

# IT-BUSINESS

Die Fachzeitschrift für den ITK-Markt

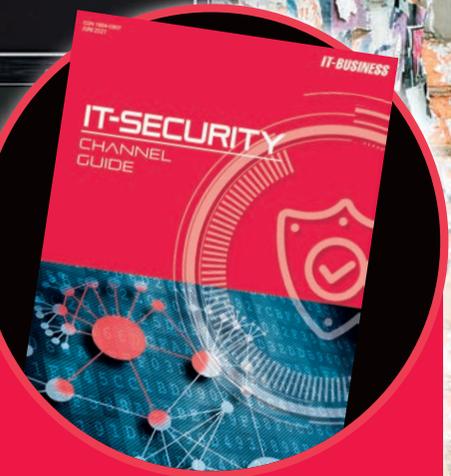
10

7. – 20. Juni 2021

31. Jahrgang

€ 6,- ISSN 1864-0907

## AV & DIGITAL SIGNAGE

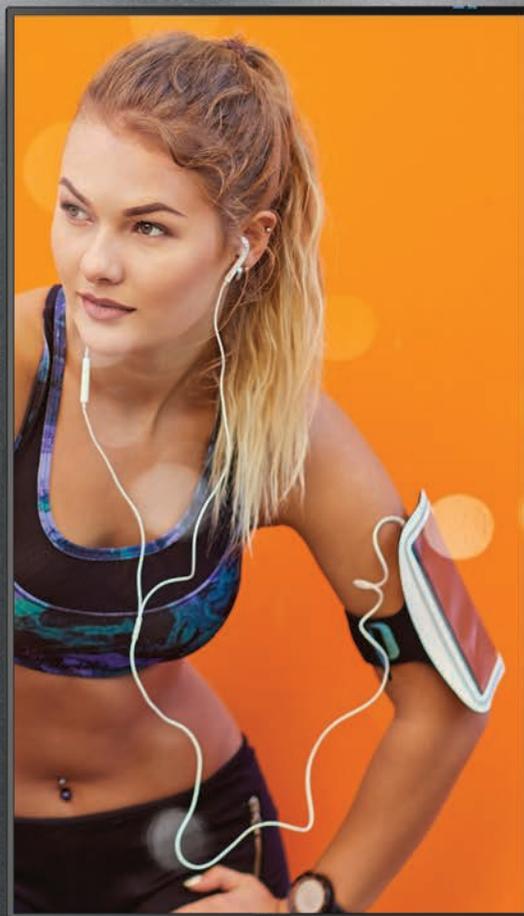


### Gesundheit

Den Healthcare-Sektor haben Distribution und Hersteller auf ihrer Agenda. > 12, 20

### Nachhaltigkeit

Ob Gesetzgebung oder PC-Fertigung: Nachhaltigkeit besitzt viele Facetten. > 26, 48



DIE NEUE ME | M | MA SERIE

## Ihre Message, Ihre Entscheidung!

Unsere neue MESSAGE Produktlinie bietet Ihnen mehr Wahlmöglichkeiten als je zuvor. Übernehmen Sie selbst das Steuer und gestalten Sie Ihre Signage-Installation nach Ihren individuellen Anforderungen. Performance, Flexibilität, Konnektivität, Zusatzoptionen - Sie entscheiden, was Sie brauchen und wofür Sie bezahlen. Dank des integrierten NEC MediaPlayer ist Ihr Signage-Erlebnis sofort einsatzbereit.

Setzen Sie auf die bewährte Performance von Sharp/NEC und wählen Sie aus den Modellen der neuen ME-, M- und MA-Serie die optimale Display-Lösung für Ihre Signage- oder Meeting-Anforderungen.

**Besuchen Sie uns auf** [www.sharpnecdisplays.eu](http://www.sharpnecdisplays.eu)

**SHARP / NEC**

# In welcher Welt wollen wir leben?



Sylvia Lösel,  
Chefredakteurin IT-BUSINESS

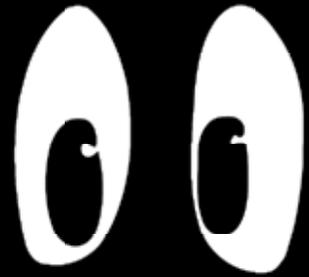
**Die großen Entwicklungsschübe** der Zivilisation passierten nicht zufällig. Sie passierten, weil sich die Menschheit an einem Punkt befand, wo sie sich entscheiden musste. Und wo sie Lösungen brauchte, um diese Entscheidungen umzusetzen. Wir stehen an dem Punkt, an dem wir überlegen müssen, wie wir unseren Lebensraum, unseren Planeten für künftige Generationen erhalten. Die Chancen dazu waren aus zwei Gründen nie besser:

1. Wir haben einen weltweiten Konsens darüber, dass wir unser Klima, unsere Welt schützen müssen. Die Politik hat die Leitplanken gesetzt.  
2. Wir haben die Technologien, um einen neuen Hebel mit einer ganz anderen Dimension ansetzen zu können. Die Digitalisierung eröffnet zahlreiche Möglichkeiten, die Welt von morgen zu gestalten. Vernetzung, Automatisierung und KI sind auf einem Entwicklungsstand, an dem sie nicht nur dazu eingesetzt werden können, schneller, effizienter und profitabler zu werden, sondern auch für mehr Nachhaltigkeit und Umweltschutz.

Es gilt, die Ziele, die die Politik gesetzt hat, in Einklang mit den Geschäftsmodellen zu bringen. Es gilt, Dinge auszuprobieren, neue Geschäftsmodelle, neue Lösungen zu entwickeln. Künftig werden wir unsere Ideen im Zusammenspiel mit digitalen Technologien entwickeln müssen, um die Vernetzung von Menschen und Technologien, von Klimazielen und Fortschritt, von Ideen und Zukunftsvisionen zu verwirklichen. Das erfordert vernetztes Denken, kreativen Gedankenaustausch und Mut, neue Ideen zu entwickeln und neue Wege zu gehen.

*Sylvia Lösel*

sylvia.loesel@it-business.de



## STROM WEG – DATEN WEG?

Der USV-Hersteller  
mit 36 Monaten Garantie

Telefon: 089-242 39 90-10  
E-Mail: [info@online-usv.de](mailto:info@online-usv.de)  
[www.online-usv.de](http://www.online-usv.de)



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

# IT-BUSINESS

CHANNEL FOKUS AV & Digital Signage

## AUFWÄRTS MIT DIGITALPAKT UND LADENÖFFNUNGEN

**Einen Teil** der Anbieter für AV- und Digital-Signage-Lösungen hat der Lockdown mit Ladenschließungen und Veranstaltungs-verbieten voll erwischt. Andere konnten trotz Krise zulegen, etwa mit DigitalPakt-Projekten. Nun soll es für alle aufwärts gehen. 30 – 37



**New2Next:** Auf der Also-Hausmesse ging es um Zukunftsthemen 12



**Was bringt das Lieferkettengesetz?** Fallstricke, Vorteile, Kosten 26



**Notebooks für Gamer, Kreative und Umweltbewusst** präsentiert Acer. 48

## MARKT & TRENDS

- 8 **Mehr Profit:** Check Point und Pure feilen an Partnerprogrammen. 18
- 9 **Cloud-Gruppe:** Cloudwürdig und Innovations On gehen zusammen. 20
- 10 **Distribution:** neue Lösungen für Security und Data Management 22
- 11 **Die Tecle Group** übernimmt mit Dreger IT die sechste Firma. 23
- 12 **Also Channel Trends+Visions:** Gesundheit fürs Geschäft. 24
- 14 **Aryaka** ist hierzulande noch ziemlich unbekannt. Das soll sich ändern. 25
- 15 **Inspur**, Server-Riese aus China, forciert das Channel-Geschäft. 26
- 16 **System- und Beratungshäuser** sind bei F5 gefragt. 28
- 18 **Mit OT-Security** und Managed SOC für die Zukunft gerüstet
- 20 **Der Channel** ist für Huawei das Rückgrat des Wachstums.
- 22 **Der virtuelle Channel:** Der WBSC organisiert Afterwork Events über Altospace-VR
- 23 **IT-Security:** Die Einen bangen, bei den Anderen klingeln die Kassen.
- 24 **Homeoffice:** heimlicher Star oder stiller Verlierer?
- 25 **Viel Budget** fließt in IT-Security, Notebooks und die Cloud.
- 26 **Das Lieferkettengesetz** kommt und es gibt viel zu tun.
- 28 **Zahlen zur Digitalisierung** liefert das Marktbarometer.

## TECHNOLOGIEN & LÖSUNGEN

- 38 **Hardware** für Gamer, Fotografen und Ästheten. 46
- 40 **EDR, XDR und ZTNA:** neue Lösungen für den Schutz in der Cloud. 48
- 41 **Einen Baukasten** für „as-a-Service“-Welten bietet F-Secure. 50
- 44 **Build 2021:** Microsoft schnürt dickes Entwicklerpaket. 52
- 46 **Google** präsentiert neue Produkte, Updates und jede Menge KI.
- 48 **Viele neue Notebooks** und ein Nachhaltigkeitskonzept von Acer.
- 50 **Konnektivität** als Self Service im „Pay as you go“-Modell.
- 52 **Hands-on-Test:** Günstiges Satellite Pro C40-H von Dynabook

54 **Impressum**

# Mehr Schutz. Mehr Transparenz. Mehr Kontrolle.

Maßgeschneiderte Sicherheit für Ihre Kunden –  
mit Kaspersky EDR

[kas.pr/edr-security-also](https://kas.pr/edr-security-also)



2021 AO Kaspersky Lab.

## Zur Info

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



Autor: Ira Zahorsky

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



8. bis 10.6.

## Anga Com Digital

Die Agenda der virtuellen Anga Com sieht mehr als 40 Konferenzpanels mit 180 Sprechern vor, ergänzt um über 70 digitale Showrooms von Unternehmen der Breitband- und Medienbranche. Besonderes Gewicht erhalten im Programm die Internationalität und die Glasfaserthemen. [www.angacom.de/digital](http://www.angacom.de/digital)

7. bis 10.6.

## SAP lädt zur Sapphire Now

Die Sapphire Now EMEA wartet mit acht Themenschwerpunkten auf, die über vier Tage verteilt sind. Das Programm von SAP Deutschland ist integriert. Die acht Themenstränge bieten Live-Sessions mit Interaktionsmöglichkeiten rund um die Themen Customer Experience, Finanzwesen, Personalwesen, Industrien, IT, Mittelstand, Beschaffung und Logistikkette.

[bit.ly/Sapphire-Now-2021](http://bit.ly/Sapphire-Now-2021)



BILD: DAMOVO

8.6.

>> Mit unserem Contact Center Day möchten wir CC-Experten zusammenbringen, um uns über Servicestrategien und technische Lösungsansätze wie Cloud, Bots, Security und Sprachanalyse auszutauschen und Impulse zu geben.

Daniela Dilger, Head of Group Contact Center Propositions bei Damovo

## JUNI



9./10.6.

## AWS Summit Online EMEA

Beim Builders' Day (9.6.) geht es um Cloud Computing sowie um aktuelle AWS-Produkte und -Services. Während des Innovation Days (10.6.) lernen die Teilnehmer, wie Unternehmen Technologien einsetzen, um Innovationen voranzutreiben, Kundenprobleme zu lösen und Geschäftschancen zu erschließen.

[bit.ly/AWS-Summit-21](http://bit.ly/AWS-Summit-21)



BILD: APPLE

7. bis 11.6.

## Apple Worldwide Developers Conference

Die Teilnahme an der virtuellen WWDC21 ist für alle Entwickler kostenlos und wird Einblicke in die Zukunft von iOS, iPadOS, macOS, watchOS und tvOS bieten.

<https://developer.apple.com>

# ISXQI/21

IT-Security Virtual Conference

9.6.

## ISX IT-Security Conference

Auf der virtuellen „ISX IT-Security Conference 2021“ der Vogel IT-Akademie treffen sich die führenden IT-Security-Entscheider und -Partner, um sich gegenseitig upzudaten, mit welchen Security-Technologien und -Strategien sie ihre Organisation gegen Cyberkriminalität schützen können. Im September sind noch zwei Präsenztermine geplant.

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

10.6.

**DACH-Konferenz von Kaspersky**

Im Mittelpunkt der virtuellen DACH-Konferenz steht die Sicherheitslösung Managed Detection and Response (MDR), die gegenüber Endpoint Detection and Response (EDR) durch eine Automatisierung von Sicherheitsmaßnahmen und Funktionsumfang punkten soll.

[bit.ly/Kaspersky-DACH](https://bit.ly/Kaspersky-DACH)



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



10.6. **Matrix42 Experience Day**

Beim Experience-Day-Stream stehen auf dem Programm: Live-Demos zu neuen Lösungen, Networking mit IT-Fachleuten und Workplace-Experten zu Themen wie Cloud Transformation, Edge Computing, Office IoT, Hyperautomation und KI.

[bit.ly/Matrix42-Experience-Day](https://bit.ly/Matrix42-Experience-Day)

14. bis 21.6.

**Aetka-Geschäftsführertreffen gibt Impuls für die Zukunft**

Jeder Tag des digitalen Aetka-Geschäftsführertreffens steht im Zeichen eines Highlights: Einkäufermesse mit Angeboten und Aktionen, Workshops, Seminare und Expertentalks, ein Kooperationsstag mit neuen und bewährten Verbundleistungen (on/offline) und dem zentralen Kooperationsmeeting inklusive externer Keynote. Das Rahmenprogramm bilden tägliche Morningshows, die virtuelle Aetka-Nacht und Neuerungen wie Chatrooms.

[www.aetka-treffen.de](https://www.aetka-treffen.de)



BILD: AETKA

JUNI

14./15.6.

**Axis Inspire: IP-Kameras und Partnerunterstützung**

Bei der Axis Inspire, die online stattfindet, zeigt der Hersteller von Netzwerkkameras Sicherheitsinnovationen und Überwachungslösungen. Außerdem stehen Keynotes, Vorträge und Praxisberichte auf der Agenda. Für die Partner-Community gibt es auch Möglichkeiten zum Austausch.



[bit.ly/Axis-Inspire-2021](https://bit.ly/Axis-Inspire-2021)

17.6.

**Webinarserie zum IT-Sicherheitsgesetz 2.0**

In der Webinarreihe von Rhebo stellen Referenten aus Politik, Beratung und Energiebetrieb die Novellierung des IT-Sicherheitsgesetzes (IT-SIG 2.0) aus verschiedenen Perspektiven vor. Die Auftaktveranstaltung hat das Thema „Angriffserkennung und ganzheitliche Cybersicherheit. Was Energieversorger beachten müssen.“ als Schwerpunkt. [bit.ly/Rhebo-IT-SIG](https://bit.ly/Rhebo-IT-SIG)



BILD: RHEBO

**CSX QIV/21**

Cloud Security Virtual Conference – Austria

16.6.

**CSX Cloud & Security Conference**

Die „CSX Cloud & Security – Austria 2021“ der Vogel IT-Akademie fokussiert die Themenfelder Cloud-Migration und -Management sowie Cybersecurity. Sie bietet eine Plattform, um Trends, Technologien und Lösungsansätze kennenzulernen und sich mit IT-Entscheidern Österreichs auszutauschen.

[www.csxconference.at](https://www.csxconference.at)

# POTENZIALE & PARTNER

## Besseres Abo-Modell bei Pure Storage

Mit dem Abonnementmodell Pure-as-a-Service bietet Pure Storage eine Alternative zum bisherigen Modell Evergreen. Dabei erhalten Endkunden eine Storage-Appliance, bezahlen jedoch nur den tatsächlichen Verbrauch. Der Mindestverbrauch liegt bei 50 Terabyte. Zudem können sie Tools nutzen für die Orchestrierung, das Storage Management und einen KI-basierten Support.

Für die Partner entfallen ab sofort zusätzliche Lizenzen und Supportkosten. Außerdem erhalten sie einen Servicekatalog, der die Preisgestaltung aufschlüsselt. Ferner gibt es einen Rabatt von fünf Prozent des Vertragswerts, wenn Partner Verträge bis zu 100.000 Dollar (circa 82.000 Euro) über Pure-as-a-Service abschließen.

**Storage-Lösungen im Mietmodell**

ms

# Check Point erweitert die Margen für Partner

**Vier wichtige Neuerungen** kündigt Check Point mit der Aktualisierung des Programms Partner Growth an. Damit will der Security-Hersteller den Umsatz und die Profitabilität der Reseller über den gesamten Verkaufszyklus hinweg steigern.

Zum einen erhalten Partner, die Über-einkünfte mit neuen Kunden registrieren, eine zusätzliche Marge von 25 Prozent. Zum anderen gibt es für den Verkauf neuer Check-Point-Lösungen wie etwa CloudGuard und Harmony einen Rabatt von 15 Prozent. So soll es für die Partner attraktiver werden, die Anforderungen zu erfüllen, die ihre Kunden an die Absicherung von Cloud-Umgebungen und Remote-Arbeitsplätzen stellen.

Ingenieure der Reseller können sich nun für die Dienstleistungen rund um das Portfolio von Check Point zertifizieren lassen. Dadurch sollen enge und



Check Point will den Resellern dabei helfen, ihren Umsatz zu steigern.

langfristige Kundenbeziehungen entstehen und die Umsätze wachsen. Zu guter Letzt bietet das Partnerprogramm jetzt vorgefertigte Kampagnen, die es den Partnern ermöglichen, bestehende Marketing-Inhalte zu übernehmen und anzupassen, um ihre Kunden besser zu erreichen.

BILD: MONSTER.ZUDIO - STOCK.ADOBE.COM

# DELL Technologies

DELL PRECISION 3560 MOBILE WORKSTATION

## DIE LEISTUNG STECKT IM DETAIL.

Neu gestaltete mobile 39,6 cm (15,6")-Workstation mit Dell Optimizer for Precision, die neuesten Intel® Core™ Prozessoren und NVIDIA® Pro Grafikkarte für eine erstklassige, immersive Benutzererfahrung.

[DellTechnologies.com/Precision](https://DellTechnologies.com/Precision)

Verfügbar bei unseren Distributionspartnern:



Dell Technologies empfiehlt Windows 10 Pro für Unt...



# Cloudwürdig und Innovations On schließen sich zusammen

**Nicht nur Systemhäuser** bündeln ihre Kompetenzen unter dem Dach fremdfinanzierter Gruppen. Mit Cloudwürdig aus Magstadt bei Stuttgart, Innovations On aus Ulm und der Innovations-On-Tochter Di-On.Solutions aus Burgau bei Günzburg schließen sich jetzt drei fokussierte Cloud-Dienstleister zu einem Konstrukt zusammen. Als Investor steht dahinter die hannoversche Private-Equity-Gesellschaft Nord Holding. Zur neuen Unternehmensgruppe, die ihren fachlichen Schwerpunkt auf Cloud Transformation und Managed Cloud Services legen wird, soll innerhalb von etwa acht Wochen ein weiteres Mitglied hinzukommen.

Im Zuge der Neugründung erwirbt die Nord Holding die Mehrheit an den Unternehmen. Deren Manager üben weiterhin ihre Führungsfunktionen aus und werden sich finanziell an der entstehenden Gruppe beteiligen. Die Leitung der neuen Organisation übernimmt Oliver Schallhorn, Mit-



BILD: MICHAEL HASE

**Oliver Schallhorn, Mitgründer von Innovations On, übernimmt die Leitung der neuen Gruppe.**

gründer von Innovations On, der in seiner früheren Laufbahn in Führungspositionen bei Cancom und Fritz & Macziol (heute Axians) tätig war. Unter welchem Namen der Zusammenschluss auftreten wird, gibt

der Cloud-Entrepreneur noch nicht bekannt. Eine Marke werde in den kommenden Wochen aufgebaut.

**Zum Leistungsspektrum** der Gruppe, die den Mittelstand und das Enterprise-Segment adressiert, gehören Beratung, Managed Services und Cloud-native Applikationsentwicklung. Mit Innovations On als AWS Advanced Consulting Partner und Cloudwürdig als Google Cloud Premier Partner vereinen die Unternehmen bereits Expertise für zwei Hyperscaler. Ein Kompetenzteam für Microsoft Azure soll kurzfristig etabliert werden.

„Durch die gemeinsame Aufstellung unter dem Dach der Nord Holding können wir unseren Kunden die für sie passende Public-Cloud-Lösung anbieten und zudem als Multicloud Provider auftreten“, so Schallhorn. Mit dem Aufbau der Gruppe verfolgen die Unternehmen das Ziel, „in wenigen Jahren einer der relevantesten Public-Cloud-Dienstleister im deutschsprachigen Raum zu werden“, ergänzt Cloudwürdig-Gründer Florian Holz. Dabei werde man keine Kompromisse eingehen, sondern zu 100 Prozent auf Cloud setzen. mh



## AUF LEISTUNG EINGESTELLT

Intel® Core™ Prozessoren der 11. Generation bieten die Leistung und Zuverlässigkeit, die Sie benötigen, um Ihre Ideen zu verwirklichen.



## DELL OPTIMIZER FOR PRECISION

Unsere integrierte KI-Plattform lernt Ihre Arbeitsweise kennen und passt sich an, um ein intelligenteres, personalisierteres Erlebnis zu schaffen.



## PROFESSIONELLE GRAFIK

Grafikkarten der nächsten Generation von NVIDIA® für die reibungslose Arbeit in 2D- oder Einstiegslevel-3D-CAD-Anwendungen.



## KOMFORTABLES DISPLAY

UHD-Display mit helleren 400 cd/m<sup>2</sup>, bis zu 100 % sRGB mit Premier Color Plus Touch-Optionen und Hardware-basierten Low Blue Light (ComfortView Plus)-Optionen.

## AKTUELLE ABKOMMEN

### Brainworks vertreibt Produkte von Untangle



**Derk Steffens,**  
Geschäftsführer  
bei Brainworks

Verteilte Standorte und die steigende Home-office-Arbeit beflügeln die Nachfrage nach Cybersicherheit, auch bei kleinen und mittelständischen Unternehmen. Um dem Bedarf gerecht zu werden, vertreibt der Münchner VAD Brainworks ab sofort die Produkte von

Untangle. Damit wolle man den deutschsprachigen Mittelstand erreichen, so Geschäftsführer Derk Steffens. Zum Portfolio des US-Herstellers gehören eine Next Generation Firewall und Firewall-Instanzen, die Unternehmen auf virtuellen Maschinen oder Bare Metal installieren können. Des Weiteren bietet Untangle einige SD-WAN-Produkte an, mit denen sich homogene Netzwerklösungen für mehrere Standorte realisieren lassen. ms

### Tech Data nimmt Komprise ins Herstellerportfolio auf



**Intelligent Data Management kann Kosten senken.**

Der Broadliner Tech Data hat eine europaweite Vertriebsvereinbarung mit Komprise, einem Spezialisten für intelligentes Datenmanagement, getroffen. Die Technologie des US-Herstellers soll es Anwendern erlauben, Daten effizient zu verwalten und so zu strukturieren, dass sie deren volles Potenzial ausschöpfen. Laut Craig Smith, Vice President Analytics & IoT in der europäischen Organisation von Tech Data, können Reseller dank der Partnerschaft mit Komprise ihren Endkunden jetzt Lösungen anbieten, mit denen sie die Kosten für Storage-Systeme, Backup und Cloud-Speicher senken. ms

ms

## Arrow zeichnet Verträge mit Juniper und Bitdefender

**Das Portfolio wächst** beim Distributor Arrow. Aktuell hat er Vertriebsabkommen mit dem Netzwerkspezialisten Juniper und dem Security-Hersteller Bitdefender geschlossen. Mit ersterem bestand bereits bis 2017 mehrere Jahre lang eine Partnerschaft in Deutschland. Während die Unternehmen in anderen europäischen Ländern weiterhin kooperierten, nehmen sie die Zusammenarbeit hierzulande jetzt wieder auf. Mittlerweile fokussiert sich Juniper auf Künstliche Intelligenz und Maschinelles Lernen. Vor allem die Mist-KI-Technologie soll die Leistungsfähigkeit und die Sicherheit von Netzwerken verbessern. Dabei unterstützt ein KI-Support den WLAN- und SD-WAN-Betrieb. Hinzu kommen ein KI-gestützter Netzwerkassistent, der sich um die schnelle Fehlerbehebung, Trendanalysen und die Erkennung von Anomalien kümmert, sowie Microservices, die Updates schnell bereitstellen.

Auch Bitdefender will mithilfe von Arrow die Marktpräsenz steigern. Die Managed Security Services des Anbieters sind ab sofort über die Cloud-Plattform ArrowSphere erhältlich. Zu den Angeboten gehören Lösungen für die Verhaltensanalyse und den Bedrohungsschutz. Vertriebspartner können diese sowohl für On-Premises wie auch in Cloud-Umge-



BILD: ROBERT KNESCHKE - STOCK.ADOBE.COM

**Arrow belebt die Partnerschaft mit Juniper wieder und nimmt Bitdefender ins Portfolio auf.**

bungen anbieten. Über die Cloud-Plattform stellt Arrow den Partnern ein durchgängiges Cloud Lifecycle Management bereit. Managed Service Provider können auf dem Marktplatz ihre Leistungen anbieten, Implementierungen bereitstellen und erhalten eine Übersicht über Rabatte, Warnmeldungen, Rechnungen und ihre SaaS-Abonnements und den IaaS-Verbrauch. Schon mit vorherigen Vereinbarungen hat Arrow das Security-Portfolio ausgebaut. Zu den Anbietern gehören der MSSP Secureworks und der Threat-Prevention-Spezialist Opswat. ms

## TIM arbeitet mit Rubrik zusammen

**Mit den Produkten** des amerikanischen Herstellers Rubrik erweitert der Distributor TIM sein Portfolio. Die Lösungen fokussieren sich auf Backup & Recovery hochvirtu-



**TIM-Vorstand Jörg Eilenstein legt Wert auf Schulungen für Partner.**

BILD: TIM

alisierter Umgebungen und hybrider Rechenzentren. Unterstützend bietet der Wiesbadener VAD auch Veranstaltungen zur Aus- und Weiterbildung für Systemhäuser an. Die Rubrik-Produkte stehen zudem für Remote-Schulungen im TIM Solution Center zur Verfügung. „Mit dem Rubrik-Portfolio im Bereich Backup & Recovery, Archivierung, Disaster Recovery und Ransomware Recovery ermöglichen wir unseren Partnern, die Anforderung an moderne hybride und Multi-Cloud-Infrastrukturen mit einer zukunftsorientierten Lösung zu realisieren“, sagt Jörg Eilenstein, Vorstand bei TIM. „Wir fokussieren sowohl das vertriebliche und technische Enablement als auch die aktive Projektunterstützung und -entwicklung unserer Partner in Deutschland, Österreich und in der Schweiz.“ ms

# Dreger IT schließt sich der Teccle Group an

**Ein Dienstleister** hält Wort. Wie Anfang Mai bei der Übernahme von Smea IT angekündigt, hat die Frankfurter Teccle Group gerade einmal drei Wochen später eine weitere Akquisition abgeschlossen: Der ebenfalls in der Mainmetropole ansässige MSP Dreger IT ist seit 20. Mai jüngstes Teccle-Mitglied. „Als Frankfurter Unternehmen war für uns von Anfang an klar, dass wir in der Stadt nicht nur mit einer Holding sitzen, sondern auch mit einer operativen Einheit tätig sein würden“, sagt Sven Kalisch, Managing Partner bei Teccle.

Damit hat die im Sommer 2020 entstandene Neugründung, die im Dezember erstmals mit einer Akquisition auf sich aufmerksam machte, mittlerweile sechs Unternehmen erworben. Innerhalb der Gruppe übernimmt Dreger nun den Lead für die Region Mitte und zugleich die fachliche Rolle des Experten für Managed Services.

Der ITK-Spezialist, der 1992 gegründet wurde, hat sein Geschäftsmodell früh auf das Dienstleistungsmodell ausgerichtet und erzielt mittlerweile gut 80 Prozent des Deckungsbeitrags über wiederkehrende Erlöse. Zu den Kunden der Hessen zählen Organisationen mit mehr als 10.000 IT-Arbeitsplätzen, für die sie Leistungen im 24x7-Betrieb erbringen. „Das Team um Jens Dreger hat das reifste Portfolio an standardisierten und lückenlos dokumentierten Managed Services aufgebaut, das ich bisher im deutschen Systemhausmarkt gesehen habe“, betont Kalisch.

**Der Frankfurter** Dienstleister beschäftigt knapp 50 Mitarbeiter, mit denen das Teccle-Team auf mehr als 220 Köpfe anwächst. Gründer und Hauptgesellschafter Jens Dreger bleibt nicht nur Geschäftsführer bei dem MSP, sondern wird in dieser Funktion auch Mitglied des Managements der Gruppe. Mit dem Verkauf von Dreger IT erwirbt er eine finanzielle Beteiligung an Teccle.

„Trotz unserer extrem erfolgreichen Transformation war uns bewusst, dass die nächste Stufe der Unternehmensentwicklung nur gelingen kann, wenn wir unsere Kompetenz mit der von anderen bündeln“, begründet Dreger den Schritt. Das Unternehmen sei an einem



BILD: DREGER.IT

**Jens Dreger hat sein Unternehmen früh auf Managed Services ausgerichtet.**

Tipping Point angekommen, an dem es „andere clevere Köpfe brauche, die Dinge weiterdenken, vielleicht sogar größer denken“. Und solche Köpfe gebe es in der Teccle Group. Umgekehrt werde Dreger seine Kompetenz bei Managed Services und den Vorsprung, den der Dienstleister auf einigen Feldern besitzt, mit den anderen Mitgliedern der Gruppe teilen, um Synergien zu nutzen. „Wir wollen aktiv die Zukunft gestalten und haben dafür nun den perfekten Partner gefunden.“

**Mit der Teccle Group** formiert sich eine bundesweit agierende Dienstleistungsgruppe, der auf Sicht etwa zehn bis zwölf Mitglieder angehören sollen. Anspruch ist es, mit dem Leistungsportfolio den kompletten IT-Bedarf mittelständischer Unternehmen abzudecken. Dabei spielen Managed Services eine zentrale Rolle. Zugleich verfolgen die Frankfurter eine Cloud-first-Strategie, die Kompetenz für On-Premises-Infrastrukturen und hybride Szenarien einschließt. Regional deckt Teccle mit dem Rostocker MSP Smea den Nordosten Deutschlands, mit dem Oberpfälzer Systemhaus EDV-BV den Süden und mit dem Saarbrücker MSP ADD IT & Consulting den Südwesten ab. Dreger füllt nun eine Lücke in der Mitte des Landes. Zur Gruppe gehören auch der Fürther Cloud-Spezialist Acontech und dessen Tochtergesellschaft, der Security-Anbieter Certvision. Die nächste Akquisition soll bald folgen. mh

**WIR FREUEN UNS SIE AUF DER CPX DACH 2021 ZU SEHEN**

**Der Cyber Security Summit für alle Fach und Führungskräfte**

**15. – 16. Juni 2021**

 **Check Point**  
SOFTWARE TECHNOLOGIES LTD

# GESUNDHEIT FÜRS GESCHÄFT



BILD: CONORCROWE - STOCKADobe.COM

4,3 Milliarden Euro an Fördergeldern vergibt die öffentliche Hand im Segment Healthcare. Grund genug für den Distributor Also, aktiv zu werden. Auf der virtuellen Channel Trends+Visions 2021 ging es zudem um weitere Zukunftsthemen.

**Unter dem Motto „New2Next“** erlebten Partner, welche Zukunftsvisionen Also hat. Der Broadliner wollte den Resellern auf seiner Hausmesse aufzeigen, wie sie aus dem pandemiebedingten New Normal sowie neuen Gesetzgebungen Geschäft generieren können. Also hatte dabei nicht nur Themen rund um das Homeoffice und das gemeinsame Zusammenarbeiten via Collaboration-Lösungen im Blick, sondern ebenfalls Managed Services. Zudem haben sich die Soester Gedanken über den Healthcare-Bereich gemacht. Abgerundet wurde das Programm durch das wohl immer aktuell bleibende Thema IT-Sicherheit.

Das E-Health-Gesetz, das Krankenhaus-zukunftsgesetz und viele weitere Initiativen zeigen den Digitalisierungsbedarf im Gesundheitswesen. „Aufgrund freigegebener Fördergelder von 4,3 Milliarden Euro ist das Potenzial für unsere Partner hoch“, betont Andreas Ruhland, Sprecher der Geschäftsführung bei Also Deutschland. Projekte werden bis zu 50 Prozent gefördert, 15 Prozent des Geldes soll in die IT-Sicherheit fließen. Das Gros der 100.000 Arztpraxen und 1.900 Krankenhäuser in Deutschland habe dringenden Digitalisierungs- und Modernisierungsbedarf. „Mit

dem Also-Ökosystem und unserem umfassenden Support-Angebot können unsere Reseller sich in diesem Geschäftsfeld erfolgreich positionieren.“

**Praxis-IT** ist für Reseller in vielerlei Hinsicht attraktiv. Denn die Anforderungen sind breitgefächert. Zu den Lösungsbausteinen gehören Internetanbindung, Peripherie und IT-Security sowie Dokumentmanagementsysteme, Drucker und Scanner. Zudem brauchen viele Ärzte inzwischen Collaboration-Lösungen für die professionelle Videosprechstunde. Nicht zuletzt werden moderne Praxen heute mit Digital-Signage-Lösungen ausgestattet. Ein Fokus liegt bei Also auf IT-Sicherheit und auf Service- und Wartungsverträgen. „Attraktiv ist die Möglichkeit, dank des hohen Serviceanteils und der Managed-Service-Potenziale, langfristige Umsätze zu generieren“, so Ruhland weiter.

**Managed Services** waren auf der gesamten Messe ein Schlagwort. Also will seine Reseller bei ihrer Transformation zum MSP unterstützen. „Wir wollen nicht unser eigenes Modell auf das unserer Partner stülpen“, betont Mike Rakowski, Geschäfts-

führer bei Also Deutschland. „Wir begleiten den Partner. Die Grundlage bildet dabei der Also Cloud Marketplace. Hier gibt es individuelle Services, sodass der Partner sein Geschäft von A bis Z abbilden kann.“ Der MSP-Service-Katalog liefert eine Übersicht der verschiedenen Angebote und Hersteller – egal ob Backup und Disaster Recovery, Infrastructure, Cloud Computing oder IT-Security Services.

Nun sind Managed Services kein wirklich neues Thema. Geschrieben wird darüber seit mehr als zehn Jahren. „Natürlich optimieren wir bestehende MSP-Partner. Doch der Anteil jener, die ihre ersten Schritte wagen, ist hoch. So können wir beispielsweise netzwerkbetreuenden Resellern mit Managed Services zusätzliches Geschäft mit Storage oder IT-Security bieten. Ich denke, wir werden auch in fünf Jahren noch über MSP für Einsteiger reden“, erläutert Rakowski. Für diese Händler bedeute das Modell einen Paradigmenwechsel von großen, einmaligen Einnahmen hin zu regelmäßigen, kleineren Beträgen. Diese Transformation vollziehe sich in Schritten.

Die MSP Taskforce von Also empfiehlt den Partnern neben den passenden Herstellern oder Produkten für die eigenen Services auch Tools für das MSP-Geschäft. Der Cloud Marketplace soll als zentrale Angebots-, Administrations- und Abrechnungsplattform eine Entlastung bieten. Im Gegensatz zu einzelnen Herstellerportalen, sind dort alle Prozesse über ein einziges Tool managebar. Die Integration eigener Services, die auf den einzelnen Kunden aufgeschlüsselte Abrechnung, und die Nutzung als für das eigene Unternehmen gebrandete Self-Service-Plattform sind weitere Vorteile.

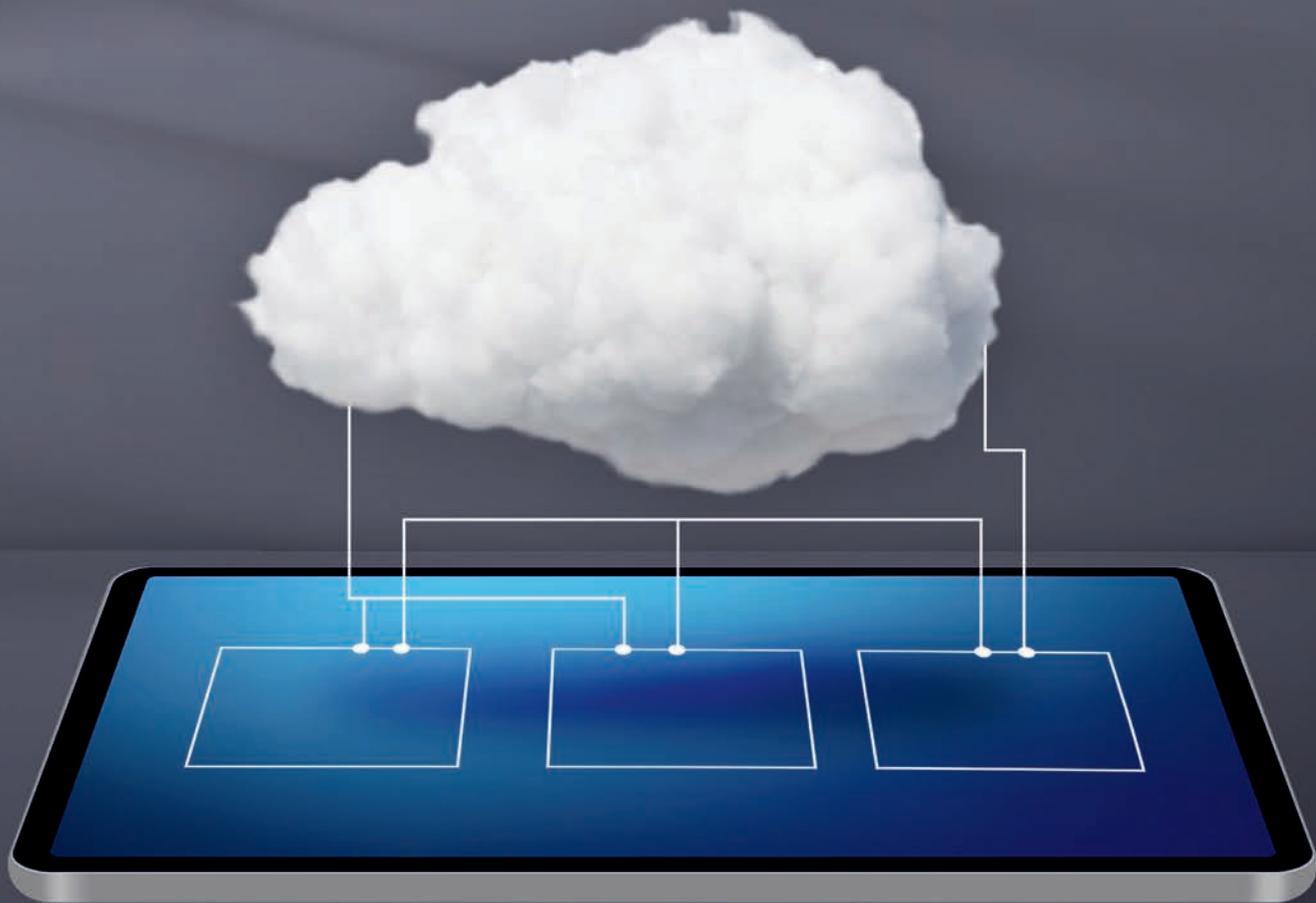


Pandemiebedingt fand die Also-Hausmesse zum zweiten Mal virtuell statt. Die Geschäftsführung ließ durchblicken, dass sie künftig hybrid – on- und offline – stattfindet.

**Autor:** Sarah Gandorfer

# Cloud-Design war noch nie so einfach

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



## Die europäische Cloud-Alternative.

✓ Perfomant   ✓ Sicher   ✓ Einfach   ✓ Fair   ✓ Kundenorientiert

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

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

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

# SASE „AS A SERVICE“ MIT ARYAKA UND SECUCLOUD

Mit der Übernahme von Secucloud erweitert der kalifornische Anbieter Aryaka seine gemanagten WAN- und SASE-Lösungen. Die SASE-Plattform von Secucloud soll das Portfolio für die Netzwerksicherheit aus der Cloud noch flexibler als bisher machen.

**Durch die Akquisition** des Hamburger Anbieters Secucloud verbreitert Aryaka nicht nur das Portfolio, sondern will auch verstärkt im deutschen Markt, speziell dem ITK-Channel, Fuß fassen. 2009 gestartet als „Pionier für das Managed

**Die Nutzung** von „Cloud-first“-Architekturen hat sich laut Aryaka seit der Corona-Pandemie nochmal beschleunigt. Denn Netzwerkangebote und Netzwerksicherheit im „As-a-Service“-Modell verlangen nach einer höheren Konvergenz zwischen beiden Bereichen. Entsprechend hätten sich die Pläne in den Firmen, SASE-Architekturen einzuführen, sehr schnell weiterentwickelt. In der Studie „State of the WAN“, für die Aryaka über 1.300 Unternehmen weltweit befragt ließ, gaben 29 Prozent der Unternehmen an, sie befänden sich gerade in der Implementierung einer SASE- oder SASE-ähnlichen Architektur. Weitere 56 Prozent planen, solch eine Architektur in den kommenden zwölf bis 24 Monaten bereitzustellen, was das starke Interesse am SASE-Markt widerspiegelt. Hingegen wollen sich laut Studie nur zwölf Prozent der Befragten allein auf ihren Sicherheitsanbieter verlassen, sämtliche WAN-Komponenten zu liefern.



Dennis Monner,  
CEO von Secucloud

Wide Area Network“, unterhält das Unternehmen aus Kalifornien jetzt Niederlassungen in Indien, China, den Niederlanden, UK und Singapur. Partnerschaften bestehen zu den Hyperscalern Alibaba, AWS, Microsoft und Google sowie zu Security-Anbietern wie Check Point, Palo Alto, Radware, Symantec und Zscaler. Bislang unterhalten die Amerikaner auch eine Partnerschaft mit der Deutschen Telekom. Jetzt suchen sie Partner aus dem Channel, um die gemanagten Lösungen für das WAN und SASE-Architekturen (Secure Access Service Edge) aus der Cloud hierzulande zu vertreiben.

Die Secucloud-Plattform kombiniert eine Cloud-basierte „Firewall as a Service“ mit einem Secure Web Gateway und Funktionalitäten zur Bedrohungsabwehr. Netzwerke und angeschlossene Endgeräte einschließlich WANs, der Cloud, über Mobilfunk verbundene Devices und IoT-Geräte sollen über die Plattform sicher miteinander verknüpft werden. Mit dem Ansatz von Aryaka gibt es laut Dennis Monner, CEO von Secucloud, große Übereinstimmungen. „Genau wie Aryaka hat sich Secucloud von Anfang an auf eine Cloud-first-Architektur fokussiert, in der alles im As-a-Service-Modell bereitgestellt wird.“

**Zielgruppe von Aryaka** sind mittelgroße bis sehr große Unternehmen, die die Komplexität ihrer Netzwerke reduzieren und zugleich die Sicherheit in fachkundige Hände legen wollen. Sie können aus vielen unterschiedlichen Bereitstellungsszenarien ihre individuelle SASE-Architektur auswählen. Bei der Deutschen Telekom laufen die Lösungen des kalifornischen Anbieters unter dem Telekom-Branding.

Mit der Integration von Secucloud werden nun auch MSP-Partner gesucht, die die Cloud-Security-Technologie des deutschen Anbieters mit der „SD-WAN as a Service“-Lösung der Kalifornier kombinieren und vermarkten wollen. Für den deutschen Markt und die Partner ist Monner folgerichtig erster Ansprechpartner. Wie weit Secucloud als Eigenmarke bestehen bleibt, ist gerade noch in Diskussion. Der Hersteller unterstützt Partner mit Verkaufsschulungen, Trainings und Zertifizierungen. Im Zuge der Akquisition sind auch neue Angebote aus dem SASE-Umfeld in der zweiten Jahreshälfte geplant.



**Zeit für SASE!**  
<http://bit.ly/ITB-SASE-Zeit>

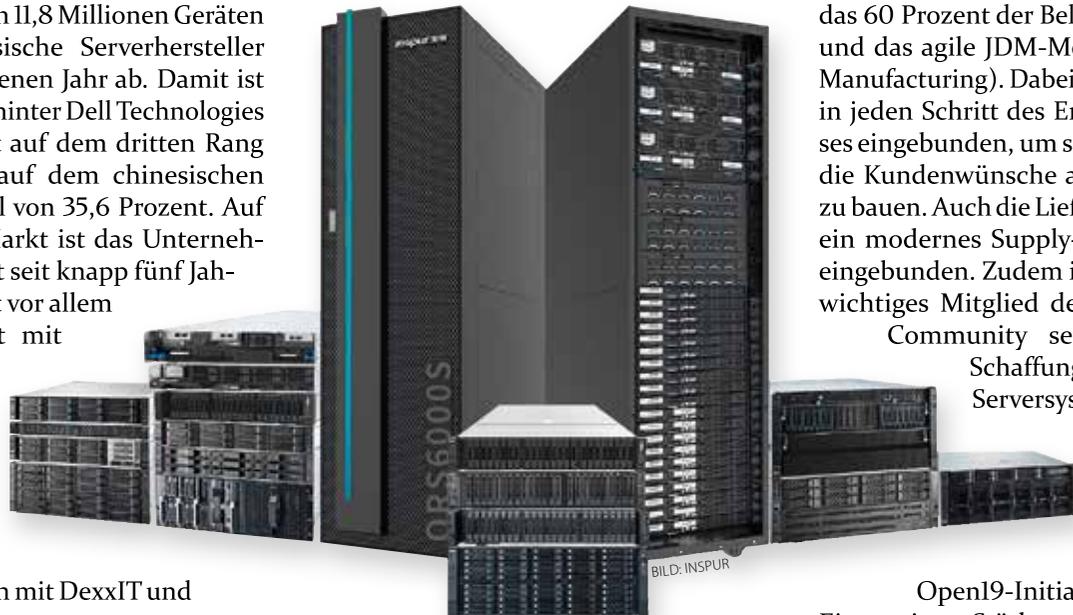
**Autor:**  
Dr. Andreas Bergler



# DER UNBEKANNTE DRITTE: INSPUR UND DER CHANNEL

Inspur ist der weltweit drittgrößte Serverhersteller. Trotzdem ist das chinesische Unternehmen unter den IT-Systemhäusern bisher keine große Nummer. Thomas Nolden, DACH-Chef seit Januar, will das ändern.

**Die enorme Zahl** von 11,8 Millionen Geräten setzte der chinesische Serverhersteller Inspur im vergangenen Jahr ab. Damit ist das Unternehmen hinter Dell Technologies und HPE weltweit auf dem dritten Rang und hatte 2020 auf dem chinesischen Markt einen Anteil von 35,6 Prozent. Auf dem deutschen Markt ist das Unternehmen allerdings erst seit knapp fünf Jahren aktiv, zunächst vor allem im Direktgeschäft mit Cloud-Providern. Die ersten Distributionsverträge zeichnete Inspur sogar erst im Jahr 2019, zunächst mit Also, dann auch mit DextraIT und Acondistec.



das 60 Prozent der Belegschaft ausmacht, und das agile JDM-Modell (Joint Design Manufacturing). Dabei werden die Kunden in jeden Schritt des Entwicklungsprozesses eingebunden, um so innovative und an die Kundenwünsche angepasste Systeme zu bauen. Auch die Lieferketten sind durch ein modernes Supply-Chain-System eng eingebunden. Zudem ist der Hersteller als wichtiges Mitglied der Open-Compute-Community sehr aktiv bei der Schaffung von Standards für Serversysteme. So ist er beispielsweise Platin-Mitglied des Open Compute Project (OCP) und auch der

Open19-Initiative beteiligt.

Eine weitere Stärke von Inspur liegt laut Nolden in der Regionalisierung. Die Systeme für den europäischen Markt werden in Ungarn gefertigt, und gemeinsam mit den Partnern wird das lokale Servicenetzwerk beständig ausgebaut. Gesucht werden dabei regional aktive Systemhäuser mit Nähe zu ihren Kunden.

**Nun soll ein deutsches Team** das Channel-Geschäft auf dem DACH-Markt weiter anschieben. Denn für Jay Zhang, CEO von Inspur Europa, liegt der Schlüssel zum Erfolg in der Zusammenarbeit mit lokalen Partnern. DACH-Chef ist seit Januar Thomas Nolden, mit zwölf Jahren bei Dell und zwei Jahren bei Veritas ein alter Hase im Business. Für ihn ergänzen sich die drei Distributoren perfekt: Also als Broadliner, DextraIT als Spezialist mit Fokus auf das Datacenter und Acondistec als VAD, der lange Erfahrung mit chinesischen Herstellern durch die Zusammenarbeit mit Huawei mitbringt. Sie sollen Inspur dabei helfen, Partner auf dem deutschen Markt zu gewinnen, die „einen globalen Anspruch haben und fähig sind, komplette Lösungen anzubieten“, so Nolden. Als Kunden hat der Manager dabei innovative Mittelständler und öffentliche Auftraggeber im Blick, die beispielsweise Projekte im KI- oder HPC-Segment durchziehen wollen. Denn hier ist Inspur mit einem großem Portfolio an GPU-Servern und einem Marktanteil von 16,4 Prozent einer der wichtigsten Anbieter weltweit. Zudem ist der Herstel-



Thomas Nolden ist Chef der DACH Region bei Inspur Europa.

ler ein wichtiger SAP-Partner und liefert daher für das Trio DextraIT, DextraData und TTZ die Basis für eine SAP-S/4HANA-Komplettlösung, die im lokalen Rechenzentrum ihren Platz findet.

**Als großen Vorteil** von Inspur im Vergleich zu anderen Serverherstellern sieht Nolden das sehr schnelle Entwicklungstempo für neue Systeme. Gründe dafür sind das sehr große Forschungs- und Entwicklungsteam,

**Großen Wert** legt Nolden auf die Lösungskompetenz seiner Partner. Daher machen Schulungen und Zertifizierungen einen großen Teil des Partnerprogramms aus, das derzeit durch das neue deutsche Team lokalisiert und ausgebaut wird. Hier hat der Hersteller mit Jörg Schmidt, zuletzt für das DACH-Geschäft von Dynabook zuständig, einen erfahrenen Experten für das Channelgeschäft als Sales Manager gewonnen. Der momentan noch etwas rudimentäre deutschsprachige Web-Auftritt soll ebenfalls massiv ausgebaut werden, um den Bekanntheitsgrad von Inspur in der DACH-Region weiter zu steigern.



**Mehr unter:**  
<http://bit.ly/ITB-Inspur-SAP>

**Autor:**  
Klaus Länger



# F5 FOKUSSIERT ZUKUNFTS- THEMEN MIT DEM CHANNEL

Beim Vertrieb komplexer Produkte ist das eigene Verständnis entscheidend. Deswegen steht bei F5 die Weiterbildung der Partner im Vordergrund. Auf diese Themen will sich F5 künftig vor allem mit System- und Beratungshäusern fokussieren.



BILD: NAKA - STOCKADOBECOM

BILD: F5

**Michael Berg, Director Channel Sales bei F5, will den Channel-Partnern dasselbe Knowhow vermitteln, wie den eigenen Mitarbeitern.**

**Sich Zeit nehmen** und Nähe schaffen. Diese Tugenden haben Michael Berg geholfen, als er Anfang des Jahres, mitten in der Pandemie, bei F5 angefangen hat. Als Director Channel Sales ist er von seinem Homeoffice in der Schweiz aus verantwortlich für die DACH-Region und Liechtenstein. Er leitet ein fünfköpfiges Team von Channel Account Managern, das zuständig ist für die Fokusthemen Distribution, Enablement, Akquise und Hyperscaler. Dabei steht immer im Vordergrund, Mehrwerte für die Channel-Partner zu schaffen.

Mittlerweile gehören zum Ökosystem knapp 400 Partner. „Jeder unserer Partner bietet in irgendeiner Art und Weise Managed Services an“, sagt Berg. Gerade im DevOps- und Cloud-Umfeld sind für F5 neue Partner interessant, die Dienstleistungen anbieten wollen. Als besondere Zielgruppe will der Hersteller künftig Beratungsunternehmen adressieren. Diese machen Berg zufolge kein klassisches Reselling, sondern erbringen ergänzende Leistungen, wie die Planung und Entwicklung von Architekturen.

**Wie viele Technologie-Unternehmen** gehört auch F5 mit dem Angebot für Multi-Cloud-Sicherheit und Anwendungsbereitstellung zu den Profiteuren der Coronakrise. Als Schlagwort nennt Berg Adaptive Apps. Dabei geht es darum, das optimale digitale Nutzererlebnis hinsichtlich der Bereitstellung und Absicherung von Applikationen zu schaffen. Wie Berg berichtet, ist dieses Thema in den vergangenen 14 Monaten enorm wichtig geworden. Denn: „Applika-

tionen stehen immer im Vordergrund, wenn es darum geht, Business-Modelle umzusetzen. Sie sind deshalb heute Kernthema eines jeden Unternehmens. Schließlich will jeder den Bedürfnissen seiner Kunden gerecht werden.“

Auch der Trend zum Homeoffice spielt dem Hersteller in die Karten. Denn bei der Arbeit von zuhause aus müssen die Applikationen ebenso sicher und leistungsfähig

## >> Consulting-Partner haben beim Endkunden einen großen Einfluss. Das ist vielen mittlerweile bewusst geworden.

sein wie im Büro. „Nichts ist schlimmer, als zuhause zu sitzen, auf eine Taste zu klicken und dann zehn Sekunden warten zu müssen, dass irgendetwas passiert. Das tötet jede Arbeitsmotivation“, sagt Berg.

**Zudem hat F5** das Portfolio mit der Plattform für verteilte Cloud-Dienste von Volterra ergänzt. Den Anbieter hat F5 im Januar übernommen. Als Edge 2.0 bezeichnen die Unternehmen die Funktionen, die Volterra auf der Plattform bereitstellt. Damit will F5 komplette Infrastrukturen als Software realisieren und somit die Applikationen möglichst nahe am Endverbraucher ausführen. Dafür nutzt der Hersteller Container-Technologie und APIs. Den Netzwerkrand definiert F5 somit selbst, wodurch die Datenverarbeitung um ein Vielfaches schneller ist. Denn mit bisherigen Edge-Lösungen, die F5 als Edge 1.0 bezeichnet, war der Netzwerkrand an ein

Rechenzentrum gebunden. Edge 2.0 verteilt Apps dem entgegen automatisiert über das Rechenzentrum, die Cloud und die Edge. Dadurch entfällt die manuelle Integration in Multi-Cloud-Umgebungen.

Michael Berg, Director Channel Sales bei F5

Dabei setzt der Hersteller eine End-to-End-Verschlüsselung ein.

**Weil die Themen**, denen sich F5 verschrieben hat, so komplex sind, gehören Schulungen und Trainings sowohl intern wie auch im Channel-Programm Unity+ zum Alltag. Denn die Systemhauspartner sollen sowohl die Implementierung, das Management und die Beratung übernehmen. Außerdem gibt es ein Mentoring-Programm für neue Kollegen und Partner, die darin Unterstützung von Experten erhalten. Des Weiteren bietet F5 den Partnern Margen, die auch vom Investment der Reseller abhängen, und einen Projektschutz bei der Deal-Registrierung.



**Das macht der Mitbewerber:**  
[bit.ly/Synopsys-AppSec](https://bit.ly/Synopsys-AppSec)

**Autor:** Melanie Staudacher





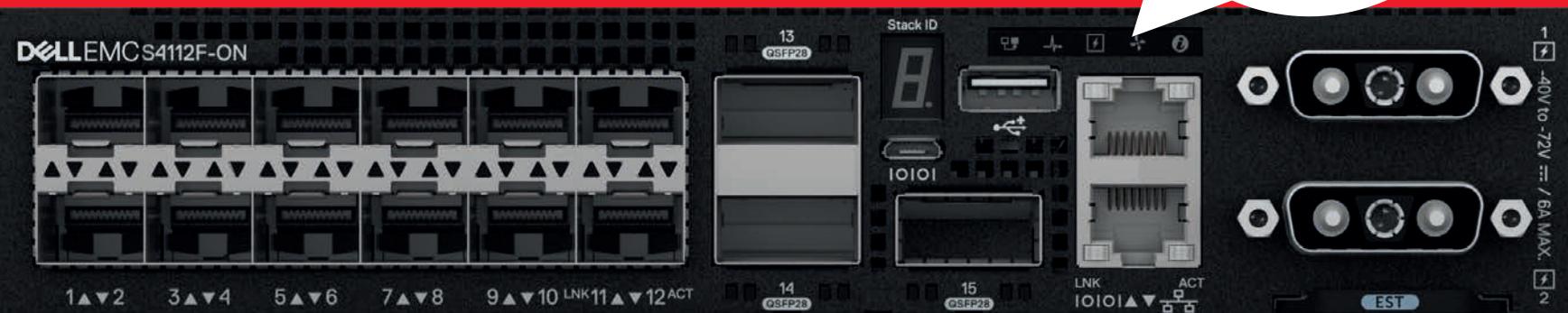
**DELL**Technologies  
AUTHORIZED DISTRIBUTOR

# SWITCHING-HOCHTECHNOLOGIE ZU UNSCHLAGBAREN PREISEN!

**ADN Networking-Deals bis Ende Juli:  
Switchen Sie jetzt zu und mit Dell EMC  
Networking Smart Value S4112F-ON**

- 12 x 10GbE SFP+
- 3 x 100GbE QSFP28
- IO to FAN
- 2 x AC PSU
- OS10
- 2 x Netzkabel, PDU (Rack)
- 3Yr ProSupport and Next Business Day On-Site Service

BIS ZU  
**400 EURO**  
DISCOUNT\*



**ADN – Ihr Dell Technologies Partner Hub:**

▶ Beispiel-Konfiguration  
und mehr im ADN Shop:  
[www.adn.de/s4112](http://www.adn.de/s4112)

▶ Weitere Konfigurationen  
und individuelle Discounts:  
**+49 2327 9912-252 | [dell@adn.de](mailto:dell@adn.de)**

ADN® ADVANCED DIGITAL NETWORK DISTRIBUTION GMBH  
Josef-Haumann-Str. 10 | 44866 Bochum | +49 2327 9912-0 | [info@adn.de](mailto:info@adn.de) | [www.adn.de](http://www.adn.de)

\*Es gelten die AGB der ADN Distribution GmbH. Alle Preise verstehen sich netto zzgl. gesetzl. MwSt. Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten. Aktion gültig bei Bestelleingang bis 29.7.2021. Es handelt sich um Upfront-Discount.

# KEINE ANGST VORM SPRINGEN

Ein cybersicheres Betriebssystem für Industrieanlagen, ein SOC, das nicht nur IT-, sondern auch OT-Umgebungen, überwachen kann – und das es als „Managed“-Variante für Systemhauspartner gibt. Kaspersky bewegt sich in neuen Welten.



BILD: WILFRED MAGNUSSEN - ADOBESTOCK.COM

**Die erste Versicherung** ist jetzt in Frankreich aus dem Cybersecurity-Geschäft ausgestiegen – auch weil das finanzielle Risiko wohl nicht mehr abschätzbar war. Der Fachkräftemangel sorgt für Druck bei Security-Verantwortlichen in Unternehmen. Die Digitalisierungsbefeuert schnelle Veränderungen in der Infrastruktur und die Bedrohungen nehmen zu. Wer seine Unternehmenswerte gesichert wissen will, braucht Lösungen. Er braucht sie schnell, flexibel und auf allen Ebenen seiner Infrastruktur. Entsprechend hat sich das Portfolio der Security-Hersteller in den vergangenen Jahren drastisch gewandelt. Das klassische Geschäft gibt es zwar weiterhin, wie Waldemar Bergstreiser, Head of Channel Germany bei Kaspersky im Gespräch versichert,

doch bewegt sich der Anbieter zusätzlich in ganz neuen Gefilden.

**„Mit unserem Managed-SOC-Angebot** bieten wir einen Mehrwert. Wir gehen viel tiefer hinein in die Prozesse und die Infrastruktur, als das mit herkömmlichen Remote Services der Fall ist. Das ist heute ein holistischer Blick in die IT des Kunden“, beschreibt Christian Milde, Geschäftsführer DACH, eines der zahlreichen Angebote, die

Kaspersky für seine Partner im Köcher hat. Denn ein Managed SOC ist eben nicht nur für Großkunden gemacht, sondern für den breiten Mittelstand. „Managed Detection and Response ist keine Frage der Größe des Unternehmens, sondern des Anspruchs an Security“, ist der Manager überzeugt. Vielen Kunden sei inzwischen das Risiko bewusst und viele, so Bergstreiser „gestehen sich ein, dass sie alleine nicht mehr zu recht kommen“. Selbst Unternehmen, die

**>> Das MSP-Geschäft ist für uns nicht neu. Mittlerweile machen das rund 27 Prozent unserer Partner.**



BILD: KASPERSKY

Waldemar Bergstreiser, Head of Channel Germany bei Kaspersky

eine IT-Abteilung haben, können oft keinen 24/7-Support aufrechterhalten und viele schätzen Kaspersky als „second layer of defence“ – das Vier-Augen-Prinzip ist also in der IT-Security angekommen.

Der Hersteller hat ein Baukastensystem ausgearbeitet und die Werkzeuge so angepasst, dass er für jeden Bedarf eine Lösung hat, mit der seine Partner arbeiten können. „Das MSP-Geschäft ist für uns nicht neu“, betont Bergstreiser. „Mittlerweile machen das rund 27 Prozent unserer Partner.“ Eine enorme Verschiebung registriert der Channel-Chef allerdings bei der Nachfrage. „Die Kunden sind auf der Suche. Der Bedarf an Lösungen, die zusätzliche Komponenten über Endpoint Security hinaus beinhalten, haben zugenommen. Wir merken das bei Endpoint- sowie Managed Detection and Response, bei Threat Intelligence und auch im OT-Umfeld. Es geht ja nicht nur darum, Angriffe zu verhindern, sondern darum, den Betrieb aufrechtzuerhalten, um Umsatz zu machen.“

**In puncto Managed-SOC-Expertise** ist der Kaspersky-Partner Save IT first ein guter Ansprechpartner. Geschäftsführer Marco Becker bestätigt: „Auch wenn Kaspersky das Managed SOC noch nicht so lange anbietet, sind die Kunden heiß wie Fritten-

**>> Wir müssen eine Entmystifizierung starten und vermitteln, was diese Lösungen bewirken.**



BILD: KASPERSKY

Christian Milde, Geschäftsführer DACH von Kaspersky

den Kunden landet dann nur noch Relevantes. Das reduziert für die Fachabteilung den Aufwand enorm.“

**Das SOC selbst** wird von Kaspersky betrieben. Dort arbeiten mehrere Analysteamteams, beispielsweise das Global Research and Analysis-Team, Forensiker und ein Monitoring-Team, mehr als 150 spezialisierte Experten weltweit. „Das ist dann die menschliche Expertise“, erklärt Bergstreiser: „Davor stehen noch KI, ML und automatisierte Vorgänge.“ Was wichtig ist, werde über Protokolle zurückgespielt. Es sei Vereinbarungssache, ob die Kommunikation über den Dienstleister läuft oder direkt an den Kunden geht. Kaspersky liefert auch eine Handlungsempfehlung mit, um die Lücke schließen zu können.

Für Becker war es keine Frage, dass er das Managed-SOC-Angebot in sein Portfolio aufnimmt. Ohnehin ist er jemand, der gern „einfach mal macht“, wie er sagt. „Wenn Sie vom Zehner springen wollen, können Sie

Kaspersky hat ein cybersicheres Betriebssystem entwickelt, das der Anbieter zum Beispiel im Automotive-Bereich und in Produktionsanlagen verbaut. Dabei arbeitet das Security-Unternehmen direkt mit Herstellern zusammen und integriert die Software in deren Produkte – Security-by-Design sozusagen. „Dieses Betriebssystem haben wir unlängst in einem Joint Venture mit Siemens in das erste IoT-Industrial-Gateway zur Absicherung von Industrieanlagen verbaut“, beschreibt Milde ein zukunftssträchtiges Geschäftsfeld, das auch für den Channel interessant werden könnte. „Wir arbeiten gerade an WLAN-Gateways für KMU, die dann den Partnern für Projekte zur Verfügung stehen.“

Ebenfalls stark im Kommen sind Audits für Industrieumgebungen. Hier hat Kaspersky eine Box entwickelt, die von Partnern beispielsweise in der Produktionsumgebung angebracht werden kann. Sie protokolliert dann den Netzwerkverkehr, ohne Schnittstellen nach draußen. Zusammen mit dem Kunden kann man die Ergebnisse auswerten und gezielt über Schwachstellen reden. „Wir arbeiten mit ausgewählten Partnern an einem Konzept, wie man das in den deutschen Markt bringen kann“, bestätigt Bergstreiser. Mit seinen ICS-Lösungen kann Kaspersky nicht nur industrielle Endpoints überwachen, sondern auch Sensoren, die Daten in den Maschinen erfassen. Und genau so, wie sich über das Managed SOC die IT-Welt abbilden lässt, geht dies auch mit der OT-Welt.

**Auch wenn all dies technisch** machbar ist, gilt noch immer, dass viele Kunden gar nichts von diesen Möglichkeiten wissen beziehungsweise ihnen skeptisch gegenüber stehen. Deshalb ist Milde klar: „Wir müssen eine Entmystifizierung starten und vermitteln, was diese Lösungen bewirken.“ Eine Aufgabe, die Marco Becker bei seinen Kunden schon erledigt, die aber bei vielen Unternehmen noch nötig ist. Vielleicht sollten sie, so wie Becker, den Mut haben und einfach mal „vom Zehner springen“.

**>> Wenn Sie vom Zehner springen wollen, können Sie auch nicht langsam machen. Da müssen Sie einmal runter.**



BILD: SAFE IT FIRST

Marco Becker, Geschäftsführer Save IT first

fett, um die Lösungen einzusetzen.“ Es gebe immer Berufsgruppen und Unternehmen, bei denen es besonders schwierig sei, Awareness zu schaffen. Paradoxerweise seien das gerade Kunden, die es eigentlich am nötigsten hätten, wie Rechtsanwälte, Steuerberater, das Gesundheitswesen und mittelständische Unternehmen im Allgemeinen. „IT-Sicherheit kostet zunächst erst einmal Geld, ist aber nicht gleich direkt wahrnehmbar und greift oft tief in die Infrastruktur ein. Deshalb entsteht eine Investitionsbereitschaft leider oft erst nach einem Incident.“

Ein klassisches SOC in Eigenleistung zu betreiben, das sei für viele Kunden einfach nicht rentabel, führt Becker weiter aus. „Und wir können das bereits für Größen von 50 bis 100 PC-Arbeitsplätze anbieten.“ Das Systemhaus fungiert dann als Schnittstelle, es filtert die Ergebnisse, die das SOC liefert, und sortiert False Positives aus. „Bei

auch nicht langsam machen. Da müssen Sie einmal runter. Ich gehe auch einmal das Risiko ein, einen Bock zu schießen. Wenn das Neuland ist, muss man das natürlich auch dem Kunden klar kommunizieren. Aber das ist für uns nie eine Schwierigkeit gewesen. Und wenn man die Sache so angeht, ist die Lernkurve exponentiell.“

**Becker ist nicht nur** bei Managed SOC ein Pionier, sondern hat seine Fühler auch in Richtung OT ausgestreckt. Nach seiner Erwartung wird OT künftig immer stärker mit IT vernetzt sein, um zum Beispiel beim Materialverbrauch automatisch Nachbestellungen zu generieren. „Wenn wir hier Schwierigkeiten haben, liegt es oft daran, dass die OT-Ansprechpartner nicht aus der IT-Welt kommen, sondern Ingenieure sind. Aber wenn wir einmal die Brücke geschlagen haben, dann verstehen sie den Mehrwert unserer Security-Lösungen.“

**Mehr zur OT-Lösung:**  
<http://bit.ly/Kas-ICS>

**Autor:**  
Sylvia Lösel




# MIT KREATIVITÄT UND STEILER LERNKURVE

Was sind die Gründe dafür, dass der Hersteller Huawei und sein Channel im vergangenen Jahr massiv gewachsen sind? Das Denken in Architekturen, hohe Investitionen in Forschung, Entwicklung und in die Partner. Hinzu kommen spannende Zukunftsprojekte in Healthcare, Education und dem Öffentlichen Sektor.

**>> Das ist charmant, weil ich damit meine Infrastruktur erneuern kann, ohne einen Operationsaal auch nur einen Tag vom Netz zu nehmen – minimal-invasiv sozusagen.**



Jörg Karpinski, Sales und Marketing Director Deutschland bei Huawei

BILD: HUAWEI



BILD: AREEBARBAR – STOCKADOB.COM

„Wir sind im letzten Jahr gewachsen, weil wir durch unsere Partner 54 Prozent mehr Umsatz gemacht haben. Das ist phänomenal!“ Man merkt Jörg Karpinski, Sales Director Germany bei Huawei, die Begeisterung an, wenn er diese Zahlen nennt. Fakt ist: In Deutschland brummt das Geschäft – egal ob im Gesundheitssektor, in der öffentlichen Verwaltung, bei Schulen oder bei Unternehmen. „Wenn es um IT geht, ist fast überall ein kleines Stück Huawei-Technologie mit dabei“, schmunzelt Karpinski, wenn er betont, dass das chinesische Unternehmen im vergangenen Jahr rund 16,7 Milliarden Dollar für Forschung und Entwicklung ausgegeben hat und in Europa die Nummer zwei ist, was die Anzahl der Patente angeht.

**Hohe Summen** wendet der Konzern auch für seine Partner auf. Denn die seien der Motor für den Erfolg. Das Channel-Team von Huawei wurde deshalb deutlich aufgestockt, um eine noch bessere Partnerunterstützung zu gewährleisten. Auch hinsichtlich Marketing-Aktivitäten geht das Unternehmen neue Wege. So hat der Anbieter einen Marketing-as-a-Service-Shop entwickelt. „Dort finden sich fertige Mar-

keting-Kampagnen, auf die Partner gerne zugreifen dürfen. So können auch kleinere Partner professionelle Kampagnen durchführen und so ihr Geschäft kräftig ankurbeln“, führt Karpinski aus.

2020 nahm der Vertriebsprofi zahlreiche Veränderungen im Channel wahr. „Vielen Systemhäusern sind Mittelstandskunden weggebrochen, genau wie Großprojekte verschoben wurden. Der klassische Kunde war damit beschäftigt, seiner Mannschaft das Arbeiten von zuhause aus zu ermöglichen.“ Daher waren Commodity-Produkte wie Displays und Laptops stark nachgefragt, Segmente, in denen Huawei nicht unterwegs ist. Die Partner des Herstellers sind auf Projektgeschäft ausgerichtet.

Wie also erklärt sich der Umsatzgewinn? „Wir machen neue Horizonte auf, und die Pandemie hat bei vielen Partnern die Kreativität entfesselt.“ Gerade kleinere Häuser hätten sich neu aufgestellt und neue Geschäftsfelder erschlossen. „Wir als Huawei hatten das Glück, dass wir in Bereichen unterwegs sind, die nicht aufschiebbar sind, zum Beispiel bei Storage.“ So haben Partner, die im Public- und Education-Sektor unterwegs sind, rund 38 Prozent mehr Umsatz generiert, wie Karpinski berichtet. Die

Verwaltung habe ein Riesenproblem: zu wenig Personal für die Mammutaufgabe Digitalisierung. „Da kommen wir ins Spiel, weil alle unsere Plattformen ein Management- und ein Betriebssystem haben. Unsere Plattformen erlauben eine flexible Ausrichtung. Und das ist es, was Kommunen benötigen.“

**Großes Geschäftspotenzial** für den Channel sieht der Manager im Healthcare-Bereich. Während sich die öffentliche Wahrnehmung auf die elektronische Patientenakte richte, liege das grundlegende Problem aber in der Infrastruktur. Sie müsse erneuert werden, um Datenaustausch zu ermöglichen. WiFi6 könne dabei eine wichtige Rolle spielen, ist Karpinski überzeugt. Denn die Technologie könne den Access Layer ablösen. „Das ist charmant, weil ich damit meine Infrastruktur erneuern kann, ohne einen Operationsaal auch nur einen Tag vom Netz zu nehmen – minimal-invasiv sozusagen“, führt er zwinkernd aus.



**Zum ausführlichen Gespräch:**  
<http://bit.ly/Huawei-Pläne>

**Autor:** Sylvia Lösel



# MEISTERKLASSE BAYERNSERVER

## Leistungsstarker Silent Economy Ein-Prozessor-Server.



**SCHNELLER INTEL® XEON® E PROZESSOR.**

**SUPERMICRO® MAINBOARD MIT INTEL® C242 SERVER-CHIPSATZ**

**SPEICHERAUSBAU BIS 128 GB DDR4 3200 MHz.**

**KOMPAKTES, VARIABLES DESIGN UND MASSGESCHNEIDERTE AUSSTATTUNG!**

**WINDOWS SERVER 2019 STANDARD**



## Aquado® Silent Server BYV2-E21-RC

**Windows Server 2019 Standard**

oder alternativ Windows Server 2019 Essentials

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

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

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

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

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

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

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

3 Jahre Garantie inklusive Pick-up & Return Service

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

**Built-to-Order 1.823,00 €\***

\*Preisangaben Händlereinkaufspreise zzgl. MwSt. Stand 06/2021. Änderungen / Druckfehler vorbehalten. Lieferung nur zu Aquado AGBs.



# AFTERWORK-PARTY MIT VIRTUAL-REALITY-BRILLE

Im Microsoft-Umfeld steht der Windows Business Solutions Club (WBSC) für eine vom Konzern mehr oder weniger unabhängige Community. In virtuellen Zeiten fehlt der Kaffeepausch für's Networking. Der WBSC versucht, dafür ein virtuelles Format zu schaffen.



BILD: WBSC

**Eines vorweg:** Formate des Windows Business Solutions Clubs sind keine Veranstaltungen von Microsoft, wenngleich sich die Inhalte ausschließlich um Microsoft-Technologien drehen. Bei den meisten WBSC-Angeboten ist Manfred Helber mit seiner IT-Trainings-Firma Organisator und Trainer. Helber ist im Microsoft-Kontext ein MVP, ein Most Valuable Professional. Das ist ein Status, den Microsoft nur an Leute vergibt, bei denen man sagen kann: Was die im Microsoft-Kontext sagen, hat Hand und Fuß. Der zweite Macher hinter WBSC ist Sven Langenfeld, Senior Commercial Category Manager DACH bei Microsoft. Was die Schulungen angeht, hat er sich schon vor einigen Quartalen von der Bühne mangels Zeit verabschiedet. „Aber die Afterwork-Events sind mir ein wichtiges Hobby, da schneide ich mir gerne etwas von meiner Freizeit ab“, so Langenfeld.

**Der Gedanke** hinter den „Manfred und Sven: Virtual Afterwork Events“ ist, die Get-together-Komponente besser auszuspie-

len, die bei klassischen digitalen Veranstaltungen sonst oft verloren geht.

**Und das geht so:** Umgesetzt wird die virtuelle Afterwork-Party über Altspace-VR; das ist eine kostenfrei verfügbare App aus dem Windows-Store. Die Plattform hat Microsoft vor einigen Jahren gekauft. Auf der letzten Ignite wurden darüber die Keynotes präsentiert und es wurde seitens Microsoft bereits angedeutet, dass Altspace-VR zu gegebener Zeit mit Teams zusammenwachsen soll.

Ob sich Socialising im menschlichen Miteinander in die Altspace-VR verfrachten lässt, muss sich erst noch zeigen: „Wir sind noch in den Anfängen. Derzeit haben rund 200 WBSC-Follower ein AltspaceVR-Konto und einen Avatar angelegt und zwischen 40 und 50 sind bei den abendlichen Treffen zwischen 18 und 20 Uhr jede Woche dabei. Jeweils um 18:30 Uhr streamen wir einen Vortrag zu einem aktuellen Thema in die virtuelle Welt. Dieser kann über Leinwände verfolgt werden, die in dem Areal

verteilt sind“, so Langenfeld, der dort zur Wiedererkennung in einem blauen Look auftritt. Helber trägt einen grünen Hut.

**Man kann im 2D-Format** via Bildschirm teilnehmen, oder in 3D beispielsweise mit einer „Oculus Quest 2 VR“-Brille. „Jeden Monat verlosen wir übrigens eine davon“, berichtet Langenfeld. Mit VR-Brille auf dem Kopf lassen sich Dinge in die Hand nehmen, beispielsweise ein Lichtschwert. Die Kommunikation ist ähnlich wie im echten Leben. Wenn jemand in der Nähe steht, hört man ihn lauter, sind Leute weiter weg, folgerichtig leiser. So ergeben sich Geräuschkulissen und mitunter sucht man sich mit seinem virtuellen Gesprächspartner auch mal ein ruhiges Plätzchen zum Austausch. „Wenn man so will, gibt es in der virtuellen Welt auch Vorteile gegenüber der Realen. Nicht nur, dass man gefahrlos mit einem Lichtschwert umherfuchteln kann, sondern man kann auch andere Teilnehmer muten oder ausblenden, wenn sie stören, was ja auch mal vorkommen kann“, witzelt Langenfeld.

**Ein anderes WBSC-Format** ist der WBSC#WEBDAY mit rund achtstündigen Fachschulungen mit 2.500 bis 4.500 Teilnehmern. Gestreamt wird auf LinkedIn und Youtube und jeder kann sich das später auch noch zeitversetzt anschauen. WBSC#SUPPORT findet alle 14 Tage statt, mit ein paar Dutzend Teilnehmern. Diese haben die Möglichkeit und die Plattform, um Support-Fragen zu stellen. WBSC#SKILLS ist ein wöchentlicher Webcast mit meist technischem Schwerpunkt zu monatlich wechselnden Hauptthemen. Da die Teilnehmerzahlen steigen, dürfte sich die Afterwork-Komponente im WBSC-Spektrum etablieren.



**Anmeldemöglichkeit:**  
<http://bit.ly/AW-WBSC>

**Autor:**  
Dr. Stefan Riedl



# DES EINEN GLÜCK, DES ANDEREN LEID

IT-Sicherheit ist laut dem jährlichen Report „2021 Evolving MSP Landscape“ von Barracuda MSP der größte Sorgenbringer für Unternehmen. Darin liegt die Chance für Service Provider, die durch ein differenziertes Security-Services-Angebot am Markt punkten können.



BILDER: BY-STUDIO - STOCKADOBÉ.COM

**Befeuert durch** die Digitale Transformation sind aktuell zahlreiche Systemhäuser dabei, ihr Geschäftsmodell zu überarbeiten und in die Cloud zu migrieren. Um im hart umkämpften Cloud-Markt mitzuspielen, reicht es für Service Provider jedoch nicht aus, lediglich standardisierte Cloud Services anzubieten. Eine Fokussierung beziehungsweise Spezialisierung muss her. Denn Managed Services haben sich bereits zum Standardrepertoire entwickelt. Managed Service Provider (MSP), die sich im Markt behaupten wollen, müssen deshalb ihre Komfortzone verlassen und sich vom Wettbewerb durch höherwertige, komplexere Services absetzen. Während sogenannte „Born in the Cloud“-Unternehmen einigen ITK-Dienstleistern, die bisher klassisch unterwegs waren, bereits einen Schritt voraus sind, müssen Systemhäuser, die sich am Anfang ihrer Cloud-Reise befinden, ihre Spezialisierung erst noch finden.

**Barracuda MSP** sieht in einer Spezialisierung zum Managed Security Service Provider (MSSP) die größte Chance für sich transformierende Dienstleister. Denn laut dem jährlichen Report „2021 Evolving MSP Landscape“ sind Sicherheitsbedenken (61%) der Haupttreiber für Unternehmen, auf die Hilfe von Service Providern zurückzugreifen. Dicht gefolgt von der steigenden Komplexität der ITK-Systeme (57%), die

vergangenes Jahr noch die Liste der Top-Treiber für Managed Services anführte. An dritter Stelle wurde die wachsende Zahl an Remote-Mitarbeitern (55%) genannt.

„Der Markt für Managed Services bietet mehr Möglichkeiten als je zuvor“, sagt Brian Babineau, SVP & General Manager bei Barracuda MSP. „Die Nachfrage nach IT-Security ist da, vor allem bei Unternehmen, die im Zuge der Umstellung auf Remote-Arbeit Opfer von Cyberkriminalität geworden sind. MSPs müssen diese Kunden jetzt ansprechen, ihnen die Fähigkeiten und das Wissen vermitteln, das ihnen bis dato fehlt, und sich selber als ein vertrauenswürdiger und kompetenter Service Provider positionieren.“

**59 Prozent** der Studienteilnehmer gaben an, dass sie ihr Dienstleistungsportfolio in den vergangenen zwölf Monaten erweitert haben. Ebenfalls 59 Prozent der Befragten erwarten, dass Managed Services in diesem Jahr 50 Prozent oder mehr ihres Umsatzes ausmachen werden. 39 Prozent erwarten, bis zu 50 Prozent ihres Gesamtgeschäfts durch Managed Services zu erwirtschaften. Vergangenes Jahr haben bereits 48 Prozent die Hälfte ihres Umsatzes durch Managed Services erzielt.

Den Studienergebnissen zufolge werden Security Services für MSPs immer wichtiger. Die sicherheitsbasierten Services

Backup, Business Continuity und Disaster Recovery (90%), Endpoint-Security (82%), E-Mail-Security (80%), Netzwerk-Security (80%), Server-Security (77%) und Endpoint-Monitoring (75%) führen 2021 die Liste der angebotenen Services an.

**MSPs rücken** ob ihrer Channel-Relevanz immer stärker in den Fokus von Herstellern. Diese behaupten immer öfter, ihre Partnerprogramme und Portfolios seien inzwischen „MSP-freundlich“. Neben dedizierten MSP-Partnerprogrammen sind jedoch auch weitere Aspekte in der strategischen Partnerschaft zwischen Service Providern und Herstellern essenziell.

Laut dem Barracuda-Report „2021 Evolving MSP Landscape“

- wünschen sich 46 Prozent ein größeres Schulungs- und Zertifizierungsangebot,
- benötigen 38 Prozent mehr technische Unterstützung,
- erhoffen sich 36 Prozent mehr Marketingunterstützung,
- erwarten 30 Prozent Hilfe bei der Entwicklung des eigenen Geschäfts
- und 21 Prozent würden sich über eine Erfolgsbeteiligung freuen.



**MSP-Transformation:**  
<http://bit.ly/Service-Welt>

**Autor:**  
Sarah Böttcher



# HOME ODER OFFICE?

Ist das Homeoffice der heimliche Star oder der stille Verlierer nach der Pandemie? Eine Studie von Avantgarde Experts zeigt, wie es den Menschen bisher im Homeoffice ergangen ist und wie das Lockdown-Auf-und-Ab am Gemüt und am privaten wie beruflichen Alltag zerrt.



BILD: ALLA – STOCK.ADOBE.COM

**Seit rund 15 Monaten** nimmt die Corona-Pandemie in Deutschland ihren Lauf und damit sind auch viele Angestellte seit über einem Jahr im Homeoffice, um Kontakte zu reduzieren und die Virusverbreitung einzudämmen. Eine Studie des Personaldienstleisters Avantgarde Experts und der Marktforscher von Splendid Research zeigt, wie es den Menschen seit April 2020 bis heute im Homeoffice ergangen ist. Durch die steigenden Impffzahlen und die langsamen Rückkehr zur Normalität kehren auch wieder mehr Menschen zurück ins Büro. Doch es macht den Anschein, dass Arbeitnehmer innerlich zerrissen sind: Einerseits sind sie sehr zufrieden wieder Office-Luft zu schnuppern, um der sozialen Isolation zu entkommen. Andererseits bieten die eigenen vier Wände weiterhin mehr Produktivität und Entspannung sowie weniger Stress. Trotz dieses Dilemmas ist die Bereitschaft zur Veränderung – beruflich oder privat – im Gegensatz zum Oktober 2020 drastisch gesunken. Die Loyalität zum Arbeitgeber bleibt trotz Homeoffice und Remote Work hoch.

**Unternehmerisch** wünschen sich die Studienteilnehmer im Vergleich zum April 2020 vor allem eines: dass ihr Unternehmen die Krise überlebt. Die Sehnsucht nach Innovation im Vergleich zum Oktober 2020 ist abgeklungen und weicht einem loyalen Überlebenskampf. Etabliert hat sich Homeoffice bereits in der Arbeitskultur der Unternehmen, und die Menschen haben sich mal besser, mal schlechter arrangiert. Über die Hälfte der Befragten würde am liebsten für immer von zu Hause arbeiten. Wäre da nicht dieses sich immer deutlicher herauskristallisierende Gefühl von Einsamkeit. Und auch die Stimmung wandert immer weiter in den Keller. Die Umfrage zeigt, dass die Befragten die Auswirkungen der Pandemie ähnlich stark spüren wie im April 2020. Sie sind niedergeschlagen, leiden unter Einsamkeit und psychischen Beschwerden. Überraschend ist, dass vor allem Paare mit einem verstärkten Gefühl von Einsamkeit (65%) und negativer Stimmung (71%) kämpfen. In Bezug auf die Arbeitsstätte scheint sich nach einem Jahr Corona eine innere Zerrissenheit breit zu machen. Erstaunlicher-

weise sind diejenigen am zufriedensten, die wieder jeden Tag im Büro verweilen, an letzter Stelle die, die ausnahmslos im Homeoffice sitzen. Trotz geringerer Zufriedenheit will jedoch über die Mehrheit am liebsten für immer im Homeoffice bleiben. Was immer mehr bröckelt ist die Work-Life-Balance. Vor allem Männern (52%) macht die mentale Entgrenzung zwischen Arbeit und Privatleben mittlerweile zu schaffen.

**Für Unternehmen** zeichnet die Krise eine überwiegend gute bis sehr gute Bilanz. Die Umstrukturierung auf digitale Kanäle bekommt aktuell sogar von über 80 Prozent der Befragten Lob. Vor allem die Konzerne sind es, die hier von ihren Angestellten positiv bewertet werden. Im Vergleich zur zweiten Welle ist die Sehnsucht nach Innovation und Machertypen dem Wunsch nach wirtschaftlichem Fortbestehen und dem Erhalt von Arbeitsplätzen gewichen. So wollte noch im Oktober 2020 der Großteil der Befragten sowohl das berufliche als auch das private Leben umkrempeln. Aktuell streben dagegen nur noch knapp 15 Prozent private und ein Drittel berufliche Veränderungen an.

Die repräsentative Studie des Personaldienstleisters Avantgarde Experts über die Arbeitswelt in Deutschland während der Corona-Pandemie 2020 / 2021 wurde unter Arbeitnehmern im Alter von 18 bis 69 Jahren durchgeführt (N = 505, 1.015, 1.008), die während der Pandemie die Möglichkeit zu Homeoffice haben. Befragt wurden sie über ein aktiv und passiv rekrutierendes Online Access Panel durch Splendid Research im April und Oktober 2020 sowie im März 2021.



**Mehr unter:**  
<http://bit.ly/H0-pro>

**Autor:**  
Heidi Schuster



# HIERHIN FLIESST DAS IT-BUDGET

Eine Umfrage von Dynabook Europe zeigt, dass viele IT-Entscheider in diesem Jahr höhere Budgets zur Verfügung haben. Dabei ist die Kaufentscheidung über technologische Lösungen durch Corona geprägt.



BILD: PHILIP STEURY - STOCKADOBRE.COM

**Digitalisierung hier**, Transformation dort und alles wegen der Corona-Pandemie. Um am Ball zu bleiben, stocken jetzt viele Unternehmen ihr Budget auf. Das zeigt die Umfrage „The Hybrid Shift: Managing an increasingly remote workforce“ von Dynabook Europe und der Marktforschungsagentur Walnut Unlimited, für die insgesamt 1.005 leitende IT-Entscheider in mittleren und großen Unternehmen befragt wurden. 65 Prozent der europäischen IT-Entscheider haben demzufolge in diesem Jahr höhere IT-Budgets zur Verfügung. In Deutschland planen 63 Prozent der 202 Befragten, ihre finanziellen Mittel aufzustocken, Spitzenreiter sind Spanien (71%) und die Niederlande (70%). Hauptgründe dafür sind die zunehmende Verbreitung von mobilen Arbeitsplätzen sowie die steigenden Sicherheitsanforderungen. Hinsichtlich der Branchen sind die Finanzdienstleister am investitionsfreudigsten: 76 Prozent möchten mehr für IT ausgeben, während 73 Prozent der IT-Entscheider in

der Fertigungsindustrie zusätzliches Budget bereitstellen. Schlusslicht ist der Einzelhandel: Lediglich jeder zweite Befragte (54%) gab an, dass sein Unternehmen die IT-Ausgaben steigert.

**Klarer Treiber** der Budgeterhöhungen sind die sich wandelnden Arbeitsplatzmodelle. Aus der Studie geht hervor, dass 55 Prozent der Mitarbeiter in Deutschland auch nach der Pandemie flexibel beziehungsweise von zu Hause aus arbeiten werden. Vor der Krise lag der Anteil bei 48 Prozent. Auf die Frage, wie deutsche Unternehmen die Produktivität ihrer zunehmend ortsunabhängigen Belegschaft sicherstellen, gaben 57 Prozent an, die Mitarbeiter mit mobiler Hardware auszustatten. 49 Prozent möchten zudem den IT-Support für Remote-Anwender ausbauen. Knapp jede dritte Organisation bietet zudem Weiterbildungen für IT-Themen an. Die Studie zeigt, dass Unternehmen die Digitale Transformation weiter beschleunigen.

Sie statten sich mit einer robusten IT-Infrastruktur aus, um den Anforderungen zunehmender Remote- und Hybrid-Arbeitsplätze Rechnung zu tragen. 52 Prozent der Unternehmen aus Deutschland sehen dabei ihre größten Schwerpunkte in der Anschaffung von Cloud-Lösungen, 48 Prozent bei der Verbesserung der Sicherheitsinfrastruktur sowie 47 Prozent bei der Ausstattung der Mitarbeiter mit Hardware. Hierbei zeigen sich die Auswirkungen von Covid-19 auf die Kaufentscheidung technologischer Lösungen: 75 Prozent der deutschen Unternehmen legen im Vergleich zu vor der Pandemie größeren Wert auf eine sichere Software. Notebooks haben für 73 Prozent eine höhere Priorität, dicht gefolgt von Cloud-Lösungen (66%) und Kollaborations-Tools (65%).

**Die Studie unterstreicht** zudem, dass Notebooks hierzulande ein hoher Stellenwert beigemessen wird. Demnach planen 67 Prozent der deutschen Unternehmen, in den nächsten zwölf Monaten weiter in Notebooks zu investieren. 40 Prozent möchten die Nutzung von Tablets erhöhen. Desktop-PCs wollen lediglich 27 Prozent der Befragten anschaffen. Damit liegt Deutschland im europäischen Vergleich an der Spitze. In Spanien werden beispielsweise 52 Prozent der Organisationen weiter in Desktop-PCs investieren. In Deutschland spielen beim Kauf neuer Geräte vor allem die Konnektivitätsmöglichkeiten und Sicherheits-Features eine entscheidende Rolle (bei jeweils 81% der Befragten), gefolgt von der Performance (79%). Platz vier der wichtigsten Merkmale belegt die Widerstandsfähigkeit mit 76 Prozent. Auf das Design wird immerhin noch von 36 Prozent der Entscheider besonderen Wert gelegt.



**Mehr unter:**  
<http://bit.ly/itbudget21>

**Autor:**  
Heidi Schuster



# DAS LIEFERKETTENGESETZ KOMMT: WAS IST ZU TUN?

Gegen Kinderarbeit sowie Ausbeutung der Menschen in ärmeren Ländern und für den Umweltschutz ist das Lieferkettengesetz gedacht. Nicht alle deutschen Unternehmen sind betroffen. Die Umsetzung ist teuer. Wer es richtig macht, kann sein Image aufpolieren.



BILD: PETER DENOVO - STOCKADobe.COM

**Das Bundeskabinett** hat den Entwurf des Lieferkettengesetzes (LiefKettG) beschlossen. Der Fokus liegt auf dem weltweiten Schutz von Arbeitnehmern sowie auf der Umwelt. Entsprechend sollen deutsche Unternehmen sich verpflichten, dass ihre Lieferanten, auch die mittelbaren, weltweit bestimmte arbeits- und umweltbedingte Mindeststandards einhalten. Konkret verhindert werden soll damit beispielsweise Zwangs- oder Kinderarbeit. Das Gesetz betrifft die Unternehmen je nach Größe zu unterschiedlichen Zeitpunkten. So sind Unternehmen mit über 3.000 Arbeitnehmern ab 1. Januar 2023 zur Einhaltung verpflichtet. Ein Jahr später soll die Regelung für Firmen mit mehr als 1.000 Arbeitnehmern greifen. Zusätzlich plant die EU ein europaweites Lieferkettengesetz. Mit dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle überprüft eine Behörde die Einhaltung. Sie kontrolliert die Unternehmensberichte und geht eingereichten Beschwerden nach. Stellt sie Versäumnisse

oder Verstöße fest, kann sie Bußgelder verhängen oder Unternehmen von der öffentlichen Beschaffung ausschließen.

Was gilt es also künftig zu beachten?

- **Angemessenheit des Unternehmenshandelns:** Das Unternehmen bekommt einen Ermessens- und Handlungsspielraum bei der Wahl der Maßnahmen. Welche Risiken wie adressiert werden, hängt von der Lage ab.
- **Menschenrechtliche Sorgfalt:** Das Unternehmen muss nachweisen, dass entsprechende Risikovermeidungsprozesse eingeführt wurden, die machbar und verhältnismäßig sind.
- **Angemessenes Risikomanagement:** Das Risikomanagement dient dem Ziel, Risiken und mögliche Gesetzesverstöße entlang der Lieferketten zu identifizieren, zu verhindern, zu beenden oder zumindest zu minimieren, wenn eine Beendigung nicht möglich oder mit einem zu großem Aufwand verknüpft ist. Unternehmen

sollen die dazu nötigen Hilfsmittel zur Verfügung stellen, um eine Überwachung zu garantieren.

- **Angemessene Abhilfemaßnahmen:** Hierdurch sollen, basierend auf der Risikoanalyse, bereits realisierte oder bevorstehende Bedrohungen beendet oder zumindest minimiert werden.
- **Dokumentationspflicht:** Sie dient als Grundlage für die behördliche Durchsetzung der Sorgfaltspflichten. Zudem ist sie wichtig um die Pflichterfüllung nachzuweisen.
- **Betretungsrechte:** Behörden dürfen die Räumlichkeiten des Unternehmens betreten und besichtigen.
- **Beschwerdeverfahren:** Die Gesetzesbegründung besagt, dass die Unternehmen ein internes Beschwerdeverfahren errichten können oder sich an einem externen beteiligen.

Betroffene Unternehmen müssen also ihre Compliance-Anforderungen anpassen. Dazu zählen unter anderem: die Einstellung eines Menschenrechtsbeauftragten, die Schaffung der notwendigen Infrastruktur, die Ausarbeitung einer Risikoanalyse, die Organisation und Verwaltung des Beschwerdeverfahrens und die Dokumentations- und Berichtspflicht.

**Kritiker verweisen** darauf, dass der Menschenrechtsschutz eine hoheitliche Aufgabe des Staates sei. Die einseitige Verpflichtung der Lieferanten kann ein Wettbewerbsnachteil sein, so dass sich deutsche Unternehmen aus Märkten wie Afrika, Asien oder Südamerika zurückziehen müssten. Zudem sei die Umsetzung kostspielig. Gleichzeitig bietet das Gesetz eine Marktchance: Immer mehr Verbraucher legen beim Kauf Wert auf die Einhaltung von Sozial- und Umweltstandards.



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

**Autor:**  
Sarah Gandorfer



# ITZ

Display Solutions

## Full-Service Distribution

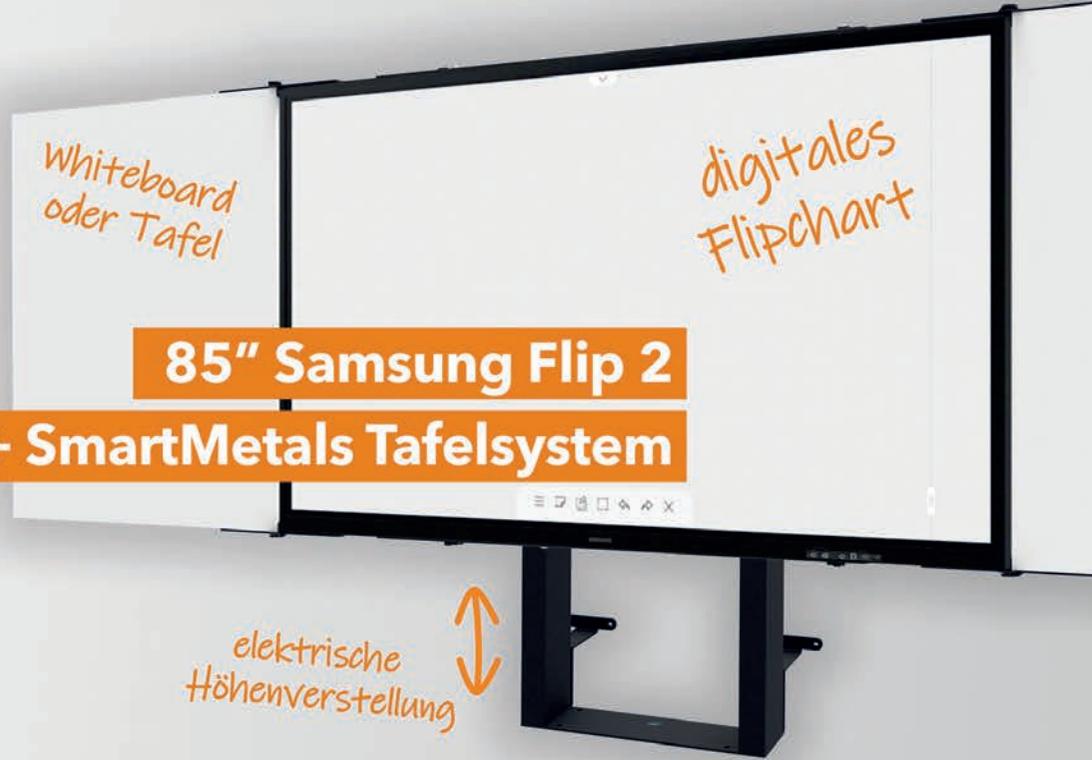
## Digital Signage Hospitality Displays Desktop Monitore

## Interaktive Lösungen für Meetingraum & Klassenzimmer

# SAMSUNG

Jede Menge Raum für kreative Ideen:  
Als 85 Zoll großes UHD-Display mit  
**intuitiver Touchfunktion** kann der  
Samsung Flip 2 vielseitige interaktive  
Möglichkeiten für eine effiziente  
Zusammenarbeit schaffen.

Jetzt für Schulen ideal ergänzen mit  
**SmartMetals Wandhalterungen** inkl.  
elektrischem Lifter und individuell  
konfigurierbaren Tafелеlementen!



**Jetzt informieren**

+49 201 24714 50

display.solutions@itz-essen.de

## Jetzt den Flip 2 testen!

Als Full-Service Distributor bieten wir unseren  
Fachhandelspartnern die Möglichkeit einer  
kostenfreien Leihstellung des Samsung Flip 2  
WM85R: **mobil als WOWMAKER mit Flightcase,  
elektrischem Lifter & Konferenzsystem!**



**Mehr Infos** zum  
ITZ Leihstellungsservice  
gibt's hier

# DIGITALE KOMMUNIKATION IN UNTERNEHMEN

Seit Beginn der Corona-Pandemie ist auch in Unternehmen die digitale Kommunikation immer wichtiger geworden. So nutzen zwei Drittel häufig Messenger-Dienste und Videokonferenzen. Die Smartphone-Nutzung ist auf 89 Prozent gestiegen (2018: 51 %).

## Digitale Kommunikation nimmt in der Pandemie weiter Fahrt auf

Welche der folgenden Kanäle für die interne und externe Kommunikation nutzt Ihr Unternehmen häufig oder sehr häufig?

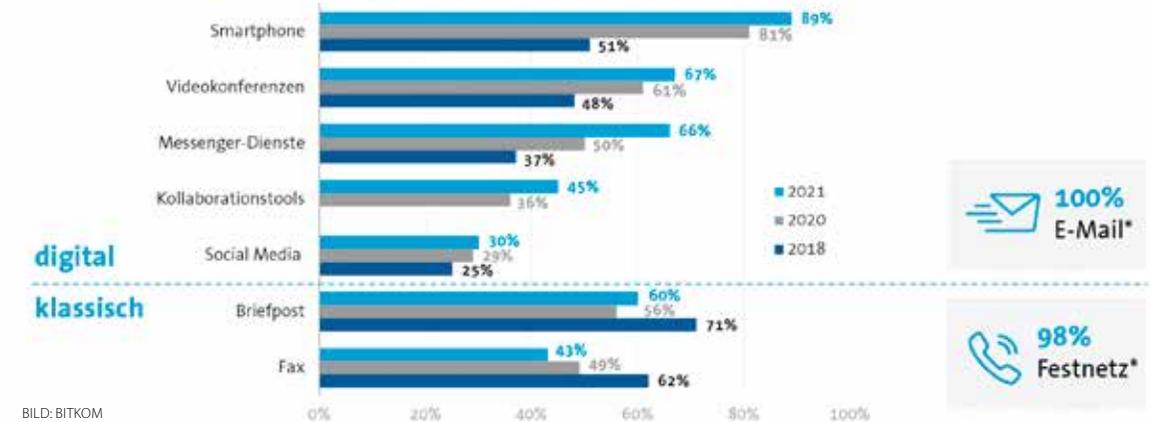


BILD: BITKOM

BILD: MIKHAIL PANFILOV/KASPERSKY



„Seit die Coronavirus-Impfprogramme angelaufen sind, haben Spammer sie als Lockmittel adaptiert. Die Wahrscheinlichkeit, über solche unseriösen Angebote schneller an Impfungen zu gelangen, sind gleich null.“

Tatyana Shcherbakova, Sicherheitsexpertin Kaspersky

Im ersten Quartal dieses Jahres stammten rund 15 Prozent der Spam-Angriffe weltweit aus Deutschland, wie im vergangenen Jahr der global zweithöchste Wert.

## Digitale Sprechstunde

Nach einer Studie von Allensbach im Auftrag von Fresenius liegt Deutschland bei der Digitalisierung der Medizin weit hinter andere Länder zurück. Vor allem Spanien aber auch die USA sind deutlich weiter.

### Digitalisierung spielt für Spanier größte Rolle

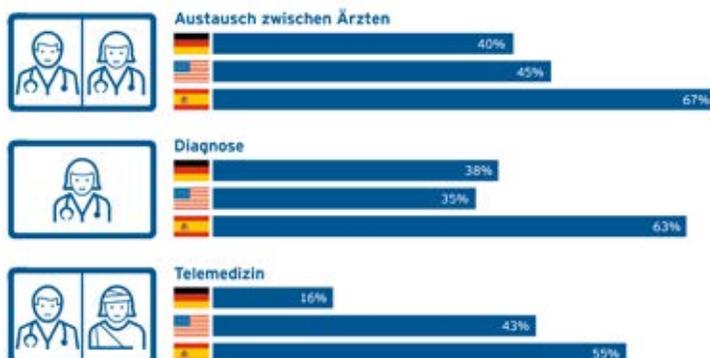


BILD: FRESENIUS

## Gehälter von IT-Kräften überdurchschnittlich gestiegen

Trotz Corona entwickeln sich die Löhne in der IT-Branche im Vergleich zu anderen Berufsbereichen überdurchschnittlich gut. Zu diesem Ergebnis kommen die Analysten von Compensation Partner im Rahmen der IT-Studie 2021.



BILD: GEHALT.DE



## BENQ CS-SERIE

# Profi-Displays für die neue Arbeitswelt

Hybrides Arbeiten ist die neue Normalität der modernen Arbeitswelt. Dabei sind insbesondere Homeoffice, offene Bürokonzepte mit wechselnden Arbeitsplätzen und zusätzliche Arbeitsstandorte im Fokus. Mit dieser neu gewonnenen Flexibilität stehen Unternehmen vor der Herausforderung, die standortübergreifende Kollaboration von Teams mithilfe innovativer Technologien aufrecht zu erhalten. BenQ präsentiert die neuen Displays der CS-Serie für eine intuitive und reibungslose Zusammenarbeit.

### EFFEKTIVES ARBEITEN NEU DEFINIERT

Die CS-Displays sind ideale Partner für professionelle Präsentationen und bieten darüber hinaus beste Voraussetzungen für die interaktive Zusammenarbeit an Projekten. Mit Duo OS und Duo Windows können verschiedene Betriebssysteme oder Anwendungen gleichzeitig auf dem Bildschirm ausgeführt werden, während BenQ InstaShare 2 sogar die parallele Darstellung von bis zu neun Endgeräten ermöglicht. Das Account Management System von BenQ sorgt für einen standortunabhängigen Zugriff

auf alle Dateien über die Cloud. Videokonferenzen können mit dem vorinstallierten TeamViewer Meeting einfach und jederzeit gestartet werden. Zusätzlich sind Meetings mit Zoom und anderen Konferenzprogrammen über den OPS Einschub-PC und dank der Kompatibilität zu diversen Kameras kein Problem.

**Für die Erstausrüstung erhalten Sie beim Kauf Ihres CS-Displays für kurze Zeit und solange der Vorrat reicht kostenlos folgendes Bundle-Angebot: 4K Konferenzkamera DVY22, Wi-Fi Dongle und 90-Tage-Testlizenz Meeting Room 365.**

### KEY FEATURES DER BENQ CS-SERIE

- 65, 75, 86 Zoll
- 4K UHD 3840 x 2160
- Duo Windows / Duo OS
- Annotation-Software
- WPS Office Viewer
- X-Sign Support / Broadcast



Jetzt scannen und mehr erfahren!

BenQ Deutschland GmbH • Essener Straße 5 • 46047 Oberhausen

**BenQ**



BILD: WICHAI / METAMORWORKS - STOCK.ADOBE.COM / [M] J RATH

# WIEDER VORWÄRTS NACH DER CORONA-DELLE

In der Branche für Lösungen rund um AV und Digital Signage hat die Coronakrise für sinkende Umsätze gesorgt, da viele Kunden vom Lockdown betroffen waren. Allerdings sorgte der DigitalPakt Schule für einen gewissen Ausgleich. Doch nun geht es wieder voran.

**Während viele Sektoren** der IT-Branche von der Covid-19-Pandemie sogar profitiert haben, etwa vom gestiegenen Hardware-Absatz durch Homeoffice und Homeschooling, und eher ein Problem mit fehlendem Nachschub hatten, sah es bei AV und Digital Signage nicht so rosig aus. Der AV-Sektor leidet immer noch darunter, dass keine großen Veranstaltungen wie Konzerte oder Messen stattfinden konnten und der Verkauf von Digital-Signage-Lösungen unter den Schließungen bei Einzelhandel und Gastgewerbe. Das sorgte auch für einen Rückgang bei der zuvor boomenden digitalen Außenwerbung. Zudem stellten etliche Kunden Projekte für die Ausstattung von Konferenzräumen erst einmal zurück, da sowieso das Gros der Beschäftigten von Zuhause aus arbeitete. Für einen gewissen Ausgleich sorgte die Installation von Kundenleitsystemen im Einzelhandel, die automatisiert dafür sorgen, dass sich nicht zu viele Personen gleichzeitig im Laden aufhalten. Eine spürbare Linderung brachte das Education-Geschäft durch den DigitalPakt Schule. Bei einigen Distributoren macht der Absatz von interaktiven digitalen Whiteboards auf Basis von Projektoren oder großen Touch-Displays inzwischen deutlich mehr als die Hälfte des gesamten Umsatzes aus.

**Allerdings** haben längst nicht alle Kunden ihre Investitionen während des Lockdowns zurückgefahren, betont Markus Hollerbaum, Geschäftsführer beim Distributor Siewert & Kau. So haben Retailer mit genügend finanziellen Reserven die Zeit der Schließung genutzt, um schon geplante Digitalisierungsvorhaben wie die Installation neuer Indoor-Signage-Lösungen vorzuziehen. Auch Hotels nutzten den Stillstand für die Ausstattung der Zimmer mit neuen TV-Geräten. Mit den Milderungen beim Lockdown haben zudem diejenigen Kunden, die es sich noch leisten können, damit begonnen, aufgeschobene Projekte wieder in Gang zu bringen oder neue zu planen. Denn viele Einzelhändler haben während der Pandemie den Onlinehandel massiv ausgebaut, um so wenigstens einen Teil des sonst verlorenen Umsatzes aufzufangen. Nun geht es darum, Online-Angebot und Ladengeschäft besser zu verzahnen. Gefragt sind hier beispielsweise interaktive Kiosksysteme, mit denen die für den Onlineverkauf sowieso schon vorhandenen Informationen zu Produkten auch im Laden abgefragt werden können. Lösungen



für die Übermittlung von Zusatzinformationen wie etwa Videos auf die Smartphones der Kunden werden zunehmend interessant für Retailer.

**Eminent wichtig** ist der Bildungsmarkt für die Digital-Signage-Hersteller und deren Channel. Denn von den Geldern des milliardenschweren DigitalPakt Schule, der für die Ausstattung der Schulen mit Netzwerkinfrastruktur und digitalen Whiteboards bestimmt war, wurde seitens der Schulträger erst ein kleiner Teil abgerufen. Die Gelder für die Beschaffung von Leihrechnern für Schüler und Lehrkräfte sowie für Administratoren an den Schulen stammen nicht aus dem ursprünglichen DigitalPakt, in dessen Rahmen der Bund fünf Milliarden Euro bereitstellt, sondern aus zusätzlichen Coronahilfen in

### Digital Out of Home (DOOH): Wachstum trotz Krise

In einem insgesamt zurückgehenden Werbemarkt im Jahr 2020, bei dem Kino durch die Schließungen stark verliert und Online ebenso stark zulegt, hat sich die digitalen Außenwerbung gut behauptet. Das ergibt eine Untersuchung des Marktforschungsunternehmens Nielsen zum Bruttoumsatz im deutschen Gesamtwerbemarkt, die das Digital Media Institute veröffentlicht hat. In den ersten beiden Quartalen des Jahres gab es zwar leichte Einbußen, die aber durch Zuwächse in den beiden Folgequartalen wettgemacht wurden. Bei einem insgesamt um 6,7 Prozent geschrumpften Markt für Außenwerbung konnte DOOH sogar um 2,3 Prozent auf insgesamt 763,98 Millionen Euro zulegen und damit den Anteil am Gesamt-OOH-Markt auf 33 Prozent steigern.



## Stimmen aus der Distribution

BILD: HALLOWATS.DE



**Arne Beismann,**  
Vertriebsleiter bei  
Kern & Stelly

Aktuell steigt das Interesse an Produkten für den Bereich Digital Signage stark an und wir erwarten eine spürbare Erholung in den nächsten Monaten. Dabei gibt es zwei Tendenzen: Anbieter werden zu Generalisten oder spezialisieren sich. Immer häufiger

wird nicht nur ein Display angefragt, sondern eine komplette Lösung mit entsprechender Software. Kunden werden durch zusätzliche Dienste und Abomodelle an die Marke gebunden, es geht nicht um das einmalige Geschäft, sondern um wiederkehrende Umsätze.

Der DigitalPakt Schule wird noch zahlreiche Projekte ermöglichen. Beim Thema Klassensraumausstattung geht es dabei nicht nur um ein Anzeigemedium, sondern um Lösungen aus Hard- und Software. Aber nicht nur die direkten Projekte sind eine Chance für die Partner – durch die neuen digitalen Strukturen und die technische Ausstattung an den Schulen muss sich der Schulträger über die Zusatzvereinbarung „Administration“ auch um die notwendige Lehrerfortbildung und eine zuverlässige Wartung der Systeme kümmern. Dies stellt dann langfristige Service- und Wartungsverträge in Aussicht.



BILD: ITZ

Für ITZ Display Solutions antwortet Florian Kinscher, Director Sales & Marketing.

Grundsätzlich sehen wir aktuell eine positive Entwicklung im Digital-Signage-Markt. Insbesondere Outdoor-Signage-Installationen sind in den kommenden Monaten gefragt und zuvor vertagte Projekte werden jetzt realisiert. Aber auch der Bereich Innenwerbung erholt sich langsam, sodass branchenübergreifend wieder neue Projekte anstehen. Nicht zuletzt aufgrund der in Aussicht gestellten Öffnungen und sinkenden Pandemiezahlen schauen wir daher optimistisch auf die zweite Jahreshälfte – und so bekommen wir es auch von unseren Partnern gespiegelt.

Höhe von 1,5 Milliarden Euro. Insgesamt wurden bis Ende 2020 Mittel in Höhe von 1,36 Milliarden Euro ausgegeben oder willigt. Es ist also noch jede Menge Geld für Projekte an den Schulen vorhanden. Dieser Umstand hängt auch mit der föderalen Struktur des Bildungswesens und dem komplexen Antragsverfahren zusammen, in dem die einzelnen Schulträger bei den Bildungsministerien der Länder das Geld beantragen. Es gibt zwar in einzelnen Bundesländern Rahmenverträge für die Beschaffung bestimmter Geräte, in der Regel gibt es aber für jedes Projekt separate Ausschreibungen.

Die Hersteller würden große Ausschreibungen lieben, so Hollerbaum, aber gerade für kleinere Partner sei die Fragmentierung ein Segen. Sie hätten als „local heroes“ oft aus anderen Projekten schon guten Kontakt zu den Schulträgern in ihrer Region und könnten sich so gut in Stellung bringen. Bei Ausschreibungen mit großem Umfang kämen dagegen eher große Systemhäuser oder Integratoren zum Zug. Eine wachsende Nachfrage aus dem Bildungssektor nach digitalen Whiteboards registriert man ebenfalls bei Kern & Stelly, so Arne Beismann, Vertriebsleiter des Hamburger Distributors. Gefragt sind interaktive Lösungen mit Kurzdistanzprojektoren und intelligente Touchdisplays mit großen Diagonalen.

**Eine steigende Nachfrage** nach Konferenzraumlösungen konstatiert Beismann ebenfalls. Der Trend hin zu Lösungen, die mit Zoom und Microsoft Teams nutzbar sind, hat sich noch weiter verstärkt, da auch nach dem Ende der Covid-19-Pandemie in vielen Firmen mehr Mitarbeiter im Homeoffice tätig sein werden. Gefragt sind Lösungen für das hybride Office, die auch dann eine reibungslose Kommunikation ermöglichen, wenn ein Teil des Teams im Konferenzraum sitzt und ein anderer aus den jeweiligen Arbeitszimmern im Homeoffice zugeschaltet ist. Ein wachsender Markt für Displaylösungen sind zudem Installationen für öffentliche Auftraggeber wie Städte und Gemeinden, ergänzt Hollerbaum. Siewert & Kau habe hier gemeinsam mit den Partnern bereits etliche Projekte wie Informationsdisplays an Bushaltestellen oder Parkleitsysteme durchgeführt.

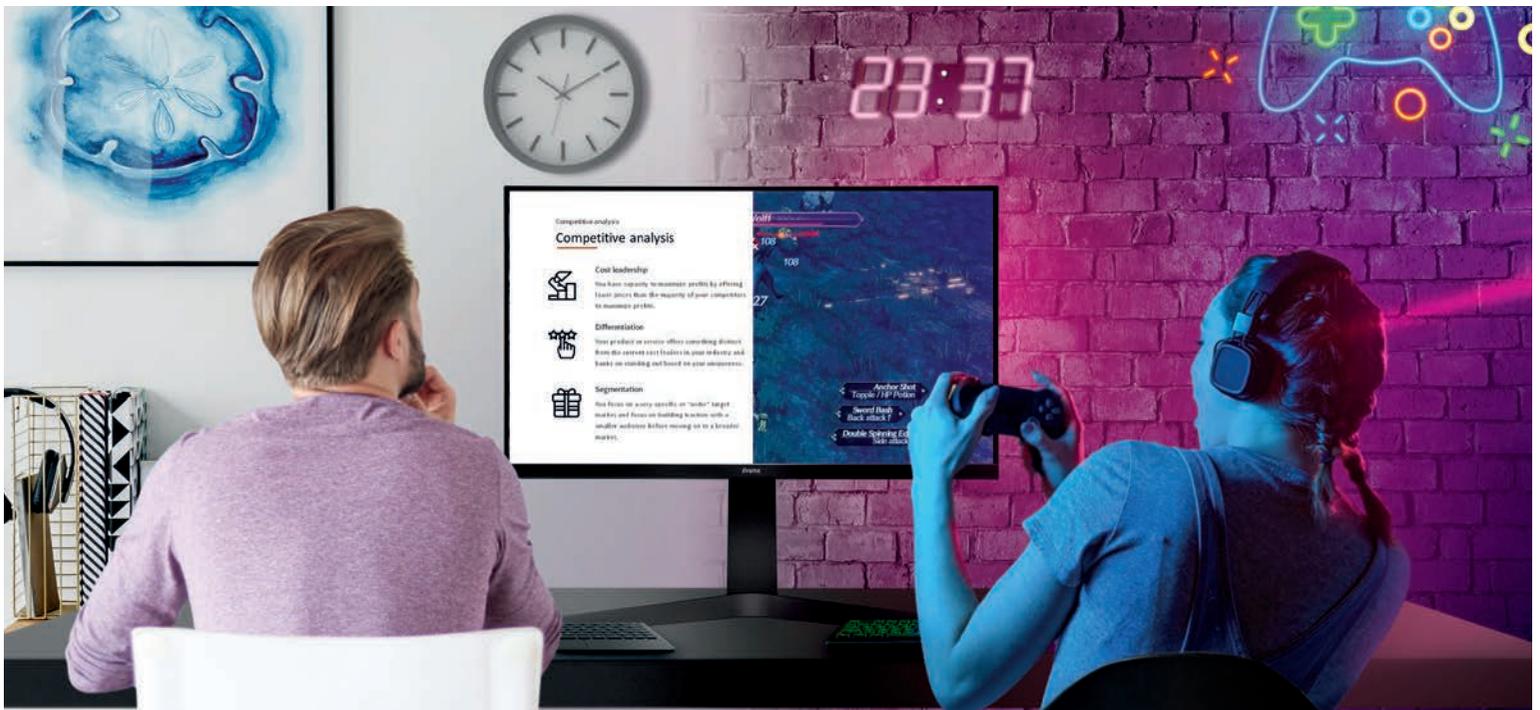
**Die wachsende Zahl** von Projekten verstärkt allerdings die bereits bestehenden Probleme mit der Knappheit bei vielen Produkten, wie etwa Standard-LFDs in

mittleren Größen oder bei Mediaplayern. Gründe dafür sind einerseits die Knappheit bei vielen Komponenten, die dazu führt, dass die Hersteller gar nicht so viele Geräte bauen können, wie eigentlich benötigt werden, andererseits aber auch Probleme bei der Logistik. So seien beispielsweise die Folgen der mehrtagigen Blockade des Suezkanals durch das festsetzende Containerschiff Ever Given immer noch nicht überwunden, erklärt Beismann. Die hohen Preise für LCD-Displays sorgen auch dafür, dass die Nachfrage nach Mini- und Micro-LED-Panels zunimmt, die tendenziell günstiger werden und zudem den Einsatz sehr großer Diagonalen komplett ohne störende Stege zwischen den Anzeigeflächen ermöglichen. Allerdings sind Micro-LED-Screens mit 4K-Auflösung immer noch extrem teuer.

Eine weitere Displaytechnologie, die zulegt, ist E-Ink. Einsatzbereiche sind hier Retail für Preis- und Produktinformationen oder Beschilderungen in Gebäuden. Bei den Projektoren geht die Entwicklung weiter in Richtung Laser und LED als Lichtquelle. Damit sind die Geräte nahezu wartungsfrei und zudem flexibler einsetzbar. Kurz- oder Ultrakurzdistanzprojektoren bieten sich daher gerade im Indoor-Einsatz weiterhin als sinnvolle Alternative zum Display an.

**Beim Content-Management** legen Cloudplattformen weiter zu. Lösungen mit lokalem Datenspeicher haben allerdings immer noch ihren Platz, speziell bei hohen Auflösungen und schlechter Netzwerkanbindung. Hier könnte 5G einen Umschwung bringen. Größere Projekte gibt es hier aber noch nicht. Der Trend zu Digital Experience Plattformen (DXP), also komplexen, cloudbasierten Softwarelösungen mit interaktiven Elementen und Datenanalyse, setzt sich laut den Analysten von MarketsandMarkets weiter fort. Hier sind neben auf DXP spezialisierten Firmen wie Acquia oder Episerver auch IT-Schwergewichte wie Adobe, Salesforce oder Oracle aktiv.

**Für die Analysedaten** sorgen dabei im Ladengeschäft ein ganze Reihe von Sensoren und Messverfahren wie etwa Infrarot, Lidar, Beacons und RFID-Leser bis hin zu Kameras. Mit ihnen wird beispielsweise erfasst, wie sich die Kunden Laden bewegen, welche Produkte sie intensiver ansehen und dann kaufen oder ins Regal zurückstellen und welche Kunden



# WORK HARD. **PLAY HARDER**

Ein Monitor für alle Fälle. Die Monitore der **96er-Serie** eignen sich für eine Vielzahl an verschiedenen Einsatzmöglichkeiten: egal ob im Business, in der Schule oder beim Gaming.



Mit seinen kompakten 24" (60 cm) ist der **ProLite XUB2496HSU** mit Full HD-Auflösung für einen Arbeitsplatz mit wenig Raum ideal, während der 27" (68.5 cm) **ProLite XUB2796QSU** mit seiner WQHD-Auflösung und größerer Fläche mehr Komfort bietet.

Beide Monitore bieten eine exakte Farbwiedergabe und einen großen Betrachtungswinkel dank der IPS-Panel-Technologie. Mit den integrierten Gaming-Funktionen wie 1 ms MPRT, FreeSync und Black Tuner sind die Monitore auch der perfekte Begleiter bei langen Gaming-Nächten.



**iiyama**

Finden Sie das passende Produkt unter  
[www.iiyama.com](http://www.iiyama.com)



## Stimmen aus der Distribution

Wir erwarten bei Siewert & Kau eine starke Belegung des Geschäfts mit digitaler Innen- und Außenwerbung. Einen Einbruch hat es bei

uns sowieso nicht gegeben, da unsere Partner ausgefallene Projekte kompensieren konnten. Viele Kunden haben die Zwangsschließungen wegen der Pandemie dafür genutzt, Digitalisierungsvorhaben vorzuziehen und durchzuziehen, auch um eine bessere Basis für die Verbindung von Onlinehandel und lokalem Geschäft zu schaffen. Zudem konnten wir mit unseren Partnern

viele Projekte mit Städten und Gemeinden realisieren, etwa für Informationssysteme an Haltestellen oder Parkleitsysteme.

Ein gutes Geschäft verspricht weiterhin der DigitalPakt Schule, da ein großer Teil der Gelder durch die Schulen noch gar nicht abgerufen wurden, nicht zuletzt durch die komplizierte Antragstellung. Das ist zwar problematisch für die Bildung, aber eine gute Chance für lokale Systemhäuser mit guten Kontakten zu den Schulträgern.

überhaupt unterwegs sind. Auch eine Gesichtserfassung findet dabei immer häufiger statt, mit der etwa auf Displays zu Geschlecht, Alter, Habitus oder auch zur Stimmung passende Werbung ausgespielt werden kann. Die dafür verwendeten Big-Data- und KI-Anwendungen sind allerdings kostspielig und nur für große Ketten rentabel. Dabei geht es im Gegensatz zur Gesichtserkennung nicht um die Identifikation einzelner Personen und Videodaten werden daher auch nicht gespeichert, sondern nach der Analyse verworfen. Genutzt werden nur anonyme Metadaten, daher gibt es keine Probleme mit der DSGVO.

**Security-Anbieter** sehen bei Digital-Signage-Lösungen durch die zunehmende Vernetzung und die Verwendung von Standard-Hard- und Software eine wachsende Gefahr von Angriffen und damit natürlich auch Potenzial für ihre Lösungen. Als mögliche Attacken gelten beispielsweise die Übernahme von Anzeigetafeln im öffentlichen Raum, die dann unliebsame Inhalte oder die Botschaften von Ransomware-Erpressern anzeigen. Für die Betreiber ist das nicht nur unangenehm, ihnen gehen auch Werbeeinnahmen verloren. Dieses Problem sieht der Siewert-und-Kau-Geschäftsführer

Hollerbaum ebenfalls, hält aber die Gefahr von Ransomware-Angriffen über die Displays eher für gering. Er sieht hier eher einzelne Fälle von „digitalem Vandalismus“ als Problem, vor denen die Systeme natürlich auch geschützt sein sollten. Ein lohnendes Angriffsziel für Erpresser sind eher die Content-Management-Systeme im Backend, die entsprechend abgesichert sein müssen, da es Schnittstellen zu den Warenwirtschaftssystemen gibt.

**Neue Produkte und Services** aus dem AV- und Digital-Signage-Sektor gibt es auf der ISE 2021 zu sehen, die dieses Jahr als hybride Messe mit Roadshow-Elementen stattfindet. Am 1. und 2. Juni gastierte die Messe in Barcelona, weitere Präsenztermine sind im Laufe des Juni im München, Amsterdam und London geplant. Zusätzlich gibt es „ein reichhaltiges und aufregendes digitales Angebot“, so Mike Blackman, Geschäftsführer des Veranstalters Integrated Systems Events. Wir werden online auf der zu diesem Channel Fokus AV & Digital Signage gehörenden Webseite über die Neuheiten berichten.

BILD: INTUITIVE FOTOGRAFIE / SIEWERT & KAU



Markus Hollerbaum, Geschäftsführer bei Siewert & Kau



Mehr unter:  
<http://bit.ly/ITB-CF-AVuDS>

Autor:  
Klaus Länger



# SECURITY UND DIGITAL SIGNAGE

BILD: ESET



Die zunehmende Vernetzung macht den Schutz von Digital-Signage-Installationen notwendig, meint Thomas Uhlemann von Eset.

Thomas Uhlemann, Security Specialist bei Eset

## Wie können Netzwerkangriffe auf Digital-Signage-Installationen aussehen?

**Uhlemann:** Wir haben Beispiele aus der Vergangenheit, dass Ransomware wie „WannaCry“ die Lösegeldforderungen auf den digitalen Anzeigen ausgegeben hat. Außerdem sind bereits in verschiedenen deutschen Städten Anzeigetafeln „gekapt“ worden. Die Inhalte wurden durch pornografische Anzeigen oder für politische Statements missbraucht. Weitere Beispiele sind Manipulationen von DS-Systemen

in der Produktion, die zu Fehlern führen. Das können falsche Produktionszahlen oder Umgebungswerte, Zeitangaben und vieles mehr sein, die den Produktionsablauf langsam, aber nachhaltig stören.

## Was sind die wesentlichen Schwachstellen bei Digital-Signage-Systemen?

**Uhlemann:** Im Wesentlichen werden Digital-Signage-Systeme über Netzwerkprotokolle (SMB, RDP & Co.) und Wechselmedien (USB-Sticks & Co.) angegriffen. Der Gedanke, dass die DS-Systeme ja keine persönlichen Daten speichern, lässt viele Betreiber unvorsichtig sein. So werden die Systeme selten bis nie gepatcht und Netzwerklücken bleiben offen und aus der Ferne angreifbar. Der physische Zugang ist nur mit einem leicht knackbaren Schloss „gesichert“. So lassen sich USB-Medien an-

schließen, deren Inhalt automatisch übertragen wird. Die Möglichkeiten für Cyberkriminelle sind leider vielfältig

## Welche weiteren Maßnahmen können Unternehmen treffen, um Angriffen zu entgehen oder sie abzuwehren?

**Uhlemann:** Eine Update-Planung ist ein Muss. Updates sollten nach spätestens fünf Tagen installiert sein. Außerdem empfehlen wir, Standardzugänge zu verändern und Administrationszugriffe ausschließlich mit personalisierten Nutzerkonten zu gewähren. Zudem gehört auch eine gute Endpoint-Security-Lösung zum Schutzkonzept. Gerade in verwalteten Netzwerken, aber auch bei Stand-Alone-Geräten, können so Netzwerkangriffe und Schadcode, der über Wechselmedien eingeschleust wird, erkannt und blockiert werden. kl

JABRA PANACAST-SERIE

# Videokonferenz. Neu definiert.

**Neue Produkte für die Jabra PanaCast-Serie:  
Das ist Videokonferenz für die Zukunft.**

Mit der weltweiten Pandemie wurde die Videokonferenz zum wichtigsten Kommunikationsweg im Arbeitsleben. Jetzt kehrt die Normalität langsam wieder zurück. Doch die Videokonferenz wird bleiben. War zu Beginn das Motto „die Videokonferenz muss irgendwie funktionieren“, wird inzwischen auf Professionalität und Qualität gesetzt. Das setzt die richtige Technik voraus. Darum hat Jabra weitere Produkte für die Videokommunikation entwickelt.

**Wie bei seinen Audio-Produkten setzt Jabra auch bei der Videokommunikation auf Individualität und bietet für jede Situation die richtige Videolösung. Die Jabra PanaCast Serie ist zertifiziert für Microsoft Teams und ZOOM und kompatibel mit allen gängigen Videokonferenz-Plattformen.**



**Jabra PanaCast 50**  
Für den Meetingraum

Die PanaCast 50 ist eine Video-Bar für den kleinen bis mittleren Meetingraum. Sie vereint branchenführende, professionelle Audio- und weltweit einzigartige, innovative Video-Technologie mit 180°-Raumabdeckung. Dank einer Reihe daten-gestützter Funktionen sind sichere Meetings garantiert. Außerdem unterstützt sie auch in der intelligenten Meetingraum-Planung sowie im Mitarbeiterschutz.

**Ab 15. Juni 2021 verfügbar\***  
Art.-Nr.: 8200-231 (Schwarz)  
Art.-Nr.: 8201-231 (Grau)



**Jabra PanaCast 20**  
Die professionelle Einzelplatzlösung

Die PanaCast 20 wurde speziell für den individuellen Einsatz entwickelt. Sie ist schnell, einfach und sicher einsetzbar, egal von wo gearbeitet wird. Mit intelligentem Zoom und Lichtoptimierung wird der Anwender immer perfekt ins Bild gesetzt. Zudem ist die PanaCast 20 in der Lage, einen ausgewählten Kameraausschnitt zu vergrößern und als Bild im Bild zu streamen.

**Ab 1. August 2021 verfügbar\***  
Art.-Nr.: 8300-119



**Jabra PanaCast**  
Die Basis der Videokonferenz

Intuitiv, professionell und mit ihrem 180°-Sichtfeld weltweit einzigartig ist die PanaCast unsere flexibel einsetzbare Basislösung. Egal ob die Kamera direkt am Laptop, an der Wand oder auf dem Tisch platziert werden soll, dank intelligentem Zubehör ist alles möglich. Jabra Hub und USB-Verlängerungskabel machen die Videokonferenzlösung noch flexibler und mobiler.

**Verfügbar**  
Art.-Nr.: 8100-119

**\* VORBESTELLUNG  
STARTET JETZT!**

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



# MEHR ALS NUR WERBEMITTEL

Ob in öffentlichen Verkehrsmitteln, an der Rezeption einer Arztpraxis oder im Schnellimbiss: Digital-Signage-Lösungen finden sich heutzutage überall und sind aus dem Alltag als Informationsübermittler nicht wegzudenken, wie das IT-BUSINESS-Panel bestätigt.

**Sie sind eindrucksvoll** und laden zum Staunen ein, die erleuchteten LED-Walls und Displays in Innenstädten, die durch schnell wechselnde Motive und Videos die Aufmerksamkeit von Passanten auf sich ziehen. Kein Wunder also, dass klassische Plakatwände sowie Neonreklamen zunehmend durch Display als digitale Werbung abgelöst werden. Die Studie „Public &

**>> Es genügt nicht, Signage Displays an Wände zu hängen. Man sollte in der Lage sein, dem Endkunden zusätzlichen Nutzen aufzuzeigen.**

Bernd Klein,  
Business Development „Tech Data“



BILD: BERND KLEIN

Private Screens 2019/2020“ des Digital Media Institute zeigt, dass drei von vier Konsumenten mindestens einmal pro Woche mit digitalen Werbeträgern in Kontakt kommen. Das ist eine Nettoreichweite von „Digital out of Home“-Werbung von 73

Prozent. Laut der Studie erinnern sich Konsumenten besser an digitale Werbeträger. Dabei liegen Monitore auf den vordersten Plätzen. So werden die Bildschirme in Einkaufspassagen von 71 Prozent der Befragten wahrgenommen, und 69 Prozent erinnern sich an Monitore im ÖPNV.

**Und ihre Wirkung** bleibt ungebrochen, wie die Studie „Stay On“ in Auftrag von sieben Branchenteilnehmern, unter anderem JCDecaux, belegt. Im Rahmen der Studie wurden 65 Outdoor-Kampagnen herangezogen, die zwischen dem ersten Lockdown im März und September 2020 liefen. 51 Prozent berichteten sogar unter diesen Umständen eine Zunahme des Anzeigen-Rückrufs sowie eine Steigerung des Bekanntheitsgrades. Indes müssen Digital Signage-Lösungen nicht zwingend als Werbemittel eingesetzt werden, sondern dienen auch zur Informationen. So hat Digital Signage im Gesundheitssektor sowie der Bildung Einzug gehalten. Dieser Markt ist schon lange keine Nische mehr, wie das IT-BUSINESS-Panel zeigt.

62 Prozent der befragten ITK-Fachhändler und Systemintegratoren halten Digital Signage für „wichtig“ für ihr Business. Davon bewerteten es 25 Prozent sogar mit „sehr wichtig“. Bei den Distributoren und Herstellern zeigt sich ein ähnliches Bild. 75

**>> Hersteller und Distributoren im AV & Digital Signage-Umfeld sollten mehr auf Nachhaltigkeit bei der Produktion achten.**

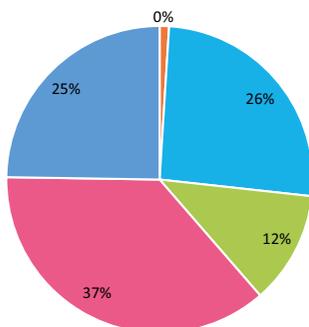
Marcus Feinhals,  
IT-Manager GVP Bonn



BILD: MARCUS FEINHALS

Prozent der Befragten bewerten Digital Signage als „wichtig“ für ihr Geschäft. Damit der Markt auch weiterhin floriert, ist eine gute Zusammenarbeit aller Akteure entscheidend. Und diese scheint zu stimmen. 62 Prozent der befragten Partner sind zufrieden mit der Zusammenarbeit mit Herstellern und Distributoren. Weitere Ergebnisse des Panels finden Sie über den QR-Code auf Seite 39.

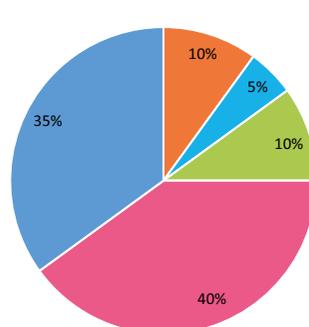
Wie wichtig ist Digital Signage generell für Ihr Business?  
(Das sagen ITK-Fachhändler/ Systemintegratoren)



sehr unwichtig    unwichtig    mittel  
wichtig    sehr wichtig

QUELLE: IT-BUSINESS

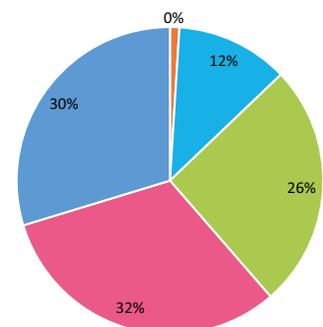
Wie wichtig ist Digital Signage generell für Ihr Business?  
(Das sagen Distributoren/ Hersteller)



sehr unwichtig    unwichtig    mittel  
wichtig    sehr wichtig

QUELLE: IT-BUSINESS

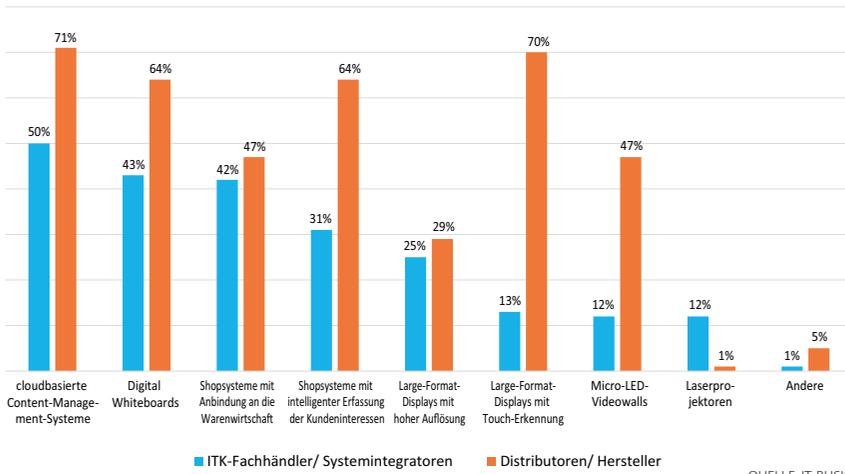
Wie zufrieden sind Sie mit der Unterstützung durch Distributoren und Hersteller?  
(Das sagen ITK-Fachhändler/ Systemintegratoren)



unzufrieden    eher unzufrieden    mittel  
zufrieden    sehr zufrieden

QUELLE: IT-BUSINESS

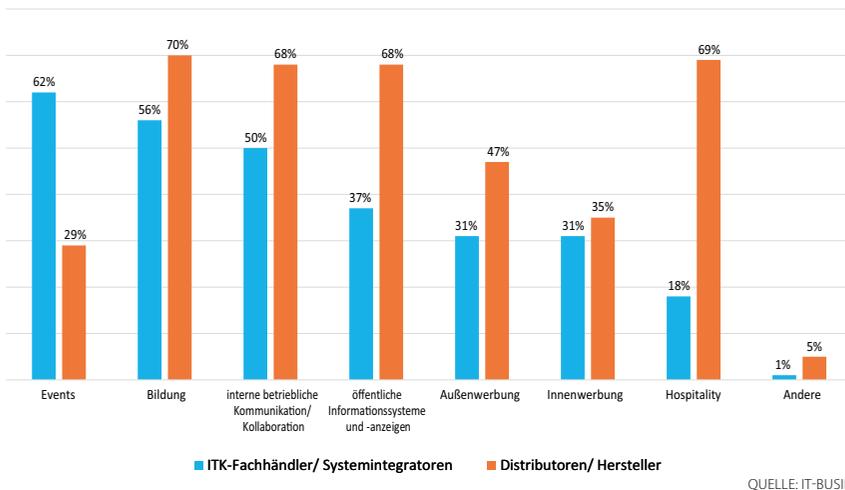
In welchen Produktsegmenten sehen Sie derzeit besonders große Wachstumschancen?



## Top drei Wachstumssegmente

Von Whiteboards bis zu Laserprojektoren: Die Produktsegmente von Digital Signage sind vielfältig. Das größte Wachstum sehen die Umfrageteilnehmer derzeit in cloudbasierten Management-Systemen (ITK-Fachhändler / Systemintegratoren 50 %; Distributoren / Hersteller 71 %). Auf Platz zwei der Wachstumschancen stehen bei 43 Prozent der befragten ITK-Fachhändler / Systemintegratoren Digital Whiteboards. Dieser Ansicht schließen sich 64 Prozent der Distributoren und Hersteller an. Bei ihnen belegen jedoch Shopsysteme mit intelligenter Erfassung der Kundenbedürfnisse mit 64 Prozent ebenfalls Platz drei. Den dritten Platz der befragten ITK-Fachhändler / Systemintegratoren bekommen Shopsysteme mit intelligenter Erfassung an die Warenwirtschaft (42 %).

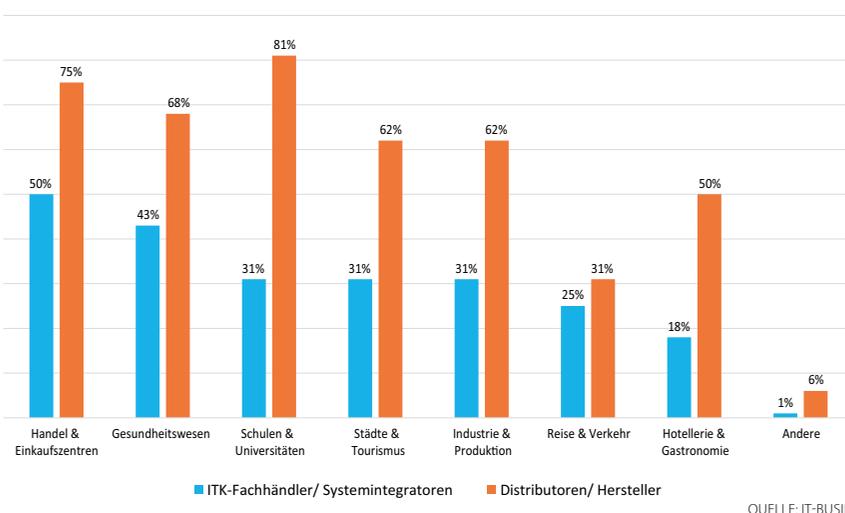
Für welche Anwendungsbereiche sehen Sie eine besonders große Nachfrage nach Digital-Signage-Lösungen?



## Nachfrage von überall

Digital-Signage-Lösungen begleiten uns in unserem Alltag, sei es das Display in der Bahn oder das Infobrett im Betrieb. Die größte Nachfrage an Digital-Signage-Lösungen sehen die befragten Partner mit 62 Prozent bei Events. Kein Wunder, immerhin ist die Zukunft der Veranstaltungsbranche hybrid. Diese Ansicht teilen jedoch nur 29 Prozent der befragten Distributoren und Hersteller. Sie sehen vielmehr den größten Bedarf in der Bildung (70 %). Dem schließen sich 56 Prozent der ITK-Fachhändler / Systemintegratoren an. Dieser Sektor erlebt ebenfalls durch die Umstellung auf hybriden Unterricht eine starke Nachfrage nach entsprechenden Lösungen. Auf Platz drei der Anwenderbereiche steht bei 50 Prozent der Partner die interne betriebliche Kommunikation / Kollaboration. Mit 68 Prozent Platz drei der Distributoren / Hersteller.

Bei welchen Branchen ist die Nachfrage nach Digital Signage besonders groß?



## Digital Signage trifft jeden

Bei der Frage, in welchen Branchen die Nachfrage nach Digital Signage besonders groß ist, sind sich die Teilnehmer des Panels uneinig. Den ersten Platz bei den ITK-Fachhändlern / Systemintegratoren belegen mit 50 Prozent der Handel und die Einkaufszentren. Für 75 Prozent der befragten Distributoren und Hersteller ist dieses Segment wichtig, ihr Platz zwei. Sie sehen in Schulen und Universitäten die größte Anfrage. Mit 31 Prozent Platz drei der befragten Partner. Das Gesundheitswesen belegt bei beiden Umfragegruppen Platz zwei (Partner 43 %; Distributoren / Hersteller 68 %).



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

Autor:  
Ann-Marie Struck



## MIT POWER & FÜR PROFIS

### Mehr Leistung für den kleinen Würfelrechner

Bisher basierten die stylischen, würfelförmigen Mini-PCs der Kubb-Serie von Bleujour auf Intel-Core-CPU's der 8. Generation. Nun macht der französische Hersteller bei den kleinen Rechnern den Sprung auf Intels Tiger Lake. Damit liefert der Kubb mehr Rechenleistung und, bei den CPUs mit Iris-Xe-GPU, auch ein Plus bei der 3D-Performance. Der Preis startet bei 640 Euro (UVP) in der Essentielle-Variante und bei 750 Euro (UVP) mit Holzgehäuse. **kl**



BILD: BLEUJOUR

Bleujour stattet den kleinen Würfelrechner Kubb nun mit Intels Tiger-Lake-CPU's aus.



BILD: RAZER

Das Razer Blade 15 ist eines der kompaktesten 15,6-Zoll-Gaming-Notebooks.

## Upgrade für das Razer Blade 15

Das **Blade 15** von Razer ist eines der derzeit kompaktesten 15,6 Zoll großen Gaming-Notebooks. Zusätzlich zum bisherigen Modell mit Intel-H-Core-CPU der 10. Generation, das künftig als Base Modell bezeichnet wird, bringt der Hersteller im Juni eine Advanced-Variante mit den neuen Core-H-CPU's der 11. Generation auf den Markt. Mit dem Einsatz dieser Tiger-Lake-H45-Prozessoren steigt die Zahl der Prozessorkerne im Blade 15 von sechs auf acht. Zudem kommt Nvidias Geforce RTX 3080 als zusätzliche schnellere Grafikooption hinzu. Die absolute Top-Version des Blade 15 Advanced war-

tet mit einem Core i9-11900H, 32 GB RAM sowie einer Geforce RTX 3080 mit 16 GB GDDR6 auf.

Bei den Displays hat Razer ebenfalls nachgelegt. Das Full-HD-IPS-Panel schafft eine Refreshrate von bis zu 360 Hz und das QHD-Panel 240 Hz. Alle IPS-Panels decken den sRGB-Farbraum komplett ab, das 4K-OLED-Panel im Spitzenmodell den DCI-P3-Farbraum zu 100 Prozent. Über dem Display sitzt jetzt eine Full-HD-Webcam. In dem Aluminiumgehäuse sind nun zwei Thunderbolt-4-Ports eingebettet. Der Preis beginnt bei 2.500 Euro (UVP). **kl**

## Premium-Marke für Fotografen und Filmer

**Sandisk Professional** nennt sich die neue Marke von Western Digital, in der nun die Speicherlösungen für professionelle oder semiprofessionelle Fotografen, Videofilmer oder andere Content-Ersteller zusammengefasst werden. Ein Teil des Produktportfolios stammt von der Consumer-Marke Sandisk, ein anderer von G-Technology, also aus dem Profi-Sektor. Zu ihnen zählen beispielsweise transportable RAID-Lösungen mit Kapazitäten von bis zu 144 TB. Zudem kündigt Western Digital für Sandisk Professional auch einige neue Produkte an. Eine der Neuheiten ist die Speicherkarte Pro-Cinema CFexpress VPG400 mit einer konstanten Datenrate von mindestens 400 MB/s bei Videoaufzeichnungen. Die Kartenleser

der Pro-Reader-Serie sind mit einer USB-C-Schnittstelle ausgestattet, die USB 3.2 Gen2 unterstützt, also bis zu 10 Gbps. Dabei werden nicht nur gängige SD-, Micro-SD- oder CF-Kartenformate unterstützt, sondern auch professionelle Kartenstandards wie CFast, CFexpress oder RED Mini-Mag. Das Pro-Dock 4 mit Thunderbolt-3-Schnittstelle nimmt bis zu vier der Pro-Reader-Lesegeräte auf. Damit können Daten von mehreren Speicherkarten simultan heruntergeladen werden. Zudem ist das Gerät eine Thunderbolt-3-Docking-Station mit 260-Watt-Netzteil, mehreren USB-C- und USB-A-Schnittstellen sowie einem DisplayPort.

Die neuen Geräte sollen im Laufe des Sommers auf den Markt kommen. **kl**



BILD: WESTERN DIGITAL

Das Pro-Dock 4 mit Thunderbolt-3-Schnittstelle nimmt bis zu vier Lesegeräte für Speicherkarten auf.

DER SECURITY MARKT UND DIE CHANCEN FÜR IT-DIENSTLEISTER:

## BACKUP FÜR DIE ZUKUNFT – SECURITY AS A SERVICE



Hannah Lamotte

Live-Cast Team  
IT-BUSINESS

MODERATION



Marcel Henker

Channel Sales Manager DACH  
Acronis Germany GmbH

SPEAKER

**Wir zeigen Ihnen, wie Sie als IT-Dienstleister mit einer einzigen Lösung Cyber Security, Data Protection und Verwaltung zusammenfügen und alle Kunden umfassend schützen. Was das bringt? Viel Sicherheit & mehr Zeit! So geht Cyber-Sicherheit heute!**

Die von IT-Dienstleistern bereitgestellten Services zum Schutz Ihrer Kunden und deren Daten werden immer wichtiger.

**Wir zeigen Ihnen Live wie Sie als IT-Dienstleister diese Chance nutzen und die drei Bereiche Backup, Malwareschutz und Gerätemanagement zu Ihrem eigenen, einzigartigen Service Paket vereinen.**

Sehen Sie wie Ihnen dabei eine cloud-basierte Plattform mit Data Center in Deutschland hilft und Sie dadurch mit weniger lokalen Ressourcen die Sicherheit Ihrer Kunden erhöhen.

### Ihre Vorteile:

- Individuelle Services
- Eine Konsole für Backup, Malwareschutz, Gerätemanagement
- Höherer Deckungsbeitrag
- Datenschutz-Konform

### Ihr Bonus!

Während des **IT-BUSINESS Live-Cast**

haben Sie die Möglichkeit, einen **Power Napping Kopfhörer mit Bluetooth Headset** zu gewinnen.



**JETZT KOSTENFREI ANMELDEN**

<http://bit.ly/LD-210621>



# SICHERHEIT VON & FÜR CLOUDS

## Security für die Multicloud von Thales

Multi-Clouds brauchen speziellen Schutz.

BILD: ALEXANDER LIMBACH - STOCKADOBECOM

Je mehr Cloud-Anbieter ein Unternehmen im Einsatz hat, desto komplexer stellen sich die Anforderungen an die Sicherheit dar. Mit neuen Cloud-Sicherheitslösungen für Google Cloud Platform (GCP), Amazon Web Services (AWS) und Microsoft Azure erweitert Thales

die Datenschutzfunktionen.

Integrieren Unternehmen die Lösung „SafeNet Trusted Access“ in Google Workspace, Azure und AWS, ermöglicht sie Zugriffskontrollen und die Authentifizierung für privilegierte und reguläre Benutzer. Die Lösung „Data Discovery and Classification“ automatisiert die Erkennung, Klassifizierung und den Schutz von Daten in der Cloud und vor Ort. Dafür nutzt sie Automatisierungsrichtlinien. ms

## McAfee integriert SASE-Daten in XDR-Plattform

BILD: GREENBUTTERFLY - STOCKADOBECOM

Bisher sammelt die Plattform Mvision XDR von McAfee Telemetriedaten aus der Cloud und aus Netzwerken, um die Erkennung und Reaktion auf Sicherheitsvorfälle zu verbessern. Ab sofort nutzt der Hersteller auch die Daten der SASE-Architektur (Secure Access

McAfee nutzt Daten aus der SASE-Architektur.

Service Edge), um die Sicherheit möglichst ganzheitlich zu machen. Mit den zusätzlichen Datenquellen können Unternehmen Vorfälle besser einordnen. Laut McAfee verbessert sich so die Situationsanalyse, Entscheidungen können fundierter und schneller gefällt werden, und das Security Operations Center (SOC) kann effizienter arbeiten. ms

# Cisco: Neue Lösungen und eine Akquise

**Auf der internationalen Security-Messe RSA** hat Cisco neue Sicherheitslösungen vorgestellt. Sie sollen vor allem die IT-Sicherheit von Endgeräten und die Netzwerksicherheit erhöhen:

- **SecureX Device Insights:** Mit der Plattform können Unternehmen ihre Geräte aus verschiedenen Quellen einsehen und automatisiert auf Bedrohungen reagieren.
- **Extended Detection and Response (XDR):** Zum Schutz des Netzwerks, der Endpunkte und Cloud gehören nun mehr als 30 vorgefertigte Workflows, 40 Integrationen sowie neue Orchestrierungsfunktionen.
- **Secure Endpoint:** Die Suchtechnologie bietet mehr als 200 Endpunkt-abfragen, die die Erkennung und Abwehr von Bedrohungen in Echtzeit unterstützen.
- **Secure Workload:** Sind Richtlinienänderungen erforderlich, alarmiert Secure Workload die Firewall, unabhängig davon, wo sich die Anwendungen befinden.
- **Secure Firewall Threat Defense 7.0:** Die Lösung erstellt Richtlinien in dynamischen Umgebungen ohne feste IP-Adressen.
- **Secure Firewall Cloud Native:** Die virtuelle Firewall kann besonders in



BILD: RA2-STUDIO - STOCKADOBECOM

Die Endpunkt-, Netzwerk- und Cloud-Lösungen von Cisco erhalten Updates.

Kubernetes-Umgebungen eingesetzt werden.

Zu guter Letzt hat Cisco angekündigt, das Unternehmen Kenna Security übernehmen zu wollen. Der amerikanische Hersteller hilft Unternehmen, potenzielle Schwachstellen zu erkennen. So können Sicherheits- und IT-Teams die Angriffsfläche und Zeit für die Erkennung und Reaktion reduzieren. In Kombination mit der SecureX-Plattform lassen sich Schwachstellen besser priorisieren und Entscheidungen beschleunigen und automatisieren. ms

# EDR und ZTNA von BlackBerry



BILD: NICOLENINO - STOCKADOBECOM

**Mit den neuen Lösungen** Optics 3.0 und Gateway deckt BlackBerry die Felder Endpoint Detection and Response und Zero Trust Network Access ab. Als Cloud-basierte EDR-Lösung hilft Optics 3.0 Anwendern dabei, die Bedrohungserkennung und automatisierte Reaktionsfunktionen direkt auf dem Endgerät auszuführen. Die gesammelten telemetrischen und forensischen Daten speichert BlackBerry zusammen mit Daten, die nicht auf den Endpunkt bezogen sind, im Cloud Data Lake. Dort lassen sie sich abfragen und analysieren, um einen besseren Einblick in die Sicherheitsumgebung zu erhalten.

Auch die Telemetriedaten des BlackBerry Gateways fließen in den Cloud Data Lake. Die Zero-Trust-Architektur soll Unternehmen helfen, das Risiko des Netzwerkzugriffs zu reduzieren. Dafür stuft die Lösung jeden Benutzer, jeden Endpunkt und jedes Netzwerk zunächst als potenziell feindlich ein, bis die Identität autorisiert ist. ms

BlackBerry stellt zwei neue Cybersecurity-Lösungen vor.

# SICHERHEIT NACH DEM BAUKASTENPRINZIP

Mit der Cloud-basierten Plattform Elements stellt F-Secure eine Security-Lösung vor, deren Komponenten über eine einheitliche Verwaltungskonsole administriert werden. Kunden können genau die Funktionen „as a Service“ wählen, die sie wirklich benötigen.

**Weil die Gefahren** für Unternehmen immer schwerer vorhersehbar werden, hat der finnische Security-Anbieter F-Secure jetzt eine Plattform gelauncht, die vor allem durch Flexibilität überzeugen soll – sowohl für die Reseller als auch für die Endkunden. Die Cloud-basierte Plattform „F-Secure Elements“ soll sich nahtlos in jede Unternehmensumgebung integrieren lassen. Sie vereint sämtliche Sicherheitskomponenten des finnischen Anbieters. Wie aus einem Baukasten können die Unternehmenskunden diejenigen Module auswählen, die sie im Moment gerade benötigen. Administriert werden sie von den Anwendern selbst oder den Servicepartnern des Herstellers im Rahmen eines Abo-Modells.

Die Plattform kombiniert die Module Endpoint Protection, Endpoint Detection & Response (EDR), Schwachstellen-Management und Collaboration-Schutz für Cloud-Dienste wie Microsoft Office 365. Alle Module kosten gleich viel, informiert Klaus Jetter, Regional Vice President, F-Secure. Im Verbund eingesetzt sollen sie einen umfassenden Überblick über die Sicherheits-

lage eines Unternehmens ermöglichen, indem sie alle Ressourcen, Konfigurationen, Schwachstellen, Bedrohungen und Ereignisse miteinander kombinieren. Der Datenfluss zwischen den einzelnen Elementen erleichtert zudem die schnelle Reaktion auf reale Bedrohungen.

**Als Preismodelle** stehen Jahreslizenzen oder Monatsabos bereit. Die nutzungsbasierte Abrechnung soll darüber hinaus den Unternehmen bei der Steuerung von Sicherheitsinvestitionen helfen, um zu verhindern, dass sie für ungenutzte Lizenzen oder Dienste bezahlen, die sie nicht benötigen. Sie hilft ihnen, „sich auf die Ergebnisse zu konzentrieren und vom Besitz zur Nutzung überzugehen“, erklärt Jetter. Laut einer Studie von Forrester ist insbesondere eine flexible Preisgestaltung in Zeiten der

Pandemie wichtig, weil viele Unternehmen aufgrund von Personalabbau unter die Basiswerte der Lizenznutzung der Anbieter geraten seien.

**So flexibel, wie sich das Angebot** für Endkunden darstellt, soll es aber auch für die Partner sein, es zu vermarkten. Nicht jeder Partner muss gleich ein Spezialist für sämtliche Bedrohungsarten und Schutzmaßnahmen bei seinen Kunden sein. Mithilfe des Service „Elevate to F-Secure“ können die Partner beispielsweise besonders schwierige Sicherheitsvorfälle an die Experten von F-Secure zur Analyse und Bearbeitung der Bedrohungen weiterleiten. Für Partner, die bereits als Managed Security Service Provider (MSSP) gegenüber ihren Kunden fungieren und das verbrauchsorientierte Abrechnungsmodell nutzen, ist dieses Angebot der Finnen kostenfrei verfügbar. Sie erhalten zusätzlich Support bei technischen Fragen, bei Verkauf und Gestaltung neuer Dienstleistungen sowie Unterstützung im Marketing und der Integration beim Kunden.

Klassische Partner, die in die ebenso klassischen Edelmetall-Stufen sortiert sind, können die Elevate-Funktion entsprechend der Vergabe

von Tickets nutzen. In speziellen „Service Design Workshops“ greift der Security-Anbieter Systemhäusern und Partnern unter die Arme, die ins Services-Geschäft wechseln wollen. Die Workshops, ebenso wie die Templates für die Vertragsgestaltung, sind kostenlos und werden seit Jahresbeginn angeboten – und erfreuen sich bereits großer Beliebtheit, betont Jetter.



**Klaus Jetter,**  
Country Manager  
DACH bei F-Secure

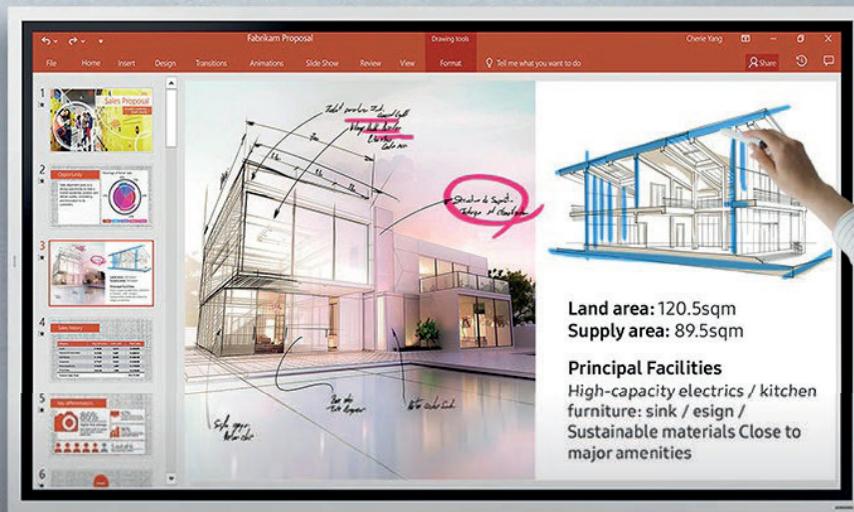


Laut eigenen Angaben ist F-Secure im letzten Jahr im B2B gut gewachsen – trotz geringerer Marketing-Ausgaben.

**Autor:**  
Dr. Andreas Bergler

BILD: STYLEUNEEED - STOCK.ADOBE.COM

BILD: F-SECURE



# Der Samsung Flip 2

Einen Flip muss man gefühlt haben

## Die Samsung Flip 2 Try & Buy Aktion

Siewert & Kau stellt Ihnen / Ihrem Kunden ganz unverbindlich und kostenfrei (für 14 Tage) einen neuen Flip 2 (65" oder 85") inkl. Original Samsung Wandhalterung<sup>1</sup> zur Verfügung. Testen Sie das Gerät aus<sup>2</sup> und entscheiden Sie anschließend, ob Sie den Flip 2 noch missen möchten oder ihn behalten wollen.

Sollte das Produkt nach dem Testzeitraum nicht ihren Erwartungen entsprechen, holen wir dieses wieder bei Ihnen ab.<sup>3</sup>

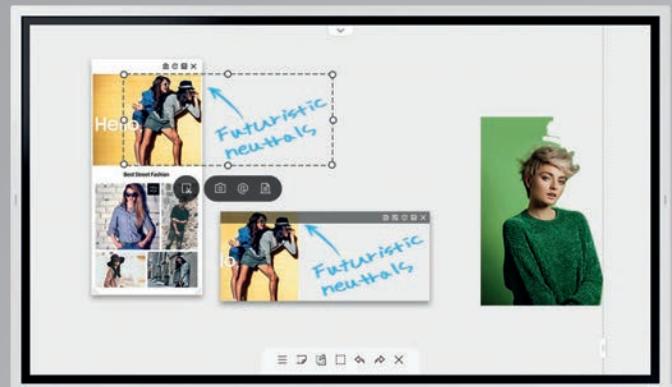
<sup>1</sup> Ein Try & Buy Gerät pro Endkunde.

<sup>2</sup> Die Leihstellung erfolgt standardmäßig 14 Tage vor Ort. Auf Wunsch kann sich die Zeit um 7 Tage verlängern. (An und Ablieferung exklusive)

<sup>3</sup> Das Gerät muss original verpackt und vollständig zurückgegeben werden. Bei defekter oder unvollständiger Ware wird es dem Leihnehmer in Rechnung gestellt.

## Samsung Flip 2 WM65R (65")

S&K Artikelnr.: 128003



Digitales Flipchart mit den Vorteilen eines 65 Zoll grossen UHD-Displays und der Interaktivität eines Touchscreens. Schnell einsatzbereit durch einfache Installation und Inbetriebnahme.

# SAMSUNG

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

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

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

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



**Kontaktieren Sie Ihren  
Siewert & Kau Spezialisten  
für das Samsung Flip 2.**

+49 (0) 2921 36908 55

opانيتz@siewert-kau.de

Weitere Infos:



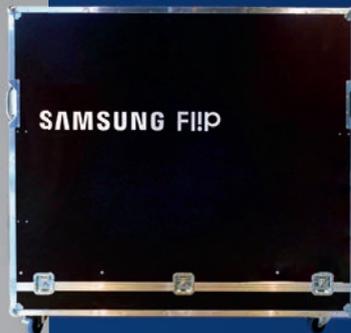
## Samsung Flip 2 WM85R (85")

S&K Artikelnr.: 144916



85 Zoll großes UHD-Display mit Touchfunktion – für den optimalen Einsatz im Klassenzimmer oder Meetingraum. Vielfältige Eingabemöglichkeiten mit passivem Stift. Natürliches Schreibgefühl dank reaktionsschnellem Touchscreen.

## Samsung Flip 2 inkl. Konferenzraumlösung



Wir bieten Ihnen nun auch an, den Flip 65" / 85" bei uns kostenfrei auszuleihen und das zusätzlich als Konferenzraumlösung. Das Gerät befindet sich in einer speziellen Transport- und Stand-Box. Da der Samsung Flip 65"/85" eigentlich zur Wandmontage gedacht ist, ermöglicht die

Box den „Plug&Play“ Einsatz ohne Bohren.

Bei uns können Sie den Flip 2 65-Zoll /85-Zoll inkl. Konferenzraumlösung unverbindlich ausleihen und ausprobieren. Testzeitraum: 14 Tage (inkl. Transportwegen).<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Ein Try & Buy Gerät pro Endkunde.

<sup>2</sup> Die Leihstellung erfolgt standardmäßig 14 Tage (inkl. Transportwegen) vor Ort (bei Ihnen oder Ihrem Kunden).

### Headquarters

Tel.: +49 (0) 2271 763 0

### Vertrieb Berlin

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

### Vertrieb Braunschweig

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

### Vertrieb Butzbach

Tel.: +49 (0) 6033 92492 0

### Vertrieb Halle (Saale)

Tel.: +49 (0) 2941 298 780 0

### Vertrieb Hamburg

Tel.: +49 (0) 2271 763 100

### Vertrieb München

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

### Vertrieb Paderborn

Tel.: +49 (0) 5251 8728 0

### Vertrieb Soest

Tel.: +49 (0) 2921 36908 00

**Siewert & Kau**  
Distribution – live

www.siewert-kau.de

# MICROSOFT SCHNÜRT DICKES ENTWICKLER-PAKET

Auf der hauseigenen Entwickler-Konferenz Build 2021 drehte sich diesmal rein virtuell alles um die Belange von Programmierern im Microsoft-Universum. Von Azure bis Visual Studio 2022 zeigt der Softwarekonzern fancy Tools für das Entwickler-Tagesgeschäft.



BILD: CHERRYANDBEES – STOCKADobe.COM

**Auf der Developer-Konferenz** Microsoft Build 2021, auf der es rund um Tools und Lösungen aus Redmond ging, wurden wichtige Neuerungen für Visual Studio, GitHub Codespaces, Software mit grafischer Oberfläche für das Windows Subsystem für Linux (WSL) sowie erweiterte Funktionen für das Microsoft Teams Toolkit gezeigt.

So stellt der Anbieter nun ein Update für das aktuelle Visual Studio 2019 zur Verfügung. Es beinhaltet laut Microsoft etliche Optimierungen in Hinblick auf die Entwicklung mit C++ und .NET sowie verbesserte Git-Werkzeuge. Außerdem wird jetzt die Erstellung von GitHub-Action-Workflows direkt aus der integrierten Entwicklungsumgebung (IDE) unterstützt. Die Container-Technologie kann nun mit erweiterten Tools beackert werden. Und neue Azure-Integrationen sollen dafür sorgen, dass die Entwicklung nativer, Cloud-basierter Anwendungen leichter von der Programmierer-Hand geht.

**Doch das Bessere** ist bekanntlich des Guten Feind und so spielt auch bereits die nächste Version von Visual Studio – zumindest als Ausblick – eine wichtige Rolle auf der Build: Der Veranstalter präsentierte die Roadmap dafür. Eine erstes Preview dieser neuen Version werde es „in Kürze“ geben, heißt es aus dem Hause Microsoft. Diese komme mit neuem Look und einer 64-Bit-Architektur daher, die mehr Leistung und Skalierbarkeit liefern soll. Das Einrichten von Entwicklungsumgebungen, die alles Notwendige für die eigentlichen Programmierarbeiten bieten, spielt in der Praxis eine große Rolle. Microsoft will hier das Tagesgeschäft in der Programmierarbeit erleichtern; und zwar mit „GitHub Codespaces“. Damit könne jedes GitHub-Repository „in Sekundenschnelle zu einer vollständig konfigurierten Entwicklungsumgebung, die in der Cloud gehostet ist“ überführt werden. GitHub Codespaces sind Unternehmensangaben zufolge vollständig konfigurierbar und zur Übersichtlichkeit

individuell an einzelne Projekte anpassbar. Über Early-Access-Zugänge können sich Programmierer bereits jetzt einen Eindruck verschaffen.

**Microsoft Teams** soll im Laufe der Zeit zu „einer größeren Sache als Windows“ avancieren, hieß es mal aus der Microsoft-Geschäftsführung. Auch auf der Build war die Collaboration-Plattform ein wichtiges Thema. Gezeigte Erweiterungen für Teams im Entwickler-Umfeld sind beispielsweise „Shared Stages“ und neue Optionen für den „Together-Modus“.

In einem Blogartikel geht das Unternehmen näher auf das kommende „Shared Stages“ ein. Im Prinzip können Entwickler die Zusammenarbeit der Mitarbeiter mit Showelementen aufpeppen und über eine selbst gestaltete Hauptbühne organisieren, die als organisatorische Klammer für Meeting-Apps wie Whiteboarding, Designfunktionen oder Projektboards bildet.

Der „Together-Modus“, so ist es dem Microsoft-Blog zu entnehmen, ermöglicht es Entwicklern, benutzerdefinierte Szenen für Teams zu erstellen. Also individuelle virtuelle Räume, statt Kästchen an Kästchen in Videokonferenzen.

Hinzu kommen neue Funktionen für das Microsoft Teams Toolkit, die die Programmierung von Teams-Anwendungen erleichtern sollen.

**Mit WSL**, dem Windows-Subsystem für Linux, lässt sich Linux-Software ohne virtuellen Computer oder Dual Boot direkt aus Windows heraus starten. Zur Build 2021 stellt Microsoft die GUI-App-Unterstützung auf WSL vor. Damit können jetzt auch – so der Anspruch – Linux-Programme mit grafischer Oberfläche regulär unter Windows laufen.



In Deutschland arbeitet Microsoft eigenen Angaben zufolge mit 30.000 Partnern zusammen.

**Autor:** Dr. Stefan Riedl

# SERVICE PROVIDER

summit2021

01./02. September  
mit Award-Verleihung

## Wer wird Service Provider des Jahres?

### Ausgezeichnet werden die Gewinner in diesen Kategorien:

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



**JETZT ABSTIMMEN!**

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

# MIT KI WILL GOOGLE DIE ZUKUNFT PRÄGEN

Zu den Neuheiten, die Google auf der Entwicklerkonferenz I/O vorgestellt hat, gehören Verbesserungen für Android, Google Maps und das Smartwatchsystem Wear OS. Ein besonderer Fokus lag auf Technologien aus dem Gebiet des Maschinellen Lernens.



Die Google I/O fand in diesem Jahr in einem Online-Format statt. Die Präsentationen wurden live zwischen Gebäuden der Firmenzentrale in Kalifornien übertragen. Einige Google-Mitarbeiter durften vor Ort dabei sein.

BILD: ED RITGER



BILD: GOOGLE

CEO Sundar Pichai stellte am ersten Tag der Entwicklerkonferenz Google I/O die KI-Projekte Lamda und Starline vor.

**Die virtuelle Entwicklerkonferenz** Google I/O startete am Abend des 18. Mai und dauerte bis zum 20. Mai. Mit qualitativ hochwertigen Videokonferenzen und Software, die selbstständig eine Unterhaltung führen kann, will Google die Zukunft prägen. Auf der Konferenz gab der Internetriese einen Ausblick auf die nächste Version des Smartphone-Systems Android und stellte neue Funktionen zum Schutz der Privatsphäre in den eigenen Diensten vor.

**Bei der Entwicklung** der Produkte und Updates legte Google einen besonderen Fokus auf Maschinelles Lernen und Künstliche Intelligenz (KI). So wurde die Software Lamda demonstriert, die eine Unterhaltung mit einem Menschen führen kann. Die Antworten seien dabei nicht vorgegeben, sondern würden von dem Programm auf Basis vorhandener Informationen erzeugt, betonte Google-Chef Sundar Pichai. Google führte zwei Beispiele für einen Dialog vor: Die Software schlüpfte dafür erst in die Rolle des Planeten Pluto und dann in die eines

Papierfliegers. Sie beantwortete dabei etwa Fragen danach, ob es schon Besucher auf dem Planeten gab oder wie weit das Papierflugzeug schon einmal geflogen ist. Auch bei dem Projekt Starline kommt KI zum Einsatz. Bei dem Videosystem werden Menschen und Lichtverhältnisse von mehr als einem Dutzend Kameras und Sensoren erfasst. Neu entwickelte Bildschirme sollen die Details besonders realistisch wiedergeben können.

**Um besser mit dem Marktführer** Apple Watch konkurrieren zu können, haben sich Google und Samsung zusammengesetzt. Samsung wird die nächsten Smartwatches nicht mehr mit dem hauseigenen Betriebssystem Tizen ausstatten, sondern auf die Google-Plattform Wear OS umsteigen. Zugleich will Google Wear OS mit Tizen-Elementen zu einem übergreifenden System weiterentwickeln.



Neues gibt's auch bei HP: [bit.ly/HP-Wolf-Security](https://bit.ly/HP-Wolf-Security)

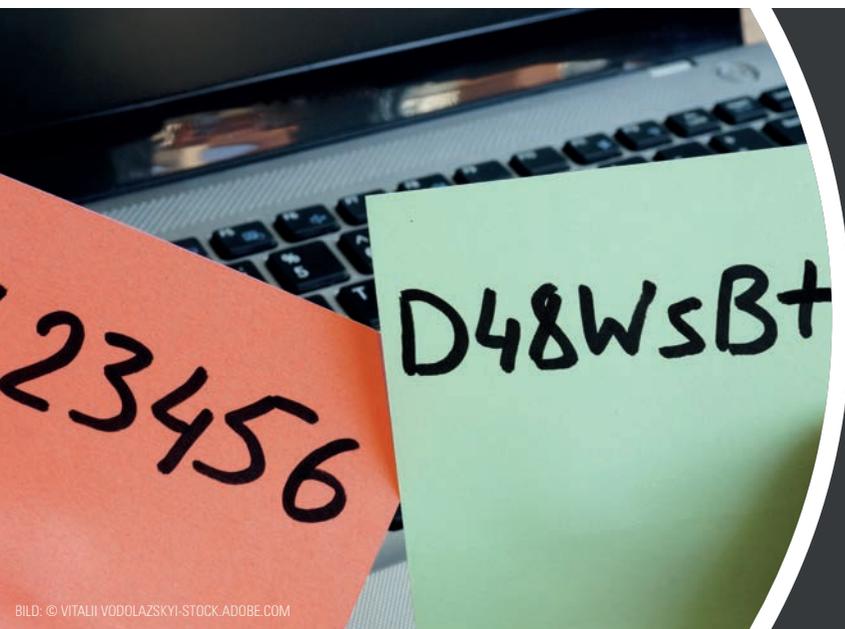
Autor:  
Melanie Staudacher



## Bei der Kickoff-Keynote stellte Google unter anderem folgende Produktneuheiten vor:

- Fünf Updates für Google Maps: Mithilfe von Machine Learning und Navigationsdaten berechnet Google Maps künftig Routenoptionen so, dass Autofahrende auf ihrem Weg aller Wahrscheinlichkeit nach seltener stark abbremsen müssen und sicherer ankommen. Außerdem werden belebte Orte in Maps sichtbarer und detaillierte Straßenkarten bald auch in ausgewählten deutschen Städten verfügbar sein. Erweiterungen für das Live View Feature sind auch geplant.
- Android 12 Beta verfügbar: Laut Google ist Android mittlerweile auf mehr als drei Milliarden aktiven Geräten weltweit im Einsatz. Android 12 soll den Fokus auf ein noch persönlicheres Smartphone setzen und erhält ein Redesign. Die Version Android 12 Beta ist ab heute für Pixel-Smartphones verfügbar, später auf anderen Geräten.
- Datensicherheit: Für mehr Online-Sicherheit und Privatsphäre im Netz hat Google einen passwortgeschützten „gesperrten Ordner“ in Google Fotos vorgestellt. Außerdem gibt es die Möglichkeit, die Suchhistorie der letzten 15 Minuten in der Google Suche zu löschen, sowie neue Funktionen für den Passwortmanager.
- Google Workspace: Mit Smart Canvas stellt Google Cloud ein Produkt vor, mit dem die Zusammenarbeit für Google Workspace verbessert werden soll. Smart Canvas macht Dokumente, Tabellen und Präsentationen intelligenter und interaktiver.

PASSWORD-MANAGEMENT-AS-A-SERVICE

**PASSWORT-CHECK:****WÜRDEN SIE & IHRE KUNDEN BESTEHEN?**

**Helge Bienkowski**  
 Partner Development  
 Manager  
 acmeo GmbH



**Patrick Küsters**  
 Partner Development  
 Manager  
 acmeo GmbH

**SPEAKER**

**Wie sieht es mit der Passworthygiene Ihrer Kunden aus? Verwenden sie starke Passwörter, die regelmäßig geändert werden? Gibt es eine strenge Zugriffssteuerung?**

Erfahren Sie in diesem **IT-BUSINESS Live-Cast**, welche neuen profitablen Geschäftsfelder sich durch **Password-Management-as-a-Service** für Sie eröffnen. Erhalten Sie in einer Live-Demo von N-able Passportal Einblick, wie cloudbasierte, integrierte, automatisierte Kennwort- und Dokumentationsverwaltung zum Kinderspiel wird.

**Agenda**

- Das Problem mit Passwörtern
- Schwaches Passwortmanagement – ein Risiko nicht nur für den Endkunden, sondern auch für den MSP

- Password-Management-as-a-Service – neue Möglichkeiten für den Vertrieb von Services
- Live-Demo: **N-able Passportal**

**Ihre Vorteile:**

- Gesteigerte Effizienz durch die Verwaltung aller Kunden im zentralen Dashboard
- Erhöhte IT-Sicherheit durch starke Passwörter & automatisierte Passwortänderung
- Verkürzte Lösungszeit dank standardisierter IT-Dokumentation und integrierter Passwortverwaltung

**Ihr Bonus!**

**Während des IT-BUSINESS Live-Cast** haben Sie die Möglichkeit, **eine Crucial X6 1TB Portable SSD - Solid State Disk - 1.000 GB** zu gewinnen.

**JETZT KOSTENFREI ANMELDEN**<http://bit.ly/LD-140621>

# ACER-RECHNER FÜR GAMER, CONSUMER UND KREATIVE

Auf einer virtuellen globalen Pressekonferenz präsentiert Acer eine Fülle neuer Notebooks für Privatanwender, Gamer und Kreative, Chromebooks und Gaming-PCs. Zudem enthüllt der Hersteller seine Nachhaltigkeitsinitiative und ein neuartiges 3D-Display.



BILD: ACER

**Die Global Press Conference** ist für Acer die Bühne, auf der eine ganze Reihe von Geräten präsentiert werden, die in den kommenden Wochen und Monaten auf den Markt kommen. Bisher fanden diese Veranstaltungen oft in New York oder anlässlich der IFA in Berlin statt. Dieses Jahr hat der Hersteller die Global Press Conference auf eine Online-Plattform verlagert, daher müssen Hands-on-Eindrücke der Neuheiten leider entfallen. Das macht die neuen Geräte allerdings nicht weniger spannend.

**Das 14-Zoll-Notebook Swift X** soll eine Synthese aus stilischem Design, flacher Bauform und hoher Leistung sein. Das Gerät richtet sich laut Acer an Kreative, Content-Editoren und Streamer. Das in verschiedenen Farben hergestellte Metallgehäuse ist 17,9 mm dick und das Notebook mit seinem Federgewicht ab 1,39 kg sehr leicht. Als Prozessor nutzt Acer einen mobilen Ry-

zen 5000 und für die Grafik Nvidias neuen Geforce RTX 3050 beziehungsweise 3050 Ti. Der Arbeitsspeicher ist bis zu 16 GB groß und als Massenspeicher sind zwei M.2-SSDs möglich. Der 59-Wh-Akku soll bis zu 17 Stunden Laufzeit liefern. Für den angepeilten Kundenkreis ist die Qualität des Displays entscheidend. Der Hersteller verspricht für das 14-Zoll-IPS-Panel mit Full-HD-Auflösung eine sRGB-Abdeckung von 100 Prozent. Zudem liefert es bis zu 300 Nits und bietet die BlueLightShield-Technologie zur Schonung der Augen. Das Acer Swift X kommt im Sommer mit einem Preis ab 899 Euro.

**Chromebooks** sind momentan der Sektor unter den Notebooks mit dem stärksten Wachstum. Das stammt zwar immer noch zu einem großen Teil aus dem US-amerikanischen Bildungssystem, aber auch für Privatkunden werden die webbasierten Ge-

räte mit dem Google-Betriebssystem interessanter. Im vergangenen Jahr näherte sich der Anteil an den Notebooks immerhin schon der 10-Prozent-Marke. Acer gehört zu den führenden Chromebook-Herstellern und bringt gleich vier neue Geräte auf den Markt. Zu ihnen zählen die 14-Zöller Chromebook 514 mit Intel Tiger Lake und 314 mit MediaTek MT8183, das Convertible Chromebook Spin 713 mit 13,5-Zoll-Display und ebenfalls Tiger-Lake-CPU sowie das Chromebook 317 mit Intel Pentium Silver N6000-Prozessoren als erstes 17,3-Zoll-Gerät. Die Modelle 514 und Spin 713 verfügen zudem als Enterprise-Varianten über zusätzliche Sicherheitsfeatures und spezielle Unternehmensfunktionen. Der Marktstart ist für das dritte Quartal vorgesehen. Die Startpreise liegen zwischen 299 Euro (UVP) für das Chromebook 314 und 799 Euro (UVP) für das Spin 713.

**Die zur ConceptD-Linie** zählenden Notebooks und Convertibles bieten eine ähnliche Leistung und Ausstattung wie mobile Workstations, allerdings mit einer zivileren Optik. Sie sind vor allem für professionelle Anwender aus Kreativberufen bestimmt, aber es gibt auch Modellvarianten mit professionellen Nvidia-Karten. Acer stellt die Clamshell-Notebooks der Serien ConceptD 3 und 5 sowie die Convertibles 3 Ezel und 7 Ezel auf die neuen Tiger-Lake-H45-CPUs mit bis zu acht Prozessorkernen sowie Thunderbolt 4 um. Das Modell ConceptD 5 bekommt zudem ein Pantone-zertifiziertes 16:10-Display mit 16-Zoll-Diagonale und einer Auflösung von 3.072 x 1.920 Pixel. Als Grafikkarte setzt Acer hier entweder Geforce-Modelle bis zu RTX 3060 oder bei der Pro-Version maximal die RTX A5000 ein. Das Top-Modell ConceptD 7 Ezel kann sogar mit einer RTX 3080 ausgerüstet werden. Das 4K-Touch-Display unterstützt Stifteingaben, der Wacom-EMR-Stift gehört zum Lieferumfang. Beim ConceptD 7 Ezel gibt es ebenfalls eine Pro-Version mit Intel Xeon W-11955M und RTX A3000 oder

## Acer startet die Nachhaltigkeitsoffensive Earthion

Mit dem Aspire Vero stellt Acer das erste Notebook vor, das aus der unternehmenseigenen Nachhaltigkeitsinitiative Earthion heraus entstanden ist. Sowohl die Gehäuseabdeckung als auch die Tastatur des Tiger-Lake-Notebooks bestehen aus Post-Consumer-Recycling-Kunststoff (PCR). Er ist laut Acer zudem frei von Farbstoffen und flüchtigen organischen Verbindungen. Die Verpackung besteht zum Großteil aus recyceltem Papierzellstoff und für alle Aufdrucke wird Sojatinte verwendet.

Zudem gibt Acer bekannt, dass das Unternehmen Teil der RE100-Initiative ist und damit ab dem Jahr 2035 nur noch erneuerbare Energien nutzen will. Im vergangenen Jahr betrug der Anteil immerhin schon 44 Prozent. Gegenüber dem Jahr 2009 hat Acer bereits jetzt den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck der gesamten Gruppe um 60 Prozent reduziert. Dieses ökologische Bewusstsein will Acer auch auf Zulieferer und Partner ausdehnen.



Beim Aspire Vero setzt Acer Recycling-Materialien für das Gehäuse und die Verpackung ein.

A5000. Der 14-Zöller ConceptD 3 wird ab 1.599 Euro (UVP) kosten, der ConceptD 5 startet bei 2.999 Euro und der ConceptD 7 Ezel ab 3.499 Euro (UVP). Mit SpatialLabs stellt Acer eine Technologie vor, die den ConceptD-Geräte in Zukunft ein stereoskopisches 3D-Display beschreiben soll, das ohne Brille auskommt. Dafür wird auf ein herkömmliches UHD-2D-Display eine Flüssigkristall-Lentikularlinse aufgebracht, mit der zwischen 2D- und 3D-Modus umgeschaltet werden kann. Drei an der Oberseite des Displays angebrachte Stereokameras, verfolgen die Position und Bewegung des Kopfes sowie der Augen des Nutzers. Im SpatialLabs Model Viewer können Entwickler mittels Echtzeit-Rendering mit den räumlich dargestellten 3D-Modellen interagieren. Die Software ist Teil des SpatialLabs Experience Center, die noch weitere Tools für 3D-Entwickler enthält. Im Rahmen des Developer-Programms können Entwickler für drei Monate kostenlos ein ConceptD-Prototypen-Notebook erhalten, um mit ihm eigene Projekte auf Basis der Unreal Engine zu realisieren.

Mit der Unreal Engine hat auch die nächste Gruppe von Neuvorstellungen zu tun: Gaming-Rechner und Monitore. Mit einem 16-Zoll-Display im 16:10-Format ist das knapp 2 cm flache Predator Triton SE ausgerüstet. Dabei gibt es zwei Panel-Optionen, jeweils mit WQXGA-Auflösung: 165 Hz und

500 Nits sowie 240 Hz und Nvidia G-Sync. Bei der CPU geht der Hersteller bis zum Intel Core i9 der II. Generation und bei der Grafik bis zur Nvidia GeForce RTX 3080. Der Arbeitsspeicher kann auf maximal 64 GB ausgebaut werden, die PCIe-4.0-SSD bis zu TB Kapazität bieten. Der Basispreis liegt bei 1.799 Euro (UVP), der Verkaufsstart ist für das dritte Quartal geplant. Mit einem Preis ab 2.499 Euro ist das Predator Helios 500 mit übertaktbarem Intel Core i9 der II. Generation und RTX 3080 als Maximalausstattung kostspieliger. Hier bietet Acer neben einem 360-Hz-Full-HD-Display ein 120-Hz-4K-Panel mit Mini-LED-Backlight und Local Dimming. Das im Vergleich zum Triton fülligere Helios bietet Platz für zwei SSDs im RAID-0-Modus und eine HDD. Für Gamer, die einen Desktop-PC vorziehen, schickt Acer eine neue Generation des Predator Orion 3000 und den Nitro 50 an den Start. Der Orion 3000 ist mit einer Intel-Rocket-Lake-CPU ausgestattet und nimmt maximal eine Nvidia GeForce RTX 3070 auf. Er kommt schon im Juli mit einem Einstandspreis von 1.099 Euro (UVP). Entweder mit Intel Rocket Lake oder mit AMD Ryzen 5000 und Grafikkarten bis zur RTX 3060 Ti ist der Nitro 50 bestückt. Sein Startpreis liegt bei 999 Euro (UVP).



Mehr unter:  
[bit.ly/ITB-Acer-CBaaS](https://bit.ly/ITB-Acer-CBaaS)

Autor:  
Klaus Länger



LIVE-TALK

## Wie gelingt nachhaltige Digitalisierung in Unternehmen?

Do, 10. Juni 2021

14:00-15:00 Uhr

KOSTENLOS,  
NUR MIT  
ANMELDUNG

AfB lädt ExpertInnen zum Live-Talk ein

SIEMENS  
HANNA HENNIG  
CIO



OTTO  
BENJAMIN KÖHLER  
Leiter Corporate Responsibility



SAP  
STEFAN ULRICH  
Head of Workplace Infrastructure,  
Global Procurement



AfB social & green IT ist Spezialist für nachhaltige Dienstleistungen rund um Gebrauch-IT:

- IT- Ankauf und -Sicherheitstransport,
- zertifizierte Datenlöschung,
- umweltfreundliches Refurbishment,
- fachgerechtes Recycling,
- Impact Measurement (CSR-Reports).

Gleichzeitig ist AfB Europas größte gemeinnützige IT-Firma: 45 % der 500 Mitarbeitenden sind schwerbehindert.

[www.afb-group.eu](http://www.afb-group.eu)

# WELTWEITE KONNEKTIVITÄT ALS SELF-SERVICE

Weltweite Interkonnektivität soll im Sinne von „Pay as you Go“ flexibler werden. Die letzte Meile privater, globaler Netzwerke kann über standardisierte SD-WAN-Lösungen verwirklicht werden. Und Self-Service gewinnt an Bedeutung. Megaport hat neue Impulse für den Markt.

**Die Welt** umspannt ein Datennetzwerk und das Internet ist nur ein Teil davon: Cloud-Workloads werden umgezogen, Multi-cloud-Infrastrukturen mit Angeboten von Cloud-Anbietern geschaffen und internationale Standorte werden vernetzt. Damit es schnell geht, können Zugänge zu privaten, globalen Netzwerken gebucht werden. Die Situation auf diesem Markt ist vielerorts geprägt von Angeboten, die man sich im Grunde wie Zugfahrkarten vorstellen kann. Alles ist sehr fragmentiert, man bucht für bestimmte Abschnitte und feste Zeiträume. Zudem muss man im Networking benötigte Bandbreiten oft im Vorfeld korrekt abschätzen.

**Der Network-as-a-Service-Anbieter** Megaport will hier alte Zöpfe abschneiden und zwar zusammen mit Partnern. „Wir wollen in diesen Markt mehr Flexibilität bringen und unsere Netzwerk-Angebote dementsprechend einfach konfigurierbar und flexibler gestalten“, so Martin Bichler, Head of EMEA Channel Sales bei Megaport. Bandbreiten sollen für bestimmte Stoßzeiten anpassbar sein, beispielsweise wenn ein Backup gefahren wird. Außerdem soll man sich nicht für Monate oder Jahre im Voraus festlegen müssen. „Neu an unserer Herangehensweise beziehungsweise an unserem Angebot ist der Pay-as-you-Go-Ansatz und die minutenschnelle Bereitstellung, die wir in Anlehnung an die flexiblen Cloud-Offe-

rings der Hyperscaler anbieten“, so Bichler. Dazu wurde ein Self-Service-Portal eingerichtet, über das Kunden die Cloud-Konnektivität selbst erstellen können.

**Das Geschäft** von Megaport als globaler NaaS-Anbieter ist es, hierzulande die großen Ballungszentren wie München, Berlin, Frankfurt, Hamburg und Düsseldorf mit den wichtigen Standorten in Europa, USA und in der Asien-Pazifik Region zu verbinden. Dabei geht es um schnelle, zuverlässige und sichere Verbindungen zu lokalen Rechenzentren auf Layer-2-Ebene, also um Interconnectivity auf IP-Basis.

Letztlich geht es aber vor allem um direkte Cloud-Verbindungen zu den Hyperscalern AWS, Microsoft Azure, Google Cloud und Alibaba – aber auch zu Anbietern wie SAP, Nutanix, Salesforce, IBM und Oracle. Die Konnektivität dorthin wird über Cloud-Anbindungsstellen, sogenannte „Cloud-On-Ramps“, ermöglicht. Megaport ist in rund 700 vernetzten Rechenzentren verfügbar und mit etwa 220 Cloud-On-Ramps präsent.

**Bisher mussten** sich Kunden in diesem Marktgeschehen meist noch selbst um die „letzte Meile“ zur Cloud-On-Ramp kümmern oder in einem aktivierten Rechenzentrum vertreten sein. „Unsere neue Megaport-Virtual-Edge-Lösung ermöglicht es Unternehmen, über SD-WAN auf unser

Software-definiertes Netzwerk (SDN) zu gelangen“, erläutert Bichler. „Auch SD-WAN kann in unserem globalen, privaten Netzwerk über das Self-Service-Portal integriert werden.“

**Das Konzept** dient hierbei sozusagen als Einstiegspunkt für die Unternehmen. „Neue Kooperationen mit Cisco und Fortinet, die ebensolche SD-WAN-Betreiber sind, erleichtern es unseren gemeinsamen Kunden, ihre SD-WAN-Nutzung mit unseren Konnektivitäts-Lösungen zu integrieren, um somit die Verbindung zwischen Edge-Standorten oder Zweigstellen untereinander oder zur Cloud zu optimieren“, sagt Channel-Manager Bichler.

**Der Channel** spielt in dem Umfeld eine zweigleisige Rolle: Dienstleister, MSPs und Cloud-Anbieter brauchen selbst stabile Verbindungen als potenzielle Kunden. Hinzu kommt die vertriebliche Komponente: „Wir haben bereits ein Partnerprogramm, wollen diesen Bereich aber erweitern. Zusammenarbeit mit Distributoren findet derzeit noch nicht statt, aber auch das wird sich ändern“, verrät der Megaport-Manager.



Beim SD-WAN-Konzept wird das Netzwerkmanagement über Hardware-unabhängig über Software und regelbasiert vorgenommen.

**Autor:** Dr. Stefan Riedl

# IT-BUSINESS

## PODCAST

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

**Freuen Sie sich auf die neue Episode!**  
KI im Recruiting  
Montag, 7.6.2021

### MODERATION:



**Sarah Böttcher**  
Redaktion IT-BUSINESS



**Ann-Marie Struck**  
Redaktion IT-BUSINESS

Hier einfach mit Spotify  
abscannen und Reinhören



podcast@it-business.de  
Erscheinungstermin alle 2 Wochen

Zu hören über: DEEZER



iTunes

podigee

Spotify

YouTube

# LEICHTES ARBEITSPFERD FÜR BÜRO UND UNTERWEGS

Mit dem Satellite Pro C40-H-101 schickt Dynabook ein leichtes 14-Zoll-Business-Notebook an den Start, das mit 859 Euro (UVP) auch noch relativ günstig ist. Wir haben uns das leichte Arbeitspferd auf unserer Hand-on-Teststrecke in Aktion angesehen.



BILD: VOGEL IT-MEDIEN

**Bei unseren Hands-on-Tests** kamen, von Ausnahmen wie dem Microsoft Surface Go abgesehen, meist Geräte aus der Premium-Kategorie auf den Prüfstand. Dieses Mal ist mit dem Dynabook Satellite Pro C40-H-101 ein Gerät an der Reihe, das eher zum Einstiegssegment der Business-Notebooks zählt, auch wenn es mit seinem Core-i5-Prozessor und einer UVP von 859 Euro das Spitzenmodell der Serie ist. Bei Systemhäusern bekommt man das Gerät allerdings schon zu Preisen zwischen 700 und 750 Euro inklusive Mehrwertsteuer.

**Das Satellite Pro C40-H-101** von Dynabook ist als 14-Zöller mit einem Gewicht von knapp 1,5 kg kompakt und leicht genug, um nicht nur zwischen Büro und Homeoffice hin und her transportiert zu werden, sondern es eignet sich auch für die mobile Arbeit. Dabei hilft das zwar nicht sehr helle, aber dafür entspiegelte Display, das sich auch im Freien noch gut ablesen lässt, wenn man nicht in der prallen Sonne sitzt.

Der Hersteller verwendet ein IPS-Panel mit Full-HD-Auflösung. Über dem Panel sitzen eine HD-Webcam, die allerdings nur eine ausreichende Qualität liefert, und immerhin zwei Mikrofone. Einen Shutter für die Kamera gibt es nicht, aber eine helle weiße LED zeigt an, wenn sie aktiv ist.

**Als Prozessor** arbeitet im Testgerät ein Core i5-1035G1 aus Intels Ice-Lake-Familie. Er gehört noch zu der ersten Generation der 10-nm-Prozessoren, die Intel in Großserie fertigt und verfügt über vier Kerne mit Hyperthreading. Der Zusatz „G1“ in der Typenbezeichnung zeigt an, dass keine Iris-Plus- sondern eine langsamere UHD-Grafikeinheit in der CPU steckt. Daher liegt die Grafikleistung im 3DMark Night Raid auch nur bei knapp 5.000 Punkten. Aber die 3D-Performance ist bei einem Gerät wie dem C40-H auch zweitrangig. In der Systemleistung, simuliert werden im PCMark 10 Office-Tätigkeiten, Videokonferenzen und Webbrowsing, erzielt das Dynabook

mit 3.159 Punkten ein insgesamt gutes Ergebnis. Der aus einem DDR4-3200-Modul bestehende Arbeitsspeicher ist mit 8 GB für ein Office-Gerät ausreichend groß und kann durch Austausch erweitert werden. Die von Forsee hergestellte 256-GB-SSD im M.2-Format ist nur über SATA angebunden, was etwas Leistung kostet. Der nach dem Öffnen des Gehäusebodens austauschbare 46,5-Wh-Akku sorgt im Test für eine Laufzeit von 3:50 Stunden unter Dauerlast und nicht extra gedimmtem Display. In der Praxis kann man also mit sieben Stunden rechnen. Das Netzteil wird an einer eigenen Buchse angeschlossen, das Laden des Notebooks ist ebenfalls über USB-C möglich.

**Ein Pluspunkt** ist die umfangreiche Schnittstellenausstattung mit USB-C als Docking-Schnittstelle, zwei mal USB-A, HDMI und einem GbE-Port. Der verlötete Intel-WLAN-Adapter Wireless-AC 9462 unterstützt maximal 802.11ac mit 433 Mbps sowie Bluetooth 5.0. Die Oberfläche des robusten nachtblauen Kunststoffgehäuses und alle anderen lackierten Flächen sind mit einer antibakteriellen Beschichtung versehen.

**Mit dem Dynabook Satellite Pro C40-H-101** bekommt man ein robustes und kompaktes Business-Notebook mit ordentlicher Leistung zu einem guten Preis. Positiv sind zudem die Schnittstellenvielfalt, die Qualität der Eingabegeräte und die gute Erreichbarkeit von Speicher, SSD und Akku. Allerdings hat Dynabook bei der Ausstattung an einigen Stellen gespart, etwa am WLAN-Adapter und der Webcam. Am meisten fehlt dem Tester allerdings die Möglichkeit der schnellen biometrischen Windows-Hello-Anmeldung.



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

**Autor:**  
Klaus Länger



# Females make IT different!

Wir zeichnen Managerinnen,  
Gründerinnen und  
Innovatorinnen in der IT aus!



Readers' Choice

**WIN**  
AWARDS  
2021

Nominiere jetzt Deine Kandidatin unter

[www.fit-kongress.de/win-awards](http://www.fit-kongress.de/win-awards)



VOGEL IT  
AKADEMIE



## Vogel IT-Medien GmbH

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

**Geschäftsführer:** Werner Nieberle (-100), Günter Schürger

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

**Chefredakteur:** Sylvia Lösel (sl)

**CvD:** Dr. Andreas Bergler (ab)

**CvD-Online:** Heidi Schuster (hs)

**Chefreporter und CvD:** Michael Hase

**Leitender Redakteur:** Dr. Stefan Riedl (sr)

### Redaktion:

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

### Weitere Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Margrit Lingner (ml)

### Media/Sales:

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

**Anzeigendisposition:** Alexandra Breuer,  
Elena Miller (-202)

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

**Bildnachweise:** Titel: © Sergey - stock.adobe.com -  
[M] Carin Boehm

**EBV:** Carin Boehm

### Anzeigen-Layout:

Carin Boehm, Michael Büchner, Johannes Rath, Udo Scherlin

### Leserservice / Mitgliederbetreuung:

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

### Fragen zur Abonnement-Rechnung:

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

**Erscheinungsweise:** 14-täglich

### Abonnement:

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

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

**Haftung:** Für den Fall, dass Beiträge oder Informationen unzutreffend oder fehlerhaft sind, haftet der Verlag nur beim Nachweis grober Fahrlässigkeit. Für Beiträge, die namentlich gekennzeichnet sind, ist der jeweilige Autor verantwortlich.

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

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

**Verbreitete Auflage (IT-BUSINESS):** 44.365  
(davon 19.942 ePaper) Exemplare (IVW Q1 / 2021)



Vogel IT-Medien, Augsburg, ist eine 100prozentige Tochtergesellschaft der Vogel Communications Group, Würzburg, einer der führenden deutschen Fachinformationsanbieter mit 100+ Fachzeitschriften, 100+ Webportalen, 100+ Business-Events sowie zahlreichen mobilen Angeboten und internationalen Aktivitäten. Seit 1991 gibt der Verlag Fachmedien für Entscheider heraus, die mit der Produktion, der Beschaffung oder dem Einsatz von 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**, **BigData-Insider**, **Blockchain-Insider**, **CloudComputing-Insider**, **DataCenter-Insider**, **Dev-Insider**, **Healthcare-Insider**, **IP-Insider**, **Security-Insider** und **Storage-Insider**.

# Nächste Ausgabe

**IT-BUSINESS 11 / 2021**  
**erscheint am 21.6.2021**

**Channel Fokus:**  
**Cloud Native & Kubernetes**

**Druckunterlagenschluss am**  
**15.6.2021**

**Anzeigenhotline 0821/2177-300**

**Lesertelefon 0821/2177-194**

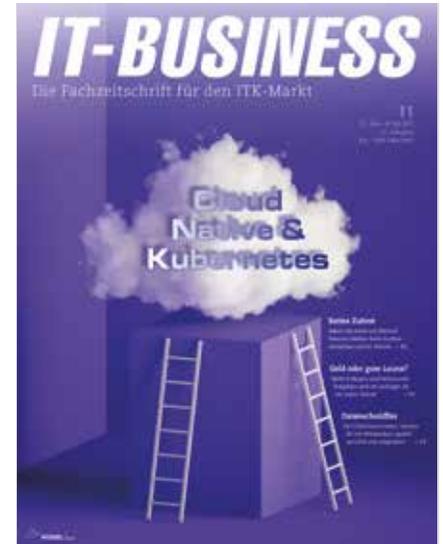


BILD: NEOLEO - STOCK.ADOBE.COM / [M] J RATH

## Inserenten

Firma	Seite	Firma	Seite
1&1 IONOS SE Büro Berlin	13	iiyama international b.v.	33
acmeo GmbH	47	IT-BUSINESS	51
Acronis Germany GmbH	39	ITZ Informationstechnologie GmbH	27
ADN Advanced Digital Network Distribution GmbH	17	Kaspersky Labs GmbH	5
AfB gemeinnützige GmbH	49	MATROX Electronic Systems GmbH	71
ALCASA Elektronik AG	67	ONLINE USV-Systeme AG	3
api Computerhandels GmbH	55, 70, 74, 79, 82	Pilot Computerhandels GmbH	56
Aquado AG	21	Sharp NEC Display Solutions Europe GmbH	2
BENQ Deutschland GmbH	29	Siewert & Kau Computertechnik GmbH	42-43, 60-61, 64-65, 68-69
Check Point Software Technologies GmbH	11	StarTech.Com Limited	83
Club 3D GmbH	63	TAROX AG	59, 66, 78, 80
Dell GmbH	8-9	Taurus Europe GmbH	62, 76-77
DexxIT GmbH & Co. KG	72-73	TDT AG	58
Fujitsu Technology Solutions GmbH	84	toolHouse DV-Systeme GmbH	81
GN Audio Germany GmbH	35	Vogel IT-Akademie	45, 53
GSD Remarketing GmbH & Co. KG	57	ZOTAC Technology Ltd	75

## Redaktionell erwähnte Unternehmen

Firma	Seite	Firma	Seite	Firma	Seite
Acer	48	Damovo	6	Microsoft	14, 22, 44
Acondistec	15	Deutsche Telekom	14	Nielsen	30
Adobe	30	DexxIT	15	Oracle	30
Aetka	7	Digital Media Institute	30	Palo Alto	14
Alibaba	14	Dreger IT	11	Pure Storage	8
Allensbach	28	Dynabook	25, 52	Radware	14
Also	12, 15	Eset	34	Razer	38
Anga Com	6	F5	16	Rhebo	7
Apple	6	Fresenius	28	Rubrik	10
Arrow	10	F-Secure	41	Salesfoce	30
Aryaka	14	Gehalt.de	28	SAP	6
Avantgarde Experts	24	Google	14, 46	Save IT First	18
AWS	6, 14	GVP Bonn	36	Secucloud	14
Axis	7	Huawei	20	Siewert & Kau	30
Barracuda	23	Innovations On	9	Symantec	14
Bitdefender	10	Inspur	15	Szcaler	14
Bitkom	28	ITZ Display Solutions	30	Tecle Group	11
Blackberry	40	Juniper	10	Tech Data	10, 36
Bleujour	38	Kaspersky	7, 18, 28	Thales	40
Brainworks	10	Kern&Stelly	30	TIM	10
Check Point	8, 14	Komprise	10	Untangle	10
Cisco	40	Matrix 42	7	Walnut Unlimited	25
Cloudwürdig	9	McAfee	40	Western Digital	38
Compensation Partner	28	Megaport	50		

# IT-BUSINESS MARKET

Der Einkaufsführer für IT-Reseller und Retailer

Wir empfehlen Microsoft® Software



 Windows 10 Pro

## Noch intelligenter arbeiten

Erledigen Sie mehr, ohne mehr zu arbeiten – mit **Windows 10 Pro**



Nahtloses Arbeiten,  
reibungslose Verwaltung



Verwalten Sie mobile  
Geräte und PCs



Leistungsfähiger Schutz,  
dem Sie vertrauen können

Windows 10 Pro ist auf Ihre Arbeitsweise von heute ausgerichtet –  
und für Ihre Arbeitsweise von Morgen bereit.

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

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

Aachen: 0241-9170-5101 · Bamberg: 0241-9170-6581 · Braunschweig: 0531-86669-500  
Frechen: 0241-9170-5501 · Marl: 02365-50902-0 · München: 089-3565830-21  
Neuwied: 02631-97845-12 · Nürnberg: 0911-252274-0 · Paderborn: 05251-8927858  
Pohlheim: 06404-6975-600 · Simmerath: 0241-9170-6852

api<sub>π</sub>



PPDS

Professional Displays

PHILIPS

ENTDECKEN, WAS ES NEUES GIBT!  
LÖSUNGEN FINDEN.

## PPDS Corporate Solutions Configurator

Erstellen Sie eine komplette AV-Lösung mit nur einem leistungsstarken Tool. Der PPDS Corporate Solutions Configurator macht es einfach, ein maßgeschneidertes Display-Setup für Ihr gesamtes Unternehmen zu planen und umzusetzen. Wählen Sie einfach Ihre Arbeitsbereiche und Ihre Anforderungen aus, um Ihre perfekte individuelle Lösung inklusive aller Hard- und Software zu entwickeln. Treiben Sie Ihre technische Entwicklung voran unter: [ppds.com/corporate-configurator](http://ppds.com/corporate-configurator)

### Individuelle Lösungen für Unternehmen

Power, Leistung und Produktivität. Die Philips Produktreihe für Unternehmen ermöglicht es Ihrem Team, sein Potenzial optimal zu nutzen. Entwickelt für schnelle Integration und bessere Konnektivität, optimieren diese Displays die Arbeitsprozesse, fördern die kreative Zusammenarbeit Ihrer Mitarbeiter, verbessern die Effizienz und helfen Ihnen so, Ihre Unternehmensziele zu erreichen.



Organisieren



Präsentieren



Konzipieren



Ihre direkte Verbindung zum pilot Computer DS Team!

✉ [ds@pilot.gmbh](mailto:ds@pilot.gmbh)

# Unsere nachhaltigen Dell Latitude 2-in-1



## Dell Latitude 5310 2-in-1



Intel Core i3 10110U bis 4.10, 8GB, 128GB SSD, WLAN & BT, 33,8cm (13.3") FHD Touch 1920x1080 Display ohne Webcam

-



Windows 10 Pro Education oder Windows 10 Pro 64Bit, Dell Onsite Garantie bis 12.2021

-

Neuware in geöffneter OVP

100+ verfügbar

je **599,90€**

## Dell Latitude 5300 2-in-1

Intel Core i5 8365U bis 4.10, 8GB, 256GB SSD, 33,8cm (13,3") FHD Touch 1920x1080 Display mit Webcam, WLAN, LTE, BT & Fingerprint Reader

-

Windows 10 Pro 64Bit, G DATA Internet Security Multi-Device mit 1 Jahr Premium Support & Updates, Acronis True Image RETEQ Edition. Dell ProSupport bis 08.2022

-

inkl. Dell Active Pen PN557W  
+ GRATIS Targus USB-C Travel Dock DOCK412  
+ GRATIS Targus Classic Clamshell Case 12-13.4"

100+ verfügbar

je **660,60€**

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

Unsere Partner:

Microsoft  
AUTHORIZED  
Refurbisher

Microsoft Partner  
Gold OEM  
Silver OEM

Windows

GDATA  
TRUST IN  
GERMAN  
SICHERHEIT

Acronis

  
THE EXPERT IN IT-REMARKETING

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

# MADE IN GERMANY

Telekommunikations-Lösungen von TDT für sichere und stabile Datenübertragung

## VR2020 Router-Serie

Diese VPN-Router eignen sich durch ihre hohe Flexibilität hervorragend zum Aufbau sicherer und stabiler Internetverbindungen. Sie bieten extrem hohe Ausfallsicherheit durch das vielseitige und intelligente Backup-Management.



## G3000 Gateway-Serie

Über dieses Gateway können Außenstellen und Mitarbeiter gesichert und authentifiziert an das Firmennetzwerk angebunden werden. Das intelligente Backup-Management und die integrierte Firewall sorgen für eine sichere Netzanbindung.



## VA1000 VoIP-Telefonanlage

Sie ist die ideale Telefonie-Lösung für Unternehmen, Kanzleien und Praxen für bis zu 50 Endgeräte. Die kleine strom- und platzsparende VoIP-Telefonanlage besteht durch einen riesigen Funktionsumfang und zahlreiche Komfortfunktionen.



<sup>2</sup>Nur bei L-Varianten | <sup>3</sup>Nur bei W-Varianten

Verfügbar bei unseren Distributionspartnern:





TAROX SYSTEME  
www.tarox.de



# OFFICE HOME & BUSINESS 2019

FÜR 175 € ZU JEDEM SYSTEM ERHÄLTlich!

## Zum modernen Office wechseln – flexibler, produktiver, sicherer

Mit dem aktuellen Office erhalten Sie Ihre gewohnten Anwendungen wie Outlook, Word, Excel, Power Point & Co. mit leistungsstarken Verbesserungen: Neue intelligente Tools bieten eine stärkere Integrität und sorgen für mehr Effizienz und Produktivität.

Entscheiden Sie sich zum Beispiel für den **TAROX ECO 538-A**, einem kleinen portablen Mini-PC mit großer Leistung. Er ist so handlich, dass er in jede Tasche passt und einfach transportiert werden kann. So hat jeder Mitarbeiter seine Daten schnell griffbereit, ob zu Hause oder im Büro.

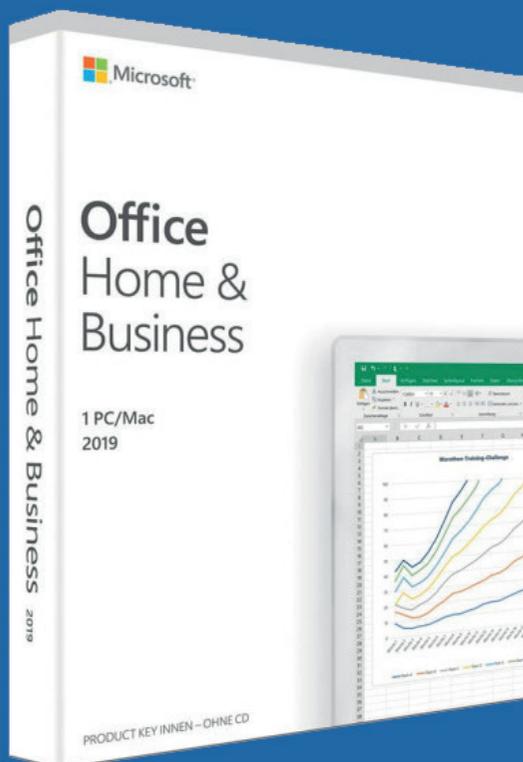


Abb. ähnlich



#HOME-OFFICE-PC

## TAROX ECO 538-A

**OS** Windows 10 Pro | **RAM** 1x 8GB (max. 64GB) |  
**LAN** Intel® GBit LAN + Bluetooth v5 | **Storage** 240GB (M.2) | **Prozessor** AMD Ryzen™ Vega 8 Grafik (bis zu 3,70GHz) | **Garantie** 36 Monate  
Arcode: 2003048  
Preis: **469,- €**

AMD  
RYZEN



Besuchen Sie  
uns im Web



Siewert & Kau empfiehlt  
Microsoft® -Software.

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

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

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

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

# HomeOffice

...kann einsam machen.

## Dell Latitude 5420 Notebook

- Windows 10 Pro 64
- Intel® Core™ I7-1135G7 Prozessor
- 35.56 cm (14") FHD IPS
- 16 GB DDR4 SDRAM 3200 MHz
- 256 GB PCIe® M.2 NVMe™ M.2 SSD
- Intel® Iris Xe Graphics



S&K ArtikelNr.:  
155543



S&K ArtikelNr.: 153959

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

# Siewert & Kau

Distribution – live

www.siewert-kau.de

Intel® Core™ Gaming-Prozessoren der 11. Generation

# Optimiert fürs Gameplay.

Mit Intels neuester Desktop-Prozessor-Architektur und der richtigen Balance zwischen schnellen Taktfrequenzen und leistungsstarken Kernen erhältst du hohe FPS und eine niedrige Latenz, um noch mehr aus anspruchsvollen Spielen herauszuholen.

Ausgestattet mit fortschrittlichen Übertaktungsoptionen bei Prozessoren ohne Übertaktungssperre und Unterstützung für die neueste Plattformtechnologie ermöglichen dir die Intel® Core™ Prozessoren der 11. Generation, so zu spielen, wie du es willst.



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

intel  
partner  
Gold

**Ausgewogene  
Leistung für hohe FPS  
und geringe Latenz**

**Unterstützt  
die neuste  
Plattformtechnik**

**Mehr Optionen  
für deine  
Spielweise**



## Jetzt informieren!

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

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

Wir sind gerne für Sie da!

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

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



Superior Quality



**CAC-1370**  
**Ultra High Speed** HDMI  
4K120Hz, 8K60Hz  
48Gbps M/M **1.5m**



**CAC-1376 / CAC-1377**  
**Ultra High Speed AOC** HDMI  
4K120Hz, 8K60Hz  
48Gbps M/M  
CAC-1376 **10m** / CAC-1377 **15m**



# Neueste Technologien für höchste Ansprüche!



**CAC-1571**  
**USB4 C Gen3x2** Bidirektional  
40Gbps 8K60Hz  
100W PD M/M **0,8m**



**CAC-1060**  
**DisplayPort™ 1.4** HBR  
8K 60Hz 4K 144Hz  
DSC1.2 HDR M/M **3m**



Club 3D Produkte erhalten Sie bei den offiziellen Distributoren



Weitere Informationen zu allen Produkten finden Sie unter [www.club-3d.com](http://www.club-3d.com)



# ASUS ZenBooks Gönn Dir OLED

## Ultrascharfes Farben-Feuerwerk mit dem ZenBook 13 OLED

Mit dem hauchdünnen ZenBook 13 OLED (UX325) vereint Asus alles, was man sich wünscht: Spektakuläre Displaypower, starke Performance und elegante Leichtigkeit. Gerade einmal 1,1 Kilogramm wiegt das ultraleichte Notebook und ist in seiner stärksten Ausführung mit einem leistungsfähigen Intel® Core™ i7 1165G7 Prozessor und einem OLED-Display ausgestattet.

Die ultrascharfe OLED-Technologie des ZenBook 13 OLED lässt Farben lebensecht erscheinen: Tiefes, sattes Schwarz, helles Weiß, klare Kontraste und eine schnelle Reaktionszeit bei ultrascharfer Full-HD-Auflösung. Bis zu 450 Nits Helligkeit ermöglichen einen exzellenten Kontrast, um selbst bei schlechtesten Lichtverhältnissen einwandfrei sehen zu können.

Der Akku ist mit einer Leistungsfähigkeit von bis zu 16 Stunden großzügig dimensioniert, sodass sich das Gerät perfekt für unterwegs eignet. Der bis zu 16 GB große Arbeitsspeicher ermöglicht mühelos die Nutzung zahlreicher Anwendungen gleichzeitig. Egal ob große Dateien, hochauflösende Foto- und Videobearbeitung oder um einfach mal eine Pause einzulegen und Entertainment zu genießen. Alles in allem bietet das ZenBook 13 OLED ein allumfassendes Gesamtpaket mit neuester OLED-Technik und ordentlich Power unter der Haube.



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

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

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

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

- Kompaktes Slim Design mit 13,9 mm und nur 1.140 g Gewicht
- Ultrascharfes OLED Full HD-Display mit bis zu 450 Nits Helligkeit / mit IPS Level
- Leistungsstarke Performance mit bis zu Intel® Core™ i7 1165G7 Prozessor
- Brillantes 33,7 cm (13,3") HDR NanoEdge Display mit 88 % Screen to Body-Verhältnis
- Bis zu 6 GB LPDDR4X-Arbeitsspeicher für flüssiges Multitasking
- Schneller Datentransfer mit bis zu 1 TB PCIe x4 SSD Speicher / 512 GB PCIe SSD und 32 GB Intel® Optane™ Speicher



S&K Artikelnr.: 150139

**HEK: € 1.259,66**

**Headquarters**

Tel.: +49 (0) 2271 763 0

**Vertrieb Berlin**

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

**Vertrieb Braunschweig**

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

**Vertrieb Butzbach**

Tel.: +49 (0) 6033 92492 0

**Vertrieb Halle (Saale)**

Tel.: +49 (0) 2941 298 780 0

**Vertrieb Hamburg**

Tel.: +49 (0) 2271 763 100

**Vertrieb München**

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

**Vertrieb Paderborn**

Tel.: +49 (0) 5251 8728 0

**Vertrieb Soest**

Tel.: +49 (0) 2921 36908 00

**Siewert & Kau**

**Distribution – live**

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



**TAROX SYSTEME**  
www.tarox.de



# TAROX BUSINESS PCS

Das perfekte Desktop-System für den produktiven Arbeitsalltag



Jeder Herausforderung  
gewachsen – jederzeit.

Bahnbrechende Intel® Core™ Prozessoren der 11. Generation  
in den neuesten Systemen für Ihr Unternehmen.



Abb. ähnlich

## TAROX BUSINESS 5000BM-R

- Windows 10 Pro
- TAROX Micro Tower MT280C
- **Intel® Core™ i5-10400 Prozessor**
- 8 GB RAM & 500 GB SSD
- inkl. Tastatur & Maus
- 36 Monate Garantie Bring-In

**Direkt Ihr persönliches  
Angebot anfordern!**

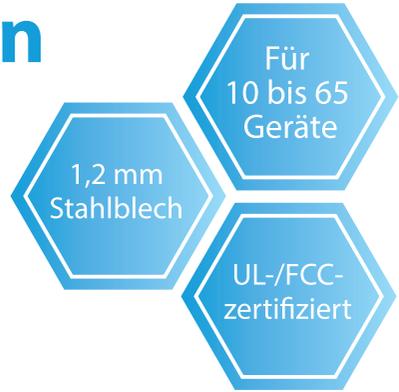
## TAROX BUSINESS 5271BM-R

- Windows 10 Pro
- TAROX Micro Tower MT280C
- **Intel® Core™ i5-11400F Prozessor**
- GT710 1 GB (HDMI/DVI-D/VGA)
- 8 GB RAM & 500 GB SSD
- inkl. Tastatur & Maus
- 36 Monate Garantie Bring-In

**Direkt Ihr persönliches  
Angebot anfordern!**

# Tablet- und Notebook-Ladewagen

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



UV-C Desinfektion



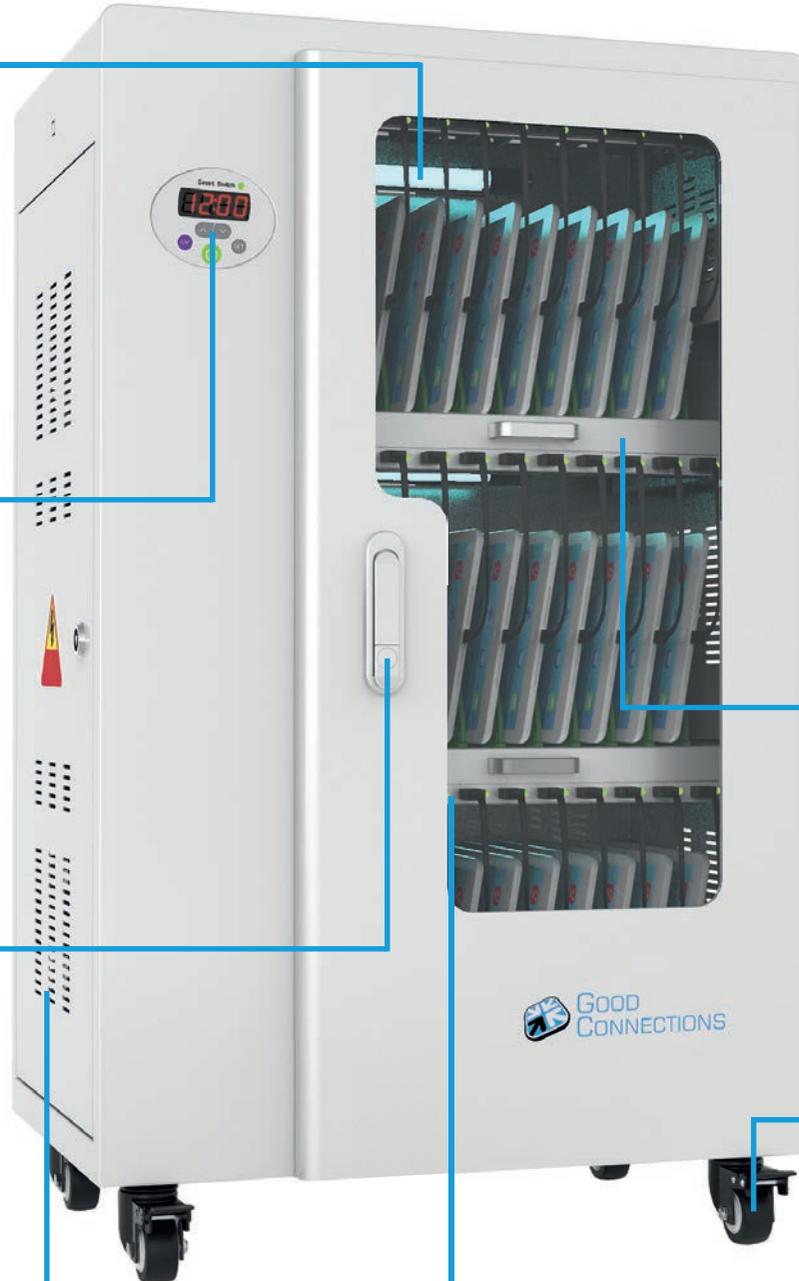
Einfaches Bedienfeld



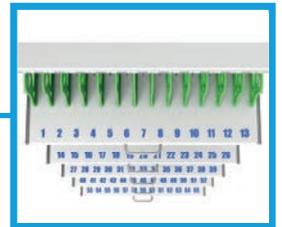
Abschließbares Sicherheitschloss



Effiziente Kühlung



Abgerundete Kanten



Übersichtliche Lagerung



Hochwertige Schwerlastrollen (ab 20 Ports)



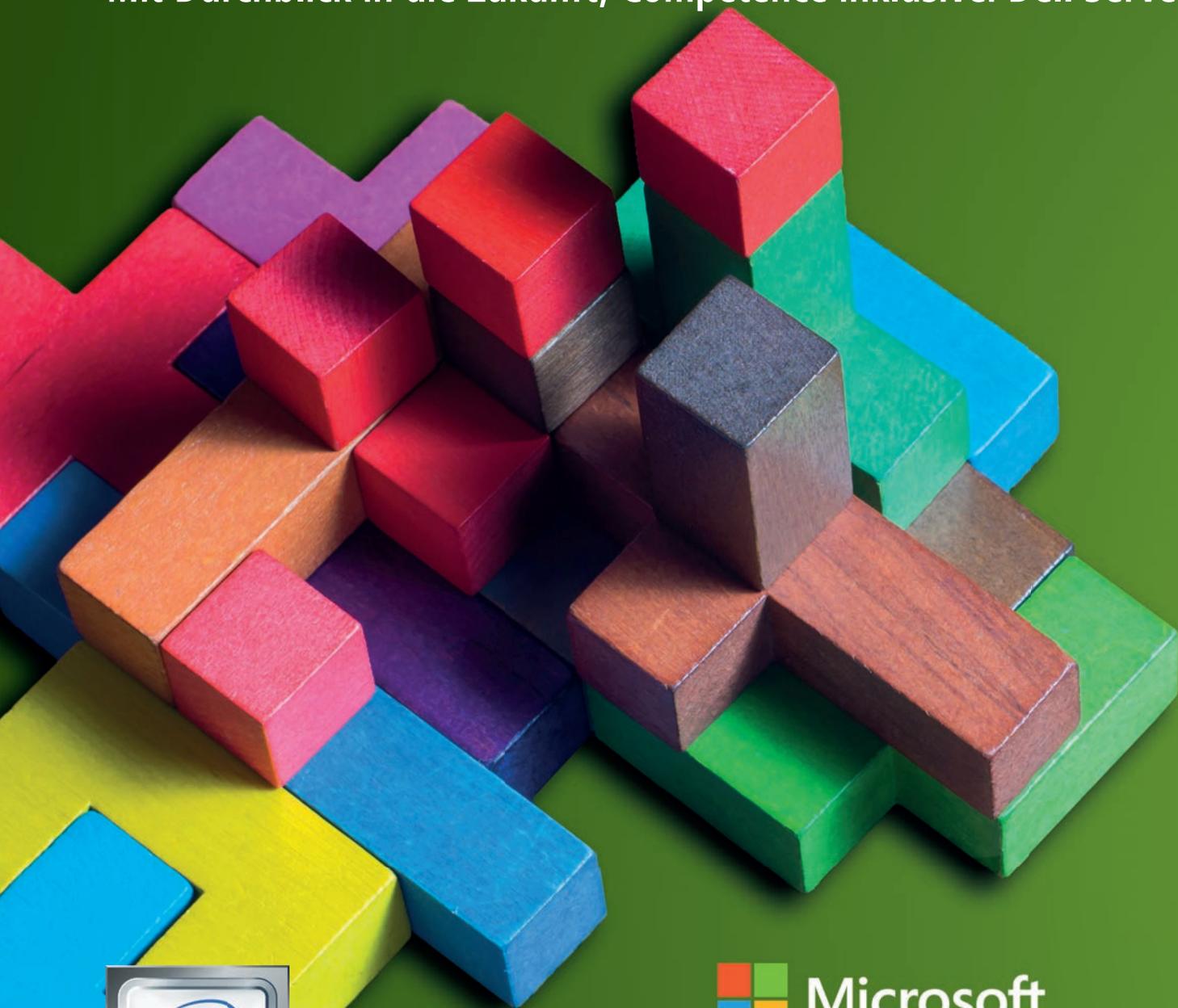
Intelligente Ladestationen



SCAN ME  
Für eine detaillierte Produktbeschreibung

# Keine Bauklötze staunen!

Mit Durchblick in die Zukunft, Competence inklusive: Dell Server



Intel® Xeon®  
Silver Prozessor



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

**DELL** Technologies  
AUTHORIZED DISTRIBUTOR

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

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

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

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

# Intelligente Zusammenarbeit. Grenzenlose Innovation.

## Dell EMC PowerEdge R340-Rack-Server

Der Dell EMC PowerEdge R340 steigert die Unternehmensproduktivität, bietet Flexibilität bei der Skalierung und automatisiert tägliche Aufgaben. Es ist die ideale Lösung, mit der Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können: Beschleunigen Sie Ihr Geschäftswachstum. Der R340 bietet Funktionen zur Unterstützung Ihrer anspruchsvollen und wachsenden Geschäftsanforderungen.

- Intel® Xeon® E-2234 (3,60 GHz, 8MB Cache)
- 1TB SATA 3,5" Hot-Plug
- 16GB DDR4-2666 ECC
- PERC H330
- iDRAC9 Express
- Matrox G200
- Dual-Port 1GbE On-Board LOM
- 365 Watt Netzteil (Hot-Plug)



€ 1.183,-

**HEK: € 1.073,-**

S&K Artikelnr.: 137273  
Hersteller-Nr.: V0YR4



Siewert & Kau empfiehlt  
Windows Server

### Headquarters

Tel.: +49 (0) 2271 763 0

### Vertrieb Berlin

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

### Vertrieb Braunschweig

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

### Vertrieb Butzbach

Tel.: +49 (0) 6033 92492 0

### Vertrieb Halle (Saale)

Tel.: +49 (0) 2941 298 780 0

### Vertrieb Hamburg

Tel.: +49 (0) 2271 763 100

### Vertrieb München

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

### Vertrieb Paderborn

Tel.: +49 (0) 5251 8728 0

### Vertrieb Soest

Tel.: +49 (0) 2921 36908 00

# Siewert & Kau

Distribution – live

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



# Surface for Business

Wo auch immer Sie sind und was auch immer Sie tun –  
Ihr Microsoft Surface steht bereit.



## Surface Pro 7+

Schneller als je zuvor und lässt Sie dank verbesserter ganztägiger Akkulaufzeit produktiv arbeiten.



## Surface Book 3

Unser leistungsstärkster Laptop bietet Vielseitigkeit in den Größen 34,4 cm (13,5 Zoll) und 38,1 cm (15 Zoll).



## Surface Go 2

Unser leichtestes 2-in-1-Gerät hat ein größeres Display bei gleicher kompakter Größe.



**Noch Fragen? Unser Microsoft Team hilft gerne weiter! +49 (0) 5251-89278-53**

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

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

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

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

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

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

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





# Überlegenes AV-über-IP mit MaeveX 6100

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

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



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

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

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



# SAMSUNG



## Filigranes Design – Enorme Farbvielfalt



Das beeindruckende, filigrane Design lässt den TV nahezu mit der Wand verschmelzen. Durch Dynamic Crystal Color können Sie realitätsnahe Farbspektren sehen und eine Vielzahl an Details genießen. HDR ermöglicht einen hohen Kontrastumfang des Fernsehers, so überzeugt das Bild mit einem enormen Farbspektrum und glänzt mit einer riesigen Detailfülle, in hellen wie in dunklen Szenen.

### Samsung Crystal UHD TV

- Crystal 4K Prozessor
- HDR 10+, HLG
- UHD Micro Dimming
- SmartThings App- & Alexa-Unterstützung
- Contrast Enhancer

HEK ab 797,28 €

### In verschiedenen Größen verfügbar

GU65AU8079UXZG	Bestell-Nr. 635952	(GU65AU8079UXZG)	HEK	797,28 €
GU75AU8079UXZG	Bestell-Nr. 635945	(GU75AU8079UXZG)	HEK	1.159,69 €
GU85AU8079UXZG	Bestell-Nr. 635938	(GU85AU8079UXZG)	HEK	1.584,86 €

STORAGE

HOME & LIVING

DIGITAL SIGNAGE



# dexxit



Artikel-Nr.: 305436

## AeroCool ACD1-120

Gaming-Tisch

€ 169,00

- └ Blaue LED-Farbbeleuchtung an den Seiten des Tisches sorgt für ein stilvolles Flair
- └ Die Verarbeitung im Karbonfaser-Stil sorgt für ein futuristisches Aussehen und Gefühl
- └ Ergonomisches Design
- └ Verstellbare Füße
- └ Integriertes Kabelmanagement
- └ Eingebauter Getränkehalter



Artikel-Nr.: 289126

## AERO 2 Alpha RUS

Gaming-Stuhl

€ 102,00

- └ AIR MESH-Technologie - atmungsaktive, miteinander verwobene Materialien sorgen für ein kühles Gefühl
- └ Ergonomisches Design
- └ Geschwungene, gepolsterte Armlehnen
- └ Elegantes Rennsessel-Design mit einzigartiger Carbonfaser-Mischung
- └ Hydraulischer Gaslift der Klasse 4 unterstützt bis zu 150 kg



Artikel-Nr.: 323613

## AERO WHITE 500W

500 Watt Netzteil

€ 29,90

- └ 80Plus White
- └ Bis zu 87 % Effizienz mit 80Plus White 230V EU zertifiziert
- └ 12-cm-Hochdrucklüfter mit optimierter Lüfterdrehzahl
- └ Eingebaute japanische 105°C-Premium-Hauptkondensatoren
- └ High-End-Festkörperkondensatoren

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

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

Aachen: 0241-9170-5101 · Bamberg: 0241-9170-6581 · Braunschweig: 0531-86669-500  
 Frechen: 0241-9170-5501 · Marl: 02365-50902-0 · München: 089-3565830-21  
 Neuwied: 02631-97845-12 · Nürnberg: 0911-252274-0 · Paderborn: 05251-8927858  
 Pohlheim: 06404-6975-600 · Simmerath: 0241-9170-6852

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

# ZOTAC®

# MAGNUS ONE



reddot winner 2021

# POWER INSPIRED.



NEU

## MAGNUS ONE ZBOX-ECM53060C

- Intel® Core™ i5-10400 6-Core Prozessor
- ZOTAC GAMING GeForce RTX™ 3060 12GB GDDR6
- Killer WiFi 6, Gigabit und 2.5Gbit/s Ethernet
- Integriertes 500W 80+ Platinum Netzteil



## MAGNUS ONE ZBOX-ECM73070C

- Intel® Core™ i7-10700 8-Core Prozessor
- ZOTAC GAMING GeForce RTX™ 3070 8GB GDDR6
- Killer WiFi 6, Gigabit und 2.5Gbit/s Ethernet
- Integriertes 500W 80+ Platinum Netzteil



### CUSTOMIZING

#### EINFACHES UPGRADE

Das modulare Design ermöglicht mit nur wenigen Handgriffen Zugriff auf RAM & Speichermedien.

### GAME ON

#### ZOTAC GAMING GEFORCE RTX™ 30 GPU

Mit einer Desktop-Grafikkarte der GeForce RTX™ 30 Serie, Realtime Ray Tracing und AI-Unterstütztes DLSS.

### MULTI-TASKING

#### 10. GEN INTEL® CORE™ CPU

Bis zu 8 Kerne und Hyper-Threading für reaktionsschnelle Verarbeitung und anspruchsvolle sowie kreative Workflows.

ALSO

apiπ

INGRAM MICRO

Siewert & Kau  
Distribution-live

WAVE



\* Registrierung benötigt. Mehr Informationen unter ZOTAC.COM

©2021 ZOTAC Technology Ltd. All rights reserved. All company and/or product names may be trade names, trademarks and/or registered trademarks of the respective owners with which they are associated. ZOTAC Technology Limited does not warrant the accuracy, completeness or reliability of information, materials and other items contained on this website or server. No liability is assumed with respect to the use of the information contained herein.

ZOTAC.COM

# TAURUS

EUROPE

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



Technology  
Provider  
Gold 2019



Jetzt unsere Facebookseite liken und keine  
News oder Aktionen mehr verpassen!

[facebook.de/tauruseuropegmbh](https://facebook.de/tauruseuropegmbh)

**TAURUS**  
EUROPE

Taurus Europe GmbH  
Herseler Straße 31  
50389 Wesseling

Tel.: +49 (0) 22 36 / 32 71-0  
Fax: +49 (0) 22 36 / 32 71-10

[www.tauruseu.de](http://www.tauruseu.de)  
[info@tauruseu.de](mailto:info@tauruseu.de)

# LEISTUNG AUF DEIN KOMMANDO

## Desktop-PCs mit Intel® Core™ Prozessoren der 10. Generation

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

### Gesteigerte Produktivität

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

### Premium-Unterhaltung

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

### Jetzt informieren!

Wir zeigen Ihnen gerne alle Möglichkeiten unserer Komplettsysteme und MiniPCs auf. Rufen Sie uns doch einfach an oder senden Sie uns eine Email. Ein Mitarbeiter unseres Vertriebsteams wird sich umgehend um Ihre Wünsche kümmern.

Wir sind gerne für Sie da!



per Telefon  
0 22 36 / 32 71 0



per Email  
sales@tauruseu.de





SYSTEME  
www.tarox.de/systeme

# TOSHIBA

## LEISTUNGSSTARK. ROBUST. BEEINDRUCKEND.

### TAROX ParX R4243s-G6 mit Toshiba MG Series Hard Drives

Alle Komponenten komplett auf engstem Raum. Die Konfiguration einer hohen Zahl von Speichermodulen und Festplatten ist nicht nur für Rechenzentren ein wichtiges Kriterium. Unternehmen haben immer mehr Bedarf an hohen Speicherkapazitäten – und die MG-Serie von Toshiba deckt ihn.

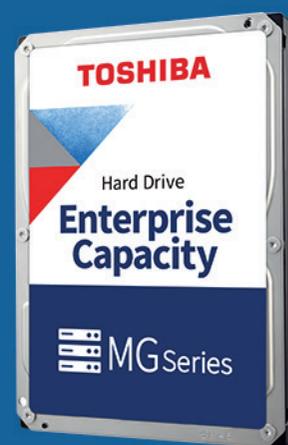
- Kostengünstiges Towersystem für 4 Festplatten und 2 SSDs
- Ausgelegt für kleine Unternehmen
- Ideal einsetzbares System als kleiner Abteilungsserver
- Neueste Intel® Xeon® E-2100 Prozessoren
- bis zu 64 GB RAM DDR4 ECC möglich
- Hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis
- Vor Ort Service mit Reaktionszeit NBD möglich

Preis: Auf Anfrage  
vertrieb@tarox.de



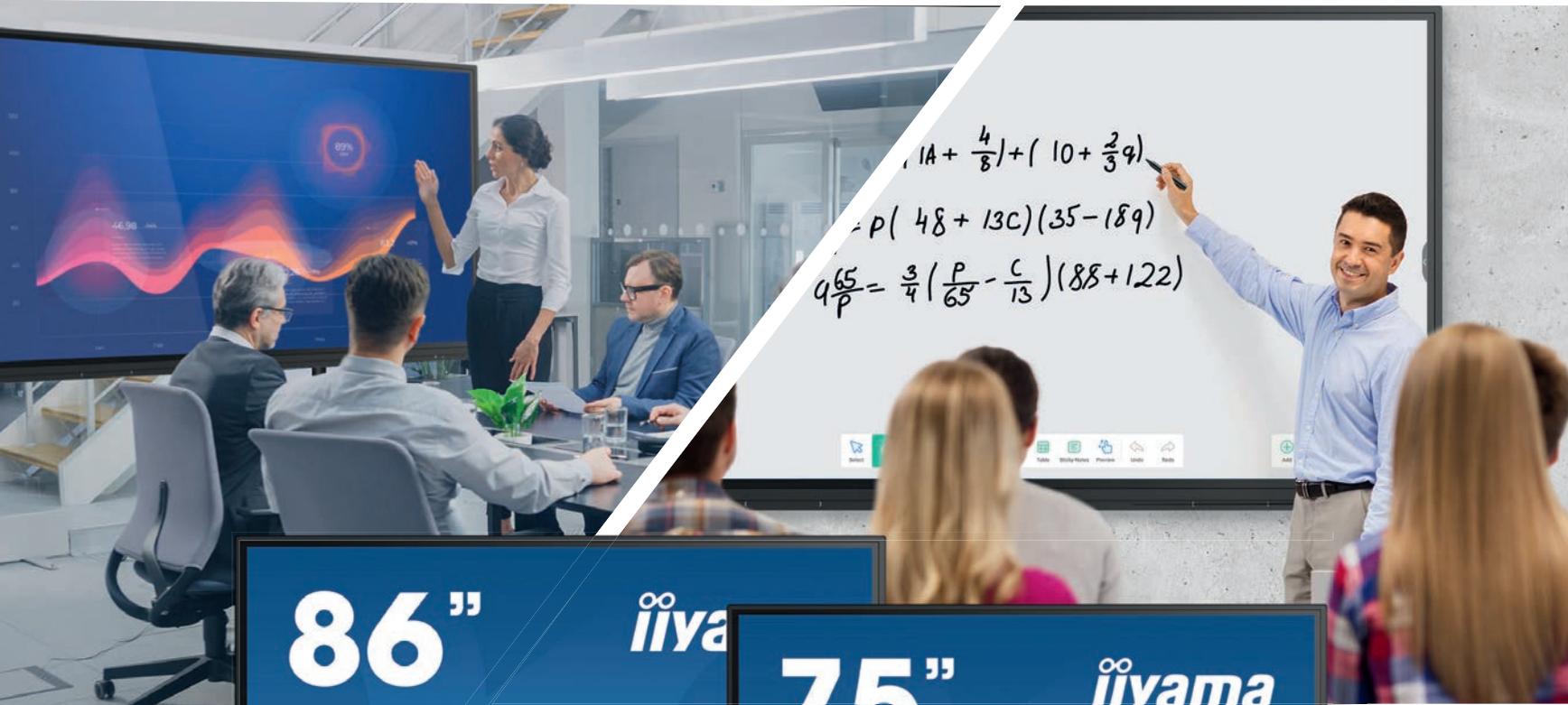
### DIE TOSHIBA ENTERPRISE CAPACITY HARD DRIVES DER MG SERIE FÜR GESCHÄFTSKRITISCHE SERVER- UND SPEICHERSYSTEME MIT HOHEM KAPAZITÄTSBEDARF

- 12 Gbit/s SAS / 6 Gbit/s SATA für Spitzenleistung im Dauerbetrieb
- Fortschrittliche Steuerungs- und Sensortechnologie zur Minimierung von Schwingungen
- Hohe Datensicherheit dank des permanenten Schreibcache (Persistent Write Cache)
- Maximale Leistung bei Lese- und Schreibvorgängen durch die Toshiba Dynamic Cache Technology
- Heliumversiegelung für den Betrieb mit sehr geringem Stromverbrauch
- optional mit „Self Encrypting“-Technologie oder SIE (Sanitize Instant Erase) ausgestattet



# MEHR RAUM FÜR GROSSE VISIONEN

**iivama**  
professional displays



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

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

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

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

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

Aachen: 0241-9170-5101 • Bamberg: 0241-9170-6581 • Braunschweig: 0531-86669-500  
Frechen: 0241-9170-5501 • Marl: 02365-50902-0 • München: 089-3565830-21  
Neuwied: 02631-97845-12 • Nürnberg: 0911-252274-0 • Paderborn: 05251-8927858  
Pohlheim: 06404-6975-600 • Simmerath: 0241-9170-6852

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

api  $\pi$



TAROX SYSTEME  
www.tarox.de



# TAROX BUSINESS 7000ZM



Jeder Herausforderung  
gewachsen – jederzeit.

Bahnbrechende Intel® Core™ Prozessoren der 11. Generation  
in den neuesten Systemen für Ihr Unternehmen.



Abb. ähnlich

Der richtige Business-PC ist die Voraussetzung dafür, die täglichen Herausforderungen im Office schnell und effizient zu meistern. Die Hardware soll dabei im Hintergrund agieren und zuverlässig ihren Dienst tun. Das macht die richtige Auswahl allerdings nicht minder wichtig. Hierbei unterstützen wir Sie: Mit über 20 Jahren Erfahrung am Markt wissen wir jederzeit um den aktuellsten Stand der Technik und welche Hardware für welche individuellen Business-Bedürfnisse die richtige ist.

- Windows 10 Pro
- TAROX Micro Tower
- **Intel® Core™ i7-11700**
- 16GB RAM & 500GB NVMe PCIe 4.0 SSD
- inkl. Tastatur & Maus
- 36 Monate Garantie Bring-In

Art.Nr. 2106014  
Preis: 809,- €

# DATEN RICHTIG LÖSCHEN

Sicher und effizient



## toolstar® SHREDDER

Löscht revisionssicher,  
zertifiziert, automatisiert  
und mit Protokoll.

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



Das macht KMP bereits schon seit über 30 Jahren, lange bevor der „Trend“ kam, auf unsere Umwelt acht zu geben.

Das ist unsere Philosophie, nach der wir unsere Produkte herstellen: recycelbar & wiederverwertbar. Die Wiederaufbereitung von Tintenpatronen und Tonerkartuschen spielt bei KMP eine große Rolle. KMP bereitet Tintenpatronen und Tonerkartuschen umweltgerecht wieder auf, damit diese erneut verwendet werden können. Dabei wird auf höchste Qualität, aktuelles Sortiment, kundennahen Service und Nachhaltigkeit gesetzt. Das Endprodukt entspricht denselben hohen Qualitätsstandards wie ein Neuprodukt. Wählen Sie mit grünen Gewissen KMP!

Art.-Nr.: 301739

## KMP TONER ERSETZT BROTHER TN2420

- » Brother DCP-L2510D/DCP-L2550DN/DCP-L2530W/  
MFC-L273DW/MFC-L2710DW/MFC-2750DW/  
HL-L2375DW/HL-L2310D/HL-L2350DW/HL-L2370DN
- » 3.000 Seiten/Schwarz

**33.<sup>90</sup>**



Art.-Nr.: 309480

## KMP BILDtrommel ERSETZT DR2400

- » Brother DCP-L2510D/DCP-L2530DW/DCP-L2550DN,  
HL-L2310D/HL-L2350DW/HL-L2370DN/HL-L2375DW,  
MFC-L2710DN/MFC-L2710DW/MFC-L2730DW/MFC-  
L2750DW
- » 12.000 Seiten/Schwarz

**40.<sup>90</sup>**



Art.-Nr.: 275262

## KMP TONER ERSETZT TN3480

- » Brother DCP-L5500dn/L6600dw, HL-L5000d/L5100dn/  
L5100dnt/L5100dntt/L5200dw/L6250dn/L6300dw/  
L6400dw/L6400dwt, MFC-L5700dn/L5750dw/  
L6800dw/L6800dwt/L6900dw
- » 8.000 Seiten/Schwarz

**38.<sup>90</sup>**



Art.-Nr.: 340457

## KMP TONER ERSETZT TN 247BK

- » Brother DCP-L3510CDW/DCP-L3550CDW, HL-L3210CW/  
HL-L3230CDW/HL-L3270CDW, MFC-L3710CW/MFC-  
L3730CDN/MFC-L3750CDW/MFC-L3770CDW
- » 3.000 Seiten/Schwarz

**33.<sup>90</sup>**



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

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

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

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

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

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

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

# Zurück zum Arbeitsplatz Verbindungslosungen

StarTech.com  
Hard-to-find made easy®

## Bereiten Sie Ihr Büro auf eine sichere Wiedereröffnung vor.

Ob sie nun über wenig Platz verfügen, Arbeitsplätze mit dem richtigen Abstand schaffen oder einfach sicherstellen wollen, dass sich Ihre Angestellten wohlfühlen – StarTech.com bietet die notwendigen Tools, um Mitarbeitern den Übergang zurück ins Büro zu erleichtern. Statten Sie Ihre Teams und Arbeitsplätze mit Konnektivätszubehör aus, um die Sicherheit und Produktivität der Mitarbeiter bei der Rückkehr an den Arbeitsplatz zu gewährleisten.



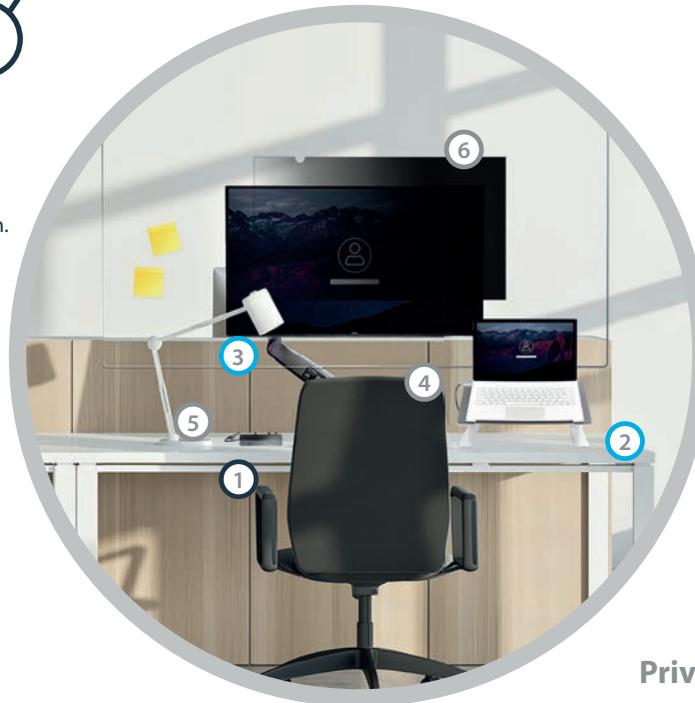
### Dockingstationen

Erstellen Sie produktive Arbeitsplätze mit Abstand anhand von Dockingstationen, die Ihren Mitarbeitern eine einfache Konnektivität am Arbeitsplatz ermöglichen.



### Monitorhalterungen und Laptopständer

Schaffen Sie einen angenehmen Arbeitsplatz mit Monitorhalterungen und Laptopständern und bieten Sie Mitarbeitern neue Möglichkeiten bei der richtigen Einstellung beim Wechseln zwischen Arbeitsplätzen.



### Vergessen Sie nicht die Kabel!

StarTech.com bietet die notwendigen Tools für jeden Arbeitsplatz und die zertifizierten Kabel sorgen für eine stabile Verbindung.



### Privatsphäre und Sicherheit

Statten Sie Arbeitsplätze mit Aufstellern zum Schutz der Privatsphäre, Laptopschlössern und Laptopbefestigungen aus, damit die Geräte und die empfindlichen Daten Ihrer Mitarbeiter bei der Rückkehr ins Büro geschützt sind.

## IT-Experten vertrauen uns seit 1985



### Garantierte Leistung

Für die Bedürfnisse von IT-Experten



### Kompatibilität getestet

Laborgetestet mit  
Branchenzertifizierungen



### Zuverlässigkeit garantiert

Risikofreie Garantie

**Kostenloser Support rund um die Uhr** durch erfahrene technische Berater. (Mo bis Fr)

Sprechen Sie mit  
einem technischen  
Berater.

☎ 0800 5894 017

💻 [www.startech.com/de/chat](http://www.startech.com/de/chat)

✉ [TeamNorthernEU@startech.com](mailto:TeamNorthernEU@startech.com)

StarTech.com



# PRIMERGY Server Promotion 2021

## 100% PRIMERGY. Ohne Wenn und Aber.

Mit Fujitsu Server PRIMERGY bieten Sie Ihren Kunden eine breite Auswahl branchenführender Lösungen für Unternehmen jeder Größe und für jede Anforderung.

Gehen Sie jetzt mit PRIMERGY in die Sales-Offensive und profitieren Sie von diesen garantierten Vorteilen:

- Double Power 4FREE
- Windows Server 2019 CALs 4FREE
- Support Pack 4FREE
- Lieferchallenge (lieferchallenge.de)

Alle Aktionsrabatte können miteinander kombiniert werden. Die Konditionen sind nur gültig bei einer Angebotsanfrage über das Small Deal Coaching (SDC) Portal bzw. unseren Fujitsu Distributoren.

**Aktionszeitraum: bis zum 30.06.2021**

**Die beste Server-Promo in 2021. Hand drauf!**

Jetzt verfügbar bei unseren Distributionspartnern:



Windows Server 2019:  
Das Betriebssystem, das On-Premises-  
Umgebungen mit der Cloud verbindet.