

# IT-BUSINESS

Die Fachzeitschrift für den ITK-Markt

9

23. Mai – 6. Juni 2022

32. Jahrgang

€ 6,- ISSN 1864-0907

## VIRTUAL DATACENTER

### Marktturbulenzen

So will DextIT die Herausforderungen des Jahres 2022 meistern. > 10

### Die Datenraffinerie

Daten sind das Öl des 21. Jahrhunderts und der Data Act soll für Regeln sorgen. > 19

### ISE: live und in Farbe

Nicht nur neue Produkte wurden auf der ISE in Barcelona gefeiert. > 41, 68



# Bist Du ein Rising Star?

Mit dem neuen Fujitsu Rising Stars Programm belohnen wir unsere Partner mit Stückprämien für Ihre Geschäftsumsätze. Diese Stückprämien im Eurowert können im Folgequartal als zusätzlicher Rabatt in unserem Fujitsu Small Deal Coaching-Tool eingesetzt werden.

Jetzt Informieren: [marketing.global.fujitsu.com/risingstars](https://marketing.global.fujitsu.com/risingstars)

Unsere Distributionspartner:



Mit dir könnte ich mir auch etwas Längeres vorstellen 😊



© Copyright 2022 Fujitsu Technology Solutions GmbH. Fujitsu, das Fujitsu Logo, Fujitsu Markennamen sind Marken oder eingetragene Marken von Fujitsu Limited in Japan und anderen Ländern. Andere Firmen-, Produkt- und Servicebezeichnungen können Marken oder eingetragene Marken der jeweiligen Eigentümer sein, deren Benutzung durch Dritte für eigene Zwecke die Rechte der Inhaber verletzen kann. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

relation or from  
point of view.  
**Branding** [  
creating a uni  
name and im

# Der Markenname aus dem Passwortgenerator



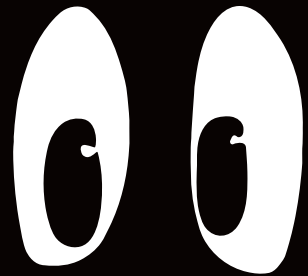
Dr. Stefan Riedl,  
Leitender Redakteur IT-BUSINESS

**Wenn sich Deutschlands** Branding-Pabst Manfred Gotta Namen wie „Smart“, „Twingo“ oder „Congstar“ ausdenkt, lassen sich das Unternehmen schon mal 100.000 bis 200.000 Euro kosten, ist im Spiegel zu lesen. Es mag nach einer steilen These klingen, aber ob Sie es glauben oder nicht: Der SMS-basierte 2FA-Passwortgenerator (Zwei-Faktor-Authentisierung) meiner Workspace-Lösung im Homeoffice spuckt nicht nur temporäre Passwörter für die 2FA-Anmeldung aus, sondern gleichzeitig auch Top-Markennamen für Startup-Unternehmen. Kostprobe gefällig?

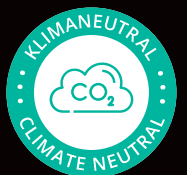
- lemsew27 (Zitronen-Bionade)**
- tegereg5 (Datenverschlüsselung)**
- rubenuxe (Kräuterlikör)**
- wiswuter (Angelköder)**
- hecemon (Kryptowallet)**

„Megaperls“, „Targobank“, „Xetra“ gehen als Marken leichter über die Lippen, werden Sie vielleicht einwenden. Aber vielleicht ist das auch nur so, weil diese Marken bereits etabliert sind. Mit meinem Passwortgenerator liefere ich Ihnen hochqualitative Marken zu einem Hundertstel der Kosten, die Gotta in Rechnung stellt. Melden Sie sich bei Bedarf!

stefan.riedl@vogel.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



**WOZU BLECH, WENN ES AUCH VIRTUELL GEHT?**

Cloud bedeutet mehr als IT-Ressourcen auf Knopfdruck. Die Hyperscaler ermöglichen den Aufbau komplexer Umgebungen, in denen sich nahezu alle Arten von Workloads betreiben lassen. Hat das klassische Rechenzentrum ausgedient? 30 - 39



Ein Meer aus Daten: Marispace-X digitalisiert die Weltmeere. 20



Fachkräftemangel in Security-Berufen verursacht Sicherheitslücken. 24



Die Cloud als Allheilmittel der Informationstechnologie. 46

**MARKT & TRENDS**

- 6 **Termine** für den Channel 18 **Cloud:** neue Abhängigkeit statt Flexibilität?
- 8 **Kurz und knapp:** Das ist Neu im Channel. 19 **Der Data Act** und die Daten-Öl-Metapher.
- 9 **Tecle** übernimmt Berliner Data-center- und Cloud-Spezialisten. 20 **Marispace-X:** Die Digitalisierung hat unseren Ozean erreicht.
- 10 **Vorsichtig optimistisch** ist der Distributor DextIT. 24 **Der Security-Bereich** von Unternehmen braucht Fachkräfte.
- 11 **Managed Security** boomt. Auch bei Acronis. 25 **Mit vollen Auftragsbüchern** startet die ITK-Branche durch.
- 12 **Der Channel** als Service Provider für Cybereason. 26 **Ransomware:** Ursachen, Kosten, Schutzmaßnahmen
- 14 **Grünes Netzwerk** mit Services von HPE Aruba 28 **Zahlen und Zitate** zum Markt-geschehen
- 16 **Samsung Storage** mit Plänen für Healthcare und Automotive.

**TECHNOLOGIEN & LÖSUNGEN**

- 40 **Neues** aus der Technologie-Ecke 46 **Die Cloud** durch die Brille der Oracle-Deutschland-Chefin.
- 41 **Highlights** der ISE 2022 47 **Appian** will Low-Code-Ausbildung vorantreiben.
- 42 **Leichte und schnelle** Lenovo-Notebooks. 48 **Software-Ermittler** der Finanzwirtschaft im Hintergrund
- 44 **Alluvio:** die neue Marke von Riverbed

**VERANSTALTUNGEN**

- 50 **Mit Sicherheit live:** die Security-Konferenz der Vogel IT-Akademie 70 **Reunite & Accelerate** war das Motto des Acronis-Partnertags.
- 68 **ISE live:** Wen wir alles vor Ort getroffen haben. 52 **Impressum**



# USV, Lithium-Batterie & mehr für Ihr Rechenzentrum

— Simple

Green

Smart

Reliable



Für weitere Informationen besuchen Sie bitte: [digitalpower.huawei.com](http://digitalpower.huawei.com)

Building a Fully Connected, Intelligent World

## 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](mailto:ira.zahorsky@it-business.de)  
tel: 0821 2177 310

24.5.

### ISMS: zertifizierte und nachhaltige Cybersicherheit

Heitec bietet in diesem Workshop über die ZD.B-Themenplattform Cybersecurity eine Einführung in Information Security Management Systeme (ISMS) und gibt einen Überblick über die IT-Sicherheitsnormenreihen ISO 27001 und IEC 62443. Erfahrungsberichte aus der Praxis zeigen den Nutzen einer Zertifizierung.

[www.it-business.de/ISMS/](http://www.it-business.de/ISMS/)



BILD: MONSTER STUDIO - STOCKADOBECOM



FEMALES IN IT – FUTURE OF IT!

31.5.

### FIT-Kongress

Auf dem FIT-Kongress der Vogel IT-Akademie treffen sich in Hamburg mehr als 150 Unternehmerinnen, Managerinnen und Expertinnen, um sich über ihre Erfahrungen auszutauschen und ihr Netzwerk zu erweitern. Als Highlight zeichnen das Women's IT Network und die Vogel IT-Medien besondere Frauen aus der IT für ihre Leistungen und Vorbildfunktion auf der festlichen Abendgala mit den WIN-Awards in sieben Kategorien aus.

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

30.5. bis 2.6.

### >> Hannover Messe

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



BILD: HANNOVER MESSE

## MAI

25.5.

### Shopware Community Day

Bei der hybriden Veranstaltung erwarten die Teilnehmer Interviews und Vorträge auf den drei Themenbühnen Inspiration, Experience und Tech Stage. Sowohl vor Ort als auch online gibt es eine Networking Area. Abgerundet wird das Event mit der After Show Party.

<https://scd.shopware.com>



BILD: SHOPWARE / WWW.PREPIXELDE

bis 31.5.

### TK-Aktionen von Eno



BILD: ENO

Noch bis Ende Mai können Eno-Partner bei zwei Incentives punkten. Bei 1&1-Mobile- oder DSL-Verträgen mit 24 Monaten Laufzeit können sie den Endkunden das Fitnessarmband Xiaomi Mi Band 4C gratis dazugeben.

Durch ausgewählte Telekom- und/oder Congstar-Aktivierungen sammeln die Partner Punkte. Die vier erfolgreichsten Telekom-Vermarkter, der beste Telekom-Steigerer und ein Top-Congstar-Vermarkter dürfen sich auf eine Reise nach Gran Canaria freuen.

[www.eno.de/1und1-xiaomi](http://www.eno.de/1und1-xiaomi) / [www.eno.de/in-die-sonne](http://www.eno.de/in-die-sonne)

31.5./1.6.

### IT-Automation-Summit

Bitbone und Puppet laden dazu ein, in Workshops zum Thema Automation zu diskutieren, sich in Keynotes von den Automation-Machern inspirieren und zu Trends informieren zu lassen.

[www.it-business.de/it-automation-summit/](http://www.it-business.de/it-automation-summit/)

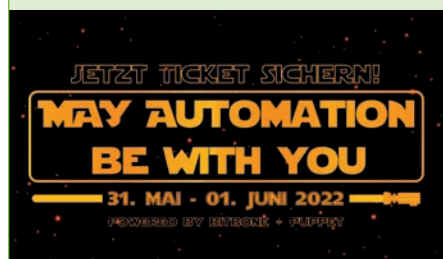


BILD: BITBONE



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)

## DIGITAL & GREEN

TRANSITION TO NEW VALUE TOGETHER

Huawei Enterprise Roadshow 2022

### ab 31.5. Huawei Enterprise Roadshow

Unter dem Motto „Digital and Green, Transition to New Value Together“ geht Huawei bis Mitte Juni in Deutschland auf Tour, um aktuelle Produkte und Lösungen für die Digitalisierung und das Energiemanagement vorzustellen.

[www.it-business.de/Huawei-Enterprise/](http://www.it-business.de/Huawei-Enterprise/)

BILD: HUAWEI

### 31.5./1.6. Information Security World

NTT lädt zur Cybersecurity-Konferenz und -Ausstellung Information Security World (ISW) ein, bei der Unternehmen der NTT Gruppe und weitere Hersteller ihre aktuellen Lösungen präsentieren. 50 Fachvorträge in fünf parallelen Thementracks geben umfassende Infos zur Cyber-Sicherheit.

<https://ntt-isw.com>



BILD: NTT DATA

### 6. bis 10.6. Apple WWDC

Die jährliche Apple Worldwide Developers Conference (WWDC) wird wieder online stattfinden. Der Hersteller präsentiert seine aktuellen Entwicklungen in Bezug auf iOS, iPadOS, macOS, watchOS und tvOS und gibt Entwicklern die Möglichkeit, sich auszutauschen.

<https://developer.apple.com/wwdc22>



BILD: APPLE

## MAI/JUNI



BILD: MESSE KARLSRUHE/BEHRENDT UND RAUSCH

### 31.5. bis 2.6. Dritte Halle für die Learntec

Die Learntec findet wieder live statt und das in drei Hallen. Im Future Lab lässt sich die Zukunft des Lernens getreu dem Motto „Explore, play, grow“ austesten. Der Kongress bekommt eine Sonderfläche „New Work – New Learning“. In der Start-up Area präsentieren junge Unternehmer ihre zukunfts-fähigen Neuentwicklungen und das Mittelstandsforum ist ein Angebot für KMU.

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

### 2.6. Impulse für Systemhäuser

Das Themenspektrum der Synaxon-Veranstaltung „Impulse“ fängt bei Best-Practice-Beispielen in der Unternehmens- und Mitarbeiterführung an und geht über Marketing- und Vertriebsstrategien bis hin zu Ansätzen der Ertragssteigerung in unterschiedlichen Bereichen eines IT-Unternehmens.



BILD: SYNAXON

[www.it-business.de/Synaxon-Impulse/](http://www.it-business.de/Synaxon-Impulse/)



BILD: ECOM

### ganzjährig ECOM-Angebote für Pfennigfuchser

ECOM feiert dieses Jahr 30-jähriges Jubiläum. Als Dank gibt es für alle langjährigen und registrierten Kunden die „Pfennigfuchser-Aktion“, bei der es das ganze Jahr über wöchentlich ausgewählte Produkte zu vergünstigten Einkaufspreisen gibt.

[www.ecom-trading.de](http://www.ecom-trading.de)

## NEWS AUS DEM ITK-CHANNEL

### Neue Leitung bei Fujitsus Services-Zweig

BILD: FOTOSTUDIO M42



**Steffen Müter**  
leitet das  
Services-Geschäft.

Im Herbst vergangenen Jahres hat Fujitsu seine IT-Dienstleistungspar-te FTDS in die schon existierende Services-Sparte integriert, die jetzt das komplette Ge-schäft mit Diensten und Consulting vereint. Da-mit wurde nun das Services-Geschäft deut-licher vom Produkt-

Business getrennt, für das Fujitsu Technology Solutions zuständig ist.

Die Position als Head of DACH bei Fujitsu European Services übernimmt Steffen Müter, der gleichzeitig den Vorsitz der Geschäftsführung bei der Fujitsu Services Deutschland inne hat. Er ist verantwortlich für die Unternehmensfunktionen Services Sales & Consulting, Business Application & Consulting Services sowie Service Delivery in der DACH-Region. kl

### Komsa und Microsoft vereinbaren Partnerschaft

BILD: MARTY ANGER



**Steffen Ebner,**  
Vertriebsvorstand  
bei Komsa

Als Cloud Solution Pro-vider (CSP) stellt Komsa jetzt Systemhäusern und TK-Fachhändlern das Portfolio von Micro-soft bereit. In der Zusammenarbeit mit dem Hyperscaler legt der sächsische Distri-butor den Schwerpunkt auf den IT-Arbeitsplatz.

„Komsa wird seine ganze Telekommunikations-Kompetenz in die Partnerschaft einbringen, um Modern Work auf eine neue Stufe zu heben“, sagt Steffen Ebner, Vertriebsvorstand des Distributors. Nach dem Schub für die Remote-Arbeit durch die Pandemie gehe es jetzt darum, die Systeme für E-Mail, Telefonie, Chat und Kollaboration in Unternehmen zu synchronisieren. mh

## Es ist aus mit der Maus

**Aus Busymouse** wird Dogado.partners. Mit der neuen Einheit will Dogado sein Partnergeschäft stärken. Die Marke Busymouse verschwindet von der Bildfläche. Bestehende Kunden werden nun über-ganglos unter Dogado.partners weiter betreut. Geleitet wird die Einheit von Busymouse-Gründer Thimo Groneberg. „Wir verstehen das Geschäft aller Arten von Partnern und haben die entsprechen-de Expertise, dieses Geschäft weiterzu-entwickeln“, erklärt Groneberg die Neu-ausrichtung. „Unsere Mission ist die individuelle Beratung und Support auf Expertenniveau. Gleichzeitig sehen wir unsere Aufgabe darin, das Cloud-Geschäft für unsere Kunden einfach zugänglich zu machen. An dieser Stelle fließen die Kompetenzen von Dogado und Busymouse zusammen.“

Busymouse war die Channel-Marke des westfälischen Web-Hosting-Unterneh-mens. Dogado.partners adressiert sowohl den IT-Channel als auch Agenturen. Mit der spezifischen Ausrichtung auf beide Zielgruppen wurde nicht nur das Portfo-lio erweitert, sondern auch die Betreuung verbessert. Partner erhalten neben einem Onboarding und spezifischer Partnerent-wicklung auch Unterstützung bei End-kundenprojekten sowie Support. „Unser Fokus ist die Partnerschaft und der gemeinsame Erfolg“, beteuert Groneberg. So sieht sich das Hosting-Unternehmen

als „Akteur im Hintergrund“, der Partnern bei der eigenen Geschäftstransfor-



BILD: ALEKSS - STOCK.ADOBE.COM

**Die Marke Busymouse wird nun in die Einheit Dogado.Partners umfirmiert.**

mation sowie deren Endkunden beratend zur Seite steht.

Grundsätzlich werden die Cloud Services unter anderem als White Label bereitge-stellt, sodass Partner sie unter ihrer eigen-en Marke weiterverkaufen und Support dafür anbieten können. Die Partner wer-den auch dazu angehalten Managed Services anzubieten und die bestehenden Bundles mit eigenen Services und Managementleistungen zu veredeln und den Preis auch entsprechend anzupassen. Distributionspartner sind weiterhin Infi-nigate MSP und Vanquish. amy

## Bechtle wird zum Managed Multicloud Provider



**Melanie Schüle,** Geschäftsführerin  
bei Bechtle Clouds

**Die Systemhausgruppe** Bechtle bietet jetzt Betriebs-services für die Cloud-Plattformen AWS, Microsoft Azure und Google Cloud an. Kunden haben die Mög-lichkeit, die Managed Services für einen Hyperscaler oder in einem Multicloud-Ansatz zu beziehen. Sie können sich damit auf die Nutzung ihrer Workloads konzentrieren, während Bechtle für den Betrieb der Cloud-Umgebung verantwortlich zeichnet. Erbracht werden die standardisierten Leistungen durch eine zentrale Service Factory, in der zertifizierte Experten für die drei Provider arbeiten. Die neuen Service-Angeboten sollen die Cloud- und Multicloud-Nutzung insbesondere für Unternehmen aus dem Mittelstand vereinfachen. Daher stellt ihnen die Gruppe „komplexe Cloud-Dienste als vollständig gemanagte Services“ bereit, wie Melanie Schüle, Geschäftsführerin Bechtle Clouds, erläutert. mh



# Teccle Group übernimmt Berliner Datacenter- und Cloud-Spezialisten



Der Berliner Dienstleister Etomer hat seinen Sitz am Rande des Grunewalds.

BILD: PHOTOWAHN - STOCKADOBEE.COM

Das elfte Unternehmen der Teccle Group heißt Etomer. Der Name weist auf einen Schwerpunkt des Berliner IT-Dienstleisters hin, wenn man ihn rückwärts liest. So zählt die Remote-Betreuung von IT-Umgebungen, ob für begrenzte Zeit oder dauerhaft als Managed Service, seit der Gründung vor 20 Jahren zu den Kernkompetenzen des Spezialisten. Teccle gab die Akquisition von Etomer am 9. Mai bekannt.

Fachlich liegen die Stärken des Unternehmens aus Grunewald, das sich als IT-Beratungshaus versteht, auf den Feldern Datacenter und Cloud. Die Berliner unterstützen

ihre Kunden, die vor allem aus dem Enterprise-Segment stammen, bei der Planung, der Implementierung und dem Betrieb geschäftskritischer Systeme. Aspekte wie Sicherheit, Verfügbarkeit und Servicequalität stehen dabei im Vordergrund. Etomer befasst sich insbesondere mit Red-Hat-Linux-Umgebungen, Oracle- und PostgreSQL-Datenbanken sowie der SAP-Basis. Einen weiteren Schwerpunkt des Spezialisten bilden die Containerisierung und Orchestrierung von Anwendungen auf der AWS-Plattform mit Hilfe von Technologien wie Docker, Kubernetes und Ansible.

Durch die Akquisition von Etomer „gewinnen wir sehr tiefe technologische Expertise in Bereichen, die wir bisher nicht abgedeckt haben“, erläutert Sven Kalisch, Managing Partner bei Teccle. So vergrößere die Gruppe unter anderem ihr Automatisierungs-Knowhow. „Außerdem erweitern wir unseren Multicloud-Fokus, indem wir Kompetenz für die AWS-Plattform erwerben.“ Mit dem elften Unternehmen, das seit Dezember 2020 zur Dienstleistungsgruppe mit Hauptsitz in Frankfurt / Main stößt, erhöht sich die Zahl der Mitarbeiter um gut 90 auf insgesamt mehr als 400.

Auch in der neuen Konstellation werden die Geschäftsführer von Etomer, Carsten Gottert, Crispin Hartmann und Jörg Stiller, weiterhin ihre Funktionen wahrnehmen. Gemeinsam mit den Geschäftsführern der anderen Dienstleister wirken sie künftig an der Teccle-Strategie mit. Unter dem Dach der Gruppe wollen die Berliner ihr Geschäft stärker auf den Mittelstand ausrichten und dabei ihre Expertise und Projekterfahrung aus dem Enterprise-Segment einbringen. Ziel sei es, „unseren Managed-Services-Ansatz mit Enterprise-Anspruch“ auszubauen, kündigt Gottert an. mh

## HOME OFFICE UND TELEFONANSCHLUSS MIT RANGEE THIN CLIENTS



RANGEE LAPTOP THIN CLIENT



RANGEE WEBCAM SOUNDBAR



RangeeSIP: SOFTPHONE FÜR REMOTE DESKTOP

Komplettpaket ab 599 € netto EVK (15% günstiger als die Summe der Einzelpreise)



Autorisierte Vertriebspartner finden Sie hier: [www.rangee.com/vertrieb](http://www.rangee.com/vertrieb)

*Wir bauen die cooleren Computer.*

SICHER. MOBIL. ARBEITEN.

# POSITIVER AUSBLICK TROTZ MARKTTURBULENZEN

Nach einem gelungenem 2021 hat sich der Distributor DextxIT einiges einfallen lassen, um die Herausforderungen von 2022 gut zu meistern. Die Sortiments-Erweiterung ist nur ein Baustein, die Lagererweiterung ein weiterer. Doch es gibt viele Unwägbarkeiten.



Stefanie Gundlach (li.)  
und Judith Öchsner,  
Vertriebsleitung DextxIT

BILD: VOGEL IT-MEDIEN

**Zehn Prozent mehr Kunden**, eine hohe Nachfrage nach Notebooks, Monitoren und Netzwerkzubehör und neue A-Brands im Portfolio: es sind viele gute Nachrichten, die der Distributor DextxIT verkünden kann. „Gerade im lösungsorientierten B2B-Umfeld konnten sehr viele Nachfragen – von Storage-Lösungen, Displays bis hin zu Digitalkameras – abgedeckt werden“, berichtet Vertriebsleiterin Judith Öchsner, die zusammen mit ihrer Kollegin Stefanie Gundlach die Geschäfte von DextxIT führt. Interessant ist auch, dass Netzwerkprodukte, die früher bei den Würzburgern eher als Randsortiment liefen, immer mehr in den Fokus rücken. Konsequenterweise liest sich daher die Aufnahme neuer Hersteller ins Portfolio, wie Asus, LevelOne, RaidSonic und TP-Link. Mit Goodram kommt im Storage-Segment ein weiterer Anbieter dazu, und mit ECS hat DextxIT einen Anbieter von MiniPCs und Motherboards neu im Sortiment. Und mit dem spanischen Anbieter Wallbox vertieft man die Zusammenarbeit

und nimmt mit Webasto noch einen weiteren eMobility-Anbieter mit in die Regale. Wie gut der Distributor 2021 gemeistert hat, beschreibt Öchsner: „Dank unseres Logistikkonzeptes und vorausschauender Planung konnten wir uns frühzeitig mit großen Stückzahlen stark nachgefragter Produktgruppen eindecken. Diese führte zu einem deutlichen Umsatzplus. Zudem entwickelte sich trotz Lockdown auch das Projektgeschäft positiv.“

**Allerdings hat sich** die Situation seit dem Weihnachtsgeschäft, das deutlich zu wünschen übrig ließ, verschärft. Zu Verfügbarkeitsengpässen und Produktionsausfällen, mit denen man 2021 umgehen gelernt hatte, gesellen sich nun Konsumzurückhaltung, Preissteigerungen bei Energie, Rohstoffen und Logistik sowie die Inflation und die Auswirkungen des Ukraine-Krieges. Deshalb ist die Marschrichtung für DextxIT, die Sicherung des Erreichten, wie Öchsner es formuliert. „Es ist ein verhalte-

ner Ausblick auf das Gesamtjahr 2022“, schätzt sie die Situation ein. „Durch den Anstieg der Verbraucherpreise im ersten Quartal gehen schätzungsweise rund 6 Milliarden Euro verloren, was massive Auswirkungen auf die IT- und CE-Branche hat.“ Dennoch haben die Würzburger kräftig investiert und ihr Logistikzentrum auf 15.000 m<sup>2</sup> Lagerfläche erweitert. 120 Mitarbeiter sorgen dort für einen reibungslosen Ablauf bei einer Lagerhaltung von rund 30.000 Produkten. Ein wichtiger Schritt, denn man beobachtet, dass die Just-in-Time-Mentalität ein Auslaufmodell sei. Immer mehr Kunden gingen dazu über, auf Lagerhaltung zu setzen. Ein großes Lager sei deshalb Grundbaustein für den Erfolg, ist man bei der Duttenhofer Gruppe, zu der DextxIT gehört, überzeugt.

**Der Digitalisierungsschub**, der in der gesamten Industrie in den vergangenen zwei Jahren zu beobachten war, macht auch vor den Kunden der Würzburger nicht halt. Von der Angebotserstellung über Kunden- und Lieferantenkontakte, läuft alles zunehmend digital. Sorge bereitet das Personal-Recruiting, denn Fachkräfte sind immer schwerer zu finden. DextxIT testet hier neue Herangehensweisen, um Zielgruppen individuell anzusprechen. Ein weiteres Thema, das zunehmend Ressourcen bindet, sind neue gesetzliche Vorschriften. Von der UVP-Verordnung, über neue Energielabel bis hin zum Elektrogesetz 3 benötigen Kunden immer öfter Beratung. Trotz dieser Herausforderungen sieht sich DextxIT, dank ständiger Überprüfung und Ausweitung des Produktsortiments, frühzeitiger Bestellungen sowie der Optimierung der Logistik gut gerüstet, das Jahr 2022 zu meistern und in etwa den Vorjahresumsatz zu generieren.



Die Abkehr von Just-in-Time-Lieferungen erfordert auch bei den Logistikern ein Umdenken. Lagerkapazitäten werden aufgestockt.

**Autor:** Sylvia Lösel

# ACRONIS: MIT GLOBALER REGIONALITÄT PUNKTEN

Mit der Cyberprotect Cloud bietet Acronis Partnern eine integrierte Plattform, die in unterschiedlichen Ausprägungen eingesetzt werden kann. Diese Vielfalt, gepaart mit einem regionalen Footprint und globaler Ausrichtung, ebnet dem Hersteller den Weg in die Managed-Services-Welt.



BILD: IT-BUSINESS

**Es geht um Geschwindigkeit.** Darum, die PS auf die Straße zu bringen. Das zeigt schon die Wahl der Location für das Partnerevent von Acronis. In der Motorworld in München ist alles ausgestellt, was viel PS hat. Entsprechend passt auch das Motto der Veranstaltung Reunite & Accelerate. Damit bei all der Geschwindigkeit im Markt, die Sicherheit nicht zu kurz kommt, hat sich beim Backup- und Security-Spezialisten im vergangenen Jahr einiges getan. Die Cyberprotect Cloud ist Acronis' Antwort auf eine sich immer schneller drehende Angriffsszenarie. Markus Fritz, Director Channel Sales DACH: „Kunden sind mit der Komplexität ihrer IT überfordert und benötigen Beratung und Hilfe von Partnern.“ Deshalb wächst der Markt gerade enorm, auch für Acronis. Der Anbieter verzeichnet ein viermal stärkeres Wachstum als der Gesamtmarkt, so der Manager in seiner Keynote vor den rund 130 versammelten Partnern der DACH-Region. „Es gilt, die Möglichkeiten und Vorteile einer Cloud-Lösung auf-

zuzeigen“, ist auch Patrick Pulvermüller überzeugt, der seit knapp einem Jahr CEO des global agierenden Anbieters mit rund 2.000 Mitarbeitern ist.

**Gelingt dies,** „merkt man Änderungen im Nutzerverhalten und eine höhere Bereitschaft in die Cloud zu wechseln.“ Den Start für die Reise in die Cloud macht meist ein konkretes Problem des Kunden. „Der Partner merkt dann, was er alles dank unserer Plattform vereinfachen und lösen kann. Er gewinnt Zeit und reduziert seine Kosten.“ Ein Indiz für den Erfolg ist für Pulvermüller die sogenannte Net-Retention-Rate (Nettobindungsrate). Diese liegt für Acronis-Partner bei über 130 Prozent. Sprich: wenn deren Kunden heute für 100 Dollar Umsatz sorgen, wird dieser in einem Jahr auf 130 Dollar steigen.

Zudem hat Acronis nun eben mit der Cyberprotect Cloud eine Plattform auf dem Markt, die bereits 13 Anwendungen integriert hat und 55 Technologiepartner anbin-

den kann. Doch das ist noch nicht das Ende: „Dieses Jahr wollen wir es noch auf 100 Integrationen bringen“, gibt Pulvermüller das Ziel aus.

Das Partnerprogramm CyberFit hat Acronis ebenfalls angepasst. „Wir arbeiten mit Scores, Badges und einer gewissen Gamification“, schmunzelt der Manager. „Auf der einen Seite schaffen wir so eine gewisse Vergleichbarkeit, andererseits können wir Partnern dann auch helfen, dort besser zu werden, wo wir noch Schwächen identifizieren.“

**In der Partnerlandschaft** beobachtet Pulvermüller eine zunehmende Vertikalisierung, um die Kundenbedürfnisse besser adressieren und sich selbst differenzieren zu können. Um individuellen Bedürfnissen gerecht zu werden, bietet Acronis seine Lösung in einem hybriden Modell an. „Die Cloud kann im eigenen Rechenzentrum im Keller stehen“, sagt Pulvermüller. „Auch wer mit einer private Cloud beginnt, ändert die Prozesse und die Logiken. Sind diese einmal angepasst, ist es nur noch ein kurzer Weg, Server und Storage auch an anderen Orten vorzuhalten. So kann man sich mit unserer Lösung Schritt für Schritt weiterentwickeln.“

So vielfältig das Unternehmen in technologischer Sicht aufgestellt ist, so vielfältig ist es das auch mit Blick auf Globalität und Regionalität. Ein wichtiger Punkt, denn „man merkt eine Ent-Globalisierung und eine Re-Nationalisierung, was die Infrastruktur betrifft“, stellt Pulvermüller fest. Acronis hat inzwischen fast 50 Rechenzentren weltweit, jedes Quartal kommen fünf bis sechs neue Rechenzentrums-Lokationen hinzu, um Daten wirklich im jeweiligen Land halten zu können. Dieser Trend wird bleiben, ist Pulvermüller überzeugt.



Die Bildergalerie zur Acronis-Partnerveranstaltung finden Sie auf Seite 74.

**Autor:**  
Sylvia Lösel

# FIT FÜR INCIDENT RESPONSE

Ausschließlich über den Channel bietet Cybereason seine XDR-Lösung an. Ein Alleinstellungsmerkmal, sagen Frank Kölmel und Jens Pälmer. Ein Gespräch, wie der amerikanische Anbieter den Security-Channel adressiert und auf die Reise mitnimmt.



BILD: TRYFONOV - STOCKADobe.COM

**Kein Tag, an dem es nicht** eine Meldung über einen erfolgreichen Security-Angriff auf ein Unternehmen gibt. Mit dem Tempo, in dem die Digitalisierung um sich greift, wachsen auch die Bedrohungslage und –landschaft. Kein Wunder, dass sich immer mehr Anbieter von Security-Schutzlösungen im Markt tummeln. Ein Anbieter, der sich in den vergangenen beiden Jahren sukzessive im Channel etabliert hat, ist Cybereason. Das amerikanische Unternehmen, das 2012 von Lior Div, Yossi Naar und Yonatan Striem-Amit gegründet wurde, nennt eine XDR-Plattform sein eigen. Als Frank Kölmel, heute EMEA-Chef, vor etwas mehr als zwei Jahren dort einstieg, galt es, das indirekte Vertriebsmodell überhaupt erst einmal zu etablieren. Worin sich Cybereason von anderen unterscheidet, ist für Kölmel klar: „Wir sind einzigartig. Wir wollen, dass unsere Partner Incident Response selber anbieten. Wir integrieren sie also zu einhundert Prozent in die Wertschöpfung. Unsere Aufgabe ist es, dafür die Technologie zu liefern und die Ausbildung zu ermöglichen“, beschreibt Kölmel das Modell. „Wir investieren lieber Ressourcen und Geld in Partner, weil wir dann auch besser skalieren können. Das kostet mehr Zeit, aber langfristig werden wir erfolgreicher sein“, argumentiert er.

**Um das leisten zu können**, hat Cybereason in Europa jetzt 280 Mitarbeiter, die sich um Verkauf, Vorverkauf, Kunden und Partner



**Frank Kölmel, Vice President Central Europe bei Cybereason**



**Jens Pälmer, Senior Director Partnership Central Europe bei Cybereason**

kümmern. In Deutschland und Europa verantwortlich seit Anfang des Jahres Jens Pälmer den Channelvertrieb. „Wir adressieren den Fachkräftemangel, indem wir mit wenig Ressourcen effizient agieren können und Partner vielfältig unterstützen, egal ob sie neue Services etablieren, bestehende weiterentwickeln wollen oder Incident Response (IR) parallel dazu anbieten. Unser dreistufiges Partnerprogramm bildet genau das ab – vom Resale über MSSP bis hin zu Incident Response“, erklärt der Manager. Dabei reagiert der Hersteller auf einen stark fragmentierten Channel, der vom Security-Spezialisten, über klassische Mittelständler bis hin zu Anbietern mit eigenem SOC und Competence Center reicht.

**„Immer mehr im Kommen** ist, Incident Response in Anspruch zu nehmen, wenn etwas passiert, und von dort ausgehend neue Lösungen bei Kunden zu etablieren“, ergänzt Kölmel. Genau dafür ist die XDR-Plattform des Anbieters gemacht. Die Technologie bezieht alle Datenquellen im Kundennetz in die Analyse mit ein: Cloud-Instanzen, Endpoints, Firewalls sowie inzwischen über 120 Hersteller, die im Rahmen von Technologiepartnerschaften integriert sind. Ein Element ist die Technologie, die hilft, dass Partner schnell selbst

als Serviceanbieter auftreten können. Das andere ist, Partnern zu helfen, wie die Lösung im Markt eingesetzt werden kann. „Deswegen arbeiten wir mit Infinigate zusammen. Denn dort weiß man, wie man einen MSSP aufbaut und welche Berechnungsmodelle benötigt werden“, erläutert Kölmel. Als Partner habe man drei Grundbedürfnisse, wenn man auf Managed Security Services setze: Man wolle schnell guten Service anbieten, den Aufwand und die Total Cost of Ownership reduzieren. Analog dazu wolle Cybereason seine Partner „schnell mit auf die Reise nehmen und auch bei Kunden den Mehrwert aufzeigen“, sagt Pälmer. „Dafür haben wir ein Tool entwickelt, mit dem man im Dialog den Business Value anhand kundenspezifischer Daten zeigen könne.“ Und er nennt ein weiteres Argument für den Einsatz der Cybereason-Lösung: „Viele Hersteller haben Security-Lösungen für die Cloud, aber nicht für On-Premises. Wir schon. Denn konservative Mittelstandskunden benötigen genau so etwas. Das ist ein echter Türöffner für viele Partner.“



**Mehr unter:**  
<https://www.it-business.de/cybereason/>

**Autor:** Sylvia Lösel



# Fujitsu: „JEDER registrierte Partner erhält einen Kickback!“

Zu Beginn des neuen Geschäftsjahres im April 2022 hat Fujitsu sein Channel-Profitabilitäts-Programm um ein wichtiges Element erweitert: Ein Kickback-Programm mit dem Namen Rising Stars. Damit hat jeder bei Fujitsu registrierte Partner die Möglichkeit, interessante Stückprämien beim Kauf von Fujitsu-Produkten aus dem Client und dem Datacenter-Segment zu erhalten. Damit rundet Fujitsu sein Channel-Programm ab.

**ITB: Herr Lühr, 15 Jahre Distributionsverantwortung sind eine lange Zeit. Warum arbeiten viele Channel-Partner Ihrer Meinung nach so gerne mit Fujitsu zusammen?**

**Lühr:** Fujitsu ist einer der führenden IT-Hersteller auf dem Markt. Wir sind ein Komplettlösungsanbieter und können den Partnern Lösungen aus einer Hand anbieten. Wir bieten eine attraktive und auf den B2B-Markt zugeschnittene Produktpalette von Notebooks, PCs, Servern und Storage Geräten. Und: Wir leben eine kontinuierliche Verbesserungs politik. Wir haben mit dem Circle of Experts ein Gremium an erfahrenen SELECT Expert Partnern, die uns regelmäßig Feedback zu Entwicklungen auf dem Markt und unseren Programmen widerspiegeln. Näher kann man als Hersteller das Ohr nicht am Markt haben.

**ITB: Haben Sie noch weitere Aspekte, die für Fujitsu als Channelhersteller sprechen?**

**Lühr:** Wir generieren über 80% unseres produktbezogenen Umsatzes über den Channel und das hat gute Gründe.

Wir investieren jedes Jahr zwischen zwei und drei Millionen Euro in die Verbesserung und Vereinfachung unserer Prozesse, damit unsere Partner reibungslos mit uns Geschäfte machen können. Aktuell haben wir deutliche Verbesserungen beim WebArchitekten vorgenommen, damit Partner sehen, welche Komponenten wo verfügbar sind und welche Konfiguration schnell lieferbar ist.

Wir bieten unseren Partnern mit unserem SELECT Partnerprogramm eine knowhow-basierte Weiterentwicklungsmöglichkeit, die wir vor allem ab einem SELECT Expert Status auch mit zahlreichen Vorzügen belohnen. Wir haben für jeden unserer Partner einen dedizierten, regionalen Ansprechpartner. Und nicht zuletzt

arbeiten wir mit den stärksten Distributoren in Deutschland, Österreich und der Schweiz zusammen. All das danken uns die Partner mit ihrer Loyalität.

**ITB: Sie haben ein neues Partner-Programm mit dem Namen Rising Stars gelauncht. Was verbirgt sich dahinter?**

**Lühr:** Das Fujitsu-Rising-Stars-Programm ist ein Kickback-Programm für alle bei Fujitsu registrierten Partner. Wir belohnen alle Partner, die keinen Bonusvertrag von Fujitsu erhalten, mit Stückprämien in Euro für ihre Gesamtumsätze, die sie mit uns generiert haben. Es war uns wichtig, dass wir monetär alle Fujitsu-Partner belohnen, die mit uns Geschäfte machen. Wir möchten für den gesamten Channel attraktiv sein und das ist uns mit diesem Programm gelungen.

**ITB: Was muss ein Partner machen, um am Rising-Stars-Programm teilnehmen zu können?**

**Lühr:** Die Teilnahme am Programm ist sehr einfach. Der Partner muss sich lediglich als Fujitsu-Partner in unserem Channel-Partner-Portal registrieren und darf von uns keinen bereits laufenden Bonusvertrag haben. Als nächsten Schritt kann er sich, nachdem er Umsatz generiert hat, auf unserem Portal Fujitsu Rising Stars einloggen. Wenn er seine ersten Gutscheinpunkte einlöst, wird er gebeten, die Teilnahmebedingungen zu akzeptieren. Das war's dann auch schon. Einfacher geht es nicht. Ab dann zahlt automatisch jeder generierte Euro Umsatz mit Value4You und Build-to-Order-Geräten aus den Segmenten PRIMERGY Mono und Dual-Socket-Server, LIFEBOOKS, ESPRIMO PCs und CELSIUS Workstations auf das Rising-Stars-Konto ein.

**ITB: Wie hoch sind die Stückprämien, die die Partner erhalten?**



BILD: FUJITSU

Heiko Lühr  
Senior Director Channel Distribution bei  
Fujitsu Technology Solutions GmbH

**Lühr:** Sie belaufen sich im Client-Computing Bereich auf 5€ - 20 €/Gerät und im Datacenter Segment auf 100 € - 200 €/Gerät. Das Ansammeln von Punkten erfolgt immer in einem Quartal und kann dann im Folgequartal als Gutschein über das Small-Deal-Coaching-Portal über unsere Fujitsu-Distributoren eingelöst werden. Als Mindestgrenze haben wir 100 € und maximal 5.000 €/Quartal festgelegt, die erwirtschaftet und abgerufen werden können.

Der Kontostand kann unter Fujitsu Rising Stars eingesehen werden.

**ITB: Warum haben Sie dieses Programm über die Fujitsu-Distributoren aufgesetzt?**

**Lühr:** Zum einen haben wir sehr viele Partner, die mit uns Umsatz generieren, die wir aber gar nicht kennen, da sie sich nicht auf dem Channel-Partner-Portal registrieren. Wir würden diese Partner aber auch gerne betreuen, unterstützen und fördern. Dazu ist dieses Programm perfekt geeignet.

Darüber hinaus haben wir zahlreiche kleinere Partner, die sich bei uns registriert haben und die es verdient haben, Motivation in Form eines monetären Kickbacks zu erhalten.

Das Rising-Stars-Programm unterstützt in Summe die Profitabilität der Partner in der Zusammenarbeit mit Fujitsu, erhöht die Partnerbindung mit der Fujitsu-Distribution und komplettiert unser Bonusangebot für alle Partnersegmente.

Damit haben wir unser Channel-Profitabilitäts-Programm um ein weiteres, wichtiges Kernelement erweitert.

**ITB: Auf ein Schlusswort, Herr Lühr!**

**Lühr:** Entscheidend für Partner ist, dass die Zusammenarbeit gewinnbringend ist und Freude macht. Das ist uns mit unserem vielseitigen Channel-Programm für alle Partnergrößen meiner Meinung nach mehr als gelungen.

Mit der Digitalisierung wächst auch der Müllberg. Insbesondere Hardware hat in deutschen Unternehmen oft nur ein kurzes Leben. Parallel sorgen mehr Geräte für einen höheren Stromverbrauch. HPE Aruba versucht, dieser Entwicklung Einhalt zu gebieten.

# GRÜNES NETZWERK DURCH KREISLAUFWIRTSCHAFT

**Elektroschrott** ist ein Problem. Im Jahr 2019 wurden laut Statista 53,6 Millionen Tonnen Elektroschrott weltweit produziert. Das entspricht in etwa 283.000 Blauwalen oder rund 266 der schwersten Containerschiffe, die es gibt. Und diese Flotte nur an Elektromüll wird bis 2030 noch weiter wachsen. Um dieser Entwicklung entgegen zu wirken, hat die Politik bereits einige zentrale Projekte mit entsprechenden Gesetzen, wie beispielsweise den Green Deal vorgeschlagen. Gleichzeitig sind Unternehmen in der Verantwortung, Ressourcen zu sparen und die Umwelt zu schützen.

„Wir arbeiten seit 40 Jahren daran, gezielt Nachhaltigkeit zu unterstützen“, postuliert Markus Mayrl, Portfolio Marketing Manager EMEA bei HPE Aruba. Neben möglichst umweltverträglichen Rohstoffen sowie einem umweltfreundlichen Produktionsprozess, wird auch auf die Lieferanten und deren Standards geachtet. Auch bei den Services spielt das Thema Nachhaltigkeit für den Anbieter eine wichtige Rolle. Mit Network-as-a-Service (NaaS) können Unternehmen Strom sparen und damit einen Beitrag für die Umwelt leisten. Grundlage ist dabei, die Netzwerk-Infrastruktur zu vereinheitlichen und damit Ineffizienzen zu beseitigen. Zudem können Monitoring-Tools die Auslastung des Netzwerks erfassen und dabei Strom sparen. Mithilfe des „Green AP Features“

werden beispielsweise Access Points, die zu einem bestimmten Zeitpunkt nur wenig genutzt werden, automatisch herunter oder in den Stand-by-Modus gefahren. Das spart nicht nur Kosten und Energie, sondern sorgt für eine längere Lebensdauer der Produkte. „Durch die grünen Access Points kann der Stromverbrauch um bis zu 72 Prozent reduziert werden“, verdeutlicht Mayrl.

Ein weiterer Service von HPE Aruba sind die „Financial Services“. Dabei handelt es sich um mehrere Finanzierungslösungen, die Partnern ihren Kunden zur Verfügung stellen können, um ihre IT-Infrastrukturen zu modernisieren. Eine Option ist dabei, dass HPE Aruba bei einem Projekt das alte Netzwerk-Equipment, unabhängig vom Hersteller, von Kunden abkauft. Der Kunde erhält dadurch nicht nur finanzielle Mittel für sein Projekt, sondern tut auch der Umwelt etwas Gutes. Denn die abgekaufte alte Hardware wird in hauseigenen Zentren entweder aufbereitet oder fachgerecht recycelt. Die Technology Renewal Center von HPE Aruba stehen in Massachusetts in den USA und in Erskine in Schottland. Dort werden zurückgenommene IT-Assets geprüft, refurbished oder recycelt. Allein im vergangenen Jahr wurde dem Anbieter zufolge 3,1 Millionen IT-Assets mit einem Gewicht von 35 Millionen Pfund übernommen. Das entspricht in etwa dem Gewicht von 373 Airbus-A320-Flugzeugen.

Laut Aruba HPE werden mehr als 94 Prozent der Ausgangsprodukte wiederaufbereitet, vermarktet und weiterverkauft, nur 6 Prozent müssen recycelt werden. Dem „Circular Economy Report 2022“ des Anbieters zufolge können mit den „Financial Services“ jährlich 3,688 Megatonnen (Mt) CO<sub>2</sub>, 13,380 MWh Energie gespart und 240 Mt Müll gespart werden. Und der Kundenvorteil ist auch nicht unbeachtlich. Laut Mayrl bekamen Endkunden 2021 durch die Rücknahme von Geräten weltweit insgesamt 230 Millionen US-Dollar zurück.

Der Fokus liegt dabei klar auf der Wiederaufbereitung, denn die aufbereitete IT-Assets werden fachmännisch geprüft und können so wieder verwendet werden. Sie erhalten sogar eine Garantie zurück. Und die Nachfrage nach wiederaufbereiteten Geräten ist groß. „Früher war unser Stock an refurbished Produkten immer groß und wir mussten zum Teil extra werben, um diese zu verkaufen“, berichtet Mayrl. „Jetzt sind die Produkte ausverkauft.“ Grund für den Andrang sind nicht nur Klimaüberlegungen, auch die Lieferschwierigkeiten bei Neuprodukten tragen ihren Teil dazu bei.



Mehr unter:  
[www.it-business.de/-a-1115607/](http://www.it-business.de/-a-1115607/)  
 Autor:  
 Ann-Marie Struck



WORTMANN AG empfiehlt Windows 11 Pro für Unternehmen.

*Viel Leistung im attraktiven  
und schlanken 15.6" Design*

# TERRA MOBILE 1591

 Windows 11



## TERRA MOBILE 1591

- Intel® Core™i5-1135G7 Prozessor  
(8 MB Cache, bis zu 4.20 GHz)
- Windows 11 Pro
- Displaygröße 39.6 cm (15.6"),  
1920 x 1080 IPS Touch-Display
- 8 GB RAM
- 512 GB Festplattenspeicher
- Intel® Iris® XE Grafik

Artikel-Nr.: 1220732

**999,-\***

netto zzgl. ges Mwst.



\* Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Preise in € zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.  
Es gelten die AGB der Wortmann AG, zu finden unter [www.wortmann.de](http://www.wortmann.de). Solange der Vorrat reicht. Keine Mitnahmegarantie.

Ultrabook, Celeron, Celeron Inside, Core Inside, Intel, das Intel-Logo, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, das „Intel Inside“-Logo, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, vPro Inside, Xeon, Xeon Phi, Xeon Inside und Intel Optane sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA und/oder anderen Ländern.

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

**WORTMANN AG**  
IT. MADE IN GERMANY.

# SAMSUNG LEVEL UP: STORAGE IM STEIGFLUG

Samsung hat die Flughöhe im Storage-Geschäft über den Channel mit 15 Prozent Umsatzwachstum noch etwas in die Höhe geschraubt. Beim Level up 2020 in der Motorworld Köln zeichnet der Hersteller verdiente Partner aus und spricht über die aktuelle Strategie.



BILD: VOGEL IT-MEDIEN

**Butzweilerhof** war der erste Flughafen der Stadt Köln. Die erhaltenen Gebäude gehören nun zur Motorworld Köln und bildeten den Rahmen für die Level-up-Veranstaltung der Storage-Sparte von Samsung. Dort informierte der Hersteller seine Partner aus dem Channel über das aktuelle Geschäft mit Speichermedien und zeichnete zudem besonders erfolgreiche Reseller sowie Distributoren aus. Der Hersteller ist mit einem Anteil von 46 Prozent laut GfK nicht nur Marktführer bei SSDs, sondern verfügt mit mehr als 10.000 Resellern in Deutschland auch über die größte Zahl von Verkaufsstellen im stationären und im Online-Handel.

**Den größten Anteil** unter den verkauften SSDs stellen hier mittlerweile mit 63 Prozent die NVMe-Modelle, so Frank Kalisch, Director IM Storage bei dem Hersteller.



BILD: SAMSUNG

Die robuste externe SSD T7 Shield ist IP65-zertifiziert. Das Gehäuse ist gummiert.

Eine Erfolgsgeschichte ist dabei das Flaggschiff 980 Pro, das nicht nur von vielen PC-Gamern gekauft wird, sondern auch als Speichererweiterung für die Playstation 5. Aber auch das Geschäft mit SATA-SSDs läuft immer noch besser als erwartet. Dafür sind neben dem Upgrade-Geschäft auch die günstigen QLC-Drives mit hoher Kapazität verantwortlich, die in vielen Client-Rechnern die HDD als zusätzlichen Datenspeicher ablösen. Die vorübergehenden Nachschubprobleme bei SATA-SSDs durch den Mangel an Controllerbausteinen seien mittlerweile gelöst, betont Kalisch.

Ein weiteres Wachstumsthema sind portable SSDs, die sich zunehmend als robuste und kompakte Alternative zu externen Festplatten etablieren. Einen guten Start legt hier die neue T7 Shield hin. Die SSD mit gummiertem Gehäuse im Kreditkartenformat ist gegen Staub und Wasser geschützt und damit nicht nur für Privatkunden interessant, sondern auch für die Medienbranche, etwa bei Outdoor-Einsätzen mit Foto- oder Videokamera. Zudem findet die IP65-zertifizierte SSD auch unter Handwerkern Beachtung, so Wojtek Rudko, Head of Sales Storage bei Samsung. Das während der Pandemie schwächere Projektgeschäft mit Systemhäusern ist wieder im Aufwind, so Kalisch, da viele verschobene Projekte jetzt umgesetzt werden. Ein Ziel dabei sind Synergien mit anderen Produktbereichen als Teil der One-Samsung-Strategie.

**Wachsende Märkte** verortet Rudko auch abseits des klassischen IT-Geschäfts. „So bieten etwa Industrie, medizinischer Sektor und der Automotive-Bereich gute Wachstumschancen – zum Beispiel für SSDs beim Zukunftsthema autonomes Fahren. Für automobiles Entertainment und Security wiederum kann der Einsatz von Micro-SDs und UDFs zum Differenzierungsmerkmal werden“, erklärt der Sales-Chef dazu.

**Die enge Zusammenarbeit** mit den Partnern steht dabei im Mittelpunkt, so Rudko. „Ein wichtiges Tool dafür ist unser neu strukturiertes Business-Portal. Hier bekommen Partner personalisierte Zugriffe auf Marketing-Materialien, Demo-Geräte sowie interessante Angebote, um gemeinsam mit Samsung neue Wachstumsmöglichkeiten wahrnehmen zu können.“



Mehr unter:  
[www.it-business.de/-a-1043856/](http://www.it-business.de/-a-1043856/)  
Autor:  
Klaus Länger





# JUBILÄUMSSPECIAL VOL. 3

Wassergekühlte CAD-Workstation. 12. Core Generation Alder Lake.



12. Generation Intel Desktop  
Prozessor Core i7-12700KF

32GB DDR4 RAM 3200 MHz  
Kingston Arbeitsspeicher

Midi-Tower mit Wasserkühlung  
be quiet! Silent Loop2 280 mm

500 GB SSD Samsung 980 Pro  
PCIe 4.0 NVMe R6900/W5000

Grafik 6 GB Quadro RTX A2000  
oder 16 GB Quadro RTX A4000

On-Board 2,5 Gbit/s LAN,  
USB-C 3.2<sup>Gen2</sup> + USB-A 3.2<sup>Gen2</sup>

Inklusive Windows 11 Pro  
installiert + Lizenzkey

3 Jahre Garantie inklusive  
Pick-up & Return Service.

## Aquado® Competence W12-CAD „25 Jahre“ SPECIAL

Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade

Intel® Core® i7-12700KF Prozessor Takt max. 5,0 GHz,  
25 MB L3-Cache, 12<sup>(6+4)</sup> Kerne und 20<sup>(16+4)</sup> Threads!

**500 GB SAMSUNG® SSD 980 PRO, PCIe 4.0**

Rear: USB-C 3.2, USB-A 3.2, 4x USB 3.2 Gen1,  
4x USB 2.0 / Front: 2x USB 3.0 / 7.1 High Def. Sound  
2,5 Gbit LAN, DSL Ready, WOL/PXE

Mainboard GIGABYTE® Z690-UD, DDR4, 3200 MHz

32 GB DDR4 RAM 3200 MHz Kingston®

be quiet! Silent Loop 2, 280 mm Wasserkühlung

Silent Netzteil CHIEFTEC® TPS-500S, 12 V / 50 A

Cherry® STREAM 3.0 Tastatur und M-5450 Maus

3 Jahre Garantie inkl. Pick-up & Return Service

Optional 2 bis 5 Jahre Vor-Ort-Service N.B.D.

> mit 6 GB CAD Grafik PNY® Quadro RTX A2000

**25-Jahre-Deal 1.499,00 €**

> mit 16 GB CAD Grafik PNY® Quadro RTX A4000

**25-Jahre-Deal 1.994,00 €**



+++ 25 Jahre Aquado +++ Thementicker: **Workstation PC** +++

**Ulf Walther** von EDV-Service Walther in 63457 Hanau-Großauheim:

„Ich setze seit fast 10 Jahren für anspruchsvolle CAD-Anwendungen die Workstation-PCs von Aquado ein, da diese qualitativ hochwertig gefertigt werden. Auch hervorzuheben ist der hervorragende Service und die Flexibilität der Aquado Mitarbeiter. Eine geschätzte langjährige Partnerschaft die ich sehr gerne weiterführe“

# CLOUD: NEUE ABHÄNGIGKEIT STATT FLEXIBILITÄT?

Andreas Thyen von LizenzDirekt hinterfragt, ob Cloud-Produkte statt der versprochenen Flexibilität nicht häufig zu neuen Abhängigkeiten führen. Er verweist auf die Studie aus einem Wirtschaftsverband und nennt aktuelle Microsoft-Preiserhöhungen als Praxisbeispiel.



brauchtsoftware-Händler, der sicherlich auch berufsbedingt eine Lanze für On-Premises-Software bricht und Cloud-Versionen kritisch sieht.

**Der Manager** beruft sich auf eine Studie aus dem Wirtschaftsverband CISPE, die besagen soll, dass die Verhaltensweisen, die zu Abhängigkeiten im On-Premises-Bereich geführt haben, nun auch im Cloud-Segment wirken. In dem 60-seitigen Paper „Cloud Infrastructure Services: An analysis of potentially anti-competitive practices“ vom Oktober 2021 von Professor

Frédéric Jenny wird ausgeführt, dass Cloud-Service-Bedingungen oftmals unfair seien. Kritisiert werden überhöhte Kosten, eine unangemessene Bindung und eingeschränkte Wahlmöglichkeiten. CISPE (Cloud Infrastructure Services Providers in Europe) ist ein gemeinnütziger Wirtschaftsverband für Anbieter von Infrastruktur-as-a-Service-Clouds in Europa. Er wurde gegründet, um IaaS-Anbieter bei der Erläuterung ihres Geschäftsmodells gegenüber politischen Entscheidungsträgern zu unterstützen, betreibt also klassische Lobbyarbeit.

In aktuellen Lizenzbestimmungen seien laut Jenny wettbewerbsfeindliche Praktiken verpackt, darunter höhere Preise bei Nutzung von Software in Clouds Dritter, das Verschwinden von Bring-Your-Own-License-Angeboten, welche auch zum Beispiel „gebraucht“ erworbene Kauf-Lizenzen zuließen, und die Abrechnung nach potenzieller statt nach tatsächlicher Nutzung. Insgesamt warnt CISPE davor, dass Cloud-Produkte statt mit Flexibilität mit neuen Risiken bei der Abhängigkeit vom Anbieter daherkommen.

**>> Die wenigsten Kunden werden in der Lage sein, Exit-Szenarien realistisch zu bewerten. Hier zeigt sich die Stärke von nach wie vor aktuell erhältlicher On-Premises-Software.**



Andreas Thyen, Präsident des Verwaltungsrats, LizenzDirekt

**Was Microsoft-Produkte** angeht, kann die Abhängigkeit durch hohe Wechselhürden enorm sein. Dahinter steht der so genannte Vendor-Lock-In-Effekt bei Unternehmen und Behörden. In Bezug auf Cloud-beziehungsweise Abo-Produkte sei dieser Effekt noch größer, auch wenn stets von der Flexibilität dieser Modelle die Rede sei, findet Andreas Thyen, Präsident des Verwaltungsrats beim Gebrauchtssoftwarehändler LizenzDirekt. Schließlich müssen Rechenleistung sowie weitere Services von Microsoft beigesteuert werden und damit leidet die Datenhoheit. „Maßgeblich tragen zum Lock-In auch noch unfaire Vertragsbedingungen bei“, so Thyen. Die wenigsten Kunden werden in der Lage sein, Exit-Szenarien realistisch zu bewerten, so sein Argument. Hier zeige sich die Stärke von On-Premises-Software. Denn dort, wo keine

ergänzenden Cloud-Dienste erforderlich sind oder aus Datenschutzgründen nicht auf Cloud-Dienste gesetzt werden kann, dürfte die On-Premises-Variante die bessere Wahl zu sein, argumentiert der Verwaltungsratspräsident.

„**Microsoft** hat die Preise von 365-Abonnements bereits im März 2022 weltweit um bis zu 25 Prozent – zum Beispiel bei O365 E1 – erhöht“, sagt Thyen. Darüber hinaus habe Microsoft die Kosten der monatlichen Abos gegenüber den Jahresabonnements um bis zu 20 Prozent erhöht. „Auch die Preisbindung für Monatsabos wurde aufgehoben, welche bislang für ein Jahr galt. Wenn Microsoft hingegen die Gebühren für Monats-SKUs nunmehr erhöht, sollen diese neuen Preise bereits ab dem jeweiligen Folgemonat gelten“, so der Ge-

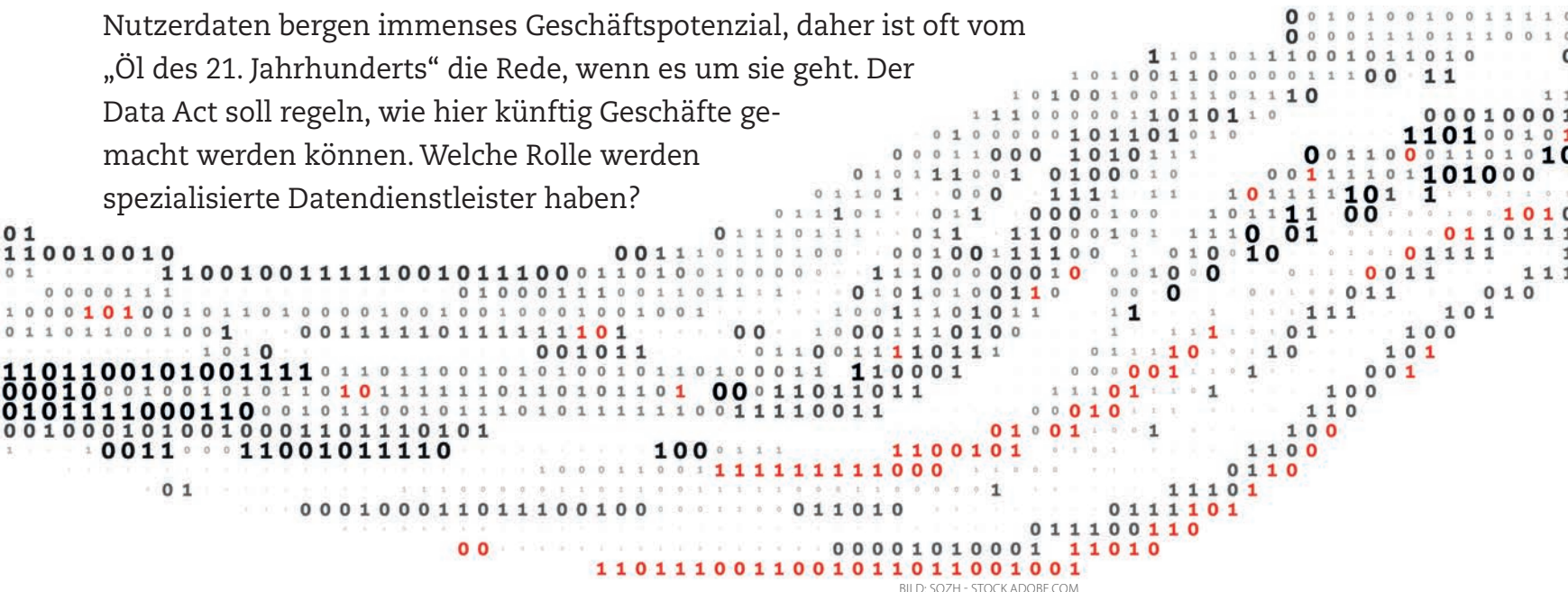


Vendor-Lock-In-Effekte sind monetäre und technische Hürden, den Anbieter eines Produktes oder Dienstes zu wechseln.

**Autor:** Dr. Stefan Riedl

# DIE DATEN-ÖL-METAPHER UND DER DATA ACT

Nutzerdaten bergen immenses Geschäftspotenzial, daher ist oft vom „Öl des 21. Jahrhunderts“ die Rede, wenn es um sie geht. Der Data Act soll regeln, wie hier künftig Geschäfte gemacht werden können. Welche Rolle werden spezialisierte Datendienstleister haben?



**Der Data Act** ist noch ein Vorschlag auf Ebene der Europäischen Kommission. Er soll nach Inkrafttreten den Zugang zu Daten und deren Nutzung regeln. Es geht um Rechte für nutzergenerierte Daten und um Regelungen für den Wechsel von Datendiensten, insbesondere bei Cloud-Anbietern. Verbraucher sollen das Recht erhalten, über die Verwendung ihrer Daten selbst zu entscheiden. Hersteller dürfen nur dann auf nicht-personenbezogene Daten von Produkten oder damit verbundenen Diensten zugreifen, wenn dies mit dem Nutzer vereinbart wurde. Letztendlich will die EU einen Binnenmarkt für Daten schaffen, in der nahezu jeder Wirtschaftsakteur verbindliche Regelungen findet.

„**Das Gesetz** wird große Auswirkungen auf alle Formen privatrechtlicher Vereinbarungen über Daten haben, vor allem auf sogenannte Datennutzungs- und Lizenzvereinbarungen“, sagt Josep Prat, Open Source Engineering Manager bei Aiven, der stark davon ausgeht, dass Open-Source-Technologien für Unternehmen vor diesem Hintergrund noch relevanter werden. Aiven kombiniert Open-Source-Technologien für Streaming und Datenmanagement mit Cloud-Infrastrukturen. Konkret werden Open-Source-Tools wie PostgreSQL, Apache Kafka, OpenSearch und M3 in

Public Clouds aus dem US-amerikanischen und europäischen Raum verwaltet.

„**Interoperabilität**“ wird in diesem Zusammenhang noch eine wichtige Rolle spielen, ist Prat überzeugt, also das Zusammenspiel unabhängiger Systeme, die Daten austauschen. „Mit der Regulierung im Data Act sollen Anbieter von Datendiensten wie Cloud-Diensten verpflichtet werden, Interoperabilität durch offene Standards oder offene Schnittstellen zu gewährleisten“, sagt der Manager. Einheitliche Standards für die Interoperabilität durch eine europäische Normungsorganisation stehen zur Debatte. Unternehmen, die Datenströme in Echtzeit nutzen, würden dann flexibler auf die Wünsche ihrer Kunden und aktuelle Entwicklungen reagieren können. Neue Geschäftsmodelle könnten rechtssicher entwickelt und bestehende optimiert werden. Neuen Interoperabilitätsstandards könnten auch weitere Open-Source-Projekte forcieren.

**Auch wenn Öl verbraucht** wird, während Daten kopiert werden können – die Metapher vom „Öl des 21. Jahrhunderts“, wie Daten gerne genannt werden, hat für Prat schon ihre Berechtigung. „Wie Öl sind auch Daten wertvoll – und vor allem Grundlage für Fortschritt sowie Öl als Energieträger

Grundlage für ganze Industrien ist“, so der Manager. Angesichts der riesigen und jede Sekunde anwachsenden Datenmengen wird es seiner Einschätzung nach mehr und mehr darum gehen, „nicht im Chaos zu versinken, sondern diese Daten in Echtzeit und strukturiert für die eigenen unternehmerischen Zwecke zu nutzen“. Diese Herausforderung sei durch Firmen wie Aiven, beziehungsweise durch von Spezialisten verwaltete Open-Source-Lösungen in der Public Cloud zu stemmen. „So wie Öl eine Infrastruktur für die Lagerung und den Transport benötigt, benötigen Daten eine Infrastruktur in Form von Software und Hardware“, sagt Prat.

**Es wäre schlichtweg** ineffizient, für einzelne Unternehmen jeweils eine solche Infrastruktur aufzubauen, ist Prat überzeugt. Ein Aspekt liege in der IT-Security. Sowohl beim Öl als auch bei Daten besteht das Risiko, eines Lecks. „Wir müssen dafür sorgen, dass die Daten jederzeit sicher sind.“ Wichtig werde es auch sein, dass diese Daten auf ethische Weise genutzt werden, wofür der Data Act sorgen soll.



Die Daten-Öl-Metapher hinkt, denn während Öl verbraucht wird, kann man Daten kopieren.

**Autor:** Dr. Stefan Riedl



# DIE DIGITALISIERUNG DER MARITIMEN WELT



Der wohl bekannteste Use Case von Marispace-X, ist die Bergung von 1,6 Millionen Tonnen Munition, die allein in der Nord- und Ostsee liegen.

BILD: U.S. NAVY PHOTO BY MASS COMMUNICATION SPECIALIST 1ST CLASS CHARLES E. WHITE; „THE APPEARANCE OF U.S. DEPARTMENT OF DEFENSE (DOD) VISUAL INFORMATION DOES NOT IMPLY OR CONSTITUTE DOD ENDORSEMENT/ENDORSEMENT“

Die Digitalisierung greift um sich und erreicht die Weltmeere. Das größte von der Industrie getriebene Projekt in diesem Kontext ist Marispace-X. Wie der Versuch, eine maritime IoT-Plattform aufzubauen, unseren Ozean retten und zum Klimaschutz beitragen kann.

**Er erstreckt** sich über 361 Millionen Quadratkilometer, beinhaltet 97 Prozent allen Wassers und ist die Heimat von 230.000 bekannten Arten: der Ozean. Mehr als 70 Prozent der Erde sind mit Wasser bedeckt. Dass die Ozeangesundheit mit der menschlichen Gesundheit zusammenhängt, haben erst vor Kurzem Forscher der interdisziplinären europäischen Kolla-

boration „Seas, Oceans & Public Health in Europe“ betont. Zudem verzögert der Ozean laut dem Helmholtz-Zentrum für Ozeanforschung Geomar die Auswirkungen des Klimawandels, indem er bisher mehr als 90 Prozent der zusätzlichen Wärmeenergie aufgenommen hat. Auch ist der Ozean ein natürlicher Kohlenstoffspeicher. Seit Beginn der Industrialisierung hat er

rund 30 Prozent des durch Menschen erzeugten Kohlenstoffdioxids aufgenommen. Allerdings leidet die maritime Welt auch stark unter Überfischung, Versauerung, Verschmutzung und natürlich dem Klimawandel. In den vergangenen 50 Jahren hat der Ozean mehr als zwei Prozent seines Sauerstoffs verloren, mit teilweise dramatischen Auswirkungen auf die Tierwelt. In

## Gaia-X und Marispace-X

Beim Gaia-X Förderwettbewerb des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) steht die Anwenderseite von Gaia-X im Vordergrund. Gefördert werden Projekte, die die technologische Machbarkeit, den Nutzen von Gaia-X, die wirtschaftliche Umsetzbarkeit und Nutzbarkeit sowie die gesellschaftliche Akzeptanz innovativer digitaler Technologien und Anwendungen demonstrieren.

130 Projekte aus der Industrie, Wissenschaft und dem öffentlichen Sektor wurden eingereicht. 16 Projekte werden in 2021 und 2022 letztendlich gefördert, darunter auch Marispace-X. Mit einem Gesamtvolumen von 15 Millionen Euro ist Marispace-X das größte maritime Digitalisierungsprojekt mit industriellem Fokus in Europa.

<https://marispacex.com/>



BILD: JPCON - STOCKADOBRE.COM

einigen Bereichen des Ozeans hat der Sauerstoffgehalt sogar um bis zu 40 Prozent abgenommen. Diese großen sauerstoffarmen Zonen, in denen es kein Leben mehr gibt, nennt man Todeszonen.

**Gesunde Weltmeere** sind somit für das Leben auf der Erde unerlässlich. Vergangenes Jahr haben die Vereinten Nationen eine Dekade der Meereswissenschaften ausgerufen, die „United Nations Decade of Ocean Science for Sustainable Development“. Die sogenannte „Ocean Decade“ setzt sich dafür ein, „die Bemühungen zu unterstützen, den Kreislauf des Rückgangs der Meeresgesundheit umzukehren und Meeresakteure weltweit hinter einem gemeinsamen Rahmen zu versammeln, um verbesserte Bedingungen für eine nachhaltige Entwicklung des Ozeans sicherzustellen“, heißt es auf der Website der UNESCO.

**Um den Klimawandel** zu stoppen ist auch hierzulande am 24. Februar im Rahmen der europäischen Initiative Gaia-X ein Projekt gestartet: Maritime Smart Sensor Data Space X, kurz Marispace-X. Das Projekt verfolgt das Ziel, zur Digitalisierung der sogenannten Blue Economy beizutragen. Dabei handelt es sich um ein Konzept, das aus der Forschungsgruppe um „Nature's 100 Best“ entstanden ist, sich dem Schutz der Ökosysteme der Erde verschrieben hat und gleichzeitig Arbeitsplätze sowie Geschäftsmodelle schaffen soll. Dazu soll gemeinschaftlich ein maritimes Cloud-natives Datenformat entwickelt werden. Denn wie auch alle anderen Bereiche aus Wirtschaft und Wissenschaft ist die Blue Economy auf Daten angewiesen. Denn nur auf Basis von Daten können Use Cases

entwickelt werden, die zur Gesundheit des Ozeans beitragen.

In dem Vorhaben geht es somit darum, eine maritime IoT-Plattform aufzubauen, über die sich Daten aus Meeren sammeln, auf Basis europäischer Standards und Werte sicher verwalten, teilen und auswerten lassen, um hieraus neue Erkenntnisse zu gewinnen und Lösungen und Dienstleistungen zu entwickeln. Marispace-X sei das größte Industrie getriebene Digitalisie-

### >> Der Ozean ist der Schlüssel zu einem gerechten und nachhaltigen Planeten.

[www.oceandecade.org](http://www.oceandecade.org)

rungsprojekt dieser Art, heißt es auf der Website der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel. Dabei soll es in Zukunft erheblich zur Entwicklung der maritimen Datenökonomie und Wertschöpfung beitragen, sowohl auf lokaler, regionaler als auch internationaler Ebene. Zukünftig können damit in einer Cloud-Umgebung Meeresdaten weltweit sicher und effizient gespeichert, geteilt und analysiert werden.

„Wir wollen maritime Geodaten nutzbar machen sie mit anderen Quellen verknüpfen und teils unter Wasser verarbeiten“, sagt Jann Wendt, Initiator von Marispace-X und Geschäftsführer von North.io. „Marispace-X bildet die Grundlage für maritime digitale Geschäftsmodelle, ermöglicht neue Formen digitaler Wertschöpfung und schafft Hightech-Jobs im maritimen Sektor in Deutschland. Das Projekt ist ein Treiber der Transformation im maritimen Sektor und leistet einen wichtigen Beitrag für

dessen Zukunftsfähigkeit“, führt Claudia Müller, Maritime Koordinatorin der Bundesregierung, aus.

**Da Marispace-X** klar Business-orientiert ist, werden auch diverse Anwendungsfälle entwickelt, die zur Schaffung eines digitalen Ökosystems der Meere beitragen sollen. Diese Use Cases sind wichtig, da sie das Digitalisierungsprojekt für viele erst greifbar machen. Davon ist auch Rainer Sträter, Head of Digital Ecosystems bei Ionos, überzeugt: „Die Sexyness von Marispace-X liegt in den Use Cases, die das Thema für jeden greifbar machen. Wir haben uns an Marispace-X beteiligt, weil wir davon überzeugt sind, dass das Projekt Impact generiert und über die Ziellinie kommt.“

Der Cloud-Anbieter Ionos hat eine zentrale Rolle innerhalb des Projekts inne. Als Hosting und Cloud Provider mit Hauptsitz in Montabaur ist er aktuell alleine für die Cloud-Infrastruktur verantwortlich, auf der die Use Cases und die maritime IoT-Plattform entwickelt werden.

### Aktuell gibt es vier konkrete Use Cases, die im Rahmen von Marispace-X durchgeführt werden:

- **Internet of Underwater Things (IoUT):** Das IoUT ist definiert als ein weltweites Netzwerk von intelligent miteinander verbundenen Unterwasserobjekten, wie beispielsweise Sensoren, das es ermöglicht, riesige unerforschte Wassergebiete zu überwachen. Denn vor allem im Wasser ist der Datenaustausch schwierig. Auch Edge Computing spielt in diesem Zusammenhang eine große Rolle.



Verstreut am Meeresboden rosten die Altlasten aus dem Krieg vor sich hin, mit dramatischen Auswirkungen auf die Lebewesen im Meer.

## Statements

BILD: IONOS



**Rainer Sträter,**  
Head of Digital  
Ecosystems bei  
Ionos

Die Sexyness von Marispace-X liegt in den Use Cases, die das Thema für jeden greifbar machen. Wir haben uns an Marispace-X beteiligt, weil wir davon überzeugt sind, dass das Projekt Impact generiert und über die Ziellinie kommt.

BILD: NORTHIO



**Jann Wendt, CEO**  
bei North.io und  
Initiator von  
Marispace-X

Wir wollen maritime Geodaten nutzbar machen, sie mit anderen Quellen verknüpfen und teils unter Wasser verarbeiten.

- **Offshore Wind:** Offshore Wind ist einer der zentralen Schlüssel für die Vermeidung von Kohlendioxid. Offshore-Windparks benötigen allerdings Unmengen an Daten. In einem ersten Schritt sollen Datenräume geschaffen werden, die ganze Windparks abbilden. Diese Daten können dann zentral analysiert und ausgewertet werden.
- **Munition im Meer:** Bis zu 1,6 Millionen Tonnen an konventioneller Munition sollen noch immer in der Nord- und Ostsee liegen. Das gefährliche Erbe des 2. Weltkriegs wurde nach Kriegsende ins Meer gekippt oder lauert in versenkten Schiffen. Kenntnisse darüber, wo die toxischen Altlasten aus den Weltkriegen liegen, sind beispielsweise entscheidend für den Ausbau der Windenergie und andere Infrastrukturmaßnahmen in der Ostsee. Im Rahmen von Marispace-X sollen diese gefährlichen Altlasten durch neue intelligente Wege der Datenanalyse und des Datenmanagements geborgen werden. Darüber hinaus arbeitet das Konsortium bei diesem sicherheitskritischen Thema, an der Implementierung von föderierten Identitäts- und Vertrauensdiensten.
- **Biologischer Klimaschutz:** Meerespflanzen haben eine hohe Kohlenstoffdioxid-Speicherkapazität. Das Konsortium arbeitet an dem Aufbau einer vertrauenswürdigen und sicheren Dateninfrastruktur, die beispielsweise Auskunft über die Verteilung von Seegraswiesen gibt, um so den Ozean bei der Speicherung von Kohlenstoffdioxid zu unterstützen. Mithilfe von Künstlicher Intelligenz (KI) sollen potenzielle Besiedlungsgebiete für Meerespflanzen definiert werden.

**Neben North.io, Ionos** und der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel sind an Marispace-X noch weitere Partner beteiligt. Darunter beispielsweise das Geomar – Helmholtz-Zentrum für Ozeanforschung, das Fraunhofer-Institut für Graphische Datenverarbeitung (IGD), das Big-Data-Startup Stackable, das Cloud-Native-Unternehmen TrueOcean, die Universität Rostock und der Sensorintegrator MacArtney. Weitere Partnerorganisationen sind Willkommen.



**Podcast zu Marispace-X:**  
[www.it-business.de/-a-1102030/](http://www.it-business.de/-a-1102030/)  
**Autor:**  
Sarah Böttcher





FEMALES IN IT – FUTURE OF IT!

» 31. MAI | HAMBURG

[www.fit-kongress.de](http://www.fit-kongress.de)  
**JETZT ANMELDEN!**

DISKUTIERE MIT UNSEREN EXPERTEN ÜBER  
**EMPOWERING SUSTAINABLE BUSINESS DIGITALE**  
TRANSFORMATION & LEADERSHIP IM KONTEXT  
VON NACHHALTIGKEIT

**MODERATION**

**Nicole Dufft**  
Co-Founder & Partner,  
fibonacci & friends



**Ines Imdahl**  
Geschäftsführerin,  
Lörmeker & Imdahl  
rheingold salon



**Didem Uzun**  
BD Artificial Intelligence &  
Data Analytics, Lufthansa  
Industry Solutions AS



**Victoria Riess**  
Senior Strategy  
Manager Tech & Cambridge MBA,  
Universität Cambridge



**Katrin Hahn**  
Geschäftsführerin,  
BWJ GmbH



**Dr. Anke Sax**  
Digital Leader &  
Geschäftsführerin,  
KGAL



**31. MAI | HAMBURG**

» JETZT ANMELDEN – NUR NOCH WENIGE TICKETS VERFÜGBAR



EINE VERANSTALTUNG VON  
**VOGEL IT AKADEMIE**

IN KOOPERATION MIT  
**wjn**

# FACHKRÄFTEMANGEL ERHÖHT CYBERRISIKO

IT-Fachkräfte werden händeringend gesucht. Auch im Security-Bereich fehlt qualifiziertes Personal. Mangelt es einem Unternehmen an den entsprechenden Mitarbeitern oder sind diese nicht gut genug ausgebildet, sind Schwachstellen vorprogrammiert.



## FACHKRÄFTE GESUCHT!

BILD: ROBERT KNESCHKE - STOCK.ADOBE.COM

Von denjenigen, die eine Cyberversicherung haben, mussten 30 Prozent im vergangenen Jahr eine Kostensteigerung für die Police hinnehmen. 35 Prozent der Befragten haben keine Versicherung.

rity an einen Service Provider aus. So nutzen 30 Prozent der Befragten einen Managed Security Service wie MDR. Weitere 23 Prozent wollen dieses Jahr einen Managed Service in Anspruch nehmen.

**Fast täglich** sind Berichte über Phishing-Versuche, Ransomware-Angriffe und andere Cyberbedrohungen in den Medien zu finden. Im „The State of Cybersecurity: 2022 Trends“-Report des Security-Experten Arctic Wolf gaben 81 Prozent der Befragten an, dass Schwachstellen und unbekannte Fehlkonfigurationen die größten Sicherheitsprobleme innerhalb ihrer Infrastrukturen seien. Die größte Bedrohung sehen die Befragten in Ransomware-Attacks (70%) und Phishing (64%). Angreifer verfügen in vielen Fällen über deutlich mehr Ressourcen. Damit werden sie zu einer großen Herausforderung für Unternehmen. Die Hälfte der Studienteilnehmer gab an, nicht genug Budget zur Verfügung zu haben, um die gesteckten Sicherheitsziele erreichen zu können. „Trotz all der Sicherheitsbemühungen von Unternehmen, bleibt es ein ungleiches Spiel: Angreifer benötigen nur eine Lücke in der Verteidigung, Firmen müssen jedoch den gesamten – oft stark heterogenen – IT-Stack des Unternehmens kontinuierlich absichern“, sagt Dr. Sebastian Schmerl, Director Security Services EMEA bei Arctic Wolf.

**Der Mangel an** qualifizierten IT-Security-Fachkräften verstärkt das Problem, die Sicherheitsziele zu erreichen. Drei Viertel der befragten Unternehmen sehen die größte Hürde, dass sie keine neuen Mitarbeiter finden oder das vorhandene Personal fehlende Fachkenntnisse hat. 44 Prozent haben nicht einmal Angestellte, die sich Vollzeit oder zumindest primär um die IT-Security kümmern. „Ohne die richtige Kombination aus Technologie, Prozessen und Menschen haben selbst die fortschrittlichsten Organisationen Schwierigkeiten, einen ganzheitlichen Cyberschutz zu etablieren“, erklärt Schmerl.

Dieses Problem wird sich künftig noch verstärken: Bereits Mitte 2020 prophezeite Cybrary, eine Plattform für die berufliche Weiterbildung im Bereich Cybersicherheit, dass 2022 rund 3,5 Millionen Positionen im Bereich Cybersicherheit unbesetzt sein werden. Gründe dafür sind unter anderem die fehlende Unterstützung für das Thema durch das obere Management, unklare Aufgaben und Verantwortlichkeiten sowie der Mangel an Entwicklungs- und Aufstiegschancen.

Um den Personallücken Herr zu werden, lagern zahlreiche Unternehmen die Secu-

**Fast alle Unternehmen** nutzen inzwischen Public oder Private Clouds. Doch auch hier fehlen häufig die internen Ressourcen, um die Cloud-Umgebungen zu sichern. „Ohne Erfahrungen und gute Ausbildung sind unsichere Konfigurationen oder Nutzungen vorprogrammiert“ ist Schmerl überzeugt. „Cloud-Anwendungen sind für viele Unternehmen neue Lösungen, die häufig mit den bisher typischen On-Premises-Paradigmen zur IT-Sicherheit brechen. Das Stichwort hier ist der sich auflösende Sicherheitsperimeter im Netzwerk. Ferner werden Cloud-Lösungen – SaaS, IaaS, PaaS – anders betrieben und beruhen auf anderen, nicht zwangsläufig besseren oder schlechteren, Sicherheitskonzepten“, erklärt der Security-Experte.

Für den „The State of Cybersecurity: 2022 Trends“-Report wurden von Oktober bis Dezember 2021 IT-Entscheider aus 300 Unternehmen in den USA, Kanada, dem Vereinigten Königreich sowie in Deutschland, Österreich und der Schweiz befragt.



**Zum Report:**  
[www.it-business.de/cybersecurity-2022/](http://www.it-business.de/cybersecurity-2022/)

**Autor:** Ira Zahorsky





# DIGITALBRANCHE IM AUFWIND

ITK-Unternehmen in Deutschland rechnen wieder mit positiven Auftragsentwicklungen. Das zeigt der Bitkom-Ifo-Digitalindex, der im April um 8,9 Punkte angestiegen ist. Allerdings gibt es Einflüsse, die das Geschäft hemmen.

**Die ITK-Branche** ist im April wieder deutlich zuversichtlicher. Der Grund dafür sind volle Auftragsbücher. Laut dem Bitkom ist die Geschäftslage so gut wie zuletzt im Mai 2019.

Das Zwei-Jahres-Hoch beim Auftragszugang lässt auch den Bitkom-Ifo-Digitalindex wieder kräftig steigen. Er bildet das Geschäftsklima ab und berechnet sich aus der aktuellen Geschäftslage und den Erwartungen für die kommenden sechs Monate. Der Digitalindex stieg im April um 8,9 auf 26,0 Punkte und nähert sich damit dem Niveau von vor dem Ausbruch des Ukrainekriegs an. Auch die Geschäftserwartungen haben sich deutlich verbessert und kletterten von -4,1 auf 5,5 Punkte zurück ins Plus. Das bedeutet, dass die Mehrheit der befragten Unternehmen für das kommende halbe Jahr nicht mehr von einer rückläufigen, sondern von einer positiven Auftragsentwicklung ausgeht.

„Der russische Angriffskrieg und die Folgen der Sanktionspolitik belasten die gesamtwirtschaftliche Entwicklung und verstärken die ohnehin schon großen Schwierigkeiten mit unterbrochenen Lieferketten, verlangsamtem Wachstum und schnell steigender Inflation. Aber im Vergleich zur Gesamtwirtschaft steckt die Digitalbranche diese Belastungen sehr viel besser weg. Die Geschäfte laufen gut und

auch für die nähere Zukunft sind die Unternehmen nach dem Schock im Februar nun wieder zuversichtlich“, sagt Bitkom-Präsident Achim Berg.

**Das größte Geschäftshemmnis** der ITK-Branche ist weiterhin der Mangel an Fachkräften. Zwar ging der Index im Vergleich zum Jahresbeginn um 5,6 Punkte zurück, bleibt mit 41,7 Punkten aber auf sehr hohem Niveau. Fehlende Nachfrage wird seltener als Problem gesehen, der Index sank um 2,4 auf 19,1 Punkte. Nahezu irrelevant sind Finanzierungsschwierigkeiten, die konstant bei niedrigen 2,2 Punkten (-0,1) liegen.

Die IT- und Telekommunikationsunternehmen wollen weiterhin zusätzliche Jobs schaffen. Die Beschäftigungserwartungen stiegen um 5,1 Punkte und liegen mit 35,3 Punkten so hoch wie zuletzt zu Jahresbeginn. Das bedeutet, dass die weit überwiegende Mehrheit der Unternehmen in den kommenden drei Monaten zusätzliche Arbeitskräfte einstellen will.

„Die Nachfrage nach Digital-Fachkräften ist hoch und hat weiter angezogen“, sagt Berg. Die überwiegende Mehrheit der Unternehmen rechnet mit steigenden Preisen für ihre Produkte und Dienstleistungen. Der Index legte auf hohem Niveau um 5,1 auf 42,7 Punkte zu.

In der Gesamtwirtschaft drücken die Folgen von Krieg, Sanktionen und steigenden Energiepreisen auf die Stimmung. Das Ifo Geschäftsklima legte leicht um 2,3 Punkte zu und drehte mit 0,7 Punkten wieder ins Plus. Die Geschäftslage blieb bei 21,5 Punkten (+0,3) nahezu konstant. Die Erwartungen stiegen um 3,9 Punkte, lagen mit -18,2 Punkten aber im negativen Bereich.

**Der Digitalindex** basiert auf der monatlichen Ifo-Konjunkturumfrage und bildet sich aus dem geometrischen Mittel des Index der Geschäftslage und des Index der Geschäftserwartungen. Es werden Daten der Digitalbranche berücksichtigt, die sich aus Unternehmen der Sektoren Verarbeitendes Gewerbe, Handel und Dienstleistungssektor zusammensetzt. Dazu zählen Hersteller von ITK und der Unterhaltungselektronik, Anbieter von Software, IT-Dienstleistungen und TK-Diensten sowie der Groß- und Einzelhandel mit ITK. Der Index wird als Saldo (saisonbereinigt) dargestellt. Gewichtet wird nach Anzahl der Beschäftigten. Der Befragungszeitraum war im April 2022.



**GfK-Konsumstimmung:**  
<https://www.it-business.de/-a-1113459/>  
**Autor:**  
Heidi Schuster



BILD: HANNES HILDEBRAND - STOCKADORE.COM

# RANSOMWARE: WIE VIEL SIND DEINE DATEN WERT?

Cyberangriffe nehmen stetig zu, sind inzwischen sogar „as a Service“ zu kaufen. Zahlreiche Unternehmen sind dabei von Ransomware betroffen. Warum es so viel Erpresser-Malware gibt, was die Attacken kosten und wie Unternehmen vorbeugen können: Ein Überblick.



BILD: RYANKING999 - STOCK.ADOBE.COM

**Phishing Mails** sind ein Hauptzugang für Cyber-Kriminelle. Das macht Mitarbeiter zu einem großen Unsicherheitsfaktor, vor allem, weil sie meist mehr Zugangsberechtigungen haben, als nötig wäre. Die Studie „Identity Security Threat Landscape“ von CyberArk zeigt auf, dass durchschnittliche Mitarbeiter auf mehr als 25 Applikationen und Accounts zugreifen können. Digitale Identitäten – menschlich und maschinell – in Unternehmen werden mehr und müssen adäquat verwaltet, um nicht zum Sicherheitsrisiko zu werden.

So gestehen 52 Prozent der Befragten, dass sie keine Identitätssicherheitskontrollen für ihre geschäftskritischen Anwendungen eingerichtet haben. Für 73 Prozent hat die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs Vorrang vor der Gewährleistung der Cybersecurity. „Die steigenden Sicherheitsrisiken werden zwar oft erkannt, aber die erforderlichen Investitionen in die Cybersicherheit

bleiben aus“, bemängelt Michael Kleist, Area Vice President DACH bei CyberArk. So waren auch 69 Prozent der Studienteilnehmer im vergangenen Jahr von einer Ransomware-Attacke betroffen.

**Die Zahl wird** von der Sophos-Studie „State of Ransomware 2022“ bestätigt: 66 Prozent der weltweit Befragten (67% in Deutschland) waren Opfer eines Erpressungsangriffs – ein Anstieg von 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das durchschnittliche Lösegeld hat sich fast verdoppelt und liegt bei rund 253.000 Euro.

Warum zahlten aber 42 Prozent der deutschen Befragten das Lösegeld, obwohl sie über andere Mittel zur Datenwiederherstellung verfügten? „Dafür kann es mehrere Gründe geben, etwa unvollständige Backups oder das Verhindern der Veröffentlichung gestohlener Daten auf einer Public-Leaks-Seite“, erläutert Chester Wis-

niewski, Principal Research Scientist bei Sophos. „Nach einem Ransomware-Angriff besteht oft ein großer Druck, den Betrieb so schnell wie möglich wieder aufzunehmen. Die Wiederherstellung verschlüsselter Daten kann ein schwieriger und zeitaufwändiger Prozess sein. Daher ist es scheinbar verlockend, ein Lösegeld für die Datenentschlüsselung zu zahlen, weil dies als eine schnelle Option erscheint.“

Da die Unternehmen aber nicht wüssten, was die Angreifer sonst noch im Netzwerk getan hätten, sei dieses Vorgehen mit hohen Risiken verbunden, so Wisniewski. „Wenn Unternehmen die wiederhergestellten Daten nicht gründlich bereinigen, haben sie am Ende im Worst Case immer noch potenziell schädliche Programme in ihrem Netzwerk und sind möglicherweise einem erneuten Angriff ausgesetzt.“

**Die Kosten eines Ransomware-Angriffs** beschränken sich nicht auf die Lösegeldzahlung allein. Check Point Research (CPR) zufolge liegen die Gesamtkosten beim Siebenfachen. Bei der Untersuchung stellte sich heraus, dass Cyberkriminelle sehr genau über die finanziellen Möglichkeiten und Ressourcen des jeweiligen Opfers informiert sind. Leaks der Ransomware-as-a-Service-Gruppe Conti zeigten, dass sie Datensätze von ZoomInfo und DNB verwenden, um den Jahresumsatz des Opfers zu ermitteln. An diesem orientiert sich die Lösegeldforderung, die zwischen 0,7 und 5 Prozent des Jahresumsatzes beträgt. Conti zieht auch die gestohlenen Informationen heran, um die Bankdaten sowie Bargeldreserven zu evaluieren.

**Bevorzugt angegriffen** werden von Conti solche Unternehmen, die über eine Cyberversicherung verfügen, da dies die Chance auf eine Zahlung erhöht. Sophos zufolge hatten in Deutschland 80 Prozent der befragten Firmen solch eine Versicherung. In fast allen Fällen (98%) hatte die Versicherung „einige oder alle entstandenen Kos-

## Über die Studien

### Check Point: Was Ransomware wirklich kostet

Analyse der Datenbank für Cybervorfälle von Kovrr, die aktuelle Informationen über Cybervorfälle und deren finanzielle Auswirkungen enthält. Den zweiten verwendeten Datensatz bilden die Leaks der Conti-Gruppe.

### CyberArk „Identity Security Threat Landscape“

Das Marktforschungsunternehmen Vanson Bourne befragte im Auftrag von CyberArk 1.750 IT-Security-Entscheider in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Spanien, Australien, Brasilien, Mexiko, Israel, Japan, Singapur und den USA.

### LogPoint Twitter-Umfrage

Die Umfrage mit fünf Frage- und Antwortoptionen ergab 3.371 Antworten, wurde vom 15. bis 18. März 2022 durchgeführt und richtete sich an Cybersicherheits- und IT-Fachleute in den USA und Großbritannien.

### Sophos State of Ransomware 2022 Report

Der Bericht fasst die Auswirkungen von Ransomware auf 5.600 mittelständische Unternehmen in 31 Ländern in Europa, Nord- und Südamerika, Asien-Pazifik und Zentralasien, dem Nahen Osten und Afrika zusammen.

ten“ bezahlt, bei 41 Prozent wurde die gesamte Lösegeldforderung abgedeckt.

In den vergangenen zwölf Monaten hätten sich jedoch die Konditionen bei einem Neuabschluss geändert. „Die Versicherer versuchen zunehmend ihr Ransomware-Risiko und ihre Exponierung zu reduzieren“, sagt Wisniewski. Sie stellen vor allem höhere Anforderungen an Cybersicherheitsmaßnahmen. Zudem würden die Policen komplexer oder teurer und es gäbe weniger Anbieter. „Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass die Cyberversicherungen härter werden und die Opfer von Ransomware in Zukunft möglicherweise weniger bereit oder weniger in der Lage sein werden, extrem hohe Lösegelder zu zahlen. Leider ist es unwahrscheinlich, dass dies das Gesamtrisiko eines Angriffs verringert“, vermutet Wisniewski. Da Ransomware-Angriffe nicht so ressourcenintensiv seien wie andere Cyberattacken, sei jedes Lösegeld ein lohnender Gewinn.

**Welche Chancen** haben Unternehmen, gegen Ransomware-Attacken vorzugehen? Bei einer Umfrage von Logpoint antworteten 30 Prozent auf die Frage, was sie von ihrer bestehenden Cybersicherheits-Technologie hielten, „dass sie das Gefühl haben, Geld für nichts auszugeben“. „Mit all den Sicherheitsprodukten bleiben Unternehmen dennoch anfällig für Cyberangriffe. Der Kauf weiterer Lösungen löst das Problem nicht und führt oft dazu, dass Tools und Prozesse dupliziert oder überkreuzt werden oder Lösungen ungenutzt bleiben. Die Unternehmen müssen umdenken und einen ganzheitlicheren und konsolidierten Ansatz wählen“, sagt Andrew Lintell, Logpoint VP für EMEA.



**Best Practices Schutzmaßnahmen:**  
[www.it-business.de/-a-1115924/](http://www.it-business.de/-a-1115924/)

**Autor:**  
 Ira Zahorsky



# Online-Accounts, unhackbar.

Die sicherste Art der Zwei-Faktor-Authentisierung  
 Made in Germany

REINERSCT#

## REINER SCT Authenticator

Der ultimative Schutz Ihrer Online-Accounts

### Highlights:

- Höchste Sicherheitsstufe
- Alle 30 Sekunden ein neuer TOTP-Code
- Bis zu 60 Benutzerkonten
- Kamera für Import der TOTP-Schlüssel
- Einfach und schnell integrierbar



# WORK-LIFE-BALANCE UND GEHALT SOLLTEN STIMMEN

Was ist ausschlaggebend und womit bin ich zufrieden?

## Was ist für Arbeitnehmer:innen wichtig?

- 92% Gehalt
- 85% Work-Life-Balance
- 79% Flexibilität bei den Arbeitszeiten
- 63% Flexibilität in Bezug auf den Standort

## Wie zufrieden sind Arbeitnehmer:innen mit dem Status quo?

- 72% Gehalt
- 74% Work-Life-Balance
- 58% Flexibilität bei den Arbeitszeiten
- 45% Flexibilität in Bezug auf den Standort

QUELLE: RANDSTAD



Zwischen dem, was Arbeitnehmern in Deutschland wichtig ist und der Realität gibt es eine deutliche Diskrepanz. So sind 67 Prozent bereit, in den nächsten sechs Monaten einen neuen Job anzunehmen – das zeigt das aktuelle Randstad Arbeitsbarometer.



BILD: SCHNIPPSCHNAPP - STOCK.ADOBE.COM

BILD: BITKOM



**„Nachdem Deutschland in der traditionellen IT den Anschluss an die USA und China verloren hatte, bietet Quantencomputing die Chance auf einen Neuanfang. In der Quantentechnologie sind alle wieder zurück auf Start.“**

Achim Berg, Bitkom-Präsident

**13 Prozent der Unternehmen ab 500 Beschäftigten planen oder diskutieren den Einsatz von Quantencomputern und 2 Prozent probieren die Technologie bereits aus.**

## Geklaute Passwörter und Angst vor Identitätsdiebstahl

Laut einer Studie von Web.de haben die meisten Internetnutzer in Deutschland Angst vor Identitätsdiebstahl. Dabei befürchten die meisten, Kriminelle könnten in ihrem Namen einkaufen oder Verträge abschließen.

„Wie besorgt sind Sie, von einem Identitätsdiebstahl durch gestohlene Passwörter betroffen zu sein?“

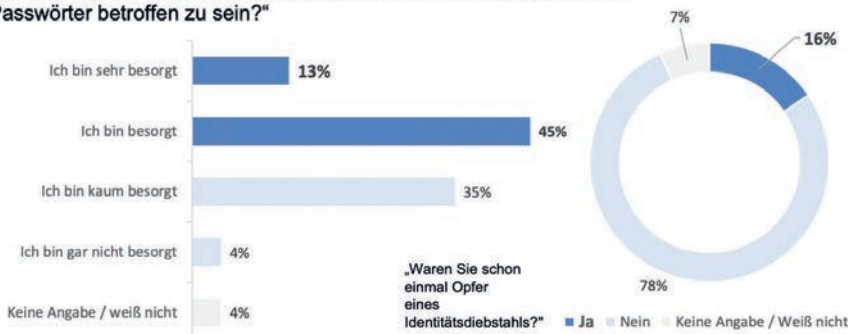


BILD: WEB.DE

## 50 Jahre Spielekonsole und immer noch beliebt

Spielenkonsolen erfreuen sich auch 50 Jahre nach ihrem Marktstart großer Beliebtheit – laut Bitkom spielen 30 Millionen Gamer (44%) in Deutschland auf mobilen Konsolen.

### Konsolennutzung bei Gamern

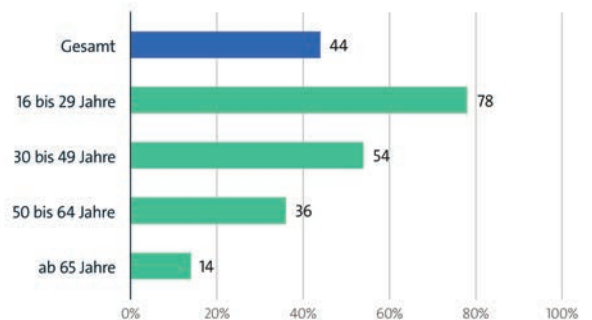


BILD: BITKOM

**acer**  
for business



## TravelMate P2



Bis zu Intel® Core™ i7 Prozessor der 11. Generation  
Windows 11 Pro  
14" (35,56cm) FHD-IPS Display (matt)  
Bis zu 32 GB RAM und 256 PCIe SSD  
Dockingfähig über USB-Type C



### **Optimale Ausstattung für das Home Office und für das Büro**

Wir vertrauen auf unsere Produkte. Mit einer vielseitigen Konnektivität und der Möglichkeit, ganz flexibel und mobil zu arbeiten, bieten wir optimale Lösungen für jeden individuellen Bedarf an.



Erfahren Sie mehr auf  
<https://acer.co/3tAAuVR>





BILD: GOPIXA - STOCK.ADOBE.COM

# WOZU BLECH, WENN ES AUCH VIRTUELL GEHT?

Cloud bedeutet mehr als den Bezug von IT-Ressourcen auf Knopfdruck. Die Services der Hyperscaler ermöglichen den Aufbau komplexer Umgebungen, in denen sich nahezu alle Arten von Workloads betreiben lassen. Hat das klassische Rechenzentrum ausgedient?

**Die Einrichtung** der bundesweit rund 450 Impfzentren um die Jahreswende 2020 / 2021 war ein Kraftakt. Neben der Ausstattung und der Organisation der Logistik musste eine zuverlässige IT-Infrastruktur aufgebaut werden, um die administrativen Prozesse sauber abzuwickeln. Doch wie stampft man so eben mal ein Rechenzentrum aus dem Boden? Gar nicht! Man geht in die Cloud. In Baden-Württemberg designte das Hamburger Startup Cloude-teer eine Architektur in Microsoft Azure, auf der Backendsysteme und virtuelle Desktops für 52 Impfzentren mit 1.300 IT-Arbeitsplätzen bereitgestellt wurden. Vom Angebot bis zum Start des Produktivbetriebs verging ein Monat.

Das Beispiel illustriert die Vorzüge der Cloud in puncto Agilität und Skalierbarkeit: Sie hat das Bundesland im Südwesten in die Lage versetzt, innerhalb kurzer Zeit ein Datacenter in Betrieb zu nehmen, ohne auch nur ein Stück Blech beschaffen zu müssen. Außerdem ermöglicht Azure den Baden-Württembergern, die IT-Ressourcen einfach aufzustocken, wenn die Impfzentren am Anschlag arbeiten, oder sie in Phasen, in denen – wie momentan – weniger geimpft wird, flexibel herunterzufahren.

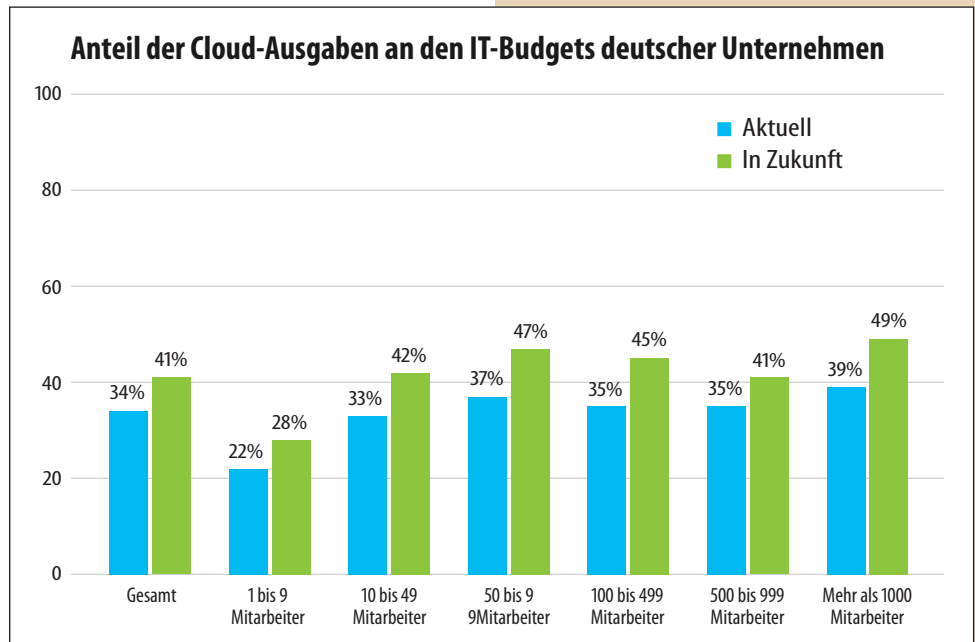
**Die Plattformen** der Hyperscaler sind inzwischen weit mehr als Pools von Rechen- und Speicherressourcen. Nicht nur, dass AWS, Azure und Google Cloud ein breites Set an virtuellen Maschinen diverser Leistungsklassen und an verschiedenen Storage-Optionen bieten. Mit zahlreichen Infrastruktur-, Plattform-, Netzwerk- und Security-Services befähigen sie ihre Kunden dazu, virtuelle Rechenzentren aufzubauen, in denen sich nahezu alle Arten von Workloads betreiben lassen. „Es gibt heute kaum noch technische Gründe, die Cloud nicht zu nutzen“, betont Marc Sundermann, Geschäftsführer bei Cloude-teer. „Selbst uralte Anwendungen, die zum Beispiel auf einer IBM AS/400 laufen, lassen sich auf AWS, Azure oder Google übertragen.“

Die Zeiten, in denen die Cloud als Bereitstellungsmodell für Entwicklungs- und Testumgebungen, Demosysteme oder leichtgewichtige Web-Anwendungen angesehen wurde, sind längst vorbei. Mittlerweile migrieren Unternehmen auch geschäftskritische Applikationen zu den Hyperscalern. Zunächst als „Randphänomen“ betrachtet, rücke die Cloud bei Entscheidern seit etwa vier Jahren mehr und mehr ins Zentrum der IT-Strategie,

beobachtet Sundermann. „Wir betreiben für Kunden heute größere SAP-Workloads in der Cloud – also die Kernsysteme, mit denen sie ihre Wertschöpfungsprozesse steuern.“

Mit der zunehmenden Verlagerung komplexer IT-Arbeitslasten zu den Hyperscalern erhöhten sich die Anforderungen an deren Plattformen in puncto Sicherheit, Zuverlässigkeit, Performance und Kosteneffizienz. AWS, Microsoft und Google reagierten darauf, indem sie Infrastruktur- und Netzwerkdienste entwickelten, die ihre Kunden dabei unterstützen, Geschäftsanwendungen mit hoher Verfügbarkeit und in Übereinstimmung mit ihren Security- und Governance-Richtlinien bereitzustellen. Dass die Rechnung aufgeht, zeigen die hohen Wachstumsraten der drei führenden Provider. Von Januar bis März dieses Jahres erhöhten sich ihre Erlöse zusammengenommen um 42 Prozent. Gemeinsam kommen sie laut Canalys auf 62 Prozent des Markts für Infrastructure as a Service (IaaS), der weltweit ein Quartalsvolumen von 55,9 Milliarden Dollar erreicht hat.

**Somit macht die Cloud** dem Datacenter den Rang als den Ort, an dem das Herz der IT eines Unternehmens schlägt, streitig. „Im Grunde genommen kann man heute jedes Old-Style-Rechenzentrum auf den Plattformen der Hyperscaler nachbauen“, sagt Benjamin Hermann, Geschäftsführer beim Stuttgarter Dienstleister Zoi. Wie Sundermann ist der schwäbische IT-Profi davon überzeugt, dass es in technologischer Hinsicht so gut



## Digitalisierung ist ohne Cloud kaum möglich

Deutsche Unternehmen befinden sich bei ihrer Digitalen Transformation in unterschiedlichen Phasen. Weitgehend einig sind sie sich aber darin, dass die Cloud eine wesentliche Rolle bei der Umsetzung von Digitalisierungsstrategien spielt und ein Schlüsselfaktor für die Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle ist. So lautet ein zentrales Ergebnis der Studie „Channel Trends 2025“, die der Distributor Ingram Micro beim Analystenhaus Techconsult in Auftrag gegeben hat. Die Marktforscher befragten dafür 200 Organisationen aus Industrie, Handel, Dienstleistung, Transport & Logistik sowie der Öffentlichen Verwaltung.

Der Studie zufolge rechnen die Unternehmen durchweg damit, dass sie künftig einen steigenden Anteil ihrer IT-Budgets für Cloud-Dienste ausgeben werden. Der durchschnittliche Anteil der Cloud-Investitionen wird sich demnach von heute 34 Prozent bis 2025 auf 41 Prozent erhöhen. Mit 49 Prozent ihres IT-Budgets werden große Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern, die heute schon mit 39 Prozent an der Spitze liegen, auch in drei Jahren den größten Anteil für Cloud aufwenden. Die Ergebnisse zeigen einen klaren Trend zu Hybrid-Cloud- und Multicloud-Architekturen, auf die heute 30 Prozent der Befragten setzen. Dieser Anteil wird bis 2025 auf 39 Prozent steigen. 15 Prozent favorisieren die reine Public-Cloud-Nutzung (in Zukunft 19%). Erstaunlich hoch ist mit 55 Prozent der Anteil der Public-Cloud-Verweigerer (36 % nur Private Cloud / 19 % keine Cloud). Ihr Anteil wird bis 2025 auf 43 Prozent (29 % / 14 %) sinken.

## Partnerstimmen



BILD: CLOUDEETER

Marc Sundermann,  
CEO bei Cloudeeter

Ein sinnvolles Cloud-Projekt ist nicht nur Lift and Shift, sondern die Annahme einer neuen Architektur. Genauso wenig geht es nur um Technologie, sondern es bedarf einer multi-dimensionalen Analyse und Beratung. Unserer Philosophie nach endet ein Cloud-Projekt niemals. Nach den Phasen Plan, Build, Run steht für uns Optimize im Fokus.



BILD: AHD

Marcus Bengsch,  
Chief Technology  
Officer bei AHD

Die Public Cloud ist die finale Ausprägung des Software-defined Datacenter: Alles ist virtuell, nicht nur Server und Storage, sondern auch das Netzwerk, die Anbindung, Firewall, Loadbalancer et cetera. Weil die Hyperscaler ihre eigene Hardware bauen, können sie die Systeme so anpassen, dass sie das virtuelle, rein auf Code basierende Rechenzentrum abbilden.



BILD: ZOI

Benjamin Hermann,  
Geschäftsführer  
bei Zoi

Wenn Unternehmen die Möglichkeit hätten, ihren Standort auf der grünen Wiese neu aufzuziehen, dann würden die meisten dort kein Rechenzentrum mehr aufbauen, sondern mit ihren Workloads in die Cloud gehen. Ein eigenes Datacenter ist heute mehr als überflüssig. Was es lediglich braucht, ist eine redundante, verlässliche Internetanbindung.

wie keinen Workload gibt, der nicht in der Cloud funktioniert. Einen Sonderfall sieht er lediglich bei extrem latenzkritischen Anwendungen, etwa bei der Maschinensteuerung in Echtzeit. Das Rechenzentrum auf dem eigenen Campus hält Hermann daher inzwischen für „mehr als überflüssig“. Nach seinen Worten ist es zu teuer, zu unflexibel und bindet unnötig viele Ressourcen.

Der Begriff „Virtual Datacenter“ findet sich vor allem bei Microsoft. Im Kern bezeichnet er eine logisch isolierte Cloud-Umgebung, in der ein Anwender seine Workloads sicher auf Azure betreiben kann. In physischer Hinsicht handelt es sich bei Cloud-Plattformen um Infrastrukturen, die sich viele Kunden miteinander teilen („Shared Infrastructure“). Über virtuelle Netzwerke mit eigenem IP-Adressraum und spezifischen Security-Mechanismen lassen sich die Tenants klar voneinander trennen. Bei AWS und Google gibt es vergleichbare Konzepte. Sie verwenden dafür allerdings den Begriff „Virtual Private Cloud“ (VPC).

**Ein virtuelles Rechenzentrum** ist indes kein exaktes Abbild einer physischen Infrastruktur. Schließlich folgt die Cloud anderen Architekturprinzipien als die Client-Server-Welt. Sie leiten sich letztlich vom Konzept des Software-defined Datacenter ab. Durch logische Abstraktion von der Hardware schaffen die Hyperscaler die Voraussetzung dafür, dass Anwender auf ihren Plattformen flexible, nahezu beliebig skalierbare Architekturen erstellen können. Zudem lassen sich Provisionierung und Betrieb durch Verfahren wie Infrastructure as Code (IaC) zu einem Grad automatisieren, der in typischen On-Premises-Umgebungen undenkbar ist.

Wegen dieser Unterschiede ist es wenig sinnvoll, Betriebsmodelle aus der alten Welt eins zu eins auf die Cloud zu übertragen. In der Regel verändern sich Zuständigkeiten und Abläufe, wenn Unternehmen ihre Systeme zu Hyperscalern migrieren. Darüber hinaus müssen sie oft hergebrachtes Denken in Abteilungssilos überwinden. So geht Cloud Computing beispielsweise mit neuen Verfahren der Anwendungsentwicklung (DevOps) einher, durch die sich Entwicklungs- und Betriebsteams enger miteinander verzahnen. Die Provider tragen solchen Change-Prozessen mit sogenannten Cloud Adoption Frameworks (CAFs) Rechnung. Das sind Sammlungen bewährter Methoden,

die Kunden bei der Cloud-Transformation nicht nur in puncto Technologie, sondern auch in Bezug auf Organisation, Prozesse, Sicherheit und Governance anleiten sollen.

„**Cloud bedeutet** Kulturwandel, den Aufbau neuer Fähigkeiten und die Einführung neuer Vorgehensweisen“, resümiert Cloudeeter-Chef Sundermann. Anspruch des Dienstleisters ist es, Kunden bei dieser Transformation durchgängig zu unterstützen. Die Hamburger decken mit ihren Leistungen, die sie auch für Multi-cloud-Szenarien anbieten, den gesamten Lifecycle ab: von der Beratung über den Aufbau von Architekturen bis zum Betrieb und der kontinuierlichen Verbesserung. Für den Betrieb haben sie unter dem Label „Ops.Stack“ einen eigenen Monitoring- und Management-Stack entwickelt, der auf offenen Technologien der Cloud Native Computing Foundation (CNCF) basiert. Kommerzielle Tools setzen die Cloudeeters dagegen nicht ein, scheuen sie vielmehr „wie der Teufel das Weihwasser“, weil sie nach ihrer Einschätzung nur Kosten und zusätzlichen Aufwand verursachen.

Die Diskrepanz zwischen On-Premises und Cloud, die unterschiedlichen Fähigkeiten, die die Modelle erfordern, dürften ein Grund dafür sein, warum rund um die Hyperscaler ein neuer Typus von Dienstleister entstanden ist. Neben Cloudeeter und Zoi zählen dazu etwa Spezialisten wie Acontech, Alice&Bob, Bright Skies, Cloudpilots, Cloudwürdig, Endocode, Globaldatanet, Innovations On oder Root360. Etwa die Hälfte der Genannten wurde inzwischen von größeren Service Providern oder von Gruppen übernommen, hinter denen finanzstarke Investoren stehen. Daran lässt sich ablesen, wie begehrt Cloud-Expertise derzeit im Markt ist. An Cloudeeter hat sich 2020 der schwäbische IT-Dienstleister Datagroup mit 24 Prozent beteiligt. Kompetenz für die Hyperscaler findet man dagegen bei Systemhäusern, gemessen an ihrer großen Anzahl, bislang eher selten.

**Nichtsdestotrotz** gibt es auch im klassischen IT-Channel inzwischen Unternehmen, die fundiertes Cloud-Wissen und Fähigkeiten im Architekturdesign, in der Migration von Anwendungen, im Management des Betriebs oder in der Cloud-nativen Software-Entwicklung erworben haben. In der Herangehensweise unterscheiden sie sich durchaus



## Ultrastar™ Data60 Speicherplattform



### Auf hohe Dichte und Flexibilität ausgelegt

Die Hybrid-Speicherplattform Ultrastar Data60 ist ein Grundpfeiler für entkoppelte und softwaredefinierte Speichersysteme (SDS) der nächsten Generation. Der kompakte, effiziente Formfaktor bietet ausreichend Spielraum für verschiedene Kombinationen aus HDDs und SSDs für die perfekte Balance zwischen Kapazität, Leistung und Kosten. Mit unseren SMR HDDs mit je 20 TB bietet die Ultrastar Data60 bis zu 1,2 PB Rohspeicher in einem kompakten und effizienten Formfaktor.

Eine Ebene mit Flash-Datenbeschleunigung kann hinzugeschaltet werden, um sowohl Fast- als auch Big-Data-Anwendungen über eine einzige Plattform abzuwickeln. Die Ultrastar Data60 entspricht den hohen Speicheranforderungen von großen Unternehmenskunden, Speicher-OEMs, Cloudservice-Anbietern und Händlern/Integratoren, die dichten, gemeinsam nutzbaren HDD- oder Hybridspeicher benötigen.

#### Alle Vorteile auf einen Blick:

- Bis zu 102 Ultrastar HDDs (SAS oder SATA)
- Bis zu 1,2 PB Rohkapazität im 4-HE-Gehäuse bei Verwendung von SMR HDDs mit 20 TB
- Hybridunterstützung für eine Ebene zur Datenbeschleunigung mit SSDs (SAS oder SATA) in bis zu 24 Laufwerksschächten
- SAS mit Doppelanschluss für hohe Verfügbarkeit oder SATA mit Einzelanschluss für geringe Kosten
- Redundante Netzteile, I/O-Module und Lüfter der Enterprise-Klasse mit Hot-Swap-Fähigkeit



**Passend dazu:**  
Ultrastar® DC HC550

## Im deutschen Mittelstand hat Azure die Nase vorn



BILD: BLUE PLANET STUDIO - STOCKADobe.COM

**38 Prozent der Mittelständler halten sich in puncto Cloud für kompetent.**

Amazon Web Services (AWS) führt den weltweiten Markt für Cloud Infrastructure Services mit einem Anteil von 33 Prozent an, wie die Zahlen von Canalis für das erste Quartal dieses Jahres zeigen. Auf den Plätzen zwei und drei folgen Microsoft Azure mit einem Anteil von 21 Prozent und Google Cloud mit acht Prozent. Was die Präferenzen im deutschen Mittelstand angeht, sind die Kräfteverhältnisse anders verteilt. 30 Prozent der Unternehmen aus diesem Segment beziehen Azure oder planen es noch in diesem Jahr zu tun. AWS kommt auf einen Anteil von 18 Prozent, Google auf 14 Prozent. Die Zahlen gehen aus der „Studie zum Digitalisierungsgrad des deutschen Mittelstandes“ hervor, die GHK Management Consulting vor kurzem vorgelegt hat. Das Frankfurter Beratungshaus befragte dazu gut 100 Unternehmen aus den Branchen Dienstleistungen, Gesundheitswesen, Handel, Maschinenbau und Produzierendes Gewerbe.

Immerhin 38 Prozent der Studienteilnehmer sehen sich, was die Migration von Prozessen und Anwendungen in die Cloud betrifft, als vollkommen oder überwiegend erfahren an. Weitere 43 Prozent schreiben sich die entsprechenden Fähigkeiten teilweise zu. Gut die Hälfte (53 %) der von GHK befragten Unternehmen lässt sich bei Cloud-Projekten durch Dienstleister unterstützen. 23 Prozent der Mittelständler wollen jedoch keinerlei Services aus der Cloud beziehen. Von den anderen erwartet knapp die Hälfte (49 %), dass sich die Ergebnisse ihres Unternehmens durch die Cloud-Nutzung weitgehend verbessern werden. Weitere 36 Prozent rechnen mit einer teilweisen Verbesserung der Ergebnisse. Gut zwei Drittel (69 %) der Befragten sind der Meinung, dass Datenschutz und Informationssicherheit in der Cloud vollkommen oder überwiegend umgesetzt werden.

von den Cloud-born-Dienstleistern, weil sie nach wie vor On-Premises-Systeme ihrer Kunden betreuen oder als Managed Service Provider (MSP) dedizierte Infrastrukturen für sie bereitstellen.

Eines dieser Häuser ist AHD mit Sitz in Dortmund und Ense bei Soest. Das Unternehmen, das seit Herbst 2021 zur schwedischen Proact IT Group gehört, entwickelte sich schon seit 2008 zum MSP weiter und betreibt zwei Rechenzentren in Frankfurt / Main. Darüber hinaus begleiten die Westfalen ihre Kunden auf dem Weg in die Cloud und erbringen dabei Leistungen von der Beratung bis zum Betrieb. Für sie ist Azure wie für etliche andere Systemhäuser wegen der langjährigen Partnerschaft mit Microsoft und der Präferenzen vieler Anwender im Mittelstand der bevorzugte Hyperscaler. Nach Überzeugung von Marcus Bengsch, Chief Technology Officer bei AHD, spielt die Cloud eine Schlüsselrolle bei der Digitalen Transformation von Unternehmen. „Sie macht ihre IT leistungsfähiger, automatisiert Geschäftsprozesse und ermöglicht neue Technologien wie Big Data und Machine Learning“.

**Was die Akzeptanz** der Cloud und den Grad der Nutzung angeht, ist das Bild in der AHD-Klientel gemischt. Besonders affin seien „Unternehmen aus Branchen, die stark im Wandel sind und in denen der Druck hoch ist, das Geschäftsmodell anzupassen“, berichtet der Experte. „Sie rufen oft Cloud-first-Strategien aus.“ Auf der anderen Seite gebe es Mittelständler, die in Hyperscaler-Angeboten weniger Nutzen für sich erkennen und sich daher für eine von AHD gemanagte Private-Cloud-Umgebung entscheiden. Nach Bengschs Worten sind dabei auch Kostenaspekte von Belang. „Kaufmännisch betrachtet ist diese Option im Vergleich zur Public Cloud meist günstiger.“

Generell beobachtet der AHD-Manager einen Trend zu mehr Cloud-Nutzung, was er unter anderem auf die starke Verbreitung von Microsoft 365 zurückführt. „Diese Entwicklung hat auch mit dem Kulturwandel in den Unternehmen zu tun: Alte IT-Leiter gehen in Rente, junge kommen nach, die eine andere Vision von IT haben.“ Dennoch könne man nicht pauschal sagen, das klassische Rechenzentrum werde nicht mehr gebraucht. Ein Teil der AHD-Kunden betreibe Systeme nach wie vor On-Premises, was genauso seine Berechtigung habe wie Private Cloud und Public Cloud. „Unser

Ansatz ist es, die drei IT-Welten zu vereinen und für den Kunden das bestmögliche Szenario zu realisieren.“

Zoi-Geschäftsführer Hermann hält es indes für einen Irrglauben, der Betrieb bei den Hyperscalern sei teurer als On-Premises oder in einer gehosteten Private Cloud. Die Kosten steigen nach seinen Worten nur dann, wenn man Workloads, die in privaten Umgebungen üblicherweise mit Ressourcen überprovisioniert sind, unverändert in die Cloud überführt (Lift & Shift). „Sobald man sie von ihrer digitalen Erblast befreit, sinken die Kosten.“ Fahre man dann noch, wenn die Applikation nicht genutzt wird, die virtuellen Maschinen herunter, erziele man deutliche Einsparungen.

**Bei Kärcher**, dem schwäbischen Reinigungsmaschinenhersteller, hat Zoi knapp 100 Anwendungen in die Cloud migriert, darunter Lagersteuerungs- und Fertigungssysteme. Gegenüber dem Betrieb im physischen Rechenzentrum, in dem 140 Server abgelöst wurden, senkte das Unternehmen die Kosten nach eigenen Angaben um 30 Prozent. Die Einsparungen ergaben sich vor allem durch das Rightsizing von Workloads, die Überführung von Datenbanken in Managed Services von AWS und die Reduzierung des administrativen Overheads.

Den Mehrwert der Cloud sieht Hermann neben der Möglichkeit, solche Einsparpotenziale zu erschließen, vor allem darin, Betriebsprozesse zu automatisieren. Durch Migration von Workloads könne man IT-Leute daher von hergebrachten Aufgaben entlasten, um sie dort einzusetzen, wo sie fehlen: in der Produkt-IT. „Das ist momentan bei allen produzierenden Unternehmen ein großes Thema: Wie integrieren sie IT vernünftig in die Produktentstehungsprozesse?“ Doch für Systeme und Anwendungen, die benötigt werden, um Produkte zu entwickeln, zu verbessern und zu verkaufen, gebe es in der Industrie „notorisch zu wenig Personal“. Somit kann die Cloud dem Zoi-Chef zufolge dazu beitragen, Fachbereiche und IT enger zu verzahnen. „Das ist für mich die Transformation, von der alle reden.“ So gesehen wird das Virtual Datacenter zum hochautomatisierten Maschinenraum der Digitalisierung.



**Mehr unter:**  
<https://www.it-business.de/-a-1115118/>

**Autor:** Michael Hase



## ADN Migration Hub

# 3...2...1... Cloud! Stressfrei und ohne Downtimes migrieren

Mit dem ADN Migration Hub vereinfachen und beschleunigen Sie Ihre Migrationsprojekte in die Cloud – und das ohne unnötige Ausfallzeiten. Egal ob physische, virtuelle oder Cloud-Workloads. Migrieren Sie zuverlässig in und aus jeder Umgebung (any-to-any).

**Immer an Ihrer Seite: Unser ADN Migration Team**

Wir unterstützen Sie immer dann, wenn Sie uns brauchen.  
Von der Planung bis zur kompletten Durchführung der Migration.

Jetzt beraten lassen!

Unser Ansprechpartner im ADN Migration Team berät Sie gerne.

**Gerrit Wiese**

T +49 2327 9912-469  
E gerrit.wiese@adn.de

Jetzt anfragen!

**Special Deal**  
**199,00 € | VM**

für die erste Migration  
in die IONOS Cloud\*

# GRETCHENFRAGE DATENTRANSFER

Neben hohen Wechselbarrieren, wenn das virtuelle Rechenzentrum steht, bremst das Fehlen eines Safe-Harbor-, beziehungsweise Privacy-Shield-Nachfolgers so manches Projekt aus. Das „Trans-Atlantic Data Privacy Framework“ hilft derzeit an dieser Stelle nicht weiter.



BILD: PHOTOSG - STOCKADOB.COM

**Wer die globale Infrastruktur** großer Hyperscaler nutzt, um ein virtuelles Datacenter zu betreiben und dabei Datentransfer personenbezogener Daten in die USA nicht ausgeschlossen werden kann, kommt an einer Frage nicht vorbei: „Wie hältst Du's mit der Rechtssicherheit?“

Denn alle bisherigen Datenschutzabkommen zwischen der EU und den USA, die getroffen wurden, haben Gerichte fast schon in gewohnter Regelmäßigkeit juristisch einkassiert. Das Safe-Harbor-Abkommen bot einen rechtlichen Rahmen zwischen 2000 und 2015, das Nachfolgeabkommen

Privacy Shield hielt nur noch von 2016 bis 2020. Zwar spricht kaum noch jemand vom „NSA-Skandal“, aber nur weil das Thema medial aus der Welt zu sein scheint, ist es das auf einer juristischen Ebene noch lange nicht.

Die EuGH-Richter legten im Zuge des Wegfalls des Safe-Harbor-Abkommens eine lange Mängelliste vor und beschlossen, dass das Abkommen vor diesem Hintergrund nicht gültig sein kann. Ein Kernkritikpunkt war, dass ein persönlich Betroffener keine praktische Möglichkeit hat, seine Rechte durchzusetzen, die ihm in

Zusammenhang mit personenbezogenen Daten zustehen. Außerdem gilt die Weitergabe von Daten an Geheimdienste und Behörden als Problem. Die EU kam daraufhin in Zugzwang und zauberte das „Privacy Shield“ aus dem Hut.

**Schon zur Einführung** wurde mancherorts bemängelt, dass damit die zentralen Kritikpunkte in Hinblick auf die Durchsetzbarkeit von Rechten nicht geklärt sind. So kam es, wie es kommen musste: Nach einer erneuten Prüfung wurde festgestellt, dass persönlich Betroffene aus der EU im

## Kommentar: Extrawürste für EU-Bürger wird man wohl kaum braten

Bei einem virtuellen Rechenzentrum, sprich Virtual Data Center (VDC), werden die nötigen Hardware- und Software-Ressourcen virtualisiert und als Dienst für Bildschirmarbeitsplätze geliefert – so weit so gut.

Verlassen personenbezogene Daten aber dabei den EU-Raum und werden in das Zielland USA übertragen, sorgten über Jahre das Safe-Harbor-Abkommen, später das Nachfolgeabkommen Privacy Shield für Rechtssicherheit. Jetzt nicht mehr. Auch mit Standardvertragsklauseln und „Binding Corporate Rules“ als verbindlicher Rechtsrahmen innerhalb Konzernstrukturen ist das Problem nicht grundsätzlich gelöst.

Das Dilemma könnte gelöst werden, wenn die USA das Datenschutzniveau für EU-Bürger auf EU-Standards anhebt, sprich Behörden und Dienste an die Kandare nimmt. Dafür müssten EU-Bürger einen Sonderstatus erhalten oder das allgemeine Datenschutzniveau angehoben werden. Beides klingt unwahrscheinlich.



BILD: HKAMA - STOCK.ADOBE.COM

US-Justizsystem besagte Rechte praktisch nicht durchsetzen können und die Geheimdienste nach wie vor Zugriffe auf Daten erhalten, so dass nun auch das Folgeabkommen Privacy Shield gekippt wurde. Ein irisches Gericht hatte im Vorfeld Zweifel an der Wirksamkeit des Privacy Shield geäußert. Der EuGH hat dieses Abkommen einkassiert, weil er die Rechte der EU-Bürger durch Maßnahmen der US-Sicherheitsbehörden verletzt sah. Denn diese hatten nach wie vor weitreichende Befugnisse, auf Daten zuzugreifen – eben auch auf solche von EU-Bürgern.

**Standardvertragsklauseln** kamen in Folge als juristisches Vehikel ins Spiel. Die Zusammenarbeit mit Personendaten verarbeitenden Firmen im Ausland, also beispielsweise in den USA, wurde auf die Grundlage der so genannten EU-Standardvertragsklauseln umgesetzt. Hierbei sollen dann keine intergouvernementalen Abkommen wie Safe Harbor oder Privacy Shield die Rechte der Nutzer schützen, sondern Vereinbarungen zwischen Vertragspartnern.

Da es sich dabei rechtlich letzten Endes um Vertragsverhältnisse zwischen einzelnen Unternehmen handelt, können diese schwerer für ungültig erklärt werden. Die Sache hat jedoch einen Haken. Beschwerden über den Umgang mit personenbezogenen Daten können bei Datenschutzbehörden gemeldet werden und das nicht gelöste Thema der fehlenden Durchsetz-

barkeit von Rechten bezüglich personenbezogener Daten wird dann über die Institution der Datenschutzbeauftragten wieder auf den Tisch kommen. Entsprechende Stimmen einzelner Datenschutzbeauftragter sind bereits hörbar.

Zuletzt sollte ein gemeinsames Statement von EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen und US-Präsident Joe Biden das Transatlantische Datenbündnis kitten und es sorgte zumindest für ein Aufflammen der Debatte rund um die Problematik. „Trans-Atlantic Data Privacy Framework“ heißt die Initiative, die dafür sorgen soll, dass endlich rechtliche Klarheit einkehren kann. Womöglich wurde das Abkommen zu früh in einem Atemzug mit Safe Harbor und Privacy Shield genannt, die wenigstens während der Dauer ihrer Gültigkeit einen verlässlichen Rechtsrahmen boten.

**Was jedoch am 25. März 2022** in einem gemeinsamen Auftritt von EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen und US-Präsident Joe Biden vorgelegt wurde, war gar kein richtiges Abkommen, sondern eher eine Absichtserklärung. Die beiden traten in Brüssel vor die Kameras und verkündeten das „Trans-Atlantic Data Privacy Framework“, welches daraufhin mancherorts bereits als Nachfolger der beiden EU-gerichtlich einkassierten Abkommen („Safe Harbor“ und „Privacy Shield“) gehandelt wurde. Bei genauerem Hinsehen wurde allerdings kein rechtsgültiges Datentransferabkommen geschlossen, son-

dern lediglich der politische Wille dazu bekundet, dass man das machen wolle.

**Netzpolitik.org** weist darauf hin, dass zwar neue Regeln in Hinblick auf den Datenzugriff durch US-Behörden sowie ein Beschwerdemechanismus für EU-Bürger versprochen wurden, allerdings liege aktuell weder eine konkrete Gesetzesänderung in den Staaten, noch ein bindender, transatlantischer Vertrag vor. Biden könnte das per Executive Order ändern, aber die könnte wiederum einkassiert werden. Politisch scheint es in den USA schwierig zu sein, EU-Bürger mit besseren Abwehrrechten gegenüber einem datenhungrigen Staat auszustatten, als die eigene Bevölkerung. Der Kern der juristischen Auseinandersetzung liegt doch darin, dass das EU-Recht vorsieht, dass das Datenschutzniveau im Zielland EU-Standards entsprechen muss. Bei den beiden gescheiterten Vorgängern wurde zwar politisch beschlossen, dass das so sei, nachdem in den USA an kleineren Stellschrauben gedreht wurde, aber vor dem europäischen Gerichtshof wurde dieser Beschluss wieder einkassiert, da sich die Realität nach Ansicht der Richter anders darstellt. Die Frage ist, ob sich an dieser Realität etwas geändert hat, was zahlreiche Experten verneinen.



Die rechtliche Unklarheit beim Transfer personenbezogener Daten ins Zielland USA regelt häufig ein schlichtes „Wo kein Kläger, da kein Richter“.

**Autor:** Dr. Stefan Riedl

# BEREIT FÜR DIE CLOUD?

Verbesserung der Kundenerwartung, Einsparung von Kosten oder der moderne Arbeitsplatz: Das sind nur drei Gründe für die Digitale Transformation von Unternehmen. Die Cloud spielt dabei eine entscheidende Rolle und treibt das Geschäft des ITK-Channels voran.

**German Angst:** Diesen Ausdruck hat man schon öfter gehört. Er ist eine stereotype Bezeichnung für einen Charakterzug der Deutschen, denn in Bezug auf politische sowie gesellschaftliche Entwicklungen gelten sie als ängstlich. Da die Bundesbürger auf Veränderungen eher zurückhaltend reagieren, gestaltet sich die Einführung neuer Technologien oft recht schleppend. Insbesondere die Cloud musste sich ihren Weg in deutsche Unter-

**>> Es geht darum, keine hohen Investitionen für Werkzeuge zu tätigen, sondern nur nach Nutzung und Bedarf der Werkzeuge zu zahlen.**



Uwe Krämer,  
Solution Architect, Experis IT-Service

nehmen in den vergangenen Jahren erkämpfen. Lange galt Deutschland als ein Land von „Cloud-Verweigerern“ und im Vergleich zu den USA, Großbritannien oder China als eher rückständig. Doch auch andere europäische Länder wie Italien oder Spanien setzten schneller auf die Cloud als

Deutschland. Erst mit der Corona-Pandemie wurden einige Bedenken endgültig abgebaut und die Lage hat sich gewandelt.

**Laut dem „Cloud Monitor“** von Bitkom und KPMG nutzen bereits acht von zehn aller deutschen Firmen Cloud-Services. Gleichzeitig entwickeln sich diese immer mehr zu einem festen Bestandteil in der IT-Landschaft und damit auch zu einem Geschäftsbereich im ITK-Channel, wie die Ergebnisse des IT-BUSINESS-Panels zeigen. Für 69 Prozent der befragten ITK-Fachhändler und Systemintegratoren ist die Cloud für ihr Tagesgeschäft unverzichtbar. Unwichtig ist sie nur für 20 Prozent der Befragten. Dabei setzen die Umfrageteilnehmer nicht nur auf einen Cloud-Anbieter. Die Mehrheit (55%) bietet Endkunden mehrere Services verschiedener Cloud-Anbieter an. Kein Wunder, schließlich lockt das Angebot der Services aus der Cloud von allen Richtungen.

Und die Vorteile von Cloud Computing liegen auf der Hand: eine schnellere Bereitstellung von Anwendungen, eine bessere Skalierbarkeit sowie ein geringerer Wartungsaufwand, da dieser in der Regel beim Provider liegt. Befeuert wird die Nachfrage

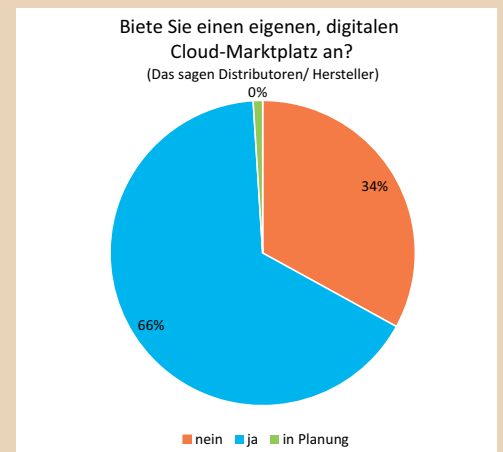
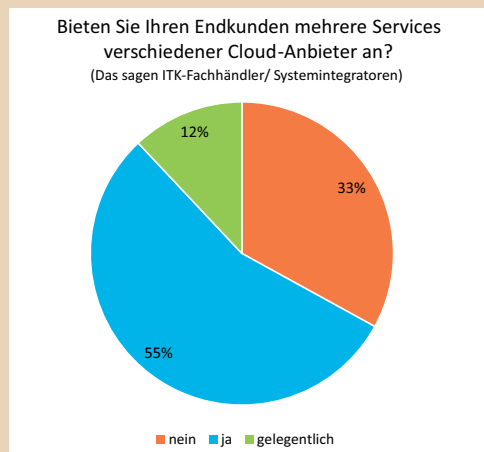
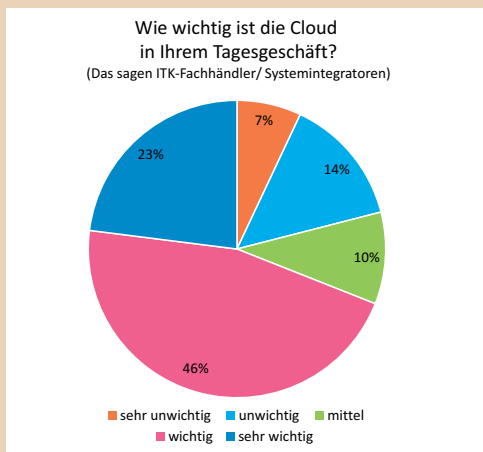
nach Cloud-Anwendungen durch die fortschreitende Digitalisierung der Unternehmen. Insbesondere die Umstellung auf den modernen Arbeitsplatz, bei dem Mitarbeiter ihren Arbeitsort flexibel wählen können, hat bei vielen Unternehmen zu einem Umdenken und damit zum Weg in die Cloud geführt. Zudem ist der Modern Workplace ein Treiber der Digitalen Transformation in Unternehmen.

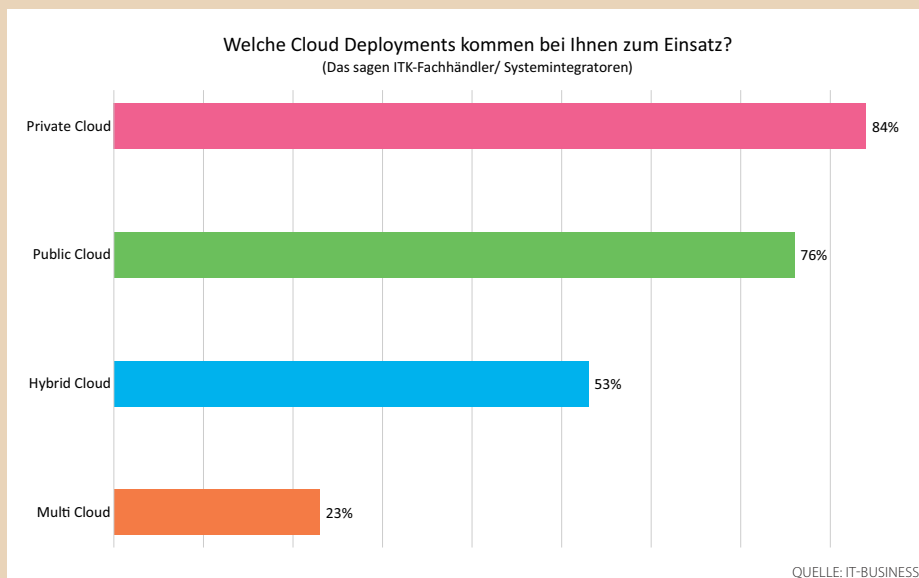
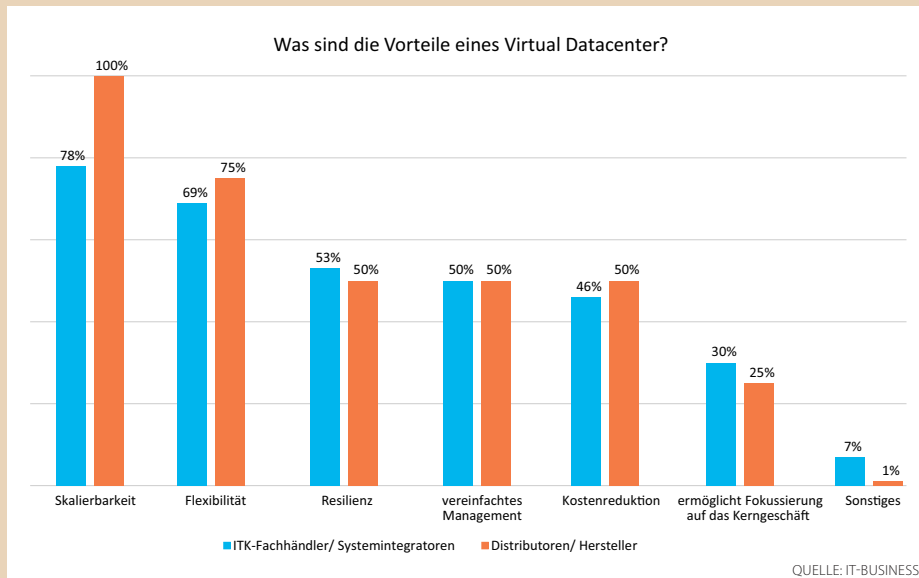
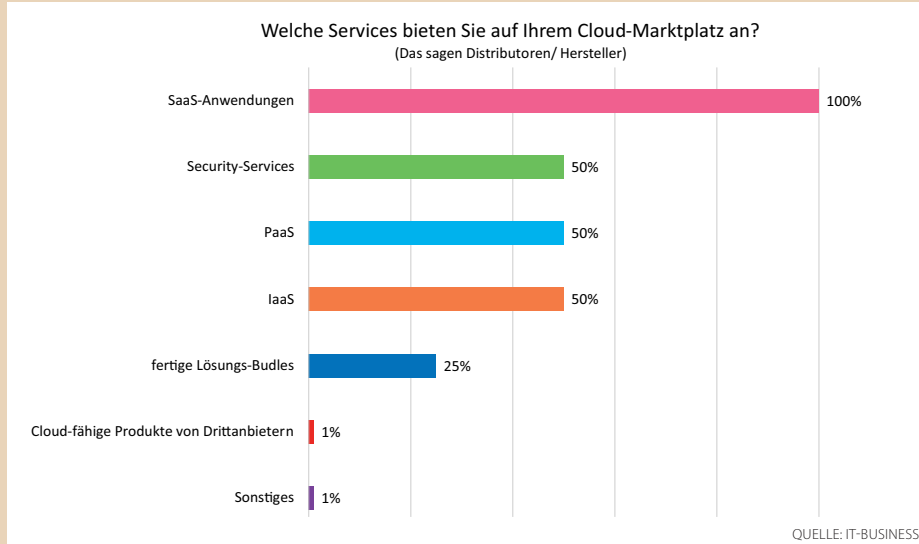
**>> Das Geschäft verlagert sich in Richtung Kopplung von On-Premises-Applikationen mit Applikationen in Public/Private Cloud(s).**



Jochen Maier,  
Geschäftsführer, Summ-IT

**Auch die Distribution** hat ihr Angebot an die Anforderung nach Services angepasst. So betreiben 66 Prozent der befragten Distributoren und Hersteller einen eigenen digitalen Marktplatz. Nur 34 Prozent der Umfrageteilnehmer haben keinen. Weitere Ergebnisse des IT-BUSINESS-Panels finden Sie über den QR-Code auf Seite 39.





## Services gefällig?

Die Cloud gilt als ein Treiber der Digitalen Transformation. Dieser Veränderungsprozess betrifft nicht nur die Unternehmen, sondern auch den ITK-Channel. Der Fokus liegt nun vermehrt auf Services. So betreibt auch ein Großteil der befragten Distributoren und Hersteller (66 %) ihren eigenen Cloud-Marktplatz, über den sie Services zur Verfügung stellen. Alle Umfrageteilnehmer bieten darüber Software-as-a-Service-Anwendungen (SaaS) an. Außerdem stellt die Hälfte der Distributoren / Hersteller Security-Services, Plattform as a Service (PaaS) und Infrastructure as a Service (IaaS) darüber bereit. Fertige Lösungs-Bundles offerieren 25 Prozent der Distributoren und Hersteller. Cloud-fähige Produkte von Drittanbietern hat kaum einer der Befragten im Angebot.

## Virtual Datacenter: ja oder nein?

Bei der Frage, was die Vorteile eines Virtual Datacenters sind, sind sich die Channel-Akteure einig. Schließlich überschneiden sich die Vorzüge eines Virtual Datacenter mit denen der Cloud. Auf Platz eins steht die Skalierbarkeit (ITK-Fachhändler / Systemintegratoren 78 %; Distributoren / Hersteller 100 %). Die Flexibilität belegt den zweiten Platz der Vorzüge (Partner 69 %; Distributoren / Hersteller 75 %), gefolgt von mehr Resilienz (Partner 53 %; Distributoren / Hersteller 50 %). Weitere Gründe für den Einsatz eines Virtual Datacenter sind das vereinfachte Management (Partner 50 %; Distributoren / Hersteller 46 %) sowie die Reduktion der Kosten (Partner 46 %; Distributoren / Hersteller 50 %). Außerdem ermöglicht der Einsatz eines Virtual Datacenter, sich auf das Kerngeschäft zu fokussieren (30 %; 25 %).

## Welches Cloud-Modell darf es sein?

Jede Cloud ist anders und je nach Bedürfnis kommt ein anderes Bereitstellungsmodell zu tragen. 84 Prozent der ITK-Fachhändler und Systemintegratoren setzen auf die Private Cloud und damit auf einen begrenzten Nutzerkreis sowie geschützten Zugang. Platz zwei belegt hingegen mit 76 Prozent das komplementäre öffentliche Bezugsmodell, die Public Cloud. Eine Mischung aus Private und Public Cloud, die Hybrid Cloud, haben 53 Prozent der Befragten im Einsatz. Eine Multi-Cloud, die sich aus mindestens zwei Clouds zusammensetzt, betreiben nur 23 Prozent.



**Weitere Ergebnisse unter:**  
[www.it-business.de/-a-1116250/](http://www.it-business.de/-a-1116250/)  
**Autor:**  
 Ann-Marie Struck



# MONITOR & KOMPONENTEN

## Desktop-Prozessor als Mobile-CPU im BGA-Gehäuse

Mit Alder Lake HX bringt Intel Mobile-CPU's mit bis zu 16 Cores, davon nun bis zu acht schnelle P-Cores. Intel bedient sich bei den Core-HX-Modellen der 12. Generation in der eigenen Modellpalette und nutzt die Alder-Lake-Desktop-Prozessoren als Basis. Im Gegensatz zu diesen sitzt die beim HX nicht in einem LGA-Gehäuse, sondern in einem flacheren BGA-Gehäuse. Zudem liegt die Base Power mit 55 Watt zehn Watt unter der von Alder Lake S. kl



Alder Lake HX unterstützt auch PCIe 5.0 und bis zu 128 GB ECC-DDR5-SDRAM.



Die WD Black SN850X von Western Digital wartet mit zusätzlichen Gaming-Funktionen auf, wie Predictive Loading und einer minimierten Latenz.



## Rasante SSDs für Gamer

Bis zu 7.300 MB/s soll die WD Black SN850x laut Western Digital beim sequenziellen Lesen erreichen. Damit ist die für den Sommer angekündigte M.2-SSD mit PCI-Express-Gen4-Interface noch einmal 300 MB/s schneller als die bisherige SN850. Zudem ist die auf der neuen BICS5-Technologie basierende SSD nun auch mit einer Kapazität von bis zu vier TB erhältlich. Bei der SN850 sind zwei TB das Maximum. Der Hersteller verspricht zudem Funktionen, die bei Spielen zusätzliche Performance bringen sollen. Mit Predictive Loading soll die SSD vorhersehen, welche Daten für ein

Spiel relevant sind und sie im Vorfeld in den DRAM-Cache laden. Für eine minimierte Latenz soll die Priorisierung für Spieledaten sorgen und für eine höher Dauerleistung ein adaptives Temperaturmanagement.

Ebenfalls im Sommer kommt die externe SSD WD Black P40 Game Drive auf den Markt. Der kompakte und stoßfeste Datenspeicher verfügt für den Anschluss an PC oder Notebook über eine USB-3.2-Gen2x2-Schnittstelle. Im Gehäuse ist eine RGB-Beleuchtung integriert. Das P40 Game Drive wird mit Speichergrößen von 500 GB, 1 TB und 2 TB angeboten. kl

## 34-Zöller für mehr Platz auf dem Desktop

AOC ergänzt die Palette der für Büro oder Homeoffice bestimmten P2-Monitore um das 34-Zoll-Modell CU34P2C mit gekrümmten Display. Der Unterschied zum bereits vor zwei Jahren vorgestellten CU34P2A liegt in der zusätzlichen USB-C-Schnittstelle.

Durch das 21:9-Seitenverhältnis bietet der CU34P2C in der Breite mehr Platz für zusätzliche Fenster oder Programmelemente und damit mehr Übersicht auf dem Desktop und einen schnelleren Wechsel zwischen Applikationen. Die 1500R-Krümmung schon bei dem breiteren Panel die

Augen, da sie beim Blick auf unterschiedliche Bereiche des Desktop nicht neu fokussieren müssen. Die USB-C-Schnittstelle,



Das gekrümmte 34-Zoll-Panel des AOC CU34P2C liefert eine Auflösung von 3.440 x 1.440 Pixel.

le, die beim CU34P2C neben der HDMI-2.0-Buchse und dem DisplayPort 1.2 sitzt, bietet nicht nur den DP-Alternative-Mode, sondern zudem noch die Versorgung über USB-C angeschlossener Rechner mit bis zu 65 Watt. Der im Monitor eingebaute USB-Hub mit vier Downstream-Ports ist via USB-C oder einem USB-A-Upstream-Port nutzbar. Zwei der Buchsen sitzen gut erreichbar auf der linken Seite des Displays.

Auch als Gaming-Monitor macht der CU34P2C eine gute Figur. Das Panel steigert die Immersion beim Spielen. Die Bildwiederholfrequenz von bis zu 100 Hz, Adaptive Sync sowie eine Reaktionszeit von einer Millisekunde MPRT sollen für ein flüssiges Gameplay sorgen. Den Preis gibt der Hersteller mit 569 Euro (UVP) an. kl



## HIGHLIGHTS DER ISE 2022



BILD: SAMSUNG

Bei „The Wall“ sind für schärfere Bilder die Pixelabstände verringert worden.

## Neue Micro LED-Technologie

Für „The Wall“ hat Samsung auf der ISE 2022 in Barcelona eine neue Micro-LED-Technologie präsentiert. Für detailreichere Bilder ist dabei der Pixelabstand verringert worden. So wurde das modulare Micro-LED-Display mit einem Pixel Pitch von 0,63 und 0,94 realisiert. Durch die hohe Bildwiederholrate von 120 Hz und die Spitzenhelligkeit von 2.000 Nits soll eine hohe Bildqualität erreicht werden. Ferner analysiert ein Micro-AI-Prozessor Bildinhalte sowie Bildqualität an und passt sie auf die Inhalte, was unerwünschtes Rauschen verhindern soll. Zudem kann die Micro-LED-Wand Multi-

View-Inhalte aus bis zu vier Quellen gleichzeitig auf einem Bildschirm wiedergeben.

Außerdem hat Samsung in Barcelona „The Wall All-in-One“ vorgestellt. Verfügbar ist das 49 mm schlanke Panel in drei verschiedenen Versionen mit Auflösungen von bis zu 4K und Bildschirmdiagonalen von bis zu 146 Zoll. Allerdings wird „The Wall All-in-One“ nur als Komplett-Bildschirm verkauft. Für den Bildungsbereich hat Samsung das Flip Pro 2022 in 75- und 85-Zoll vorgestellt. Auf das interaktive Whiteboard können bis zu 20 Personen gleichzeitig zugreifen. ml

### Clevere Business-Displays von LG Electronic

Bei LG Electronics gab es auf der Integrated Systems Europe (ISE) unter anderem das 65 Zoll große UltraFine Display OLED Pro zu sehen, das für professionelle Studioanwender entwickelt wurde. Es unterstützt Profi-Schnittstellen wie SDI und SFP und gibt hochauflösendes Quellmaterial in Originalqualität ohne Skalierung wieder. Mit SuperSign QSR hat LG eine ins PoS-System integrierte dynamische Speisekarte vorgestellt. ml



BILD: LG

Auf der ISE 2022 hat LG verschiedene Business-Lösungen gezeigt.

## Scharfe Lösungen von Sharp NEC Display Solutions



Sharp NEC haben auf der ISE den 8.000 Lumen hellen NEC PV801UL präsentiert.

BILD: SHARP/NEC

Auf der ISE 2022 in Barcelona haben die Digital-Signage-Experten von Sharp und NEC zum ersten Mal ein gemeinsames Portfolio präsentiert. Dazu zählt unter anderem der LCD-Laserprojektor NEC PV801UL. Er ist 8.000 Lumen hell und bietet WUXGA-Auflösung. Er arbeitet mit der Edge-Blending-Technologie, die die Verwendung von zwei oder mehr Projektoren unterstützt. Das beseitigt laut Hersteller räumliche Verzerrungen. Eignen soll sich der Laserprojektor vor allem für den Einsatz in Geschäftsumgebungen oder im Hochschulbereich, wo helle und klare Bilder gefragt sind.

Ebenfalls neu im Portfolio von Sharp NEC ist der 120 Zoll große Sharp-8K-Monitor (8M-B120C) mit Intel-Smart-

Display-Module (SDM). Die neue Technologie für 8K-Bildschirme soll sich durch hohe Auflösungen und lebendige Farben auszeichnen. Darüber hinaus unterstützt der Intel-SDM-Prototyp die 5G-Nutzung und kann etwa für IoT-Anwendungen genutzt werden. Dabei liefert das 305 cm (4 m<sup>2</sup>) große LCD-Panel großformatige Bilder mit 8K-Auflösung. Die Bilder werden in einem Format dargestellt, das eine Einbindung großer Objekte mit einer Breite von bis zu 265 cm ermöglicht. So können Inhalte von vier 60 Zoll großen Bildern in 4K-Auflösung oder sechzehn 30 Zoll großen Bildern in Full-HD-Auflösung auf einem Display dargestellt werden. Die Helligkeit des Displays liegt bei 600 cd/m<sup>2</sup>. ml

# MEHR LEICHTIGKEIT BEI ARBEIT UND SPIEL

Wer unbeschwert arbeiten oder spielen will, sollte sich bei Lenovo umsehen. So gibt es unter den neuen Modellen, etwa für moderne Nomaden, das ein Kilogramm leichte Yoga Slim 7i Carbon und für Gamer das zwei Kilogramm leichte Legion Slim 7i.



BILD: LENOVO

**Leicht, leistungsfähig**, flexibel und mit optimierten Features für die Teamarbeit ausgestattet sollen die Notebooks der Yoga-Serie sein. Mit dabei ist auch das weniger als 1 kg leichte Yoga Slim 7i Carbon. Wie auch die anderen neuen Yoga-Notebooks der 7. Generation berücksichtigt Lenovo im Rahmen des CO<sub>2</sub>-Offset-Services dabei die durchschnittlichen Kohlenstoffemissionen, die mit dem jeweiligen Gerät verbunden sind – von der Herstellung bis zum Versand und dem durchschnittlichen Lebenszyklus (bis zu 5 Jahre) – und unterstützt von den Vereinten Nationen überprüfte Projekte zum Klimawandel.

Im Inneren des Yoga Slim 7i Carbon arbeiten Intel-Core-Prozessoren der 12. Generation, die sich durch eine selbstregulierende Lüftergeschwindigkeit und Leistung an die Energie- und Akkubedürfnisse des Benutzers anpassen. Der 13,3 Zoll große IPS-Bildschirm löst mit 2.560 x 1.600 Pixel auf. Optional erhältlich ist das schlanke Notebook auch mit einem Touchscreen mit einer

Bildwiederholfrquenz von 90 Hz und einem Seitenverhältnis von 16:10.

**Zu den weiteren Highlights** des neuen Yoga-Portfolios gehört auch das 14 Zoll große Premium-Modell, das Yoga Slim 9i. Es ist 14,9 mm schlank und mit 3D-Glas ummantelt und bietet Auflösungen von bis zu 4K im 16:10-Format. Angetrieben wird das 1,37 kg leichte Notebook ebenfalls von Core-Prozessoren der 12. Generation. Dazu gibt es bis zu 32 GB Arbeitsspeicher und 1 TB SSD (PCIe Gen4 M.2 2242).

Zusätzliche Grafikpower haben unter anderem das Yoga Slim 7i Pro X und Slim 7 Pro X erhalten. Auch sie arbeiten mit neuen Intel-Prozessoren und optional mit Nvidia-GPUs (bis zur Geforce RTX 3050). Neben dem Lenovo Yoga 7, einem 2-in-1-Convertible mit AMD Ryzen-Prozessoren der 6000er-Serie, gibt es mit dem Yoga AIO 7 einen All-in-One-PC mit 27 Zoll IPS-Display, 4K-Auflösung und AMD-Ryzen-6000er-Prozessoren.

**Leichte Kraftpakete** zum Spielen der Legion-Reihe sind ebenfalls neu im Sortiment des chinesischen Herstellers. Dazu gehören die 16 Zoll großen und tragbaren Kraftpakete Lenovo Legion 7i und 7 sowie die dünnen und leichten Lenovo Legion Slim 7 und 7i. Sie zeichnen sich durch ihr minimalistisches Design, lange Akkulaufzeiten und eine optimierte Thermik aus.

Laut Hersteller zählen das Legion 7i und das Legion 7 zu den weltweit leistungstärksten 16-Zoll-Gaming-Notebooks. Im Inneren kann ein Intel-Core-HX-Prozessor der 12. Generation oder eine AMD-Ryzen-9-6900HX-CPU zusammenarbeiten mit einer Nvidia-Geforce-RTX-3080-Ti-Laptop-GPU (bis zu 175 W TGP) oder einer AMD-Radeon-RX-6850M-XT-Mobilgrafik. Dazu kombiniert werden bis zu 32 GB DDR5-Arbeitsspeicher und bis zu 2 TB Gen 4 PCIe-SSDs. Zusätzliche Arbeit leistet die Lenovos A.I. Engine 2.0. Sie kann zum Beispiel die Lüfterkurve vorhersagen und GPU- und CPU-Ressourcenleistungen in Echtzeit auf jedes Spiel abstimmen, um die jeweils optimale Leistung zu erzielen. Um die Kühlleistung zu optimieren, hat Lenovo außerdem die Einlassöffnungen unter der Tastatur vergrößert. Und trotz 99,99 Wh starkem Akku bringen die beiden Legion-Kraftpakete nicht mehr als fünf Pfund auf die Waage.

**Gaming-Leichtgewichte** sind das Legion Slim 7i und Legion Slim 7. Mit ihrem Unibodygehäuse aus Aluminium und Magnesium wiegen sie bei einer Bauhöhe von 16 mm knappe zwei Kilo. Angetrieben werden sie von den neuesten Intel Core-Prozessoren der H-Serie oder von einem AMD-Ryzen-9-Prozessor. Dazu gibt es Grafikkarten von Nvidia oder GPU von AMD.



**Mehr unter:**  
www.it-business.de/-a-1115888  
**Autor:**  
Margrit Lingner



# SERVICE PROVIDER summit2022



» 02. & 03. JUNI

Kempinski Gravenbruch bei Frankfurt

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

**JETZT ANMELDEN**

## SERVICE PROVIDING BEYOND HYPERSCALE

**Patrick Pulvermüller**  
Acronis

**Dr. Oliver Mauss**  
netgo

**Edith Wittmann**  
Microsoft Deutschland

**Japhet Wünsch**  
Raymond James Corporate  
Finance

**Christoph van Lück**  
ECHO eG



02. & 03. JUNI | HIER GEHT ES ZUR WEBSITE

» JETZT EXKLUSIVES VIP-TICKET SICHERN!



# ALLUVIO: DIE NEUE MARKE VON RIVERBED

Neuausrichtung: Das ist das Ziel von Riverbed, das nun mit der Marke Alluvio Kunden Unified Observability zur Verfügung stellt. Dabei ist sich das US-amerikanische IT-Unternehmen sicher, sich mit seinem Angebot von anderen Anbietern erheblich zu unterscheiden.

„Der moderne Arbeitsplatz“, „die Cloud“ und „Serverless Computing“ sind nur drei der aktuellen Anforderungen an Unternehmensnetze. Denn jetzt müssen nicht nur verteilte Standorte miteinander vernetzt, sondern auch Cloud-, Edge- und Remote-Anbindungen sowie kabelgebundene und drahtlose Netze integriert werden. Ganz abgesehen davon, dass alles auch noch sicher sein soll. Die Herausforderungen für IT-Administratoren von Netzwerken steigen damit exorbitant.

Um Einblicke in den Zustand des Netzwerks zu bekommen, setzen Unternehmen zunehmend auf Überwachungs- (Monitoring) oder Beobachtungs-Tools (Observability). Eben diesen Markt möchte Riverbed nun erschließen. Dafür hat das US-amerikanische IT-Unternehmen Alluvio geschaffen. Die Marke steht für das neue Software-Portfolio an Unified-Observability-Lösungen. Dafür wurde auch weiterhin auf die bekannte Flussmetaphorik gesetzt.

**Der Name Alluvio** leitet sich von Alluvium ab, dem Ort, an dem sich Flussbetten vereinigen und die nährstoffreichste Umgebung zum Goldschürfen schaffen, wobei das ‚o‘ für Observability steht“, erklärt Jürgen Metko, Vice President Germany/Austria bei Riverbed. Alluvio umfasst die bestehenden Visibility-Tools des Her-

stellers für Network Performance Management (NPM), IT Infrastructure Monitoring (ITIM) und Digital Experience Management (DEM), das Application Performance Management (APM) und End User Experience Monitoring (EUEM).

Zudem haben Kunden auch Zugang zu dem bestehenden Riverbed-Portfolio, wie Acceleration- und SD-WAN-Lösungen.

**Bei dem Unified-Observability-Portfolio** von Alluvio werden die Telemetriedaten aller Netzwerkbereiche in eine zentrale Datenbank überführt, von einer Künstlichen Intelligenz interpretiert und daraus Maßnahmen generiert. Ferner werden also nicht nur Tools miteinander verbunden, um eine bessere Beobachtung zu gewährleisten, sondern Daten mit Erkenntnissen verknüpft, um daraus entsprechende Maßnahmen und Handlungen abzuleiten. Dafür ist Künstliche Intelligenz im Einsatz. Das Ziel ist es künftig, von einer einfachen Künstlichen Intelligenz in der Netzwerkbeobachtung zu Maschinellem Lernen zu kommen.

Observability ist jedoch keine Neuheit im ITK-Markt. Für Riverbed, das bereits seit Jahren im Netzwerk-Markt mit dem Fokus auf WAN-Optimierung unterwegs ist, liegt der Schritt, nun in Richtung Observability zu gehen, nahe. Im Markt gibt es bereits bekannte Player wie Cisco, Oracle, Dynat-

race oder VMware, um nur ein paar zu nennen. Was unterscheidet Alluvio nun von den anderen Lösungen?

„Das Erbe“, ist sich Metko sicher. „Jeder Anbieter möchte in Bezug auf Observability alles abdecken können. Jedoch hat jeder seinen Sweet Spot.“ Riverbed konnte in den vergangenen acht Jahren durch einige Zukäufe und Merger sein Netzwerk-Portfolio erweitern. Die letzte Komponente, so Metko, ist nun: Aternity. Das US-amerikanische Unternehmen bietet eine Digital-Experience-Management-Plattform (DEM) an, die Daten über jeden Endpunkt, alle Anwendungen und Transaktionen im Unternehmen kontextualisiert. „Mit Aternity können wir von den vier Netzwerk-Bereichen Desktop abdecken, denn Infrastruktur, Netzwerk und Applications hatten wir schon im Angebot“, erläutert Metko. Die fehlende Komponente für Alluvio war Aternity, das 2016 von Riverbed gekauft wurde. Vor neun Monaten kam es zu einer Wiedervereinigung nach fast 2,5 Jahren Beziehungspause.



#### Fun Fact:

Jerry Kennelly und Steve McCanne gründeten 2002 das Unternehmen NBT (Next Big Thing). Erst 2003 wurde es in Riverbed umbenannt.

**Autor:** Ann-Marie Struck

<online qualifiers>  
06. Juli - 17. August

**JETZT ANMELDEN**

<finale challenge>  
09. - 11. September



Join the community  
on discord

**2022**

# DEUTSCHLANDS BESTER HACKER

DEINE HACKING CHALLENGE

<hast du das Zeug zu>

# deutschlands bestem hacker? >>



Bereits 2020 starteten die Veranstalter mit der Suche nach „Frankens Bester Hacker“ und erweiterten die Ausschreibung 2021 auf „Bayerns Bester Hacker“. Die Teilnehmerzahlen übertrafen alle Erwartungen und das Feedback zum Event war gigantisch. Daher wird die Challenge 2022 nun auf ganz Deutschland ausgedehnt! Die Schirmherrschaft übernimmt in diesem Jahr Judith Gerlach, Bayerische Staatsministerin für Digitales.

Infos & Anmeldung unter [deutschlands-bester-hacker.de](https://deutschlands-bester-hacker.de)

<supporter>

IT-BUSINESS



FUJITSU

SOPHOS



NZXT



CSF Cyber Security Fairevent



DeutschlandsBesterHacker



# ALLES AUS DER CLOUD

Die Oracle-Deutschland-Chefin blickt in eine von der Cloud dominierte Zukunft. Künftige Apps werden dafür optimiert. Alte Apps werden überführt. Und wenn es beispielsweise Latenzprobleme gibt, wandern klassische Public-Cloud-Dienste einfach ins eigene Datacenter.

**>> Mit Cloud@Customer geht Oracle neben dem Public- und Private-Cloud-Modell einen dritten Weg.**



Stefanie Kemp, Country Leaderin, Oracle Deutschland

**Manchmal muss** man Dinge einfach durchziehen, findet Stefanie Kemp, Country Leaderin, Oracle Deutschland. Sie erinnert an die großen Diskussionen vor vier, fünf Jahren in Deutschland, was das Thema Heimarbeit angeht. Die Debatten waren geprägt von Bedenken in Hinblick auf Arbeitszeitmodelle, Arbeitsschutzgesetze, Datenschutz und Zugriffsberechtigungen. „Als wir dann im März 2020 ins Homeoffice geschickt wurden, hat sich gezeigt, dass viele Unternehmen ganz gut aufgestellt waren oder in kurzer Zeit entsprechende Strukturen geschaffen werden konnten – abseits aller Bedenken“, so Kemp. Und auch wenn die Anbindung von Homeoffices potenzielle Einfallstore sind – rückblickend sei es doch ganz gut gelaufen, auch wenn hier und da viel nachgebessert werden musste, was die Security angeht.

„Ja, große Datenpools sind für Hacker interessante Angriffsziele“, weiß Kemp, „dieser Verantwortung ist sich Oracle bewusst und arbeitet mit entsprechenden Ressourcen in Sachen Security. Das ist die Basis für unser Wirken in diesem Bereich.“

Vor diesem Hintergrund würde die Oracle-Deutschland-Chefin das Thema IT-Sicherheit zu den Vorteilen der Cloud hinzuzählen, denn hier gelte praktisch „Security by Default“.

Im Vergleich zur On-Premises-Welt könne die Cloud viele weitere Vorteile ausspielen. „Beispielsweise im Bereich der Innovationszyklen, die heutzutage viel schneller durchschritten und Updates dann einfach anbieterseitig ausgespielt werden können,

ohne dass mit großen Problemen im Releasewechsel zu rechnen ist“, sagt Kemp und räumt in dem Zusammenhang ein, dass selbst ein neu angeordneter Button in einer Anwendung beim Nutzer für Verwirrung sorgen kann. Aus diesem Grund müssen entsprechend Supportkapazitäten bei Veränderungen eingeplant werden. „Unsere Channel-Partner als ‚Trusted Advisor‘, wie es so schön im US-amerikanischen Sprachraum heißt, leisten hier sehr gute Arbeit“, lobt die Managerin. Die über 1.000 an den Umsätzen beteiligten Oracle-Partner in Deutschland spielen demnach eine zentrale Rolle auf dem Weg in die Cloud.

**Auch Nachhaltigkeit** sei ein originäres Cloud-Thema. So habe Oracle massive Investments in den aktuell 37 Cloud-Regionen getätigt, um auf 100 Prozent erneuerbare Energien zu kommen. In der Praxis wird hier oft auf Solarpanel und teilweise auch auf Windkraftträder im Innenhof gesetzt, aber derzeit vor allem auf entsprechende Verträge mit Stromanbietern.

„Außerdem haben auch wir bei Oracle aus den vergangenen Monaten gelernt, dass sich viel Flugverkehr und Fahrten mit Videokonferenzen einsparen lassen. Auch unsere Partner haben sich Nachhaltigkeitsziele gegeben“, sagt Kemp.

Bei Oracle spielt die Cloud nicht nur infrastrukturseitig eine wichtige Rolle, sondern auch in Hinblick auf das Anwendungsportfolio, bei dem SaaS in den Vordergrund rückt. Und zwar nicht nur, was eigene Anwendungen für Unternehmen angeht: „Wir können Oracle- und Non-Oracle-Applika-

tionen in der Cloud, beziehungsweise aus der OCI heraus, betreiben, der Oracle Cloud Infrastructure“, sagt die Managerin. „Sicherlich gibt es hier auch Einschränkungen, die diese Aussage relativieren, beziehungsweise wo wir genauer hinschauen müssen – ich denke da beispielsweise an alte Cobol-Anwendungen – die werden sicherlich nicht so einfach zu überführen sein, wie eine Java-Software“, aber grundsätzlich stimme die Aussage.

Was die Zukunft angeht, scheinen die Weichen in dem Unternehmen eh schon gestellt zu sein: Immer mehr Anwendungen werden laut Kemp cloud-native entwickelt, da Anbieter und Entwickler die Flexibilität und weitere Vorteile nutzen wollen, die durch Container-Technologie und Microservices einher gehen.

**Mit Cloud@Customer** treibt Oracle eine weitere Cloud-Innovation als dritten Weg neben dem Public- und Private-Cloud-Modell voran. Hier geht es darum, jene Dienste, die eigentlich nur im Public-Cloud-Modell über OCI, also der Oracle Cloud Infrastructure, verfügbar sind, beispielsweise Security- oder Datenbank-Services, im Rechenzentrum des Anwenders zu betreiben. Das spielt dann eine Rolle, wenn die Systeme wegen geringer Latenzzeiten nah an der Produktion verortet sein müssen.



Stefanie Kemp war vor ihrer Oracle-Karriere IT-Managerin bei Unternehmen wie der Hypovereinsbank, RWE, der Vorwerk Group und Thomas Cook.

**Autor:** Dr. Stefan Riedl

# LOW CODE FÜR ALLE

Low-Code-Plattformen stellen standardisierte Bausteine bereit, mit denen (im Rahmen gegebener Möglichkeiten) fertige Anwendungen durch grafische Modelle erstellt werden können. Appian startet eine Ausbildungs-offensive dafür.



>> Die „#lowcode4all“-Initiative ist ein kostenloses Ausbildungsprogramm zum Low-Code Entwickler.



BILD: APPIAN

Dirk Pohla, Area Vice President, Appian Deutschland

BILD: ANTONIART - STOCK.ADOBE.COM

**Auf der „Appian World“**, an der rund 1.400 Teilnehmer vor Ort in Florida und zusätzlich fast 1.000 virtuelle Teilnehmer dabei waren, stellte unter anderem CEO Matt Calkins die strategischen Weichenstellungen des Unternehmens vor. Calkins sprach in seiner Keynote über die künftige Rolle von Process Mining innerhalb des Appian-Automatisierungskonzeptes, das folgende Ebenen umfasst: Process Mining, Workflow und Automation. Ein entsprechendes Process-Mining-Produkt hat das Unternehmen Anfang dieses Jahres eingeführt. Darüber hinaus hat Appian vor Kurzem das Portfolio mit „Appian Connected“ KYC (Know Your Customer) erweitert. Die Software bietet eine kontinuierliche Überwachung der Kundenaktivitäten und arbeitet mit verknüpften Daten über den Lebenszyklus eines Bestandskunden.

**Aus dem Blickwinkel** von Dirk Pohla, Area Vice President, Appian Deutschland, waren zwei Ankündigungen besonders wichtig: die Appian „#lowcode4all“-Initiative sowie die Rolle von Low-Code-Technologie bei Umwelt-, Sozial- und Governance-Programmen (ESG). Die Initiative ist letztlich ein kostenloses Ausbildungsprogramm zum Low-Code-Entwickler. Durch den Abbau finanzieller

Hürden soll #lowcode4all den Zugang zu einer Low-Code-Karriere erleichtern und einer größeren Anzahl von Menschen auch aus nicht-technischen Berufen als Qualifizierungsoption zur Verfügung stehen. Konkrete Eingangsvoraussetzungen für die Teilnahme an diesem mehrstufigen Programm gibt es nicht. Die angenommenen Teilnehmer durchlaufen dabei Schulungsmodule, in denen sie Schritt für Schritt die Low-Code-Technologie erlernen. Am Ende steht dann die Prüfung zum Appian Certified Associate Developer an.

**Appian legte** zudem einen inhaltlichen Schwerpunkt auf die Rolle der Low-Code-Technologie bei Umwelt-, Sozial- und Governance-Programmen (ESG). Unternehmen sehen sich zunehmend mit der Erwartung von Kunden, Finanzaufsichtsbehörden, Investoren und Regierungen konfrontiert, sich ESG-konform aufzustellen. Appian will dafür sensibilisieren, dass eine Low-Code-Automatisierungsplattform dabei helfen kann ESG-Ratings zu verbessern. Und das geht so: „Mit der Technologie lassen sich ESG-Datenquellen schnell integrieren und an neue Vorschriften anpassen. Gleichzeitig sind Transparenz, Kontrolle und Nachprüfbarkeit gewährleistet und ESG in betriebliche

Prozesse eingebettet“, führt Deutschland-Chef Pohla aus.

**Die Plattformen** und Tools von Appian bringen mehrere Automatisierungs-Ansätze und -Technologien zusammen, vom RPA-Segment (Robotic Process Automation) bis hin zur so genannten „Hyper-Automatisierung“. Letztere dient dem Zweck, Arbeitsabläufe und Prozesse im gesamten Unternehmen zu entdecken, weiterzuentwickeln, zu automatisieren und zu verwalten. „Sie beschreibt den orchestrierten Einsatz unterschiedlicher Technologien – dazu gehört auch RPA“, sagt Pohla.

Ferner diene sie als Kerntechnologie zur Ausführung von einfachen, regelbasierten Aufgaben und Prozessen rund um die Uhr. Ein Prozess kann mit RPA als Kernstück beginnen, umfasst aber auch andere Tools und Technologien. Damit fungiert Hyperautomatisierung laut Pohla als ein zentrales Element einer unternehmensweiten Automatisierungsstrategie und ist somit auch fixer Bestandteil der Low-Code-Automatisierungsplattform von Appian.



**Kontrovers:** Mitunter vertreten Programmierer die Ansicht, dass mit Low-Code gar nicht „programmiert“, sondern lediglich Prozesse automatisiert werden.

**Autor:** Dr. Stefan Riedl

# DIE SOFTWARE-ERMITTLER IM HINTERGRUND

„Follow the Money“ ist ein Leitmotiv in fiktiven Wirtschaftskrimis und in der realen Welt. In letzterer spielen Algorithmen und Machine Learning eine wachsende Rolle, beispielsweise bei der Zahlungsüberwachung, der Geldwäscheerkennung und dem Wertpapierhandel.



**>> Zur Prävention von Geldwäsche müssen Institute bei Neu- und Bestandskunden prüfen, ob es Hinweise auf Geldwäsche-Delikte gibt.**



BILD: ACTICO

Thomas Knöpfler, Geschäftsführer, Actico

die Risikoklassifizierung eines Kunden und die Analyse seiner Transaktionen und Geschäftsvorfälle auf Basis seines Risiko-profils. Die deutsche Finanzaufsicht BaFin schreibt vor, dass dafür Monitoring-Systeme einzusetzen sind.

**Auch im Wertpapierhandel** müssen Finanzinstitute sozusagen Hintergrundermittlungen laufen lassen. Die Software muss Kurse und Akteure beobachten und außergewöhnliche Vorgänge herausfiltern. Typisch für Insiderhandel und Marktmanipulation sind so genannte „Wash Trades“: Ein Investor kauft und verkauft in diesem Szenario Finanzinstrumente, um zum Beispiel ein Handelsvolumen vorzutäuschen, das es nicht gibt. Beim Szenario „Pump and Dump“ führen diverse Aktionen dazu, den Kurs eines Wertpapiers künstlich in die Höhe zu treiben, bevor die eigenen Papiere gewinnbringend verkauft werden. Ein anderes Szenario zielt darauf ab, den Kurs zu besonders verwundbaren Zeiten (etwa vor Börsenschluss) gezielt zu beeinflussen („Marking the Close“), indem beispielsweise eine erhöhte Aktivität am Markt suggeriert wird, was im Jargon „Painting the Tape“ genannt wird.

**Banken und Finanzdienstleister** müssen ihre Zahlungsströme überwachen und prüfen, ob ein- und ausgehende Zahlungen ein Risiko darstellen oder gegen Compliance-Vorschriften verstoßen. Viele Institute haben vor diesem juristischen Hintergrund in der Zahlungsüberwachung eine präzise Suche integriert, die automatisiert Zahlungsdaten mit Einträgen in Sanktions- und Embargolisten abgleicht.

Die Finanzaufsicht verlangt aber immer häufiger eine „unscharfe Suche“, die Informatiker „Fuzzy Matching“ nennen. Eine Risiko-Transaktion soll auch gefunden werden, wenn der Name nicht exakt mit dem Namen in der Sanktionsliste übereinstimmt. Das kann beispielsweise bei Schreibfehlern auftreten oder wenn Namen bewusst verfälscht wurden.

Das Problem, das dadurch entsteht, kennt Thomas Knöpfler, Geschäftsführer bei Actico, einer Firma, die sich auf Software-Lösungen zur Betrugserkennung in diesem Marktumfeld spezialisiert hat: „Eine unscharfe Suche produziert immer mehr

Risikomeldungen – also Treffer – als eine exakte Suche und erhöht dadurch den Aufwand der nacharbeitenden Compliance-Teams.“ Zur Entlastung setzen viele Banken inzwischen Künstliche Intelligenz in Form von Machine-Learning-Algorithmen ein, um die Treffer zu qualifizieren. Diese nutzen die Erfahrung von Compliance-Experten und Datenwissen. Die VP Bank Gruppe konnte mit Machine Learning im Fuzzy Matching die False-Positives-Rate bei den „Treffern“ um rund 50 Prozent reduzieren, berichtet Knöpfler.

**Ein artverwandtes Thema** ist die softwaregestützte Prävention von Geldwäsche. Im Kern geht es dabei darum, illegal erwirtschaftetes Geld aufzuspüren, das in den legalen Finanz- und Wirtschaftskreislauf eingeschleust werden soll. „Dies muss gemäß der 6. EU-Geldwäsche-Richtlinie präventiv erfolgen, also noch bevor die Geldwäsche tatsächlich stattfindet“, so der Firmengründer. Zu den Aktionen gehören der Abgleich von Kundendaten mit Listen,



Actico ist international tätig und hat neben Tochtergesellschaften in Chicago und Singapur seinen Hauptsitz in Immenstaad am Bodensee.

**Autor:** Dr. Stefan Riedl

BILD: UNBUNT - STOCKADobe.COM



# IT-BUSINESS PODCAST

Freuen Sie sich auf die neue Episode!

Montag 23.5.2022

DIGITALE ZWILLINGE:  
VON DER VIRTUELLEN  
IN DIE REALE WELT UND  
ZURÜCK

Moderation:



Klaus Länger  
Redaktion IT-BUSINESS



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

Hier einfach mit Spotify  
abscannen und Reinhören



Zu hören über:  DEEZER  Google Podcasts  iTunes  podigee  Spotify  YouTube

# ISX2022

## IT-Security Conference

### Termine und Anmeldung:

#### Die Veranstaltungstermine:

22.06.2022 Hamburg  
06.07.2022 Garching bei München



#### Leser von IT-BUSINESS

erhalten ein reduziertes Ticket für 75 € (50 % Rabatt) bei Anmeldung mit unserem Zugangscode „ISX-50-ITB“.

#### Anmeldung unter:

<https://www.isxconference.de/anmeldung>



BILD: URUPONG-STOCKADobe.COM - [M] CARIN BOEHM

# Mit Sicherheit dabei

Wo liegen die Gefahren der Digitalisierung von Unternehmen? Wie kann man sie beheben und was sind die besten Strategien und Technologien? Die ISX Conference macht Sicherheit greifbar und sorgt für das perfekte Update rundum Unternehmenssicherheit.

**Security boomt.** Die Digitalisierung, der Fachkräftemangel, die Cloud, das IIoT sind nur einige der zahlreichen Entwicklungen und Parameter, die dafür sorgen, dass der Schutz von Daten und Unternehmen nie wichtiger war als heute. Doch wie findet man sich im Labyrinth von SOC, SASE, Zero Trust und XDR zurecht? Ganz einfach: mit einem Besuch der ISX, der IT-Security Conference der Vogel IT-Akademie. Live und in Farbe sorgt ein umfangreiches Programm für viele Informationen und den Durchblick im Security-Umfeld. Wertvolle strategische Tipps sind genauso dabei, wie viele Gelegenheiten, Kontakte zu knüpfen. Neu im Programm ist die Erweiterung der Agenda um Themenschwerpunkte. Dieses Mal mit dabei sind die Hot Topics: EDR/XDR, Awareness und Ransomware. So findet jeder Teilnehmer genau die Infos und Ansprechpartner, die seinen Bedürfnissen am besten genügen. In jedem Block gibt es

passende Vorträge zum Thema. So nimmt Marcel Sievers von der Pco beispielsweise SOC-Services unter die Lupe und Anja Peters und Michael Hirth von BlackBerry raten dazu, niemals echte Bitcoins zu kaufen, wenn man mittels Ransomware erpresst wird.

**Doch die Agenda** bietet noch viel mehr. Beispielsweise einen Workshop zu Trends und Buzzwords in der IT, der von Stefan Strobel, Geschäftsführer bei Cirosec, geleitet wird. Was hat es mit automatisierter Überwachung auf sich und was können Penetrationstests leisten?

Die Cloud im Spannungsfeld von DSGVO und Kostendruck nimmt Gregor Peter von Myra Security in einem weiteren Workshop ins Visier. Spannend wird die Gretchenfrage, die Prof. Dr. Marco Gercke, Director des Cybercrime Instituts, beantwortet: Ransomware – zahlen oder nicht zahlen?

Wie man sich gegen Cybercrime-Banden mit Millionenbudget wehrt, erklärt Florian Oelmaier von Corporate Trust und hat hochaktuelle und brisante Fallbeispiele dabei. Dieser Vortrag wird kombiniert mit einer anschließenden Paneldiskussion mit interessanten Teilnehmern. Seien Sie gespannt!

Trotz umfangreicher Agenda bleibt natürlich Zeit, um sich mit den Referenten, den Ausstellern und den anderen Teilnehmern lebhaft auszutauschen. Ideal dafür ist die Networking-Area, die mit italienischem Pizzeria-Flair für eine entspannte Atmosphäre sorgt. Die ISX Conference bietet somit das perfekte Update rund um aktuelle Security-Strategien und -Technologien.



**Autor:** Sylvia Lösel

# ISX2022

IT-Security Conference

» 22. JUNI HAMBURG

» 06. JULI GARCHING & DIGITAL

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

**JETZT ANMELDEN**

## IT-SECURITY in the NEW CYBERCRIME WORLD

Unter diesem Motto erwarten Dich hochkarätige Speaker und brandaktuelle Themen, welche Dich und Dein Unternehmen im Kampf gegen Cyberangriffe voranbringen und Antworten bieten!

**Etay Maor**  
Cato Networks

**Prof. Dr. Marco Gercke**  
Cybercrime Research Institute

**Stefan Strobel**  
cirosec

**Florian Oelmaier**  
Corporate Trust

JETZT ANMELDEN

» HIER GEHT ES ZUR WEBSEITE



## Vogel IT-Medien GmbH

Max-Josef-Metzger-Straße 21, 86157 Augsburg  
Tel. 0821/2177-0, Fax 0821/2177-150  
eMail: it-business@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:** Heidi Schuster (hs)

**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), Margrit Lingner (ml),  
Ann-Marie Struck (amy),  
Ira Zahorsky (iz)

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

**Anzeigendisposition:** Alexandra Breuer,  
Denise Falloni (-202)

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

**Bildnachweise:** Titel: angel\_nt - stock.adobe.com /  
[M] Udo Scherlin

**EBV:** Carin Boehm

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

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

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

**Erscheinungsweise:** 14-täglich

**Abonnement:**  
Zeitschrift IT-BUSINESS: Der regelmäßige Bezug ist fester Bestandteil des IT-BUSINESS Abonnements. Preise und weitere Informationen unter vertrieb@vogel.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):** 46.667  
(davon 24.530 ePaper) Exemplare (IVW Q1 / 2022)



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 Veranstaltungssportfollio an. Die wichtigsten Angebote des Verlages sind: IT-BUSINESS, eGovernment Computing, BigData-Insider, Blockchain-Insider, CloudComputing-Insider, DataCenter-Insider, Dev-Insider, Healthcare Computing, IP-Insider, Security-Insider und Storage-Insider.

# Nächste Ausgabe

**IT-BUSINESS 10 / 2022**  
erscheint am **7.6.2022**

**Channel Fokus:**  
**Komponenten & Peripherie**

Druckunterlagenschluss am  
**30.5.2022**

Anzeigehotline 0821 / 2177 - 300

Lesertelefon 0821 / 2177 - 194



BILD: GROUPCHEERS / DANIEL BERKMANN / SKELLEN / ALEX - STOCK.ADOBE.COM - [M] CARIN BOEHM / UDO SCHERLIN

## Inserenten

Firma	Seite	Firma	Seite
Acer Computer GmbH	29	Reiner Kartengeräte GmbH & Co. KG	27
ADN Advanced Digital Network Distribution GmbH	35	Siewert & Kau Computertechnik GmbH	54-55, 58-59, 62-63, 66-67
api Computerhandels GmbH	57, 60, 73	Silent Power Electronics GmbH	56, 61
Aquado AG	17	TAROX AG	53, 71
Fujitsu Technology Solutions GmbH	2, 13, 76	Taurus Europe GmbH	64-65
Huawei Technologies Deutschland GmbH	5	TDT AG	75
IT-BUSINESS	49	Vogel IT-Akademie	23, 43, 51
MR Datentechnik Vertriebs und Service GmbH	45	Western Digital Deutschland GmbH	33
ONLINE USV-Systeme AG	3	WORTMANN AG	15
Rangee GmbH	9		

## Redaktionell erwähnte Unternehmen

Firma	Seite	Firma	Seite	Firma	Seite
1&1	6	Experis IT-Service	38	Noris Network	74
Acer	72	Fujitsu	8	North.io	20
Acontech	30	GfK	16	NTT	6
Acronis	11, 74	GHK Management Consulting	30	Nuvias Alliance Trading	68
Actico	48	GL Electronics	41	Oracle	9, 44, 46
AHD	30	Globaldatanet	30	Philips	68
Aiven	19	Goodram	10	Poly	68
Alice & Bob	30	Google	8, 30	Postgres	9
AOC	40	Hannspree	70	Proact IT Group	30
Appian	47	Haupt IT Systems	70	Puppet	6
Apple	6	Heitec	6	RaidSonic	10
Arctic Wolf	24	HPE Aruba	14	Randstad	28
Asus	10	Huawei	6	Red Hat	9
Aternity	44	IBM	30	Riverbed	44
AWS	8, 9, 30	Ifo	25	Root360	30
Bechtle	8	Iiyama	68	Samsung	16, 41, 70, 72
Bitbone	6	Infinigate MSP	8	SAP	9, 30
Bitkom	25, 28, 38	Ingram Micro	30	Sharp NEC Display Solutions	41, 68
Bright Skies	30	Innovations On	30	Shopware	6
Canalys	30	Intel	40	Siewert & Kau	68, 70, 72
Check Point Research	26	Invidis	68	Sony	68
Cisco	44	Ionos	20	Sophos	26
Cloudeteer	30	ITZ	72	Stackable	20
Cloudpilots	30	Jabra	68	Summ-IT	38
Cloudwürdig	30	Kärcher	30	Synaxon	6
Congstar	6	Kern & Stelly	68, 72	Teccle Group	9
Conti	26	Komma,tec	68	Techconsult	30
CyberArk	26	Komsa	8	Techdata	74
Cybereason	12	Kovrr	26	Telekom	6
Cybrary	24	KPMG	38	TP-Link	10
Datagroup	30	Lang	68	Vanquish	8
Degen	68	Lenovo	42	Vanson Bourne	26
DexIT	10	LevelOne	10	Viscon	74
Dogado	8	LG	68, 70	VMware	44
Duttenhofer Gruppe	10	LizenzDirekt	18	Wallbox	10
Dynatrace	44	Logitech	68, 72	Web.de	28
ECOM	6	Logpoint	26	Webasto	10
ECS	10	MacArtney	20	Western Digital	40
Endocode	30	Microsoft	8, 18, 30, 68	Wildwood PR	68
Eno	6	Neomounts	68	Zoi	30
e-systems	70	Netgo	74		
Etomer	9	Netpolitik.org	36		

# IT-BUSINESS MARKET

Der Einkaufsführer für IT-Reseller und Retailer

## Windows 11

**Windows 11: Für jeden Nutzenden das richtige Gerät**

Windows 11 Pro unterstützt die weltweit größte Auswahl an Unternehmensgeräten und bietet für jeden Mitarbeitenden das richtige Gerät für mehr Zufriedenheit und Bindung.

## WIR LIEFERN JETZT MIT OFFICE 2021 AUS!

**Office Home & Business 2021: Das Wichtigste, um produktiv zu sein.**

Office Home and Business 2021 ist für Familien und kleine Unternehmen gedacht, die klassische Office-Apps und E-Mail benötigen.



### TAROX Bundle-Lieferservice

Kaufen Sie im Zeitraum vom **02.05. bis 30.06.2022** einen TAROX ECO 44 G8 im Bundle mit Microsoft Office Home & Business 2021 und sparen Sie dabei im Vergleich zu den Einzelpreisen.



### TAROX ECO 44 G8

- Windows 11 Pro inkl. Downgrade Windows 10 Pro • Intel® Core™ i5-8259U
- 8 GB DDR4 (max. 32 GB) • 500 GB SSD NVMe • 36 Monate Bring-In



### Microsoft Office Home & Business 2021

- Word • Excel • PowerPoint • Outlook

Art.-Nr.: 2205519

**659,00 EUR/Stk.**



Abb. ähnlich

TAROX Aktiengesellschaft Stellenbachstraße 49-51 | 44536 Lünen  
T: +49 (0) 231/98 98 0-300 | F: +49 (0) 231/98 98 0-176  
E-Mail: [vertrieb@tarox.de](mailto:vertrieb@tarox.de) | Web: [www.tarox.de](http://www.tarox.de)

 Microsoft Office

**TAROX**

# Es gibt Dinge, die man nicht ändern sollte...



**Jetzt attraktive  
Bundle-Rabatte  
abkassieren**

Kaufen Sie direkt zu Ihrem  
Device (Windows, Apple,  
Android) ein Microsoft Office  
dazu und sparen Sie!

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

# ...die Sicherheitseinstellungen schon!

## Windows 11 inkl. Windows Hello!

Windows Hello for Business unterstützt passwortlose Bereitstellungsmodelle, damit Geräte und Systeme innerhalb eines Unternehmensnetzwerks in wenigen Minuten einsatzbereit sind.



### Acer TravelMate Spin P6 TMP614RN-52 Notebook

- Windows 11 Pro (64 Bit)
- Intel® Core™ I5-1135G7 Prozessor
- 35.56 cm (14") WUXGA IPS Multi-Touch
- 16 GB LPDDR4X SDRAM
- 512 GB PCIe® NVMe™ M.2 SSD
- Intel® Iris Xe Graphics

S&K Artikel-Nr.: 188340



Erfahren Sie  
mehr im Web

Kontaktieren Sie Ihren Siewert & Kau Ansprechpartner  
und wechseln Sie heute noch zum neuen Windows.

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

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

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

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

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

**Vertrieb Hamburg**  
Tel.: +49 2271 763 100

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

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

**Vertrieb Soest**  
Tel.: +49 2921 36908 00

# Siewert & Kau

Distribution – live

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

# LC-NB-14-N5095-12GB 14,1" NOTEBOOK

Intel® Celeron® N5095  
Intel® UHD Graphics  
12 GB LPDDR4x SDRAM  
256 GB m.2-SSD

Erleben Sie das 14,1"-Notebook von LC-Power mit einem Intel® Celeron® Prozessor N5095 (Jasper Lake 10 nm / Gen. 11)!

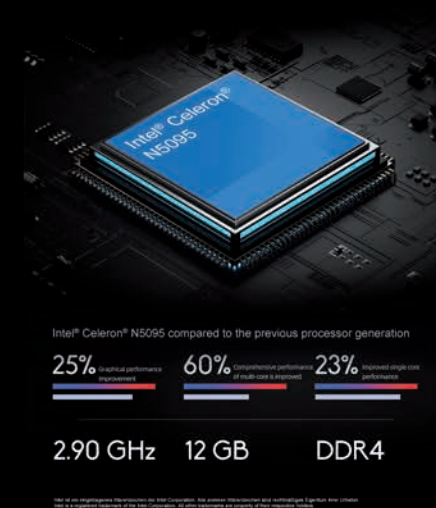
Der Intel® Celeron® Prozessor N5095 der neuesten Generation verfügt über die Qualität und Rechenleistung, welche benötigt wird, um spielend leicht Arbeiten von unterwegs zu erledigen.

Durch die verbaute m.2-SSD sowie dem verbauten 12 GB-Speicher steht einem blitzschnellen Systemstart nichts im Wege!

Durch das entspiegelte Display lassen sich alle Arbeiten, ohne optische Störungen, auch an hellen Örtlichkeiten einfach bewältigen.

Dank den USB-C- & USB-A-Ports können diverse USB-Geräte und externe Festplatten an das Notebook angeschlossen werden.

Erleben Sie den mobilen Allrounder von LC-Power! Ihr neues Notebook LC-NB-14-N5095-12GB!



Microsoft und Windows sind eingetragene Warenzeichen der Microsoft Corporation. Alle anderen Warenzeichen sind rechtmäßiges Eigentum ihrer Urheber.



## LONG DISTANCE CALL USB-DISTANZPROBLEM GELÖST

Den großen Vorteilen von USB 3.x mit seinen hervorragenden Datenraten und einem riesigen Markt für die verfügbare Peripherie stand bislang stets die leider per Spezifikation auf nur 5m begrenzte Übertragungsdistanz gegenüber. Es war wie verhext, egal, ob die Verbindung zu einem zentral genutzten Drucker, einer Kamera oder gar einem Audio-Mixer benötigt wurde, die mögliche Entfernung war stets zu kurz. Die Lösung heißt nun einmal mehr: Glasfaser! Mit den Fibre-Optic-Kabeln für USB 3.0 (Lindy Art. Nr. 43346 bzw. 43345) in den Längen 100m bzw. 30m lassen sich Datenraten bis 5Gbit/s durch 2-maliges Kaskadieren über Distanzen bis 300m, bzw. 90m problemlos übertragen. **Connection Perfection.**



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

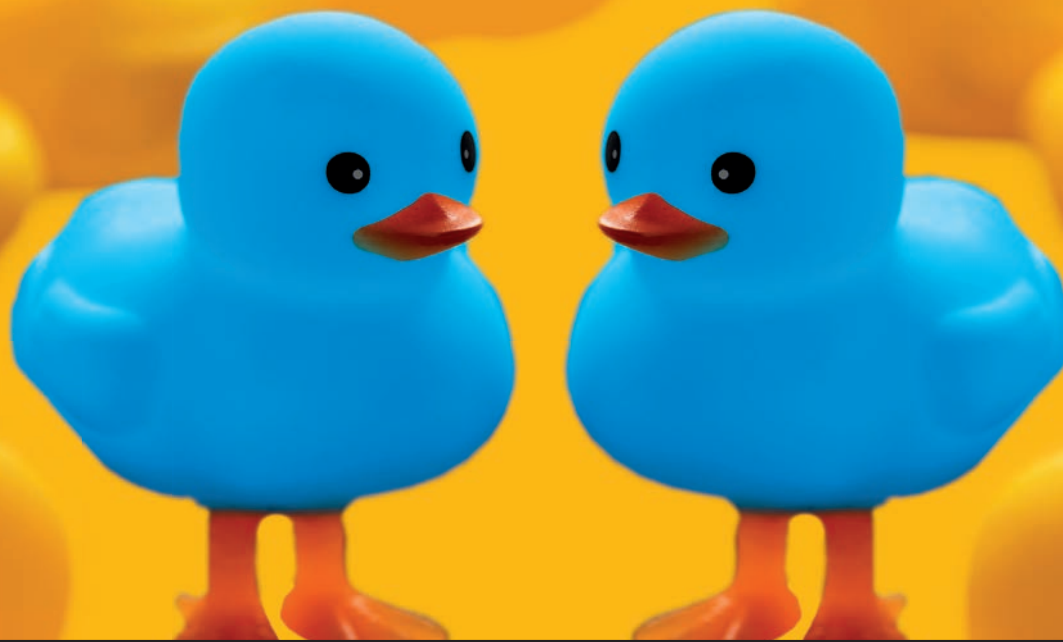
Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzl. MwSt. Es gelten die AGB und Garantiebedingungen der api Computerhandels GmbH. Irrtümer, Druckfehler, Preisänderungen vorbehalten. Alle genannten Produkte sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller.

api  $\pi$

# ENT TO ENT

End-to-End-Technologielösungen:  
**Notebooks** von Dell Technologies

Das umfangreiche und komplexe Dell Technologies Portfolio bietet Ihnen ganzheitliche Ansätze – vom Zubehör bis zur kompletten End-to-End-IT-Lösung. Ob im Home Office oder direkt im Unternehmen: finden Sie für alle Bereiche innovative und lösungsorientierte Anwenderszenarien.



## Das RISE Incentiveprogramm für Authorized Dell Technologies Partner

Das RISE-Programm bietet Ihnen eine großartige Möglichkeit, sich für alle Käufe von Stock & Sell-Produkten bei Dell Technologies, die Sie über Siewert & Kau tätigen, tolle Prämien zu sichern. Je mehr Sie kaufen, desto mehr Prämien verdienen Sie, mit denen Sie bei zukünftigen Käufen tolle Rabatte erhalten. Erfahren Sie mehr!



**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

# Ultra-Premium-Produktivität. Intelligente Leistung.

## Dell Latitude 9430

Mit diesem Ultra-Premium-Laptop, das für beste Produktivität, Zusammenarbeit und Konnektivität entwickelt wurde, können Sie überall arbeiten.



- Intel® Core™ i7-1265U Prozessor der 12. Generation (12 MB Cache, 10 Cores, 12 Threads, bis zu 4,80 GHz, vPro® Enterprise)
- Windows 10 Pro (umfasst eine Lizenz für Windows 11 Pro)
- 16 GB, 5200MHz, LPDDR5, Non-ECC
- 512-GB-M.2-PCIe-NVMe-SSD
- Intel® Iris® Xe Grafikkarte
- 14"-FHD+-Laptop (1.920 x 1.200), ohne Touchfunktion, mit IR-Kamera, Mikrofon, SafeShutter, ComfortView+ und Proximity Sensor
- 3 Jahre Basic Onsite



S&K Artikelnr.: 195323  
Hersteller-Nr.: RR4VP

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

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

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

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

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

**Vertrieb Hamburg**  
Tel.: +49 2271 763 100

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

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

**Vertrieb Soest**  
Tel.: +49 2921 36908 00

# Siewert & Kau

Distribution – live

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

# QNAP

NVMe / SATA All-Flash QuTS hero ZFS NAS

# TS-h1290FX

Ideal für die gemeinschaftliche  
4K/8K-Videobearbeitung und Dateifreigabe



AMD  
EPYC



reddot winner 2022

## Ermöglicht Hochgeschwindigkeitsdatenübertragung mit zwei 25GbE-Ports

Beschleunigen Sie Ihre Virtualisierung, den intensiven Dateizugriff und umfangreiche Sicherungs-/Wiederherstellungsaufgaben mit zwei integrierten 25GbE SFP28-Ports und zwei 2,5GbE RJ45-Ports.

## PCIe-Erweiterung zur Erweiterung der NAS-Funktionalität

Installieren Sie Netzwerkkarten, Grafikkarten und andere PCIe Gen4-Karten, um die Anwendungsleistung und Systemfunktionalität zu steigern.

## Ein All-Flash-Speicher-Array für optimale E/A und niedrige Latenzzeiten

Zwölf U.2 NVMe PCIe Gen 4 x 4/SATA 6Gb/s SSD-Steckplätze sorgen für eine optimierte Leistung und niedrige Latenzzeiten.

## Optimierte SSD-Leistung und Lebensdauer

Inline-Dateneduplizierung und -komprimierung, Pool Over-Provisioning und TRIM maximieren die Leistung und Lebensdauer von SSDs.

**QNAP SYSTEMS, INC.**

Copyright © 2022 QNAP Systems, Inc. All rights reserved.

[www.qnap.com](http://www.qnap.com)

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

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

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

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

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

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

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

api  $\pi$

LC-POWER™

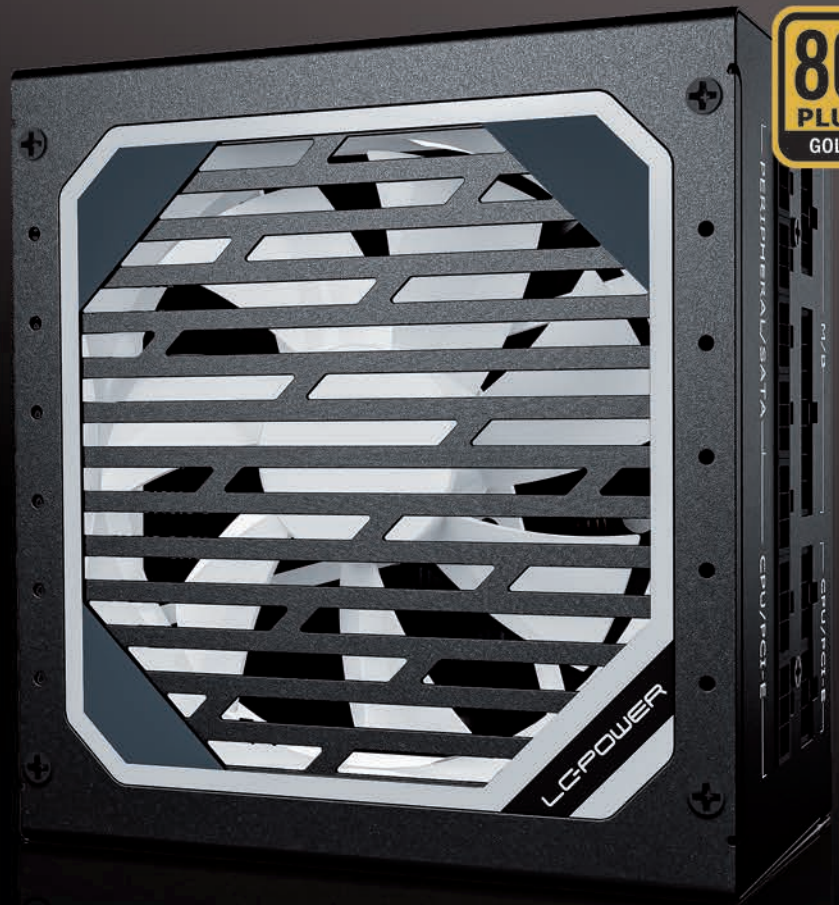


# 1000 W

SUPER SILENT MODULAR SERIES

## LC1000M

V2.31



Erleben Sie das **goldene Zeitalter** des vollmodularen Gamings!

Unsere neue Super Silent Modular Serie bietet Ihnen:

- 80 PLUS® GOLD-Zertifizierung
- hohe Effizienz bis zu 90%
- vollmodulares Kabelmanagement mit Flachbandkabeln und umfangreichen Anschlussmöglichkeiten
- bis zu 8x PCI-Express 6+2-Pin
- DC-to-DC-Technologie
- Full Range: 110 - 240 V
- erhältlich mit: 550 W, 650 W, 750 W, 850 W & 1000 W

Ab sofort erhältlich!

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



**Siewert & Kau**  
Distribution – live

# Monitor und Smart TV in Einem

Der Monitor für (fast) alle Facetten des Lebens.

Mit dem Smart Monitor kannst du dein Entertainment genießen, arbeiten und chatten – und das alles, ohne einen separaten PC. Deine Lieblingsapps für Streaming, Arbeit und Videocalls sind bereits integriert, sodass du direkt loslegen kannst.

- **Produktiv auch ohne PC**

Kein PC nötig: Surfe im Internet, bearbeite Dokumente und arbeite an Projekten. Mit dem neuen Workmode kannst du auch aus der Ferne auf einen anderen PC zugreifen, Microsoft 365-Programme nutzen und auch eine Verbindung zu Samsung-Mobilgeräten mit Samsung DeX herstellen, um nahtlos zu arbeiten.

- **Der Serienmarathon kann kommen**

Streaming-Inhalte soweit das Auge reicht. Du hast Zugriff auf eine Vielzahl von Streaming-Apps wie Netflix, YouTube und andere Streaming-Dienste, indem du den Monitor einfach mit einem WLAN-Netzwerk verbindest. Samsung TV Plus bietet außerdem kostenlose Live- und On-Demand-Inhalte, ohne dass Downloads oder eine Anmeldung erforderlich sind, während der Universal Guide dir personalisierte Inhaltsempfehlungen zur Verfügung stellt.

- **Steuere dein smartes Zuhause**

Verwandle den Smart Monitor in eine Steuerzentrale für Zuhause, indem du ihn mit SmartThings an deine compatible IoT-Geräte anschließt. Schalte das Licht ein oder aus, fahre die Jalousien herunter und stelle das Thermostat auf die passende Temperatur ein – alles mit dem Smart Monitor für einen entspannten Abend.

- **Inhalte auf dem großen Bildschirm ganz leicht**

Dank AirPlay kannst du Apple-Geräte drahtlos mit dem Smart Monitor verbinden und auf einem größeren Bildschirm anzeigen. Genieße deine Lieblingsinhalte von iPhone, iPad und Mac auf dem Smart Monitor und spiegele auch Apps, Dokumente und Websites.

- **Genieße Inhalte mit lebendigen Details**

Erlebe eine atemberaubende Bildqualität für Arbeit und Freizeit. Mit der 4-fachen Pixelanzahl von Full HD bietet der Smart Monitor mehr Bildschirmfläche und erstaunlich lebensechte UHD-Bilder. Tagsüber kannst du an mehr Dokumente arbeiten. Und abends kannst du deine Filme in kinoreifer 4K-Qualität ansehen.

- **Nahtlose Verbindung**

USB Type-C ermöglicht es dir, Geräte mit nur einer Verbindung aufzuladen, Daten zu übertragen und auch Anzeigesignale zwischen Geräten zu senden. Diese simple Verbindung sorgt für eine angenehme, übersichtliche und komfortable Arbeitsumgebung.

# 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

# SMART Monitor M7B S43BM700UU (43")

- Entertainment Hub mit Smart Apps (Tizen)
- Sprachsteuerung via Bixby und Alexa
- Mobile to Screen Mirroring (Smart View, Tap View und AirPlay 2)
- Samsung DeX, Remote Access
- Integrierte Lautsprecher • Smart Home Steuerung über SmartThings App



- Bildschirmgröße: 108 cm (43 Zoll)
- Auflösung: 3.840 x 2.160 Pixel
- LCD Technologie: VA
- Helligkeitswert: 300 cd/m<sup>2</sup>
- Anschlüsse: 2x HDMI, 1x USB-C (65W)



S&K Artikelnr.: 190950  
HEK: € 439,-

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

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

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

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

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

**Vertrieb Hamburg**  
Tel.: +49 2271 763 100

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

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

**Vertrieb Soest**  
Tel.: +49 2921 36908 00

**Siewert & Kau**  
Distribution – live  
www.siewert-kau.de

# TAURUS

EUROPE

PROSYS

Komplettsysteme  
mit Intel® Core™ Prozessoren

intel  
partner

Gold



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

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

Angebot solange Vorrat reicht. Preisänderungen aufgrund von Wechselkursschwankungen möglich. Irrtümer, Lieferfähigkeit, Zwischenverkauf und Änderungen vorbehalten. Es gelten unsere AGB.

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)



Intel® Core™ Desktop-Prozessoren der 12. Generation

# Entworfen für Gaming der nächsten Generation.

**Nie dagewesene Leistung und Multitasking.**

Mit den höchsten Taktfrequenzen und einer bahnbrechenden neuen Architektur kannst du dein Gameplay noch weiter optimieren, während sekundäre Anwendungen reibungslos im Hintergrund laufen.

Bis zu **5,2 GHz** max. Taktfrequenz

**16 Kerne**

8 Performance-Cores  
8 Efficient-Cores

**24 Threads**

16 auf Performance-Cores  
8 auf Efficient-Cores

## 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  
022 36/32 71 0



per Email  
sales@tauruseu.de

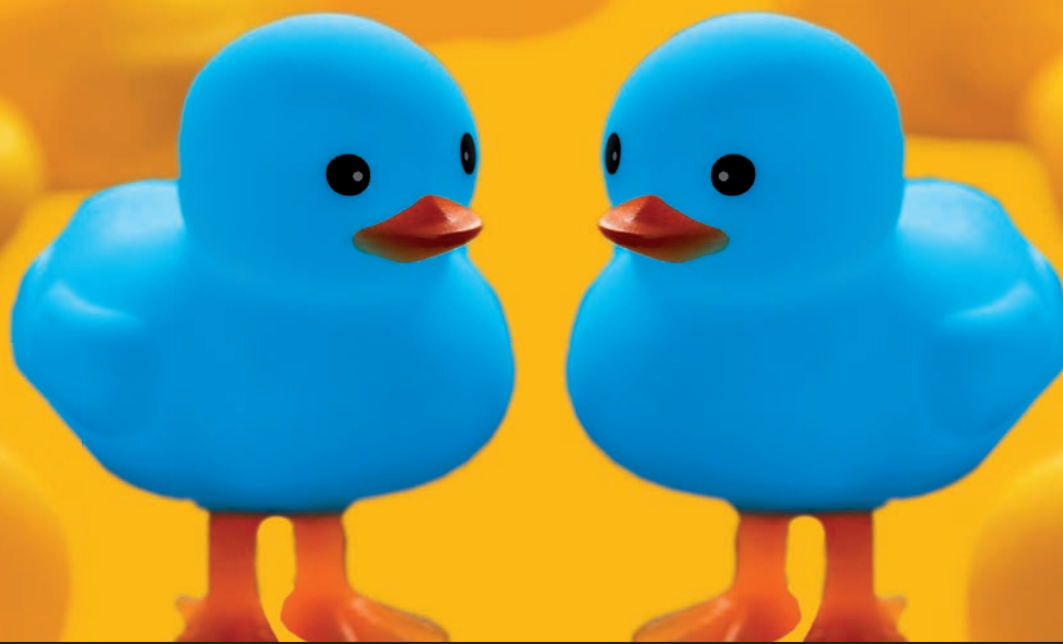


# ENT TO ENT

End-to-End-Technologielösungen:

**PowerEdge Server** von Dell Technologies

Das umfangreiche und komplexe Dell Technologies Portfolio bietet Ihnen ganzheitliche Ansätze – vom Zubehör bis zur kompletten End-to-End-IT-Lösung. Ob im Home Office oder direkt im Unternehmen: finden Sie für alle Bereiche innovative und lösungsorientierte Anwenderszenarien.



## Das RISE Incentiveprogramm für Authorized Dell Technologies Partner

Das RISE-Programm bietet Ihnen eine großartige Möglichkeit, sich für alle Käufe von Stock & Sell-Produkten bei Dell Technologies, die Sie über Siewert & Kau tätigen, tolle Prämien zu sichern. Je mehr Sie kaufen, desto mehr Prämien verdienen Sie, mit denen Sie bei zukünftigen Käufen tolle Rabatte erhalten. Erfahren Sie mehr!



**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

## Leistungsstarker Server mit einem Prozessor

### Dell PowerEdge T350 Tower-Server

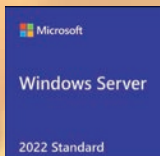
Ein einfach zu verwaltender Tower-Server für Unternehmen, die auf der Suche nach erschwinglichen Enterprise-Funktionen sind, erfüllt die wachsenden Computer-Anforderungen.

- Intel® Xeon® E-2336 Prozessor (12 MB Cache, 2,90 GHz)
- 4 TB HDD SATA 3,5" Hot-Plug
- 16GB DDR4-2400 ECC
- iDRAC9 Enterprise 15G
- Dell PERC H755
- Dual-Port 1GbE On-Board LOM
- 600 W Netzteil (Hot-Plug)
- 3 Jahre Dell ProSupport



Siewert & Kau Artikelnr.: 194809  
Hersteller-Nr.: G0N7D

### Windows Server 2022 Standard



jetzt €100,- Rabatt sichern\*

Siewert & Kau Artikelnr.: 187793  
Hersteller-Nr.: 634-BYKR

\* in Verbindung mit dem Kauf eines Dell PowerEdge SNS Servers



Windows Server 2022  
Be cloud ready with hybrid

Headquarters  
Tel.: +49 2271 763 0

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

Vertrieb Braunschweig  
Tel.: +49 531 390 27 0

Vertrieb Butzbach  
Tel.: +49 6033 92492 0

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

Vertrieb Hamburg  
Tel.: +49 2271 763 100

Vertrieb München  
Tel.: +49 89 930 8389 10

Vertrieb Paderborn  
Tel.: +49 5251 8728 0

Vertrieb Soest  
Tel.: +49 2921 36908 00

# Siewert & Kau

Distribution – live

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

**Mehr unter:**  
<https://www.it-business.de/-gal-9691/>  
**Autor:**  
Besa Agaj



(v. l.) Joachim Fischer (Sony), Besa Agaj (IT-BUSINESS), Andreas Stelly (Kern & Stelly), Stephanie Steen (IT-BUSINESS), Markus Deserno (invidis), Clara Son (Sony) und Monika Göckede (Kern & Stelly)



Stephanie Steen (IT-BUSINESS) mit Frank Aßmann (I., komma,tec) und Andreas Degen (DEGEN)

# ISE live im sonnigen Barcelona

Die ISE fand dieses Jahr vom 10. bis 13. Mai in Barcelona statt und hat die Erwartungen mit mehr als 43.000 Besuchern erfüllt. Jeder war begeistert, dass die Messe live abgehalten wurde. Nächstes Jahr wird sie, wie gewohnt, in den kälteren Monaten vom 31. Januar bis 3. Februar stattfinden.



Pavle Salopek (I.) und Marc Porombka (Jabra) hören und sehen Besa doppelt.



Nächstes Jahr schafft es das Maverick-Team, dass auch Martin Zimmer (Microsoft) solidarisch ein Tom-Selleck-Outfit trägt.



Cool sind nicht nur Jörg Lettenmayer (I.) und Ralf Brokinkel, sondern auch der EB-PU 2220B Projector.



Stephanie Steen (l., IT-BUSINESS) mit dem SHARP-NEC-Team: (v. l.) Rita Humlach, Wolfram Last, Stefanie Corinth und Claudia Kölling



Auf der richtigen Welle waven Rainer Bloch (l.) und Konstantin Flabouriaris (PHILIPS).



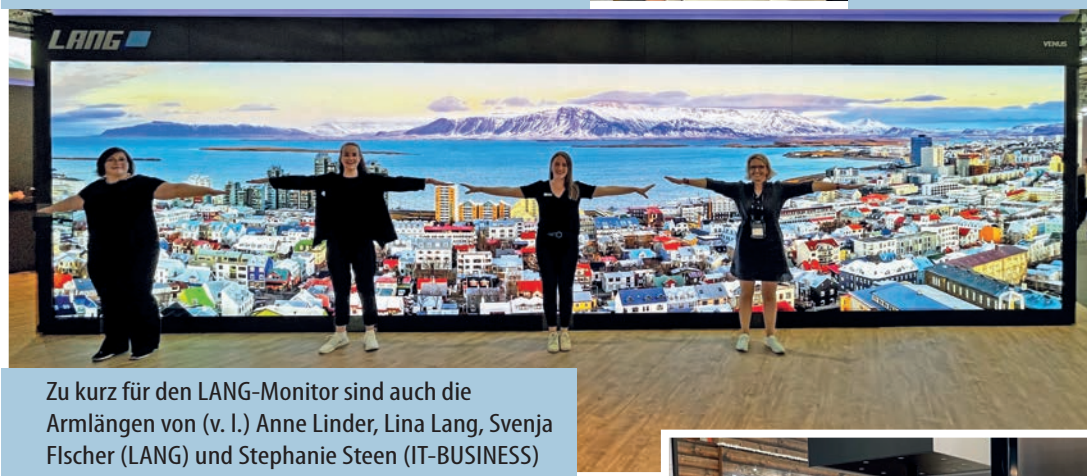
Dietmar Kraume (l.) und Niklas Münch (Nuvias Alliance Trading) schauen sich mal um, was es im Bereich UC Neues gibt.



Bei dem Run auf dem POLY-Stand, ist es kein Wunder, dass das Team (v. l.) Tobias Oberley, Uwe Ansmann, Niki van der Perk und Valerie Schor bald abhebt.



(v. l.) Christian Tienemann und Ole Jacobs (iiyama) mit Björn Siewert, Engelbert Földenyi, Markus Feyrer und Markus Plückbaum (S&K) im Business Talk



Zu kurz für den LANG-Monitor sind auch die Armlängen von (v. l.) Anne Linder, Lina Lang, Svenja Fischer (LANG) und Stephanie Steen (IT-BUSINESS)



Mit der All-in-One Rally Bar „You are never alone“ hatte das Logitech-Team sehr viele Besucher am Stand.



Für das Museum sind die Jungs noch lange nicht fällig, obwohl es schon IT-Urgesteine sind: (v. l.) Christoph Spahn, Ingo Krause und Andreas Neumann (LG).



Monitorhalterungen für jegliche Größe gibt es bei Ingo Schneider und Katja Schraml (r., Neomounts).



Sangria Happy Hour für Anastasia Burdeeva (l., Wildwood PR) und Besa Agaj (IT-BUSINESS)

Mehr unter:  
<https://www.it-business.de/-gal-9690/>

Autor:  
Besa Agaj



Das S&K-Digital-Signage-Team ist auf eine erfolgreiche Messewoche eingestellt.



Für Deniz Üstün, (r., e-systems), gab es von (v. l.) Björn Siewert und Engelbert Földenyi (S&K) und Bel Zidane (Samsung) einen Preis für die meistverkauften Displays.



Oliver Panitz (l., S&K) und Abdullah Cakmak (Hannsree)

# S&K lädt zum ISE-Dinner

Der Distributor Siewert & Kau feierte am ersten Abend der ISE (10. Mai) mit rund 50 Herstellern und Partnern im Restaurant „Shoko“ in Barcelona.



Christoph Spahn (r., LG) mit seinem Team



Im angesagten Shoko lädt S&K seine Kunden zum Dinner ein: (v. l.) Markus Feyrer (S&K), Besa (ITB) und Markus Plückbaum (S&K)



(v. l.) Deniz Üstün (e-systems), Steven Pollok und sein Digital-Signage-Team (Samsung) feiern die erfolgreiche Zusammenarbeit mit S&K.



Thomas Dreßler (l.) und Volker Postel (HAUPT IT Systems)



TAROX SYSTEME  
www.tarox.de

intel.  
CORE™  
i7

# TAROX BUSINESS

## JEDER HERAUSFORDERUNG GEWACHSEN.

Bahnbrechende Intel® Core™ Prozessoren der 12. Generation in den neuesten Systemen für Ihr Unternehmen.



### TAROX Business 7000ZP

**Prozessor** Intel® Core™ i7-12700K (3,6 GHz max. 5,0 GHz) | **OS** Windows 11 Pro inkl. Downgrade auf Windows 10 Pro |  
**Speicher** 16GB | **Grafik** Intel® UHD Graphics 770 | **Storage** 500 GB SSD | **HEK** 1059,- EUR

TAROX Aktiengesellschaft Stellenbachstraße 49-51 | 44536 Lünen  
T: +49 (0) 231/98 98 0-300 | F: +49 (0) 231/98 98 0-176  
E-Mail: vertrieb@tarox.de | Web: www.tarox.de

TAROX

Mehr unter:  
<https://www.it-business.de/-gal-9692/>

Autor:  
Besa Agaj



Die Gastgeber des Abends:  
Steven Pollok, Anna Mindnich  
und Leif Lindner (v. l., Samsung)



Florian Kinscher (ITZ) mit  
Bettina Roderhoff (Samsung)



Christoph Klaar (r., Samsung) mit  
dem ITZ-Team (v. l.) Peter Medam,  
Martina Hochmayr und Valerie Klug.



Christian Wimmer (m., ACER), mit Steven Pollok  
(l.) und Dirk Schäfer (Samsung)

Wer sich tagsüber nicht auf der Messe trifft, trifft sich spätestens  
am Abend: Besa Agaj (IT-BUSINESS) und Andreas Kunz (Logitech).



# Samsung feiert im Nuba

Der Hersteller Samsung lud am zweiten ISE-Messeabend (11. Mai) zum  
Dinner ins „Nuba“ ein. Statt der rund 150 angemeldeten Partner kamen  
mehr als 230. Wenn das nicht eine erfolgreiche Messe für alle war.



Vintage sind (v. l.) Björn Siewert und Engelbert  
Földenyi (S&K) sowie Jens Siemens (Samsung).



Ein Kern & Stelly kommt nie allein.



Glückwunsch an Manuel Kirchesch  
(r., Viscon), der von Joachim  
Wieczorek (Samsung) einen Preis  
als Rising Star erhält.



**acer**  
for business



## TravelMate P2

AMD Ryzen™ 5 5500U  
Windows 10 Pro (64 Bit)  
Bis zu 15,6" (39,62cm) FHD Display (matt)  
Bis zu 32 GB RAM und 512 GB M.2 PCIe SSD  
Dockingfähig über USB-Type C

Alle TravelMate P2-Modelle im API Computerhandels GmbH - Onlineshop

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

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

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

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

api  $\pi$

Mehr unter:  
[www.it-business.de/-gal-9686/](http://www.it-business.de/-gal-9686/)

Autor:  
Sylvia Lösel



Christian Anding (2. v. l., Acronis) ist stolz auf sein Team und den gelungenen Tag.



Mit vielen PS in den Partnertag: Die Acronis-Veranstaltung fand in der Motorworld München statt.



Patrick Pulvermüller (CEO von Acronis) eröffnet die Partnerveranstaltung mit einer Keynote.



Michael Stapfer (l., noris network) und Daniel Lehmann (Techdata) genießen die Atmosphäre.

# Acronis-Partnertag: Reunite & Accelerate

Mit vielen PS startete Security-Spezialist Acronis in seine Partnerveranstaltung in der Motorworld München. Neben Keynotes, Vorträgen und Partner-Sessions blieb den Teilnehmern genug Zeit, sich nach langen Monaten wieder einmal live und in Farbe auszutauschen.



Freuen sich über ein Wiedersehen: (v. l.) Michael Hitzelberger (Techdata), Lilli Kos (IT-BUSINESS) und Michael Dyck (netgo)



(v. l.) Hakan Kaya (Acronis), Stephanie Steen und Sylvia Lösel (IT-BUSINESS), Markus Fritz (Acronis) sowie Michael Dyck (netgo)



Nicht nur was für alte Hasen. Auch der Nachwuchs interessiert sich schon für Acronis: Johannes Fuchs (l.) mit Markus Fritz (Acronis)

# 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.



## VA1100 VoIP-Telefonanlage

Sie ist die ideale Telefonie-Lösung für Unternehmen, Kanzleien und Praxen für bis zu 50 Endgeräte. Die Anlage zeichnet sich aus durch ihren Funktionsumfang, zahlreiche Komfortfeatures sowie die bereits enthaltene 1-Jahr-Update-Subscription.



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

Verfügbar bei unseren Distributionspartnern:



# Fujitsu Erstkauf-Konditionen

## Jetzt 200 € Erstkaufrabatt sichern!

Die neue Fujitsu Workstation CELSIUS H5511 bietet eine perfekte Kombination von Leistung und Mobilität, alles in einem schlanken und leichten Design. Mit professionellen NVIDIA Grafikkarten, FHD-Anti-Glare-Display und zukunftsweisenden Sicherheitsmerkmalen, einschließlich PalmSecure™; unterstützt die CELSIUS H5511 dabei, kreative Ideen schnell und sicher überall und jederzeit zu verwirklichen.

Profitieren Sie jetzt vom satten Erstkauf-Rabatt unter:  
<https://pd.ts.fujitsu.com/cm/erstkauf/index.aspx>

## KOSTENLOSES Upgrade auf Windows 11<sup>1</sup>

Jetzt verfügbar bei unseren Distributionspartnern:



<sup>1</sup>Der genaue Zeitpunkt des Upgrades hängt vom jeweiligen Gerät ab. Die Verfügbarkeit von Apps und Features kann je nach Region abweichen. Bestimmte Funktionen erfordern spezielle Hardware (siehe <https://www.microsoft.com/de-de/windows/windows-11-specifications>).

