes ausleuchten. So können die Kameras auch ein im Raum befindliches Whiteboard aufnehmen. In einer laufenden Videokonferenz können dann beide Streams angezeigt werden – die Teilnehmer im Meeting und das Whiteboard. Normalerweise bräuchte man hierfür eine eigene Content-Kamera.

Zudem verfügt die Videobar über acht Beamforming-Mikrofone mit Stimm-Erkennung, die störende Geräusche automatisch unterdrücken.

Mit dem Panacast 20 bringt Jabra eine kompakte Videolösung. Das Gerät verfügt über eine KI, die auf dem Gerät mit Edge-Verarbeitung verwaltet wird. Des Weiteren sind Videos in 4K und HDR möglich. Außerdem gibt es eine automatische Beleuchtungskorrektur. Die Panacast-Serie ist mit allen gängigen UC-Plattformen kompatibel. Die UVP des Jabra Panacast 20 liegt bei 267 Euro. amy



BILD: JABRA

**Die Videobar Jabra Panacast 50 ist ab dem 15. Juni in den Farben Schwarz und Grau für 1.065 Euro (UVP) erhältlich.**

# ESET LEGT NOCH EINE SCHIPPE DRAUF

Teams und SharePoint können ab sofort mit der Eset Cloud-Office-Security-Lösung abgesichert werden. Der Security-Anbieter hat damit nicht nur den Funktionsumfang für Microsoft-365-Umgebungen erhöht, vielmehr erweitert er damit sukzessive seine As-a-Service-Lösung.



BILD: CAROLA SCHUBBEL - STOCK.ADOBE.COM

„Die meisten Unternehmen arbeiten mit verschiedenen Microsoft-Office-Anwendungen wie Teams, Exchange oder nutzen SharePoint sowie OneDrive“, beschreibt Peter Neumeier, Channel Sales Director DACH bei Eset, die Situation. „Dabei haben sie oft mit Spam, Phishing-Attacken oder schadhafte Dateianhängen zu kämpfen. Als besonders gefährlich gilt das sogenannte Microsoft-365-Account-Takeover, das sich zum neuen Zusatzgeschäft von Cyberkriminellen entwickelt. Bei diesen Angriffen versuchen Hacker, über Social Engineering und Phishing-Mails Anmeldeinformationen zu stehlen. Sobald ein Microsoft-Konto kompromittiert ist, spionieren sie interne Unternehmensaktivitäten aus oder verschlüsseln die sensiblen Informationen mit Ransomware. Abhilfe können in diesem Umfeld zusätzliche Sicherheitsprodukte schaffen.“

Mit der Cloud Office Security (ECOS) hat Eset eine Software-as-a-Service-Lösung im Portfolio. Diese setzt auf den Mix aus Anti-Malware-Scanning, Anti-Phishing und

Spam-Filterung. ECOS ermöglicht die Kontrolle und Sichtbarkeit von Bedrohungen und benachrichtigt, wenn eine Gefahr erkannt wurde. Mittels der Web-Konsole können Administratoren im Gefahrenfall Sofortmaßnahmen ergreifen. Zum Beispiel können IT-Verantwortliche verdächtige Elemente in einem isolierten Sektor des Cloud-Speichers analysieren und anschließend entscheiden, ob diese eliminiert oder für ihr Netzwerk freigegeben werden. Jetzt hat der Security-Anbieter den Funktionsumfang seiner Sicherheitslösung für den Schutz von Microsoft 365 erweitert. Die Lösung sichert neben Exchange Online und OneDrive nun auch Microsoft Teams und SharePoint. Alle Nutzer, die die Lösung bereits verwenden, erhalten das Update automatisch und kostenfrei.

ECOS soll die Funktionalitäten von File- und Mail-Server-Securitylösungen ersetzen, wenn diese hybrid oder ausschließlich in der Cloud betrieben werden. Das Produkt arbeitet mit den Endpoint-Security-Produkten des Herstellers und der Protect-

## Channel-Chef Peter Neumeier: Das sind die Partner-Vorteile

„Unsere Lösung bietet zwei Aspekte, die unseren Partnern entgegenkommen: Zum einen bieten wir ein automatisiertes Rollout an, das Zeit und Kosten spart. Zum anderen unterstützt ECOS gezielt die Arbeit von Managed Service Providern.“

Peter Neumeier,  
Channel Sales Director  
DACH bei Eset



BILD: ESET

Egal, ob als klassischer Reseller oder Service Provider: Partner, die den Kunden die Notwendigkeit neuer Security-Ansätze aufzeigen, können sich stärker als „Trusted Advisor“ positionieren. Und binden damit Kunden enger an sich.

Mit Services wie Endpoint Detection and Response und Threat Intelligence stehen schon die nächsten neuen Security-Trends am Start. Gemeinsam mit unserem Partner Northwave bringen wir den Schutz von Großkonzernen nun auch in den Mittelstand. Das birgt großes Potential. Aufgrund der hohen Komplexität der Bedrohungen fehlt vielen Kunden die Expertise. Mehr noch: Ihnen fehlt auch die Manpower, um sich bis in alle Einzelheiten mit dem Thema Security zu beschäftigen.“

Managementkonsole zusammen. Es lässt sich aber auch unabhängig davon einsetzen, sofern Kunden eine andere Lösung zur Absicherung der Endpoints gewählt haben. Mit Hilfe des integrierten Reportings können Berichte per PDF erzeugt werden.



Mehr zum B2B-Portfolio:  
<http://bit.ly/eset-b2b>

Autor:  
Sylvia Lösel



# WANTED SICHERHEITS- LÜCKEN

Warum nur einen Pen-Tester engagieren, wenn man die Intelligenz aller Internet-User nutzen kann? Mit Bug-Bounty-Programmen schreiben Unternehmen Kopfgelder auf Schwachstellen aus, um Hacker zu motivieren, für sie zu arbeiten.

**Bis zu 40.000 Dollar** bezahlt Microsoft an ethische Hacker, die Berichte zu Sicherheitsrisiken in Azure Cloud-Diensten liefern. Bis zu 100.000 Dollar sind dem Software-Giganten Berichte zu Risiken in Identitätsdiensten, wie Microsoft-Konten, Azure Active Directory oder OpenID-Standards, wert. Aufgedeckte Schwachstellen im Zusammenhang mit der Plattform Hyper-V können den Testern sogar bis zu 250.000 Dollar einbringen. Die Ausschreibungen für diese Belohnungen erfolgen im Rahmen des Bug-Bounty-Programms von Microsoft.

**Ein Bug** ist ein logischer Fehler im Code einer Software, der dazu führt, dass das Programm nicht richtig funktioniert. Klar, dass Unternehmen möglichst schnell möglichst alle Bugs ausfindig machen und beseitigen wollen. Dafür setzen viele auf Bug Bounties. Bounty bedeutet auf Deutsch Kopfgeld. Also eine Belohnung für denjenigen, der einen Bug findet. Innerhalb von Bug-Bounty-Programmen schreiben Unternehmen die Kopfgelder aus. Die Idee beruht auf dem Prinzip des Crowdsourcings. Das bedeutet, dass zum einen

professionelle White Hat Hacker teilnehmen. Das sind Hacker, die die gefundenen Informationen den Unternehmen bereitstellen, anstelle kriminelle Dinge damit zu tun. Zum anderen kann die ganze Internetgemeinde an den öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen. Unternehmen nutzen die Programme oft zusätzlich zu Security Audits und Penetration-Tests, um ihre Sicherheitsstrategie zu verbessern. Innerhalb der Programme legen die Unternehmen fest, für welche potenziellen Sicherheitslücken sie die Tester bezahlen. Etablierte Plattformen sind unter anderem die von Hackerone, Yes We Hack und Bugcrowd. Wenn sich Tester beispielsweise bei Yes We Hack für eine Ausschreibung registrieren, müssen sie unterschreiben, dass sie sich zur strikten Einhaltung der Regeln des Programms verpflichten. Denn wenn sie versuchen, in die Unternehmensnetzwerke und -systeme zu gelangen, können sie sich Zugriff auf vertrauliche Daten verschaffen. Diese müssen die Anbieter der Programme schützen.

**An Pen-Tests** wird oftmals kritisiert, dass sie lediglich eine Momentaufnahme des

Sicherheitsstatus sind. Stimmt, deswegen sollte man sie regelmäßig wiederholen. Wenn dies geschieht, was bietet dann noch ein Bug Bounty, was ein Penetration-Test nicht bietet? Während Pen-Tester meist alleine arbeiten, profitieren Unternehmen mit Bug Bounties von der Schwarmintelligenz. Denn die Wahrscheinlichkeit, dass einer der vielen Tester auf eine Sicherheitslücke stößt, ist höher, als bei nur einem Tester.

Ein weiterer Vorteil von Bug-Bounty-Programmen ist, dass die Unternehmen ganz genau festlegen können, für was sie die Tester bezahlen und für was nicht. Dafür legen sie innerhalb der Ausschreibungen konkrete Richtlinien fest. Sie bezahlen also nur für die Ergebnisse und nicht für die Testleistung selbst. Zu guter Letzt zeigt ein Unternehmen mit einem solchen Programm, dass es sich für seine IT-Strategie auch über traditionelle Sicherheitslösungen hinaus engagiert.



**Die Sicht des Angreifers:**  
[bit.ly/ITBFolge40](https://bit.ly/ITBFolge40)

**Autor:**  
Melanie Staudacher



# VIEL MEHR KUBERNETES AUS DEM ROTEN HUT

Red Hat erweitert die „Insights“ um Analytics-Tools, die die Plattformen Openshift und Ansible unterstützen. Die Neuheiten sollen Anwendern einen besseren Einblick in ihren IT-Footprint geben – von traditionellen Servern bis hin zu Cloud-nativen Stacks.



BILD: GEMEINFREI

**Auf seiner Hauskonferenz**, dem Red Hat Summit, hat der Open-Source-Anbieter einige Neuerungen vorgestellt. Dazu gehören unter anderem die Predictive-Analytics-Werkzeuge Insights for Red Hat Openshift und Insights for Ansible Automation Plattform. Die beiden Tools ergänzen Insights for Red Hat Enterprise Linux (RHEL), das die IBM-Tochter 2019 für alle Subskriptionen einführte. Sie hat die neuen Lösungen mit dem Ziel konzipiert, Unternehmen eine vollständig verwaltete Benutzererfahrung zu bieten, wenn sie Cloud-native Anwendungen in hybriden Umgebungen entwickeln, bereitstellen, verwalten und skalieren.

Viele IT-Teams kämpfen bei der Verwaltung hybrider Cloud-Umgebungen mit einem hohen Maß an Komplexität, weil sie ein fragmentiertes Set an Tools verwenden. Dagegen soll ihnen Red Hat Insights eine kohärente Sicht sowohl auf On-Premises-

Umgebungen als auch auf Public Clouds geben. Die Software besteht aus einer Suite von Cloud-Services, unterstützt durch ein Expertensystem, das auf Daten aus dem Kundenstamm des Herstellers aufbaut.

**Die Tools** vereinfachen Red Hat zufolge nicht nur viele Aufgaben bei der Wartung, Optimierung und Skalierung der Infrastruktur. Sie erlauben es IT-Teams auch, proaktiv Maßnahmen zu ergreifen, die Sicherheit, Effizienz und Kostenmanagement verbessern sollen. Und zwar erzeugt die Software automatisch Alerts mit konkreten Handlungsempfehlungen. Dabei geht es etwa um die Analyse und Behebung potenzieller Sicherheits- und Konfigurationsprobleme, das Verhindern von Ausfallzeiten, von Cluster-Fehlern oder um fehlgeschlagene Upgrades.

Da die Suite über alle Plattformen hinweg einsetzbar sein soll, ermöglicht sie ein

ganzheitliches Management. Unterschiedliche, Cloud-spezifische Tools sind dem Anbieter zufolge unnötig. Wie wichtig ein solcher holistischer Ansatz ist, stellt das Analystenhaus Forrester im Januar 2021 fest: „Selbst die kundenorientiertesten Unternehmen werden nicht erfolgreich sein, wenn sie isolierte Verfahren für die Entwicklung von Produkten, die Optimierung interner Abläufe und den Einsatz von Ressourcen haben.“

Trotz der Notwendigkeit, eine konsistente Sicht auf den Hybrid-Cloud-Betrieb zu haben, trennen viele Unternehmen nach wie vor die Teams und Budgets, die zum einen für die Wartung und Weiterentwicklung geschäftskritischer Anwendungen auf traditionellen Systemen und zum anderen für Cloud-native Stacks und Betriebsumgebungen erforderlich sind. Durch Insights will Red Hat die Reibungsverluste verringern, die zwischen unterschiedlichen Verantwortungsbereichen bestehen.

**Red Hat Openshift** hat sich als Enterprise-Kubernetes-Plattform für hybride Cloud-Umgebungen etabliert. Auf dieser Basis können Anwender gleichzeitig traditionelle Anwendungen und Cloud-native Services nutzen. Mit Insights for Openshift sollen Unternehmen nun in der Lage sein, potenzielle Probleme zu identifizieren, zu priorisieren und zu beheben. Außerdem sollen sie die Kosten für Multi-Cluster-Implementierungen verwalten können, was in hybriden Umgebungen ohne Blick auf spezifische Kostentreiber und auf die Subskriptionen eine Herausforderung darstellt. Das neue Tool soll daher für Openshift-Cluster einen vereinfachten, intuitiven Überblick über die realen Kosten bieten, und zwar vom Bare-Metal-Server bis zur Public Cloud. Zusätzlich bietet sich die Möglichkeit, Kosten nach Projekten und Teams aufzuschlüsseln.

Auch Insights for Ansible Automation Plattform ermöglicht es Unternehmen, sich von Do-it-yourself- und Silo-Ansätzen zu ver-

abschieden. Das Tool soll unterschiedlichen Teams in Unternehmen bessere Einblicke bei der Nutzung der Automatisierungsfunktionen geben und sie dabei unterstützen, gemeinsam Praktiken für Workflows festzulegen.

**Seit der Einführung** von Insights für alle Subskriptionen von RHEL ist die Anzahl der Instanzen, die Insights zur Verwaltung der betrieblichen Effizienz und zur Verbesserung der Sicherheit nutzen, auf mehr als 600.000 analysierte Hosts pro Tag gestiegen. Durch die funktionalen Erweiterungen von Insights for RHEL für Sicherheits-, Betriebs- und Business-Teams lässt sich die Rolle, die die Linux-Plattform in Unternehmen für Workloads in hybriden Umgebungen spielt, weiter festigen. Zu diese Erweiterungen gehören:

- Threat-Intelligence-Funktionen einschließlich der Identifizierung von Sicherheitshinweisen und Common Vulnerabilities & Exposures (CVEs) sowie Compliance-Scans.
- Benachrichtigungen, die Einblicke in Sicherheit, Betrieb und Kosten

liefern und Empfehlungen zur Verknüpfung mit anderen Betriebs- und Management-Tools bereitstellen.

- ein Subskriptions-Management, das ein einheitliches Reporting bietet und über Red Hat Cloud Access das Onboarding und die Verwaltung von Subskriptionen über Public-Cloud-Umgebungen hinweg erleichtert.

**Darüber hinaus hat Red Hat** auf dem Summit einige Managed Cloud Services vorgestellt, die eng mit Red Hat OpenShift Dedicated verbunden sind. Sie sollen dazu beitragen, die betriebliche Komplexität von IT-Umgebungen zu reduzieren, ohne die Produktivität der Entwickler zu beeinträchtigen. Sie bieten einen gemeinsamen Satz von Funktionen über Hybrid-Cloud- und Multi-Cloud-Umgebungen hinweg. Der Schwerpunkt liegt auf der Verteilung von Daten und dem API-gesteuerten Zugriff.



**Mehr unter:**  
[bit.ly/OpenShWindows](https://bit.ly/OpenShWindows)

**Autor:**  
Ulrike Ostler



## Partner und Kunden legen Wert auf flexible Integration

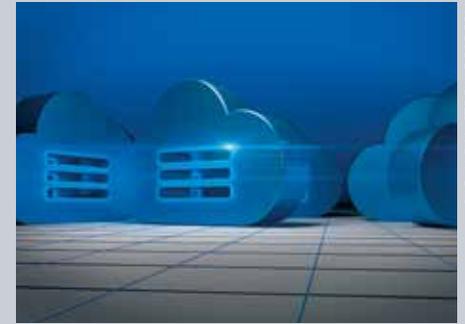


BILD: JACZY - STOCKADOBECOM

**Hybride Umgebungen erfordern in der Regel einen höheren Betriebsaufwand.**

Das Jahr 2020 hat laut Red Hat gezeigt, wie wichtig ein Hybrid-Cloud-Betrieb für IT-Verantwortliche ist, vor allem, wenn sie mit einer wachsenden Anzahl neuer Services konfrontiert sind und bestehende Infrastrukturen pflegen müssen. Um der neuen Realität gerecht zu werden, wünschten sich Kunden und Partner eine hohe Flexibilität bei der Integration von Technologien, um jede Anwendung überall ohne zusätzlichen Aufwand und ohne Komplexität bereitstellen zu können.

## Advertorial

Effizienter arbeiten mit dem New Work Paket von IceWarp

# Flexibles Lizenzmodell und interessante Margen für Reseller

BILD: 123RF / JAKUB JIRSÁK

Die kostengünstige Alternative zu Microsoft 365 können Fachhändler bei brainworks beziehen.

Gerade jetzt in Zeiten der Arbeitsplatzveränderung zum New Work und dem mobilen Arbeiten ist eine zentrale und sichere Plattform zur Zusammenarbeit für Mitarbeiter das A und O im täglichen Doing. IceWarp ist hierfür die richtige Lösung, die DSGVO-konform ist und alle hierfür relevanten Zertifizierungen besitzt.

### IceWarp als die All-in-One-Lösung

Mit dem WebClient von IceWarp erhalten Nutzer alle Groupware-Dienste wie E-Mail, Notizen, Kalender, TeamChat oder WebMeetings. Zusätzlich können Daten auf Laufwerken und Geräten gespeichert und synchronisiert oder Dokumente im Browser erstellt und in

Echtzeit mit eingeladenen Personen bearbeitet werden. Zur Abrundung ist ein umfangreiches Video-Konferenzsystem integriert. Eines der Highlights von IceWarp ist die neueste und kostenlose Version der TeamChat Mobile App für Android, iOS und iPadOS, die es u.a. ermöglicht, dass Audio und Videokonferenzen auf Mobilgeräten abgehalten werden können. Die Lösung ist in jeder Büroumgebung einsetzbar, bietet sich aber auch in Schulen, der öffentlichen Verwaltung, im Gesundheitswesen und in allen Bereichen mit mobilen Arbeitsplätzen an.

IceWarp ist sehr flexibel auf Nutzerzahl und Funktionsumfang anpassbar und kann zudem als IceWarp Cloud oder OnPremise eingesetzt werden.



### Vollumfängliche Administration

Administratoren können auf IceWarp, anders als bei Microsoft 365, komplett zugreifen und fortgeschrittene Analyse Funktionen (Log-Dateien) für eine schnelle Problembeseitigung nutzen.

### Spannend für Hosting-Anbieter

Für diese gibt es den IceWarp Server auch als SaaS Modell zum Betrieb im eigenen Rechenzentrum.

### Kostenlose Webinare

brainworks bietet Interessenten kostenlose Webinare zu IceWarp. In 30 Minuten lernen Fachhändler IceWarp kennen und erfahren mehr über die Implementierungs- und Vermarktungsmöglichkeiten sowie das Umsatzpotenzial, das daraus entsteht.

Informationen, Termine und Anmelde-möglichkeit finden Sie hier:

<https://www.brainworks.de/events/icewarp-produkt-livedemo/>

Weitere Informationen zu IceWarp bei brainworks finden Sie hier:

<http://bit.ly/IceWarp-bw>



# PRIMERGY MIT AMD EPYC UND INTEL ICE LAKE SP

Ab Mai schickt Fujitsu eine neue Generation von Primergy-Servern mit Intels Xeon-Scalable-CPU's der 3. Generation an den Start. Ab sofort verfügbar ist der mit zwei AMD-Epyc-Prozessoren bestückte Primergy RX2450 M1 mit bis zu 128 Cores.



BILD: FUJITSU

**Eine höhere Rechenleistung**, mehr I/O-Performance und PCI Express 4.0 bringen die neuen Primergy-Rack-Server, die Fujitsu vorstellt. Den Anfang macht der bereits lieferbare Primergy RX2450 M1 mit bis zu zwei Epyc-7002-Prozessoren von AMD. Die Prozessoren mit 7-nm-CPU-Chiplets gehören noch zu der Rome-Familie mit Zen-2-Microarchitektur, die offenbar besser lieferbar ist, als die brandneuen Epyc-7003-Modelle der Zen-3-Milan-Familie. Zur Wahl stehen dabei CPUs vom Epyc 7262 mit acht Cores bis zum Epyc 7H12 mit 64 Cores bei erhöhtem Basistakt. Mit 16 DIMM-Sockeln pro CPU sind bis zu zwei TB Arbeitsspeicher möglich. Zudem bietet der 2U-Server Platz für maximal 24 SSDs oder HDDs im 2,5-Zoll-Formfaktor.

Der Hersteller nennt Workloads wie virtualisierte Umgebungen, HPC, Software-Defined Storage-Lösungen (SDS), Desktop-Virtualisierung (VDI) oder andere datenintensive Anwendungen als Einsatzszenarien für den Server auf AMD-Basis.

Der Preis für den Primergy RX2450 M1 startet bei 17.760 Euro.

**Derzeit folgen** die ersten Primergy-Rack-Server mit Intel-Xeon-Scalable-CPU's der 3. Generation. Diese intern als Ice Lake SP bezeichneten Prozessoren werden in einem 10-nm-Verfahren gefertigt und warten mit bis zu 40 Cores und PCI Express 4.0 auf. Damit soll eine bis zu 40 Prozent höhere Rechenleistung möglich sein als mit den Xeon-Scalable-CPU's der 2. Generation mit maximal 28 Cores (Cascade Lake). Zudem unterstützen die neuen Primergy-M6-Modelle Intel Optane Persistent Memory der 200er-Serie für besonders speicherintensive Anwendungen.

Mit den Primergy-Modellen RX2540 M6 und RX2530 M6 kommen ein 2U- und ein 1U-Rack-Server für Rechenzentrumsvirtualisierung, Kollaboration, herkömmliche Workloads und In-Memory Datenbanken auf den Markt. Der RX2540 M6 kann mit zwölf Einschüben für 3,5-Zoll-HDDs, 24

Einschüben für 2,5-Zoll-SSDs oder HDDs und als Neuheit mit 64 Einschüben für EDSFF-SSDs geordert werden. Beim Arbeitsspeicher sind bis zu 8 TB mit DDR4-DIMM-Modulen möglich oder bis zu 12 TB, wenn DDR4 und Optane-PM kombiniert werden. Der flache RX2530 M6 nutzt dasselbe Mainboard, fasst aber nur die Hälfte an Laufwerken.

**Der Primergy GX2570 M6** ist unter den neuen Servern die Plattform für Data Science, Deep Learning und Datenanalyse. In dem ab August bestellbaren 4U-Server mit zwei Xeon-Gold- oder Platinium-Prozessoren der Ice-Lake-SP-Familie sitzen zusätzlich noch acht Nvidia-A100-SXM4-GPUs mit jeweils 40 oder 80 GB superschnellem HBM2e als Speicher auf HGX-Modulen. Zudem bietet das Chassis Platz für sechs NVMe oder SAS/SATA-Drives. Vier weitere NVMe-Drives können in der Rückseite montiert werden.

Mit dem Primergy CX400 M6 hebt Fujitsu ebenfalls im August die High-Density-Multi-Node-Systeme auf die neue Intel-Plattform. Das 2U-Chassis bietet Platz für vier Nodes von Typ Primergy CX2550 M6 oder CX2560 M6. In beiden Modellen können Ice-Lake-SP-Prozessoren mit bis zu 24 Cores eingesetzt werden. Der Unterschied der beiden Node-Modelle liegt in der Anzahl der DIMM-Slots: Beim CX2550 M6 sind es 16 für bis zu 4 TB DDR4, beim CX2560 M6 sitzen 24 Memory-Slots auf dem Mainboard. Da dieses System zudem Optane-PM unterstützt, sind entweder bis zu 6 TB DDR4-SDRAM oder 12 TB in der Kombination mit Optane-Speicher möglich. Anwendungsfelder für diese High-Density-Systeme sind etwa Virtualisierung, Cloud Computing oder Web-Services.



**Mehr unter:**  
[bit.ly/ITB-Ice-Lake-SP](https://bit.ly/ITB-Ice-Lake-SP)

**Autor:**  
Klaus Länger



# Erweitern Sie Ihr MSSP-Angebot

Fortinet unterstützt seine Partner durch sein MSSP-Programm, welches die Bereitstellung von zuverlässigen Tools und eines ausgezeichneten Rund-um-Supports umfasst. So erhalten Fortinet MSSP-Partner einen starken Wettbewerbsvorteil, um weiter zu wachsen und die Profitabilität zu steigern.

## Security Tools powered by Fortinet

Fortinet bietet ein umfangreiches Portfolio an integrierten und automatisierten Security Tools. Die Möglichkeit, Sicherheit und Netzwerk auf derselben Plattform zu vereinen, ist ein großer Vorteil für MSSPs. Sie können so eine umfassende Lösung aus einer Hand anbieten und den durchschnittlichen Umsatz pro Nutzer (ARPU) erhöhen.

## Was bekommt Ihr Kunde?

- ✓ Von Fortinet gehostet und betreutes Angebot
- ✓ Ihre Managed Services als optionaler Mehrwert
- ✓ Einfach und schnell neue Nutzer dazu buchen

## Ihre Vorteile mit Fortinet MSSP

Als Fortinet MSSP-Partner bieten sich Ihnen je Partnerlevel zahlreiche Mehrwerte.

### Vertriebsunterstützung

- Zugang zum Fortinet MSSP-Portfolio
- Zugang zum kostenlosen Fortinet Developer Network (FNDN) als Jahresabonnement\*
- FNDN Developer Toolkit und FNDN Deploy Toolkit\*

### Technischer Support

- On-Premises Hardware & SaaS-Lösung
- Virtuelle Maschine
- **FortiDeploy Lizenz:\*\*** Ermöglicht Zero-Touch Bulk Provisioning für Ihre FortiGate-, FortiWifi- oder FortiAP-Produkte
- **FortiPortal VM-Lizenz:\*\*** Virtuelle Maschine, die Wireless- und Sicherheitsfunktionen von FortiPortal und 100 FortiGates und 100 FortiAPs umfasst. Erfordert FortiGate als Wireless Controller sowie FortiAnalyzer und FortiManager

### Marketing und Kommunikation

- Profitieren Sie durch zusätzliche Marketingunterstützung

\* Für Fortinet MSSP-Partner mit Advanced- oder Expert-Partnerlevel, \*\* Für Fortinet MSSP-Partner mit Expert-Partnerlevel.



## TrueValueMSP erweitert das Fortinet MSSP-Angebot

Ergänzen Sie das Fortinet MSSP-Programm mit den TrueValueMSP-Services von Nuvias. Nuvias erweitert das MSSP-Programm von Fortinet durch flexible Zahlungsmodelle für Firewall-as-a-Service als Hardware- und gehostete virtuelle Lösung. Diese Services werden als monatliches Abrechnungsmodell angeboten.

### Firewall-as-a-Service

- Hardware vor Ort bei Ihrem Kunden (Full managed, half managed, mtl. Abrechnungsmodell)
- Gehostet im deutschen Rechenzentrum (Full managed, mtl. Abrechnungsmodell)

### 24x7 Monitoring Service

- Pre-Configuration Service
- Zero-Touch-Deployment

## Fragen Sie uns zu den Managed Services von Fortinet und Nuvias

Matthias Stuhlmacher | Teamleader Product Sales  
 Telefon: +49 (0)40 – 237301-214  
 E-Mail: Matthias.Stuhlmacher@nuvias.com



[truevalueMSP.central@nuvias.com](mailto:truevalueMSP.central@nuvias.com)



# SAMSUNG NOTEBOOKS – AUCH FÜR DIE SCHULE

Samsung stellt drei neue Galaxy-Notebooks vor, darunter zwei Pro-Modelle mit AMOLED-Displays. Mit ihnen erweitert der Hersteller auch sein Portfolio für das Education-Programm, das bisher Android-Tablets umfasst und sich durch Offenheit auszeichnen soll.

**Der aktuelle Notebook-Boom** hat den koreanischen Hersteller dazu bewogen, sich auch in Europa wieder als Notebook-Anbieter in Stellung zu bringen. Mit dem für Samsung-Verhältnisse günstigen Einstiegsgerät Galaxy Book und den beiden kostspieligeren Modellen Galaxy Book Pro und Galaxy Book Pro 360 stockt der Hersteller sein Portfolio auf und bindet sie auch gleich in ein Ökosystem aus seinen Android- und Smart-Home-Geräten ein. Die drei Notebooks sollen zudem die Position von Samsung im lukrativen Education-Markt verstärken, den die Koreaner bisher mit Android-Tablets adressierten.

**Mit einem Startpreis** von 679 Euro (UVP) ist der 15,6-Zöller Galaxy Book das günstigste Modell im Portfolio des Herstellers. In dieser Konfiguration ist der Intel Core i3-1115G4 als Prozessor eingebaut. In den kostspieligeren Varianten des 1,54 cm hohen und 1,6 kg schweren Aluminium-Notebooks kommen die Quadcore-CPU's Core i5-1135G7 und Core i7-1165G7 mit der schnelleren Iris-Xe-GPU zum Einsatz. Die Core-i7-Version des Galaxy Book bietet Samsung zusätzlich in einer Variante mit LTE an. Beim Display kommt ein entspiegeltes Full-HD-PLS-Panel zum Einsatz.

**Das Galaxy Book Pro** und das Convertible Galaxy Book Pro 360 sind mit ihren AMOLED-Panels und entweder Core i5-1135G7 oder Core i7-1165G7 in der Premium-Kategorie angesiedelt. Beide Modelle sind jeweils als 13,3-Zoll- oder als 15,6-Zoll-Variante erhältlich. Die Displays liefern bei beiden Diagonalen die Full-HD-Auflösung mit 1.920 x 1.080 Pixel. Das Pro 360 verfügt über ein Super-AMOLED-Panel mit Touch-

und Stifterkennung. Ein passender Samsung-S-Pen mit Wacom-Technologie gehört beim Convertible zum Lieferumfang. Vom 13,3-Zoll-Book Pro mit Core i7 gibt es ebenfalls eine LTE-Variante und beim 15,6-Zöller eine Version mit zusätzlicher Nvidia GeForce MX450. Zu den Schnittstellen zählt bei den Pro-Modellen ein Thunderbolt-4-Port, der beim Galaxy Book fehlt. Das Galaxy Book Pro kostet ab 1.099 Euro (UVP), das Galaxy Book Pro 360 startet bei 1.199 Euro (UVP).

**Für Samsung** stellen das Galaxy Book und die beiden Book-Pro-Modelle eine weitere Komponente im Education-Programm dar, das bisher aus Android-Tablets nebst passender Software und Management-Services besteht. Die Notebooks sieht Samsung dabei als passende Geräte für ältere Schüler in der Oberstufe an weiterführenden Schulen und für Lehrkräfte. Der Hersteller betont dabei die prinzipielle Offenheit sowohl der Android-Tablets als auch der Notebooks, die Schulen vor einem Lock-In bewahren sollen. Dabei nennt Samsung selbst zwar keinen Hersteller, bezieht sich aber klar auf Apple. Judith Hoffmann, Head of Commercial Operations and Busi-

ness Development bei Samsung Electronics erklärt dazu: „Hat sich eine Schule einmal für ein geschlossenes System entschieden, ist der weitere Betrieb von der Lieferfähigkeit und den Preisvorgaben eines Anbieters abhängig. Das kann Unabhängigkeit, Flexibilität, kurz: die digitale Souveränität der Schule kosten“.

Laut Hoffmann sind derzeit nur etwa 15 Prozent der laufenden Ausschreibungen für Tablets produktneutral, so wie im DigitalPakt Schule eigentlich vorgesehen. In den anderen 85 Prozent sind konkret iPads-Modelle vorgegeben. Um hier eine Trendwende zu schaffen, hat der Bitkom einen Leitfaden für herstellernerneutrale Ausschreibungen von IT für den schulischen Einsatz entwickelt. An der Erstellung haben etliche Vertreter von Mitgliedsunternehmen des Bitkom mitgewirkt, darunter auch Samsung, Microsoft und Intel.



**Mehr unter:**  
[bit.ly/ITB-Samsung-Edu](https://bit.ly/ITB-Samsung-Edu)

**Autor:**  
Klaus Länger



# SERVICE PROVIDER

virtual conference 2021

19. MAI 2021

ENABLERS  
OF AGILITY



**Andreas Gauger**  
CEO, Open-Xchange

»Was Hosting Provider von deutschen  
Automobilherstellern lernen können«



**Marco-Alexander Breit**  
Leiter Stabstelle Künstliche Intelligenz,  
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

»GAIA-X – Wo stehen wir, wo wollen wir hin?«



**Wolfgang Kurz**  
CEO, indevis

»Hersteller und Managed Service  
Provider – ein Herz und eine Seele?«

Kostenfrei anmelden

[www.sp-summit.de](http://www.sp-summit.de)

Eine Veranstaltung der  
**VOGEL** IT AKADEMIE

VERANSTALTUNGS-PARTNER



# OBJEKTSPEICHER FÜR UND MIT KUBERNETES

Mit Artesca bringt Scality eine Objektspeichersoftware für Kubernetes-Umgebungen auf den Markt, mit der man klein einsteigen und groß skalieren kann. Für die ersten sechs Monate ist die unterhalb von Ring angesiedelte Software exklusiv über HPE auf deren Servern erhältlich.

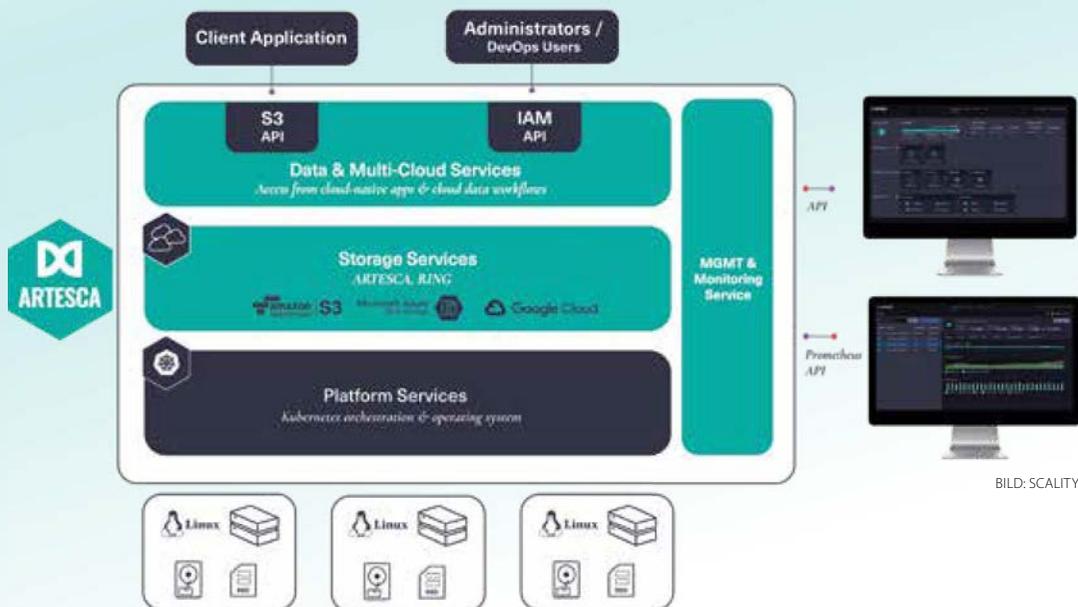


BILD: SCALITY

**Unter drei Servern** fängt Scalitys Scale-out File- und Object-Storage-Software Ring gar nicht erst an. Artesca, die neuste Storage-Software des Herstellers, gibt sich dagegen schon mit einem einzelnen Server zufrieden und wird von Scality daher als „leichtgewichtig“ bezeichnet. Weitere Argumente für diese Einstufung sind laut dem Hersteller die einfache Installation, das unkomplizierte Management sowie die Beschränkung auf Objektspeicher. Allerdings ist Artesca trotzdem für eine maximale Skalierbarkeit entwickelt und wartet mit Enterprise-typischen Funktionen auf, so Christoph Storzum, seit Februar Regional Director für die DACH-Region bei Scality. Er nennt hier ein neues Dual-Layer Erasure Coding mit minimalem Overhead und lokaler Selbstheilungsfähigkeit sowie Datenraten von bis zu 10 GB/s bei minimaler Latenz, sofern ein All-Flash-System die Basis bildet.

**Die Einsatzszenarien** für Artesca reichen von Edge-Standorten über das Datacenter bis hin in die Multi-Cloud. Die Lösung ist dabei hauptsächlich als Primärspeicher für

cloud-native Applikationen gedacht, die S3-fähig sind und meist auf Kubernetes aufsetzen. Beispiele sind IoT-Anwendungen wie die Analyse von Sensordaten, Backup mit Veeam oder Kasten, Big-Data-Analytics, KI- und Machine Learning oder Core-Cloud-Services und Media-Streaming. Für viele dieser Anwendungen reichen HDDs nicht mehr aus. Storzum hält hier QLC-Flash für das geeignete Speichermedium. „Bis 50 TB ist die Nutzung von Artesca sogar kostenlos“, ergänzt der Regional Director. Über eine einheitliche GUI können Admins nicht nur über Artesca bereitgestellten, lokalen Objektspeicher verwalten und für Anwendungen nutzen, sondern auch S3-Speicher in der Multi-Cloud. Hier nutzt Scality die bereits in Ring verwendete Zenko-Technologie.

Später soll sogar noch eine Schnittstelle für die Tape-Verwaltung hinzukommen. S3-Daten aus Ring oder vorhandenen S3-Buckets lassen sich in Artesca-Namespaces importieren. Die S3-Metadaten-suche kann über die GUI erfolgen, steht über eine API aber auch anderen Applikationen zur Verfügung. Auch Performance-

und Kapazitätsdaten stellt Artesca anderen Frameworks und Apps über eine RESTful API bereit. Mit der Verabschiedung der COSI-API (Container Object Storage Interface) durch die Kubernetes SIG-Storage Group soll sich zukünftig die Provisionierung von Object Storage mittels Kubernetes automatisieren lassen.

Artesca selbst ist Cloud-native in Container aufgeteilt und unterstützt die Installation in Kubernetes-Umgebungen sowie auf Bare-Metal-Server. Dafür bringt sie ihr eigenes Kubernetes in Form von Scalitys Metal-K8s-Distribution mit. Als zukünftig unterstützte Kubernetes-Lösungen nennt Scality HPEs Ezmeral, VMware Tanzu und Red Hat OpenShift.

**Für das nächste halbe Jahr** wird Artesca ausschließlich über den Anbieter HPE und dessen Channel verfügbar sein, und zwar auf ausgewählten HPE-Systemen oder als Cloud-Service über HPE Greenlake. Der Hintergrund für den anfänglichen Exklusivvertrag liegt darin, dass HPE nicht nur zu den Geldgebern von Scality gehört, sondern auch direkt am Launch beteiligt war. Zu den zunächst angebotenen sechs HPE-Systemen für Artesca zählen Apollo- und Proliant-Server mit All-Flash- und Hybrid-Storage. Im Gegensatz zu Ring wird Artesca im Rahmen eines Subscription-Modells inklusive 24/7-Enterprise-Support angeboten. Der Startpreis liegt bei 3.800 US-Dollar pro Jahr, die Laufzeit bei einem, drei oder fünf Jahren. Laut Christoph Storzum ist Artesca damit etwa 20 Prozent günstiger als Ring, für das ebenfalls ein Abomodell geplant ist.



**Mehr unter:**  
[bit.ly/ITB-Scality-Ring8](https://bit.ly/ITB-Scality-Ring8)

**Autor:**  
Klaus Länger



# IT-BUSINESS

## PODCAST

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

**Freuen Sie sich auf die neue Episode!**  
Wer braucht noch Programmierer?  
Montag, 10.05.2021

### 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



iTunes

podigee

Spotify

YouTube

# BUSINESS-NOTEBOOK AUS DER GAMING-SCHMIEDE

Razer ist eigentlich eher für Gaming-Rechner und Peripherie bekannt. Mit dem Book 13 hat der Hersteller aber ein 13,4-Zoll-Notebook entwickelt, das für anspruchsvolle Business-Kunden bestimmt ist. Wir haben uns das Tiger-Lake-Gerät mit 16:10-Display angesehen.



BILD: VOGEL IT-MEDIEN

**Wie aus einem massiven** Aluminium-Block gearbeitet wirkt das kantige aber kompakte Book 13 auf den Betrachter. Tatsächlich ist es gemessen an seiner Größe mit 1,4 kg schwerer als vermutet, macht dafür aber auch einen entsprechend robusten Eindruck. Das 13,4-Zoll-Display mit 1.920 x 1.200 Pixel, also dem momentan im Trend liegenden 16:10-Auflösungsverhältnis, ist seitlich fast randlos. Razer setzt ein IPS-Panel mit Touch-Funktion ein, das zwar nicht entspiegelt, dafür aber sehr hell ist. Der obere Rand ist etwas breiter, denn hier sind die allerdings nur mittelmäßige HD-Webcam mit IR-Sensor für die Windows-Hello-Anmeldung und ein Array aus gleich vier Mikrofonen untergebracht.

Am Keyboard werden die Gaming-Gene des Book sichtbar, sobald man die Tastaturbeleuchtung aktiviert. Denn unter den großen weißen Tastenkappen sitzen RGB-LEDs, für die man in der Razer-Synapse-Software neben einer einfarbigen Beleuchtung auch eine ganze Reihe ziemlich

ausgeflippter Farbeffekte auswählen kann. Das Keyboard ist angenehm beim Tippen und das riesige Touchpad exzellent. Flankiert wird die Tastatur von zwei Lautsprechern mit THX Spatial Audio, die einen für ein Notebook guten Sound liefern. Das von George Lucas gegründete Audio-Zertifizierungsunternehmen THX gehört seit 2016 zum Hersteller.

**Beim Prozessor** entschied sich Razer für einen i7-1165G7, der im Testgerät auf 16 GB LPDDR4x als Arbeitsspeicher zugreifen kann. Erweiterbar ist der verlötete Speicher nicht. Da das Razer 13 über ein leistungsfähiges Kühlsystem verfügt, kann der Ice-Lake-Prozessor mit voller Kraft laufen, was die sehr guten 4.862 Punkte im Anwendungsbenchmark PCMark 10 zeigen. Eine sogar noch bessere Figur macht das Gerät im 3D-Benchmark 3DMark. Hier liegt er mit 16.178 Zählern noch ein gutes Stück vor dem Dell XPS 13 mit derselben CPU. Damit eignet sich das Business-Note-

book mit seiner im Prozessor integrierten Iris-Xe-Grafik durchaus für das Gaming in der Freizeit, wenn die Spiele grafisch nicht zu anspruchsvoll sind. Im Cinebench 11.5 kommt das Notebook mit seiner Quad-core-CPU auf 8,83 Punkte. Unter Last machen sich die beiden Lüfter des Notebooks deutlich bemerkbar, bei normalen Office-Anwendungen bleibt das Gerät leise. Als Massenspeicher ist im Testgerät eine flotte Samsung-SSD vom Typ PM981a eingebaut. Die M.2-SSD mit NVMe-Interface ist leicht zugänglich, wenn man den Gehäuseboden des Razer 13 entfernt. Auch der verschraubte 55-Wh-Akku ist dann gut erreichbar. Der Stromspeicher reicht für einen Arbeitstag gut aus, wenn man die Helligkeit des Displays drosselt.

**Zu den Schnittstellen** zählen nicht nur zwei Thunderbolt-4-Ports im USB-C-Format, sondern auch noch ein USB-A-Anschluss, eine HDMI-2.0-Buchse und ein Micro-SD-Kartenleser. Das Netzteil wird an einer der beiden Thunderbolt-4-Schnittstellen angeschlossen, die am Schreibtisch auch als schnelle Docking-Anschlüsse dienen können. Einen LAN-Port bietet das Gerät nicht. Für die Netzwerkanbindung nutzt Razer den bei Tiger-Lake-Geräten gängigen Intel-WiFi-6-Adapter AX201, der zusätzlich Bluetooth 5.1 unterstützt. Eine LTE- oder 5G-Option gibt es nicht.

**Das Razer Book 13** ist sehr gut verarbeitet, und es liefert bei Office-Anwendungen eine sehr hohe Leistung. Zudem verfügt es über eine flotte integrierte Grafikkarte für das Gaming nach Feierabend. Ein weiterer Pluspunkt ist der helle 16:10-Touchscreen. Kritikpunkte sind die nicht besonders gute Webcam und die gemessen am Preis von knapp 1.700 Euro recht kleine SSD.



**Mehr unter:**  
[bit.ly/ITB-Test-XPS-13](https://bit.ly/ITB-Test-XPS-13)

**Autor:**  
Klaus Länger



# ISXQII/21

IT-Security Virtual Conference

Sei dabei und triff die IT-Security Community am **9. Juni** virtuell!

*Hol Dir Dein Quartalsupdate, um*

- *Endpoint Security im Unternehmen & Homeoffice besser zu managen.*
- *mehr Security Awareness zu schaffen.*
- *den Schutz gegen Ransomware, Phishing & Co. im Daily Business zu erhöhen.*
- *mehr über die Vorteile von Managed Security Services zu erfahren.*
- *die passende Security für die Cloud-Nutzung zu finden.*

Jetzt anmelden: [isxconference.de](https://isxconference.de)

VERANSTALTUNGS-PARTNER



POWERED BY



## 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), Günter Schürger

**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:**  
Margrit Lingner (ml), Irike Ostler (uo)

**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: Re Gara- / Hurca! – stock.adobe.com  
[M] J Rath; Titel Channel Guide: Daniel Berkmann / Skellen /  
leowolfert – stock.adobe.com / [M] Udo Scherlin

**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):** 44.365 (davon  
19.942 ePaper) Exemplare (IVW Q1 / 2021)



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 9 / 2021  
erscheint am 25.5.2021**

**Channel Fokus:  
Refurbishing & Remarketing**

**Druckunterlagenschluss am  
17.5.2021**

**Anzeigenhotline 0821 / 2177 - 300**

**Lesertelefon 0821 / 2177 - 194**

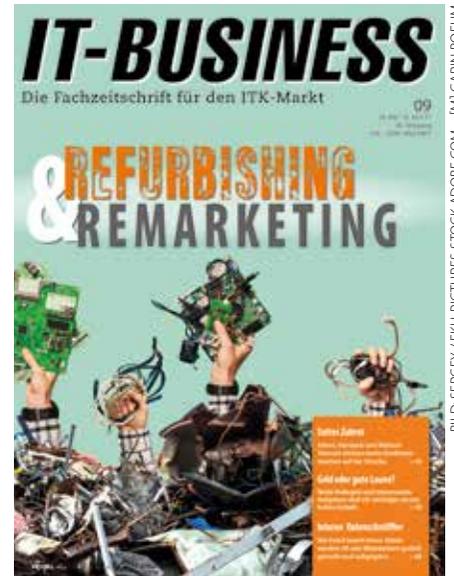


BILD: SERGEY / EKHPICTURES-STOCK.ADOBE.COM - [M] CARIN BOEHM

## Inserenten

Firma	Seite	Firma	Seite
1&1 IONOS SE Büro Berlin	13	Microsoft Deutschland GmbH	11
ADN Advanced Digital Network Distribution GmbH	35	Nuvias Deutschland GmbH	25, 51
ALCASA Elektronik AG	73	ONLINE USV-Systeme AG	3
ALSO Deutschland GmbH	31	R-GO Tools b.V.	68
api Computerhandels GmbH	59, 64, 74	Seagate Technology (Netherlands) BV (Germany Branch)	17
Aquado AG	43	Siewert & Kau	
brainworks computer technologie GmbH	49	Computertechnik GmbH	62 – 63, 66 – 67, 70 – 71
Fujitsu Technology Solutions GmbH	76	Tanium GmbH	9
GN Audio Germany GmbH	5	TAROX AG	69, 72
GSD Remarketing GmbH & Co. KG	61	Taurus Europe GmbH	60
INGRAM MICRO Distribution GmbH	2, 22-23	Tech Data GmbH & Co. OHG	19, 37
IT-BUSINESS	40-41, 55	toolHouse DV-Systeme GmbH	75
MATROX Electronic Systems GmbH	65	Vogel IT-Akademie	53, 57
Memorysolution GmbH	29		

## Redaktionell erwähnte Unternehmen

Firma	Seite	Firma	Seite	Firma	Seite
Acmeo	6	Graphcore	16	Samsung	52
ADN	9	Hermes	26	SAP	32
Also	7	Igel	18	SAS	7
AMD	50	Ingram Micro	10	Scality	54
Appian	6	Intel	50	Schneider Electric	15
Atlassian	20	Inter2net	30	Slack	32
Atos	8	Ionos	30	Solarwinds	8
Barracuda	8	Jabra	45	Starface	45
Bitkom	24	Juniper	14	Storage made Easy	9
Campana & Schott	32	Lenovo	15	Sysob	7
Catphones	44	LogRhythm	8	TCL	44
Compus Computer	38	McAfee	8	Teams	45
Computer Sommer	38	MCL	8	Tomorrow's Education	30
Cryptovision	8	Microsoft	7, 32, 47	TU Darmstadt	32
Ctouch	45	Motorola	44	Viewsonic	42
Dell	42	Postbank	30	Vinton	8
Dynabook	42	Progress	7	Workday	32
EfficientNodes	21	Proofpoint	8	Zoom	32, 45
Eset	46	Qlik	6	ZVEI	6
Fujitsu	6, 50	Razer	56		
Google	6, 12, 45	Red Hat	48		

# IT-BUSINESS MARKET

Der Einkaufsführer für IT-Reseller und Retailer

api empfiehlt Microsoft® Software

## ESD *direct*

Kaufen Sie  
Software online!

Volle Verfügbarkeit **sofort**

Zugangs- und Aktivierungscode **direct**



**Keine**

- Wartezeit
- Lagerkosten
- Kapitalbindung
- Softwareboxen
- Lieferkosten



Fragen Sie Ihren api Ansprechpartner!

www.api.de · Sales-Hotline: 0241-9170-5000  
api Computerhandels GmbH · Robert-Koch-Straße 7-17 · 52499 Baesweiler · info@api.de

api  $\pi$

# LEISTUNG AUF DEIN KOMMANDO

## DESKTOP-PCS MIT INTEL® CORE™ PROZESSOREN DER 10. GENERATION

Die neuen Intel® Core™ Prozessoren der 10. Generation bieten bemerkenswerte Leistungsverbesserungen für höhere Produktivität und beeindruckende Unterhaltung an, darunter bis zu 5,3 GHz, Intel® Wi-Fi 6 (Gig+), Thunderbolt™ 3 Technologie, 4K HDR, intelligente Systemoptimierung und mehr.

### Gesteigerte Produktivität

Integrierte intelligente Leistungseigenschaften lernen und passen sich an das an, was Sie tun, um die Leistung dynamisch dorthin zu leiten, wo Sie sie am meisten benötigen. Intel® Core™ Prozessoren der 10. Generation mit Intel® Optane™ Speicher bieten hohe Reaktionsfähigkeit, damit Sie mehr leisten können.

### Premium-Unterhaltung

Eine neue Grafikarchitektur unterstützt extrem lebensechte visuelle Erlebnisse – wie 4K HDR-Video und 1080p-Gaming. Mit Intel® Core™ Prozessoren der 10. Generation mit Intel® Iris® Plus Grafik erleben Sie Unterhaltung wie noch nie zuvor.



**PROSYS**  
Komplettsysteme  
mit Intel® Core™ Prozessoren

**intel** Technology  
Provider  
Gold 2020

## Jetzt informieren!

Wir zeigen Ihnen gerne alle Möglichkeiten unserer Komplettsysteme und MiniPCs auf.

Rufen Sie uns doch einfach an oder senden Sie uns eine E-Mail. Ein Mitarbeiter unseres Vertriebsteams wird sich umgehend um Ihre Wünsche kümmern.

Wir sind gerne für Sie da!

 **per Telefon**  
**0 22 36 / 32 71 0**

 **per Email**  
**sales@tauruseu.de**

Intel, das Intel Logo, Intel Inside, Intel Core, und Core Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern. Alle Marken und eingetragenen Markenschilder sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber.

# HP Pro X2 612 G2

## 2-in-1 im Surface-Stil



*Flexibilität  
für Profis!*



Intel Core i5 7Y57 bis 3.30, 8GB RAM, 256GB SSD, WLAN, LTE & Bluetooth, 30,5cm (12") Full HD Touch Display mit Webcam, abnehmbare HP Premium Tastatur



Windows 10 Professional 64Bit, Bullgard Internet-Security OEM Vollversion inkl. 1 Jahr Experten-Support (24h) & Updates für bis zu 3 Geräte, Acronis True Image RETEQ Edition

100+ verfügbar

je **394,20 €**

Bestellungen [vertrieb@gsd.eu](mailto:vertrieb@gsd.eu) oder **+49 89 800 695 -195**

Unsere Partner:

**Microsoft**  
AUTHORIZED  
Refurbisher

**Microsoft Partner**  
Gold OEM  
Silver OEM



**Acronis**



THE EXPERT IN IT-REMARKETING

Angebote sind grundsätzlich freibleibend. Irrtümer und Zwischenverkauf vorbehalten. Die Preise sind Fachhandels-Einkaufspreise per Stk. in EUR zzgl. der ges. MwSt. Alle genannten Geräte sind Gebrauchtgeräte, sofern nicht anders angegeben. Angebote gültig solange der Vorrat reicht. Produktabbildungen sind beispielhaft und stellen keinen Lieferumfang dar. Es gelten unsere AGB. Die Markenlogos sind Eigentum der Hersteller. RETEQ ist eine Marke der GSD Remarketing GmbH & Co. KG

# Produktive und skalierbare Kraftpakete

## Dell Latitude 5000er Serie

Die weltweit kleinsten Mainstream-Business-Laptops beschleunigen Ihre Arbeit. Unsere skalierbarsten und intelligentesten Laptops sind jetzt mit der integrierten KI von Dell Optimizer ausgestattet.

- **Sie können sich auf Ihre Verbindung verlassen:** Intel® Wi-Fi 6 (Gig+) bietet nahezu 3x höhere Geschwindigkeiten und Sicherheit der nächsten Generation für PCs und Drahtlosnetzwerke. Wenn Sie unterwegs ohne WLAN sind, bleiben Sie in Kontakt mit LTE-Breitbandgeschwindigkeiten von bis zu 450 MBit/s. Mit der neuen eSIM-Technologie, die eine Verbindung zu weltweit agierenden Netzbetreibern herstellt, ohne die SIM-Karte wechseln zu müssen, können Sie problemlos reisen.
- **Platz für jedes Projekt:** Dank skalierbarem Arbeitsspeicher und Massenspeicher, unter anderem bis zu 32 GB DDR4-Speicher und bis zu 1 TB Massenspeicher, kann Sie nichts mehr von ihrer Bestleistung bei der Arbeit abhalten.
- **Grafik in Hülle und Fülle:** Sie können mit den integrierten Grafikkarten Videos streamen und Anwendungen herunterladen und problemlos ausführen. Sie können auch separate Grafikkarten hinzufügen, um eine noch bessere Grafikleistung zu erzielen.
- **Anschlüsse für alle Zwecke:** Mit dem umfassenden Angebot an verfügbaren Anschlüssen können Sie Ihre Peripheriegeräte schnell anschließen. Ihnen stehen beispielsweise USB Type-C™ -Anschlüsse, optional Thunderbolt™ 3-Anschlüsse\* und Legacy-Anschlüsse wie HDMI und RJ45 zur Verfügung.
- **Hohe Performance:** Bis zu Intel® Core™ i7 vPro® Prozessoren der neuesten 10. Generation bieten Unternehmen die Leistung, Verwaltbarkeit und integrierten Sicherheitsfunktionen der Intel® vPro® Plattform und sind auf Zukunftssicherheit ausgerichtet.

 **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

Jetzt € 60,- Rabatt sichern!\*



\* Sichern Sie sich bis zum 31. Mai 2021 € 60,- Rabatt auf folgende Dell Latitude 5000er Modelle:  
GXX0D, HRKV6, RJ80D, NC43C, PX832, 0WD19, D90XK, WGF25, 41V54.

**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

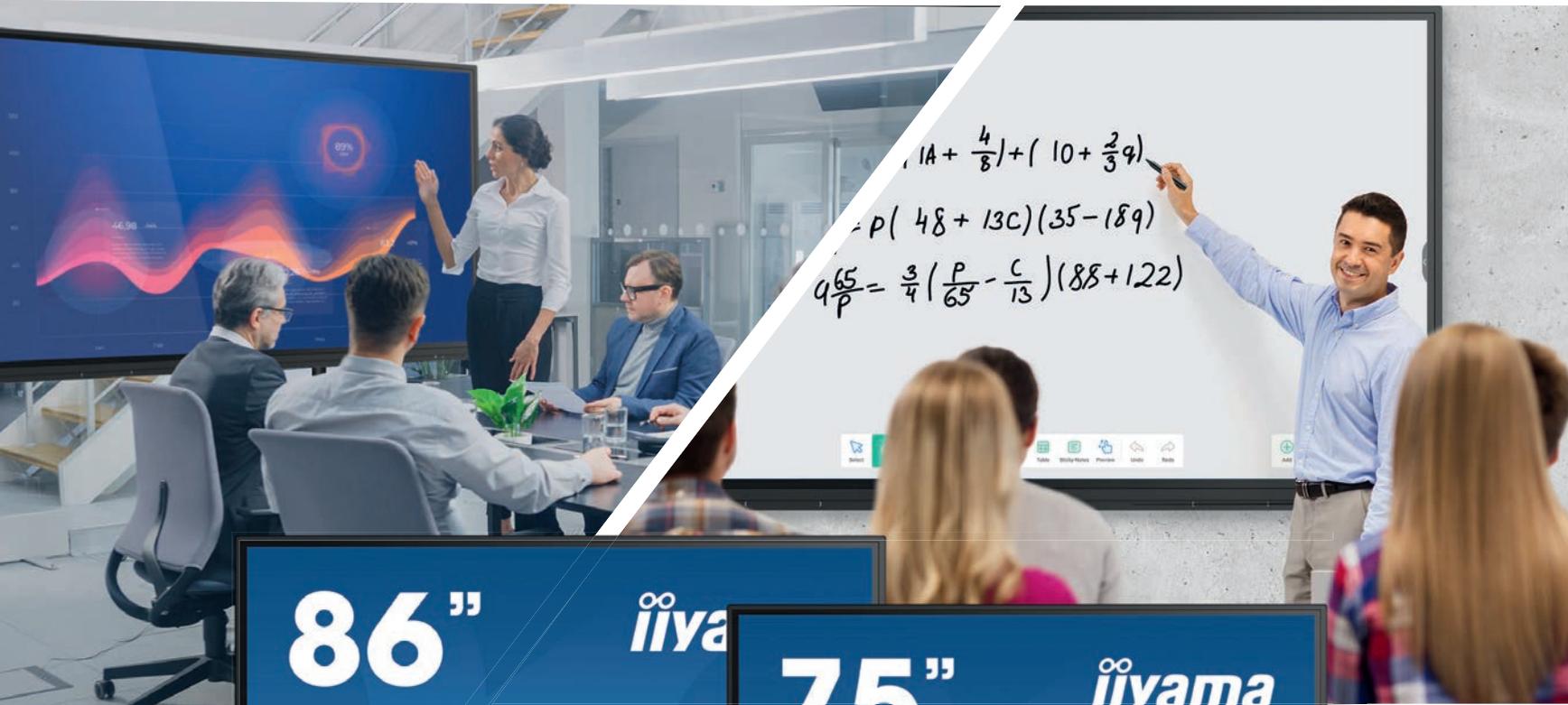
# Siewert & Kau

Distribution – live

[www.siewert-kau.de](http://www.siewert-kau.de)

# MEHR RAUM FÜR GROSSE VISIONEN

**iiyama**  
professional displays



Artikel-Nr.: 359470  
65" (164 cm) 4K UHD  
**TE6504MIS-B1AG**  
**€ 1.449.-**

Artikel-Nr.: 359471  
75" (189 cm) 4K UHD  
**TE7504MIS-B1AG**  
**€ 2.149.-**

Artikel-Nr.: 359472  
86" (217 cm) 4K UHD  
**TE8604MIS-B1AG**  
**€ 2.719.-**

PureTouch-IR • Android OS • USB-C Anschluss • Whiteboard Software • Screen Share Pro

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  $\pi$



# Überlegenes AV-über-IP mit MaeveX 6100

Hohe Kompression, super Low-Latency, fehlerfreie Qualität ...sogar über das Internet.

- **Multi 4K Live Streaming & Recording** mit Hardware-Encoder & -Decoder
- **Max. 3rd-Party-Kompatibilität** dank etabliertem Standard-H.264-Codec
- **Steuerung im LAN:** Kostenlose Management-Software inkl.
- **Kompatibel** mit vielen CDN- & VoD-Anbietern (RTMP/RTSP/SRT/HLS)
- **NEU:** Multi-Display-Stream-Decoding mit MaeveX 6152 Quad 4K Decoder:



MaeveX 6120 Dual 4K Enterprise Encoder Appliance:  
MaeveX 6150 Quad 4K Enterprise Encoder Appliance:  
MaeveX 6100 Quad 4K Enterprise Encoder Card:  
MaeveX 6152 Quad 4K Decoder Appliance:

Part-Nr.: MVX-E6120-2  
Part-Nr.: MVX-E6150-4  
Part-Nr.: MVX-E6100X16-4  
Part-Nr.: MVX-D6152-4

EAN: 790750253787  
EAN: 790750251714  
EAN: 790750250977  
EAN: 790750256672

# Monitor und Smart TV in Einem

## Samsung 27" Smart Monitor M5 S27AM504NR

- **Entertainment Hub mit Smart Apps (Tizen)**
- **Remote Access (Office 365)**
- **Integriertes W-Lan und Bluetooth, Screen Mirroring, TapView, DeX, AirPlay**
  
- **Mobile Datenverbindung**  
Wireless DeX ermöglicht ein vollständiges PC-Erlebnis, ganz ohne PC. Nutze Produktivitäts-Apps für Videokonferenzen, zum Lesen von Dokumenten oder zum Surfen im Internet – du brauchst nur deinen Monitor und dein Smartphone. Um Fotos oder Filme auf dem großen Bildschirm zu sehen, tippe mit deinem Smartphone einfach per Tap-View auf den Monitor.
- **Der Serienmarathon kann kommen**  
Streaming-Inhalte soweit das Auge reicht. Du hast Zugriff auf eine Vielzahl von Streaming-Apps wie Netflix, Prime Video oder YouTube und musst dafür nicht auf deinen PC oder Laptop zugreifen. Schnapp dir einfach die Fernbedienung, mach es dir gemütlich und starte den Serienmarathon direkt auf dem smarten Samsung Monitor.
- **Arbeite und lerne von überall**  
Arbeite nahtlos von überall auf der Welt. Steigere deine Produktivität mit einer Vielzahl von Fernzugriff-Funktionen. Du kannst Office 365 Suite nutzen, an Dokumenten arbeiten und diese bequem in der Cloud speichern.
- **Optimale Helligkeit in jedem Raum**  
Genieße eine optimale Betrachtung zu jeder Tages- und Nachtzeit. Ein Sensor erkennt die Umgebungsbeleuchtung und passt die Helligkeit automatisch mit Adaptive Picture an. Selbst bei hellem Tageslicht kannst du alle Details in deinen Filmen, Serien oder Multimedia-Inhalten erkennen.
- **Einstecken und loslegen**  
Du musst nicht mehr deine Kabel kompliziert umstecken. Mit Automatic Source Switch Plus kann dein Monitor neu verbundene Geräte sofort beim ersten Einstecken erkennen. Du musst also nicht mehr nach der richtigen Eingabequelle suchen.

# SAMSUNG

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

- 68,6 cm (27")
- FHD (1920x 1080 bei 60 Hz Bildwiederholungsrate)
- 2x HDMI, W-Lan, Bluetooth
- Entertainment Hub mit Smart Apps (Tizen), Sprachsteuerung via Bixby, Mobile to Screen Mirroring, Samsung DeX (Wired / Wireless), Tab View, Remote Access, Integrierte Lautsprecher mit Sound Mirroring, Adaptive Picture, Integriertes W-Lan und Bluetooth, HDMC CEC
- Energieeffizienzklasse F auf der Skala von A (höchste Effizienz) bis G (geringste Effizienz)



S&K ArtikelNr.: 155238  
**HEK: € 229,-**

**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](http://www.siewert-kau.de)



## Über R-Go Tools

Wir entwickeln ergonomische Hilfsmittel für die gesunde Bildschirmarbeit und liefern unsere Produkte weltweit über Partner. Unsere Produkte zeichnen sich durch die einzigartige Kombination von Ergonomie, Erschwinglichkeit, Haltbarkeit und Design aus.

### Ergonomische Mäuse

- ✓ Natürliche ergonomische Form
- ✓ Verhindert RSI-Beschwerden
- ✓ Erhältlich in verschiedenen Varianten
- ✓ Programmierbare Tasten
- ✓ Preisgekröntes Design
- ✓ Verfügbar mit Pausenanzeige



### Ergonomische Tastaturen

- ✓ Ultradünn für bessere Blutzirkulation
- ✓ Leichter Tastenanschlag für minimale Muskelspannung
- ✓ R-Go Split Break besteht aus 2 Teilen für maximale Freiheit
- ✓ Verhindert das Greifen nach der Maus
- ✓ Einfach zum Mitnehmen
- ✓ Verfügbar mit Pausenanzeige



### Monitorarme

- ✓ Hinzufügen eines zusätzlichen Arms, Laptopständers oder Dokumentenhalters
- ✓ CO<sub>2</sub>-neutral und 100% zirkulär zertifiziert
- ✓ Mit patentierten SMART-Funktionen
- ✓ R-Go Caparo 4 voll einstellbar mit Gasfeder
- ✓ Einfache Installation durch 1 Person
- ✓ Integriertes Kabelmanagement



### Laptop-Ständer

- ✓ Leichtes, ultradünn Aluminium
- ✓ In der Höhe in verschiedenen Positionen einstellbar
- ✓ R-Go Riser Duo 2-in-1-Ständer: für Laptop und Tablet
- ✓ Fördert eine aufrechte Arbeitshaltung
- ✓ Einfach zum Mitnehmen
- ✓ In den Niederlanden hergestellt



## Bleiben Sie in Kontakt



Jos Wijtsma  
Sales Manager

+31 (0)345 758 000  
j.wijtsma@r-go-tools.com



Website  
www.r-go-tools.de



**TAROX DISTRIBUTION**  
www.tarox.de/distribution



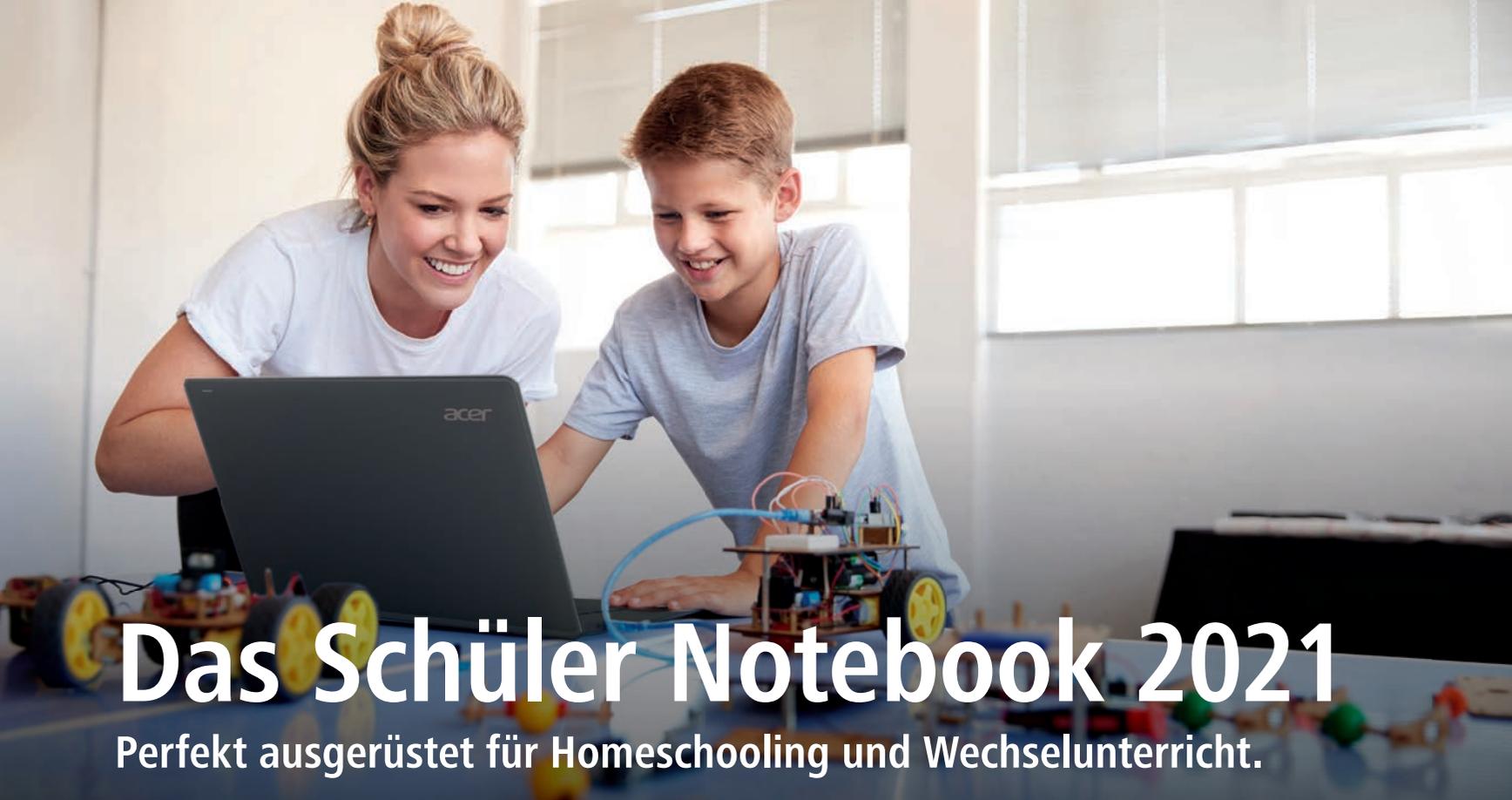
# UNSER KLEINSTES UND LEICHTESTES 2-IN-1-GERÄT: DAS SURFACE GO 2.



## PERFEKT FÜR JEDEN TAG - EGAL WO MAN IST

Mit dem Surface Go 2 können Sie alle Ihre täglichen Aufgaben erledigen. Notieren Sie Ideen, helfen Sie bei den Hausaufgaben, erstellen und üben Sie Präsentationen und verwalten Sie Ihre E-Mails - mit dem leistungsstarken Intel® Core™ Prozessor, Schnellladung, Akkulaufzeit für einen ganzen Tag

- Der ideale Begleiter am Arbeitsplatz: Das neue Surface Go 2 for Business ist das ideale LTE-fähige 2-in-1-Tablet und Laptop für Unternehmen. Es verfügt über einen größeren Touchscreen, eine längere Akkulaufzeit und 30 % mehr Rechenleistung als das ursprüngliche Surface Go – alles in derselben kompakten Größe.
- Vielseitigkeit für alle Aufgaben: Surface Go 2 for Business passt sich an jeden Ort an, an dem Sie am besten arbeiten, und bietet die Vielseitigkeit eines alltäglichen Laptops, eines Tablets und eines tragbaren Studios.
- Beliebte Konfigurationen: Verlassen Sie sich auf Surface Go 2, um Ihre alltäglichen Apps, Social Media, Netflix, und mehr mit Intel® Pentium® Gold- und Core-M-Prozessoren zu nutzen.
- Außergewöhnliches Design, an dem Sie nicht schwer zu Tragen haben: Der leichte Surface Go 2 mit einem Gewicht ab nur 544 g Gramm.



# Das Schüler Notebook 2021

## Perfekt ausgerüstet für Homeschooling und Wechselunterricht.

Auch nach einem Jahr Pandemie ist Deutschland schlecht gerüstet für das digitale Lernen. Das ergab die im Auftrag von Acer durchgeführte, repräsentative Umfrage von YouGov Deutschland.

68 Prozent der Befragten halten Schüler\*innen für nicht gut ausgestattet für das digitale Lernen. Vor allem mangelt es dabei an der technischen Ausstattung. Wichtig sind Eltern dabei die schnelle Rechenleistung (52%), gefolgt von einer integrierten Webcam (40%) und einem besonders robusten, stoßfesten Gehäuse (33%). Um digitales Lernen voranzubringen hat Acer daher Schüler- und Lehrergeräte entwickelt, die genau diese und weitere Anforderungen erfüllen.

Für Schüler\*innen empfiehlt Acer eindeutig das TravelMate Spin B3, ein robustes Convertible- Notebook, welches sich mit einem Griff vom Notebook in ein Tablet verwandeln lässt.

Die zuverlässige Rechenleistung des Geräts ermöglicht alle Anforderungen im Schulalltag: Vom Schreiben im Notebook-Modus über das Ansehen von Lernvideos und Abbildungen im Zeltmodus bis zum Zeichnen oder Skizzieren im Mathematik- oder Kunstunterricht im Tablet-Modus – natürlich mit dem mitgelieferten, andockbaren Wacom Stylus. Die zweite Kamera nimmt Filme oder Fotos für Präsentationen oder Hausaufgaben auf, während die Webcam mit Privacy-Shutter für den Einsatz im Video-Unterricht von zu Hause ausgelegt ist. Nach dem US-Militärstandard MIL-STD 810G zertifiziert ist das Gerät vor heftigen Stößen, Stürzen und verschütteten Flüssigkeiten geschützt. Mit einer Batterielaufzeit von bis zu zwölf Stunden reicht die Akkukapazität für den gesamten Schultag.

i

Um die Ausstattung von Schulen zu unterstützen hat Acer das Travelmate Spin B3 bis zu den Sommerferien deutlich reduziert. Acer leistet damit seinen Beitrag zur digitalen Bildung in Deutschland und möchte die schnelle Ausstattung von Schulen und Schüler\*innen für das Homeschooling unterstützen. Entscheider, die eine Neuanschaffung planen sollten aktiv werden bevor die Preise wieder anziehen!

**acer**  
for education

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

# TravelMate Spin B3 Für Kinder entwickelt

 **Windows 10 Pro**  
Unbegrenzt Lernen ermöglichen.

- Betriebssystem: Windows 10 Pro (National Academic only)
- **Prozessor: Intel® Pentium® Silver N5030**
- Display: 29,46 cm (11,6") Multi-Touch FHD IPS
- Arbeitsspeicher: 4 GB DDR4 RAM
- **Massenspeicher: 128 GB PCIe SSD**
- Grafikkarte: Intel® UHD Graphics 605
- Bis zu 12 Stunden Akkulaufzeit
- USB Type-C Port mit Ladefunktion, dockingfähig
- Inkl. Wacom Active Pen und Webcam mit Kamera Shutter
- 3 Jahre Einsende-/Rücksendeservice

NX.VN1EG.002  
S&K Artikel-Nr.: 139387

urspr. HEK: ~~€ 389,-~~  
**empf. HEK: € 339,-**



## Wasserfest durch den Schulalltag

Die widerstandsfähige Tastatur des TravelMate Spin B3 wurde gezielt für den Schulalltag entwickelt. Ihr einzigartiges Entwässerungsdesign schützt sämtliche Module vor Schäden indem Flüssigkeiten bis zu 330 ml abgeleitet werden. Dank mechanisch befestigter Tasten kann die Tastatur selbst von besonders neugierigen Kindern nicht beschädigt werden.



## Sturzsicher durch Militärstandard

Das nach Militärstandard1 zertifizierte, langlebige Design machen das Spin B3 zum mobilen Lernbegleiter, der dank umlaufender Gummikante selbst Stürze aus bis zu 122 cm Fallhöhe übersteht. Das Gerät widersteht täglichem Verschleiß und erfüllt den „Toy Safety Standard“. Es wurde gezielt für Kinder ab 3 Jahren entwickelt und zertifiziert.



## Augenschonendes Display mit Antimikrobieller Beschichtung

Der Schüler Laptop verfügt über ein antimikrobielles und robustes Corning Gorilla Glass, wodurch das IPS Multi-Touch Display dem Wachstum von geruchs- und fleckenverursachenden Mikroorganismen widersteht und für ein klares und natürliches Betrachtungserlebnis sorgt. Der Webcam-Verschluss sichert die Privatsphäre und mit Windows kann blaues Licht gefiltert werden.

**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](http://www.siewert-kau.de)



TAROX SYSTEME  
www.tarox.de



BIS ZU 750€ SPAREN &  
ZUSÄTZLICHES CASH-  
BACK SICHERN



# GELD-ZURÜCK-AKTION (CASHBACK)

## BUSINESS-SERVER KAUFEN MIT PROFIT.

Server kaufen, Rechnung hochladen – und dann hohe Prämien auf das Konto überwiesen bekommen.

Nach diesem einfachen Prinzip funktioniert unsere Cashback-Aktion, die noch bis zum **30. Juni läuft**. Damit bieten wir speziell für **gewerbliche Endkunden** attraktive **Geld-zurück-Prämien** auf zehn der leistungsstarken **ParX-Server-Systeme**, dazu Cashback-Vorteile auf zugehörige Software-Lizenzen. **Besonders lukrativ: die Kombination verschiedener Prämien.**

Die verschiedenen TAROX-ParX-Server sind jeweils auf unterschiedliche Bedarfe von Gewerbetreibenden ausgerichtet. So können Ihre Kunden eine individuelle Server-Konfiguration wählen, die exakt zum jeweiligen Arbeitsalltag passt.



MEHR INFOS UNTER: [WWW.TAROX.DE/CASHBACK](http://WWW.TAROX.DE/CASHBACK)

### ZUM BEISPIEL: TAROX PARX R2082I G6

- Intel Server Barebone 2HE R2208WFT
- Intel 1300W Power Supply Titanium
- 2x Intel® Xeon® Silver 4215R
- LSI MegaRAID SAS 9361-8i
- 4 RAM DDR4 16 GB Micron/Crucial RDIMM ECC
- 8x HDD Seagate ST1800MM0129 SAS 2,5"
- Fertigung in Deutschland nach ISO 9001
- 36 Monate Garantie

### WINDOWS SERVER 2019 - DAS BETRIEBSSYSTEM WELCHES ON-PREMISES UND DIE CLOUD ZUSAMMEN- BRINGT.

Mit der neuesten Hard- und Software bereitet Windows Server 2019 Unternehmen auf die Zukunft vor und hilft ihnen dabei, den Absatz zu steigern, Betriebsabläufe zu optimieren und mit erweiterten Sicherheitsfunktionen geschützt zu bleiben. Das Cloud-fähige Betriebssystem bietet die Flexibilität, lokale Hardware mit Microsoft Azure zu verbinden und in die Cloud zu wechseln, wenn dies die geschäftlichen Anforderungen erforderlich machen.

# Tablet- und Notebook-Ladewagen

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

Für  
10 bis 65  
Geräte

1,2 mm  
Stahlblech

UL-/FCC-  
zertifiziert



UV-C Desinfektion



Einfaches  
Bedienfeld



Abschließbares  
Sicherheitschloss



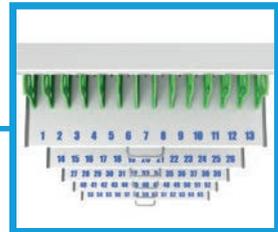
Effiziente Kühlung



Intelligente  
Ladestationen



Abgerundete  
Kanten



Übersichtliche  
Lagerung



Hochwertige  
Schwerlastrollen  
(ab 20 Ports)

ALCASA Elektronik AG  
Köllner Straße 2a  
66292 Riegelsberg

 [vertrieb@alcasa.de](mailto:vertrieb@alcasa.de)  
 +49 6806 982830  
 [www.alcasa.de](http://www.alcasa.de)



SCAN ME  
Für eine detaillierte  
Produktbeschreibung



Art.Nr.: 371263

### **32-Port Ladeschrank auf Rollen 576 W**

- Sicherer Lagerplatz und Schnellladestation für bis zu 32 Smartphones, Tablets und andere USB-Geräte
- USB-C Power Delivery (PD 3.0) Ladeports mit Ausgangsleistung bis zu 3 A/18 W pro Port , und 576 W gesamt
- Robustes, sicheres, pulverbeschichtetes Metallgehäuse, abschließbar per PIN-Code
- Schutz vor Überladung, Überspannung, Kurzschluss, Spannungsspitzen und Blitzschlag

Art.Nr.: 374711

### **UV-C High-Power Ladeschrank mit 16 USB-C Ports 1040 W**

- Sicherer Lagerplatz, Schnellladestation und Desinfektion für bis zu 16 Smartphones, Tablets und Notebooks
- Integrierte UV-LEDs beseitigen 99,99% aller Viren, Keime und Bakterien
- USB-C Power Delivery (PD 3.0) Ladeports mit Ausgangsleistung pro Port bis zu 65 W / 3,25 A und 1040 W gesamt
- Robustes, sicheres, pulverbeschichtetes Metallgehäuse, 3-Punkt-Schloss mit zwei beiliegenden Schlüsseln
- Schutz vor Überladung, Überspannung, Kurzschluss, Spannungsspitzen und Blitzschlag



[www.api.de](http://www.api.de) · Sales-Hotline: 0241-9170-5000

api Computerhandels GmbH · Robert-Koch-Straße 7-17 · 52499 Baesweiler · [info@api.de](mailto: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.

# DATEN RICHTIG LÖSCHEN

Sicher und effizient



## toolstar® SHREDDER

Löscht revisionssicher,  
zertifiziert, automatisiert  
und mit Protokoll.

Gutscheincode sichern unter:  
[shredder.toolhouse.de](https://shredder.toolhouse.de)  
oder 08441 50 44 0

Fujitsu empfiehlt Windows 10 Pro für Unternehmen.

FUJITSU

shaping tomorrow with you

And the  
winner is...



## Traumteam mit Testsieger. Gewinner kombinieren clever.

Mit diesem Traumteam sind Sie im Homeoffice der Gewinner! Das 68,5 cm (27") große, fast rahmenlose FUJITSU Display B27-9 TS QHD mit IPS-Technologie ist der brandneue Testsieger der COMPUTER BILD (4/21). Besondere Highlights des Monitors sind die überragende Bildqualität und seine exzellente Ergonomie. Der Mini-PC in ultrakompaktem Design bietet die satte Leistung eines „Großen“ und sorgt für einen aufgeräumten Schreibtisch. Eine unschlagbare Kombination aus ultimativer Flexibilität und purer Performance!

Stöbern Sie nach weiteren Traumteams in unserem Homeoffice Konfigurator:

<https://www.fujitsu.com/de/homeoffice>

### FUJITSU PC ESPRIMO G5010

- Intel® Core™ i5-10400T Prozessor (12M Cache, bis zu 3,60 GHz)
- Windows 10 Pro
- 1x 8 GB, DDR4, 2,933 MHz
- SSD PCIe 256GB M.2 NVMe

> Bestell-Nr. VFY: G5010P15BMIN | 499 € (HEK)

### FUJITSU Display B27-9 TS QHD

- Exzellente Ergonomie und äußerst flexible Anschlussmöglichkeiten
- Überragende Bildqualität und extrem großer Betrachtungswinkel mit IPS Technologie
- Fantastisches Seherlebnis mit QHD-Auflösung (2560x1440 Pixel) und fast randloser Einfassung

> Bestell-Nr. S26361-K1694-V160 | 302,40 € (HEK)

Verfügbar bei unseren Distributionspartnern:



© Copyright 2021 Fujitsu Technology Solutions. Alle Rechte vorbehalten, einschließlich der Rechte an geistigem Eigentum. 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. Preise beziehen sich auf den HEK (ohne MwSt.). Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Powered by  
Intel® Core™ i5 Prozessor.

