2 25. Januar – 14. Februar 2016 / 26. Jahrgang / € 6,– ISSN 1864-0907

IT-BUSINESS

Die Channel-Cloud aus Deutschland

Aus der Wortmann-Cloud ist fast alles „as-a-Service“ für die Weitervermarktung durch den Fachhandel zu haben – von MS Office bis zum virtuellen Rechenzentrum. > 22

Smart Home 2.0

Die stärkere Vernetzung im smarten Zuhause bringt den IT-Channel in die Pole Position. > 14

Cross-Channel-Konzepte

Die clevere Verbindung von Online- und Offline-Kanälen verspricht mehr Erfolg bei den Kunden. > 30

Der Vogel-Gehaltsreport

Der große B2B-Gehaltsreport bringt Transparenz in die Strukturen von Gehältern und Arbeitszeiten. > 32

> 51

Vogel Business Media

brother
at your side

MIT SICHERHEIT MEHR LEISTUNG

MEHR FLEXIBILITÄT BEIM PAPIERMANAGEMENT

Hohe Druckvolumen erfordern ein professionelles Papiermanagement. Mit den Lasermodellen der 54er und 61er Serie von Brother bieten Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, flexibel auf Anforderungen zu reagieren. Bis zu 5 Papierkassetten und 2.550 Blatt Papierkapazität ermöglichen die Verwendung unterschiedlichster Druckmedien und -formate, und das bei einer geringen Stellfläche.

- Professionelles Papiermanagement mit bis zu 5 Papierkassetten und 2.550 Blatt Papierkapazität
- Mehr Service mit dem Brother PRINT AirBag für 150.000 bzw. 350.000 Seiten im Wert von bis zu 275 Euro / 425 Euro
- Einfach in die Brother PrintSmart Wartungs- und Seitenpreiskonzepte sowie in Ihre eigenen Multi-Vendor Klickpreis-Konzepte einzubinden
- Attraktive Finanzierungskonditionen: bis zu 60 Monate 0% Leasing

PRINT AIRBAG 150.000 SEITEN

PRINT AIRBAG 350.000 SEITEN

3 JAHRE VOR-ORT-GARANTIE

GEWINNEN SIE MIT UNS!

Nehmen Sie an unserer Händlerbefragung teil und gewinnen Sie einen von 5 Erlebnisgutscheinen von Jochen Schweizer im Wert von je 250,- Euro.

www.brother.de/atyourside

PC-Krise: Made by Microsoft?

Klaus Länger, Redakteur IT-BUSINESS

> **Den PC-Herstellern geht es nicht gut.** Selbst Branchen-Primus Lenovo musste im vergangenen Jahr Einbußen beim Verkauf von PCs und Notebooks hinnehmen. In einem Interview mit der Deutschen Presse-Agentur machter der Lenovo-Chef Yang Yuanqing auch Microsoft mit dafür verantwortlich. Das Gratis-Upgrade auf Windows 10 sei ein Fehler. Das neue OS hätte es nur für neue Rechner geben sollen, die dann auf das neue Windows abgestimmt wären.

Die Kritik an Microsoft geht aber an der Realität vorbei. Denn ohne Windows 10 wären die User einfach bei Windows 7 auf ihren alten PCs geblieben. Der Grund für den Kaufzurückhaltung bei PCs und Notebooks liegt nicht am Gratis-Upgrade auf Windows 10, sondern daran, dass auch mehrere Jahre alte Rechner einfach gut genug für die meisten Anwender sind. Auch bei mir läuft zuhause noch ein fünf Jahre alter Core-i7-PC der ersten Nehalem-Generation, allerdings aufgerüstet mit PCIe-SSD und neuerer Grafikkarte. Meine Frau arbeitet sogar noch mit einem Core-2-Duo-Rechner.

Die Zeiten, in denen man zwingend alle drei Jahre einen neuen Rechner gebraucht hat, um bei den Leistungssprüngen von CPU und Grafikkarte mitzuhalten, sind vorbei. Heute müssen sich die PC-Hersteller etwas einfallen lassen, um die Kunden zum Kauf eines Rechners zu bewegen. Ein Beispiel, wie so etwas funktionieren kann, sind die 2-in-1-Rechner, deren Marktanteil wächst. Windows 10 bietet Anknüpfungspunkte für spannende neue Funktionen. Ein Beispiel dafür wäre etwa eine tatsächlich gut funktionierende Sprachsteuerung.

klaus.laenger@it-business.de

IT-BUSINESS+
Jetzt anmelden auf
IT-BUSINESS PLUS:
[http://www.it-business.de/plus]

> 14

Adé Insellösung: Das Smart Home kann auch clever vernetzt werden.

WORTMANN BAUT AUF

Zuwachs bei Wortmann: Eine weitere GmbH im Wortmann-Universum verbreitert das Spektrum des IT-Allrounders: Die Wortmann Telecom distribuiert neben Tablets der Eigenmarke Terra die Smartphones und Tablets der wichtigsten Hersteller von Apple bis Microsoft. > 22

> 38

Cyberkriminelle haben aufgerüstet und attackieren auch ungewöhnliche Ziele.

> DISTRIBUTOREN & RESELLER

8 **Ganzheitlich:** Antauris dehnt seine Kernkompetenz auf Security aus.

10 **Fujitsu** lagert das Rechner- und Mobilfunkgeschäft aus.

10 **Smartphones:** Neues von Lenovo, Google, TP-Link und Coolpad

11 **Konvergenz:** Ingram legt IT- und Mobility-Geschäft zusammen.

12 **Nähe zum Channel:** Sysob investiert in die Partnerbetreuung.

14 **Smart Home:** Distribution sieht viel Potenzial für Händler.

18 **Computacenter:** Das verbirgt sich hinter Spark.

20 **Köpfe & Karrieren:** Frauen-Power und Alpha-Männer

> MARKT & TRENDS

30 **GfK-Marktzahlen:** Mehr Absatzpotenzial mit Cross Channel

32 **B2B-Gehaltsreport:** Wer zahlt und wer verdient wieviel?

36 **Welche Regelungen** 2016 in der ITK-Branche neu sind

38 **Den kriminellen Untergrund** hat Trend Micro genauer beleuchtet.

> TECHNOLOGIEN & LÖSUNGEN

40 **Energieverbrauch:** Schneider Electric kühlt Rechenzentren.

42 **Samsung geht fensterln:** 12-Zoll-2-in-1-Tablet mit Windows 10

42 **Kompakt:** Business-Notebook mit 13-Zoll-Display von Dell

42 **MSI Vortex:** kompaker Gaming-PC mit ausgefallener Optik

47 **50-fach-Zoom:** Bridge-Kameras von Canon

47 **Nostalgie trifft Moderne:** Polaroids Sofortbildkamera Snap+

47 **Trendnet-Router** mit einer Durchsatzrate von 1,733 Mbps

47 **LTE und UMTS** hat AVM jetzt in der Fritzbox zusammengebracht.

> VERANSTALTUNGEN

48 **IT-EXECUTIVE SUMMIT 2016:** Das Expertentreffen der Branche

79 **Autos, Drohnen, Models:** Die Highlights auf der CES 2016 in Las Vegas

82 **Glückliche Gewinner** freuten sich über die Akademie-Awards der Fachkongresse 2015.

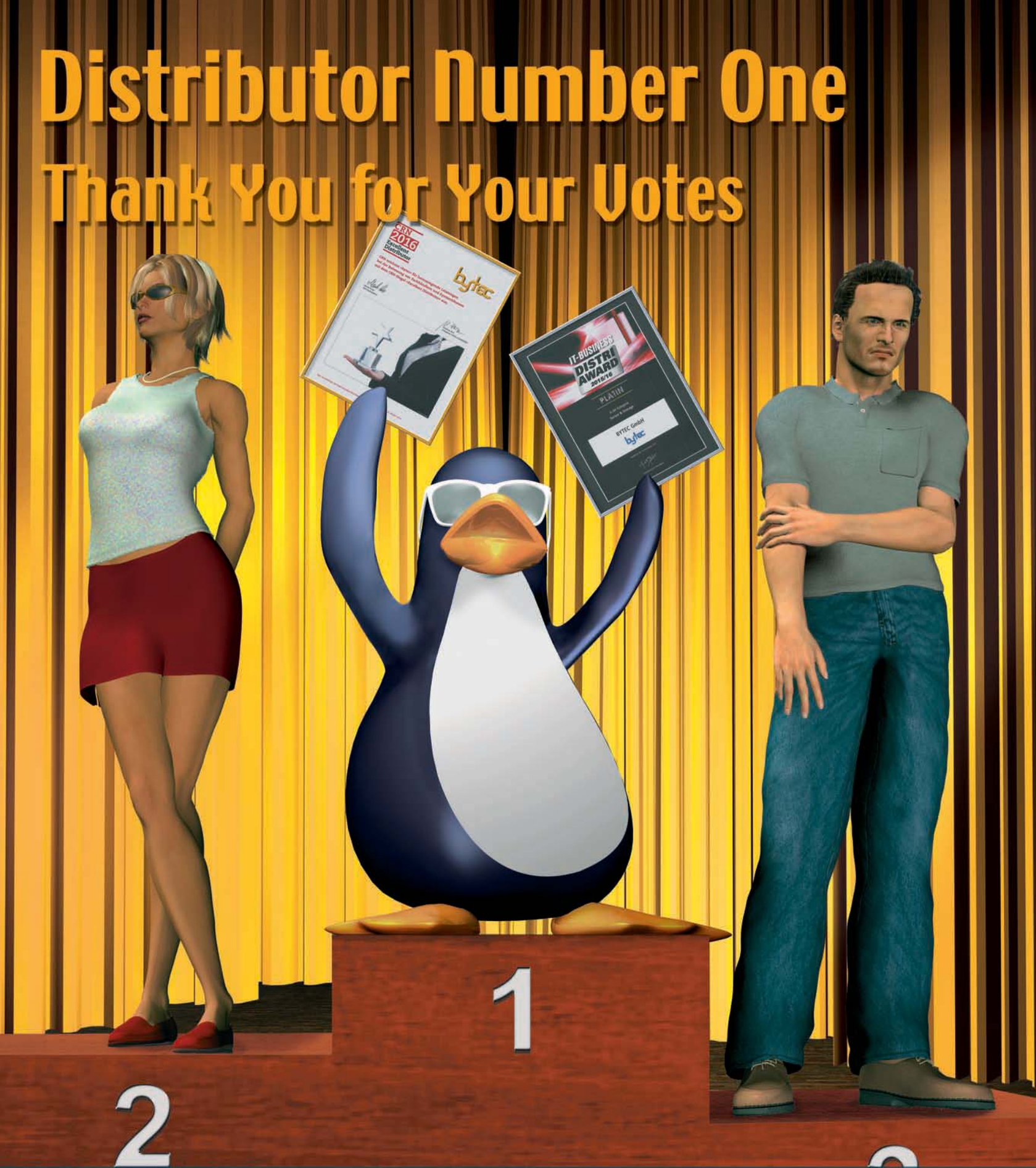
83 **Coole Sache:** hinter den Kulissen von Schneider Electric

IT-BUSINESS Spezial

Displays zeichnen sich heute durch viele unterschiedliche Formfaktoren und hoch entwickelte Technologien für spezialisierte Anwendungen aus. Ein Einblick in das reiche Angebot der Monitor-Hersteller. > 51

Distributor Number One

Thank You for Your Votes



The Informatics Network

bytec

BYTEC GmbH Tel. 07541/585-0 www.bytec.eu

Zur Info

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

Autor: Ira Zahorsky

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

1.1.

Komsa auf Kult-Safari durch Dresden

> Pünktlich zum Start ins neue Jahr unterstützt der ICT-Dienstleister Komsa seine Handelspartner mit einem neuen Incentive: Partner, die im Januar und Februar die Vermarktung von Congstar-Tarifen und Huawei-Produkten ankurbeln, können Ende April das schöne Elbflorenz in einer „Rennpappe" entdecken.
[www.karlo.de]

BILD: KOMSA

BILD: SMART HOME INITIATIVE DEUTSCHLAND E.V.

4.1.

SmartHome Deutschland Award sucht Preisträger

> Wer am SmartHome Deutschland Award teilnehmen möchte, kann sich ab dem 4. Januar online in den Kategorien „Bestes Produkt, System oder Lösung", „Bestes realisiertes Projekt", „Bestes Start-Up Unternehmen" und „Beste studentische Leistung" bewerben. Bewerbungsschluss ist der 31.3.2016.
[http://bit.ly/SmartHome16-Bewerbung]

20.1.

Mit Cobra zur optimierten Datenbasis

> Mit Beginn des neuen Jahres bot Cobra einen Workshop zum Thema Adressqualität an und informierte unter anderem über die Notwendigkeit gepflegter Daten und die daraus entstehenden Vorteile für den Anwender.
[www.cobra.de]

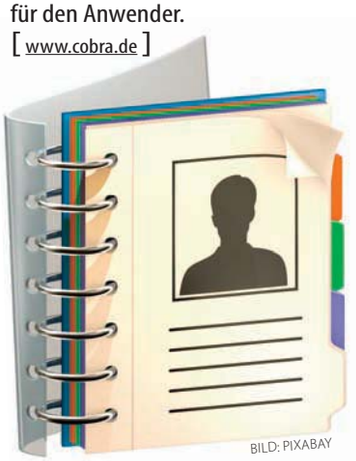


BILD: PIXABAY

JANUAR

BILD: CES 2015

6. bis 9.1.

CES in Las Vegas

> Die CES mausert sich zur Konkurrenz der IAA. Smarte Wohnwelten entstanden mitten in der Wüste von Nevada, und dieses Jahr bevölkerten so viele Drohnen wie nie zuvor die Messehallen. Zahlreiche Artikel finden Sie auf unserer Website unter dem Stichwort „CES 2016".
[www.it-business.de]

19.1. bis 4.2.

Avnet Virtual Storm Trophy

BILD: AVNET

> Ziel der Avnet VMware & Lenovo Virtual Storm Trophy ist es, Partnern einen ganzheitlichen und konzeptionellen Lösungsansatz aufzuzeigen und sie kontinuierlich auf die Veränderungen der Endkundenanforderungen vorzubereiten. Um sich den Partnerstatus zu sichern, haben Teilnehmer zusätzlich die Möglichkeit, vor der Veranstaltung an der Vorbereitung für die VMware-Sales-(VSP)- oder die Presales-Zertifizierung (VTSP) teilzunehmen und die jeweilige Prüfung abzulegen.
[www.ts.avnet.com/de/events]

BILD: WIKIPEDIA / KEVIN CHEN2003

24.1.1984

Apple stellt ersten Macintosh vor

> Der erste Mac war der Nachfolger des technisch ähnlichen, aber wirtschaftlich erfolglosen und 10.000 US-Dollar teuren Apple Lisa. Der Macintosh 128k wurde von Apple-Mitbegründer Steve Jobs vorgestellt.
[www.wikipedia.de]

BILD: AZLAN

28.1. bis 25.2.

TD Azlan bringt Channel und MSPs zusammen

> TD Azlan startet zum Thema Managed Services im Rahmen seines MSP-Programms eine eigene Veranstaltungsreihe unter dem Motto „Channel meets MSPs – in the kitchen". Partner können sich in sechs Städten mit Managed-Service-Providern vernetzen. Im Anschluss findet ein Kochevent mit Profi-Koch Sebastian Völkl statt.
[http://bit.ly/azlan-msps]

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

27.1.

ELO: ECM-FACHKONGRESS

> Die Veranstaltung hat das Motto „Geschäftsprozesse digital, automatisiert und effizient gestalten". Im Fokus stehen die Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung sowie die Möglichkeiten, die ECM-Lösungen den Unternehmen bieten.
[www.elo.com/kongress]

BILD: ELO

2.2.

Vermarktung von Swyx für ITK-Systemhäuser

> Die Teilnehmer lernen Funktionen und Anwendungsszenarien von Unified Communications aus der Cloud mit Swyx kennen. Neben einem Slot für Techniker wird es einen speziellen Teil für Vertriebsmitarbeiter geben, in dem Marketingmaßnahmen und Vertriebsunterstützung seitens des DMRZ thematisiert werden.
[https://cloud-seminare.dmrz.com/2016-02]

BILD: JOEL MASSON - FOTOLIA.COM

FEBRUAR

28.1.

VIP-Kick-Off 2016

> Im Rahmen der Kick-Off-Veranstaltung für den Fachhandel stellt Vitec Imago unter anderem den neuen VaaS-t-Service von Polycom sowie die neue erweiterte Garantieleistung auf Polycom-Audioprodukte vor. Außerdem stehen die Neuerungen bei Team, Internetauftritt, Produktkatalog, Partnerportal und Partnerschaften auf der Agenda.
[www.vitecimago.de/vipkickoff2016]

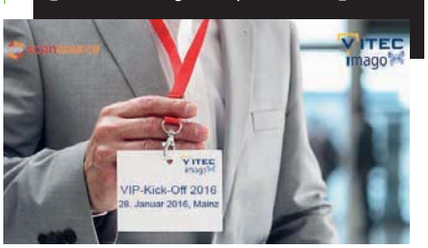


BILD: VITEC IMAGO

2.2. bis 18.2.

Tableau demonstriert Datenvisualisierungen

BILD: TABLEAU

> Mit der Stadion-Tour reagiert Tableau auf die steigende Nachfrage von Geschäftsanwendern nach Möglichkeiten, ihre Daten zu analysieren, um intelligentere, effizientere Geschäftsentscheidungen treffen zu können. Bei jeder Veranstaltung demonstrieren Kunden von Tableau, wie sie die Software nutzen, um datengesteuerte Entscheidungen zu treffen und ihr Geschäft zu optimieren.
[www.tableau.com/de-de/stadion-tour]

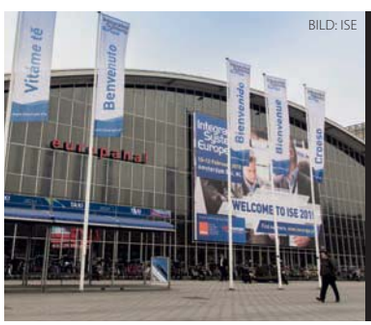


BILD: ISE

9. bis 12.2.

ISE launcht Drohnen

> Zur diesjährigen ISE (Integrated Systems Europe) werden in Amsterdam rund 1.000 Aussteller und mehr als 60.000 Besucher erwartet. Erstmals findet die Messe vier Tage lang statt, und es wird einen eigenen Bereich für Drohnen geben.
[www.iseurope.org]

Thema: Antauris hat sich zum Security-Spezialisten weiterentwickelt.
Hintergrund: Die Wurzeln der Hamburger liegen im Datacenter.
[http://bit.ly/Antauris]

Autor: Michael Hase

email: michael.hase@vogel-it.de
tel: 0821 2177 292

IT-INFRASTRUKTUR IST NICHT GENUG

BILD: IGOR-FOTOLIA.COM

Antauris befasst sich seit der Gründung mit Technologien fürs Rechenzentrum. Schon vor Jahren erkannten die Hamburger, dass es langfristig nicht ausreichen würde, sich nur mit Servern, Storage, Virtualisierung und Systemmanagement auszukennen. Seit 2011 entwickelt das Systemhaus daher seine Kernkompetenz konsequent in Richtung IT-Security weiter.

> **Sicherheit** steht immer häufiger schon bei der ersten Konzeption von IT-Projekten im Vordergrund. Als das Hamburger Systemhaus Antauris die Storage-Infrastruktur des Kölner Petrochemie-Spezialisten Ineos tiefgreifend modernisierte, nahmen die norddeutschen Datacenter-Experten frühzeitig die Security- und Compliance-Anforderungen ihres Kunden in den Blick. Und das mit gutem Grund: Die IT-Abteilung von Ineos betreibt SAP-Systeme in einer Private Cloud für andere Geschäftsbereiche in Köln. Um die kritischen Daten zu schützen, sicherte Antauris die neue, virtuelle Speicherlandschaft mit der Rechenzentrumslösung Deep Security von Trend Micro ab.

Solche umfassenden Projekte gehören immer häufiger zum Tagesgeschäft für die Hanseaten. Dabei verfolgen sie einen ganzheitlichen Ansatz, der auf ein schlüssiges Gesamtkonzept für Infrastruktur, Applikationen und IT-Sicherheit abzielt. Mittlerweile werde Security bei nahezu allen Projekten thematisiert, beobachtet Erwin Leichter, in der Antauris-Geschäftsleitung für Vertrieb und Marketing verantwortlich. „Das Sicherheitsbedürfnis der Unternehmen ist immens gewachsen."

Die Gründe für die erhöhte Sensibilität liegen auf der Hand. Mit der wachsenden

Anzahl mobiler Endgeräte, die in Unternehmensnetze eingebunden werden, und mit der zunehmenden Nutzung von Cloud-Services sind nicht nur zusätzliche Angriffspunkte entstanden. Angesichts neuartiger Risiken und Bedrohungen hat sich auch das klassische Schutzmodell, das sich am Perimeter-Konzept orientiert, als unzureichend erwiesen.

Bei Antauris leitete man aus der sich verändernden Gefahrenlage schon vor einigen Jahren die Erkenntnis ab, dass sich IT-Security zu einer Schlüsseltechnologie im Rechenzentrum entwickeln würde. 2011 traf die Geschäftsleitung des Systemhauses, das sich bis dahin vor allem mit Servern und Storage befasst hatte, eine weitreichende Entscheidung: Im Herbst des Jahres übernahmen die Hamburger den Security-Spezialisten Synectico aus Krefeld, mit dem sie zuvor bereits in Projekten zusammengearbeitet hatten. Zum Themenspektrum des Unternehmens gehörten Netzwerk-Security, Virenschutz sowie die Authentifizierung von Netzwerk- und Systembenutzern.
Für die Norddeutschen bedeutete diese Akquisition eine logische Weiterentwicklung ihrer Strategie. Seit der Gründung im Jahr 1999 setzte sich Antauris stets früh mit neuen Technologiekonzepten – sei es Virtualisierung, Clustering, Hochverfügbarkeit oder Blade-Computing – auseinander und nahm sie ins Portfolio auf. Parallel dazu erweiterte das Unternehmen sein Dienstleistungsangebot um hochwertige Implementierungsservices und Beratungsansätze. „Antauris hat über die vergangenen Jahre eine beeindruckende Entwicklung genommen", urteilt Ulrich Seibold, Geschäftsbereichsleiter Indirekter Vertrieb bei Hewlett Packard Enterprise. „Bei den wesentlichen Infrastrukturthemen ist der Partner heute sehr gut aufgestellt." Überdies gehöre das Unternehmen zu denjenigen Infrastruktur-orientierten Systemhäusern, „die sich früh dem Thema Security gewidmet haben".

So konsequent der Kauf von Synectico demnach war, erwies sich die Integration des Krefelder Spezialisten doch als Herausforderung für Antauris. Als die Security-Profis auf die Infrastruktur-Experten trafen, seien unterschiedliche Kulturen aufeinandergeprallt, berichtet Sales-Chef Leichter. Den Grund dafür sieht er darin, dass beide Häuser auf Kundenseite bis dahin mit vollkommen anderen Ansprechpartnern gearbeitet hätten. Die Zuständigkeit für Security sei in Unternehmen meist bei der Peripherie angesiedelt, irgendwo zwischen Clients, Druckern, Telefonie und Netzwerk. Dort hätten die IT-Mitarbeiter bis vor einigen Jahren „einen operativen Jetzt-gleich-und-sofort-Ansatz" verfolgt, während ihre Infrastruktur-Kollegen schon immer strategisch-konzeptionell vorgegangen seien. Das sei aber heute anders, betont der Manager. „Die Mentalität im Security-Bereich hat sich signifikant gewandelt." Für einen Dienstleister sei dort ein ganzheitlicher Beratungsansatz mittlerweile genauso wichtig wie im Datacenter.

In dem Maß, wie sich Security und Infrastruktur in Kundenprojekten verzahnt haben, sind Leichter zufolge die Geschäftsfelder bei Antauris zusammengewachsen. Zugleich hat sich nach seiner Beobachtung aber auch IT-Sicherheit als Disziplin gewandelt. Habe vor einigen Jahren vor allem Endpoint-Security im Vordergrund gestanden, später ergänzt um Netzwerksicherheit, „so geht es heute zunehmend um Log-Management, Analyse und Forensik". In diese Richtung entwickelt das Systemhaus seinen Ansatz hin zu Security Information & Event Management (SIEM) als Schlüsseldisziplin weiter. Vom „Übergang von Security 2.0 zu 3.0" spricht der Vertriebsprofi. Bei SIEM werden Millionen von Systemdaten gefiltert, um sicherheitsrelevante Ereignisse zu identifizieren, zu bewerten und die IT-Abteilung zu warnen.
Als Indiz für die gelungene Synectico-Integration wertet Leichter die Tatsache, dass Security nicht mehr nur das Datacenter-Geschäft von Antauris komplementiert, sondern „immer häufiger auch vorantreibt". Nicht selten mache es die Lösung eines Sicherheitsproblems erforderlich, dass der Dienstleister auch innerhalb der Infrastruktur eingreift. „So hilft beispielsweise bei einem Verschlüsselungstrojaner, der schon unzählige Dateien gekapselt hat, nur ein umfassendes Backup-und-Restore-Konzept." Letztlich wäre also auch Security-Kompetenz allein nicht genug.

Antauris ist fest im Datacenter verankert

> 1999 als Fachhändler für Unix-Systeme gestartet, hat sich Antauris in den Jahren darauf zu einem Systemhaus mit umfassendem Knowhow im Bereich Server und Storage entwickelt. Dabei arbeitet das Hamburger Unternehmen vor allem mit Herstellern wie Cisco, Dell, EMC, Fujitsu, HP, NetApp und VMware

BILD: ANTAURIS

Die Geschäftsleitung von Antauris bilden (v. l.) Sven Freese, Swen Baumann und Erwin Leichter.

zusammen. Seit einigen Jahren dehnt Antauris das Kompetenzspektrum auch in Richtung Netzwerk und – seit der Übernahme des Krefelder Spezialisten Synectico im Jahr 2011 – in Richtung IT-Sicherheit aus. Zu den Herstellern, auf die der Datacenter-Spezialist im Security-Geschäft setzt, gehören insbesondere Check Point, Dell (SonicWall), Sophos und Trend Micro.
Als Dienstleister deckt Antauris das gesamte Spektrum von der Beratung über Konzeption und Umsetzung bis hin zum technischem Support und Betrieb (Managed Services) ab. Die Geschäftsleitung bilden Sven Freese, CEO und Gründer des Unternehmens, sowie Swen Baumann, Technical Director, und Erwin Leichter, Director Sales & Marketing. Neben der Zentrale in Hamburg unterhält Antauris weitere Niederlassungen in Duisburg, Hanau, Leinfelden-Echterdingen und Eching bei München. Im vergangenen Jahr erwirtschaftete das Systemhaus, das rund 100 Mitarbeiter beschäftigt, einen Umsatz von etwa 35 Millionen Euro.
[www.antauris.de]

BILD: FUJITSU

Fujitsu hat hierzulande unter anderem in Augsburg einen Standort.

Fujitsu-Töchter für PCs und Smartphones

> Zum ersten Februar wird Fujitsu das PC- und Notebook-Geschäft einerseits und das Mobilfunk-Geschäft andererseits in zwei neue Tochtergesellschaften auslagern.
Die PC- und Notebook-Sparte wird in die Tochtergesellschaft „Fujitsu Client Computing Limited" ausgelagert.
Die Smartphone-Sparte, die hierzulande wenig bekannt, da sie nicht auf dem Markt präsent ist, wird in die neue Tochter „Fujitsu Connected Technologies Limited" überführt.
Als Gründe nennt das Unternehmen, sich durch die Ausgliederung in den beiden Sparten unabhängiger und effizienter aufstellen zu wollen, da schneller auf den Markt reagiert werden könne.
Nicht aufgeführt wurde die Tatsache, dass mit der Trenung in Zukunft eine mögliche Ausgliederung einzelner Sparten leichter fällt. Laut japanischen Medienberichten verhandelten Fujitsu und Toshiba bereits über die Fusion ihrer PC-Sparten.

Frischer Wind auf dem Smartphone-Markt

> **Lenovo und Google** kooperieren, um gemeinsam ein Smartphone zu entwerfen. Der Markenname Motorola soll jedoch verschwinden. Übrig bleiben wird nur ein stilisiertes M, das als Logo auf den Geräten zu finden sein wird. Erst vor zwei Jahren hatte Lenovo den Hersteller Motorola von Google gekauft.

Der chinesische Anbieter Coolpad ist Anfang Januar in das deutsche Smartphone-Geschäft eingestiegen. Das Unternehmen will sich mit Android-Phones in der Premium-Mittelklasse etablieren. Auch Features wie LTE und einen Fingerabdruck-Scanner möchte Coolpad zum Einstiegspreis anbieten. Ebenfalls soll die Android-Version immer kostenlos aktualisiert werden. Als erster Vertreter ist Modena, ein 5,5 Zoll großes Gerät, für 169 Euro (UVP) ab sofort erhältlich.

Auch TP-Link möchte an diesem Markt partizipieren. Der Anbieter von WLAN-Netzwerkprodukten hat die Smartphone-Linie Neffos eingeführt. Die ersten Neffos-Phones gibt es ab März für 99 Euro (UVP) in Deutschland zu kaufen.

Bechtle arbeitet mit Smart Glasses

> **Das IT-Systemhaus** Bechtle hat in seiner Logistikzentrale am Hauptsitz in Neckarsulm eine Augmented-Reality-Lösung mit Datenbrillen in Betrieb genommen. Seit Mai 2014 arbeiten Bechtle und SAP an einem Projekt, um neue Technologien in die Lagerlogistik zu integrieren. Das Systemhaus ist das erste Unternehmen, das die Mobile-App SAP AR Warehouse Picker produktiv nutzt. Seit einigen Wochen steuern Mitarbeiter in Neckarsulm eine Reihe von Kommissionierungsvorgängen

BILD: BECHTLE

Bechtle benutzt Smart Glasses in Neckarsulm.

mit Smart Glasses. Über WLAN ist die Datenbrille mit dem Lagerverwaltungssystem verbunden. Die SAP-App blendet Informationen ins Sichtfeld des Nutzers ein und führt diesen durch den Vorgang. Durch eine blickgeführte Scan-Funktion für Strich- und QR-Codes und eine Spracherkennung sei es möglich, Arbeiten effizienter durchzuführen. Die Lösung soll sukzessive bei weiteren Vorgängen angewandt werden.

Exclusive Group übernimmt Transition Systems

> **Der Value Added Distributor** Exclusive Group hat Transition Systems, einen VAD für Cyber-Sicherheit und Infrastruktur gekauft. Damit gehören nun weitere 18 Niederlassungen in acht Ländern zur Distributorengruppe – darunter Indien, Indonesien, Malaysia, die Philippinen, Thailand und Vietnam. Insgesamt beschäftigt die Exclusive Group nun mehr als 1.200 Mitarbeiter. Mit dem Deal hat die Gruppe das Ziel für das Jahr 2017, welches sie sich 2013 gesteckt hatte, bereits heute erreicht: Ein Milliardenunternehmen zu werden.
Ursprünglich stammt der Netzwerk- und Security-Spezialist aus Frankreich. Der

BILD: EXCLUSIVE GROUP

Olivier Beittmayer, Geschäftsführer der Exclusive Group

VAD ist in der EMEA-Region in mehr als 20 Ländern präsent, darunter auch in Deutschland, Österreich und der Schweiz. „Asien ist für den Ausbau unserer globalen Strategie von entscheidender Bedeutung. Diese Akquisition bietet uns eine großartige Plattform, um in der gesamten Region in den kommenden Jahren weiter zu wachsen", betont Olivier Breittmayer, Geschäftsführer der Exclusive Group.
Die Exclusive Group übernimmt Transition Systems Asia einschließlich aller seiner Tochtergesellschaften.

Ingram holt Mobility-Geschäft nach Dornach

> **IT und TK wachsen** bei Ingram Micro zusammen: Der Broadliner plant, im Verlauf dieses Jahres die Mobility- und die IT-Distribution am Hauptstandort in Dornach bei München zusammenzulegen. Im Zuge der Umstrukturierung werden die beiden Mobility-Standorte Trier und Ratingen im zweiten Quartal geschlossen, kündigt das Unternehmen an. Allen betroffenen Mitarbeitern sollen Arbeitsplätze in Dornach angeboten werden.
Das Mobility-Geschäft von Ingram Micro ging aus dem früheren TK-Distributor Brightpoint hervor, den der Broadliner im Oktober 2012 übernahm. In Deutschland unterhielt das Unternehmen, das in 35 Ländern präsent war, die beiden Niederlassungen in Trier und Ratingen. Bereits 2014 gab Ingram das ehemalige Brightpoint-Lager in Trier auf und integrierte es in sein Logistikzentrum in Straubing.

BILD: INGRAM MICRO

Ernesto Schmutter, Deutschland-Chef von Ingram Micro, verzahnt IT- und TK-Geschäft enger miteinander.

Durch die geplante Zusammenlegung der Geschäftsbereiche sollen „Abläufe wesentlich optimiert werden", teilt der Distributor mit. So würden Fachhandelspartner von einem schnelleren Zugriff auf das komplette Portfolio und einem besseren Knowhow-Transfer profitieren. Außerdem sei Ingram Micro künftig besser in der Lage, bereichsübergreifende und ganzheitliche Lösungen zu entwickeln.

Die Notwendigkeit für die Umstrukturierung begründet der Broadliner mit der Konvergenz von Telekommunikation und IT. „Neue Produktkategorien wie zum Beispiel Wearables lassen sich wie einst Tablets nicht mehr eindeutig einer der klassischen Produktgruppen zuordnen", erläutert Ernesto Schmutter, Senior Vice President & Chief Executive Germany bei Ingram Micro. „Diese Entwicklung erfordert ein Umdenken und die strukturelle Verzahnung von bislang getrennten Bereichen, um auch künftig marktgerechte Lösungen anbieten zu können."
Dem trage das Unternehmen mit der Zusammenlegung von Mobility- und IT-Distribution an einem Ort nun Rechnung.
[www.ingrammicro.de]

Unternehmen setzen auf Tintendruck

Inkjetdruck erhöht die Effizienz von Unternehmen

In der heutigen Wettbewerbssituation ist jedes Unternehmen gefordert nach Wegen zu suchen, um seine Effizienz zu steigern. Unentbehrliche Helfer sind Produkte, die dank hochentwickelter Technologie imstande sind, teure ineffiziente Lösungen zu ersetzen.

Tintenstrahldrucker für Unternehmen sind eine saubere, sparsame Alternative zu dem traditionellen Laserdrucker und ihr konsequenter Einsatz verschafft Firmen oft einen deutlichen Wettbewerbsvorteil.

Die Vorteile von Epson WorkForce Pro Tintenstrahldrucker überzeugen:

- Sie sind beim Druck der ersten Seite bis zu dreimal schneller als Laserdrucker[1].
- Sie sind beim Druck von büroüblichen Dokumenten kleinerer und mittelgroßer Seitenzahl bis zu doppelt so schnell als Laserdrucker[2].
- Sie sparen bis zu rund 95 Prozent der Stromkosten.

„Immer mehr Unternehmen tauschen ihre veralteten, energiehungrigen Laserdrucker gegen sparsame und saubere Tintendrucker aus. Deshalb verzeichnen Business-Inkjet-Drucker ein sehr dynamisches Wachstum und kommen in Europa mittlerweile auf etwa 25 Prozent Marktanteil.

Epson setzt auf Tinte und wird aus diesem Grund in den kommenden zwei Jahren rund 50 Millionen Euro in Europa investieren, von denen der Löwenanteil nach Deutschland fließen wird. Unmittelbares Resultat ist die Eröffnung zweier neuer Büros in München und Berlin mit eigenen Showrooms. Alle diese Engagements werden zu 100 Prozent unseren Fachhändlern zugutekommen, da wir nach wie vor konsequent auf indirekten Vertrieb setzen."

Schahin Elahinija, Leiter Marketing der Epson Deutschland GmbH, sieht Tintendruck mittelfristig als dominierende Drucktechnologie.

[1] BLI-Untersuchung über einen Zeitraum von zwei Monaten bis April 2015. Weitere Informationen unter: www.epson.eu/inkjetsaving
[2] www.epson.eu/inkjetsaving2

Mehr zu Sysob unter:
[http://bit.ly/SysobMSS]

Autor: Michael Hase

SYSOB SUCHT NÄHE ZUM CHANNEL

Vertriebschef Johannes Haseneder (M.) mit den Allinger Sysob-Team (v. l.): Pedro da Fonte, Walter Berg, Manuel Grabmann und Helmut Freytag

BILD: VOGEL IT-MEDIEN

Mit einem Büro im Raum München und dem Ausbau der Partnerbetreuung möchte Sysob den Kontakt zum Channel intensivieren. Einen Schwerpunkt legt der VAD derzeit auf Managed Services.

> Schorndorf im Landkreis Cham ist Provinz. Um näher an einem Brennpunkt der IT-Szene zu sein, bezog der Distributor Sysob, der dort ansässig ist, im vergangenen Jahr ein Büro in Alling bei München. Eine Änderung hat der zusätzliche Standort bereits bewirkt. „Viele Meetings mit Herstellern finden mittlerweile in Alling statt", berichtet Johannes Haseneder, der Anfang 2015 zu dem Oberpfälzer Security- und Wireless-Spezialisten kam und seit August dessen Vertrieb leitet.
Der Manager stand nicht nur als Treiber hinter dem neuen Büro. Vor allem ist Haseneder angetreten, die Sichtbarkeit von Sysob zu erhöhen. „Zwischen der fachlichen Kompetenz, die ich bei dem VAD vorgefunden habe, und dem, was im Markt über ihn bekannt ist, klafft eine deutliche Lücke." Das soll sich ändern. Unter anderem veranstaltete der Distributionsprofi, der fast 17 Jahre bei Allnet in Germering tätig war, daher im vergangenen Jahr zwei Roadshows zu den Themen „IT-Security Made in Germany" und „Erfolg mit WLAN-Projekten".

Daran anknüpfen möchte Haseneder in diesem Jahr mit Messeauftritten, weiteren eigenen Events und Schulungen. Grundsätzlich geht es dem Director Sales darum, den Kontakt zum Channel zu intensivieren. Dafür steht ihm ab sofort ein größeres Team zur Verfügung. Als Verstärkung kamen Pedro da Fonte als Key Account Manager, Walter Berg als Presales Expert und Helmut Freytag als Channel Manager neu an Bord. Damit beschäftigt Sysob aktuell 40 Mitarbeiter. „Wir werden weiter in die Partnerbetreuung investieren", kündigt Haseneder an. In dem neuen Büro befindet sich neben

VAD mit Fokus auf IT-Security und Wireless

> Sysob mit Sitz in Schorndorf im Bayerischen Wald tritt seit mehr als zehn Jahren als Value Added Distributor auf. Ihren Fokus richten die Oberpfälzer auf die beiden Technologiefelder Security und Wireless, wo sie jeweils ein gutes Dutzend Hersteller im Portfolio haben:

- IT-Security: Artec, Clavister, Ftapi, Gateprotect, iQSol, Kentix, M-Privacy (TightGate), Op5, PC-Sheriff, Reddfort, SayTec, Stormshield, Trustwave, WinMagic
- Wireless: Aerohive, AirTight, Cisco (Meraki), Cloud4Wi, Ekahau, MetaGeek, Nomadix, PowerDsine, Proxim, Ruckus, Tellnet, Ucopia

Resellern bietet Sysob zahlreiche vertriebliche und technische Services an. Dazu gehören Vertriebsunterstützung, Business Development, Logistik, RMA, Finanzierung, technischer Support, Consulting, Training, Projektmanagement und Installationsunterstützung.
[www.sysob.com]

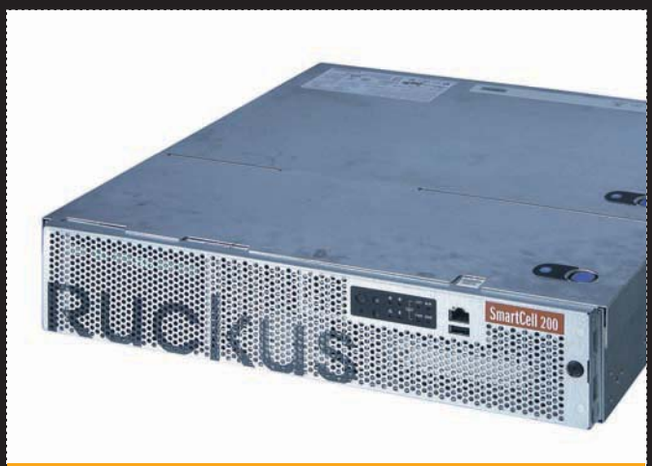


BILD: RUCKUS

Die Wireless-Produkte von Ruckus bilden einen wichtigen Bestandteil des Sysob-Portfolios.

einem Democenter auch ein Schulungsraum der Sysob Academy, die damit nun über sechs Standorte verfügt: Alling, Hamburg, Köln, Schorndorf, Wien und Zürich.

Einen Schwerpunkt legt Haseneder derzeit auf Managed Services. Die kommenden Monate möchte er dazu nutzen, mit Systemhäusern darüber zu diskutieren, welche Art von Angeboten sie in diesem Geschäftsfeld von einem Distributor erwarten und welche Unterstützung sie dafür benötigen. „Uns geht es darum, Produkte und Lösungen zu definieren, die sich vergleichsweise einfach über den Channel weiterverkaufen lassen." Mit einem eigenen Rechenzentrum in Schorndorf und technisch versierten Mitarbeitern sei der Distributor in der Lage, Managed Services sowohl hoch individualisiert als auch stark standardisiert, quasi als Produkt, zu gestalten und für den Fachhandel bereitzustellen. „Wir werden mit unseren Angeboten alles dafür tun, unsere Systemhauspartner erfolgreicher zu machen", stellt der Vertriebsleiter klar.
Thematisch konzentriert sich Sysob weiter auf die beiden angestammten Anwendungsfelder Security und Wireless. Drei zusätzliche Hersteller nahm das Unternehmen zum Jahresauftakt ins Portfolio auf, und zwar die beiden Security-Anbieter M-Privacy (TightGate) und Reddfort sowie den WLAN-Spezialisten Cloud4Wi.

Eine Stärke von Sysob besteht seit jeher darin, hierzulande neue Hersteller am Markt zu etablieren. Dem VAD gelang es allerdings mehrfach nicht, diese Anbieter zu halten, wenn ihr Geschäft eine gewisse Größe erreicht hatte. Meist entschieden sich die Unternehmen – beispielsweise Barracuda, Blue Coat, Forescout oder Tenable – dann für Distributionspartner, die international besser aufgestellt sind als die Oberpfälzer. Auch daran möchte Haseneder arbeiten, damit sich künftig kein Hersteller mehr aus solchen Gründen von ihnen trennt. „In fünf Jahren wird Sysob eine klar definierte Position in der europäischen Distribution einnehmen." Ein erster Schritt dazu werde in diesem Jahr der Ausbau der Präsenz in Österreich und der Schweiz sein.

Smart-Home-Studie:

[bit.ly/Prognose-Smart-Home]

Autor: Sylvia Lösel

BILD: PHIL_GOOD-FOTOLIA.COM

WEG VON DER INSEL

Der Fantasie sind beim Thema Smart Home keine Grenzen gesetzt, zumindest nicht, was Produkte von Herstellern angeht. Doch der Trend geht weg von Insellösungen, hin zu plattformübergreifenden, offenen Konzepten. Gerade dort sieht die Distribution viel Potenzial für den Handel und hat auch Tipps parat, wie man sich die neue Klientel erschließen kann.

> **Ein Lächeln genügt,** und der Kaffee wird zubereitet. So einfach kann das Leben im smarten Zuhause sein, wenn Kaffeemaschine, 3D-Kamera und Lautsprecher zusammenarbeiten. Das Unternehmen Digitalstrom hat unlängst ein ebensolches System vorgestellt.

Küchenhersteller Tielsa setzt ebenfalls auf die Verknüpfung von IT mit seinen Kernkompetenzen und macht sich Sprachbefehle zunutze, um die Höhe der Arbeitsflächen automatisch an die Größe des Kochs anzupassen.

Das sind nur zwei Beispiele, die verdeutlichen, in wie viele Bereiche Smart-Home-Anwendungen vordringen und wie fantasievoll Hersteller sein können. Doch noch ist das Smart Home zwar für die eine oder andere ausgebuffte Lösung gut, die sich in den Schlagzeilen schön macht, den Massenmarkt hat es aber noch nicht erreicht. Das Interesse steigt von Monat zu Monat. Das spiegele sich auch in den Absatzzahlen wider, berichtet Ansgar Wecks. Er ist Produktmanager beim Distributor Michael Telekom, der bereits frühzeitig in diesen Markt investiert und eine Business Unit

Endkunden wollen sich nicht diverse Systeme ins Haus holen. Sie benötigen ein Komplettsystem.

Ansgar Wecks, Produktmanager Michael Telekom

aufgebaut hat. So nett die oben genannten Anwendungen auch sind, gerade für Fachhändler geht es um viel mehr als nur um Inselanwendungen. Es geht darum, den Kunden für smarte Anwendungen zu begeistern und ihm im Idealfall ein einfach zu handhabendes System zu bieten, das individuell und selbsterklärend programmiert sowie beliebig erweitert werden kann.

Der Distributor Eno ist ebenfalls bereits seit einigen Jahren in diesem Markt unterwegs. Produktmanager Thorsten Isensee erläutert die drei grundlegenden Pfeiler, auf denen der Smart-Home-Markt der Funksysteme aufgebaut ist: „Proprietäre Systeme, Plattformlösungen und standardbasierte Systeme."

Der Trend gehe aktuell deutlich in Richtung letzterer, wie beispielsweise Z-Wave oder Zigbee und zu den Plattformlösungen wie z.B. Qivicon von der Telekom, erklärt Isensee weiter. Eno hat die Telekom-Lösung seit knapp zwei Jahren im Portfolio.

„In den letzten Jahren haben viele Hersteller versucht, sich auf dem Smart-Home-Markt zu platzieren – meist mit Insellösungen für ein ganz spezielles Anwendungsszenario wie schaltbare WLAN-Steckdosen oder Ähnlichem. Hersteller, die ein Komplettsystem anbieten oder einheitliche Standards verwenden, werden sich durchsetzen", ist auch Wecks dieser Überzeugung.

Ebenfalls überzeugt ist er, dass der Smart-Home-Markt in den nächsten Jahren „zu einer bedeutenden Säule für die Händler im ITK-Markt" wird. Dabei lägen bei Eno besonders die Themen Sicherheit, Energie und Komfort im Trend. „Zudem ist eine positive Entwicklung beim Ausbau einer Servicelandschaft zu Installation und Programmierung dieser Systeme zu beobachten", ergänzt sein Kollege bei Eno, Thorsten Isensee.

Doch Distributoren und Händler der ITK-Branche sind nicht die einzigen, die versuchen sich in diesem Markt zu positionieren. Gerade wenn es um Neubauten geht, sind meist Elektroinstallateure und deren Partner schneller am Kunden. Der Value-Added-Distributor Z-Wave „hat derzeit eine Händlerlandschaft aus all diesen Bereichen, das heißt IT-, TK-, Elektro-und Gebäude-Installateure. Dazu kommen noch Händler aus dem Umfeld der Unterhaltungselektronik, erläutert Mike Lange, seit kurzem Vertriebsleiter beim VAD Z-Wave.

Doch auch wenn man als IT-Fachhändler und Systemhaus nur schwer an Kunden herankommt, die gerade neu bauen, gibt es andere Schwerpunkte, die es für Händler attraktiv machen, dieses Marktsegment für sich zu entdecken, betont Isensee: „Wir setzen im Gegensatz zur Elektrobranche auf möglichst offene Standards und Plattformen, die smarte Lösungen ermöglichen, unabhängig von der verbauten Elektrotechnik im Gebäude und ohne nennenswerte bauliche Veränderungen. Zudem liegt unser Fokus klar auf Seite der funkbasierten Lösungen, nicht zuletzt, da hier eine wesentlich

Kompetenzbuch „Intelligentes Wohnen"

> Im Nachschlagwerk von ELV werden 35 Projekte rund um das intelligente Haus geschildert – inklusive Angaben zu den benötigten Produkten und Kosten, der zu erwartenden Projektdauer und dem Schwierigkeitsgrad. Unter den Projekten findet sich zum Besipiel die Steuerung der Gartenbewässerung mit Homematic, das Nachrüsten eines Markisenantriebs, die intelligente Steuerung von Fußbodenheizungen mit Evohome, der Schutz der eigenen vier Wände mit einer Funk-Alarmanlage und der Umstieg von Kabel auf Sat-Empfang. Interessierte können das Nachschlagewerk im ELV Onlineshop für 8,50 Euro als Print-Version bestellen oder als Download-Variante für 6,50 Euro herunterladen.

[http://www.elv.de]

Ambient Assisted Living

> AAL ist ein Sammelbegriff für elektronische Systeme, Produkte sowie Dienstleistungen, die das tägliche Leben älterer Menschen unterstützen. Die Techniken und Technologien sind dabei im Idealfall nutzerzentriert, also auf den Menschen ausgerichtet und integrieren sich in dessen Lebensumfeld. Technologien im AAL-Umfeld sollten modular und vernetzt aufgebaut sein, um kontextsensitiv reagieren zu können.

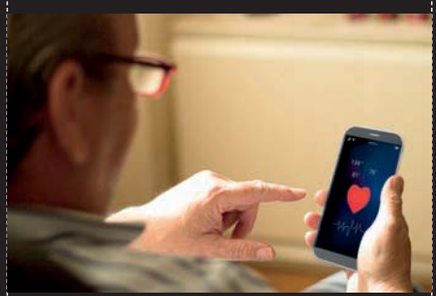


BILD: GEORGEJMCLITTLE - FOTOLIA.COM

Intelligente Systeme können den Alltag erleichtern.

Vermarktungs-Tipps von Eno

> **Werbung/ Marketing**: Aufbau des lokalen Expertenstatus, zum Beispiel durch Statements in der lokalen Presse, Einladungen zu einem Smart-Home-Frühstück, Präsentation auf Messen oder Ausstellungen

BILD: TRUEFFELPIX-FOTOLIA.COM

Oft reichen wenige, gezielte Maßnahmen um neue Kunden anzulocken.

PoS-Präsenz: Live-Präsentation im Shop in Verbindung mit Smartphone oder Tablet, das der Kunde dort erworben hat, Installation von Smart-Home-Anwendungen im Shop selbst

Vertrieb: Cross- und Upselling bei bestehenden Kontakten. Einstieg über konkrete Anwendungsbeispiele. Mundpropaganda ist extrem wichtig, da es noch keine flächendeckenden Anlaufstellen für Endkunden gibt.

Offene Welten: Zigbee und Enocean kooperieren

> Neue Einsatzgebiete für batterielose Funklösungen wollen Zigbee und Enocean mit ihrer Kooperation erschließen. Während Enocean sich bislang auf die Gebäudeautomation konzentriert hat, steht bei Zigbee die Vernetzung von Objekten im Fokus. Zusammen arbeitet man nun an einer offenen, weltweiten Spezifikation für eine energiesparende Funklösung, die vor allem das IoT- und das Consumergeschäft erschließen soll. Diese soll im zweiten Quartal 2016 zur Verfügung stehen.
[www.zigbee.org]
[ww.enocean-alliance.org]

BILD: AA+W-FOTOLIA.COM

Eine offene Spezifikation soll neue Einsatzgebiete erschließen.

breitere Kundenschicht erreicht werden kann."
In eine ähnliche Kerbe schlägt auch Michael Telekom: „Die Elektro-Distributoren fokussieren sich in der Regel auf kabelgebundene Systeme. Für die meisten Elektroinstallateure werden diese, wie beispielsweise KNX, auch immer erste Wahl bleiben. Aufgrund des immensen Installationsaufwands und der dadurch entstehenden Kosten beschränkt man sich damit zwar auf einen wohlhabenden, allerdings auch auf einen nur sehr kleinen Kundenkreis". Wecks: „Zwar sind Elektriker und Rollladenbauer bei der Errichtung eines neuen Eigenheims näher am Endkunden, allerdings sollte das für unsere ITK-Händler kein großes Problem sein. Wir empfehlen unseren Händlern ganz bewusst, sich anders zu positionieren. Der Fokus soll auf die Bestandsbauten gelegt werden. Hier kann man auch Endkunden ansprechen, die keinen fünfstelligen Betrag für ihr Smart-Home-System zahlen wollen. Ganz im Gegenteil: Kunden in diesem Segment können mit einem schmalen Starterpaket eine kleine Lösung in Betrieb nehmen und haben somit auch nur geringe Kosten für die Erstinstallation. In 90 Prozent der Fälle sucht der Endkunde dann im Laufe der Zeit erneut den Weg zum Händler, um die Lösung zu erweitern."

Die Herausforderung für die ITK- Händler sei zunächst allerdings, die Endkunden überhaupt erst auf die Möglichkeiten eines Smart Homes aufmerksam zu machen. Denn kaum ein Kunde gehe zu einem Händler mit der Absicht, sich über dieses Thema zu informieren. Wichtig sei es deshalb, im Ladenlokal aktiv auf dieses Thema hinzuweisen. „Einige Händler nutzen ihren POS aus diesem Grund mittlerweile als Smart-Home-Showroom, in dem man die verschiedenen Lösungen live erleben kann" erzählt Wecks.
Isensee sieht auch die TK-Anbieter als gute Anlaufstelle und wird von einer Capgemini-Studie bestätigt. „Hier wird die grundlegend benötigte Hardware, wie Netzwerkkomponenten, Tablet, Smartphone und Smartwatch angeboten. So kommt möglichst alles aus einer Hand." Isensee sieht weitere Pluspunkte bei den Händlern von Eno und lobt den Ausbau der Servicelandschaft in Bezug auf die Installation, die Kooperation mit dem Elektrofachhandel und die Investitionen ins eigene Personal.

Potenzial sieht er dagegen noch bei der Live-Präsentation in den Shops und der Kommunikation vor Ort. Er wünscht sich mehr Mut zur aktiven Kundenansprache. Der Distributor habe zum Beispiel Kundenflyer entwickelt, in denen konkrete Anwendungsszenarien dargestellt werden. Ein prima Aufhänger, um ins Gespräch zu kommen. Des weiteren biete der Distributor Unterstützung in den Bereichen Ladenbau und Marketing an.
Distributor Z-Wave hilft mit Trainings und Schulungen. „Zudem verfügen wir über ein eigenes Interoperabilitätslabor, in dem wir alle neuen Z-Wave-Sensoren und Aktoren an den Z-Wave-Gateways testen und die Ergebnisse unseren Händlern zur Verfügung stellen. Für eine Vielzahl von Produkten sind wir der Erstinverkehrbringer in Europa und sorgen damit für unsere Händler für die entsprechenden rechtlichen Voraussetzungen. Häufig finalisieren wir internationale Z-Wave-Produkte für den deutschen Markt."
Eine aktive Vermarktung wünscht sich auch Ansgar Wecks von Michael Telekom. „Wichtig ist dabei, dass sich die Händler ein umfangreiches Knowhow aneignen. Das kann nur funktionieren, wenn man selbst praktische Erfahrungen mit einem Smart-Home-System sammelt." In eine ähnliche Kerbe schlägt auch Lange und appelliert an die Partner: „Nutzen Sie unsere Angebote, statten sie beispielsweise Showrooms vor Ort aus und laden zu Kundenevents ein!"
Das Interesse von Seiten des Handels scheint ungebrochen. „Obwohl wir schon viele Schulungen und Qualifizierungen durchgeführt haben, erreichen uns immer noch viele Anfragen aus dem Handel", freut sich Isensee.
Im Auge behalten sollte man aber immer seine Kunden. Hier verschiebe sich gerade der Fokus. „War bisher das treibende Thema des Smart Homes das Energiemanagement, sind es vermehrt Sicherheitsaspekte, die die Kunden beschäftigen. Auch gibt es eine leicht steigende Nachfrage nach speziellen Lösungen für so genannte AAL-Installationen" (siehe Kasten Seite15).
Mit diesen Geschäftsaussichten sollte es Händlern und Distributoren doch leicht fallen, sich das morgendliche Lächeln für die Kaffemaschine ins Gesicht zu zaubern.
[www.michael-telecom.de]
[www.eno.de]
[www.zwave.eu]

Ihr neues 2-in-1. Für jederzeit und überall.

FUJITSU

shaping tomorrow with you

Der mobile Arbeitsplatz der Zukunft.

Keine Kompromisse: das neue FUJITSU Tablet STYLISTIC R726

Die Frage, ob Sie mit einem klassischen Notebook oder einem eleganten Tablet produktiver arbeiten können, findet mit dem FUJITSU Tablet STYLISTIC R726 eine kompromisslose Antwort. Die neue 2-in-1-Kombination ist extrem flexibel, sekundenschnell wandlungsfähig und jederzeit und überall einsetzbar. Der aufwändige Wechsel zwischen mehreren Devices entfällt, und ihr mobiles Business wird erheblich komfortabler und produktiver.

- **Sie haben die Wahl** zwischen 10-Finger-Touchpad, stiftbasierter Eingabe und magnetischem Keyboard – entsprechend Ihrer Anforderungen in den unterschiedlichsten Einsatzszenarien.
- **Die 6. Generation** der Intel® Core™ Prozessoren sorgt für High-End-Performance.
- **Heller, entspiegelter Touchscreen** mit großer 31,8 cm (12,5") Bildschirmdiagonale.
- **Lange Akkulaufzeit** mit bis zu 12 Stunden Power, auch wenn das Display kontinuierlich genutzt wird.
- **Elegantes, robustes** Aluminiumgehäuse
- **Integrierte**, schnelle 4G/LTE-Connectivity
- **Modernste Sicherheitsfeatures** wie verschlüsselte Festplatten, TPM- und NFC-basierte drahtlose SmartCard-Authentifikation.
- **Mit Microsoft® Windows 10 als Standardbetriebssystem** ermöglicht Fujitsu Unternehmen eine einfache Einbindung in Ihre IT-Infrastruktur.

Windows 10 Pro

Jetzt verfügbar bei unseren Distributionspartnern:

ALSO api bytec INGRAM MICRO

© Copyright 2016 Fujitsu Technology Solutions. Alle Rechte vorbehalten, einschließlich der Rechte an geistigem Eigentum. Änderungen bei den technischen Daten vorbehalten. Lieferung unter dem Vorbehalt der Verfügbarkeit. Haftung oder Garantie für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der Daten und Abbildungen ausgeschlossen. Wiedergegebene Bezeichnungen können Marken und/oder Urheberrechte der jeweiligen Hersteller sein, deren Benutzung durch Dritte für eigene Zwecke die Rechte der Eigentümer verletzen kann. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Bildschirmabbildung beispielhaft. Änderungen vorbehalten. Apps separat erhältlich.

Collaboration aus der Cloud

Spark: Meetings, Messaging und Anrufe über die Cloud

Hintergrund: Telefonie, Chat und Konferenzen verbinden.

[http://bit.ly/Cisco_Spark]

Autor: Dr. Stefan Riedl

email: stefan.riedl@it-business.de
tel: 0821 2177 135

BILD: COMPUTACENTER

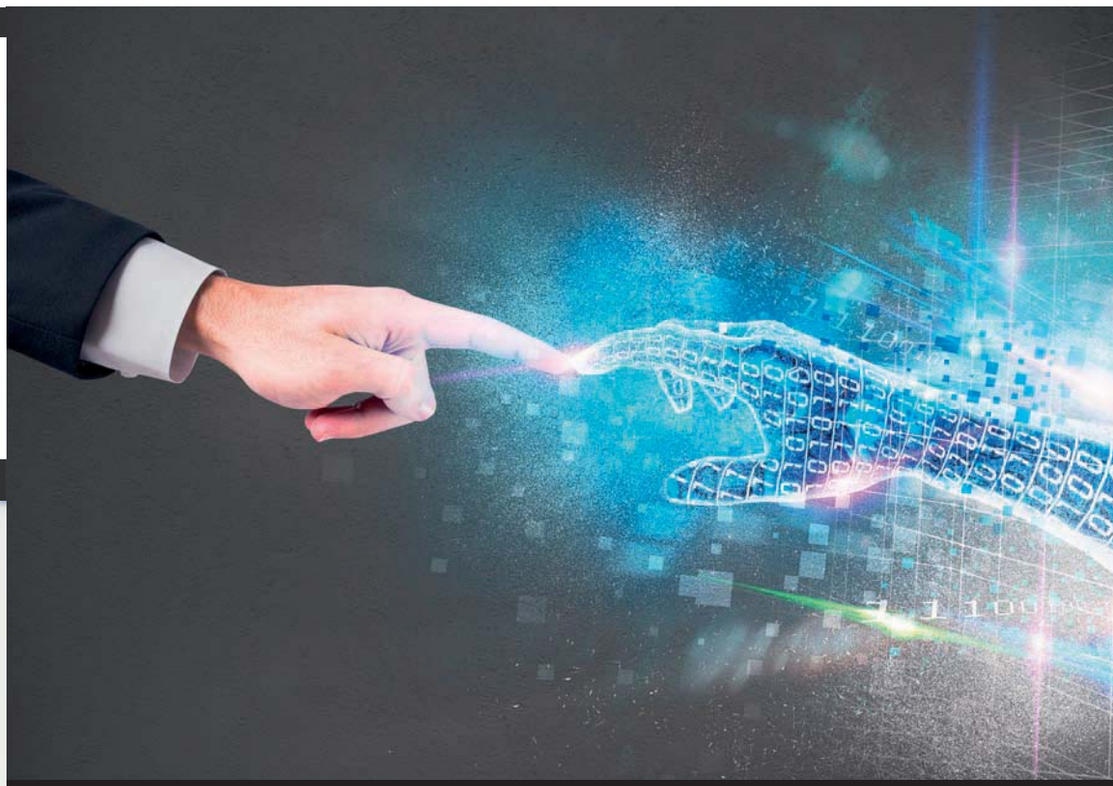


BILD. ALPHASPIRIT - FOTOLIA.COM

Was verbirgt sich hinter Spark?

Virtuelle Besprechungsräume, die mit einer Vielzahl mobiler Endgeräte genutzt werden können – auf seinem Collaboration Summit in den USA stellte Cisco „Spark“ vor.

Zur Person

Marc Herzmann, Cisco UC Leader & Lead Consultant bei Computacenter, war auf dem Collaboration Summit in den USA von Cisco und berichtet seine Eindrücke von der dort vorgestellten Collaboration-Lösung „Cisco Spark“.

Der international tätige IT-Dienstleister Computacenter bietet Anwender-Support, liefert herstellerübergreifend Hardware und implementiert Anwendungen zur Unterstützung individueller Arbeitsstile bei den Kunden, so ein Firmenkredo.

> **ITB: Herr Herzmann, Sie waren für Computacenter beim Cisco Collaboration Summit vor Ort. Würden Sie die Funktionalitäten und das Konzept der neuen Collaboration-Lösung „Spark“ bitte kurz erläutern?**

Bisher bestand das Portfolio von Cisco aus drei mehr oder weniger getrennten Lösungen für Telefonie, Video und Web-Meeting. Diese Komponenten wurden für das Zusammenspiel zwar bestmöglich integriert, aber dennoch gab es häufig Medienbrüche im Portfolio. Das wirkte sich auch negativ auf die Nutzerakzeptanz aus. Deshalb hat Cisco die Lösung nun komplett neu aufgestellt und mit Spark ein Collaboration-Tool aus einem Guss entwickelt. Somit spricht der Hersteller auch nicht länger von einer Applikation oder einer Software, sondern vom Spark Service. Dieser Service basiert auf der Collaboration Cloud, einer komplett neuen Cloud-Lösung von Cisco. So besteht Spark im Wesentlichen aus den drei Teilen Spark Messaging (Chat), Spark Calling (Telefonie) und Spark Meeting. Dabei ist vor allem der Telefonie-Anteil neu: Auf Wunsch kann der Kunde damit die gesamte Telefoniefunktion aus der Cloud beziehen. Als weitere Neuerung wurde Spark Hybrid Services für die Verbindung von Cloud und On-Premise Diensten wie Calender Service, Call Service Connect und Call Service Aware präsentiert. Mit Spark for Developers berücksichtigt Cisco auch die Entwickler

– einerseits durch die Offenlegung der Programmschnittstellen für Spark und andererseits mit dem Launch einer neuen Entwicklerplattform. Diese soll dafür sorgen, dass eine Integration in Geschäftsprozesse möglich ist.

Lässt sich Spark in andere UCC-Lösungen integrieren, wenn sie von anderen Herstellern beziehungsweise von Cisco kommen?
Die Integration in Lösungen dritter Hersteller ist prinzipiell möglich, allerdings muss hier der genaue Anwendungsfall berücksichtigt werden. Eine SIP-Kopplung zwischen Cisco und einer anderen UCC-Plattform ist beispielsweise nach wie vor umsetzbar. In bestehende Cisco-UCC-Lösungen lässt sich Spark nahtlos integrieren. Hierauf hat das Unternehmen großen Wert gelegt, um die bereits installierten Lösungen funktionsfähig zu halten. So können Spark Messaging und Spark Meeting zum Beispiel über die Cisco Collaboration Cloud bezogen werden, während die Telefonie-Funktion durch die On-Premise-Installation wie den Cisco Unified Communications Manager (CUCM) oder die Cisco Business Edition 6000 (BE6K) erbracht wird. Ein weiteres Beispiel für die problemlose Integration sind Spark Room OS und Spark Phone OS, mit denen Anwender ihre Endgeräte zunächst On-Premise und später an die Cloud anbinden können.

Wie wird Spark vertrieben und welche Wertschöpfungsmöglichkeiten bieten sich dabei den Partnern im Cisco-Channel?
Bei Spark handelt es sich um einen reinen Cloud Service, den Cisco nach wie vor über seine Partner und die neue Plattform „Annuity“ vertreiben wird. Der Channel erhält mit der neuen Lösung neben dem Vertrieb des Services vor allem durch die Beratung rund um den Einsatz beim Kunden einen Mehrwert. Change Management ist hier ein großes Stichwort, denn die Kunden müssen bei der Einführung, Verwaltung und Administration eines völlig neuen Portals begleitet werden. Aber auch bei der Integration in Bestandslösungen und Geschäftsprozesse der Kunden sowie der Anbindung von neuen Kunden ist der Channel gefordert.

Ende-zu-Ende-AES-256-Verschlüsselung

BILD: JJOMATHAI - FOTOLIA.COM

Verschlüsselung soll im Spark-Umfeld Vertrauen schaffen.

> So will Cisco Sicherheit vermitteln: Die Nutzerdaten sind beim Cisco Spark Service Ende-zu-Ende via AES-256 verschlüsselt. So hat Cisco keine Möglichkeit, auf Anwenderdaten zuzugreifen oder diese einzusehen. Auch die Archivierung auf den Cisco-Servern erfolgt verschlüsselt.
[https://web.ciscospark.com]

LEXWARE

Lexware wurde ausgezeichnet

Der kaufmännische
Alleskönner für's Büro

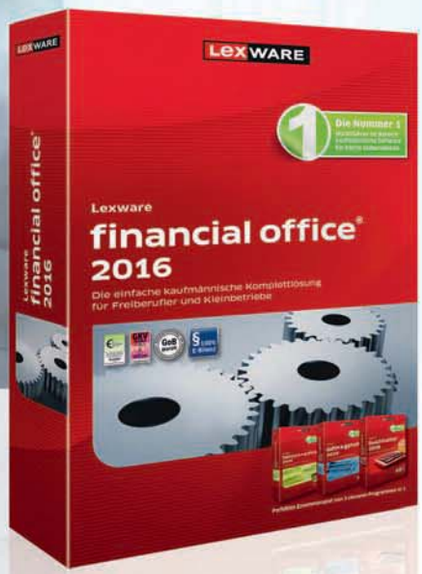
Starke Produkt-Argumente:
- Komplette Lohn- und Gehaltsabrechnung*
- Empfohlen für die Lohn-Abrechnung von bis zu 50 Mitarbeitern
- Erstellung von Angeboten, Auftragsbestätigungen, Lieferscheinen, Rechnungen (auch Sammelrechnungen) und Rechnungskorrekturen
- Artikel- und Warengruppenverwaltung, Artikelrabatte und Preisgruppen
- Einfache Buchführung (Einnahmen-Überschuss-Rechnung)
- Doppelte Buchführung mit Jahresabschluss (Bilanz, GuV und E-Bilanz*)

Die Lexware Aktualitätsgarantie:
- 365 Tage alle Updates inklusive
- 365 Tage werden alle wichtigen Neuerungen in die Software integriert
- 365 Tage die neuesten Gesetzesänderungen berücksichtigen und auf dem aktuellen Stand der Technik arbeiten

Ideal für Freiberufler und Kleinbetriebe

Informieren Sie sich jetzt unter: www.haufe-lexware.com/fachhandel

* Diese Funktion kann nur innerhalb der Aktualitätsgarantie genutzt werden.



Bestellen Sie bei unseren Distributions-Partnern:

ALSO · INGRAM MICRO · KOCH MEDIA · Tech Data The Difference in Distribution · WORTMANN AG IT. MADE IN GERMANY.

KÖPFE & KARRIEREN

BILD: FORESCOUT

Myles Bray hat F5 Networks verlassen.

Forescout stellt neuen Vicepresident EMEA vor

> Myles Bray ist neuer Vice President EMEA bei Forescout. Zuvor war er bei F5 Networks als Sales Leader für Großbritannien, Irland und Afrika verantwortlich und konnte dort zweistellige Wachstumszahlen verbuchen. Zu seinen Stationen zählen verschiedene Vertriebsführungspositionen, unter anderem bei VCE. Bei diesem Joint Venture von VMware, Cisco und EMC sammelte er Erfahrung im Bereich IT-Infrastruktur. Unter seiner Führung entwickelte sich das Startup zu einem Unternehmen mit mehreren Milliarden Euro Umsatz. Vor VCE arbeitete Bray acht Jahre bei EMC.

BILD: WATCHGUARD

Sean Price wechselt zu WatchGuard.

Watchguard: Sean Price wird VP Worldwide Sales

> Sean Price wird Vice President Worldwide Sales bei dem Security-Anbieter Watchguard. In dieser Position verantwortet er die Go-to-Market-Strategie und die Koordination aller Aktivitäten auf dem Markt, im Channel und technischen Vertrieb des Anbieters. Dabei kann er auf eine über 30-jährige Erfahrung im Security-Bereich zurückblicken. Price leitet bei Watchguard die Aktivitäten der globalen Vertriebsteams in den USA, Kanada, Europa, im asiatisch-pazifischen Raum sowie Lateinamerika. Vor seinem Wechsel war Price CEO bei Cloudcheckr.

Frauen-Power bei Also Deutschland

> **Der Distributor Also** hat Simone Blome und Sylke Rohbrecht in die Geschäftsführung berufen. Diese übernehmen ab sofort neben Reiner Schwitzki, Sprecher der Geschäftsführung, und Christoph Dietz, Geschäftsführer Beteiligungen, die Leitung des Distributors. Seit dem 1. Januar 2016 ist Simone Blome als Geschäftsführerin Solutions und Sylke Rohbrecht als Geschäftsführerin Supply tätig.
Stefan Klinglmair und Sasa Viro, die als Geschäftsführer diese Bereiche bis Ende 2015 verantworteten, haben die Geschäftsführung verlassen. Stefan Klinglmair, der im Juni 2015 Mitglied Konzernleitung wurde und seitdem die Position Corporate Vice President Central Europe bekleidet, legt damit seine Doppelfunktion ab. Sasa Viro ist ab sofort Senior Vice President Solutions. In dieser neu geschaffenen Position betreut er das Thema Solutions pan-europäisch.
Seit 1999 gehört die 40-jährige Simone Blome dem Unternehmen an. Zu ihren Stationen zählen die Positionen Produkt Manager Lenovo Notebooks, Team Leader Lenovo und Asus sowie Business Unit Leiter Fujitsu und Lenovo. In ihrer letzten Funktion als Head of Business Unit Hewlett Packard Enterprise verantwortete die Diplom-Betriebswirtin das HPE Solution-Geschäft.

BILD: ALSO

Die beiden neuen Gesichter der Geschäftsführung: Simone Blome und Sylke Rohbrecht

Sylke Rohbrecht, 43 Jahre alt, arbeitet bereits seit 15 Jahren in der Distribution. 2007 stieg sie bei Also als Leiterin der Samsung Division ein. Zuletzt verantwortete sie vier Jahre lang die Business Units Lenovo und Toshiba. Zu ihrem Distributions-Knowhow zählt ebenfalls das HP Projekt Business.
Am 1. Januar wurde auch Gregor Primus (34 Jahre), Managing Director NT plus und Leiter der Business Unit Microsoft, zum Mitglied der Geschäftsleitung ernannt.

Nfon bekommt neuen Chef

> **Zum 1. Februar** übergibt der bisherige Vorstandsvorsitzende Hans-Martin Czermin den Staffelstab an seinen Nachfolger, Dr. Gerald Kromer. Dieser war erst im Herbst vergangenen Jahres als COO zu Nfon gestoßen, wo er das internationale Geschäft ausbauen sollte. Nun übernimmt der ehemalige Unify-Manager die Führung des Unternehmens. Im Laufe des vergangenen Jahres hatte sich Nfon deutlich internationaler aufgestellt und unter anderem eine spanische Niederlassung gegründet. Außerdem konnten neue Partnerschaften abgeschlossen werden, unter anderem mit Ingram Micro für Deutschland, Vector ITC Group für Spanien und Chess Telecom sowie Westcoast für Großbritannien. Inzwischen, so der Anbieter, umfasst das Netzwerk mehr als 1.000 Partner in Europa an derzeit zwölf Standorten und Niederlassungen.

BILD: NFON

Dr. Gerald Kromer übernimmt nach nur wenigen Monaten bei Nfon den Vorstandsvorsitz.

CeBIT

Besuchen Sie uns
auf der CeBIT:
Halle 13
Standnr. D63

Aber mit **Sicherheit!**

Ihr Kunde will einen Hotspot betreiben und sucht eine kompromisslos professionelle Lösung? Dann haben wir genau das Richtige für Sie: Der **devolo dLAN® Hotspot** bietet Ihnen nicht nur einen rechtssicheren Wireless-Access-Point (Hotspot), sondern auch ein Rundum-Sorglos-Paket für den Hotspot-Betreiber und Reseller. Sowohl der Betreiber des WLAN-Hotspots als auch sein Fachhändler sind 100% geschützt und haben volle Rechtssicherheit.

Der eigentliche Clou bei der Sache ist: Bei Beschwerden über Rechtsverstöße müssen Sie sich um nichts kümmern, denn der Service Provider ist der Ansprechpartner für die Strafverfolgungsbehörden. Weder der Verwender, noch der Reseller erfahren überhaupt etwas davon. Die Einrichtungsprozedur bei der Inbetriebnahme ist nicht an den Verwendungsort gebunden. So können Fachhändler auch die Anmeldung des Hotspots übernehmen, oder den Service ganz auf sich anmelden und dem Verwender den Hotspot als komplettes Servicepaket anbieten und nach Ermessen tariffieren.

Zur Erläuterung haben wir ein kurzes Informationsvideo auf **www.devolo.de/hotspot** für Sie.

Sie haben Fragen?
Wir beraten Sie gerne!
Infoline: +49 241-182 79 277
business@devolo.de
www.devolo.de/hotspot

Mehr Infos:

devolo
BUSINESS SOLUTIONS

Erhältlich bei:

TAROX INGRAM MICRO ALSO WORTMANN AG
IT – Made in Germany

Mehr unter:

[http://bit.ly/Wortmann_Cloud]

Autor: Dr. Stefan Riedl

BILD: GAJUS_FOTOLIA.COM

WORTMANN SETZT NOCH EINEN DRAUF

Eine weitere GmbH im Wortmann-Universum verbreitert das Spektrum des IT-Allrounders: Wortmann Telecom distribuiert neben Tablets der Eigenmarke Terra die Smartphones und Tablets der wichtigsten Hersteller von Apple über Samsung bis hin zu Microsoft. Parallel dazu positioniert sich die Wortmann AG, die dieses Jahr 30-jähriges Jubiläum feiert, für die XaaS-Zukunft.

Eine Million Euro als Cloud-Gutscheine zum Jubiläum

> Vor 30 Jahren wurde die Wortmann AG als „Wortmann Terra Impex Computer- und Datenverarbeitungs GmbH“ gegründet. Das wird gefeiert: „Unter dem Motto Go Hybrid schenken wir unseren Kunden und Partnern die Möglichkeit, unsere Terra Cloud mit Hostig, Housing, Backup, Marketplace und vielem mehr zu nutzen. Die Kombination von Hardware und Cloud-Nutzung bringt einen großen Mehrwert. Insgesamt werden wir einen Wert von einer Million Euro mit den Gutscheinen ausschütten“, freut sich Robin Wittland, Mitglied des Aufsichtsrats bei Wortmann.

BILD: WORTMANN

Virtuelle Maschinen haben in Hüllhorst ein physisches Zuhause.

>> Wir haben die Planungen für unsere Terra Cloud bereits vor Jahren begonnen, um in die Zukunft zu investieren.

Siegbert Wortmann, Unternehmer

> **Das breit gefächerte** Wortmann-Universum ist um einen Baustein reicher. Die neu gegründete Wortmann Telecom GmbH ist ein eigenständiger Geschäftsbereich innerhalb der Wortmann-Gruppe und spezialisiert auf die Distribution von Smartphones und Tablets sowohl an Wiederverkäufer, als auch an gewerbliche Endkunden. Neben den hauseigenen Terra-Tablets vertreibt das Unternehmen Produkte von Alcatel bis ZTE (siehe Kasten).

Den Chefsessel teilen sich Firmengründer Siegbert Wortmann, der hauptsächlich im Bereich „Controlling“ tätig ist, und Stefan Bollmann, der als Geschäftsführer die Leitung der Abteilungen Einkauf und Vertrieb verantwortet.
Wie Siegbert Wortmann bestätigte, hat die GmbH zum Jahresanfang ihre Distributionsgeschäfte aufgenommen. Vertrieben wird teilweise über die klassischen, bestehenden Wortmann-Reseller, im Grunde zielt die Wortmann Telecom GmbH jedoch auf eine andere, neue Handelskette ab.

Aber auch im Cloud-Umfeld wird Wortmann zu einem immer größeren Player. Martin Klein, Geschäftsführer der Terra Cloud GmbH innerhalb der Wortmann Gruppe, beschreibt sein Kerngeschäft wie folgt: „Unser Brot- und Buttergeschäft ist die Bereitstellung virtueller Infrastrukturen. Wir stellen also ein Netzwerk für und mit VMs bereit, mit denen unsere Kunden arbeiten.“
Am zweitwichtigsten sei die Bereitstellung physischer Infrastrukturen. Besonders schnell wachsend sei das Geschäft mit Services wie Snapshot- oder Cloud-Backup-Funktionen.

Das Rechenzentrum im ostwestfälischen Hüllhorst hat laut Wortmann selbst zwar lediglich eine Auslastung von 20 Prozent (siehe Interview auf Seite 25), aber Terra-Cloud-Chef Klein erläutert, warum das nicht schlimm sei: „Der Auslastungsgrad des Rechenzentrums hat noch Luft nach oben. Bei unseren Planungen haben wir mit einem größeren Anteil physischer Buchungen gerechnet. Es gab allerdings eine Verschiebung hin zu virtueller Infrastruktur. Das hat den Nachteil eines geringeren Auslastungsgrades, aber monetär rechnet sich der virtuelle Anteil besser, weil sich in diesem Umfeld mehr Services verkaufen lassen.“

Technisch lässt sich das so erklären, dass wenn physische Hosts vermietet werden, in der Regel eine 1-zu-1-Beziehung zwischen Kunde und Server vorliegt.
An virtuellen Maschinen bekommt man im Wortmann-Rechenzentrum aber zwischen 50 und 150 pro physischem Host unter. Kaufmännisch sei daher „alles im grünen Bereich, und positiv betrachtet müssen wir gegenwärtig trotz des schnellen Kundenwachstums so schnell nicht an einen Ausbau der Rechenzentrumskapazitäten denken.“
Dieses schnelle Kundenwachstum wird befeuert von der laufenden Debatte um den Speicherort von Daten im Allgemeinen und dem Safe-Harbor-Thema im Besonderen. Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hatte nämlich im Herbst vergangenen Jahres in einem Grundsatzurteil festgestellt, dass personenbezogene Daten europäischer Kunden nicht ohne Weiteres auf Server in den USA übertragen werden dürfen, da EU-Datenschutzstandards nicht gewährleistet werden.

Marken im Portfolio der Wortmannn Telecom

ALCATEL · Apple · BlackBerry · htc · HUAWEI · LG · Microsoft · MOTOROLA · NOKIA · SAMSUNG · SONY · ZTE

Neugründung der Wortmann Telecom

> Die Wortmann Telecom GmbH ist ein eigenständiger Geschäftsbereich innerhalb der Wortmann Gruppe, der zum Jahreswechsel den Betrieb aufgenommen hat.
Die Wortmann-Tochter ist spezialisiert auf die Distribution von Smartphones und Tablets an Wiederverkäufer und gewerbliche Endkunden.
[http://www.wortmann-telecom.de]

BILD: WORTMANN

Die neue GmbH im Wortmann-Universum vertreibt Smartphones und Tablets.

Dienste aus dem Datacenter

> „Neben Eigenmarkenfertigung, Distribution, Service, Finanzierung und unserem Partnerprogramm ist die Terra Cloud ein weiterer Baustein, um Systemhäusern, ISVs und Managed Service Providern als Single Point of Contact für ihr Business zu dienen. Mit der Terra Cloud erhalten unsere Partner ein Rechenzentrum-basierendes Angebot für Hosting, IaaS und SaaS und zusätzlich einen Terra-Cloud-Marketplace, der Cloud-basierte Leistungen von weiteren Anbietern beinhaltet. Dieser Mix bietet die Grundlage für die Partner, komplette IT-Infrastrukturen auf einfache Art und Weise anzubieten, zu buchen und zu implementieren, sowie deren Zahlungsströme zu beherrschen. Die Wortmann AG sieht sich als Back-Office-Servicepartner für Systemhäuser. Wir bieten die Produkte, Leistungen und Services, die Systemhäuser für die Implementierung von IT-Infrastrukturen im Mittelstand benötigen."
[www.terracloud.de]

BILD: WORTMANN

Martin Klein, Geschäftsführer, Terra Cloud GmbH

Bis zum Zeitpunkt des Urteils sind etwa 5.500 US-amerikanische Firmen beigetreten. Darunter bekannte Namen wie Dropbox, IBM, Microsoft, General Motors, Amazon, Google, HP und Facebook. Im Rahmen dieses Abkommens hatten sich die Firmen verpflichtet, die Datenschutzregeln des jeweiligen Ausgangslandes einzuhalten. Deutsche und europäische Unternehmen sowie Endkunden haben dadurch Datenübertragungen personenbezogener Daten mit US-Dienstleistern vereinbart und ihre Daten in den USA gespeichert. Die EuGH-Begründung kann wie folgt zusammengefasst werden: Die Selbstverpflichtung, europäische Datenschutzstandards einzuhalten, bringt nichts, denn in den USA kann das eh nicht eingehalten werden.

Microsoft reagierte darauf beispielsweise dahingehend, dass der Konzern die Deutsche Telekom als Datentreuhänder einsetzte. Viele Unternehmen reagieren in der Angelegenheit dahingehend, einen Cloud-Anbieter zu finden, bei dem keine offenen juristischen Fragen vorliegen. Und genau das bringe laut Klein gegenwärtig eine Wachstumsdynamik in das Cloud-Geschäft der Wortmann-Partner. Hinzu kommt das Datenschutzgesetz in Deutschland sowie die Rechenzentrums-Konsolidierung einiger Global Player, die Standorte ihrer Datacenter mitunter ins Ausland verlagert haben.
„All das resultiert in vertrieblichen Vorteilen für einen Anbieter mit Rechenzentrum in Deutschland und lokalen Wurzeln", so der Terra-Cloud-Chef.
Hinzu kommt der allgemeine Trend hin zu XaaS in der Bereitstellung von Infrastruktur, Software oder Diensten. Klein dazu: „Auch bei unseren Reseller-Partnern verschiebt sich die Wertschöpfungskette. Wir bieten ihnen die Möglichkeit, neue Services anzubieten und sich gleichzeitig auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren."

Was das SaaS-Segment (Software as a Service) angeht, spielt Microsoft eine zentrale Rolle als Kooperationspartner von Wortmann. Über das CSP-Programm erhalten Wortmann-Reseller die Möglichkeit, derzeit rund 50 verfügbare Microsoft-Cloud-Services direkt aus dem Wortmann-Rechenzentrum heraus zu beziehen. Bisher waren diese Produkte nur in jährlichen Vertragsformen über Open-Lizenz-Verträge oder im Advisory-Modell verfügbar. Im CSP-Programm können diese Leistungen hingegen indirekt bezogen und weitervertrieben werden. Die Fachhandelskette bleibt dadurch auch im XaaS-Universum erhalten, die Abwicklung wird beschleunigt, und die Leistungen können auf monatlicher Ebene erworben werden.

Durch diese Herangehensweise entsteht eine dauerhafte Vertragsform zwischen dem Wortmann-Partner und seinen Kunden, wohingegen die bisherigen Modelle oft ein einmaliges Geschäft bleiben. Während im Software-Segment beim Verkauf ewiger Lizenzen die Marge einmalig anfällt und höher liegt, ist sie im SaaS-Umfeld niedrig, aber sich bis zur Abo-Kündigung vom Kunden wiederholend. Das kann man gut oder schlecht finden, den Trend hin zu diesem Bereitstellungsmodell wird diese Einschätzung aber nicht umkehren können. Die Wortmann AG hat sich also letztlich mit dem bislang noch nicht so stark ausgelasteten Rechenzentrum für die zu erwartende Zukunft in der Software-Branche aufgestellt.

Auch in anderen Bereichen hat Siegbert Wortmann eine Nase für Wachstumspotenziale bewiesen. So surft die Wortmann-Beteiligung BAB Distribution in den Bereichen Storage und Leuchtmittel auf einer Erfolgswelle in diesen Segmenten, bei einem Jahresumsatz, der zuletzt von knapp 90 auf 160 Millionen Euro rapide stieg (siehe Interviews auf den Seiten 25 und 26). Mit der Eröffnung eines Münchner Büros hat sich BAB nun örtlich einigen wichtigen, dort angesiedelten Herstellern angenähert.
Bei der BAB Distrubution lautet die Devise „Palette statt Pakete". Sie wurde 2011 gegründet, um das Volumengeschäft aus der Wortmann AG herauszunehmen und mit einem fokussierten Team in hohen Stückzahlen vor allem Retail-Ketten und Online-Händler zu beliefern.

Als Siegbert Wortmann 1986 in der Scheune des elterlichen Bauernhofs Elektronikbauteile zusammenschraubte, ahnte wohl noch niemand, dass im ostwestfälischen Hüllhorst der Grundstein für einen „kleinen IT-Konzern" gesetzt wurde. Die Wortmann Gruppe beschäftigt inzwischen weltweit 1.500 Mitarbeiter, die zusammen über eine Milliarde Jahresumsatz generieren.
[www.wortmann-telecom.de]
[www.terracloud.de]
[http://bab-distribution.de]

Der Unternehmer

Der Gründer, Namensgeber und Chef der Wortmann AG, Siegbert Wortmann, spricht über den Erfolg des Lichtsystem- und Storage-ablegers BAB, den Einstieg in die Smartphone-Distribution, die Cloud-Strategie und anderes aus Hüllhorst.

Brand in der PC-Fertigung

Siegbert Wortmann: Umsatzrekord trotz Rückschlag
Hintergrund: 2014 war ein ereignisreiches Jahr für die Wortmann AG.
[http://bit.ly/Wortmann_Brand]

Autor: Dr. Stefan Riedl

email: stefan.riedl@it-business.de
tel: 0821 2177 135

> **Die Wortmann AG steigt in die Distribution für Smartphones und andere Telekommunikationsprodukte mit einer neuen Tochter namens Wortmann Telecom GmbH ein. Was können Sie uns hierzu berichten?**
Die Wortmann Telecom GmbH ist seit dem 1. Januar 2016 tätig. Ihre Aufgabe besteht in der Distribution von Smartphones und Handys.

Spricht das Unternehmen die klassischen Wortmann-Reseller an, oder läuft das tendenziell eher auf eine andere Handelskette hinaus?
Natürlich zielt dieses Unternehmen auf eine andere Handelskette, aber es kommt selbstverständlich auch zu Überschneidungen mit unserem klassischen Geschäft.

Ist die Wortmann AG vom Selbstverständnis her eher ein Distributor mit Eigenmarke oder ein Hersteller mit angeschlossener Eigendistribution?
Die Wortmann AG ist ein Hersteller mit angeschlossener Distribution.

Die Wortmann AG ist inzwischen auch ein „Cloud-Player". Wie stark ist das Rechenzentrum denn ausgelastet?
Nach rund einem Jahr haben wir eine Auslastung von circa 20 Prozent erreicht. Die Tendenz ist deutlich steigend. Für den Zeitpunkt der Vollauslastung haben wir bei der Planung der Terra Cloud vorgesorgt und Erweiterungsmöglichkeiten geschaffen.

Wie wird sich die Software-Distribution vor dem Hintergrund solcher Konzepte in den nächsten Jahren verändern?
Früher hat man beim Software-Kauf ein „echtes Paket" erhalten, dann kaufte man eine Dienstleistung mit Hilfe eines Codes und in Zukunft scheinen diese Dienstleistungen über Cloud Services gemietet zu werden.

Und was bedeutet das für IT-Reseller?
Die müssen sich darauf einstellen. Nicht umsonst haben wir die Planungen für unsere Terra Cloud bereits vor Jahren begonnen, um in die Zukunft zu investieren. Die Geschwindigkeit der Entwicklung in der IT-Branche ist nun einmal nicht langsam.

Wie haben sich die Wortmann-Beteiligungsgesellschaften Kosatec und BAB im vergangenen Jahr entwickelt?
Beide Unternehmen haben sich sehr gut entwickelt und ihre Umsatzergebnisse enorm gesteigert.

Worauf führen Sie das extrem starke Wachstum bei der BAB Distribution zurück? Nach meinen Informationen ist der Umsatz von knapp 90 auf rund 160 Millionen Euro gestiegen.
(lacht) Sie hatten einen sehr guten Lehrmeister und haben die Lehre sehr gut angenommen. Im Ernst, die BAB hat sehr gute Verträge geschlossen und gute Geschäfte gemacht. Dafür braucht man auch einen guten Riecher. Das haben die drei Geschäftsführer bewiesen. Dazu haben sie mit der Wortmann AG einen starken Partner im Rücken.

Wie hat sich die Anzahl und die Struktur der Partner in letzter Zeit entwickelt und welche Tendenzen sind hier erkennbar?
Die Kundenbasis der Wortmann AG ist seit jeher stetig gestiegen. Mittlerweile haben wir 14.000 Kunden und Partner – Tendenz weiter steigend. Nicht zu vergessen ist dabei unser sich gut entwickelndes Auslandsgeschäft.

BILD: WORTMANN

Zur Person

Siegbert Wortmann gründete nach einer Banklehre noch während seines Studiums zwei Firmen mit Bezug zur Unterhaltungselektronik.

1986 gründete der Unternehmer die Terra Impex Computer- und Datenverarbeitungs GmbH, die sich mit dem Import und Export von Elektronikgeräten beschäftigte. Zusammengebaut wurde in einer Scheune auf dem elterlichen Bauernhof. 1988 startete daraus die Eigenmarke Terra. Damit war der Grundstein für die Wortmann-Erfolgsgeschichte mit Beteiligungen an über 20 Unternehmen gelegt.

Wortmann ist Ehrenbürger der Gemeinde Hüllhorst und Träger des Bundesverdienstkreuzes.

Olaf Biemelt im Interview

Thema: Die BAB Distribution beliefert große Reseller mit Speicherprodukten.
Hintergrund: Neben Storage befasst sich die Wortmann-Beteiligung mit Licht.
[bit.ly/BABLicht]

Autor: Michael Hase

email: michael.hase@it-business.de
tel: 0821 2177 292

BAB: Paletten statt kleiner Pakete

Die Wortmann-Beteiligung BAB hat sich als Storage-Spezialist in der Distribution etabliert. Geschäftsführer Olaf Biemelt erläutert, warum das Unternehmen 2015 enorm gewachsen ist.

BILD: VOGEL IT-MEDIEN

Zur Person

Olaf Biemelt führt die Geschäfte der BAB Distribution gemeinsam mit Murat Arpaci und Andreas Bajohr, mit denen er den Storage-Großhändler im Juli 2001 gegründet hat. BAB mit Hauptsitz in Löhne gehört zur Hüllhorster Wortmann-Gruppe. Vor der Gründung des Unternehmens war Biemelt zehn Jahre bei Wortmann beschäftigt, wo er zunächst im Einkauf, später in der Leitung der Distribution tätig war.

> **Seit Anfang dieses Jahres ist BAB auch in München präsent. Warum haben Sie dort ein Büro eröffnet?**
Mit dem neuen Büro sind wir jetzt wesentlich näher an einigen unserer wichtigsten Hersteller dran. BAB ist vor allem im Storage-Bereich tätig. Dort arbeiten wir eng mit Toshiba und Western Digital (WD) zusammen, die für uns wichtige Niederlassungen in München haben. In Hüllhorst und Löhne sind wir mit dem Auto fünf, sechs Stunden entfernt.

BAB beliefert als Volumendistributor große Partner wie Retail-Ketten oder Online-Händler, die den Consumer-Markt adressieren. Wäre das klassische B2B-Geschäft, wo der Speicherbedarf ebenfalls stark wächst, für Sie nicht genauso interessant?
Darin sehe ich tatsächlich eine weitere Perspektive des Münchner Büros. Wir wollen dort ein Storage-Kompetenzteam aufbauen, das später auch den Markt im Bereich Industriekunden und große Systemhäuser adressiert – sei es mit Surveillance-, mit Datacenter-Festplatten oder ganz allgemein mit Enterprise-Produkten. Im Raum München ist der IT-Arbeitsmarkt größer als in Ostwestfalen, sodass es dort einfacher für uns ist, gestandene Fachleute zu finden.

Kommen für den Vertrieb von Enterprise-Produkten nicht auch kleinere Systemhäuser als Partner in Frage?
Nein, das ist nicht geplant. Die Masse der Fachhändler wird ausschließlich durch die Wortmann AG betreut. Das haben wir klar so aufgeteilt. Letztlich wurde die BAB 2011 gegründet, um das Volumengeschäft aus der Wortmann AG herauszunehmen und es mit einem kleinen, aber fokussierten Team abzuwickeln. Dabei konzentrieren wir uns auf eine überschaubare Anzahl von Großkunden, die unsere Ware palettenweise beziehen.

BAB ist 2015 um mehr als 70 Prozent auf Erlöse von rund 160 Millionen Euro gewachsen. Worauf führen Sie den Umsatzsprung zurück?
Damit haben wir selbst nicht gerechnet. Es kamen aber neue Marktgegebenheiten hinzu, die so nicht absehbar waren. So haben die Storage-Anbieter bei internen Festplatten und SSDs, wo wir selber keine Herstellerverträge haben, die Subdistribution wesentlich stärker unterstützt als in den Jahren zuvor. Dadurch kam es zu einer noch engeren Zusammenarbeit mit Seagate, Toshiba und WD, wovon wir enorm profitiert haben. Auch konnten wir das Geschäft in der direkten Partnerschaft mit dem Hersteller Toshiba, dessen größter Distributor wir in Europa sind, um etwa 30 Prozent steigern.

Zur Subdistribution: Warum verkaufen die Distributoren, bei denen Sie die Festplatten beziehen, diese Ware nicht direkt an den Handel?
Diese Partner arbeiten mit uns zusammen, weil die BAB als fokussierter Distributor schneller am Markt agiert. Wir reagieren flexibler auf den täglichen Bedarf der Kunden, auf Preisschwankungen et cetera. Hinzu kommt, dass wir durch die Beteiligung der Wortmann AG, aber auch, weil wir Gewinne im Unternehmen belassen, finanziell gut aufgestellt sind. Das ist unseren Lieferanten extrem wichtig, weil sie wissen, dass wir liquide sind und mit kurzen Zahlungszielen umgehen können. So hat sich eine solide Partnerschaft mit einigen großen deutschen Distributoren entwickelt.
[http://bab-distribution.de]

Strategien – Technologien – Best Practice – Matchmaking

HOSTING & SERVICE PROVIDER SUMMIT 2016

Save the Date!

12./13. Mai · Villa Kennedy · Frankfurt a. M.

Sie möchten sich bereits heute Ihren Teilnahmeplatz oder Ihr Sponsoring-Paket sichern?

Kontaktieren Sie uns! Ihre Ansprechpartnerin: Eva Kanzler, Tel.: 0821 2177-203, Mail: eva.kanzler@vogel-it.de

Weitere Infos: **www.hsp-summit.de**

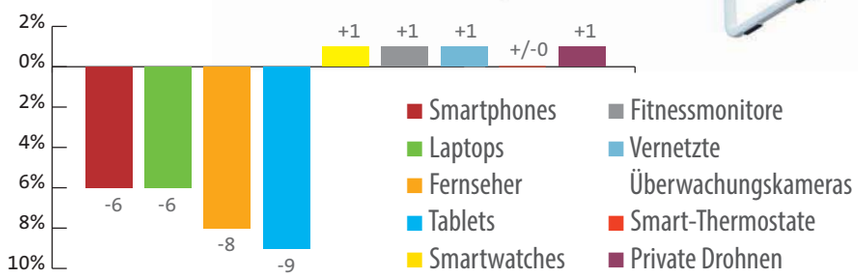
Technikbranche vor schwieriger Zeit?

BILD: OLEKSANDR DELYK - FOTOLIA

Es sind die Dauerbrenner und Umsatzbringer, die in diesem Jahr von den Konsumenten weltweit weniger nachgefragt werden könnten als noch 2015: Das berichtet Statista mit Verweis auf eine Studie von Accenture. Neue Technologien wie Drohnen oder Smartwatches sorgen dagegen für Interesse, wenn auch offensichtlich nicht für übermäßiges.

Konsumenten: Kaufabsichten im Jahresvergleich

(2016 vgl. 2015)



QUELLE: STATISTA, ACCENTURE

BILD: FRITZ & MACZIOL

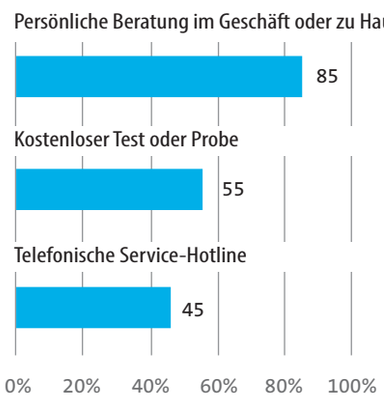
„Während das Bewusstsein für Datensicherheit größer wird, sehen wir in vielen Firmen eine zu reaktive Herangehensweise bei der Abwicklung der Geschäfte im Katastrophenfall als Teil des Sicherheitskonzepts."

Colin Schäfer,
Principal Consultant, Fritz & Macziol

Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in Deutschland sinkt laut den aktuellen Zahlen des Statistischen Bundesamts.

Was Kunden vor dem Kauf wichtig ist

Was macht Käufer zufrieden? Das wollte die Managementberatung Porsche Consulting von den Deutschen wissen. Welche Stärke traditionelle Läden zeigen und Online-Händler ausbauen sollten, ist klar.



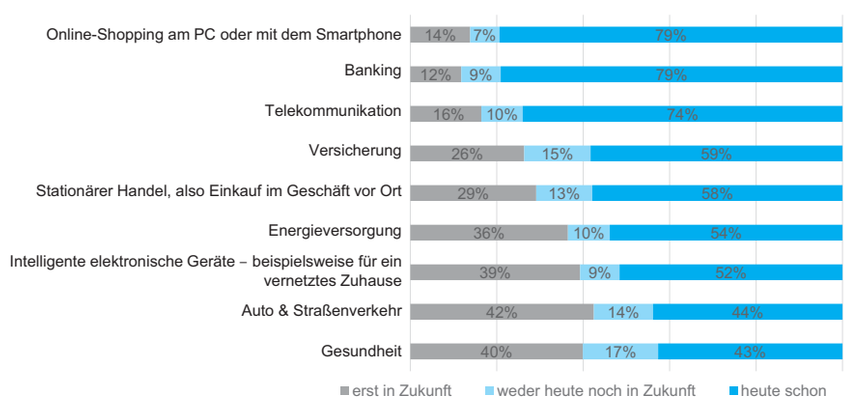
QUELLE: PORSCHE CONSULTING

© IT-BUSINESS

IT hilft im Alltag

Die digitale Vernetzung hat das tägliche Leben verbessert: So lautet die Mehrheitsmeinung der deutschen Verbraucher laut einer Studie, für die der IT-Dienstleister CSC eine Befragung in der DACH-Region durchführte. Deutsche Bürger sehen den größten Nutzen beim Online-Shopping.

Frage: Wo sehen Sie als Verbraucher heute und in Zukunft den größten Nutzen der digitalen Vernetzung?



CSC

Grundgesamtheit GER: N = 1.017

© CSC January 11, 2016

Trends im Rechenzentrum

HCIS und SDS auf dem Vormarsch

Der Software-Hersteller Atlantis Computing und ActualTech Media, ein Analyseunternehmen für Technologie, haben die Ergebnisse einer Umfrage zu hyperkonvergenter Infrastruktur (HCIS) und softwaredefinierter Speicherung (SDS) veröffentlicht. Die Studie bietet einen Einblick, wie IT-Organisationen zukünftig Rechenzentren aufbauen.

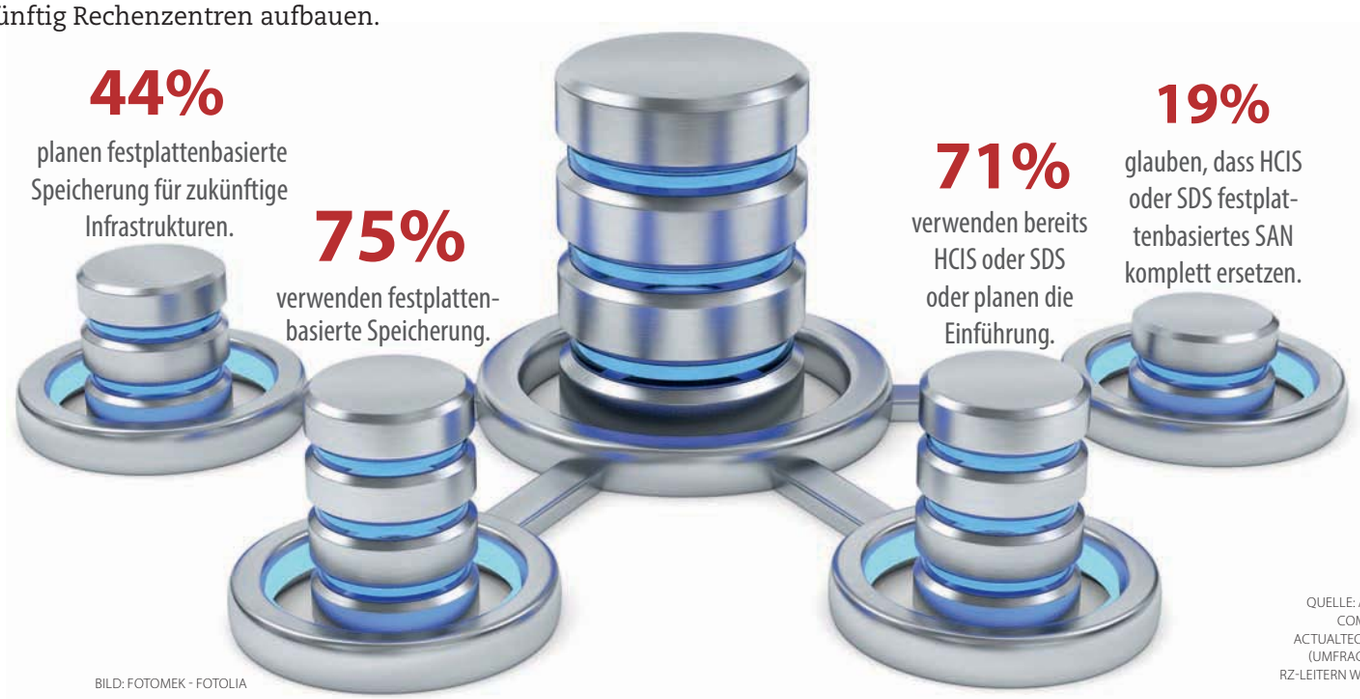


BILD: FOTOMEK - FOTOLIA

QUELLE: ATLANTIS COMPUTING, ACTUALTECH MEDIA (UMFRAGE UNTER RZ-LEITERN WELTWEIT)

Gesetz treibt Nachfrage an

Das seit 2015 geltende **IT-Sicherheitsgesetz** führt der Experton Group zufolge „kurzfristig zu einem enormen Bedarf an Unterstützung bei der Einführung eines Systems zum Informationsmanagement“ mit Lieferanten, da die Beziehungen zu diesen ein wichtiger Punkt der Sicherheitsstandards seien.

Cloud-UC soll abheben

Der Anteil der Lösungen für cloudbasiertes Unified Communications (UC) könnte sich in den nächsten fünf Jahren weltweit versechsfachen, meldet der UC-Provider Broadsoft.

Digitalisierter Kuhstall

Landwirte sollten die Chancen digitaler Technik noch stärker als bislang nutzen, fordert der Bitkom. Laut einer Untersuchung sagen 80 Prozent der Landwirte, dass ihre Branche noch zu zögerlich ist.

Führende B2B-Firmen entwickeln ihre digitalen Fähigkeiten. Gut gerüstet für „das neue Kräfteverhältnis zwischen Verkäufern und Käufern“ sind aber nur wenige.

rund 20%

QUELLE: BAIN & COMPANY GERMANY

Sicherheit: Verantwortungslose Geschäftsführer

Eine Auftragsstudie von Brainloop in den Regionen DACH und UK zeigt, dass führende Manager in puncto Datenschutz oft zu wenig Verantwortung übernehmen. Beispielsweise macht in lediglich acht Prozent der Unternehmen die Geschäftsführung die **Informationssicherheit** zu ihrem eigenen Anliegen.

Angst um Mitarbeiter

Die Forschungsorganisation Conference Board fragte Unternehmenschefs weltweit, was ihre größte Sorge sei. Das Antwort: die Sorge um die Mitarbeiter, wie deren Weggang.

Mehr über die GfK:

[http://bit.ly/GfKKnowhow]

Autor: Prof. Dr. Rudolf Aunkofer

University of Applied Management

BILD: SERGEY NIVENS - FOTOLIA.COM

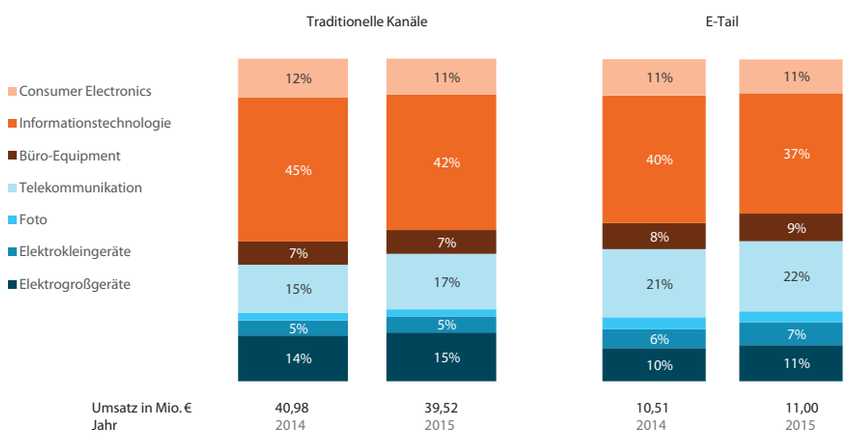
ERFOLGSFAKTOR CROSS CHANNEL

Die Zeiten des reinen Preiskampfes von E-Tail und traditionellem Handel sind vorbei. Kombinierte Servicekonzepte aus Online- und Offline-Ansätzen schaffen neue Einkaufserlebnisse. Handelskonzepte müssen sich mehr an den Kundenbedürfnissen orientieren, um wettbewerbsfähig zu sein.

Neue Absatzpotenziale schaffen

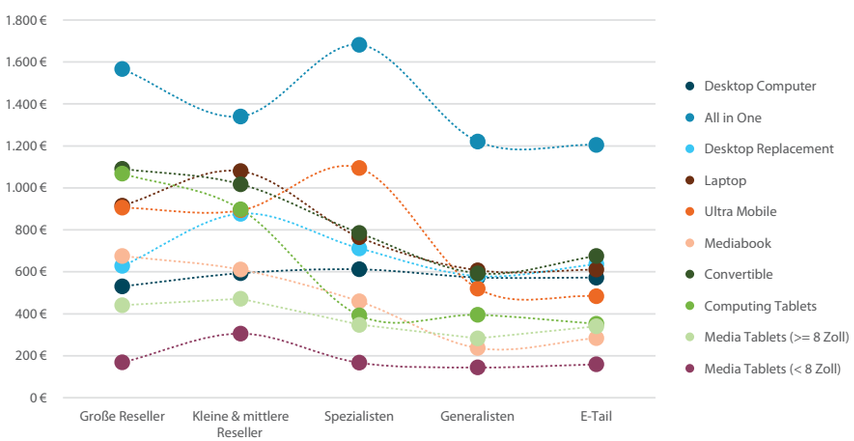
> Im Kaufprozess verschmelzen Informations- und Convenience-Angebote des Online-Handels immer mehr mit den Bausteinen des stationären Handels wie Beratung, Selektion und Produkterlebnis. Erfolgreiche Handelsstrategien kombinieren geschickt virtuelle und reale Elemente zu einem erweiterten Kauferlebnis. Das eröffnet neue und vielfältige Zugänge zu Waren und doch individualisierte Verbindungen zwischen Händler und Kunden und ermöglicht neue Absatzpotenziale. Personal-Shopper-Konzepte im Modebereich zeigen bereits, dass die Kombination beider Welten Umsatzpotenzial birgt.

Umsatzanteile nach digitalem Sektor



GfK POS, DE, Januar - November 2014 vs. 2015, Umsatz pro digitalem Sektor

Verkaufspreise variieren pro Vertriebskanal



GfK POS, DE, September - November 2015, Preis inkl. MwSt.

Service wird elementar

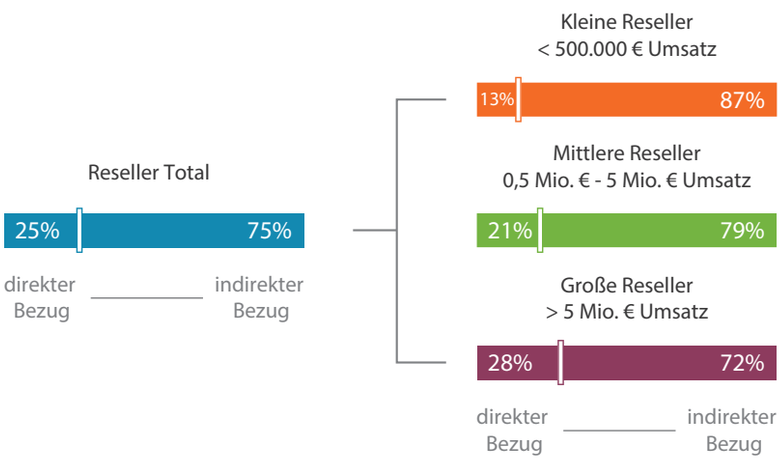
> Online-Angebote erhöhen vor allem die Preistransparenz. Der Preis alleine garantiert aber keinen Verkauf. Vielmehr bewerten Kunden sowohl Preise der Online-Portale wie auch den Service des traditionellen Handels. E-Tailer profitieren von ubiquitärer Verfügbarkeit, 24/7-Bestellmöglichkeit, Informationstiefe und Preistransparenz. Die Kompetenz des traditionellen Handels liegt in der Selektion, Beratung und dem haptischen Erleben. Der Kunde entscheidet abhängig von Produkt und Zahlungsbereitschaft, ob er online oder offline kauft – Cross-Channel-Ansätzen gehört die Zukunft.

Seltsame Blüten oder Killer-Anwendungen?

Katrin Hofmann, IT-BUSINESS

> Welche innovativen Ansätze der Omni-Channel-Trend hervorbringt, zeigt Ebay in einer aktuellen Studie. Online den echten Laden zu besuchen, macht der Musikinstrumente-Händler Dawsons möglich. Kunden werden mit Smart Glasses tragenden Mitarbeitern im Laden verbunden und live durchs Sortiment geführt. Einen tatsächlich physischen Button, über den mit einem Klick einzelne oder mehrere Produkte – prädestiniert ist Verbrauchsmaterial – in einem Onlineshop nachbestellt werden können, bietet Braintags als Produkt für Händler an. Ebenfalls interessant: Mobile Gewinnspiele, die nur bei Ladenbesuch funktionieren, oder die Möglichkeit, Produkte direkt aus Youtube-Videos heraus zu kaufen.
[http://ebay.eu/2386Kw9]

Einkaufsverhalten Reseller: 25% der Waren werden direkt vom Hersteller bezogen.



GfK Supply Chain Navigator, DE, 2015, Einkaufsverhalten Reseller nach Umsatz

Mehr indirekt verkauft

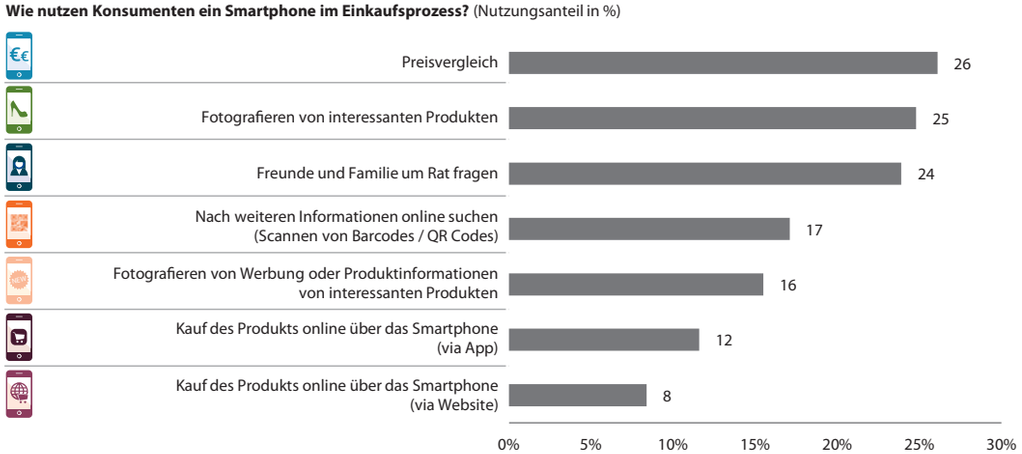
> Der Anteil des Direktbezugs vom Hersteller im B2B-Bereich liegt bei 25 Prozent. Vor allem bei großen Systemhäusern bietet sich für die Distribution Potenzial, weil hier der direkte Bezugskanal am stärksten ist. Sogar im B2C-Bereich beziehen die großen Händler in Summe mehr Waren über indirekte Vertriebsstrukturen, wie die Distribution. In Zeiten sinkender Margen und volatiler Nachfragestrukturen scheint das verständlich. Sind doch flexible Belieferungs-, Lager-, Service- und Finanzierungskonzepte elementare Wettbewerbsvorteile.

Shopping-Realität

> Kunden kombinieren bereits mediale Angebote und reale Elemente mittels Smartphones im stationären Handel: Angebote werden verglichen oder Freunde werden befragt. Der Handel hat die Chance, mit einer integrierten Online-offline-Strategie individualisierte Einkaufserlebnisse zu schaffen, die die Kundenbeziehung verbessern. Neben erweiterten Angebotskonzepten in beiden Einkaufswelten kann der Handel diesen Trend nutzen, um Kunden dazu zu bringen, dass sie „Mundpropaganda" machen.

Smartphones schaffen ein erweitertes Einkaufserlebnis. Kombination aus realen & virtuellen Elementen

Wie nutzen Konsumenten ein Smartphone im Einkaufsprozess? (Nutzungsanteil in %)



GfK Studie zur Smartphonenutzung, 2015, DE

Quelle für alle Diagramme: IT-BUSINESS / GfK

IT-Einkommen im Detail unter:

[http://bit.ly/Gehaelterreport]

Autor: Katrin Hofmann

Das Einkommen jedes einzelnen Angestellten ist unter anderem abhängig vom IT-Knowhow, der Position im Unternehmen und dem konkreten Marktsegment, aber nicht zuletzt auch vom Verhandlungsgeschick.

BILD: ANDREY POPOV - FOTOLIA.COM

LICHT UND SCHATTEN BEI DEN IT-GEHÄLTERN

Wer zahlt wieviel, und wo können Sie mehr verdienen? Bei einem Hersteller, Distributor oder vielleicht doch bei einem der Dienstleister oder Service Provider? „Der große B2B-Gehaltsreport“ von Vogel Business Media und Jobware gibt detaillierte Einblicke, dank derer auch Sie mit konkreten Zahlen Ihre Verhandlungsposition stärken können.

„Wenn keine direkte Gehaltserhöhung realisierbar ist, lohnt es sich, über Zusatzleistungen zu verhandeln."

Martin Schramm, Vice President bei Robert Half Technology

> **„Hey Boss, ich will mehr Geld!"** Die Äußerung dieses Wunsches ist für Angestellte in der Regel eine Hürde, die sie nicht ohne Weiteres nehmen. Für verantwortungsbewusste Vorgesetzte führt sie zu einer Gratwanderung zwischen der Anerkennung der geleisteten Arbeit und der meist unvermeidlichen Ablehnung mit Verweis auf wirtschaftliche Gegebenheiten oder Gerechtigkeitsgrundsätze.
Auf der einen Seite mögen für manchen die aus einer Berliner Satire-Zeitschrift stammenden geflügelten Worte von 1898 ein Leitmotiv sein: „Gehe nicht zu deinem Ferscht, wenn du nicht gerufen werscht."

Mittel gegen Jobhopping

> Neben dem passenden Einkommen können Unternehmen Mitarbeiter mit etlichen weiteren Maßnahmen an ihr Unternehmen binden, um langjährig verdiente Fachkräfte dauerhaft zu halten. Mehr dazu erfahren Sie online:
[http://bit.ly/Mitarbeiter-Motivation]

Doch auch wer die Nähe zum Chef schätzt und sucht, äußert diese Forderung in der Regel nur nach reiflicher Überlegung mit Blick auf die eigene Leistung, die mehr Gehalt zu rechtfertigen scheint: sei es im Vergleich mit branchenüblichen Löhnen oder wegen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Treffende Argumente sind auf jeden Fall das A und O in der Verhandlung mit dem auf die Personalkosten achtenden Vorgesetzten. Angestellte im IT-Bereich jedenfalls scheinen passende Gründe – jedenfalls aus ihrer Warte – immer häufiger zu haben. Gemäß einer Untersuchung des Personaldienstleisters Robert Half Technology, die im Sommer 2015 vorgestellt wurde, macht jeder zweite Technologie- und IT-Verantwortliche in Deutschland die Erfahrung, dass seine Mitarbeiter in den vergangenen Jahren „häufiger als üblich" eine Gehaltserhöhung eingefordert haben. Dafür gibt es mehrere Ursachen: 87 Prozent der deutschen IT-Chefs finden es herausfordernd, qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Eine erste Begründung für den Wunsch nach einem höheren Einkommen. 54 Prozent der CIOs und CTOs identifizieren besser bezahlte Jobangebote als Hauptgrund für häufigere Gehaltsverhandlungen. Ein zweites Argument für mehr Lohn. Fast ein Drittel der IT-Chefs beobachtet zudem, dass ihre Mitarbeiter aufgrund der guten wirtschaftlichen Lage selbstsicherer sind. Ein dritter Punkt.

Handfeste Zahlen liefert darüber hinaus ein Blick auf die Auswertungen von Stundensätzen im IT-Projektgeschäft oder die im ITK-Segment üblichen Gehälter. Zeigt sich doch nur so, wie das eigene Einkommen tatsächlich einzuordnen ist und ob Spielraum nach oben existiert. Klar ist: Die Entwicklung der Löhne liefert angestellten IT-Profis – vorausgesetzt die Relation zwischen gezahltem und Wunschgehalt stimmt – ein viertes Argument, das im Tauziehen um den ein oder anderen Euro auf den Tisch gelegt werden kann.

Mit Schlagkraft: Denn sowohl fest angestellte IT-Experten als auch Freelancer können sich seit langer Zeit mindestens über stabile, meist jedoch über steigende Einkommen und Stundensätze freuen. Den Machern des Projektportals Gulp zufolge erzielten IT- und Engineering-Freelancer hierzulande 2015 durchschnittliche Stundensätze in Höhe von 80,50 Euro: keine riesige aber dennoch eine Steigerung um 50 Cent im Vergleich zum Vorjahr. Am häufigsten wurden im vergangenen Jahr zwischen 70 bis 79 Euro verlangt, gefolgt von 80 bis 89 Euro.
Auch die Messungen auf anderen Projekt- und Job-Vermittlungsportalen liefern ein eindeutiges Bild. 4scotty, ein Job-Marktplatz für IT-Experten, meldete im Herbst des vergangenen Jahres, dass „der Mangel an Fachkräften und die weiter wachsende Bedeutung der Informationstechnologie für den Unternehmenserfolg die Gehalts-

Der große B2B-Gehaltsreport

> Was verdienen Arbeitnehmer im B2B-Umfeld konkret? In welchem Bundesland sind die Unternehmen besonders spendabel und in welchen Branchen wird am meisten gezahlt? „Der große B2B-Gehaltsreport" von Vogel Business Media und Jobware beleuchtet umfassend die Gehaltsstruktur verschiedener deutscher Wirtschaftszweige: Verarbeitendes Gewerbe, IT-Anbieter und Dienstleistungen, Handel, Verbände, KFZ-Gewerbe, Logistik, Finanzen, Energiewirtschaft, Medien sowie wissenschaftliche und technische Dienstleistungen. Zudem geht der Report der Frage auf den Grund, welche Faktoren die Höhe des Einkommens beeinflussen.

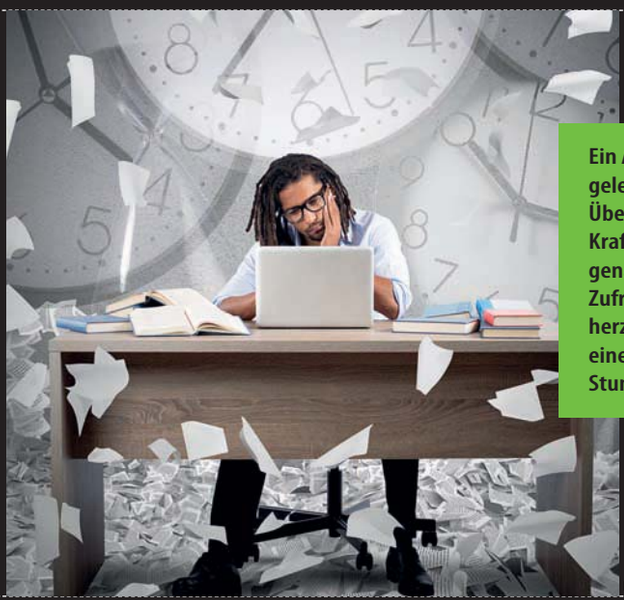
BILD: NOMAD_SOUL - FOTOLIA.COM

Die Studie wurde durchgeführt von Vogel Business Media und Jobware.

Insgesamt haben in den vergangenen fünf Jahren 80,3 Prozent der Befragten eine Gehaltserhöhung erhalten. Für die kommenden fünf Jahre ist die Stimmung etwas gedämpft, denn nur noch 56,6 Prozent der Teilnehmer rechnen mit einer positiven Entwicklung. In der IT-Branche ist die Stimmung optimistischer. Die Erhebung erfolgte unter 5.000 Usern mittels eines Online-Fragebogens von Juli bis Oktober 2015 auf den Webseiten von Vogel Business Media. Über 5.000 Entscheider aus den B2B-Kernmärkten der Fachmedien von Vogel Business Media haben sich an der Umfrage beteiligt. Der komplette Report online:
[http://bit.ly/Gehaelterreport]

Einige Facts aus „Der große B2B-Gehaltsreport"

> Die meisten Überstunden gibt es der Untersuchung von Vogel Business Media und Jobware zufolge bei Independent Software Vendors und Softwarehäusern. Dennoch sind die Mitarbeiter in dieses Firmen im branchenübergreifenden Vergleich am zufriedensten. Das mag unter anderem daran liegen, dass 67,7 Prozent von ihnen in den nächsten fünf Jahren eine Gehaltserhöhung erwarten und damit hier der Optimismus am größten ist. Unterschiede bei den Einkommen gibt es aber nicht nur abhängig von der Branche, sondern auch abhängig vom Standort. So werden branchenübergreifend die höchsten Bruttogehälter im Jahr ohne Zusatzleistungen mit 65.428 Euro in Baden-Württemberg gezahlt, die niedrigsten in Sachsen. Dort sind es durchschnittlich 43.547 Euro.
[http://bit.ly/Gehaelterreport]



Ein Ausgleich für geleistete Überstunden, die Kraft kosten, hilft genauso dabei, Zufriedenheit herzustellen wie eine nicht zu hohe Stundenlast.

BILD: ALPHASPIRIT_FOTOLIA.COM

chancen immer weiter steigen lässt". Unter anderem wird in dieser Studie deutlich, dass natürlich auch das konkrete Knowhow Einfluss auf die Verdienstmöglichkeiten hat: Software-Entwickler erfreuen sich demnach der größten Beliebtheit und werden entsprechend am stärksten umkämpft. Doch auch Projektmanager und Data-Scientists sind stark nachgefragt.

Welchen Einfluss die Position des jeweiligen Mitarbeiters innerhalb der Unternehmenshierarchie auf das Gehalt hat, zeigt beispielsweise eine Studie der Beratungsgesellschaft Kienbaum. Diese beziffert das Plus bei Gehältern von Geschäftsführern, Führungskräften und Spezialisten speziell in IT-Unternehmen im Jahr 2015 auf durchschnittlich 3,4 Prozent. Die Vergütung der Geschäftsführer ist demnach um 3,6 Prozent gestiegen, die der Führungskräfte um 3,2 Prozent und die der Spezialisten und Sachbearbeiter um 3,5 beziehungsweise 2,9 Prozent.

Der Umfrage „Der große B2B-Gehaltsreport" von Vogel Business Media und Jobware zufolge beläuft sich das Durchschnittseinkommen, das Angestellte bei IT-Anbietern und -Dienstleistern erzielen können, auf etwa 63.320 Euro brutto im Jahr. Werden Zusatzleistungen wie Boni oder ähnliches mit hinzugerechnet, erreicht das Jahreseinkommen über 70.000 Euro. Damit erhalten IT-Profis deutlich mehr als den vom Statistischen Bundesamt angegebenen Durchschnittsverdienst für Deutschland. Dieser belief sich 2014 auf 3.527 Euro brutto monatlich, das macht 42.324 Euro im Jahr. Allerdings gibt es laut dem Report von Vogel Business Media sowohl Angestellte im IT-Bereich, die nicht mehr als das monatliche Durchschnittsgehalt in Deutschland mit nach Hause bringen als auch solche, die deutlich mehr als das „typische" IT-Gehalt verdienen.

Beträchtliche Schwankungen bei den erzielbaren Löhnen ergeben sich dabei nicht nur durch Qualifikation und konkrete Funktion, sondern auch durch die Branchenzugehörigkeit. So sind Internet- und Cloud-Service-Provider gemäß dem Report die Firmen der IT-Branche mit den höchsten jährlichen Bruttoeinkommen. Diese liegen ohne Zusatzleistungen bei 75.435 Euro. Damit zahlen Service Provider sogar höhere Gehälter sowohl als Chemie- und Pharma-Unternehmen als auch die Automobilfertiger und deren Zulieferer, die auf den Plätzen zwei und drei der Topzahler rangieren. Nach ihnen folgen Betriebe der Automatisierungstechnik und Elektrotechnik sowie IT-Hersteller. Letztgenannte zahlen Bruttojahresgehälter in Höhe von durchschnittlich 69.833 Euro.

Dagegen entlohnen IT-Distributoren deutlich schlechter. Zwar liegt auch bei ihnen das von Angestellten durchschnittlich erzielbare Einkommen in Höhe von 47.826 Euro etwas über dem Bundesdurchschnitt für Vollzeitbeschäftigte. Allerdings sind sie am knauserigsten bei den Löhnen im Vergleich mit den anderen untersuchten Branchen (genaueres dazu siehe Kasten auf vorheriger Seite). Selbst an Hochschulen, im Gesundheitswesen, in Laboratorien und in Verlagen werden die Mitarbeiter in der Regel besser entlohnt.

Allerdings hat jede Medaille zwei Seiten, und ein gutes Gehalt nur ein Aspekt für die Zufriedenheit im Job. Wenn dafür zu viele Überstunden gemacht werden müssen, relativiert sich die Höhe des Einkommens schnell. Deshalb haben Vogel Business Media und Jobware auch nach Wochenarbeitszeiten, Ausgleichsmöglichkeiten, dem Arbeitsklima und nach der Zufriedenheit mit den Vorgesetzten gefragt.

Lange Arbeitszeiten müssen vor allem in IT-Berufen in Kauf genommen werden. Bei IT-Herstellern sind die Wochenarbeitszeiten besonders hoch. Arbeitnehmer kommen dort auf etwa 46,2 Stunden. Ein Ausgleich ist nur selten vorgesehen. Noch mehr Zeit verbringen nur Angestellte in Software-Häusern, bei ISVs und Consultants mit ihrem Job. Und dennoch: Am zufriedensten im Branchenvergleich sind – trotz der vielen Überstunden – Mitarbeiter bei ISVs und Software-Häusern. Allerdings: Unter den in der Studie dargestellten Top 5 der Berufe mit den geringsten Wochenarbeitszeiten erscheint die IT-Branche nicht.
Dabei hat die Arbeitszeit Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem Vorgesetzten und dem Arbeitsklima. Mehr darüber und mehr über die Bruttojahresgehälter in den verschiedenen IT-Segmenten erfahren Sie in „Der große B2B-Gehaltsreport" (siehe Kästen auf dieser und der vorherigen Seite).

IT-BUSINESS LIVE-DEMO

MONTAG
16:00 Uhr
25
Januar

BILD: WEISSBLICK - FOTOLIA.COM

André Schröck, Technical Sales, Avnet Technology Solutions GmbH

Sascha Giese, Sales Engineer, Solarwinds Inc.

solarwinds AVNET FUJITSU

Solarwinds – Der Netzwerk-Detektiv

Das Anforderungsprofil an eine Monitoring-Lösung variiert bei jedem Unternehmen und ist in permanentem Wandel. Wie halten Sie Schritt?

Wir zeigen, wie man mit Hilfe des Network Performance Monitors mehrere Schichten der IT Infrastruktur im Griff haben kann. Sehen Sie das umfassende Potential einer modernen Netzwerküberwachung sowie die Möglichkeiten zur Anpassung an dynamische Umgebungen.

Ausserdem gibt es einen kleinen Ausblick auf kommende Updates im Solarwinds Portfolio.

Stéphanie Taubenberger,
Event Managerin

Konferenz-Hotline:
0821 2177-119

So einfach geht's:
Wenn Sie das Thema interessiert, dann melden Sie sich jetzt unter **www.it-business.de/webcasts** kostenfrei an! Sie werden kurz vor der Konferenz automatisch per E-Mail erinnert. Zum Login folgen Sie einfach den Anweisungen.

Technische Voraussetzungen
- PC mit Soundkarte
- Lautsprecher oder Headset
- Systemcheck unter www.it-business.de/systemcheck

Ihr Bonus!

Wir verlosen **zwei T-Shirts** sowie dazu ein **Solarwinds Packet** mit mehreren Werbeartikeln: 1x Laptop Hülle, 1x Handy Halterung, 3x Sticker, 1x USB Stick, 1x Anstecknadel, 1x Notizblock und ein Kugelschreiber.

Jetzt kostenfrei anmelden unter
www.it-business.de/webcasts

Details zum ElektroG:

[http://bit.ly/itb-elektroschrott]

Autor: Heidi Schuster

NEUES JAHR, NEUE REGELN

BILD: FOTOGESTOEBER_FOTOLIA.COM

Ein neues Jahr bringt immer Veränderungen mit. Der Digitalverband Bitkom hat die wichtigsten Neuerungen für 2016 in der ITK-Branche zusammengetragen.

E-Vergabe und elektronische Signaturen

- E-Vergabe: Der staatliche Einkauf wird ab Mitte 2016 mit dem Gesetz und der Verordnung zur Vergaberechtsmodernisierung neu geregelt. Der Staat muss seine Vergabeverfahren stufenweise von 2016 an bis spätestens 2018 vollständig auf elektronische Kommunikation umstellen. Die sogenannte E-Vergabe wird zunächst nur für europaweite Ausschreibungen gelten, beim Einkauf von ITK-Produkten und -Diensten ab einem Auftragsvolumen von 207.000 Euro. Der Rechtsrahmen für geringere Auftragswerte wird aber voraussichtlich im Jahr 2016 festgelegt.
- Elektronische Signaturen und Vertrauensdienste: Am 1. Juli 2016 treten neue Regelungen für Vertrauensdienste nach der EU-Verordnung eIDAS in Kraft. Zu Vertrauensdiensten zählen zum Beispiel elektronische Signaturen oder elektronische Zeitstempel. Die Verordnung bestimmt unter anderem, unter welchen Voraussetzungen eine digitale Signatur als rechtswirksame Unterschrift vor Gericht anerkannt werden kann. Darüber hinaus kommen neue Vertrauensdienste hinzu, die bisher im deutschen Signaturgesetz nicht geregelt und deshalb nicht zulässig waren. So wird es ein elektronisches Siegel geben, sozusagen die elektronische Signatur einer juristischen Person. Außerdem werden Fernsignaturen zugelassen, und auch Authentifizierungsdienste für Webserver-Zertifikate sind neu.

> **2016** treten einige Gesetze in Kraft, die die ITK-Branche betreffen. Was sich genau ändert, weiß der Bitkom:

Roaming-Gebühren: Ab dem 30. April gelten neue Roaming-Gebühren. Für Handy-Gespräche und Datenübertragungen im europäischen Ausland werden diese weiter gesenkt, bevor sie nach dem Beschluss der EU-Kommission am 15. Juni 2017 endgültig abgeschafft werden. Demnach darf der Aufschlag auf den Inlandstarif höchstens 5 Cent pro Minute für Anrufe, 2 Cent für SMS und 5 Cent je Megabyte Datenvolumen betragen. Die Summe aus Inlandspreis und Aufschlägen darf folgende Höchstbeträge nicht überschreiten: 19 Cent pro Minute für Anrufe, 6 Cent für eine SMS und 20 Cent je Megabyte Datenvolumen – zuzüglich Mehrwertsteuer.

Elektrogeräte kostenlos zurückgeben: Ab Juli können Verbraucher ihre alten Elektrogeräte kostenlos bei größeren stationären Einzelhändlern zurückgeben. Voraussetzung ist, dass der Händler über eine Verkaufsfläche von mindestens 400 Quadratmetern für Elektrogeräte verfügt. Er ist dann verpflichtet, für jedes verkaufte Gerät auf Wunsch des Kunden ein gleichartiges Altgerät zurückzunehmen. Elektrokleingeräte mit einer Kantenlänge bis zu 25 Zentimeter müssen auch ohne Kauf eines Neugerätes zurückgenommen werden. Die Rücknahmepflicht gilt auch für Online-Händler, wenn sie über eine Lager- und Versandfläche von mindestens 400 Quadratmetern für Elektrogeräte verfügen. Hintergrund ist eine im vergangenen Jahr beschlossene Änderung des Elektrogesetzes. Den Händlern wurde dabei eine Übergangsfrist von

BILD: MEKCAR_FOTOLIA.COM

Das Elektrogesetz (ElektroG) regelt das Inverkehrbringen, die Rücknahme und die umweltverträgliche Entsorgung von Elektro- und Elektronikgeräten.

neun Monaten eingeräumt, um entsprechende Strukturen für die Rücknahme der Geräte aufzubauen.

Urheberrechtsabgaben: Ab sofort sind für Handys und Tablets erstmals urheberrechtliche Abgaben fällig. Hersteller und Importeure zahlen 6,25 Euro pro Smartphone sowie Handy und 8,75 Euro pro Tablet. Für Bitkom-Mitglieder gelten reduzierte Sätze in Höhe von 5 Euro für Mobiltelefone und 7 Euro für Tablets. Die zwischen dem Bitkom und den Verwertungsgesellschaften ausgehandelten Abgaben gelten rückwirkend ab dem Jahr 2008 für Mobiltelefone und ab 2012 für Tablets und laufen bis Ende 2018. Ursprünglich hatten die Verwertungsgesellschaften bis zu 36 Euro für Mobiltelefone und 15 Euro für Tablets gefordert. Nach Bitkom-Schätzungen erhalten Gema, VG-Wort und Co. zusätzliche Zahlungen in Höhe von rund 170 Millionen Euro pro Jahr für diese beiden Produktkategorien. Mit den Abgaben soll das legale Kopieren von urheberrechtlich geschützten Inhalten wie Musik, Videos, Fotos oder Texten für den privaten Gebrauch abgegolten werden. Der Bitkom hält Geräteabgaben nicht mehr für zeitgemäß und fordert seit Jahren einen Systemwechsel. Als Reaktion auf die neuen Abgaben hat der Hersteller Apple zum 1. Januar seine Preise für Smartphones und Tablets in Deutschland erhöht.

Breitband-Förderprogramm: Angelaufen ist bereits das Breitband-Förderprogramm des Bundes, womit im Jahr 2016 die ersten Ausbauprojekte gefördert werden. Insgesamt wird der Bund 2,1 Milliarden Euro bereitstellen, um den Ausbau schneller Internetverbindungen mit mindestens 50 Mbit/s in unterversorgten Gebieten zu fördern. Kommunen und Landkreise können für Beratungsleistungen bis zu 50.000 Euro beantragen. Die Umsetzung von Ausbauprojekten wird mit bis zu 15 Millionen Euro pro Projekt gefördert. Zusätzlich zu den Bundesmitteln stellen die Länder weitere Fördergelder bereit.
[www.bitkom.org]

Die Zahl der in Unternehmen eingesetzten Mobilgeräte steigt stetig. Die neuen G DATA Businesslösungen berücksichtigen diese Herausforderung für IT-Abteilungen und schützen zuverlässig auch alle mobilen iOS und Android Clients im Netzwerk. Bei Verlust können unter anderem sämtliche Geräte geortet und sensible Daten per Mausklick gelöscht werden. Darüber hinaus bietet der USB KEYBOARD GUARD als weltweit einziges Tool zuverlässigen Schutz vor „BadUSB"-Angriffen und ist fester Bestandteil aller aktuellen G DATA Businessversionen.

Seit 30 Jahren überzeugt G DATA als Antivirenpionier mit innovativen, am täglichen Bedarf orientierten hochsicheren Lösungen für Netzwerke jeder Größe.

Kontaktieren Sie uns jetzt für ein individuelles Beratungsgespräch und eine kostenfreie Testversion:
vertrieb@gdata.de
Tel: 0234 9762-170

G DATA | SIMPLY SECURE

GDBANZ DE 01-2016 ITB 117x300+2308150116

Schäden durch Cyberkriminalität:
[http://bit.ly/CySchäden16]

Autor: Petra Adamik

SERVICES AUS DEM UNTERGRUND

BILD: TREND MICRO

Internetkriminalität kennt keine Grenzen, hat aber durchaus länderspezifische Eigenheiten. Deutsche Online-Gangster mischen im Markt für illegale Dienstleistungen aus dem Untergrund mit.

> **Nahezu jeder** denkt an Russland, die USA oder Afrika, wenn von Netzkriminalität die Rede ist. Dass auch der deutsche Cyber-Untergrund über ein beträchtliches Potenzial verfügt, zeigen Forschungen, die im Auftrag von Trend Micro durchgeführt wurden. Die „Arbeit" der deutschen Cybergangster muss den internationalen Vergleich nicht scheuen, kann sich durchaus sehen lassen, so die Bedrohungsforscher.

Allerdings lässt sich nicht immer feststellen, ob die Aktivitäten sich geographisch ausschließlich auf die Bundesrepublik begrenzen oder ob der teutonische Untergrund Teil eines weltweiten kriminellen Geflechts ist, so die Studie. Bei der Anzahl der in deutschen Untergrundforen registrierten Nutzer werden die Forscher konkreter: rund 70.000 von ihnen tummeln sich in Foren und auf Marktplätzen. Deren Anzahl dagegen sei überschaubar. Ermittelt wurden diese Zahlen nicht nur über die Sprache der Teilnehmer, sondern auch über den geographischen Standort der „Kunden".

Zehn große Foren und mindestens zwei Marktplätze, die auf Crimeware (für Internetkriminalität genutzte Schadsoftware wie beispielweise Spyware, Botnetze und Trojaner) und illegale Waren wie Drogen oder Fälschungen spezialisiert sind, haben die Bedrohungsforscher von Trend Micro im Rahmen ihrer Untersuchungen insgesamt aufgespürt. Die Foren werden für den Informationsaustausch und das Kennenlernen genutzt, während die Marktplätze im Cyber-Untergrund als Verkaufsplattform für Kreditkarten, gehackte Konten, Fälschungen und andere Services oder illegitime Produkte fun-

Keine Service-Wüste im Cyber-Untergrund

> Telefondienstleistungen sind eine Spezialität des deutschen Untergrundmarktes. Dazu zählen beispielsweise Verifizierungsanrufe bei Banken, die von deutsche Muttersprachlern durchgeführt werden. Andere geben sich als Bank-Mitarbeiter aus und fragen telefonisch zusätzlichen Details ab, um bereits ergaunerte Informationen anzureichern. Experten bezeichnen das als „Social Engineering". Cybergangster entwickeln gegen Bezahlung aber auch Webanwendungen.

Gelobt wird in speziellen Kreisen besonders ein „Spezialist", der ein funktionsfähiges Phishing-Skript mit Anti-Blacklisting-Funktionalität erstellte.

Die komplette Studie von Trend Micro finden Sie hier:
[http://bit.ly/TM-WP16]

Cybergangster haben auch Nischenprodukte im Auge

> Der deutsche Cyber-Untergrund verfügt über ein kleines, aber reifes Ökosystem, das den „Grundbedarf" lokaler Cyberkrimineller bedient. So lauten die Erkenntnisse zum globalen Cyber-Untergrund von Trend Micro. Zwar liege der Markt in der Bundesrepublik zahlenmäßig weit hinter den globalen Spitzenreitern, sei aber der am weitesten entwickelte in der EU. Die Untersuchungen konzentrierten sich auf die wichtigen Foren und Marktplätze, auf die Verbindungen zum russischen Cyber-Untergrund, der als weltweit wichtigster eingestuft wird, und auf rein lokale Angebote.

BILD: DHL DEUTSCHE POST WORLD NET

Trend Micro untersuchte auch ausschließlich in Deutschland verfügbare Nischenprodukte wie den „Packstation-Service", aber auch Telefondienste sowie lokal erstellte „Crimeware".

gieren. Merkmal der fünf wichtigsten Foren ist nach Aussage der Sicherheitsforscher, dass keines von ihnen in Deutschland gehostet wird und auch die Domains im Ausland angemeldet sind.
Besonders perfide ist, dass sich mit „back-2hack.cc" und „secunet.cc" zwei darunter befinden, die sich explizit als Sicherheitsforen ausgeben. Das hier angebotene cyberkriminelle Angebot allerdings kann sich sehen lassen. Es reicht von Remote-Access-Trojanern, Password-Stealern bis hin zu gehackten Konten von Online-Händlern oder Banken. „Crimenetwork.biz" dagegen, mit 60.000 registrierten Nutzern das größte deutsche Untergrundforum, verschleiert seine Aktivitäten gar nicht erst mit einem irreführenden Namen. Die Mitglieder dieses Forums sind durch eine strenge Hierarchie gegliedert, die über mehrere Ebenen reicht. Das fängt an beim einfachen Mitglied und reicht hinauf bis zum Treuhänder und Verkäufer. Dieses Forum ist mit weiteren Marktplätzen, darunter „chemical-love.cc" verbunden, auf denen auch Drogen verkauft werden. Den Studienergebnissen zufolge verzeichnet dieses Untergrundforum täglich mehrere tausend Besucher.

Klar gegliederte Strukturen konnten die Bedrohungsforscher im deutschen Cyber-Untergrund nicht erkennen. So gebe es etwa Foren, die über „The Onion Router" (TOR) erreichbar sind. Dabei handle es sich nicht um separate Websites, sondern um Spiegel-Server (Onion-Mirrors), die Anonymität gewährleisten sollen. Der russische Untergrund dagegen biete diese Art der Zugangsstaffelung nicht an, heißt es. Auch das „Deep Web" wird von den bekanntesten russischen Untergrundforen nicht genutzt. Das könnte an der strengeren Überwachung zur Einhaltung der Gesetze in Deutschland liegen, vermuten die Forscher.

Das Angebot an cyberkriminellen Waren und Services ist rund um den Globus hoch. In puncto Crimeware spielen deutsche Cybergangster kaum eine Rolle. Diesen Markt dominieren russische Anbieter. Die Deutschen dagegen punkten mit angepassten Produkten für spezielle Gruppen oder Nischenmärkte mit nationalen Eigenheiten. Dazu zählen beispielsweise gefälschte Ausweise, gestohlene Kreditkarten, gehackte Konten oder Bulletproof-Hosting-Dienste.

Als Ablagemöglichkeit respektive Lieferkanal für ihre dunklen Geschäfte haben die deutschen Akteure mittlerweile auch den „Packstation-Service" der Deutschen Post für sich entdeckt. Der Grund dafür liegt auf der Hand: Die gelben Metallkästen des Versenders sind an vielen Orten öffentlich zugänglich und können von jedermann genutzt werden. So erfolgt der Güteraustausch bequem und anonym. Auch der Zahlungsverkehr läuft problemlos, denn die „gehackte" Version eines Packstationen-Kontos ist entweder an eine Mobilnummer und Mailadresse gebunden oder kann mit einer beliebigen Mobilnummer genutzt werden. Die anonyme Nutzung prädestiniert die Packstationen geradezu als Warenbörse. Die Verkäufer legen dafür ihre Waren in den gewünschten Stationen ab. Käufer erhalten im Anschluss eine SMS mit ihrer pTAN. Zusammen mit Zugriffskarte fungieren diese Informationen als „Sesam öffne Dich" für die Packstation und erlauben den Zugriff auf die Ware. Die Adressen der Nutzer lassen sich nicht nachverfolgen, selbst wenn der Service mit einer physischen Adresse und einer Mobilnummer angefordert wird. Alle diese Informationen sind leicht zu fälschen, was den dunklen Lieferketten im Cyberuntergrund in die Hände spielt. Der „Packstation-Service" wird in der Regel genutzt, um bei rechtmäßigen Online-Händlern Waren zu bestellen, ohne sie zu bezahlen. Die gelben Metallkästen sind inzwischen aber auch ein beliebter Umschlagplatz für den Versand von Drogen oder ähnlichem.

Der Untergrundmarktplatz „german-plaza.cc", seit 2015 aktiv, ist einer der Orte, an denen gestohlene Packstationskonten zu finden sind. Hier sind aber auch andere Informationen zu haben, beispielsweise Kreditkarten- und Kontozugangsdaten für den Einzelhandel und das Online-Banking. Dieser Umschlagplatz nutzt für die auf ihm abgewickelten dunklen Geschäfte die Struktur eines Online-Shops. Entstanden sind diese dunklen Warenbörsen aus dem Druck heraus, dass auch Cyberkriminelle ihren Kunden reibungslose und schnelle Verkaufstransaktionen gewährleisten müssen. Im deutschen Untergrund gibt es mittlerweile einige dieser dunklen Marktplätze, auf denen Güter wie Drogen und Kreditkarten gehandelt werden.
[www.trendmicro.de]

Mehr zu Schneider Electric unter:

[http://bit.ly/ITB-Schneider]

Autor: Klaus Länger

RICHTIG KÜHLEN, STROM SPAREN

BILD: VOGEL IT-MEDIEN

Mit einer modernen und effizienten Kühlung im Rechenzentrum kann nicht nur Strom gespart werden, sondern es wird auch noch Kapazität für zusätzliche Rechenleistung frei.

> **Viele Systemhäuser,** die neue Rechenzentren einrichten oder bestehende ausbauen, kümmern sich nur peripher um deren Kühlung. Ausreichende Kühlleistung hat einfach vorhanden zu sein, so wie der Strom aus der Steckdose. Tatsächlich kann eine vernünftig geplante oder modernisierte Kühllösung dem Betreiber des Rechenzentrums jedoch eine Menge Geld sparen.

Annähernd 50 Prozent der Energiekosten in einem Rechenzentrum entfallen auf die Kühlung. Zwar sind die individuellen Server in den vergangenen Jahren immer sparsamer geworden, aber sie werden heute in den Racks dichter gepackt, etwa bei Blades, und sie werden durch den Einsatz von Virtualisierungslösungen auch intensiver genutzt. Daher steigt nicht nur der finanzielle Aufwand für die Kühlung, sondern es steigen auch noch die technischen Anforderungen an die Kühlsysteme im Serverraum oder Datacenter. IT-BUSINESS konnte sich bei einem Besuch des Schneider-Electric-Werks im italienischen Conselve einen Eindruck über aktuelle Trends bei der Kühltechnik für die IT verschaffen.
Generell sollte die Klimatisierung eines Serverraumes oder Rechenzentrums nicht überdimensioniert werden.

Für kleinere Serverräume reichen in der Regel In-Row-Kühlsysteme aus. Diese Kühlaggregate werden zwischen den Server-Racks positioniert, die am besten so aufgestellt sind, dass sich kalte und warme Gänge ablösen. Generell sollten In-Row-Kühler nicht an den Enden einer Reihe von Racks aufgestellt, sondern zwischen den Racks verteilt werden. Ein

Tipps für eine intelligentere Kühlung

BILD: SCHNEIDER ELECTRIC

Größere Rechenzentren sind in kalte und warme Gänge aufgeteilt.

> Auch ohne große Investitionen in neue Technik kann man im Rechenzentrum oder Serverraum bei der Kühlung Strom sparen. Das ist nicht nur gut für das eigene IT-Budget, sondern auch noch für die Umwelt. Zudem erlaubt eine effizientere Kühlung auch die bessere Auslastung bestehender Server, etwa durch Virtualisierung. Hier einige Tipps dazu:

- Ein erhebliches Einsparpotenzial ermöglicht eine Erhöhung der Raumtemperatur. Moderne Server sind auf höhere Betriebstemperaturen auch im Dauereinsatz ausgelegt.
- Bei älteren Rechenzentren sollte der Bereich unter den Doppelböden kontrolliert werden. Hier blockieren oft lose verlegte Kabel oder die Nutzung als Lagerraum den Luftstrom.
- Auch das Abdichten des Doppelbodens spart Strom. Denn so gelangt keine Kaltluft ungenutzt in den Serverraum.

Wenn das alles immer noch nicht hilft, dann sollten allerdings neue und effizientere Kühlsysteme zum Einsatz kommen.

Erhöhte Energie-Effizienz durch adiabatische Kühlung

>Eine Methode zur Steigerung der Kühlleistung und damit auch der Effizienz von Rückkühlern um bis zu 40 Prozent, ist die Nutzung des adiabatischen Effekts, also der Verdampfung von Wasser. Hier gibt es mehrere Verfahren: Teilweise werden Wassertropfen unter Hochdruck direkt auf die Kühllamellen gesprüht, teilweise in die Ansaugluft. Oder die Ansaugluft durchströmt ein feuchtes Netz zur Vorkühlung. Schneider Electric nutzt ein Verfahren, bei dem Wasser in die Ansaugluft zerstäubt wird. Ein Filter schützt die Kühllamellen vor Feuchtigkeit und damit Korrosion.

BILD: SCHNEIDER ELECTRIC

Die neuen Chiller von Schneider Electric setzen auf adiabatische Kühlung für eine höhere Energie-Effizienz. Die Aquaflair-Serien BCEF und BREF decken den Bereich von 300 bis 1.200 Kilowatt Kühlleistung ab.

>> Die Kühlung der IT im Rechenzentrum ist ein großer Bestandteil des Gesamt-Energieverbrauchs.

Michel Arres, Vice President IT Business Deutschland bei Schneider Electric

Doppelboden ist nicht notwendig. Moderne Geräte können durch ihre intelligente Steuerung und Komponenten mit einem höheren Wirkungsgrad, etwa die Motoren der Lüfter, Energie sparen.

Bei mittelgroßen und großen Rechenzentren wird das Konzept der kalten und warmen Gänge mit einem Doppelboden kombiniert. Die kalte Luft wird über den Raum unter den Servern verteilt und durch Öffnungen in den Bodenplatten zu den Racks geleitet. Für eine bessere Kühlleistung, etwa für sehr dicht gepackte Server, empfiehlt sich zudem eine Einhausung mit Schiebetüren und verglasten Deckenelementen. Die Trennung von Kalt- und Warmluftströmen im Rechenzentrum reduziert den Kühlaufwand und damit die benötigte Energie. Für die gezielte Kühlung einzelner Reihen in Racks können Bodenplatten mit integrierten Lüftern und verstellbaren Lamellen eingesetzt werden, etwa das Active-Floor-Modul von Schneider Electric. Mit dem Automatic Floor Pressurization System (AFPS) bietet der Hersteller zudem eine intelligente, Sensor-gestützte Steuerung an, die einen konstanten Druck unter dem Boden aufrecht erhält.

Für die Kühlung größerer Serverinstallationen wurden bisher meist Kältemaschinen eingesetzt. Hier unterscheidet man zwischen zwei Konzepten: CRAC und CRAH. Bei CRAC-Einheiten (Computer Room Air Conditioner) ist der Klimakompressor im Serverraum des Rechenzentrums untergebracht. Die Kühlung erfolgt über ein mit Kältemittel gefülltes Kühlelement mit Lamellen, durch die per Lüfter die Warmluft aus dem Serverraum gezogen wird, die dadurch abkühlt. Die kühle Luft wird dann über den Doppelboden zu den Racks transportiert. Das Kältemittel wird über einen Kühler im Freien, etwa auf dem Dach des Rechenzentrums, kondensiert. CRAC-Units sind meist modular erweiterbar.

Bei CRAH-Einheiten (Computer Room Air Handler) ist das eigentliche Klimagerät im Freien untergebracht. Es kühlt Wasser, das durch die Wärmetauscher der CRAH-Einheiten im Serverraum geleitet wird. Das Klimagerät, auch als Kaltwassersatz oder Chiller bezeichnet, ist mit einer Kühlleistung von mehreren Hundert Kilowatt oder mehr als einem Megawatt, so groß dimensioniert, dass ein Gerät für die Kühlung eines Serverraums ausreicht. Aus Gründen der Sicherheit werden aber meist redundante Systeme eingesetzt, die dann nur unter Teillast laufen. Moderne Chiller sind auch so konstruiert, dass sie hier mit einem hohen Wirkungsgrad arbeiten.

Ein relativ neuer Trend ist die freie Kühlung ohne den Einsatz von Kältemaschinen. Bei der direkten freien Kühlung wird kalte Außenluft direkt in das Rechenzentrum geleitet, bei indirekter freier Kühlung dient Wasser oder Glykol als Medium zwischen Außen- und Raumluft. Der Verzicht auf die Kältemaschinen führt natürlich zu einer erheblichen Energieeinsparung. Das erste Verfahren ist günstiger, kann aber zu Problemen bei der Luftfeuchtigkeit führen. Eine komplett freie Kühlung ist nur möglich, wenn die Außenluft über das gesamte Jahr hinweg kalt genug ist. Eine Alternative sind moderne Klimagräte, die bei niedriger Außentemperatur die Kompressoren automatisch abschalten und dann wie eine indirekte freie Kühlung arbeiten.

Eine direkte Flüssigkeitskühlung im Server könnte erheblich Energie sparen. Sie stellt derzeit aber noch eine Ausnahme dar. Fujitsu hat zusammen mit Asetek eine derartige Kühlung für die Server der Primergy-CX-Baureihe entwickelt. Sie soll gegenüber herkömmlich mit Luft gekühlten Servern bis zu 40 Prozent Energie sparen. Laut Schneider Electric könnte die Flüssigkeitskühlung im Server zukünftig auch direkt in die Klimalösung für das Rechenzentrum integriert werden.

Mehr Integration aktueller Kühlsysteme für Rechenzentren findet auch softwareseitig statt. Sie bieten Schnittstellen für gängige Data-Center-Management-Lösungen und ermöglichen damit eine direkt Kontrolle der Klimatisierung sowie eine schnelle Benachrichtigung bei Fehlfunktionen.

BILD: DELL

Das Latitude 13 7000 basiert auf dem XPS 13, nutzt aber ein Carbon-Chassis.

Dell bringt mehr Chic ins Büro

> Das kompakte 13,3-Zoll-Notebook Dell Latitude 13 7000 ist die Business-Variante des XPS 13. Wie bei diesem ist der Display-Rahmen extrem schmal. Das Chassis besteht hier aber aus leichten und stabilen Carbon-Fasern, dazu bietet das Notebook Features wie vPro oder einen Fingerprint-Reader. Ein Thunderbolt-Port mit USB-Typ-C-Buchse soll herkömmliche Docking-Stationen überflüssig machen.

Wie beim XPS 13 hat man auch beim Latitude die Wahl zwischen einem matten Full-HD-Panel und einem QHD+Touch-Display. Bei der CPU begnügt sich das Latitude mit einem Intel Core M der sechsten Generation, kommt dafür aber ohne Lüfter aus.

Das Latitude 13 7000 soll ab Anfang März verfügbar sein. Einen empfohlenen Verkaufspreis gibt es für das Notebook noch nicht.

[www.dell.de]

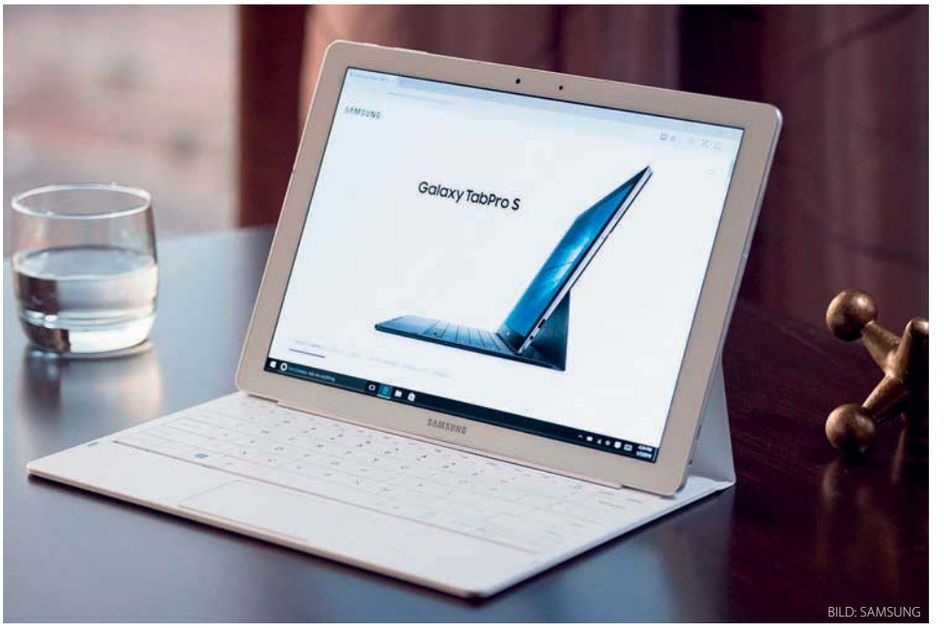


BILD: SAMSUNG

Windows-Tablet von Samsung

> **Nach 2013** hat Samsung bei Tablets voll auf Android gesetzt und den Verkauf von Windows-Rechnern in Europa im September 2014 sogar komplett eingestellt. Der stagnierende Markt bei Android-Tablets und die gesteigerte Nachfrage nach 2-in-1-Geräten mit Windows 10 hat die Koreaner nun zu einer Kursänderung bewogen: Das 12-Zoll-Tablet Galaxy Tab Pro S läuft trotz des eigentlich für Android reservierten Namens „Galaxy" unter Windows 10, und es wird auch auf den deutschen Markt kommen.

Die technische Basis für das 6,3 Millimeter flache und knapp 700 Gramm leichte Tablet bildet ein Intel Core M aus der aktuellen Skylake-Generation. Als Massenspeicher stehen SSDs mit 128 oder 256 GB Kapazität zur Wahl. Beim Display setzt Samsung auf ein Super-AMOLED-Panel, das mit 2.160 x 1.440 Bildpunkten nicht nur eine hohe Auflösung im zunehmend populären 3:2 Format liefert, sondern auch Farben und Schwarz besonders kräftig darstellen soll. Als Verkaufsstart ist der Februar 2016 angepeilt. Einen Preis für den deutschen Markt nennt Samsung noch nicht.

[www.samsung.de]

Runde Sache: Gaming-PC MSI Vortex

> **Schnelle Gaming-PCs** müssen keine riesigen Tower sein. Der MSI Vortex ist ein kompakter Rechner mit 6,5 Liter Volumen und zylindrischem Gehäuse, hat aber trotzdem gleich zwei Nvidia-Geforce-GTX-980-Karten im MXM-Format an Bord. Auf den Desktop-Grafikchips mit 2.048 Cuda-Cores sollen auch grafisch anspruchsvolle Spiele flüssig in 4K-Auflösung laufen. Für die Wärmeabfuhr von den GPUs und den Speicherchips sorgen große Heatpipe-Kühlkörper.

Die beiden per SLI verbundenen Grafikkarten sitzen zusammen mit dem speziell für den Vortex gebautem Mainboard auf einer Grundplatte, die auch die Verbindung zwischen den drei Komponenten herstellt. Sie sind im Dreieck angeordnet und werden durch einen zentralen großen Lüfter in der Oberseite des Zylinders gekühlt.

Als Prozessor dient ein Intel Core i7-6700K mit vier Cores, Hyperthreading und bis zu 4,2 GHz Prozessortakt. Für den Arbeitsspeicher verwendet MSI platzsparende DDR4-Module im SO-DIMM-Format. Als Massenspeicher kommen SSDs mit PCIe-Interface zum Einsatz, optional auch in RAID-0-Konfiguration. Zudem verfügt der kleine Rechner noch über Thunderbolt 3 und damit auch USB 3.1. Der Mini-Gaming-PC soll in der ersten Jahreshälfte 2016 auf den Markt kommen. Der Preis steht noch nicht fest.

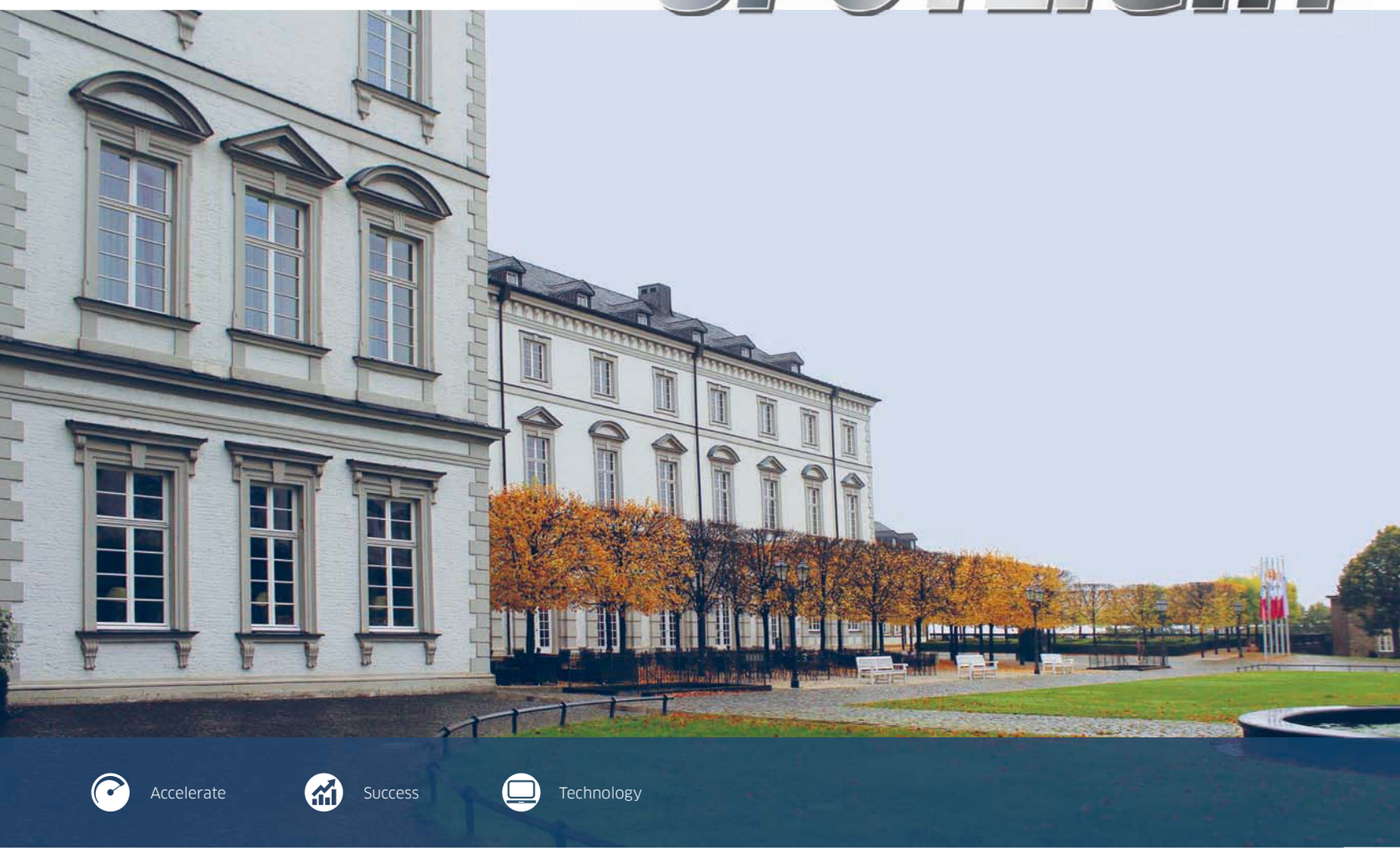
[https://gaming.msi.com/de]

BILD: MSI

Mit einem Volumen von 6,5 Litern ist der MSI Vortex für seine Leistung sehr kompakt.

IT-BUSINESS SPOTLIGHT

Verlags-Sonderveröffentlichung



Accelerate Success Technology

Avnet IBM Storage Roundtable 2015

Wie Business Partner mit IBM Spectrum Storage punkten

Premier Business Partner IBM™

Vogel Business Media

Accelerating Your Success™

Software Defined Storage – wie Business Partner mit IBM Spectrum Storage punkten

Software Defined Storage (SDS) bietet erhebliches Potential für den Channel, sofern man über die nötige Expertise und Beratungskompetenz verfügt. Ende letzten Jahres haben IBM-Partner beim Avnet Storage Roundtable 2015 im malerischen Schloss Bensberg bei Bergisch-Gladbach gemeinsam erörtert, was IBMs SDS-Lösungsportfolio "Spectrum Storage" für Systemhäuser und die Distribution bedeutet.

IBM hat den überwiegenden Teil seiner Storage-Lösungen in der Spectrum-Produktfamilie zusammengefasst. Bei der Diskussion über die einzelnen Bestandteile fällt den Teilnehmern sofort ein alter Bekannter auf: „Der SAN Volume Controller ist ein Renner", heißt es einstimmig. Dieser ist der Kategorie "Spectrum Virtualize" zugeordnet. Ein prüfender Blick auf die restlichen Lösungen macht die Spectrum-Systematik deutlich: Auf der Kontrollebene stellt "Spectrum Control" Funktionen für Datenreplikation, Snapshots, aber auch Analytik und Optimierung bereit. "Spectrum Protect" umfasst Backup und Recovery sowie Cloud-Speicher-Optionen. Im Bereich der Langzeitarchivierung bietet „Spectrum Archive" die Möglichkeit, Bandspeicher einzubinden. "Spectrum Scale" (alias GPFS) ermöglicht einen globalen Zugriff auf Dateien und Objekte. „Spectrum Accelerate" rundet das Portfolio mit skalierendem Block-Storage ab. Trotzdem ist Spectrum Virtualize der Topseller: "Es vergeht kaum eine Woche, in der wir nicht mindestens in einem Storage Virtualisierungsprojekt involviert sind", berichtet Rainer Waiblinger, Teamleiter Managed Services bei K & P Computer in Wiesbaden.

Veränderungen im Go-to-Market sind dringend notwendig

Die IBM Partner greifen das neue Spectrum Portfolio der IBM differenziert auf: Unterstützt wird das durch die Aussage von Björn Robbe, Vertriebsleiter und Senior Consultant bei c.a.r.u.s. consulting, dass es mit Ausnahme von "Accelerate" all diese Produkte bereits vor der Spectrum-Umbenennung gegeben habe. Harald Prior, Solution Sales Specialist bei Avnet weist darauf hin, dass IBM Software Defined Storage keineswegs erfunden hat, sich aber jetzt diese technologische Initiative zunutze macht. "Spectrum ist zwar ein Rebranding", gibt er Robbe Recht, "aber endlich gibt es bei IBM eine einheitliche Sales-Story, um diese Lösungen zu verkaufen. Ich habe eine zusammengehörige Produktpalette und kann sofort sagen, welches Produkt welches Problem löst."

Die IBM Storage-Strategie erweist sich damit als Türöffner, und da praktisch alle Storage-Anbieter ebenfalls SDS-Produkte offerieren, kommt kein Kunde mehr an diesem Thema vorbei. Darin liegt also gegenwärtig die große Chance für den Channel. Harald Prior macht auf Veränderungen in der Go-to-market-Strategie aufmerksam: "Die Zeiten, in denen ein Kunde nur einen Business Partner mit wiederum nur einem Hersteller hatte, sind vorbei. Es sind Dual- und Multi-vendor-Strategien für jedes Systemhaus unumgänglich, um etwa auch Hardware von anderen Herstellern zu unterstützen." In jedem Fall "muss der Support helfen und die Erfahrung mitbringen, weil insbesondere der mittelständische Kunde mit der Konfiguration der Infrastruktur und ihrer Software nichts zu tun haben will", sekundiert Rainer Waiblinger.

und bilden eine neue „Line of Business“ (LoB). Die IBM-Partner bestätigen folgende Entwicklungen: LoBs kaufen heutzutage selbständig ganze Appliances ein, ohne dass die IT-Abteilung etwas davon weiß. „Wir setzen seit über einem Jahr voll auf SDS, die LoBs sind aber schwer erreichbar. Uns fehlen noch die Fachkräfte, z.B. im Bereich Analytics oder Social. Insofern haben wir Stand heute noch wenig Kontakt zur LoB.“ sagt Alexander Philipps, Geschäftsführer von dualutions. Derjenige Partner ist daher im Vorteil, der sich zunehmend auf eine Branche spezialisiert und deren Sprache spricht. “Wir haben ein breites Portfolio an branchenspezifischen Spezialisten, da ohne diese ein Verständnis und ein passendes Lösungsdesign nicht möglich ist”, sagt Dirk von Nathusius. “Branchenerfahrung ist für eine Ansprache des Fachbereichs das A & O”, pflichtet Philipps ihm bei.

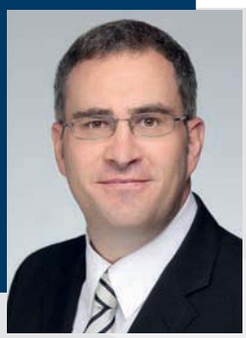
Die Rolle der Line of Business wird immer wichtiger

Wenn aber SDS von vornherein die Storage-Hardware austauschbar macht und Hardware – vielleicht mit Ausnahme von Spectrum Virtualize - zur Commodity wird, bleibt auf dieser Ebene kaum noch Marge übrig. „Wir sehen bei unseren Endkunden eine klare Tendenz zu Software-Defined-Kaufentscheidungen, trotzdem hat die darauf abgestimmte und hochperformante Infrastruktur nach wie vor ihre Existenzberechtigung“, versichert Dirk von Nathusius, Inhaber von Dirk Hallen Datensysteme e.K. aus Velbert. Systemhäuser müssen aber verstärkt Marge im Integrations- und Beratungsgeschäft generieren. Und hier liegt die große Herausforderung: “Mit wem rede ich denn dann im Unternehmen meines Kunden?” Zunächst einmal ist es für SDS-Produkte wie gewohnt die IT-Abteilung. Dort gilt es künftig die verschiedenen Komponenten einer SDS-Umgebung miteinander zu integrieren. SDS sorgt zwar für einfaches Tiering und Automation, aber nur wenn sich die Komponenten untereinander verstehen. “Das ist eine echte Herausforderung”, gibt Björn Robbe zu bedenken, und man kann es nicht dadurch umgehen, indem man alles von der Hardware loslöst und es in die Steuerungssoftware packt. “Denn dann muss ich anfangen, so viele verschiedene Möglichkeiten und Treiber miteinander abzustimmen, dass das ganze System auch stabil läuft. Die Anforderungen an Integrationspartner steigen immens. Und genau hier liegt der Mehrwert, den ein Systemhaus anbieten kann.“

Die IT-Abteilung ist nur eine von vielen Abteilungen im Unternehmen. Aber auch andere Units haben eigene Budgets

Mit Avnet zur erfolgreichen Positionierung von IBM Spectrum Storage

Thomas Mc Daniel, Sales & Business Development Manager für IBM Hardware und Lenovo bei Avnet sieht sich bei der Weiterentwicklung der Partner in der Pflicht. „Gemeinsam mit unseren Business Partnern arbeiten wir an deren Go-to-Market-Strategien und unterstützen bei der erfolgreichen Positionierung der aktuellen IBM Spectrum Storage Lösungen. Dabei ist die Adressierung von neuen Ansprechpartnern genauso wichtig, wie die Verwendung von Proof of Concepts. Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass ein PoC die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Vertragsabschlusses um ein Vielfaches steigert.“ Zu diesem Zweck hat Avnet in den vergangenen Monaten in modernste Rechenzentrumstechnologie investiert, die nun Partnern zu Demo- und Schulungszwecken zur Verfügung steht. Neben dem IBM Spectrum Storage Portfolio sind auch Lösungen wie zum Beispiel IBM & Cisco VersaStack verfügbar.



„Den von IBM eingeschlagenen Weg im Software Defined Storage Umfeld gehen wir mit und bleiben voll investiert. Avnet unterstützt Business Partner bei ihrer erfolgreichen Kundenansprache mit zielgerichteten Go-to-Market-Aktivitäten – sowohl in vertrieblichen als auch in technischen Fragestellungen."

Thomas Mc Daniel
Sales & Business Development Manager
IBM Hardware & Lenovo

„Trotz aller Diskussionen über Evolution oder Revolution im Bereich Storage zeichnet sich eine deutliche Veränderung ab, wie Kunden mit Ihren Daten und Ihren Speichersystemen umgehen. Standardisierung, Automatisierung, vereinfachtes Management und Monitoring der Speichersysteme und Daten werden in der Zukunft entscheidend sein. Die Lösungen dieser Herausforderungen liegen daher in intelligenter Storage-Software."

Harald Prior
Solutions Sales Specialist

Avnet – Ihr Solutions Distributor für IBM Spectrum Storage

Thomas Mc Daniel
Sales Manager IBM Hardware & Lenovo /
Manager Business Development IBM & Lenovo
Avnet Technology Solutions GmbH
thomas.mcdaniel@avnet.com
+49 (0)711 51881 221
+49 (0)172 2054676

Harald Prior
Solutions Sales Specialist
Avnet Technology Solutions GmbH
IBM Business Unit
harald.prior@avnet.com
+49 (0) 711 51881 216
+49 (0) 151 551 34 712

IBM Business Partner Award 2015 Centre of Technical Excellence for Hardware

Premier Business Partner IBM™

About Avnet
From components to cloud and design to disposal, Avnet, Inc. (NYSE:AVT) accelerates the success of customers who build, sell and use technology globally by providing them with a comprehensive portfolio of innovative products, services and solutions. Avnet is a Fortune 500 company with revenues of $27.9 billion for the fiscal year 2015. For more information, visit www.avnet.com.

© 2015 Avnet, Inc. All rights reserved. The Avnet logo and SolutionsPath are registered trademarks and PayNow, CloudReady and Accelerating Your Success are trademarks of Avnet, Inc.
All other products, brands and names are trademarks or registered trademarks of their respective owners.

Avnet Technology Solutions GmbH
Gutenbergstraße 15
70771 Leinfelden-Echterdingen
www.avnet.com/ts/de

Accelerating Your Success™

BILD: CANON

Detailaufnahmen ganz weit hergeholt

> **Canons Powershot-Serie wächst** um zwei weitere Modelle. Beide sollen eine hervorragende Zoomleistung bieten. Die Powershot SX540 HS ist mit einem DIGIC-6-Prozessor und einem 20,3 Megapixel CMOS-Sensor ausgestattet. Der 50-fache optische Zoom soll für detailreiche Aufnahmen aus der Entfernung sorgen. Die Brige-Kamera Powershot SX420 IS mit 7,5 cm großen LC-Display besitzt einen 42-fachen optischem Zoom, einen 20-Megapixel-Sensor und einen DIGIC-4+-Prozessor. Beide Kameras haben WLAN und NFC. Damit sei es möglich, Fotos und Videos in Verbindung mit einem kompatiblen Smartphone, Tablet oder der Canon Connect Station CS 100 zu teilen. Per Image Sync erfolge ein automatisches Backup bei einer bestehenden Internetverbindung. Die Powershot SX420 IS ist ab Februar zu einer UVP von 265 Euro erhältlich. Die SX540 HS kommt im März zu einer UVP von 269 Euro auf den Markt.

Megaschneller Router mit MU-MIMO-Technologie

> **Der US-amerikanische** Netzwerkhersteller Trendnet hat den MU-MIMO WLAN-Router TEW-827DRU auf den Markt gebracht. Dieser gehört zur AC2600-Streamboost-Reihe, weshalb der Hersteller dem Gerät die MU-MIMO-Technologie (Multi-User-MIMO) spendiert hat. Mit deren Hilfe sollen Durchsatzraten von 1,733 Mbps auf dem 2,4 GHz-Frequenzband (802.11n) und 800 Mbps auf dem 5-GHz-Frequenzband (802.11ac) erreicht werden.
Die maximale Wireless-Geschwindigkeit liegt bei 2,53 Gbps. Der TEW-827DRU verfügt über einen Dual-Core-Prozessor mit 1,4 GHz, vier abnehmbare Dualband-Hochleistungsantennen, ausschließlich Gigabit-Netzwerk-Ports und zwei Superspeed USB 3.0 Share Ports. WLAN-Verstärker vergrößern das Ausgangssignal, während Targeted-Beamforming-Technologie die Leistung verbessert, indem sie stärkere Wireless-Signale zum Standort der verbundenen Geräte leitet.
Der AC2600 Streamboost TEW-827DRU ist ab sofort zu einer UVP von 327 Euro erhältlich. Distributoren sind Littlebit und Ingram Micro.

Erste Fritzbox mit LTE und UMTS

> **Die Fritzbox 6820** ist die erste der Reihe, die sowohl zu LTE (4G) als auch UMTS (3G) kompatibel ist. Über LTE-Funk erreicht sie Downstream-Datenraten von bis zu 150 MBit/s. Das Gerät funkt in sechs LTE- sowie drei UMTS-Bändern und besitzt Roaming-Funktionen. Mit dem integrierten LTE-Kategorie-4-Modem (CAT 4 FDD) unterstützt die Box europaweit alle LTE-Frequenzen.
Sie bietet Gigabit-LAN und WLAN N mit bis zu 450 MBit/s. Darüber hinaus ist eine Firewall, eine Kindersicherung, ein WLAN-Gast- sowie Fernzugang und eine VPN-Verbindung integriert. Das Gehäuse misst 64x99x134 mm. Die Box ist ab sofort mit fünf Jahren Garantie zu einer UVP von 199 Euro erhältlich.

BILD: AVM

Durch den aufrechten Stand soll der Empfang verbessert werden.

BILD: POLAROID

Die Polaroid Snap+ kann auch 1080p-Full-HD-Videos aufnehmen.

Polaroid entwickelt die Sofortbildkamera Snap weiter

> Das Nachfolgemodell der Polaroid Snap verfügt über einen 3,5-Zoll-LCD-Touchscreen und einen 13-Megapixel-CMOS-Sensor. Im Gegensatz zum Vorgänger können mit der Snap+ 1080p-Full-HD-Videos aufgenommen werden. Fotos und Videos werden auf einer MicroSD-Karte (bis zu 128 GB) gespeichert. Außerdem sind ein Selfie-Timer und ein ausklappbarer Selfie-Spiegel integriert. Per Bluetooth können auch Bilder vom Smartphone oder Tablet mit der Snap+ ausgedruckt werden. Mit einer kostenfreien App lassen sich Fotos zuvor bearbeiten. Die Kamera nutzt die Zero-Ink- Drucktechnologie von Zink Imaging. Vor dem Druckprozess sind alle Kristalle farblos. Erst beim Druck werden die Kristalle thermisch aktiviert und die Farben sichtbar. Die Kamera kommt im vierten Quartal auf den Markt.

Autor: Wilfried Platten

email: wilfried.platten@it-business.de
tel: 0821 2177 106

BILD: PAULROMMER - FOTOLIA.COM

IT-EXECUTIVE SUMMIT MÜNCHEN 2016

Das Gipfeltreffen der IT-Branche

Auf dem IT-EXECUTIVE SUMMIT diskutieren hochrangige Experten aus Wirtschaft und Forschung unter dem Motto „Digital Leadership Strategies“ die Konsequenzen der digitalen Transformation.

Impressionen 2015

Der 11. IT-EXECUTIVE SUMMIT fand Anfang Februar 2015 in Schloss Fuschl bei Salzburg statt. Zum Thema „Future Thinking, Future Living, Future Business“ referierten unter anderem Prof. Dr. Radermacher, Prof. Dr. Bofinger, Prof. Dr. Buxmann sowie der Journalist und Islamexperte Elmar Theveßen in dem idyllischen, tiefverschneiten Postkarten-Ambiente des „Sissi“-Schlosses.

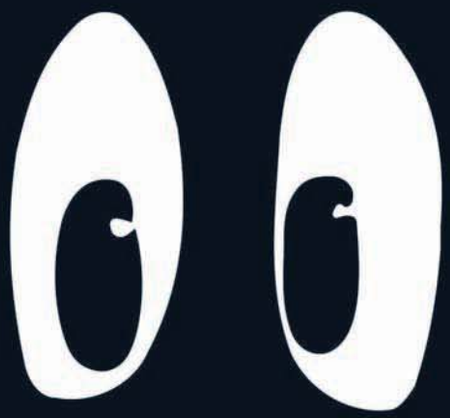
> **Die digitalen Würfel** sind noch nicht gefallen, aber sie werden kräftig durchgeschüttelt. Neue Technologien, Bereitstellungs- und Geschäftsmodelle wie Cloud Computing, Big Data oder das Internet der Dinge sind die Treiber einer globalen und branchenübergreifenden Digitalisierung. Der am 25. Februar 2016 in München stattfindende 12. IT-EXECUTIVE SUMMIT ist das interdisziplinäre Gipfeltreffen für Top-Manager mit Bezug zur Informationstechnik. Dort werden hochrangige Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft ihre Sicht auf die durch die rasant fortschreitende Digitalisierung induzierten Veränderungen von Geschäftsmodellen, Geschäftsprozessen und Go-To-Market-Strategien vorstellen.

In den Diskussionen, Foren, Sessions und Gesprächen geht es um „Digital Leadership Strategies“, also die brisante Frage, welche (neuen) Erfolgsfaktoren in der digitalen Ära die Pole Position definieren. Erstmals sind in diesem exklusiven Kreis auch Top-Manager deutscher DAX-Unternehmen vertreten, um praxisnahe Einblicke in ihre Strategien, operationale Umsetzungen und Erfahrungen zur Digitalisierung zu geben. Der zweite Tag ist ausschließlich den Vertretern der IT-Dienstleister und -Anbieter vorbehalten, die die Ergebnisse des ersten Tages im Hinblick auf Strategien und Geschäftsmodelle erörtern.

Auf dem IT-EXECUTIVE SUMMIT sollen gemeinsam Handlungsmodelle und Business-Ansätze erarbeitet werden, um die wirtschaftliche Stärke der deutschen Wirtschaft auch im digitalen Zeitalter zu sichern und weiter auszubauen.

[www.it-executive-summit.de]

vmware PARTNER TECHNOLOGY ALLIANCE



Strom weg – Daten weg?

Aktion verlängert bis 31.01.2016

USV-Wochen. Attraktive Preisvorteile bis ~~30.11.2015~~

ZINTO E 800

- 800VA / 625W, 18 Min.
- Buck-&-Boost-Funktion
- Nur 34dB (OST)
- Hot-Swap-Batterie
- EBM+ Batteriemanagement
- RS232- und USB-Schnittstelle mit NAS-Support
- 2 Jahre Garantie inkl. 24h Vorabaustausch

Artikel Nr. ZE800

Aktions-HEK 204,- €

ZINTO E 1000

- 1000VA / 800W, 23 Min.
- Rack-Tower-Kombimodell, nur 2 HE
- Buck-&-Boost-Funktion
- Nur 34dB (OST)
- Hot-Swap-Batterie
- EBM+ Batteriemanagement
- RS232- und USB-Schnittstelle mit NAS-Support
- Datenleitungsschutz
- 2 Jahre Garantie inkl. 24h Vorabaustausch

Artikel Nr. ZE1000

Aktions-HEK 299,- €

ZINTO E 1500

- 1500VA / 1300W, 20 Min.
- Rack-Tower-Kombimodell, nur 2 HE
- Buck-&-Boost-Funktion
- Geräuschloser Betrieb (OST)
- Hot-Swap-Batterie
- EBM+ Batteriemanagement
- RS232- und USB-Schnittstelle mit NAS-Support, Datenleitungsschutz
- Not-Aus, potenzialfreie Kontakte
- Slot für optionalen SNMP-Adapter
- 2 Jahre Garantie inkl. 24h Vorabaustausch

Artikel Nr. ZE1500

Aktions-HEK 409,- €

Alle Infos und Preise:

online-usv.de

oder Tel. 089-242 3990 10

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

ACTION (EU) ALSO FRÖHLICH + WALTER INGRAM komsa SYSTEAM WORTMANN AG

ONLINE USV · SYSTEME AG

IT-EXECUTIVE SUMMIT MÜNCHEN 2016

BILD: HPE

Ulrich Seibold, Channel-Chef bei Hewlett Packard Enterprise

Die digitale Transformation macht IT zum Herzstück im Unternehmen

> Was ist im Kontext der Digitalisierung der wichtigste Einflussfaktor auf Ihr Business?
Digitalisierung bedeutet, dass IT zum Kerngeschäft aller Unternehmen wird. Das ist für IT-Anbieter eine erfreuliche Entwicklung, weil wir damit eine stärkere strategische Bedeutung für unsere Kunden bekommen und neue Umsatzmöglichkeiten entstehen. Allerdings bedeutet diese Entwicklung auch, dass wir uns auf neue Ansprechpartner und neue Lösungsanforderungen einstellen müssen. Analysten sagen voraus, dass in wenigen Jahren die Hälfte der IT-Ausgaben nicht mehr vom CIO kontrolliert werden, sondern von den Fachabteilungen und vom Vorstand. Um diesen Ansprechpartnern einen Mehrwert zu bieten, braucht man andere Angebote, einen anderen Vertrieb und eine andere Beratung als mit der IT-Abteilung und dem CIO. Für uns besteht eine Kernaufgabe darin, den Channel auf dieser Reise mitzunehmen.

Welche (tiefgreifende) Änderung Ihres Business-Modells müssen Sie deshalb voraussichtlich noch in diesem Jahr vornehmen?
Eine sehr große Veränderung haben wir vor kurzem vollzogen: die Aufspaltung von HP in HP Inc. und Hewlett Packard Enterprise (HPE). Jetzt können wir uns als HPE, zusammen mit unseren Partnern, auf die Aufgabe konzentrieren, unsere Firmenkunden bei ihrer digitalen Transformation zu unterstützen. Die Fundamente, die wir mit dem neuen Unternehmen HPE gelegt haben, werden wir in den kommenden Monaten weiter ausbauen. Dabei gibt es zwei Stoßrichtungen. Das ist zum einen der Aufbau digitaler Geschäftsplattformen bei unseren Kunden. Auf der anderen Seite werden wir auch das klassische transaktionale Geschäft weiterentwickeln und weitere Investitionen mit unseren Partnern tätigen.
[www.hpe.com]

BILD: AVAYA

Walter Denk, Vorsitzender der Avaya-Geschäftsführung

Die neue IT-Welt braucht innovative Produkte und Services

> Was ist im Kontext der Digitalisierung der wichtigste Einflussfaktor auf Ihr Business?
Die digitale Transformation bietet für uns große Chancen. Der Kundendialog erweitert sich um neue Kanäle wie Chat oder Video und ist auf unterschiedlichen Devices allgegenwärtig. Der verstärkte Einsatz von Cloud-Anwendungen stellt zudem vollkommen neue Anforderungen an die Netzwerke unserer Kunden. Mit der fortschreitenden Digitalisierung verändern sich auch die Aufgaben der Menschen. Flexible Arbeitsmodelle ersetzen nach und nach statische Berufsbeschreibungen. Dem müssen auch die Netzwerke und Kommunikationslösungen gerecht werden. Dank größerer Mobilität und neuer Kommunikationsmöglichkeiten eröffnen sich neue Optionen für das Business unserer Kunden. Und der Schritt zu All-IP-Netzen erfordert Investitionen in die Kommunikationsinfrastruktur der Unternehmen.

Welche (tiefgreifende) Änderung Ihres Business-Modells müssen Sie deshalb voraussichtlich noch in diesem Jahr vornehmen?
Avaya befindet sich in einer kontinuierlichen Transformation. Das Hardwaregeschäft nimmt ab, und der Software- und Service-Anteil steigt an. Die neue IT-Welt muss mit innovativen Produkten bedient werden. Unsere Kenntnisse in vertikalen Märkten sowie umfangreiche Qualifikation in IP-Technologien und damit verbundenen Security- und Software-Lösungen werden für unsere Wertschöpfung und unsere Business-Partner immer wichtiger. Die Umsatzströme verlagern sich von Kauf (CAPEX) auf Modelle mit monatlicher Zahlung (OPEX). Unsere Historie im Miet- und Managed-Service-Geschäft hilft uns, dies zu bewerkstelligen. Unsere Channel-Partner müssen sich diesen Herausforderungen ebenfalls stellen und ihr Business anpassen.
[www.avaya.com/de]

IT-BUSINESS SPEZIAL

Verlags-Sonderveröffentlichung 02/2016

Displays & Grafik

> 4K

> Ultra-Wide

> Curved-Screen

> Gaming

> DirectX 12 & Vulkan

> G-Sync vs. FreeSync

Bild: Female photographer-Fotolia.com

Vogel Business Media

MONITORE 2016: DIE SPEZIALISTEN KOMMEN

Monitore für Gamer, Grafiker oder den medizinischen Bereich gibt es schon lange. Aber heute schreitet die Spezialisierung mit Curved Screens, neuen Formfaktoren, Optimierungen für bestimmte Grafikchips oder immer höheren Auflösungen weiter voran. Da ist es nicht ganz einfach, noch den Überblick zu behalten.

Autor:
Klaus Länger

BILD: KENTOH_FOTOLIA.COM

Moderne Displays werden oft für spezielle Aufgaben optimiert.

> **Der Trend zu großformatigen und hochauflösenden Monitoren wird das bestimmende Thema sein.**

Thomas Müller, General Manager DACH & Benelux bei Benq

Noch vor wenigen Jahren war die Monitorlandschaft relativ übersichtlich: Sie bestand zum größten Teil aus Geräten mit 16:9- oder 16:10-Seitenverhältnis und Displaygrößen bis zu 24 Zoll.Unterschiede gab es allenfalls noch bei der Technologie: Bei Geräten für Heimanwender dominierten TN-Panels, bei Business- oder Grafikmonitoren PVA, MVA oder verwandte Panel-Arten.
Über die letzten Jahre hinweg hat sich das gründlich geändert. Die Hersteller haben ihre Modellpaletten immer weiter aufgefächert, um den speziellen Anforderungen der Kunden entgegenzukommen.

Höhere Auflösungen werden auch 2016 eine große Rolle spielen. Neben 4K-Displays, hier hat die Diagonale bei einigen Modellen inzwischen 40 Zoll erreicht, rücken vermehrt auch QHD-Monitore in den Fokus. Mit einer Auflösung von 2.560 x 1.440 Pixel und Monitorgrößen zwischen 25 und 28 Zoll schließen sie die Lücke zwischen Full-HD und 4K. Das gilt auch für den Preis.
Gleichzeitig gibt es aber für sehr hohe Ansprüche an eine detailreiche Darstellung auch kleinere UHD-Monitore, etwa mit 25 Zoll. Denn nicht jeder Arbeitsplatz bietet genügend Platz für Monitore mit 30 Zoll oder mehr.

Monitore mit OLED-Panel

Auf der CES waren nicht nur einige Notebooks, sondern auch erste Monitore mit OLED-Panel zu sehen. Allerdings sind die schnellen und kontrastreichen Displays noch extrem teuer.

Den speziellen Anforderungen professioneller Anwender aus Bereichen wie Videoschnitt oder Bildbearbeitung kommen die Hersteller mit Monitoren entgegen, die exakt für diese Aufgabenbereiche entwickelt wurden. Wichtige Eigenschaften sind hier etwa eine weitgehende Abdeckung der relevanten Farbräume oder eine hohe Farbtiefe durch 10-Bit-Panels. Auch die Kalibrierbarkeit des Monitors spielt in diesen Anwendungsbereichen eine große Rolle.

Bei Monitoren für den Büroeinsatz kommen weitere 21:9-Geräte auf den Markt. Diese meist nicht unter 30 Zoll großen Monitore im Ultrawide-Format können gleich zwei herkömmliche Monitore in Dual-Display-Konfiguration ersetzen. Gegenüber dieser in Büros oft anzutreffenden Kombination hat ein Ultrawide-Monitor den Vorteil, dass hier der Desktop nicht durch einen Steg geteilt ist, sondern dass sich Applikationsfenster hier beliebig anordnen lassen. Oft bieten die Breitwand-Monitore zudem Picture-in-Picture- oder Picture-by-Picture-Modi, in denen das Display zwei unterschiedliche Bildquellen, etwa PC und Notebook, gleichzeitig anzeigen kann.
Ein Mehr an Ergonomie bringen nicht nur Verstellmöglichkeiten des Displays, sondern auch eine spezielle Hintergundbeleuchtung, die ein störendes Flimmern verhindert, oder die Reduzierung schädlicher blauer Lichtanteile.

Curved-Displays werden auch 2016 eines der Trend-Themen sein. Sie kommen zwar nur in Monitoren der gehobenen Preisklasse zum Einsatz, stehen aber mit Sicherheit auf der Wunschliste vieler Monitor-Interessenten. Bei Ultrawide-Business-Monitoren sollen die gebogenen Panels vor allem für mehr Ergonomie sorgen, da der Augenabstand zur Display-Oberfläche hier auch zu den Außenkanten hin konstant bleibt. Bei Gaming-Monitoren soll das gebogene Panel dem Spieler eher das Gefühl vermitteln, mehr im Spielgeschehen zu stecken, als bei einer planen Panel-Oberfläche.

Dedizierte Gaming-Monitore gehören ebenfalls zu den spezialisierten Displays. Sie weisen inzwischen Funktionen auf, die das Spielerlebnis verbessern sollen. So können etwa dunkle Bereiche des Monitorbilds automatisch etwas aufgehellt werden, um so beispielsweise Gegner besser zu erkennen. Bei Monitoren mit G-Sync oder FreeSync geht die Spezialisierung sogar bis zur verwendeten Grafikkarte im Rechner. Denn diese Techniken zur Vermeidung von Tearing-Effekten funktionieren jeweils nur mit Grafikkarten von Nvidia (G-Sync) oder AMD (FreeSync).

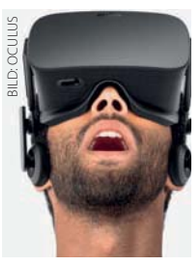
DirectX 12 und Vulcan

Teil von Windows 10 ist die neue 3D-API DirectX 12, die durch einen direkten Zugriff auf die GPU eine höhere 3D-Leistung und bei neuen Chips zusätzliche Rendering-Features bringt. Der ähnlich aufgebaute OpenGL-Nachfolger Vulcan soll auch auf Windows 7 und Linux laufen, hinkt aber in der Entwicklung hinterher.

Die neue Sapphire Nitro R9 Fury unterstützt DX12 komplett.

VR-Brillen: Konkurrenz für den Monitor?

2016 soll das Jahr der VR-Brillen werden: Der von Facebook übernommene Hersteller Oculus will die ersten Exemplare der Rift ab Ende März ausliefern. Die gemeinsam mit dem Steam-Betreiber Valve entwickelte HTC Vive soll ab Ende Februar bestellbar sein, und auch Sony steht mit einer Brille für die Playstation 4 in den Startlöchern. Ein kompletter Ersatz für den Monitor ist aber keine der Brillen. Denn die geschlossenen VR-Brillen schotten ihren Träger komplett von der Außenwelt ab. Sie sind daher nur für angepasste Spiele und VR-Applikationen zu gebrauchen. Zudem erfordern die Brillen von Oculus und HTC sehr starke Rechner. Günstig ist der Spaß auch nicht: Die Oculus soll etwa 740 Euro kosten.



Die Oculus Rift benötigt eine starke GPU.

BILD: IIYAMA

Zur Person

Erkan Sekerci ist Sales Director für die DACH-Region bei iiyama international, **einem der weltweit führenden Hersteller von Monitoren, Large Format Displays und Multitouch-Screens.**

Ansprechpartner in Deutschland

Erkan Sekerci, Sales Director DACH
e.sekerci@iiyama.com

Olver Seeger, Business Development Manager LFD und DS
o.seeger@iiyama.com

Swen Heiber, Key Account Manager
s.heiber@iiyama.com

iiyamas Pläne für die ISE 2016

Erkan Sekerci spricht über die Bedeutung der ISE für iiyama, die Erwartungen des Unternehmens an den Digital Signage Markt und ihren Lösungseinsatz sowie über die neuen Produkte von iiyama auf der ISE.

iiyama ist inzwischen regelmäßiger Teilnehmer auf der ISE in Amsterdam. Herr Sekerci, welche Bedeutung hat diese Messe für iiyama?
Wir sind dieses Jahr zum vierten Mal auf der ISE vertreten. Die Messe hat sich als Branchentreff und zentrale Veranstaltung für LFD und Digital Signage etabiliert. Daher schätzen wir die ISE zur Präsentation unseres breiten Produktportfolios im Bereich LFD und Touchscreens und nutzen sie, um uns international mit interessierten Resellerpartnern und Fachhändlern auszutauschen. Als renommierter Displayhersteller sind wir mit unseren leistungsstarken Produkten inzwischen ein gefragter Hardware-Partner für die individuellen Content- und Kundenlösungen unserer spezialisierten Partner.

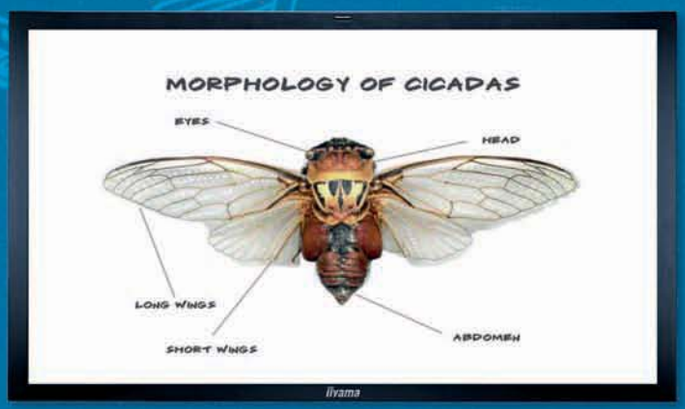
Welche Erwartungen knüpft iiyama in 2016 an den Digital Signage Markt? Wie hoch ist der Anteil von Digital Signage am Business von iiyama?
Für den Digital Signage Gesamtmarkt erwarten wir auch in 2016 anhaltendes Wachstum, das gilt natürlich auch für unser Unternehmen. So konnte iiyama seine Position im LFD-Markt 2015 weiter ausbauen und seine Umsätze in diesem Bereich erneut um mehr als 50 Prozent steigern.
Auch wenn sich der DS- Anteil am iiyama Gesamtumsatz nicht genau beziffern lässt, da ja auch unsere kleinformatigen Touchmonitore teilweise für Digital Signage eingesetzt werden, können wir festhalten, dass iiyama inzwischen gut ein Drittel seines Umsatzes mit Nicht-Desktopmonitoren erzielt. Dazu zählen wir neben den eindeutigen DS-Produkten auch Touchmodelle bis 22". Auch unsere Basis von wiederkehrenden Kunden in diesem Bereich konnten wir deutlich ausweiten.

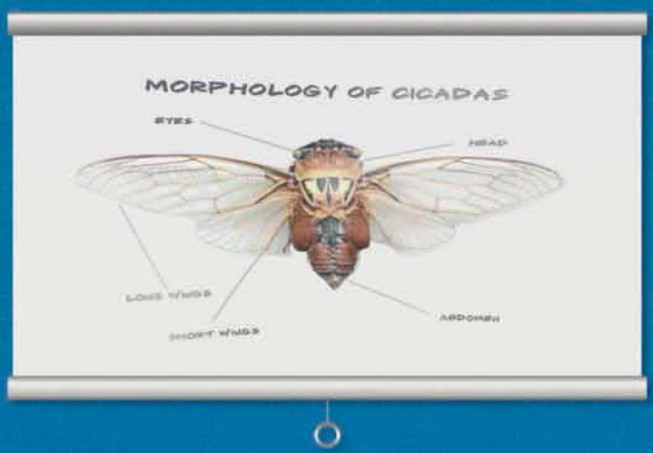
In welchen Bereichen kommen Digital Signage Lösungen vor allem zum Einsatz?
Iiyama wird als spezialisierter Anbieter bei Resellern für seine innovativen Touch-Lösungen geschätzt. Von zentraler Bedeutung ist für uns nach wie vor der Einzelhandel, wo die Digitalisierung am POS / POI in hohem Tempo voranschreitet und eine weiterhin starke Nachfrage nach immer großformatigeren Touch-Lösungen für unterschiedlichste Einsatzbereiche herrscht. Aber auch der Bereich Corporate Business spielt für uns eine immer wichtigere Rolle, beispielsweise in der Ausstattung von Meetingräumen, bei Mitarbeiterinformationssystemen oder Begrüßungsmonitoren. Auch Bildungseinrichtungen fragen zunehmend unsere interaktiven LFDs nach, doch hier hinkt der deutsche Markt Ländern wie Großbritannien um Jahre hinterher. Mit unserem Programm iiyama4education gehen wir den Bildungssektor seit einem Jahr ganz offensiv an.

Welche Produkte sind von iiyama auf der ISE zu sehen?
Wir zeigen unser breites Portfolio an Digital Signage Produkten im Touchscreen- und LFD-Bereich. Bei den Touchscreens bieten wir Displaygrößen zwischen 15,6 und 70 Zoll sowie innovative Touch-Technologien für Multi-User-Interaktionen. Dabei ist die PCAP Technologie weiter stark auf dem Vormarsch, inzwischen auch im großformatigen Bereich. Die Anzahl der Touchpunkte liegt zwischen zehn und bis zu 30. Highlight ist sicher der interaktive LFD ProLite TH7067MIS-B1AG, unser derzeit größtes interaktives LCD Touch-Display mit einer beeindruckenden Bildschirmdiagonale von 70 Zoll (176,6 cm).
Im LFD-Bereich zeigen wir Non-Touch- und Touch-Lösungen zwischen 32 und 70 Zoll sowie Auflösungen zwischen 1.024 x 768 (XGA) und 3.840 x 2.160 (4K). Antiglare ist bei Non-Touch Geräten inzwischen Standard, aber auch bei Touch-LFD optional verfügbar. Alle LFD besitzen eine RS-232c Schnittstelle, über die der Betriebszustand der Geräte überwacht werden kann. Zudem bieten viele unserer LFD zusätzlich eine Kontrollfunktion über RJ-45 Schnittstelle mittels Webbrowser.

iiyama

LFD oder Projektor?





ERLEBEN SIE DEN UNTERSCHIED

GROSSFORMATIGES DISPLAY:

* HOHE LEUCHTKRAFT, LEBHAFTE FARBEN UNABHÄNGIG VON DER UMGEBENDEN BELEUCHTUNG
* KEINE STÖRUNGEN ODER SCHATTEN IM BILD
* LEISER BETRIEB
* LANGE BETRIEBSDAUER BIS ZU 40.000 STUNDEN
* EINFACHE INSTALLATION UND BEDIENUNG

PROJEKTOR:

* DARSTELLUNGSQUALITÄT HÄNGT STARK VON DEN UMGEBUNGSBEDINGUNGEN AB
* HÄUFIG STÖRUNGEN ODER SCHATTEN IM BILD
* TEILS LAUTE LÜFTERGERÄUSCHE
* BETRIEBSDAUER BIS 2.000 STUNDEN
* KOMPLIZIERTE INSTALLATION UND HOHER WARTUNGSAUFWAND

Weitere Informationen unter:

WWW.IIYAMA.COM

BILD: AOC/PHILIPS

Zur Person

Lutz Hardge ist Country Manager Deutschland/ Österreich bei AOC und MMD, **Lizenzpartner für Monitore der Marke Philips.**

25 Zoll ist das neue Wachstumssegment

IT BUSINESS sprach mit Lutz Hardge, Country Manager Deutschland/ Österreich bei AOC und MMD, Lizenzpartner für Monitore der Marke Philips, über die aktuellen Trends bei Displays und wie sich die Marken AOC und Philips hier positionieren.

Wohin bewegt sich der Displaymarkt in diesem Jahr?
Im vergangen Jahr hatten wir einen Markt, der etwas zweigeteilt war. Auf der einen Seite machten die HD-Monitore unter 24 Zoll noch die große Masse aus, andererseits erlebten wir hohes Interesse für UHD-Displays mit 28 und 32 Zoll. Auch der 40-Zöller von Philips, mit dem wir längere Zeit ein Alleinstellungsmerkmal hatten, war sehr gefragt. Vereinfacht gesagt, hatten wir also einen Markt für kleine HD-Displays und große UHD-Displays. In diesem Jahr wird sich die dabei entstandene Lücke deutlich schließen.

Wie wird das genau geschehen?
Grundsätzlich ist der Trend zu größeren Displays ungebrochen. Im Volumengeschäft werden wir daher erleben, dass 25 Zoll das neue Wachstumssegment sein wird. Viele Anwender und Kunden, die sich bisher im Segment 23 und 24 Zoll eingedeckt haben, werden auf 25 Zoll umsteigen. Und auch die Auflösung wird hier steigen. Nicht gleich auf UHD, sondern auf QHD mit 2.560 x 1.440 Pixeln. Entsprechende Modelle bieten wir sowohl von AOC mit dem Q2577PWQ als auch von Philips mit dem 258B6QJEB an.

Bedeutet das, dass der UHD-Trend vorbei ist?
Nein, ganz im Gegenteil. UHD wird sich auch 2016 weiterentwickeln, weil immer mehr Anwender erkennen, welche Vorteile die hohe Auflösung für sie bringt. Trotzdem wird 2016 die Mehrheit der Displays noch nicht UHD sein. Die gute Nachricht dabei ist, dass sich auch das Volumengeschäft in Sachen Auflösung und Größe weiterentwickelt.

Welche weiteren Trends sehen Sie im Bereich Monitore?
Ein zunehmend wichtiger werdender Bereich ist das Thema Ergonomie. Dabei gibt es viele Facetten. Zum Beispiel haben wir ja einen stetig anwachsenden Anteil von Notebook-Nutzern, die an unterschiedlichen Arbeitsplätzen arbeiten. Weil Notebook-Displays aufgrund ihrer Größe häufig nicht die nötige Übersicht über Dokumente liefern, soll dann möglichst einfach ein größerer Monitor angeschlossen werden. Hier unterstützen unsere USB-Docking-Monitore und -Lösungen. Eine simple USB-Verbindung zwischen Notebook und Monitor genügt, um nicht nur den Monitor, sondern gleichzeitig auch Maus, Tastatur und andere Peripheriegeräte mit dem Notebook zu verbinden. Ergonomisches Arbeiten wird so sehr bequem ermöglicht.

Ein anderer Ergonomie-Aspekt ist grundsätzlich die Bildschirmgröße. Bei größeren Displays haben die Anwender einfach einen schnelleren Überblick oder können mehrere Anwendungen gleichzeitig und übersichtlich darstellen. Umschalten per Mausklick oder Scrollen durch die Dokumente wird somit reduziert. Das steigert die Produktivität und macht die Bildschirmarbeit deutlich entspannter.

Kann die zusätzliche Bildschirmfläche nicht auch dadurch erreicht werden, dass zwei Displays nebeneinander gestellt werden?
Das geht natürlich auch, und wir berücksichtigen solche Anwenderwünsche, indem viele unserer Displays einen extrem schmalen Rahmen haben, sodass der Übergang zwischen den zwei Monitoren kaum auffällt. Aber es ist viel praktischer, gleich ein größeres Display zu verwenden. Man benötigt weniger Kabel und hat einen aufgeräumten Schreibtisch. Hier kommen dann zum Beispiel 21:9-Displays mit 34 Zoll ins Spiel. Sie ersetzen von ihrer Fläche her zwei 23-Zöller und sind optimal, wenn beispielsweise breitere Excel-Tabellen oder mehrere DIN-A4-Dokumente in Originalgröße nebeneinander bearbeitet werden sollen.

PHILIPS
Mehr Details für
bessere Leistung
Erleben Sie gestochen scharfe Bilder in einer atembe-
raubenden Auflösung von 2.560 x 1.440 Pixel auf 25-Zoll.
Unsere Quad HD-Displays wurden entwickelt, um Ihre
Produktivität zu steigern. Egal, was Sie tun: die unglaublich
scharfe Bildwiedergabe und der ultra-schmale Rahmen
des 258B6QJEB werden Sie begeistern!
innovation you
Quad HD display
258B65QJEB
PHILIPS

AOC Q2577PWQ

BILD: AOC

AOC bietet ein leistungsstarkes Modell im 25 Zoll Wachstumssegment. Der Q2577PWQ liefert eine Auflösung von 2560 x 1440 Pixeln. Er ist mit einem hochwertigen IPS-Panel ausgestattet, das für weite Blickwinkel (horizontal und vertikal) und eine optimale Farbwiedergabe sorgt. Dank der satten Farben und hohen Auflösung eignet sich das Display besonders für Designer, Fotografen und andere Berufe, die auf hohe Detailtreue angewiesen sind. Eine Reaktionszeit von lediglich 5 ms sorgt auch bei Home-Entertainment-Fans für schlierenfreien Spaß, da Ghosting-Effekte nahezu vollständig eliminiert werden. Dies bedeutet uneingeschränkten Spiele- und Filmspaß auch bei schnelleren Actionszenen. Das Quad-HD-Panel sorgt zum Beispiel dafür, dass der Nutzer eine vollständige Ansicht einer Website ohne Verzerrung genießen kann. Damit hebt sich der Bildschirm von einem handelsüblichen Full-HD-Bildschirm ab, der nur dreiviertel des Vollbildmodus abbilden kann.

Philips 258B6QJEB

BILD: MMD/PHILIPS

Mit seinem AH-IPS-LED-Display bietet der Philips 258B6QJEB klare Bilder auf einem kompakten Bildschirm. Die Detailschärfe wird durch eine leistungsstarke Paneltechnologie und hohe Pixeldichte ermöglicht. Dank DisplayPort, HDMI und Dual-Link-DVI kann das Display Bilder verschiedenster Quellen widergeben. Das moderne AH-IPS-Panel sorgt für eine sehr gute Farbdarstellung, eine kurze Reaktionszeit und einen geringeren Energieverbrauch als bei anderen Panels mit weiten Blickwinkeln. Ob detaillierte Daten in CAD-CAM-Anwendungen oder lebhafte Farben in 3D-Grafikprogrammen benötigt werden – der Philips 258B6QJEB liefert stets optimale Ergebnisse. Für die Multimedia-Nutzung sind außerdem Stereo-Lautsprecher integriert, und per USB 3.0 können Daten mit hoher Geschwindigkeit übertragen oder der Smartphone-Akku aufgeladen werden. Damit trägt der Monitor zu mehr Produktivität bei.

Wie steht es um Curved-Displays?
Curved ist sicherlich kein Thema für den Volumenmarkt, aber ganz bestimmt für einige Anwendergruppen. Es ist ja schon erstaunlich, dass Curved bei TV so ein heißes Thema ist, obwohl vor dem Fernseher eher Schwierigkeiten auftreten, wenn mehrere Personen vor dem TV sitzen. Curved wirkt optimal, wenn der Betrachter direkt in der Mitte vor dem Bildschirm sitzt. Das ist bei TV-Nutzung nicht die Regel, beim Computermonitor aber fast immer der Fall. Curved macht bei Computer-Monitoren also mehr Sinn, der Anwender kann bei gebogenen Displays wirklich tief ins Geschehen eintauchen.

Wie ist Ihr Ausblick auf den Markt allgemein?
2015 war speziell im ersten Halbjahr für die IT-Branche allgemein nicht einfach. Der Wechselkurs Euro / Dollar hatte zu Preiserhöhungen geführt, manche Anwender wollten auf Windows 10 warten, bevor sie in IT investierten. Beides zusammen hatte zu einer gewissen Zurückhaltung geführt. Im zweiten Halbjahr war der Markt wieder in ruhigeren Fahrwassern, und es wurde wieder investiert. Wir erwarten, dass sich dieser Trend auch 2016 fortsetzen wird.
Wichtig ist, den Channel und den Markt mit Innovationen zu bedienen, die er braucht und die den Kunden nutzen. Auch das ist weiterhin die Strategie, die wir mit unseren Monitoren von AOC und Philips verfolgen.

34 Zoll Curved im 21:9-Format

Das Philips Brilliance Curved UltraWide Display BDM3490UC mit 34 Zoll (86,4 cm) Bilddiagonale füllt beinahe das gesamte Sichtfeld des Nutzers und schafft so eine intensive visuelle Erfahrung. Der satte Surround-Sound aus den integrierten Lautsprechern liefert den perfekten Ton zum brillanten Bild. Mit seinem UltraWide-Bildschirm und Quad-HD-Auflösung, sRGB-Farbraum und dem produktivitätssteigernden MultiView, der gleichzeitigen Anzeige von Bildern aus zwei Signalquellen, lässt dieses Display Büroprofis auf seinen imposanten 34 Zoll die Übersicht behalten. Der BDM3490UC stellt den Nutzer in den Mittelpunkt des Arbeitsplatzes. Wer nah dran ist, hat den Eindruck, dass das Display komplett auf die Person vor dem Schreibtisch fokussiert ist. Durch die geschwungene Form müssen Anwender den Kopf weniger drehen, um Inhalte am Rand des Bildschirms zu sehen. Das Display-Glas reicht von Rand zu Rand, gewährt im Zusammenspiel mit dem ultraschmalen Monitorrahmen einen grenzlosen Blick und maximiert den Anzeigebereich.

BILD: MMD/PHILIPS

PRÄZISION, ERGONOMIE, STIL UND LEISTUNG

Unsere Bildschirme werden für die Menschen entwickelt, die mit ihnen arbeiten und berücksichtigen deren Arbeitsumfeld. Wenn Sie den ganzen Tag vor dem Bildschirm sitzen, dann macht sich jede noch so kleine Fehleinstellung bemerkbar. Unsere Monitore bieten deshalb eine ganze Reihe an Funktionen, die für hervorragende Bildqualität und Farbdarstellung sowie einen hohen ergonomischen Komfort sorgen. Für präzises und ermüdungsfreies Arbeiten.

www.nec-display-solutions.com

\Orchestrating a brighter world NEC

DISPLAYS IM PROFESSIONELLEN EINSATZ – DARAUF KOMMT ES AN

In vielen professionellen Anwendungsbereichen sind zuverlässige Farbsteuerung und stabile Bildqualität geschäftskritische Faktoren. Profis aus dem Kreativbereich beispielsweise können sich keine Kompromisse bei der Farbdarstellung leisten. Im medizinischen Umfeld geht es um präzise Diagnosen und somit bessere klinische Versorgung für Patienten. NEC Display Solutions zeigt, worauf es bei der Wahl des Displays gerade in sensiblen Einsatzgebieten ankommt.

BILD: NEC

Gerade im professionellen Bereich ist die Wahl des richtigen Bildschirms wichtig.

Radiologischer Demoraum

Im Healthcare-Bereich zählt Bildqualität ohne Datenverlust. NEC bietet hierfür eine Komplettlösung für radiologische Besprechungsräume.

- NEC MultiSync® X841UHD – 84-Zoll-LCD-Large-Format-Display
- NEC MD322C8 – 8-Megapixel-Befundungsbildschirm im Breitbildformat
- PDW T XL – Wandhalterung mit integrierter Neigungsfunktion
- DisplayPort-Kabel Lindy Gold (10 m) für qualitätsgerechte Übertragung von 4K-UHD-Signalen
- NVIDIA Quadro K2200 Grafikkarte

Der X841UHD ist hier zentral. Mit der 8-MP-Auflösung werden medizinische Aufnahmen exakt dargestellt. Der DICOM-konforme Monitor mit Antireflex-Beschichtung liefert optimale Qualität aus verschiedenen Bildwinkeln. Der Befundungsbildschirm MD322C8 verbessert Diagnosesicherheit mit höchster Qualität und vermindert störende Lichtspiegelungen. Er eignet sich für Anwendungen der diagnostischen Bildgebung, darunter CT, MRT, molekulare Bildgebung, Ultraschall, 3D-Wiedergabe und Nuklearmedizin. Das Display kann für Neuinvestitionen berücksichtigt werden, da es den Forderungen der deutschen Qualitätsnorm DIN 6868-157 entspricht. Die QS-Software GammaCompMD QA unterstützt diese Norm ab Version 5.1.50. Sie erlaubt sowohl Kalibrieren als auch Überwachung des Monitors und gewährleistet so eine einfache Abnahme- und Konstanzprüfung.

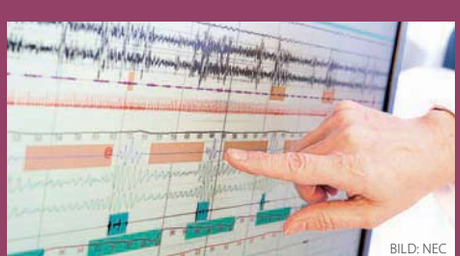


BILD: NEC

Für Farbkritische

BILD: NEC

Die Displays der SpectraView-Reference-Serie erfüllen höchste Standards in Farb- und Panel-Technologie für Kreativprofis. Neben kalibrierter Farbgenauigkeit bieten sie dauerhafte Uniformitätskonsistenz, einen großen Farbraum, stabile Helligkeit sowie beste ergonomische Eigenschaften und Verarbeitungsqualität. Zentraler Bestandteil ist hier die IPS (In-Plane Switching) Panel-Technologie. Diese eignet sich optimal für den Einsatz in exakten Bereichen wie Softproofing, Grafikdesign und Bildbearbeitung. Durch den großen Betrachtungswinkel mit kaum Farbverschiebung werden die Bilddaten unabhängig von der Position des Betrachters zuverlässig angezeigt. Mittels MultiProfiler oder SpectraView-Profiler lassen sich Profile erstellen, die in den integrierten 3D-LUTs (Look Up Tables) des Monitors gespeichert werden. Damit kann der Farbraum des Druckers oder eines anderen Geräts im Workflow emuliert werden. Die 3D-Tabelle ermöglicht es, Farben in unterschiedlichen Spektren abzubilden. Mit der Software lassen sich ICC-Profile einfach in die 3D-Look-Up-Tabellen laden. Mit dem SpectraView Reference 322UHD verfügt die Reference-Reihe seit letztem Jahr auch über ein UHD-Modell mit 31,5 Zoll und einer Auflösung von 3840 x 2160 Pixeln. Besondere Vorteile sind eine minimale Belastung der Augen auch bei intensiver Betrachtung des Bildschirms, ergonomische Einstellungen sowie „Bild-in-Bild"-Funktionen.

Qualität: Der Anwender sollte schon im Entscheidungsprozess darauf achten, dass die Hardware-Investition zukunftssicher ist. Dafür sorgen lange Produktlebenszyklen, die bei langfristigen Rollouts einheitliche Installationen möglich machen. Auch legt NEC großen Wert auf intensive Qualitätskontrollen, die Investitions- und Ausfallsicherheit, Planbarkeit und Konstanz zwischen den Serien gewährleisten. Besonders bemerkbar wird dies beim Einsatz mehrerer Displays, etwa in Einsatzzentralen oder im Bankwesen. Zudem deckt NEC mit einer großen Bandbreite an Displays die Anforderungen vieler weiterer vertikaler Bereiche ab. Im medizinischen Umfeld beispielsweise bietet die QS-Software GammaCompMD QA von NEC alle erforderlichen Tools zur Gewährleistung der Betriebssicherheit und zur Senkung der Kosten während des kompletten Lebenszyklus. Ein Fokus über diverse vertikale Bereiche hinweg liegt auf der kontinuierlichen Integration neuer Technologien wie 4K-UHD. Nicht nur die höhere Auflösung ist ein Vorteil dieser Technologie, sondern auch die bessere Pixeldarstellung, die dank des nativen 10bit Panels Farben noch präziser anzeigen kann. Ein Vorteil besonders in Kreativberufen.

Garantie: Neben der Qualität gilt es, einen Blick auf die Garantieleistungen des Anbieters zu haben. NEC gewährt auf die meisten Displayprodukte standardmäßig großzügige Leistungsgarantien. Um den Erwartungen der Kunden an die Garantieleistung zusätzlich gerecht zu werden, bietet das Unternehmen Erweiterungen an, die beim Kauf oder während des üblichen Produktlebenszyklus flexibel hinzugefügt werden können. Kunden haben beispielsweise die Option, die Standardgarantie bei Displayprodukten auf bis zu fünf Jahre zu verlängern oder während der Laufzeit von einer Ad-hoc-Garantieverlängerung zu profitieren.

Ergonomie: Gerade, wenn Anwender viel Zeit am Bildschirm verbringen, ist Ergonomie bei der Auswahl des Displays ein entscheidendes Kriterium. Mit Features wie Höhenverstellbarkeit mit zusätzlicher Neig- und Schwenkbarkeit des Displays, Pivot-Funktion und einer hohen Bildqualität lässt sich ein gesünderer Arbeitsplatz erreichen. Ausfallzeiten etwa wegen Verspannungen und Kopfschmerzen sinken, und die Produktivität steigt.

Ökologie: Auch Nachhaltigkeit und Umweltschutz sind in vielen Unternehmen heutzutage wichtige Kriterien beim Hardwarekauf. Eine effiziente Energienutzung, bessere Recyclingverfahren und Produktionsprozesse, die ohne Schadstoffe auskommen, sind hier zentrale Punkte. Diese Aspekte bilden auch den Kern des umweltfreundlichen Produktkonzepts von NEC. Mit dem ECO-Modus können Nutzer beispielsweise den passenden Betriebsstandard wählen, bei dem Energieverbrauch und Gesamtleistung der Geräte in einem ausgewogenen Verhältnis stehen. Dazu kommen ECO-Funktionen, wie interne Zeitplaner zur Minimierung von Betriebszeiten, in denen das Gerät nicht genutzt wird, und Sensoren, mit denen die Bildhelligkeit an Änderungen des Umgebungslichts angepasst wird. Hierzu zählen beispielsweise der Human Sensor, der erkennt, ob ein Benutzer anwesend ist und den Bildschirm dementsprechend automatisch ein- oder in den Stand-by-Modus schaltet, oder der Umgebungslichtsensor, der für eine optimale, auf die Umgebungsbeleuchtung abgestimmte Helligkeit sorgt.

BILD: NEC

Ralf Asmus ist seit mehr als zwölf Jahren als Corporate Sales Manager DACH bei NEC tätig. Als Experte für Display-Lösungen in Unternehmen zeigt er, worauf Anwender bei der Entscheidung für einen Monitor achten müssen.

BILD: EIZO

Armin Collong ist seit 1989 Technikspezialist bei EIZO und als Senior Manager Technical Marketing verantwortlich für die Produktlösungen EIZO FlexScan, FORIS, ColorEdge, RadiForce und DuraVision.

Ergonomisch, schick und bedienungsfreundlich

Trends bei Bildschirmlösungen für den Büro-Einsatz:
Wir stellen fest, dass EIZO-Anwender neben Bildqualität auch größten Wert auf Aussehen und Ergonomie legen. Besonders im Trend liegen hier die EIZO Ultra-Slim-Bildschirme mit schickem Design und extrem schmalen Gehäuserahmen. Davon bietet EIZO inzwischen eine ganze Serie an, den FlexScan EV2750 sogar mit vollkommen planer Front wie bei Smartphones oder Tablets.

Mit cleveren Features sorgen EIZO Monitore für optimale Ergonomie. So zum Beispiel die Funktion Auto-EcoView. Sie misst kontinuierlich die Veränderungen des Umgebungslichts und optimiert den Bildschirm automatisch auf ideale Helligkeitswerte. Der Anwender kann die Bildschirmhelligkeit für die im Tagesverlauf hellste und dunkelste Umgebung sogar selbst bestimmen. Das reduziert Blendung oder schlechte Erkennbarkeit und verringert so die Ermüdung der Augen. In Kombination mit dem EIZO Paper-Modus wird der blaue Lichtanteil stark reduziert und so zusätzlicher Stress für die Augen vermieden.
Eine einfache Bedienbarkeit stellt ein weiteres Trendthema dar. Hierzu gehören vor allem Softwarelösungen, von denen EIZO gleich mehrere anbietet: Alle FlexScan-Monitore werden zum Beispiel mit der Software ScreenManager Pro ausgeliefert, mit der Farb- und EcoView-Einstellungen per Maus und Tastatur statt über das Display-Menü vorgenommen werden können. Besonders inte-

ressant ist dabei die automatische Verknüpfung einer gewünschten Bildschirmeinstellung mit einer Anwendung, sobald diese auf dem Windows PC genutzt wird. Die EIZO Software Monitor Configurator ermöglicht es Systemadministratoren, Monitorkonfigurationen in einem Unternehmen via USB-Verbindung zu erstellen und zu verteilen, was bei größeren Rollouts von immensem Vorteil ist. Und mit EIZO EcoView-Net lassen sich sämtliche Energiesparoptionen und Helligkeitseinstellungen aus dem Netzwerk managen und die Monitore zentral auf Energiesparmodus schalten.

Chancen für das Projekt-Geschäft

Mit ihrem sehr schmalen Gehäuserahmen glänzen EIZO Monitore beim Einsatz im Büro und in sämtlichen Umgebungen, wo es auf ein kompaktes und schickes Design ankommt. Damit eröffnen sich insbesondere in den Bereichen Banken, Versicherungen und Börsen beste Verkaufschancen. Daten und Diagramme stellen die EIZO Bildschirme übersichtlich und in ausgezeichneter Bildqualität dar und überzeugen durch absolute Zuverlässigkeit. Sie eignen sich zudem hervorragend für Mehrschirminstallationen, die gerne überall dort eingesetzt werden, wo ein geringer Platzbedarf an der Tagesordnung ist. Hier erschließen sich weitere Verkaufspotenziale in Projekten mit Call- und Control-Center.

Die Projekte profitieren alle von der vorbildlichen EIZO Ergonomie und den vielfältigen Einstellmöglichkeiten, welche die EIZO Softwarelösungen bieten. Das gilt für den Anwender, der sich über eine einfache und effektive Bedienung freuen darf, sowie für die Supportabteilung, die EIZO Monitore aus der Ferne steuern kann, und für den Händler, der mit geringem Aufwand Geräte mit kundenspezifischen Einstellungen liefern und seinen Kunden zufriedenstellen kann.

BILD: EIZO

Den EIZO Ultra-Slim-Bildschirm FlexScan EV2750 gibt es im extra schmalen Design mit komplett flacher Front, in Anlehnung an die moderne Optik von Smartphones und Tablets.

Der neue EIZO EV2750 im stylischen Full Flat Design.

- 27-Zoll Display im 16:9 Format
- Full Flat Design mit 1mm schmalem Gehäuserahmen
- IPS-Panel mit 2.560 x 1.440 Pixeln für hervorragende Bildqualität
- Helligkeit: 350 cd/m²
- Auto Ecoview für automatisch optimale Helligkeitswerte
- Anschlussvielfalt: HDMI, DVI, DisplayPort, Kopfhörer, USB 3.0
- Erhältlich in Schwarz und Weiß
- 5 Jahre Garantie inkl. Vor-Ort-Austauschservice

705 Euro HEK; zzgl. MwSt.

Änderungen und Irrtümer vorbehalten

www.eizo.de

BILD: BENQ

Von Großformat und Zusatzfeatures

Thomas Müller ist General Manager DACH & Benelux bei BenQ und spricht über den Trend 2016, das Value-Geschäft und die Bedeutung von Ergonomiefunktionen für den Anwender.

Im vergangenen Jahr waren Monitore mit großer Diagonale und hoher Auflösung das beherrschende Thema. Setzt sich dieser Trend 2016 fort?
Der Trend hin zu großformatigen und hochauflösenden Monitoren wird auch in diesem Jahr das bestimmende Thema sein, insbesondere für professionelle Anwender im Bereich Farbmanagement. Bei Monitoren werden wir daher noch gezielter anwenderorientierte Lösungen präsentieren, die individuelle Anforderungen noch spezifischer bedienen – so wie unser neuer Monitor PV3200PT.
Das 32 Zoll-Display ist dank seiner 4K-Auflösung und der einzigartigen Farbtreue prädestiniert für die professionelle Videobearbeitung. Das neue Display unterstützt den Rec. 709 Farbraum und beherrscht Adobe RGB und den sRGB-Farbraum zu 100 Prozent, um Filmmaterial mit der ursprünglichen Farbtreue und -qualität wiedergeben zu können. Eine hohe Detailtiefe sowie eine individuell anpassbare Bildschirmaufteilung erleichtern präzises, modernes Arbeiten und versprechen höchste Flexibilität. Gerade in den Bereichen Post-Production und Color-Monitoring setzen wir mit dem PV3200PT neue Maßstäbe.

BenQ setzt vermehrt auf das Value-Geschäft. Warum ist das aus Ihrer Sicht wichtig, und was bedeutet das für den Fachhandel?
BenQ erkennt individuelle Anwenderbedürfnisse und identifiziert so attraktive Segmente, um diese mit leistungsstarken, maßgeschneiderten Lösungen zu adressieren.
Vor allem im Bereich der Monitore bietet das ‚Value-Geschäft' ein großes Wachstumspotenzial, da die Nachfrage nach speziellen Features für bestimmte Anwendergruppen stetig steigt. Daher richten wir unser Portfolio verstärkt auf diese individuellen Anforderungen aus und bieten hierfür zahlreiche Produktlinien. Mit der BL-Serie für Designer und der SW-Serie für Fotografen haben wir bereits eine hervorragende Basis gelegt, die wir in diesem Jahr mit neuen Produkten – wie der genannten PV-Serie für die Videobearbeitung – weiter ausbauen.
Genau an dieser Stelle kann der Fachhandel durch seine Beratungskompetenz bei Spezialprodukten punkten und sich von Wettbewerbern absetzen, da er bekanntlich nicht nur über den Preis alleine verkaufen kann. Vielmehr muss sich der Fachhandel als Partner für Kunden positionieren, der ihre Bedürfnisse versteht und sie bei der Findung individueller Ideallösungen unterstützt.

BenQ ist führend bei der Implementierung von Ergonomie-Funktionen wie Low Blue Light oder einem flimmerfreien Backlight. Würdigen Kunden diese Funktionen bereits, da sie für ihre Gesundheit relevant sind, oder müssen die Partner hier noch Aufklärungsarbeit leisten – und wie unterstützt sie BenQ dabei?
Mit unserer Eye-Care Technologie, das heißt unter anderem Low Blue Light und flimmerfreies Backlight, die in unserem kompletten Portfolio implementiert ist, nehmen wir bereits seit langem eine Vorreiterrolle in Sachen Ergonomie ein. Kunden haben die Relevanz des Themas erkannt, was an der steigenden Nachfrage wahrnehmbar ist.
Wir sind uns sicher, dass Technologien wie unser Eye-Care in den nächsten Jahren zum Standard werden und wir daher schon jetzt ein großes Zukunftsthema adressieren. Zu erkennen ist das unter anderem daran, dass auch andere große Hersteller, wie beispielsweise Apple in der iOS 9.3 Betaversion, ergonomische Funktionen wie den Blaulichtfilter anbieten.
Deshalb werden wir in diesem Jahr mit Low Blue Light Plus noch einen Schritt weiter gehen und eine verbesserte Technologie vorstellen. Zudem werden wir den Fachhandel verstärkt unterstützen, um das Thema gesundes Arbeiten weiter in den Fokus zu rücken und mehr Aufklärungsarbeit zu leisten.

Über das Unternehmen

BenQ ist einer der führenden Hersteller von Informationstechnologie und Unterhaltungselektronik. BenQ versteht sich als Trendsetter und verfügt über eine umfassende Produktpalette mit innovativen Technologien und vielfach ausgezeichnetem Lifestyle-Design. Zum Porfolio zählen DLP®-Projektoren, LED-Displays und Digital Signage-Lösungen. Alle Produkte sind auf die speziellen Bedürfnisse und hohen Anforderungen des jeweiligen Marktes zugeschnitten.

BILD: BENQ

Monitor for Videographer - BenQ PV3200PT

FARBE BEKENNEN!

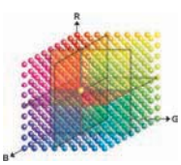
BENQ SW2700PT: LED-MONITOR FÜR FARBGENAUE BILDBEARBEITUNG

HOCHAUFLÖSEND, HARDWARE-KALIBRIERBAR, ERGONOMISCH

BenQ, der LED Display Experte, stellt mit dem SW2700PT einen speziell für Fotografen ausgelegten LED-Monitor vor, der die Bildbearbeitung in die Spitzenklasse hebt. Auf dem 27 Zoll (68,58 cm) großen Display mit IPS-Technologie in WQHD-Auflösung mit 2560 x 1440 Pixeln und 16:9 Format stehen dem Anwender rund 77% mehr Arbeitsfläche als bei einem herkömmlichen Full HD-Display zur Verfügung. Für die beeindruckende Farbtreue sorgen 99% Adobe RGB- und 100% sRGB-Farbräume sowie ein spezieller Schwarz-Weiß- und ein Foto-Modus. Zudem verfügt das 3D Look-Up-Table (LUT) mit 14 Bit über umfassende Detailtiefe. Die umfangreiche Konnektivität sowie der OSD-Controller und das ergonomische Design bieten zudem höchste Flexibilität.

INTELLIGENTE TECHNIK & ANSPRUCHSVOLLE TECHNOLOGIE

Mit dem SW2700PT wird BenQ den hohen Anforderungen anspruchsvoller Hobby- und Berufsfotografen gerecht. Eine besondere Herausforderung bei der Darstellung von hochauflösenden Fotos ist die extreme Farbtreue. Dafür unterstützt der Monitor einen erweiterten Farbraum (Wide Color Gamut) für mehr Abstufungen, besonders bei Grüntönen, was insbesondere Naturfotografen schätzen werden. Voreingestellt sind die Farbräume sRGB, Adobe RGB (99%) und Standard-Farbräume, dazu kommt noch ein Schwarz-Weiß-Modus. Das neue Display gibt dank Hardware-Kalibrierung Farben unabhängig vom verwendeten Computer in der gewünschten Einstellung wieder, denn Anpassungen an der Farbwiedergabe werden im Monitor vorgenommen und gespeichert – anders als bei der Software-Kalibrierung, wo die Signale der Grafikkarte manipuliert werden. Das hat eine naturgetreue, unverfälschte Farbwiedergabe sowie feinere Abstufungen zur Folge. BenQ liefert dazu die selbst entwickelte Palette-Master-Konfigurationssoftware gleich mit. Das 3D Look-Up-Table (LUT) mit 14 Bit verfügt über eine ausreichend umfassende Detailtiefe, um Originalmotive perfekt abzubilden. Für verbesserte Farbübergänge sorgt eine Display-Simulation, die das 8-Bit-LED-Panel wie ein 10-Bit-Panel agieren lässt.



ERGONOMISCHES DESIGN

Die Ergonomie spielt besonders bei den üblicherweise langwierigen Bildbearbeitungs-Sessions eine große Rolle. Der SW2700PT unterstützt Benutzer dabei durch einen mehrfach verstellbaren Monitorfuß, der sich stufenlos um 130 mm in der Höhe verändern, um je 45 Grad aus der Mitte drehen und zwischen -5 und 20 Grad neigen lässt. Besonderer Clou ist ein 90 Grad Pivot-Modus, der die Bilddarstellung automatisch anpasst. Für den Wechsel zwischen Hoch- und Querformat genügt es, den Monitor zu drehen, den Rest erledigt das Gerät selbst. Ein weiteres Highlight ist der OSD-Controller, der seinen Platz auf dem Standfuß findet. Mit ihm kann blitzschnell per Knopfdruck zwischen verschiedenen Modi umgeschaltet werden. So ist der Wechsel zwischen den Einstellungen für die Bildbearbeitung und für normale Web-Browsing- oder Office-Aufgaben bequem und unkompliziert möglich.

OSD-Controller

Modell	SW2700PT
LCD-Größe	68,58 cm / 27“ Wide
Auflösung	2560 x 1440 / WQHD / 16:9
Panel Typ	TFT, IPS-Technologie
Helligkeit	350 cd/m²
Reaktionszeit	5 ms (GtG)
Ergonomie	130 mm höhenverstellbar / 90° Pivot / +/-35° drehbar / -3,5°/+20° neigbar
Kontrast (dyn. / stat.)	20 Millionen:1 / 1000:1
Betrachtungswinkel	178° H/V (CR >= 10)
Anschlüsse	HDMI®, DVI-D inkl. HDCP, DP, 2 x USB 3.0, SD Card Reader
Zubehör (inklusive)	OSD-Controller & Blendschutzhaube

Technische Änderungen, Farbabweichungen und Irrtümer vorbehalten. Alle Marken und Produktnamen in diesem Dokument sind Warenzeichen/registrierte Warenzeichen der jeweiligen Hersteller.

Der Autor:
Martin Gross, Head of Product Marketing, Samsung

SCHARFE BILDER UND GEWÖLBTE OBERFLÄCHEN

Technische Trends für Monitore im Büro-Einsatz: Der Monitormarkt zeigt aktuell zwei starke Wachstumstrends – zum einen hochauflösende und zum anderen Curved Monitore. Im Büro-Einsatz bieten gewölbte Monitore viele ergonomische Vorteile, besonders für die Augen.
Durch die Wölbung ergibt sich ein gleichmäßiger Sichtabstand zu den Bildschirmrändern und Bildschirmmitte. Somit müssen sich die Augen nicht fortlaufend an veränderte Sichtabstände zu den äußeren Bereichen des Bildschirms anpassen, wie sie es bei herkömmlichen flachen Monitoren tun müssen. Die geschwungene Form des Bildschirms wirkt somit schonend für die Augen.
Der zweite große Trend auf dem Markt sind hochauflösende Displays. Im B2B-Bereich sind solche Bildschirme nicht nur für den Einsatz am CAD- oder CAM-Arbeitsplatz oder für Fotographie-Anwendungen interessant, sondern auch in Arbeitsumgebungen, welche die Darstellung sehr vieler Informationen – wie z.B. Kursinformationen in Handelsräumen oder komplexe Exceltabellen im Controlling – erfordern.

Ultrascharfe Bilder der UHD-Monitorserie UE850 – für berufliche Nutzer: Die UHD-Monitorserie bietet besonders für Profis viele Vorteile. Dabei überzeugt vor allem die UHD-Auflösung, die Inhalte in 3.840 x 2.160 Bildpunkten mit der vierfachen Detailgenauigkeit eines Full-HD-Bildschirms darstellt. Durch die Präzision des in fast 8,3 Millionen Pixel aufgelösten Bildes erkennen Nutzer sogar kleinste Bestandteile oder feine Partikel – Details, die auf einem Full-HD-Monitor kaum wahrnehmbar sind. Außerdem muss bei der Arbeit an den UHD Monitoren nicht mehr so stark in Inhalte hineingezoomt, weniger gescrollt oder Fenster verschoben werden. Davon profitieren besonders Designer, Architekten, Fotografen, Cutter oder Konstrukteure. Mit ihrer ultrahochauflösenden und fast originalgetreuen Wiedergabe eignet sich diese Serie im Grunde für alle, die kreativ oder analytisch arbeiten.

BILD: SAMSUNG

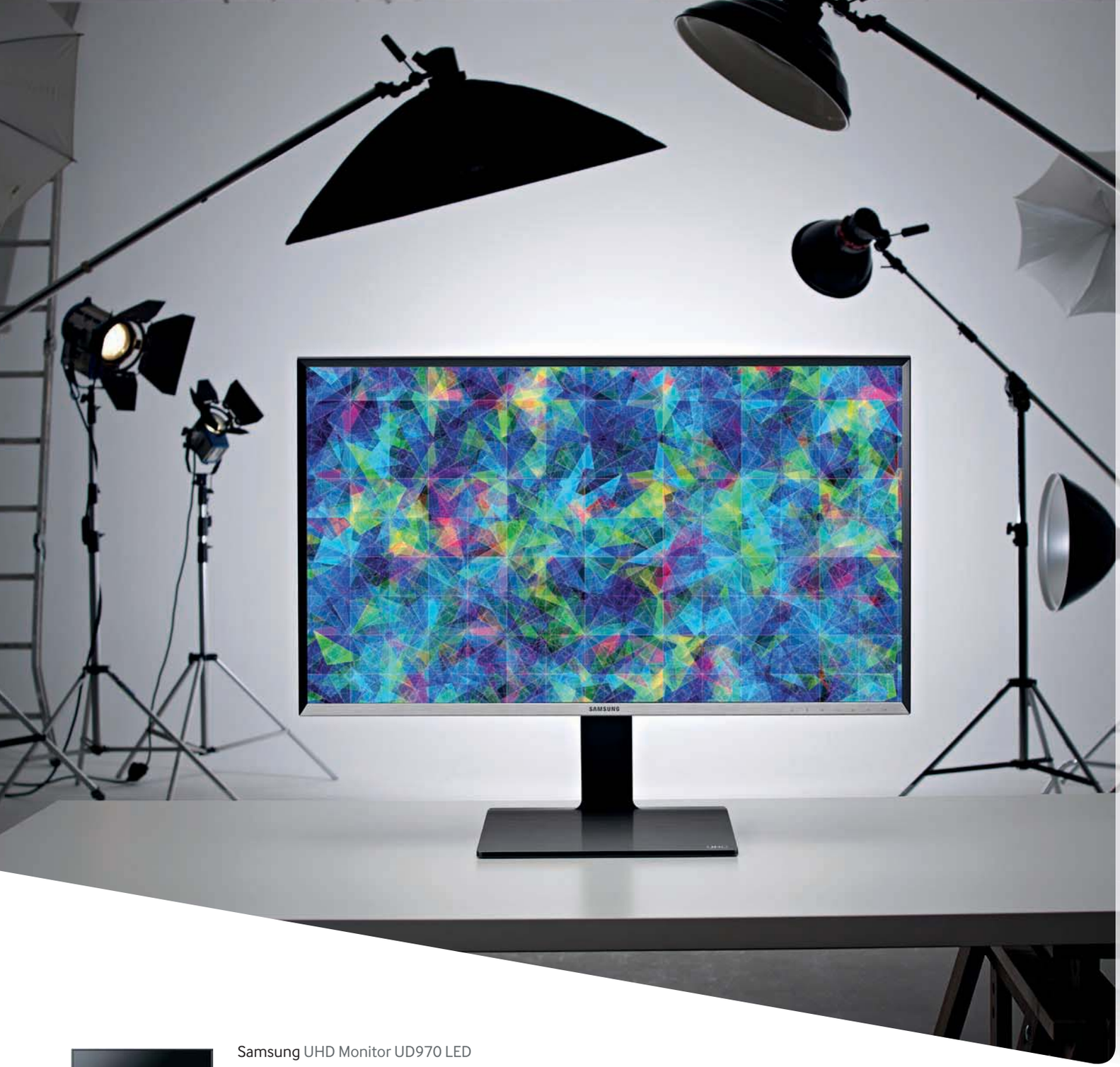
SAMSUNG Curved Monitor S34E790C LED mit UWQHD-Auflösung

- Curved Monitor mit 3000 Wölbungsradius für ultimativen Sehkomfort
- Ultrabreites 21:9-Panoramaformat für effizientes Arbeiten auf geteiltem Bildschirm
- Flicker-Free-Technologie und Eye Saver Mode zur zusätzlichen Augenschonung
- 3.000:1-Kontrastverhältnis für lebensechte Bilder in leuchtenden Farben
- UWQHD-Auflösung (3.440 x 1.440 Pixel) für Detailschärfe am Arbeitsplatz
- Ergonomisch dank höhenverstellbarem Standfuß (bis zu 100 mm)

BILD: SAMSUNG

Serie 8 – Samsung UHD-Monitor U32E850R LED mit Ultra-High Definition Auflösung

- Unglaublich lebendige Farben und hohes Helligkeitsniveau von bis zu 350 cd/m² erleben
- UHD-Auflösung (3.840 x 2.160 Pixel) für noch mehr Details und ein intensiveres Seherlebnis
- Ergonomisch dank Pivot, Swivel, und Tiltfunktion sowie Höhenverstellbarkeit
- Display mit leistungsstarker Multitasking-Funktion für maximale Produktivität (Picture-by-Picture, PIP 2.0)
- Schonen Sie durch nachhaltiges Design die Umwelt. UE850 Monitore sind frei von PVC und bestehen zu 30% aus recycletem Plastik.



Samsung UHD Monitor UD970 LED

Bühne frei für digitale Maßarbeit. Samsung UHD Monitore für Profis.

Nahezu vollständige Adobe RGB-Farbraumabdeckung.
Damit Profis effizient arbeiten können, deckt das Display den Adobe RGB-Farbraum zu 99,5 % ab und der Dual Color Mode ermöglicht den direkten Bildvergleich von zwei unterschied-lichen Farb-Modi in einer Ansicht! Layouts können nun farblich so exakt angelegt werden, wie sie anschließend in den Druck gehen.

PLS Panel mit UHD*
Erleben Sie Fotos, Videos und sonstige Inhalte in neuer Tiefe, Schärfe und Intensität. Das leistungsstarke, matte PLS-Panel des Samsung Monitors UD970LED überzeugt mit detailgenauer, brillanter Bildqualität – aus beinahe jedem Blickwinkel von bis 178° Grad, horizontal und vertikal für noch mehr ergonomische Flexibilität.

* UHD Auflösung (3840 x 2160 Pixel, 4k)

Dual Color mode

www.samsung.de

SAMSUNG

IT-BUSINESS

Vogel IT-Medien GmbH

August-Wessels-Str. 27, 86156 Augsburg
Tel. 0821/2177-0, Fax 0821/2177-150
eMail: redaktion@vogel-it.de
Internet www.it-business.de

Chefredakteur: Wilfried Platten (-106) v.i.S.d.P.

CvD: Dr. Andreas Bergler (-141), Sylvia Lösel (-144, stellv.), Ira Zahorsky (-310, online)

Redaktion: Michael Hase, Leitender Redakteur (-292), Dr. Stefan Riedl, Leitender Redakteur (-135), Katrin Hofmann (-143), Klaus Länger (-276), Alexander Lehner (-147), Sylvia Lösel (-144), Marisa Metzger (-297), Heidi Schuster (-122), Ira Zahorsky (-310)

Weitere Mitarbeiter dieser Ausgabe: Petra Adamik, Dr. Rudolf Aunkofer

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

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

Anzeigendisposition: Dagmar Schauer (-202)

Grafik & Layout: Johannes Rath, Udo Scherlin

Titelbild: AleSem / vvoe - Fotolia.com / Carin Boehm

EBV: Carin Boehm

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

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

Fragen zur Beitragsrechnung: Petra Hecht, DataM-Services GmbH, 97103 Würzburg Tel.: 0931/4170-429 (Fax -497) eMail: phecht@datam-services.de

Geschäftsführer: Werner Nieberle – GF / Publisher

Erscheinungsweise: 14-täglich

Abonnement: Zeitschrift IT-BUSINESS: Der regelmäßige Bezug ist fester Bestandteil der Mitgliedschaft IT-BUSINESS PLUS Preise und weitere Informationen unter : http://www.it-business.de/plus

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.

Nachdruck und elektronische Nutzung: Wenn Sie Beiträge dieser Zeitung für die eigene Veröffentlichung wie Sonderdrucke, Websites, sonstige elektronische Medien oder Kundenzeitschriften nutzen möchten, erhalten Sie Informationen sowie die erforderlichen Rechte über www.mycontentfactory.de Tel.: 0931/418-2786.

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

Verbreitete Auflage (IT-BUSINESS): 26.204 Exemplare (IVW Q4 / 2015)

Vogel Business Media

IVW EDA

Vogel IT-Medien, Augsburg, ist eine 100prozentige Tochtergesellschaft der **Vogel Business Media**, 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 Informationstechnologie 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, IP-Insider.de, Security-Insider.de, Storage-Insider.de, CloudComputing-Insider.de, DataCenter-Insider.de** und **Bigdata-Insider.de**.

Nächste Ausgabe

IT-BUSINESS 3 / 2016 erscheint am 15.2.2016

IT-BUSINESS Spezial: Mobile Devices: Notebooks, Tablets, Smartphones

Druckunterlagenschluss am 9.2.2016

Anzeigenhotline 0821 / 2177 - 300

Lesertelefon 0821 / 2177 - 194

BILD: SDECORET-FOTOLIA.COM

Inserenten

Firma	Seite
api Computerhandels GmbH	72,74
Avnet Technology Solutions GmbH	43-46
BENQ Deutschland GmbH	64,65
Brother International GmbH	2
Bytec Bodry Technology GmbH	5
Cyber Power Systems GmbH	75
Devolo AG	21
EIZO Europe GmbH	62,63
Epson Deutschland GmbH	11
Fujitsu Technology Solutions GmbH	17
G DATA Software AG	37
GSD Remarketing GmbH & Co. KG	71
Haufe-Lexware Real Estate AG	19
iiyama international b.v.	54-55
Littlebit Technology Deutschland GmbH	69
Microsoft Deutschland GmbH	S. 3
MMD Monitors&Displays Nederland BV	56-58
NEC Display Solutions Europe GmbH	59-61
ONLINE USV-Systeme AG	49
Samsung Electronics GmbH	66,67
Siewert & Kau Computertechnik GmbH	84-88
Silent Power Electronics GmbH	70,73
ToolHouse DV-Systeme GmbH & Co. KG	78
TP-LINK Deutschland GmbH	13
Tragant Handels- und Beteiligungs GmbH	76,77
Vogel IT-Akademie	27,35

Jetzt anmelden!
IT-BUSINESS+

Der clevere Weg zu exklusiven Informationen – Werden Sie Mitglied bei IT-BUSINESS PLUS!

Profitieren Sie vom exklusiven Leistungsangebot:

- IT-BUSINESS Ask-the-Expert: Teilnahme an hochwertigen Trainings und Vorträgen
- Premium-Firmenprofil auf IT-BUSINESS.de
- IT-BUSINESS alle 14 Tage frei Haus – Print & Digital
- 25 – 50 % Rabatt auf alle Technologie-Konferenzen & Seminare

u.v.m.

www.it-business.de/plus

Redaktionell erwähnte Unternehmen

Firma	Seite	Firma	Seite	Firma	Seite
Accenture	28	CSC	28	Polaroid	47
ActualTech	29	Dell	42	Porsche Consulting	28
Also	20	Elo	5	Samsung	42
Antauris	8	ELV	14	Sapphire	53
Apple	4	Eno	14	Schneider Electric	40, 83
Atlantis	29	Exclusive Group	10	Statista	28
Avaya	50	Experton Group	29	Swyx	5
AVM	47	Forescout	20	Sysob	12
Avnet	4	Fujitsu	10	Tableau	5
BAB	26	GfK	30	TD Azlan	5
Bain & Company	29	Google	10	TP-Link	10
Bechtle	10	HP Enterprise	50	Trend Micro	8, 38
Bitkom	29, 36	Ingram Micro	11	Trendnet	47
Brainloop	29	Jobware	32	Vitec Imago	5
Broadsoft	29	Komsa	4	Vogel	32
Canon	47	Lenovo	3, 10	Watchguard	20
Cisco	18	Michael Telekom	14	Wortmann	22, 25, 26
Cobra	4	Microsoft	3	Z-Wave	14
Conference Board	29	MSI	42		
Coolpad	10	Nfon	20		

IT-BUSINESS MARKET
Der Einkaufsführer für IT-Reseller und Retailer

QNAP
& Svizzard Cloud

littlebit
TECHNOLOGY

NAS-Backup in die sichere Schweizer Cloud

HOUSE OF BRANDS

Führende Hersteller vertrauen uns:

AOPEN · ARCTIC · ASUS IN SEARCH OF INCREDIBLE · asustor · BenQ · CORSAIR · fractal design · FUNC · iStorage · Kingston · matrox · MINIX · msi · QNAP · SanDisk · SAMSUNG · Seasonic · SUPERMICRO · TOSHIBA Leading Innovation · TRENDnet · ycd multimedia · WD · AMD FirePro · NVIDIA GeForce

Littlebit Technology Deutschland GmbH I Carl-Benz-Str. 3 I 63674 Altenstadt I Tel.: 0 6047 9558 - 0 I Fax: 0 6047 9558 -199 I info@littlebit.de I **www.littlebit.de**

LC-POWER™

www.lc-power.com

TANK-BUSTER

GAMING 978BG

- 2x USB 3.0 / 2x USB 2.0 / HD Audio
- Hot-Swap-Feature für bis zu sechs 3,5"-HDDs
- inkl. drei 120mm-Gehäuselüfter (rot beleuchtet)
- bis zu acht Gehäuselüfter montierbar *(optional)*
- Gehäuse innen basaltgrau lackiert
- Vorrichtung für Wasserkühlung
- Einbaurahmen für 3,5"-HDDs demontierbar
- Lüftersteuerung
- inkl. demontierbarem Netzteilstaubfilter
- Netzteil unten montierbar
- Seitenteil mit Acrylglas-Fenster
- bis zu vier Grafikkarten verbaubar

GEWINNSPIEL

Großes
DEADPOOL
Gewinnspiel
auf
www.lc-power.com

GEWINNSPIEL

LC-POWER
IS AWESOME!!!

MARVEL

DEADPOOL

NUR IM KINO

DEADPOOL © 2016 Twentieth Century Fox Film Corporation. All rights reserved. MARVEL TM & © 2016 MARVEL & Subs.

Find us on Facebook

LC-Power-Produkte erhalten Sie bei den offiziellen Distributoren:

api

INTOS ELECTRONIC

KOSATEC COMPUTER

POWERTECH ELECTRONICS GMBH

Siewert & Kau
Distribution – live

Verwechslungsgefahr!

EINSITZEN

EINSPAREN

BEI UNS GIBT ES UNSCHLAGBAR GÜNSTIGE RETEQ SYSTEME MIT ORIGINAL WINDOWS 7 PROFESSIONAL.

GSD®
THE EXPERT IN IT-REMARKETING

RETEQ
PREMIUM COMPUTER
AUS ZWEITER HAND

Microsoft
AUTHORIZED
Refurbisher

www.gsd.eu . www.reteq.eu

Microsoft Partner
Gold Distributor

api empfiehlt Microsoft® Software

Vermeiden Sie böse Überraschungen.

Auf Nummer sicher gehen!

Unsere Empfehlung: Kaufen Sie Microsoft® Software nur in der offiziellen Distribution, damit Sie sicher sein können, original Microsoft® Software zu erhalten.

Schutz.

Original Software hilft beim Schutz gegen Viren, Spyware, Schadprogramme und andere Risiken, die mit der Verwendung gefälschter Software einhergehen können. Sichern Sie sich den Schutz, den Sie erwarten und verdienen durch die Verwendung von original Software.

Zuverlässigkeit.

Sie zählen auf die Zuverlässigkeit und Performance der original Software.

Sie können sich keine Ausfallzeiten leisten, die aus Systemfehlern oder Sicherheitslücken gefälschter Programme resultieren könnten.

Unterstützung.

Ausschließlich original Software wird von Microsoft® und Ihren Partnern unterstützt.

Kunden mit gefälschter Software haben keinerlei berechtigten Anspruch auf Support durch Microsoft® oder durch Ihre Partner.

www.api.de · Sales-Hotline: 0241-9170-500

api Computerhandels GmbH · Grüner Weg 22-24 · 52070 Aachen · info@api.de

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 · Österreich: +43-2622-90834-100

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.

LC-POWER™

www.lc-power.com

LC-PB-13000 - mobiles USB-Ladegerät
Hocheffiziente Powerbank mit 13000mAH-Leistung
Laden Sie bis zu zwei Peripheriegeräte gleichzeitig per USB auf.
Inklusive LED-Taschenlampe

4/2015 Android Apps · Smartphones · Tablets Magazin
GUT
4 / 5 Punkte
LC Power LC-CH-USB-Qi

QI
Wireless Charging

LC-CH-USB-QI
Universal-4-Port-USB-Ladegerät mit QI-Funktion
Laden Sie bis zu vier Peripheriegeräte gleichzeitig per USB auf.
Kabelloses Aufladen eines Gerätes dank der QI-Funktion.

Find us on Facebook

LC-Power-Produkte erhalten Sie bei den offiziellen Distributoren:

api π · INTOS ELECTRONIC · KOSATEC COMPUTER · POWERTECH ELECTRONICS GMBH · Siewert & Kau Distribution – live

api empfiehlt Microsoft® Software

Microsoft Partner
Gold Distributor

ESD direct

Kaufen Sie Software **ab sofort online** bei api!

Fragen Sie Ihren Ansprechpartner oder
informieren Sie sich unter www.api.de/microsoft

Keine

- Wartezeit
- Lagerkosten
- Kapitalbindung
- Softwareboxen
- Lieferkosten

Volle Verfügbarkeit - ***sofort*** !

Zugangs- und Aktivierungscode - ***direct*** !

www.api.de · Sales-Hotline: 0241-9170-500

api Computerhandels GmbH · Grüner Weg 22-24 · 52070 Aachen · info@api.de

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 · Österreich: +43-2622-90834-100

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

GRÜNER
KLEINER
STÄRKER
LEISER

In Zeiten, in denen Umweltschutz und Effizienz eine große Rolle spielen, ist der Austausch veralteter USVs sinnvoll. Die CyberPower USV mit der Green Power Technologie™ spart im normalen Betrieb Energie, und damit bares Geld, was die Anschaffungskosten schnell wieder amortisiert.

In zwei Millionen SMB-Unternehmen ist es an der Zeit, alte USVs gegen grüne USV Produkte auszutauschen.

ENERGY-SAVING TECHNOLOGY

BR700ELCD - 700VA
empf. HEK 73,90 EUR

BR1000ELCD - 1000VA
empf. HEK 101,70 EUR

BR1200ELCD - 1200VA
empf. HEK 126,10 EUR

Empfohlener Händlereinkaufspreis. Irrtümer und Änderungen vorbehalten.

BRics LCD USV SERIE

- Line-Interactive Technologie
- 4 Schuko-Ausgänge USV gepuffert
- 4 Schuko-Ausgänge Überspannung
- Automatische Spannungsregelung
- Blitz- und Überspannungsschutz
- Telefon- und Datenleitungsschutz
- Auto-Restart/Auto-Akkuaufladung
- Batteriewechsel durch Anwender
- LCD Status Anzeige
- integriertes USB Ladegerät
- HID USB Schnittstelle (NAS Plug&Play)
- PowerPanel Management Software (Windows/Linux/MAC)
- Wand-Montage möglich

Eine neue Technologie ist angesagt, denn wer sich auf veraltete USV-Systeme verlässt, der lässt den hohen Wirkungsgrad und die verbesserte Wirtschaftlichkeit der neuen USV-Technologie an sich vorüber ziehen.

USV-Systeme laufen im Dauerbetrieb, und verbrauchen über ihre gesamte Lebensdauer eine hohe Menge an Energie. Vor allem veraltete USVs sind Stromfresser. USVs schleifen nicht einfach Strom durch, sie benötigen Energie zur Filterung, Akkuladung und Wandlung.

CyberPower®

www.cyberpower.com

Ein Delock Produkt, das unter die Haut geht:

Adapter USB Type-C™ 2.0 Stecker zu USB 2.0 Micro-B Buchse

Dieser USB Adapter von Delock ermöglicht es, Geräte mit USB Type-C™ Anschluss wie zum Beispiel MacBook mit Hilfe eines vorhandenen USB Kabels an ein Festplattengehäuse oder ein Smartphone anzuschließen. So wird die USB Type-C™ Buchse in eine Micro-B Buchse umgewandelt.

Originalgröße

Entdecken Sie diesen Adapter (Artikel 65677) und weitere USB Type-C™ Produkte auf

www.delock.de

DELOCK®

we move the world

PRODUKTE,

die unter die Haut gehen.

- er hat viel zu tun, denn er macht die Computer seiner Kunden wieder fit!

Manchmal wächst ihm das über den Kopf. Da klingelt auch noch das Telefon ... armer Volker

Gleich flippt er komplett aus!

Mit Toolstar® wäre das nicht passiert!
Toolstar® findet sämtliche Hardwarefehler - schnell und zuverlässig!

Volker hat jetzt alles im Griff: seine Arbeitszeit, seine Kosten - und die Geräte seiner Kunden!

QUALITY CONTROL CERTIFIED QUALITY CONTROL

Sparen auch Sie Zeit und Geld im Support mit toolstar®!

toolstar®test LX
Das professionelle Testprogramm für PC, Server und Notebook

toolstar®techpack
Erweiterungen für toolstar®test LX/OS und toolstar®test WIN

toolstar®testerboard PRO
Die Testkarte für tote PCs zeigt Ihnen sofort, warum ein PC nicht bootet

Das toolstar® Techniker Kit – von Profis für Profis

Jetzt mit toolstar®test LX

für 399,- €*

* **Für alle toolhouse Produkte gilt:**
Regelmäßige Updates verfügbar
Software und Dokumentation in Deutsch
Kostenloser Support direkt durch den Hersteller
Made in Germany.
Lieferung per UPS-Nachnahme oder Bankeinzug. Preis zzgl. EUR 9,50 Versand und MwSt.

Wir arbeiten mit toolhouse (Auszug aus unserer Kundenliste):

comTeam · GEODIS logistics · microtrend · Flughafen München · PC SPEZIALIST · SIEMENS · WINCOR NIXDORF

toolhouse

Bestellen Sie jetzt bequem per Telefon unter **+49 (0) 84 41.50 44-0** oder Online **www.toolhouse.de**

toolhouse DV-Systeme GmbH & Co. KG • Türltorstraße 16-20 • 85276 Pfaffenhofen/Ilm • E-Mail: info@toolhouse.de • Fax: +49 (0) 84 41.50 44-23

Mehr unter:

[http://bit.ly/CES-VIPs-2016]

Autor: Ira Zahorsky

Bei den Girls hatte keiner ein Auge für die Autos übrig.

CES: Bauchfrei im Wüstenstaat

Die CES hat sich von einer Consumer-Messe für Audio/Video zu einer Show für digitalen Lifestyle entwickelt: mit rollenden Computern (Autos), fliegenden Computern (Drohnen), Smart Home, Fitness-Equipment und natürlich jeder Menge mehr oder weniger züchtig bekleideten Models.

Skander Kaafar (Harman) zeigte die neuesten Trends von Kopfhörern bis zur intelligenten Automobil-Technologie.

Lars Henkel (I.) und Stefan Engel (Lenovo) stehen auf Yoga.

Dirk Karthaus (l., Verico) und Eike Monsees (EP)

(v. l.) Stephan Maier und René van Rijn (First Wise Media), Siem Mucaj (Innergie) und Tim Jöllenbeck (First Wise Media)

(v. l.) Andre Nemec (Medimax), Maciej Wieczorek (Zotac) und Dieter Rahe (APC)

Las Vegas occupied by DC Club

Jutta Peinze (l.) mit ihren amerikanischen Kollegen (Sengled)

Felix Bechmann (l., Label-the-cable) und Hartmut Baumann (EP)

Marco Göring (l., eBay) und Stefan Knerrich (APC)

(v. l.) Sven Rathjen (WD), Felix Delpy (Amazon) und Stefan Mandl (WD)

(v. l.) Björn Siewert (S&K), Stefan Mandl (WD) und Oliver Kau (S&K) vor dem Jungbrunnen.

Olivier Riedel (l.) und Marco Peters (Belkin)

Martin Gross (Samsung) stellte die neueste Technologie vor.

Teamwork (v. l.): Besa Agaj (IT-BUSINESS), Tanja Knahn und Stefan Lutter (Cherry)

(v. l.) Dirk Karthaus (Verico), Marc Böhle (TOX), Patrick Matzinger (Littlebit) und Markus Schmidt (Netatmo)

(v. l.) Michael Grote (eBay), Marc Riemen (Rieberg) und Ralf Schweitzer (GSD)

Mehr unter:

[httpbit.lyAkadStars2015]

Autor: Wilfried Platten

Die Gewinner der Akademie-Awards in Feierlaune

Die Akademie-Stars 2015

Die Teilnehmer auf dem „DATACENTER DAY 2015", dem „CLOUD COMPUTING Infrastruktur & Security Fachkongress Swiss 2015" und der „CLOUD COMPUTING & VIRTUALISIERUNG Technology Conference 2015" haben abgestimmt und 14 Gewinner gekürt. Viele nutzten die Gelegenheit, am 14. Januar 2016 ihren Preis persönlich entgegen zu nehmen.

Der Best Speaker Team-Award ging an Markus Hergt und Hendrik Bardowicks von Veeam Software (v.l.).

Best Speaker auf dem DATACENTER DAY 2015 war Staffan Reveman (Reveman Energy Academy).

Best Workshop auf dem CLOUD COMPUTING Infrastruktur & Security Fachkongress Swiss: Elmar Haag (Ocedo)

Best Workshop auf der CLOUD COMPUTING & VIRTUALISIERUNG Technology Conference: Thomas Haberl (vertreten durch Kerstin Sauerer, m., SSP Europe), Andreas Hermes und Dirk Schopen (beide Dell)

Best Presentation Award auf dem CLOUD COMPUTING Infrastruktur & Security Fachkongress Swiss: Michael Stanscheck (Suse Linux)

Mehr unter:

[www.it-business.de/bildergalerien]

Autor: Klaus Länger

Den Einführungsvortrag übernahm Michel Arres, Chef der deutschen IT-Sparte bei Schneider Electric.

Coole Sachen bei Schneider Electric

Der französische Elektrokonzern produziert in seinem Werk im italienischen Conselve Kühlaggregate für Rechenzentren. IT-BUSINESS konnte einen Blick hinter die Kulissen der Fertigung werfen. Zudem wurde den versammelten Journalisten ein Einblick in aktuelle Trends der Kühltechnik und deren Bedeutung für Datacenter und Umwelt gegeben.

Die Montagehalle für die verschiedenen Serien der Klimageräte

Mit Warnweste: Die Journalisten beim Rundgang

Eine der kleineren CRAC-Units in der Endmontage

Die Beschichtung auf den Kühllamellen vermeidet Kondenswasser.

Die Montage von großen Aquaflair-Chillern für die Aufstellung im Freien

Ein Einhausungssystem im Showroom des Werks

FARBE

Xpress C1860FW

Für kleine Arbeitsgruppen

- Drucken, Kopieren, Scannen und Faxen
- Ultraschnell dank 533-MHz-Dual-Core-Prozessor und 256-MB-Arbeitsspeicher
- Zuverlässig dank patentierter Antipapierstautechnologie
- Professionell einsetzbar dank Netzwerk-, USB-, WLAN-, NFC-Funktionalität
- Detailstark dank ReCP-Technologie und bis zu 9.600 x 600 dpi Auflösung

Komplettsatz:

Toner, cyan (ca. 1.800 Seiten)
Artikel-Nr.: CLT-C504S/ELS und

Toner, magenta (ca. 1.800 Seiten)
Artikel-Nr.: CLT-M504S/ELS und

Toner, yellow (ca. 1.800 Seiten)
Artikel-Nr.: CLT-Y504S/ELS und

Toner, schwarz (ca. 2.500 Seiten)
Artikel-Nr.: CLT-K504S/ELS

SL-C1860FW/PLU
(Premium Line Variante – 5 Jahre Garantie)
S&K Artikel-Nr.: 516089

UVP: € 436,13

SL-C1860FW/XEC
(Standardvariante – 2 Jahre Garantie)
S&K Artikel-Nr.: 515699

UVP: € 352,10

FARBE

ProXpress C2670FW

Für mittelgroße Arbeitsgruppen

- Drucken, Kopieren, Scannen und Faxen
- Ultraschnell dank 533-MHz-Dual-Core-Prozessor und 512-MB-Arbeitsspeicher
- Professionell einsetzbar dank Netzwerk-, USB-, WLAN-, NFC-Funktionalität
- Benutzerfreundlich dank 4,3''-LCD-Farb-Touchsceen sowie beidseitiger Scan- und Kopierfunktion (DADF)

Komplettsatz:

Toner, cyan (ca. 3.500 Seiten)
Artikel-Nr.: CLT-C505L/ELS und

Toner, magenta (ca. 3.500 Seiten)
Artikel-Nr.: CLT-M505L/ELS und

Toner, yellow (ca. 3.500 Seiten)
Artikel-Nr.: CLT-Y505L/ELS und

Toner, schwarz (ca. 6.000 Seiten)
Artikel-Nr.: CLT-K505L/ELS

SL-C2670FW/SEE
(Standardvariante – 1 Jahr Garantie)
S&K Artikel-Nr.: 516659

UVP: € 805,88

Siewert & Kau
Headquarters
Tel.: +49 (0) 2271 763 0

Siewert & Kau
Braunschweig
Tel.: +49 (0) 531 390 27 0

Siewert & Kau
Butzbach
Tel.: +49 (0) 6033 92492 0

Siewert & Kau
Lippstadt
Tel.: +49 (0) 2941 29878 00

Siewert & Kau
München
Tel.: +49 (0) 89 930 8389 10

Siewert & Kau
Paderborn
Tel.: +49 (0) 5251 8728 0

Siewert & Kau

Distribution – live

www.siewert-kau.de

WIR MACHEN DAS BUSINESS SMARTER.

Unsere Drucker überzeugen tagtäglich millionenfach im professionellen Einsatz.

Warum? Ganz einfach. Weil wir maßgeschneiderte Lösungen bieten. Auch für Ihre Anforderungen.

MONO

Xpress M2885FW

Für kleine Arbeitsgruppen

- Drucken, Kopieren, Scannen und Faxen
- Ultraschnell dank 600-MHz-Prozessor und 128-MB-Arbeitsspeicher
- Zuverlässig dank patentierter Antipapierstautechnologie
- Professionell einsetzbar dank Netzwerk-, WLAN- sowie NFC-Funktionalität

Ersatztoner wählen:

Toner, schwarz (ca. 1.200 Seiten)
Artikel-Nr.: MLT-D116S/ELS

oder

Toner, schwarz (ca. 3.000 Seiten)
Artikel-Nr.: MLT-D116L/ELS

SL-M2885FW/PLU
(Premium Line Variante – 5 Jahre Garantie)
S&K Artikel-Nr.: 516095

UVP: € 326,89

SL-M2885FW/XEC
(Standardvariante – 3 Jahre Garantie)
S&K Artikel-Nr.: 515701

UVP: € 268,07

SAMSUNG BUSINESS

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

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

* Performance Level auf gemittelt PCMark Vantage HDD-Testergebnisse von fünf führenden Festplatten im Vergleich zu der Crucial M550 SSD basiert. Die tatsächlichen Leistungsniveau kann auf der Grundlage Benchmark und individuelle Systemkonfiguration variieren.

Ultimative Leistung

Ganz gleich, ob Sie 2D- oder 3D-Modelle entwickeln oder mit mehreren anspruchsvollen Anwendungen gleichzeitig arbeiten – die Precision T1700 Workstation ist die ideale Wahl für leistungsintensive Aufgaben.

- **Mit Intel® Xeon® E3-1200 v3 Prozessoren oder Intel® Core™ Prozessoren** der vierten Generation wird eine schnelle und stabile Datenverarbeitung sichergestellt.
- Für einen maximalen Produktivitätsschub entscheiden Sie sich für **Windows 7 Professional oder Windows 8 Pro.**
- Als leistungsstarke Grafikoptionen sind **professionelle separate AMD FirePro™ oder NVIDIA® Quadro® Grafikkarten** verfügbar. Standardmäßig verfügt die Workstation außerdem über integrierte Intel® Grafiklösungen.
- **Mit dem Precision Optimizer** schöpfen Sie automatisch das maximale Leistungspotenzial Ihrer professionellen Software aus.

Precision T1700 Mini Tower

- Intel® Xeon® Prozessor E3-1241 v3 (4 Kerne, HT, 3,5 GHz Turbo, 8 MB)
- Windows 7 Professional (64 Bit, Windows 8.1 Lizenz, Medien) - EN, FR, DE, NL, IT
- 16 GB (4 x 4 GB) DDR3 mit 1.600 MHz, ohne ECC
- 256 GB 2,5 Zoll SATA-SSD-Festplatte
- NVIDIA Quadro K2200, 4 GB, 2 DP/DL-DVI-I
- 1 Jahr ProSupport und am nächsten Arbeitstag Vor-Ort-Service

S&K Artikel-Nr.: 172892

€ 999,-

Precision T1700 Small Form Factor

- Intel® Core™ i5-4590 Prozessor (4 Kerne, 3,3 GHz Turbo, 6 MB, HD-Grafik 4600)
- Windows 7 Professional (64 Bit, Windows 8.1 Lizenz, Medien) - EN, FR, DE, NL, IT
- 8 GB (2 x 4 GB) DDR3 mit 1.600 MHz, ohne ECC
- 500 GB 3,5 Zoll SATA-Festplatte (7.200 1/min)
- AMD FirePro™ W2100, 2 GB, 2 DP
- 1 Jahr ProSupport und am nächsten Arbeitstag Vor-Ort-Service

S&K Artikel-Nr.: 172893

€ 598,-

Siewert & Kau Headquarters
Tel.: +49 (0) 2271 763 0

Siewert & Kau Braunschweig
Tel.: +49 (0) 531 390 27 0

Siewert & Kau Butzbach
Tel.: +49 (0) 6033 92492 0

Siewert & Kau Lippstadt
Tel.: +49 (0) 2941 29878 00

Siewert & Kau München
Tel.: +49 (0) 89 930 8389 10

Siewert & Kau Paderborn
Tel.: +49 (0) 5251 8728 0

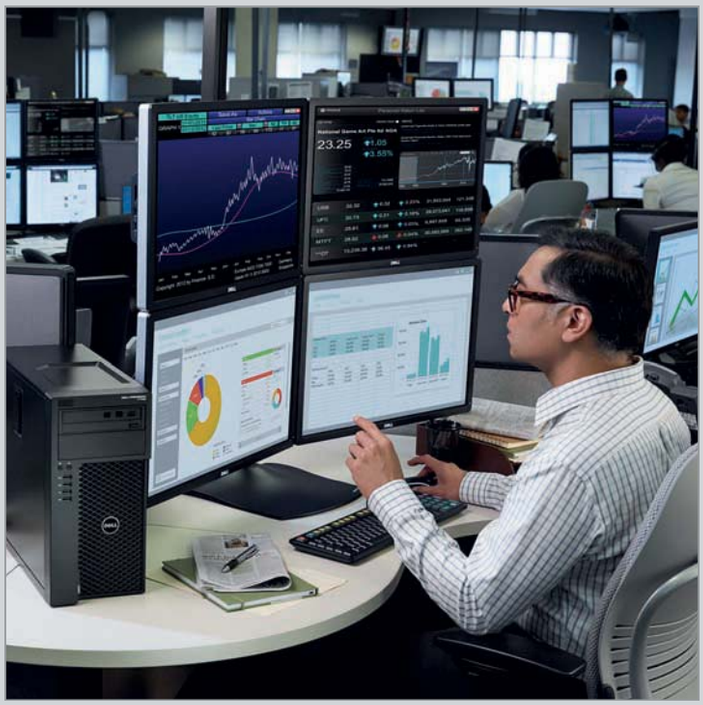
Siewert & Kau

Distribution–live

www.siewert-kau.de

VIEL LEISTUNG AUF ENGSTEM RAUM.

Erschwingliche Minitower- oder Small Form Factor-Workstation, die vollständig anpassbar und für Ihre Anwendungen zertifiziert ist



Precision T1700 Mini Tower

- Intel® Core™ i7-4790 Prozessor (4 Kerne, HT, 3,6 GHz Turbo, 8 MB, HD-Grafik 4600)
- Windows 7 Professional (64 Bit, Windows 8.1 Lizenz, Medien) - EN, FR, DE, NL, IT
- 8 GB (2 x 4 GB) DDR3 mit 1.600 MHz, ohne ECC
- 1 TB 3,5 Zoll SATA-Festplatte (7.200 1/min)
- AMD FirePro W4100 2GB (4 DP)
- 1 Jahr ProSupport und am nächsten Arbeitstag Vor-Ort-Service

S&K Artikel-Nr.: 172337

€ 675,-

Precision T1700 Mini Tower

- Intel® Xeon® Prozessor E3-1220 v3 (4 Kerne, 3,1 GHz Turbo, 8 MB)
- Windows 7 Professional (64 Bit, Windows 8.1 Lizenz, Medien) - EN, FR, DE, NL, IT
- 8 GB (2 x 4 GB) DDR3 mit 1.600 MHz, ohne ECC
- 500 GB 3,5 Zoll SATA-Festplatte (7.200 1/min)
- AMD FirePro W4100 2GB (4 DP)
- 1 Jahr Basic Support am nächsten Arbeitstag

S&K Artikel-Nr.: 172338

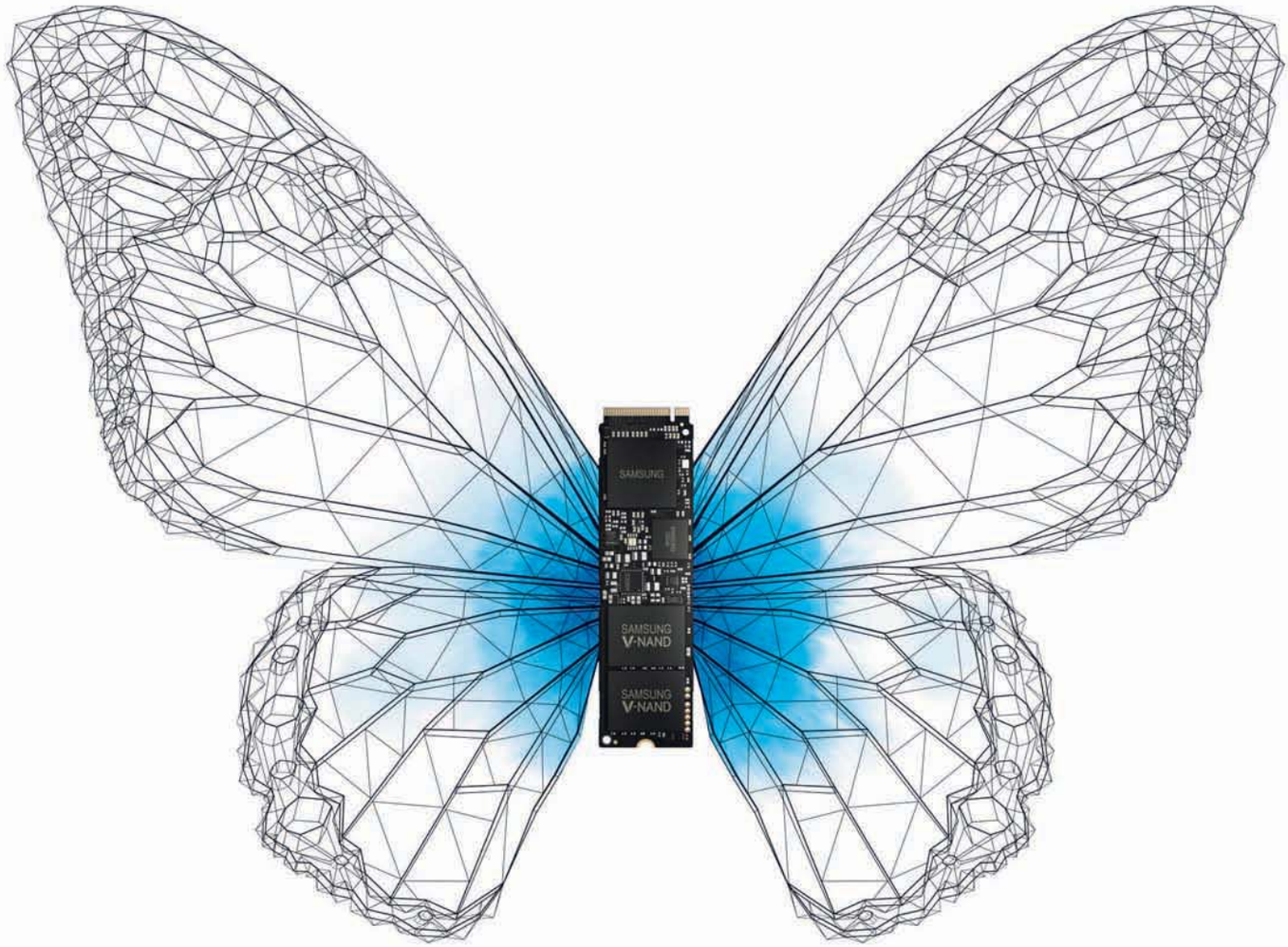
€ 599,-

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

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



DER NVMe EFFEKT

Neue Möglichkeiten entdecken.

Der Standard der Zukunft schon heute: die weltweit erste M.2 Client SSD mit NVMe

Erweitern Sie Ihre Möglichkeiten mit der NVMe SSD von SAMSUNG. Die neue SAMSUNG 950 PRO unterstützt das leistungsstarke NVMe-Protokoll und wird per PCI Express 3.0 mit 4 Lanes angebunden. Dadurch bietet sie eine bis zu fünf Mal höhere Datenübertragungsrate als die bisherigen Generationen an Samsung SATA-SSDs. Mit ihrem kompakten M.2-Formfaktor und der innovativen V-NAND-Flash-Technologie erfüllt die 950 PRO hohe Erwartungen an Geschwindigkeit, Leistung und Zuverlässigkeit.

| 5x Super Speed | Hohe Zuverlässigkeit | Hohe Ausdauer | www.samsung.com/ssd |

Samsung 950 PRO

MZ-V5P512BW
512 GB Kapazität
Siewert & Kau Art.-Nr.: 104301

MZ-V5P256BW
256 GB Kapazität
Siewert & Kau Art.-Nr.: 104300

SAMSUNG

Siewert & Kau

Distribution–live

www.siewert-kau.de