

IT-BUSINESS

Die Fachzeitschrift für den ITK-Markt

17

26. September – 9. Oktober

32. Jahrgang

€ 6,- ISSN 1864-0907

BACKUP & DISASTER RECOVERY



Brainworks wird Icos

Unter dem Namen Icos
Deutschland verschmelzen
zwei Distributoren. > 10

Cloud first

Microsoft bindet im neuen
Partnerprogramm die Cloud
fest ins Tagesgeschäft ein. > 19

Wi-Fi 7

Wi-Fi 7 steht in den
Startlöchern und punktet mit
deutlich mehr Leistung. > 41

Wenn Nachhaltigkeit transparent wird, nennen wir das

consulted

by

Fujitsu



Wussten Sie, dass wir bei Fujitsu daran arbeiten, die Nachhaltigkeit von Unternehmen durch die Analyse ihrer Zahlungsströme transparent zu machen? Und das ist nur eines unserer Projekte aus den Bereichen Consulting, Smart Technology, Big Data, künstliche Intelligenz und vielen anderen. Wir sind Ihr Begleiter durch die digitale Transformation.

Alle #SolvedByFujitsu Storys finden Sie auf:

fujitsu.com/de/solved



BILD: JOPINX - STOCK/ADOBECOM



Von Kraken und Gesetzen



Sylvia Lösel,
Chefredakteurin IT-BUSINESS

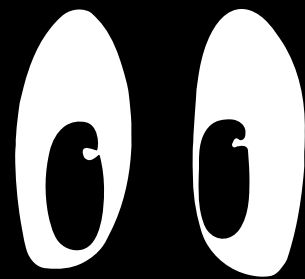
Die anlasslose Speicherung von Verbindungsdaten ist Geschichte. Der Europäische Gerichtshof hat der Vorratsdatenspeicherung in Deutschland die rote Karte gezeigt. Nun muss die Politik handeln und die Gesetze anpassen. Rechtsicherheit im Netz ist einer der wichtigsten Parameter für eine digitalisierte Gesellschaft. Es ist höchste Zeit, hier für Klarheit zu sorgen.

A propos Datenschutz: wenn es um selbigen geht, wird gerne das Bild der Datenkrake bemüht, deren Tentakel wahllos nach allem greifen, was sie bekommen können. Um eine Krake der anderen Art und einen Tag, der (hoffentlich) niemals kommt, geht es dieses Mal in unserer Titelgeschichte zu Backup & Disaster Recovery (S. 26). Auch hier können Worst-Case-Szenarien vielleicht die Motivation für die Etablierung einer ausgereifteren Sicherungs-Strategie beschleunigen. Meist verhelfen ein nüchterner Blick und realistische Szenarien aber zu einem besseren Ergebnis.

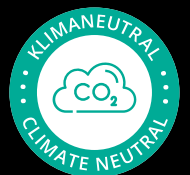
Apropos Sicherheit: dieses Thema schlängelt sich durch diese Ausgabe und greift sowohl nach der Cloud (S.13) als auch nach dem IIoT (S. 42). Und um die Cloud kommt sowieso niemand mehr herum. Das freut Wortmann (S. 12) und so manchen Microsoft-Partner (S. 19).

Sylvia Lösel

sylvia.loesel@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
www.online-usv.de



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

IT-BUSINESS

CHANNEL FOKUS

Backup & Disaster Recovery



DER TAG, DER (HOFFENTLICH) NIEMALS KOMMT

Im Zuge der Digitalisierung bestehender Wirtschaftszweige und dem Aufkommen rein digitaler Geschäftsmodelle, hängt an der IT Wohl und Wehe vieler Betriebe. Kein Wunder, dass an Katastrophen-Notfallmaßnahmen nicht gespart wird. 26 – 33



Mit Zero Trust und einem Two-Tier-Channelmodell will Zscaler wachsen. 13



Dell Apex mit mehr Flexibilität für Partner und Kunden. 18



App-Distribution wird bei Igel OS 12 groß geschrieben. 40

MARKT & TRENDS

- 6 **Termine** im September und Oktober für den Channel.
- 8 **Eine Expansion** und neue Verträge im ITK-Channel.
- 9 **Die Personawechsel** im September 2022.
- 10 **Brainworks** wird zu Icos und damit zum vollwertigen Security-VAD.
- 12 **Wortmann** verdoppelt die Kapazität des Cloud-Rechenzentrums.
- 13 **Wie Zscaler** im deutschen Channel wachsen möchte.
- 14 **Die Pläne** der neuen Geschäftsführung von Securepoint.
- 16 **Automatisierung** und einfache Bedienbarkeit sollen Barracuda-Partnern helfen.
- 18 **Dell Apex** lässt Partnern mehr Raum für eigene Services.
- 19 **Partnerprogramm:** „Cloud first“ kommt im Microsoft-Channel an.
- 20 **Neues Branding:** Corel wird zu „Alludo“
- 22 **Womit** lässt sich wirklich Umsatz generieren?
- 24 **Zahlen und Zitate** zum Marktgeschehen

TECHNOLOGIEN & LÖSUNGEN

- 34 **Neue Produkte** für mehr Mobilität und Kommunikation.
- 36 **Apple** stellt neue iPhones, Watches und AirPods vor.
- 38 **Dynabook Portégé X40-K:** elegantes Notebook im Hands-on-Test
- 40 **Igel OS 12** schlägt in die Work-Anywhere-Kerbe.
- 41 **Wi-Fi-7:** Die kommende WLAN-Technologie wird pfeilschnell.
- 42 **Wie IIoT** schneller, effizienter und auch sicherer wird.

VERANSTALTUNGEN

- 44 **Managing the Change:** der IT-Executive Summit 2022
- 60 **Pilot Computer** und das Fujitsu Business Breakfast
- 62 **Wortmann** lud zum Terra Partner Come Together 2022.
- 64 **Die IFA 2022** lockte den Channel nach Berlin.
- 66 **Der DC Club** feierte eine IFA-Party.
- 46 **Impressum**


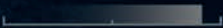

CHANNEL GUIDE: CLOUD & VIRTUALISIERUNG

ITK-Dienstleister, MSPs und Cloud Consultants sind die Protagonisten der neuen Computing-Ära.



SAMSUNG



performance 
capacity 
speed 



select



▶ menu ▶ setup ▶ change

Mit viel Power und Speed für mitreißendes Gaming

Gamer, die viel erwarten, bekommen mit der 980 PRO: begeisternde Performance und atemberaubendes Tempo. Die SSD ist Playstation 5 kompatibel und hat mit zu 2TB reichlich Kapazität für eine Mega-Game-Experience. Einfach cool ist auch das clevere Temperaturmanagement, das für gleichbleibende Performance und flüssiges Gameplay sorgt. So können sich Ihre Kunden mit der 980 PRO auf ein mitreißendes Spielerlebnis freuen.

Erfahren Sie mehr: samsung.de/980-pro

samsung.de

Zur Info

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



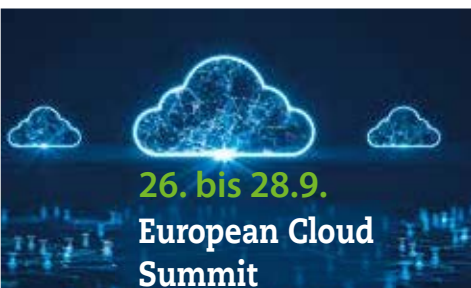
Autor: Ira Zahorsky

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



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



26. bis 28.9. European Cloud Summit

Das diesjährige Programm des European Cloud Summit bietet rund 80 Vorträge und Panels, u. a. zu den Themen nachhaltige IT, Cloud-Sicherheit und Compliance, Cloud-Souveränität sowie KI. Bei der begleitenden Expo stellen mehr als 40 Cloud-Unternehmen ihre Plattformen, Lösungen und Dienstleistungen vor.

www.cloudsummit.eu

BILD: AR_LTH - STOCK.ADOBE.COM

28.9. Erfahrungsaustausch bei der Synaxon-Geschäftsführertagung

Synaxon lädt zur IT-Partner-Geschäftsführertagung, bei der die Teilnehmer neben Vorträgen, Best Practices und einer begleitenden Ausstellung auch Zeit zum Erfahrungsaustausch haben. Das Themenspektrum reicht von der Mitarbeitersuche über Prozessverbesserung, Vertrieb, Einkaufsoptimierung, Projektunterstützung, EGIS bis hin zu Managed Services.



www.it-business.de/Synaxon-GF-Tagung/

BILD: BILDERSTOCKECKEN - STOCK.ADOBE.COM



BILD: RAWPIXEL.COM - STOCK.ADOBE.COM

5.10. Brodos-Roadshow hält in Nürnberg

Im Oktober steht bei der Brodos-Roadshow alles unter dem Motto „Einfach mehr im Paket“. Zunächst trifft sich der Adventure Club, um 15 Uhr startet die Messe mit exklusiven Angeboten. Abgerundet wird das Event von der Aftershow Party.

brodos.com/roadshow

SEPTEMBER / OKTOBER



BILD: STARFACE

28./29.9. Starface lädt zum Partnerkongress

Die Gäste des Starface-Partnerkongresses erwartet in Rust ein Mix aus Keynotes, Vorträgen und Workshops, einer Partnerausstellung und ein Hackathon. Im Anschluss an das Programm erhalten alle Teilnehmer an beiden Tagen freien Eintritt in den Europapark.

www.starface.com/kongress

bis 30.9.

Ecotel fördert Umstieg auf Cloud-Telefonie

Ecotel leistet mit der „Innovationsprämie“ seit August 2022 einen Beitrag für die finanzielle Entlastung von Unternehmen bei dem Umstieg auf Cloud-Telefonanlagen. Förderberechtigt sind neue „cloud.phone 2022“-Aufträge von Neu- und Bestandskunden, die bis zum 31. Oktober 2022 abgeschlossen werden. Interessierte Unternehmen können sich bis zum 30. September 2022 bei Ecotel für den Cloud-Zuschuss vormerken lassen.



BILD: ADIRAGAN - STOCK.ADOBE.COM

www.ecotel.de/cloud-telefonie-innovationspraemie



30.9./1.10. Ringfoto-Fotomesse

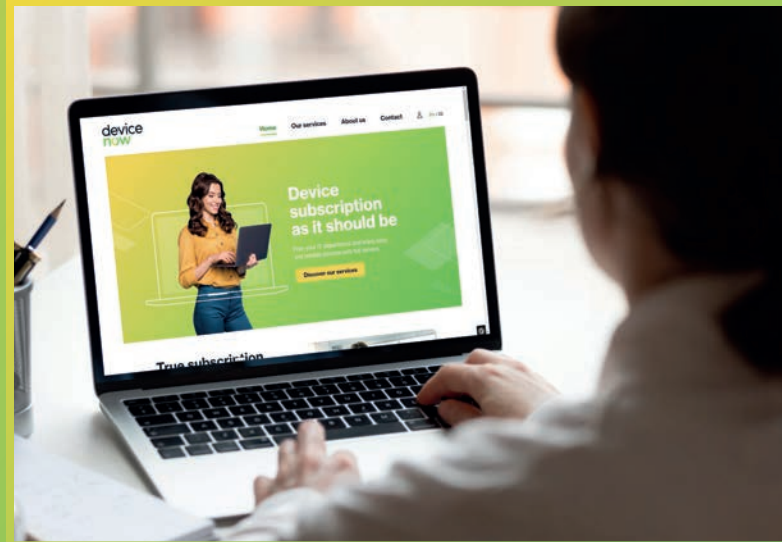
Die Teilnehmer bekommen per Vortrag und Messe einen Überblick über Kameras, Zubehör und Dienstleistungen. Workshops zur Portrait-Fotografie und ein Get Together runden den Tag ab.

<https://ringfoto.de>

BILD: MINERVA STUDIO - STOCK.ADOBE.COM

devicenow – das Synonym für Device-as-a-Service

Sven Matthiesen ist Geschäftsführer von devicenow, einem neuen Anbieter von globalen Device-as-a-Service-Modellen. Ein Gespräch über digitale Transformation, und warum flexibler und nachhaltiger Hardwarenutzung die Zukunft gehört.



BILDER: DEVICENOW

Herr Matthiesen, was steckt hinter dem Begriff Device-as-a-Service, und was macht Ihr Unternehmen devicenow konkret?

Device-as-a-Service, kurz DaaS, beschreibt die Verbindung von Hardware mit Services für einen monatlichen Mietpreis. Für den Kunden soll diese Lösung die Hardwarenutzung vereinfachen, da er alle Leistungen aus einer Hand bekommt. Und devicenow bietet diese DaaS-Lösung so, wie sie eigentlich sein sollte: international, sofort einsatzbereit, und nachhaltig. Unser Angebot umfasst eine Reihe von Geräte- und Servicekonfigurationen, die optimal auf den digitalen Arbeitsplatz zugeschnitten sind. Unsere Vision: Wir wollen devicenow zum weltweiten Synonym für Device-as-a-Service machen.

Mit welchen Sorgen und Problemen kommen Ihre Kunden zu Ihnen, und an wen richtet sich Ihr Angebot?

Die Digitalisierung und der gestiegene Bedarf nach schnell verfügbarer Tech-Ausstattung stellen IT-Abteilungen vor Herausforderungen. In der Praxis entsteht häufig ein komplexes System aus verschiedenen Partnern und Verträgen. Als Dienstleister nehmen wir hier Arbeit ab: Durch vorkonfektionierte Pakete, einfache Prozesse und die internationale Präsenz reduzieren wir Komplexität und ermöglichen sofortige IT-Verfügbarkeit – die gewünschten Geräte, in der richtigen Menge, im richtigen Land, zur richtigen Zeit. Und die Nachfrage nach einer solchen Lösung steigt: Eine aktuelle Gartner-Studie prognostiziert, dass die Zahl der Nutzer:innen von DaaS zwischen 2020 und 2023 um über 150 % steigen wird. Die Zielgruppe ist entsprechend groß. Somit richtet sich unser Angebot an Unternehmen ab 1.000



» devicenow bietet DaaS-Lösungen so, wie sie eigentlich sein sollten: international, sofort einsatzbereit, und nachhaltig. «

digital ausgestatteten Arbeitsplätzen – egal, ob multinationaler Konzern, deutscher Mittelständler oder die öffentliche Hand.

Nehmen wir an, ich möchte meine IT-Hardware zukünftig über devicenow beziehen – wie läuft das in der Praxis ab?

Jeder Kunde hat einen persönlichen Ansprechpartner, denn in den Unternehmen sind IT-Beschaffungsprozesse häufig noch sehr individuell. Gemeinsam etablieren wir darauf aufbauend einen digitalen Bestellprozess als Schnittstelle zwischen uns und dem Kunden, und liefern die einsatzbereiten Geräte an die Unternehmensstandorte weltweit. Falls nötig, ersetzen wir beschädigte Geräte direkt am nächsten Arbeitstag – auch das natürlich weltweit. Nach Ende der Gerätenutzungsdauer folgt die Abholung und Wiederverwendung der Geräte inklusive zertifizierter Datenbereinigung durch uns. In Summe machen wir aus gemieteten Geräten echtes Device-as-a-Service: Von der Gerätebeschaffung über globale End-to-End-

Logistik bis zum Refurbishing – wir kümmern uns um jedes einzelne Detail.

Wer sich heute als IT-Verantwortlicher mit DaaS-Angeboten auseinandersetzt, sieht sich mit einer Vielzahl an Anbietern konfrontiert. Wie kann devicenow mit etablierten Playern konkurrieren? Wodurch hebt sich das Angebot vom Wettbewerb ab?

Wir sind DaaS-Experten und fokussieren uns ganz auf Gerät und Service statt einen ganzen Blumenstrauß an Angeboten mitzubringen. Deshalb sind wir erstklassig in dem, was wir tun und heben uns gleich in drei Aspekten wesentlich von der Konkurrenz ab: Weltweite Verfügbarkeit, Gerätetausch am nächsten Arbeitstag und herstellerübergreifende Hardwareauswahl – diese Kombination finden Sie kein zweites Mal.

Das klingt zwar attraktiv für Unternehmen, doch wie lassen sich schnelle und skalierbare Verfügbarkeit, ständig wechselnder Bedarf und individuelle Laufzeit mit ressourcenschonendem Wirtschaften vereinbaren?

Nachhaltigkeit ist ganz klar Teil unseres Services: Nach Ablauf der Mietdauer werden die Geräte professionell geprüft, Datensätze mit zertifizierten Prozessen gelöscht, die Geräte wiederaufbereitet und so fit für einen Einsatz in einem zweiten Lebenszyklus gemacht. Das spart wertvolle Ressourcen. Und wir denken diesen Ansatz einen Schritt weiter, indem unsere Kunden Kostenvorteile erhalten, wenn sie von uns auch aufbereitete Geräte beziehen. Für viele Unternehmen stellt refurbished IT bereits heute ein Auswahlkriterium in der Hardwarebeschaffung dar.

VERTRÄGE & EXPANSION

Avaya und Veovia erweitern ihre Geschäftsbeziehungen


BILD: SVETAZI - STOCKADOB.COM

Avaya erweitert seine Geschäftsbeziehungen mit dem ITK-Systemhaus Veovia. Als Sales Agent vermarktet Veovia nun Avayas Cloud-One-Portfolio mit Fokus auf der UCaaS-Lösung Avaya Cloud Office by Ringcentral in Deutschland. Das Unternehmen mit der Hauptniederlassung in Berlin und einem weiteren Standort

Im Rahmen der Partnerschaft übernimmt Veovia die Kundenberatung für die Cloud-Umgebung von Avaya.

in Reinfeld bietet Lösungen für die Bereiche Cloud-Telefonie, Homeoffice, mobiles Arbeiten und Mobilfunk an. Die Leistungen des ITK-Systemhauses umfassen die Konzepterstellung und die Beschaffung der erforderlichen Hardware, Datenleitungen oder Mobilfunkverträge aller Anbieter sowie Beratungs-, Service- und Supportaufgaben. db

Ebertlang expandiert nach Schweden


BILD: DUDLAJZOV - STOCKADOB.COM

Nach Italien jetzt also Schweden: Ebertlang übernimmt den Distributor Innosoft mit Sitz in Stockholm. Damit setzt der VAD aus Wetzlar den vor einem Jahr eingeschlagenen Expansionskurs fort. Erst im Juni gaben die Hessen die Akquisition des Mailänder Distributors

Innosoft hat seinen Sitz in der schwedischen Hauptstadt Stockholm.

Achab bekannt. Im September 2021 gründeten sie erstmals eine Niederlassung im Ausland, und zwar im schweizerischen Pfäffikon. Innosoft agiert seit 2011 am Markt und fokussiert sich auf den Vertrieb von Software für Managed Service Provider. Dazu zählen Tools für Remote Monitoring & Management (RMM) und Professional Service Automation (PSA). mh

Kompetenz bei Cloud- und OT / IoT-Security erweitern

Exclusive Networks arbeitet mit Tenable und dessen Lösungen zur Reduzierung von Cyber-Risiken nun neben UK, Irland, den nordischen und Benelux-Ländern, sowie Spanien und Italien auch auf dem deutschen Markt zusammen. Damit will der Spezialist für Cyber Exposure weiter in Europa wachsen. Mit der Tenable-Management-Lösungen können Unternehmen ihre Cyber-Risiken besser verstehen, managen und letztendlich reduzieren. Die Lösungen von Tenable zielen genau auf diese Anforderungen ab und ergänzen nun auch das DACH-Portfolio des VADs Exclusive Networks. Andreas Litric, Director Vendor Management bei Exclusive Networks, zufolge punktet das bereits vorhandene Vulnerability Assessment durch die Erweiterung um das Schwachstellen-Management, kombiniert mit Cloud- und OT- sowie IoT-Security. „Diese Geschäftssegmente haben ein hohes Wachstumspotenzial“, so Litric. Daher bieten die Tenable-Lösungen den Fachhandelspartnern von Exclusive Networks ein neues und lukratives Umsatzpotenzial. Exclusive Networks fokussiert die Entwicklung und Befähigung seiner Partner und möchte weitere für dieses Marktsegment gewinnen. Der VAD verfügt bereits über verschiedene strategisch-technische Übereinkünfte.


BILD: PAEGAG - STOCKADOB.COM

Exclusive Networks integriert Tenable-Lösungen für das Risiko-Management in sein Portfolio.

Zu den Herstellern zählen beispielsweise Axonius, BeyondTrust, Gigamon, Guardicore, HashiCorp, Forescout, Fortinet, Infoblox, LogRhythm und Palo Alto. Für die Zusammenarbeit mit Tenable stehen Kapazitäten und nötiges Wissen aus Technik, Vertrieb und Lieferantenmanagement parat. So sollen Partner im Geschäftsprozess optimal bis hin zum Endkunden und Produktvorführungen unterstützt werden. Die Nachfrage der Kunden in diesen neuen Gebieten soll durch die mit Tenable verstärkte Taskforce voran gebracht werden. md

Tech Data und Sennheiser arbeiten zusammen


BILD: SENNHEISER

Der Sennheiser TeamConnect Intelligent Speaker (TC ISP) wurde für Microsoft Teams optimiert.

Das Smart-Meetingroom-Angebot von Sennheiser ist ab sofort über Maverick AV Solutions, den auf A/V-Lösungen spezialisierten Bereich von Tech Data, erhältlich. Die Distributionsvereinbarung stellt für Sennheiser den Eintritt in den IT-Vertriebskanal zur erweiterten Vermarktung der eigenen Audiosysteme für Meetings und Konferenzen dar. Das Sennheiser-Portfolio an Konferenztechnologien umfasst den Smart-Lautsprecher TeamConnect Intelligent Speaker (TC ISP) für mittelgroße Microsoft-Teams-Meetings mit bis zu 10 Personen. Außerdem im Sortiment ist der TeamConnect Ceiling 2 (TCC2). Das speziell für die Deckenmontage entwickelte Mikrofon ist für mittlere bis große Räume mit einer Fläche von 50 bis 60 Quadratmetern ausgelegt. Durch die Verwendung mehrerer Deckenmikrofone lässt sich die Abdeckung vergrößern. db

Neuer EMEA-Channel-Chef bei Lenovo

Ralf Jordan ist bei Lenovo neuer Channel-Leiter für EMEA. Er folgt auf Fiona O'Brien, die eine neue, weltweite Rolle als Vice President Sales Transformation & Enablement für internationale Märkte übernimmt. Von Düsseldorf aus wird Jordan sich auf den Ausbau des EMEA-Channel-Geschäfts über das gesamte Portfolio hinweg konzentrieren.



Ralf Jordan ist neuer Vice President EMEA Channel bei Lenovo.

bei Lenovo als Vice President für Emerging Markets EMEA für Mittel- und Osteuropa, die Türkei, den Nahen Osten und Afrika zuständig. „Ich freue mich sehr, als VP EMEA Channel zu Lenovo zurückzukehren. In den letzten 10 Jahren habe ich das beeindruckende Wachstum, die Transformation und den Erfolg von Lenovo auf dem Markt mitverfolgt und bin begeistert, meinen Teil dazu beizutragen, unser EMEA-Channel-Geschäft auf die nächste Stufe zu heben. Ich sehe unglaubliche Möglichkeiten für Lenovo, aus seinen Stärken und seinem Erfolg Kapital zu schlagen und seine führende Position im Markt durch einen wirklich einheitlichen Channel-Ansatz weiter auszubauen.“

Er soll Lenovo 360 vorantreiben, um die Intelligent Devices Group (IDG), die Infrastructure Solutions Group (ISG) und die Solutions & Services Group (SSG) enger miteinander zu verbinden. Er war vorher zehn Jahre lang bei Dell, wo er zuletzt Leiter der Distribution GTM für EMEA war. Vor seiner Zeit bei Dell war Jordan

zu beizutragen, unser EMEA-Channel-Geschäft auf die nächste Stufe zu heben. Ich sehe unglaubliche Möglichkeiten für Lenovo, aus seinen Stärken und seinem Erfolg Kapital zu schlagen und seine führende Position im Markt durch einen wirklich einheitlichen Channel-Ansatz weiter auszubauen.“

KÖPFE & KARRIEREN

Cradlepoint holt Denis Gautheret an Bord

Denis Gautheret ist der neue Director Carrier Business Development Central Europe bei Cradlepoint. Sein bisheriges Tätigkeitsumfeld umfasste Marketing, Finanzen sowie Personalführung, Betriebsabläufe, Organisation und Vertrieb bei mittelständischen Unternehmen und Konzernen. Er soll nun bei Cradlepoint die Beziehungen zur Deutschen Telekom intensivieren und die Vertriebskanäle für Cloud-basierte 4G-LTE- und 5G-Mobilfunklösungen weiter entwickeln.



Denis Gautheret bringt über 30 Jahre Erfahrung mit zu Cradlepoint.

BOSTON
Servers | Storage | Solutions

EINFACH – SKALIERBAR – VERFÜGBAR

B.I.C

BOSTON IGLOO CLUSTER SOLUTION

DIE EINFACHE, SKALIERBARE, HOCHVERFÜGBARE APPLIANCE-CLUSTER-LÖSUNG MIT HC3 FÜR MODERNE VIRTUALISIERUNG.

EDGE COMPUTING UND HYPERKONVERGENTE INFRASTRUKTUR

Boston Igloo Cluster (kurz **B.I.C**) kombiniert Server, Speicher, Virtualisierung, Backup und Disaster Recovery in einer einzigen Cluster-Lösung. Alle Komponenten sind in die Lösung integriert, inklusive der Hypervisor. Es werden keine Komponenten oder Lizenzen von Drittanbietern benötigt. Jede Komponente wurde für den Einsatz in einer hochverfügbaren, selbstheilenden, außergewöhnlich effizienten Virtualisierungs-Infrastruktur entwickelt, die sich unkompliziert verwalten lässt – sowohl von der Zentrale als auch Remote.



EINFACHHEIT



SKALIERBARKEIT



VERFÜGBARKEIT

BOSTON IGLOO CLUSTER - LÖSUNGEN



MODEL	BC150 SERIE	BC1250 SERIE
GEHÄUSE	MINI-Gehäuse Option: RACKMOUNT	19" 1HE RACKMOUNT Gehäuse mit 4x 3.5"/2.5" HDD/SSD Wechselrahmen
PRO CPU CLUSTER-NODE	DREI Größen verfügbar: 1.) Cluster NODE BC150 I3 10110U 2C/4T 2.1GHZ/4.1GHZ 2.) Cluster NODE BC150 I5 10210U 4C/8T 1.6GHZ/4.1GHZ 3.) Cluster NODE BC150 I7 10710U 6C/12T 1.1GHZ/4.7GHZ	FLEXIBEL erweiterbar: HDD/SSD: Cluster NODE BC1250 1x SILVER 4210R 10C/20T 2.4GHZ CPU bestückt mit 1x SSD & 3x HDD oder 4x SSD
RAM	max. 64GB (8, 16, 32, 64GB)	max. 768GB (32, 64, 96, 128, 192, 256, 384, 512, 768GB)
SPEICHER (HDDs/SSDs)	1x M.2 NVME SSD bis 8TB (250GB, 500GB, 1TB, 2TB, 4TB, 8TB)	4x 3.5"/2.5" HDD/SSD HotSwap mit 1x SSD (480GB/960GB/192TB) & 3x HDD (4TB/8TB/16TB) oder 4x SSD (480GB/960GB/192TB)
NETZWERK	1x GBE RJ45	4x 10GBASE T RJ45
STROMBEDARF	60W externes Single-Netzteil	500W 1+1 redundantes Netzteil, PLATINUM
SUPPORT & SERVICE	3 oder 5 Jahre Austauschservice NBD Option: vor Ort Service NBD	3 oder 5 Jahre vor Ort Service NBD
EMPFOHLENE BESTÜCKUNG	mind. 3 B.I.C-Nodes bis max. 8 B.I.C-Nodes pro Cluster	mind. 3 B.I.C-Nodes bis max. 8 B.I.C-Nodes pro Cluster

BRAINWORKS WIRD ZUM SECURITY-DISTRIBUTOR

Der VAD Brainworks schließt sich zum 1. Oktober mit der deutschen Gesellschaft des italienischen Distributors Icos zusammen. Damit erweitert der Münchner UCC- und Mobility-Spezialist sein Portfolio deutlich, und Security wird zu einer weiteren Säule des Geschäfts.



Durch den Merger mit Icos Deutschland kann der VAD Brainworks beim Thema Security künftig aufdrehen.

BILD: NICOLININO - STOCK.ADOBE.COM

Derk Steffens hat die meiste Zeit seiner Laufbahn bei Distributoren gearbeitet, die sich auf Cybersecurity fokussieren. Künftig wird sich der Geschäftsführer von Brainworks diesem Thema wieder ausgiebig widmen, ohne dass er den Arbeitsplatz wechseln würde. Denn der Münchner UCC- und Mobility-Spezialist verschmilzt zum 1. Oktober mit der deutschen Landesgesellschaft des italienischen Distributors Icos. Durch den Merger kommen 13 Security-Anbieter zum Portfolio von Brainworks hinzu. IT-Sicherheit wird damit bei dem Unternehmen, das in Zukunft unter der Dachmarke Icos auftritt, zu einer tragenden Säule des Geschäfts.

„Strategisch ergibt es großen Sinn, dass wir das Security-Geschäft ausbauen und zu einem Schwerpunkt machen“, betont Steffens. Der Bedarf an Sicherheitslösungen nehme im Markt stetig zu. Schließlich wachse auch Icos in Italien am stärksten in diesem Segment. Das Unternehmen aus Ferrara in der Emilia-Romagna, das in seinem Heimatmarkt seit 1987 als VAD agiert, beschäftigt 60 Mitarbeiter und befasst sich mit IT-Infrastruktur und IT-Sicherheit. Zum Portfolio gehören namhafte Hersteller wie Commvault, Eset, Huawei, NetApp, Oracle und Sophos ebenso wie aufstrebende Security-Anbieter wie Cyberoo, Endian, Sumo Logic und XM Cyber.

Icos nahm erst im März 2021 hierzulande den Geschäftsbetrieb auf und gab die Übernahme von Brainworks im April dieses Jahres bekannt. Die beiden Gründer und langjährigen Geschäftsführer von Brainworks, Hans Franzl und Anton Thoma, sind inzwischen ausgeschieden. In Deutschland ist der VAD mit mehr als 30 Mitarbeitern wesentlich größer als Icos und zudem seit Jahren am Markt etabliert. De facto nehmen also die Bayern die Italiener bei sich auf. Geschäftsführer Steffens wird künftig das fusionierte Unternehmen leiten. Die deutschen Icos-Mitarbeiter sind schon vor dem Merger in das Büro in der Münchner Innenstadt gezogen. Alexander Mautner, bislang Country Manager, übernimmt künftig die Funktion des Sales Director.

Brainworks befasst sich traditionell mit Technologien zur Sprach- und Datenkommunikation sowie zum Management von mobilen Netzen und Endgeräten. Ein Kernprodukt ist die E-Mail- und Collaboration-Lösung Kerio Connect von GFI Software. Zum Portfolio gehören außerdem Anbieter wie Cambium (WLAN), Easybell (IP-Telefonie und DSL), Filewave (Device Management), Icewarp (Productivity und Collaboration), Wildix (VoIP- und UC-Systeme) sowie der Cloud Provider Ionos. Grundsätzlich war Security für Brainworks schon

vor Corona relevant. Dabei ging es vor allem um Add-on-Produkte zum Schutz von UCC-Szenarien, etwa um Netzwerksicherheits- und VPN-Tools.

Mit dem Übergang zu Icos Deutschland wird das Unternehmen zugleich aber zum vollwertigen Security-Distributor, der ein umfangreiches Portfolio an Technologien zum Schutz von IT-Geräten, Netzwerken und Daten bereitstellt. Außerdem erweitert der VAD, der vor allem kleinere Systemhäuser im SMB-Segment betreut, seine Zielgruppe. Denn eine Reihe von Technologien aus dem Icos-Portfolio richtet sich an Enterprise-Kunden und kommen daher für größere Systemhäuser oder spezialisierte Dienstleister in Betracht.

Was dem Ansatz von Brainworks entgegenkommt, ist die Tatsache, dass die überwiegende Zahl der Security-Anbieter aus dem Icos-Portfolio ihren Hauptsitz in Europa hat. „Wir sind damit in der Lage, unseren Partnern DSGVO-konforme Lösungen anzubieten“, führt Steffens aus. „Das ist ein entscheidender Unterschied zu US-amerikanischen Herstellern.“



Mehr unter:
<https://voge.ly/vglPqez/>

Autor:
Michael Hase



Nachprüfbarere Bewertungskriterien für eine sichere Digitalisierung

Eindeutige, nachprüfbarere Bewertungskriterien tragen zu einer sicheren Digitalisierung bei. Vertrauen in Cybersicherheit ist nur durch maximale Transparenz und kontinuierliche Prozessüberprüfung möglich.

■ Interview mit Waldemar Bergstreiser, Head of Channel Germany bei Kaspersky

Herr Bergstreiser, Cybersicherheit gewinnt immer mehr an Bedeutung. Welche Kriterien muss digitale Sicherheitstechnologie erfüllen?

Für ein Maximum an Cybersicherheit müssen die Parameter Sicherheit, Verfügbarkeit, Verarbeitungsintegrität, Vertraulichkeit und Datenschutz uneingeschränkt erfüllt sein. Auditierungen und Zertifizierungen nach anerkannten Industriestandards liefern Kunden und Partnern wichtige Informationen für eine Kaufentscheidung.

Können Sie Beispiele nennen?

Hier gibt es z. B. die Richtlinien des vom American Institute of Certified Public Accounts (AICPA) entwickelten Standards SOC 2 ^[1]. Im Jahr 2019 wurden die Entwicklungs- und Freigabeprozesse der Kaspersky-AV-Datenbanken erfolgreich nach diesen Vorgaben auditiert. Der Auditierungsprozess wurde dieses Jahr von einer der vier großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften wiederholt und Kaspersky hat erneut das Zertifikat des AICPA erhalten. Anfang 2022 erneuerten wir auch die Zertifizierung nach dem international anerkannten Sicherheitsstandard ISO 27001:2013 durch die unabhängige Zertifizierungsstelle TÜV AUSTRIA.



Waldemar Bergstreiser, Head of Channel Germany bei Kaspersky

IT-Sicherheit beruht auf Vertrauen und Transparenz. Welche Maßnahmen ergreift Kaspersky?

Wir haben in den vergangenen Jahren als erstes Unternehmen unserer Branche wichtige Schritte unternommen, um die technologische Transparenz Kasperskys zu steigern. Wir haben die Verarbeitung und Speicherung von Bedrohungsdaten in Rechenzentren in die Schweiz verlagert, ein Land, das für seine strengen Datenschutzgesetze bekannt ist. Außerdem haben wir globale Transparenzzentren eröffnet, in denen der Quellcode unseres Unternehmens, die Software-Updates und die Regeln zur Bedrohungserkennung von

vertrauenswürdigen Partnern, Kunden und Regierungsbehörden eingesehen werden können. Da wir das schon seit 2018 machen, haben wir in der Cybersicherheit ein Benchmark gesetzt! Weitere nachprüfbarere Bewertungskriterien finden Sie auf unserer Website kas.pr/vertrauen.

Wie können sich Unternehmen vor Cyberbedrohungen schützen?

Es sollten mehrstufige Lösungen mit Next-Generation-Malware-Erkennung, proaktiven Abwehrtechnologien sowie automatisierter Reaktion und Wiederherstellung zum Schutz vor zielgerichteten Angriffen eingesetzt werden. Sind intern nicht die nötigen Ressourcen vorhanden, können Cybersecurity Services die IT-Abteilung durch geschulte Experten unterstützen.

Mitarbeiter sollten sich in regelmäßigen praxisnahen Security-Awareness-Trainings mit typischen Angriffsszenarien auseinandersetzen. Im Rahmen der Kaspersky Automated Security Awareness Platform (ASAP) können Sie derzeit kostenfrei an einem Online-Kurs rund um den sicheren Umgang mit sozialen Medien und Social Engineering teilnehmen (kas.pr/asap-some).

Außerdem sollten Unternehmen über die neuesten Methoden von Cyberkriminellen informiert sein. Kaspersky Threat Intelligence (TI) stellt durch die Zusammenarbeit mit unserem weltweit führenden Branchen- und Analystenteam die neuesten und zuverlässigsten Informationen über aktuelle Malware- und Bot-Bedrohungen bereit. Auch Microsoft vertraut auf die Threat Intelligence von Kaspersky. So sind unsere Threat Data Feeds jetzt in Microsoft Sentinel integriert ^[2].

Derzeit bieten wir Unternehmen unter kas.pr/threat-intelligence einen für sie kostenfreien Zugang.

Durch einen solchen mehrstufigen Ansatz können Unternehmen ein hohes Sicherheitsniveau erreichen.

^[1] <https://us.aicpa.org/interestareas/frc/assuranceadvisoryservices/aicpacybersecurityinitiative>

^[2] https://www.kaspersky.de/about/press-releases/2022_kaspersky-und-microsoft-kooperieren-bei-der-bereitstellung-von-threat-intelligence-fur-microsoft-sentinel-nutzer



Cyberbedrohungsbezogene Nutzerdaten aus Europa, und damit auch Deutschland, speichert Kaspersky in der Schweiz – ein Land, das für seine strengen Datenschutzgesetze bekannt ist.

DIE TERRA CLOUD TREIBT WORTMANNNS WACHSTUM

Cloud ist das dynamischste Geschäftsfeld von Wortmann. Es trägt bereits mehr als ein Zehntel zum Umsatz des Distributors und Eigenmarkenherstellers bei. Um den Run auf die Terra Cloud auch künftig zu bewältigen, verdoppeln die Ostwestfalen jetzt ihre RZ-Kapazität.

Nachhaltigkeit: Das Dach des Terra-Cloud-Rechenzentrums ist fast komplett mit Solarpanels bedeckt.



BILD: WORTMANN AG

Martin Klein ist mal wieder in die Rolle des Bauherren geschlüpft. „Seit 2012 bauen wir eigentlich ununterbrochen aus“, berichtet der IT-Profi, der bei Wortmann seit jenem Jahr die Funktion des Director Datacenter & Cloud Services wahrnimmt. Wegen der anhaltend hohen Nachfrage nach Angeboten der Terra Cloud musste sein Team bislang in mehr oder weniger regelmäßigen Abständen die Server-Fläche erweitern, auf der die Services bereitgestellt werden. Aktuell sind im Wortmann-Rechenzentrum in Hüllhorst sieben Cubes belegt, die jeweils Platz für 50 Schränke mit insgesamt 2.400 Servern bieten. Damit Partnern und deren Kunden auch künftig genügend Ressourcen bereitstehen, hat der Distributor und Eigenmarkenhersteller zu Beginn dieses Jahres den nächsten Bauabschnitt in Angriff genommen. Die bislang genutzte Kapazität wird damit mehr als verdoppelt. „Wir sehen darin einen Befreiungsschlag, der uns etwas Luft gibt, sodass wir zwei, drei, vier Jahre nicht bauen müssen.“

Tatsächlich wurde Wortmann vom Ausmaß des Erfolgs der eigenen Cloud überrascht. Mehr als 50.000 gewerbliche Endkunden nutzen inzwischen die Services, die die Ostwestfalen seit dem Frühjahr 2015 vermarkten. „Wir haben nicht damit gerechnet, dass wir so lange auf einem derart hohen Niveau weiterwachsen würden“, führt der Manager aus. So stiegen die Erlöse des Unternehmens bei Infrastructure as a Service (IaaS) im Jahresvergleich zuletzt um fast 50 Prozent. Zum Umsatz von Wortmann, der 2021 bei rund einer Milliarde Euro lag, trägt die Terra Cloud mittlerweile mehr als zehn Prozent bei.

Gründer und Vorstand Siegbert Wortmann entschied sich bereits vor mehr als zehn Jahren dafür, unter der Hausmarke Terra neben Hardware auch Cloud-Dienste anzubieten. Der Grundstein für das eigene Rechenzentrum wurde im Oktober 2012 gelegt. Ein Jahr später stand das Gebäude. Mitte 2014 nahm der angehende Cloud

Provider mit 300 Partnern den Pilotbetrieb auf. Für Server war ursprünglich eine Fläche von 2.500 Quadratmetern vorgesehen, was elf Cubes entspricht. Durch den aktuellen Umbau hat das Terra-Cloud-Team die Gesamtkapazität um mehr als 40 Prozent erweitert, sodass das Rechenzentrum nun Platz für 16 Cubes bietet. Von den neun noch freien Einheiten werden zunächst drei für den Betrieb vorbereitet.

Nicht nur die RZ-Fläche ist in Hüllhorst über die Zeit gewachsen, sondern auch das Team, dem inzwischen mehr als 70 Mitarbeiter angehören, und dessen Erfahrung. „Anfangs hatten wir noch Respekt, wenn ein Partner einen Kunden mit Hunderten virtueller Maschinen anbrachte“, erinnert sich Klein. „Heute stellt es für uns kein Problem mehr dar, Unternehmen mit größerem Bedarf zu bedienen.“ Dadurch erweitert sich die Klientel. Außerdem habe sich die Partnerstruktur verändert. Bei den traditionellen Wortmann-Partnern handelt es sich vor allem um kleinere Reseller, die Hardware an SMB-Kunden vertreiben. Im Cloud-Geschäft arbeitet das Unternehmen vermehrt mit Dienstleistern und Software-Häusern zusammen, die IaaS-Instanzen als Basis für ihre Leistungen nutzen. Den Erfolg der Terra Cloud führt der Manager nicht zuletzt auf die Channel-Fokussierung von Wortmann zurück. Das Unternehmen stelle Services und Management-Tools bereit, die auf den Bedarf der Partner zugeschnitten sind. Zudem biete es ihnen „alles aus einer Hand“ an: Cloud-Dienste, Finanzierung, Service-Modelle, Endgeräte, Server für hybride Szenarien, und alles lasse sich mit einem Tool verwalten. Aktuell vermarkten weit mehr als 4.000 Partner die Terra-Cloud-Angebote. Und ihre Zahl wächst weiter.



Mehr unter:
<https://voge.ly/vglgZQu/>

Autor:
Michael Hase



MIT ZSCALER INS CLOUD-SECURITY-UNIVERSUM

Mit dem Schwenk auf ein Two-Tier-Channelmodell verspricht sich Zero-Trust-Anbieter Zscaler kräftige Marktgewinne. IoT, OT und MSSP sind weitere Felder, mit denen der amerikanische Anbieter punkten möchte. Kadir Erol, EMEA Channel Chef beim Hersteller, zu weiteren Plänen.

Noch breiter hat sich Zscaler aufgestellt und setzt seitdem auch auf die Distribution als Skalierer. „Mit Westcon Comstor haben wir den passenden Distributionspartner gefunden, der mit seinem Angebot an Next Generation Solutions sehr gut in unsere Strategie passt, Kunden bei der Digitalen Transformation zu unterstützen. Mit unserer Zero-Trust-Plattform im Portfolio können damit noch mehr Partner Umsätze in einer Cloud-only-Welt generieren“, verspricht Erol. Zudem hat der amerikanische Anbieter, der bereits 2007 gegründet wurde, sein Partnerprogramm stärker auf vertikale Segmente ausgerichtet, „wie zum Beispiel im Public Sector oder der Automotive-Industrie“. Entscheidend im Summit-Programm sei aber nach wie vor das Commitment, Kunden bei der Digitalisierung zu beraten und zu begleiten.

Beratung ist ein gutes Stichwort. Denn auch große Unternehmensberatungen spielen für Zscaler eine entscheidende Rolle. „Unsere Partnerinfrastruktur beruht neben der Distribution auf den Säulen der Service Provider, Value Added Reseller & System Integratoren und Managed Security Service Provider“, führt Erol aus. Jede Säule decke dabei unterschiedliche Anforderungen und Marktsegmente ab. Mit der Deutschen Telekom, unter anderem als MSSP, besteht eine Partnerschaft für ein Cloud-basiertes Sicherheitsangebot, das auf Cybersecurity und den Schutz vor Datenverlusten ausgerichtet ist und mit Beratungshäusern wie Accenture und Deloitte Services wird das Thema M&A abgedeckt. „Gerade hier kann ein Cloud-basierter Zero-Trust-Ansatz die Komplexität aus der Zusammenführung zweier Organisationen nehmen und die Geschwindigkeit beim sicheren Zugriff auf die geschäftskritischen Anwendungen erhöhen. Aus diesem Grund haben für die Betreuung dieser Partner im letzten Jahr ein eigenes Team aufgebaut, das die Beratungshäuser begleitet“, präzisiert Erol.



BILD: ESTHERPOON - STOCK.ADOBE.COM

Herzstück all dessen ist die Zero-Trust-Exchange-Plattform, die in den Ausprägungen Zero Trust für User, Workloads sowie IoT- und OT-Umgebungen zur Verfügung steht. Der Charme dabei sei der hohe Integrationsgrad. Heutzutage müssten Unternehmen nicht mehr nur den sicheren Internetzugriff gewährleisten, sondern auch den Remote-Zugriff auf Anwendungen in Multicloud-Umgebungen. „Das Thema Security Service Edge (SSE) mit dem Kernstück Zero Trust erfordert den Schulterchluss mit unseren Partnern. Wir investieren dementsprechend in das Partner Enablement. Gerade bei Zero Trust für OT-Umgebungen stehen viele Unternehmen noch am Anfang ihrer Modernisierung und können von der Lernkurve aus der IT profitieren.“ Im Commercial- und Enterprise-Segment plant Zscaler Partnern spezielle Bundles zur Verfügung zu stellen, die ihnen bei der schnellen Platzierung beim Kunden helfen sollen. „Hier geht es uns da-

rum, die Transformation beim Kunden voranzutreiben und den Verwaltungsaufwand für Partner zu reduzieren.“

Wer Partner werden möchte, der sollte bereit sein, bei Kunden die Ablösung auslaufender, Hardware-basierter Lösungen zu Gunsten von Cloud-only-Infrastrukturen zu begleiten. „Für eine Transformation von IT-Landschaften fokussieren wir zudem auf Synergien in unserem Ökosystem an Technologie-Partnern, wie beispielsweise Partner, die Microsoft 365 implementieren oder CrowdStrike-Umgebungen verwalten. Unlängst haben wir die Partnerschaft mit AWS verstärkt und für die digitale Transformation von OT arbeiten wir mit Siemens zusammen.“

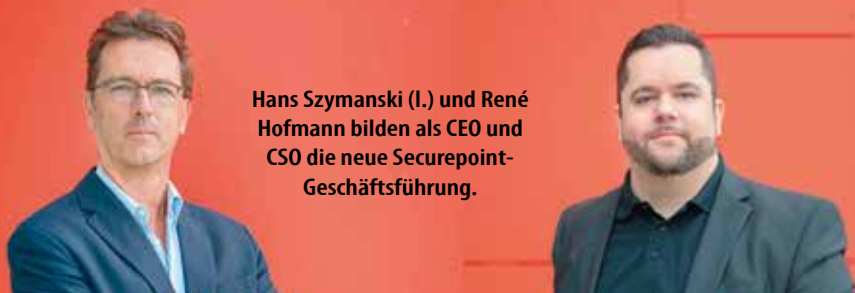


Mehr zu Managed Security:
<https://www.it-business.de/managedsecurity/>
Autor: Sylvia Lösel



SECUREPOINT: WIR SIND DER MITTELSTAND

Security boomt. Der Lüneburger Anbieter Securepoint macht sich bereit, an diesem Wachstumsmarkt weiterhin kräftig zu partizipieren. Denn 3,3 Millionen KMUs in Deutschland wollen mit IT-Security ausgestattet werden. Und die neue Geschäftsführung hat weitere Pläne.



Hans Szymanski (l.) und René Hofmann bilden als CEO und CSO die neue Securepoint-Geschäftsführung.

BILD: SECUREPOINT

Wechsel in der Geschäftsführung

Lutz und Claudia Hausmann, Gründer und Geschäftsführer des Security-Anbieters aus Lüneburg, ziehen sich nach fast 25 Jahren aus dem operativen Geschäft zurück und wechseln in den Gesellschafterausschuss. An ihrer Stelle führen nun Hans Szymanski als CEO und René Hofmann als Chief Sales Officer (CSO) gemeinsam den Hersteller. Szymanski, der bis Ende 2020 beim Münchener Cloud-Telefonie-Provider Nfon die Position des CEO innehatte, kommt neu ins Unternehmen. Hofmann arbeitet bereits seit elf Jahren bei Securepoint. Der Vertriebsprofi zeichnete seit 2017 für die strategischen Accounts verantwortlich und stieg Anfang 2020 zum Sales Director auf. mh

Made in Germany ist das Qualitätssiegel, das Security-Anbieter Securepoint künftig noch offensiver vermarkten möchte. Zurecht, denn die Lüneburger entwickeln und produzieren hierzulande. „Securepoint ist in den letzten Jahren gut gewachsen und das wollen wir als neue Geschäftsführung gerne beibehalten“, gibt der neue CEO des Unternehmens, Hans Szymanski, die Richtung vor, in die er und CSO René Hofmann streben. Szymanski ist seit September an Bord und übernimmt in einer Zeit, in der „der Trend zu mehr IT-Security bei Kunden nicht nur anhalten, sondern sich noch beschleunigen wird“. Ihn reizt die Aufgabe, das Unternehmen „an unterschiedlichen Stellen weiterzuentwickeln“, aber es sei „per se schon ein Diamant“.

Die Kerngedanken der neuen Geschäftsführung drehen sich um Wachstum, Produkterweiterungen und eine mögliche Internationalisierung. „Wachstum wird im Wesentlichen organisch erfolgen. Aber wenn uns auf dem Weg irgendetwas auffällt, das zu uns passen könnte, werden wir uns das auf jeden Fall anschauen“, präzisiert Szymanski die Strategie, die unter Umständen eine Akquisition beinhalten könnte. „Und zwar dann, wenn diese dazu führt, dass das Unternehmen umso schneller organisch wachsen kann.“ René Hofmann, seit elf Jahren bei Securepoint und nun

CSO, konkretisiert: „Wir beobachten gerade die Märkte in den Niederlanden und in Polen. Aktuell befinden wir uns in einer Evaluierungsphase.“ Eines wird der Hersteller aber sicherlich nicht tun: seine Zielgruppe aus den Augen verlieren. „Wir bleiben bei KMU als unsere Zielgruppe. Hierfür haben wir die richtigen Partner und die Lösungen. Wir sind super aufgestellt. Es gibt in diesem Segment 3,3 Millionen Betriebe in Deutschland und eigentlich brauchen sie alle eine IT-Security-Lösung“, erläutert Szymanski das Marktpotenzial. Und Hof-

mann ergänzt: „Deshalb streben wir auch gar nicht so sehr ins Ausland. Wir machen KMU, wir verstehen diesen Markt. Wir sind der deutsche Mittelstand.“

Distributionsvertrag mit Michael Telecom

Die rund 8.500 Reseller des Distributors Michael Telecom erhalten nun Zugriff auf Lösungen und Konzepte aus dem „Unified Security“-Portfolio von Securepoint. „Wir werden Security bei uns deutlich ausbauen und freuen uns, mit Securepoint den ‚perfect match‘ gefunden zu haben. Als deutsches mittelständisches Unternehmen mit der Ausrichtung auf KMU passt es perfekt zu uns und der Kundenstruktur unserer Reseller. Wir sehen hier großes Potenzial und werden in Kürze die ersten Schulungen für unsere Partner anbieten“, so Oliver Hemann, Vorstand Michael Telecom. hs

Gerade angesichts der wachsenden Cyberbedrohungen ist es kein Wunder, dass die Partnerzahl bei Securepoint steigt. Doch es gibt noch einen weiteren Grund, so Hofmann: „Wir können liefern. Und zwar über die gesamte Produktpalette.“ Allerdings ist Hardware nur ein Teil des Portfolios, wie Hofmann beschreibt: „Wir sind eine Softwarefirma, die gute Security-Software entwickelt und diese mit Hardware verheiratet.“ Und Szymanski ergänzt: „As-a-Service wird immer wichtiger. Das ist ein Trend, den auch unsere Partner wollen.“ Denn planbare Umsätze haben für diese durchaus Charme. „Es gibt nicht viele, die so umfangreich As-a-Service-Modelle anbieten wie wir. Wir machen das über das gesamte Portfolio und inklusive der Hardware“, beschreibt Hofmann das Unterscheidungsmerkmal von Securepoint und fügt hinzu: „Für kleinere Systemhäuser gehört erst einmal Mut dazu, sich auf dieses neue Betriebsmodell einzulassen.“



Zum ausführlichen Gespräch:
<https://www.it-business.de/securepoint/>
Autor: Sylvia Lösel



Lüfterloser Stromspar-Experte!

25 JAHRE SPECIAL VOL. 7 - NANO BRIX G10 i5 FANLESS MINI PC.
LEISTUNGSSTARK, GERÄUSCHLOS UND STAUBGESCHÜTZT.
WINDOWS 11 PRO INSTALLIERT INKL. LIZENZKEY.

Intel Quad Core Prozessor
Core i5-10210U / 15W TDP

500 GB SSD WD Blue SN570
NVMe PCIe 3.0 R3500/W2300

Verbraucharm: Standby 1,2W,
Idle Mode 9,3W, Volllast 34W

8 GB DDR4 RAM 2666 MHz
Kingston Arbeitsspeicher

Kühlkörper aus massivem
Voll-Aluminium Block.

Staubdichtes, robustes und
handliches Kompaktdesign

Inklusive Windows 11 Pro
installiert plus Lizenzkey

Vollwertige Alternative zum
All-in-One PC / VESA-Mount

Optional mit WiFi / Bluetooth
Kombi-Set als Einbausatz



Aquado® Mini PC Nano-BRIX G10 i5 Fanless SPECIAL

Windows 11 Pro 64 Bit installiert

Intel® Core™ i5-10210U, USB 3.1 Gen 2,
max. 4,2 GHz, 4 Kerne, 8 Threads, 6 MB L2 Cache
Intel® UHD Graphics, 4K- und Dual-Display-fähig
Vol. 1,35 l, Gewicht 1,35 kg, Maße 164x117x70 mm
inkl. Staubschutzkappen, optional WLAN/Bluetooth

8 GB DDR4 SO-DIMM 2666 MHz KINGSTON®
500 GB SSD WD® Blue SN570 NVMe PCIe 3.0
2x HDMI 2.0a, USB-C 3.2^{Gen2} / 5x USB 3.2^{Gen2}
3 Jahre Garantie inkl. Pick-up & Return Service

Built-to-Order 649,00 €

Die Built-to-Order Konfiguration kann geändert und Kundenwünschen entsprechend angepasst werden.

KEEP IT SIMPLE IN EINER KOMPLEXEN SECURITY-WELT

Durch immer umfassendere Security-Maßnahmen der Kunden stehen Partner vor Herausforderungen. Um die Komplexität in den Griff zu bekommen, müssen einfache zu bedienende Lösungen her. Barracuda stellt nun Produkt-Updates vor und Michael Zajusch erläutert, wie sie in Barracudas Partner-Konzept passen.

„Keep it simple“, sagt Michael Zajusch, Regional Vice President Sales bei Barracuda. Damit fasst er plakativ zusammen, worauf es in der Security-Welt im Moment mehr denn je ankommt. Ist sie doch in den vergangenen Jahren immer umfassender und komplexer geworden. Das zeigt allein schon die Entwicklung seines Arbeitgebers: Barracuda Networks wurde 2003 gegründet, weil Dean Drako, Michael Perone und Zach Levov keine erschwingliche E-Mail-Security-Lösung finden konnten. Vom Anbieter dieser einen Lösung ist das Unternehmen, auch durch zahlreiche Übernahmen, gewachsen und stellt nun gerade auf seiner Partner- und Kundenkonferenz Lösungen und Updates rund um Email-Security, Zero Trust Access, Managed XDR, SOC-Services, Datensicherheit und -Archivierung vor. „Und dann ist da ja noch der Fachkräftemangel. Egal mit welchen Kunden aus welchem Segment man redet, sie haben alle die gleiche Not: zu viele Anforderungen zu wenig Leute.“ In die-

ser Situation sind die Hersteller einerseits gefordert, Reseller von Managed Services zu überzeugen, andererseits auch damit, Tools bereitzustellen, die möglichst intuitiv über eine Oberfläche zu bedienen sind und möglichst viel abdecken, damit die Partner effizient arbeiten können. Denn der Trend gehe zum Auslagern von Aufgaben. „Microsoft hat es vorgemacht. Kein Exchange Server mehr, dafür alles in der Cloud. Das ist einfacher und flexibler. Der Partner übernimmt dann lediglich den Betrieb. „Kleinere Kunden haben die gleichen Herausforderungen wie große – aber weniger Leute“, führt Zajusch einen weiteren Grund für Partner an, sich mit Managed Services zu beschäftigen.

Oberste Voraussetzung für eine funktionierende Kunden-Partner-Beziehung ist, dass die Lösung passt. „Kunden werden anspruchsvoller und erwarten fertige Konzepte.“ Zajusch sieht darin eine Chance für die Reseller – auch für kleinere: „Je kleiner

so ein MSP ist, desto flexibler kann er auf Kundenwünsche eingehen.“ Und ein externer Dienstleister kann mit seinem breiten Knowhow helfen, Prozesse neu zu gestalten, gerade auch, weil Kunden gerne einmal betriebsblind sind. Wenn es dann an die Umsetzung geht, spielen einfache Bedienbarkeit und Skalierbarkeit der Tools eine zentrale Rolle. „Und das war ja schon immer unsere Stärke – auch bei unserer Firewall. Aber heute habe ich halt nicht mehr den klassischen Perimeter, sondern ich muss alles schützen.“ Bei jedem Device, das sich im Netz befindet, müssen Updates aufgespielt werden, Konfigurationsänderungen erfolgen und Monitoring möglich sein. „Das ist einzeln gar nicht mehr möglich“, schlussfolgert Zajusch, sondern eben über ein zentrales, effizientes Management-Tool. „Anders ist das auch nicht finanzierbar, denn Arbeitskraft ist teuer. Und je weniger ich davon brauche, desto besser.“ Auf Seiten der Tools legt der Anbieter nun vor. Mit der Vorstellung seiner XDR-Lösung für MSPs führt Barracuda seine CloudGen-Firewall mit den Funktionalitäten der XDR-Lösung aus der Skout-Übernahme des vergangenen Jahres zusammen. Zudem sind künftig die Erkennungsregeln des Mitre-Attack-Framework ein Element der Lösung. Im dahinterstehenden SOC setzt der Anbieter nun auf erweiterte Funktionen für Security Orchestration, Automation & Response (SOAR), um schnellere Reaktionszeiten zu gewährleisten, Prozesse zu straffen und noch mehr Schutz zu bieten. „Wir suchen immer nach Möglichkeiten, Partner und insbesondere MSPs zu befähigen, ihr Geschäft auf die nächste Stufe zu heben“, sagte Neal Bradbury, SVP, MSP Business bei Barracuda.

>> Egal mit welchen Kunden aus welchem Segment man redet, sie haben alle die gleiche Not: zu viele Anforderungen, zu wenig Leute.



Michael Zajusch, Regional Vice President Sales bei Barracuda

Als Distributoren hat Barracuda in der DACH-Region Infinigate und Tech Data gezeichnet, in der Schweiz zudem noch Dataprotect. „Über Infinigate haben wir eine super Abdeckung der Security-Reseller“, schwärmt Zajusch. Bei Tech Data ist für ihn der Zugang zu den Microsoft-Partnern entscheidend. Denn sie haben mit dem Wechsel von Exchange zu Microsoft 365 Umsätze eingebüßt. „Früher haben sie an Hardware, Server, Lizenzen und Services verdient. Da fällt jetzt ganz viel weg.“ Um diese Einbußen zu kompensieren, kommen nun vielen Partnern andere Hersteller wie gerufen. E-Mail-Security ist dabei nur eines von vielen Themen. „In unserem Paket sind außerdem User Awareness Trainings enthalten, aber auch bei KI und Forensik machen wir einen Unterschied“, erläutert Zajusch. Attraktiv ist für viele zudem das Cloud to Cloud Backup. „Microsoft hat einen Papierkorb, der spätestens nach 90 Tagen gelöscht wird. Das genügt den meisten Unternehmen nicht. Deswegen haben wir da eine pfiffige Backup-Lösung und heute schon über 14 Millionen Business-Postfächer in Deutschland für Microsoft 365. Das ist ein Riesemarkt.“ Das verdeutlicht auch das Wachstum der Data-Protection-Sparte von Barracuda im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2023, das im Jahresvergleich um 30 Prozent stieg. Hauptverantwortlich dafür sei das Wachstum durch die Cloud-to-Cloud-Backup-SaaS-Produktlinie, die gespeicherte Daten in Microsoft 365 schützt.

Ein weiterer, wichtiger Baustein im Barracuda-Portfolio ist die Zugangsplattform CloudGen Access. Zu den ZTNA-Funktionalitäten (Zero Trust Network Access) fügt der Hersteller nun die Komponente Websicherheit hinzu, um Benutzer, Anwendungen, Geräte und andere kritische Ressourcen von Unternehmen vor Ransomware und anderen Cyberangriffen zu schützen.

Zu den neuen Webfilterfunktionen gehören: DNS-basierte Web-Sicherheitsrichtlinien, Remote-Benutzer/Work-from-Home-Abdeckung, Benutzer- und gruppenbasierte Richtlinien und Berichte, zeit- und standortbasierte Richtlinien und Berichte sowie Latenzbeseitigung durch lokale Inspektion. Zudem gibt es nun die Möglichkeit, CloudGen Access mit bestehenden AWS- oder Microsoft-Abrechnungsverfahren zu kaufen und bereitzustellen. Zero Trust ist ab sofort auch in der Lösung E-Mail Protection Premium Plus enthalten. Die neue Version ermöglicht den Zugriff auf E-Mail-Systeme nach dem Need-to-Know-Prinzip, und bietet so eine zusätzliche Sicherheitsebene für Unternehmen.



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

Autor:
Sylvia Lösel



Zeit für neue IT-Lösungen?



Jetzt Experten-Termin

kostenlos buchen:

www.thunder-it.com/experte



Thunder-IT

EXCELLENT IN HARD- AND SOFTWARE TRADING

Thunder-IT bietet Beratung, Assemblierung, Aufbau und Inbetriebnahme modernster Hard- und Software. Alles aus einer Hand und unschlagbar dank weltweiter Logistik- und Fulfillment-Lösungen. Unser persönlicher Service, unsere Flexibilität und Schnelligkeit werden Sie begeistern!
Mehr unter www.thunder-it.com

DELL Technologies
TITANIUM PARTNER

DELL ERWEITERT DAS APEX-ANGEBOT FÜR PARTNER

Dells As-a-Service-Portfolio für Partner wächst weiter. Sie können Apex-Dienste als Reseller verkaufen oder als Basis für eigene Managed Services verwenden. Gemeinsam mit VMware bekommen Service-Provider Optionen für die Entwicklung Cloud-nativer Anwendungen.



BILD: DELL - STOCK.ADOBE.COM

Apex heißt im Lateinischen „Spitze“. Und mit Apex will Dell die Spitzenposition bei den verbrauchs-basierten As-a-Service-Angeboten für Rechenzentren und die Hybrid Cloud einnehmen. Dabei setzt das Unternehmen auf seine Partner, die Apex als Reseller an ihre Kunden verkaufen und auch als Basis für eigene Managed Services nutzen können. Bei den Kunden steigt die Bereitschaft für verbrauchsabhängige Modelle im eigenen Rechenzentrum jedenfalls weiter, so eine aktuelle Studie der ESG im Auftrag von Dell. So bevorzugten im Jahr 2020 noch 50 Prozent der befragten Unternehmen traditionelle Modelle mit dem Kauf oder Leasing von Datacenter-Hardware gegenüber 42 Prozent, die bereits Opex-Modelle favorisierten. 2022 hat sich das Verhältnis mit 38 Prozent zu 54 Prozent bereits gedreht.

Robert Laurim, Vice President und General Manager Channel bei Dell Technologies Deutschland, erklärt dazu: „Dell Technologies ist es wichtig, Partnern stets eine Wahl zu geben und ihnen das Erschließen neuer Geschäftsfelder zu erleichtern. Die Erweiterung des Apex-Vertriebsmodells für Partner ist unsere Antwort auf die immer größere Nachfrage nach verbrauchs-basierten Lösungen. Durch sie sind unsere zahlreichen Vertriebspartner in der Lage, ihre

individuellen Fähigkeiten und Services mit einzubringen.“

Bisher waren die Apex Data Storage Services, also die Bereitstellung von File- oder Block-Storage als Service im eigenen Rechenzentrum oder beim Colocation-Anbieter, mit den Dell-Managed-Services verknüpft. Nun können Partner die Data Storage Services auch ohne Management durch Dell anbieten. Sie haben so die Option, auch Kunden zu erreichen, die sich mit der eigenen IT-Abteilung um die Storage-Services kümmern wollen oder sie können die Verwaltung der Storage-Infrastruktur als eigenen Value Added Service anbieten. Größere Freiheiten bekommen Partner ebenfalls bei der durch die Nutzer verwalteten On-Premises-Infrastruktur Apex Private and Hybrid Cloud. Hier können die Dell-Partner nun eigene Managed Services in Verbindung mit Apex Private and Hybrid Cloud anbieten und den Dell-Service in eigene, umfassende Datacenter-Management-Verträge einbinden. Zudem steigert der Hersteller die Flexibilität für Kunden und Partner durch einen neuen instanzbasierten Ansatz, bei dem Unternehmen nur die tatsächlich genutzten Ressourcen bezahlen. Eine Einstiegsvariante mit 32 Instanzen rundet das Angebot nach unten ab und ermöglicht es Systemhäusern,

auch kleinere Kunden für den Hybrid-Cloud-Service zu gewinnen.

Bei Apex Cloud Services mit VMware Cloud – sie sollen die Kombination einer On-Premises-Cloud-Infrastruktur als Service mit Multi-Cloud-Umgebungen erleichtern – erweitert der Hersteller die Optionen für seine Partner, mit Hilfe des VMware-Stacks Cloud-native Anwendungen zu entwickeln. Dabei hat Dell vor allem Service Provider im Blick, die Apex Cloud Services mit VMware Cloud als Basis für ihre eigenen Dienste nutzen und damit IT-Ressourcen selbst als Service beziehen können, was besser zu ihrem Vertriebsmodell passt, als ein Kauf von Hard- und Software.

Um die Partner für den Verkauf von Apex-Services fit zu machen, baut Dell das Schulungs- und Informationsangebot aus. So gibt es spezielle Lernpfade zu Apex- und As-a-Service-Verkaufsstrategien im Apex Learning Center. Systemhäuser und Service Provider können mit ihren Zugangsdaten für das Partnerportal auf die Informationen zugreifen.



Mehr zu Dell Apex:
www.it-business.de/-a-1023724/
Autor:
 Klaus Länger



MICROSOFT TRIMMT PARTNER AUF DIE CLOUD

Im Herbst startet das neue Partnerprogramm des Software-Riesens aus Redmond und aus dem „Microsoft Partner Network“ wird das „Microsoft Cloud Partner Program“. Mit dem Programm wird die Cloud-First-Strategie im Tagesgeschäft der Partner fest verankert.

Wenn vom „Microsoft Partner Network“ auf das „Microsoft Cloud Partner Program“ umgestellt wird, werden Partner zu Cloud-Partnern.

Mit dem MCPP („Microsoft Cloud Partner Program“) rückt die Cloud endgültig in den Mittelpunkt des Partnergeschäftes von Microsoft. An einigen Stell-schrauben wurde gedreht: Das Budget für technische Schulungen rund um Azure, Security, Compliance, Identity und Management von Business-Lösungen wurde jährlich um bis zu 250 Prozent erhöht. Zudem sollen die kommerziellen Marktplätze und Vertriebsmöglichkeiten im Partner Center mehr Rendite abwerfen.

Die Transaktionsgebühr für App-Verkäufe wurde in dem Zusammenhang von 20 auf drei Prozent gesenkt.

Gegen Budgeterhöhungen und eine verbesserte Margensituation für ISVs wird keiner etwas einzuwenden haben. Ein mehr oder weniger vernehmbares Knirschen gab es hingegen bei der Einführung von Qualifizierungsstufen.

So werden künftig zwei Stufen bei der Klassifizierung der Partner tonangebend sein: „Lösungspartner“ (Solution Partner) müssen eine Reihe an Anforderungen erfüllen, um sich so nennen zu dürfen. Ein „Partner Capability Score“ für jeden Lösungsbereich

wird als Ausdruck des Kompetenzgrades dienen. Um den Titel „Lösungspartner“ zu erhalten, müssen Partner in „vier Messbereichen mindestens 70 Punkte (von 100 möglichen) erreichen“. In der Qualifizierungshierarchie darüber sind Spezialisierungen und Expertenprogramme, so genannte Specialists/Experts angesiedelt. Diese haben sich einer oder mehreren Kategorien (in Microsoft-Slang auch „Designations“ genannt) qualifiziert.

Konkret sind das die Segmente:

- Daten und KI
- Infrastruktur
- Digitale und App-Innovation
- Business-Anwendungen
- Modernes Arbeiten
- IT-Sicherheit

Doch etliche Partner haben sich auf Lösungen beziehungsweise Themenbereiche fokussiert, in denen kein Lizenzumsatz Ivorangetrieben wird, weil diese in typischen Projekten beim Kunden mit anderen Partnern als Spezialist für ihren Bereich zusammenarbeiten. Bei den Themen „Adoption und Change Management als elemen-

tar wichtiger Erfolgsfaktor für Modern Workplace oder Hybrid Work Szenarien“ könne dies beispielsweise der Fall sein, so Christoph Twiehaus, IAMCP Board-Member und Geschäftsführer von Skillkom.

Der eingetragene Verein IAMCP hat weltweit etwa 8.000 Mitglieder. Deutschland stellt das größte Chapter dar mit rund 300 Mitgliedern. „Die Anzahl der Partner, die von Microsoft direkt betreut werden, ist in den letzten Jahren sukzessive reduziert worden, während die Anzahl der aktiven Partner gleich geblieben ist. Der IAMCP mit seinem Credo ‚Feel like a managed Partner‘ vertritt auch die Interessen der Partner, die keinen direkten Draht zu Microsoft haben“, sagt Twiehaus.

Im Rahmen dieser vereinsmäßig organisierten Interessenvertretung kam zur Sprache, dass Partner, die – wie beschrieben – keinen Lizenzumsatz vorantreiben, Probleme haben können, eine der Voraussetzungen für das Erreichen einer der sechs sogenannten Designations zu erreichen. Als MCPP angekündigt wurde, war vielen Partnern im Verein auch nicht ersichtlich, wie sich die bisherigen Benefits, beispielsweise Support-Services oder Internal Use Rights für Software im Partnerprogramm im MCPP wiederfinden oder weiterentwickeln würden. Hier habe Microsoft zwischenzeitlich einen klaren Fahrplan kommuniziert, sagt Twiehaus.



Der Verein IAMCP nimmt gegenüber Microsoft mitunter kontroverse Standpunkte im Sinne seiner Mitglieder ein.

Autor: Dr. Stefan Riedl



Christoph Twiehaus, IAMCP Board-Member, Geschäftsführer Skillkom

COREL STARTET NEUES BRANDING



BILD: ALLUDO



BILD: ALLUDO

Alteingesessene Marken stehen für Beständigkeit und Verlässlichkeit. Daher ist es ein seltener Vorgang, dass sich ein etablierter Brand wie „Corel“ markentechnisch neu erfindet. Nun wird Corel wie andere Konzernmarken zum Subbrand unter der Dachmarke „Alludo“.

>> Wir legen den Grundstein für eine neue Corporate Identity, die sich der Zukunft der Arbeit widmet und machen sie zu unserer neuen DNA.



BILD: ALLUDO

Christa Quarles, CEO, Alludo

Software-Anbieter Corel nimmt ein komplettes Rebranding mit einem Namenswechsel zu Alludo vor, verkündete die CEO des Unternehmens, Christa Quarles. Unter Alludo ordnen sich nun die bekannten Konzernmarken wie Parallels, CorelDRAW, MindManager und WinZip ein. Dieses Rebranding wurde vorgestellt, als ein „Teil der Vision von Alludo, die Zukunft der Arbeit neu zu gestalten – nicht nur, wo Menschen arbeiten, sondern auch wie, wann und sogar warum sie arbeiten.“ Manch einer mag reflexartig entgegen wollen, dass der Grund, warum Menschen arbeiten, in der Regel monetären Zielen folgt, aber Marketing lebt eben auch von großen Worten.

„**Der neue Brand** Alludo ist ein Wendepunkt für uns. Damit schaffen wir ein neues Konzept, dass alle unsere Produktparten, unsere Kunden und unsere Mitarbeiter umfasst. Wir legen den Grundstein für eine neue Corporate Identity, die sich der Zu-

kunft der Arbeit widmet und machen sie zu unserer neuen DNA“, äußert sich Christa Quarles, Chief Executive Officer des Alludo-Konzerns.

„Mit unseren Lösungen erhalten unsere Kunden die Möglichkeit, effizienter und flexibler zu arbeiten und sich gleichzeitig mehr kreativen Freiraum nehmen zu können. Sie können von überall und mit jedem Gerät tätig sein und ihre Kreativität bei Brainstorming oder Designgestaltung frei entfalten. Das schafft gleichzeitig mehr Zeit für Familie und das Leben abseits der Arbeit.“

Seit der Gründung von Corel im Jahre 1985 hat das Unternehmen über etliche Akquisition mehrere Softwaremarken unter sich vereint – zuletzt Awingu – und die ursprüngliche Marke im Bereich der Grafiksoftware weiterentwickelt. Auch für Awingu gilt: Der Name Alludo soll als eine einheitliche Corporate Identity für alle Pro-

dukte dienen, als Dachmarke unter der Subbrands versammelt werden.

Als Dachmarke soll Alludo eine engere Verbindung zwischen seinen Subbrands schaffen. Identität und Zweck der Untermarken Parallels, Corel, MindManager und WinZip sollen jedoch erhalten bleiben. So gesehen, wird es im Arbeitsalltag der Kunden keine neuen Produktnamen geben, denn sie nutzen weiterhin die gleichen Produkte und Dienstleistungen der Submarken wie zuvor, die allerdings unter einer neuen Dachmarke auftreten. Darunter auch die Produktpalette unter dem Subbrand „Corel“.

Die Marketing-Spezialisten haben sich folgendes überlegt: Der neue Name erinnert mit „all you do“ an die Vision des Unternehmens, die folgendermaßen beschrieben wird: „alles, was Anwender erledigen können, möglich zu machen.“ Denn, so das Storytelling hinter dem Brand – „die Softwareprodukte von Alludo geben Nutzern die Freiheit und Flexibilität, nach eigenen Vorstellungen zu arbeiten, zu gestalten und Ideen zu realisieren.“

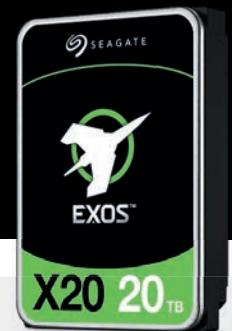


Was Corel auf der Veranstaltung nicht erwähnt hat: „Alludo“ bedeutet in der Übersetzung aus dem Lateinischen: „spielen, scherzen, kosen“.

Autor: Dr. Stefan Riedl

Speicherbedarf erreicht?

bluechip STORAGEline RJ-Serie mit Seagate® Exos® X20-Festplatten



PERFORMANT UND ZUVERLÄSSIG

bluechip STORAGEline RJ53300s (JBOD)

Mit dem JBOD RJ53300s erweitern Sie die Plattenkapazität Ihres Storage-Systems schnell und unkompliziert. In dem 3HE-Chassis finden bis zu 16 Festplatten oder Solid-State-Disks Platz.

- + bis 16 x SAS/SATA 3,5" / 2,5" HDDs / SSDs hotplug Erweiterungseinschübe für Festplatten
- + kostengünstige Speichererweiterung vorhandener Systeme
- + Ansteuerung per SAS-3 (12 GB/s)
- + integriertes Remote-Management
- + 36 Monate Garantie, optional bis zu 60 Monate 4h/7 Vor-Ort-Service

Kompetente Planung, Beratung, Einrichtung und Support.
Kontaktieren Sie uns. Wir helfen Ihnen.

Tel. 03448 755-120 oder
consulting@bluechip.de



Seagate Exos X20

**Maximale Speicherkapazität in Verbindung mit
höchster Rack-Packdichte.**

Optimale Einsatzbereiche

- + Hyperscale-Anwendungen der Enterprise-Klasse und Cloud-Rechenzentren
- + Große Scale-Out-Rechenzentren
- + Big-Data-Anwendungen
- + RAID-Speicher mit hoher Speicherdichte

Kapazität (TB):	20
Anhaltender Datendurchsatz (MB/s):	285
Hardwareschnittstelle:	SATA 6 Gb/s
Cache-Speicher (MB):	256
Festplattendrehzahl:	7.200 U/min
Leistung im Leerlauf (W):	Min. 5,4
MTBF (in Stunden):	2,5 Mio.
Workload:	Bis zu 550 TB/Jahr

SERVICES ODER DOCH HARD- UND SOFTWARE?

Welchen Anteil am Gesamtumsatz tragen Managed Services bei? Wie entwickelt sich das Hardware- und Software-Geschäft? Der Betriebsvergleich von As-con hat die Antworten.



BILD: TARTILA - STOCKADobe.COM

An dem Betriebsvergleich von As-con für die IT-Branche, der bereits seit mehr als 20 Jahren besteht, nehmen fast 150 Systemhäuser kontinuierlich teil und tauschen offen ihre Zahlen und Erfolgsrezepte aus. Der daraus resultierende Benchmark zeigt auf, dass es bei der Umsatzentwicklung der einzelnen Bereiche, die von Systemhäusern angeboten werden, kein einheitliches Bild gibt, wie in der Grafik rechts deutlich wird, in der die Veränderungen der Umsatzzahlen von 2020 im Vergleich zu 2021 angegeben sind.

„IT-Hardware“ hat im vergangenen Herbst besonders stark unter den Lieferengpässen aus Fernost gelitten und so ergibt sich 2021 ein Minus von 3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. „Software“ ist nach einem sehr starken Jahr 2020 (mit +20 %) wiederum deutlich gestiegen.

„Service nach Aufwand“ war auch im vergangenen Jahr erneut im Plus mit 8,1 Prozent. „Wartungsverträge“ konnten mit 20,4 Prozent ebenfalls eine deutliche Steigerung im Jahresvergleich 2020/2021 aufweisen. Hier mischt sich allerdings bereits viel Managed-Service-Umsatz mit ein.

Der Bereich „Hosting/Rechenzentrum“ (+25,3 %) und klassische „Managed Services“ (+27,3 %) sind nach wie vor zweistellig im Plus. „Vermietungen“ gehen wiederum um 0,4 Prozent zurück. „Managed Print“ steigt ebenfalls an (+4,9 %), die Entwicklung ist hier aber differenziert zu betrachten.

Entwicklung aller
Umsatzbereiche 2021 in % z. 2020

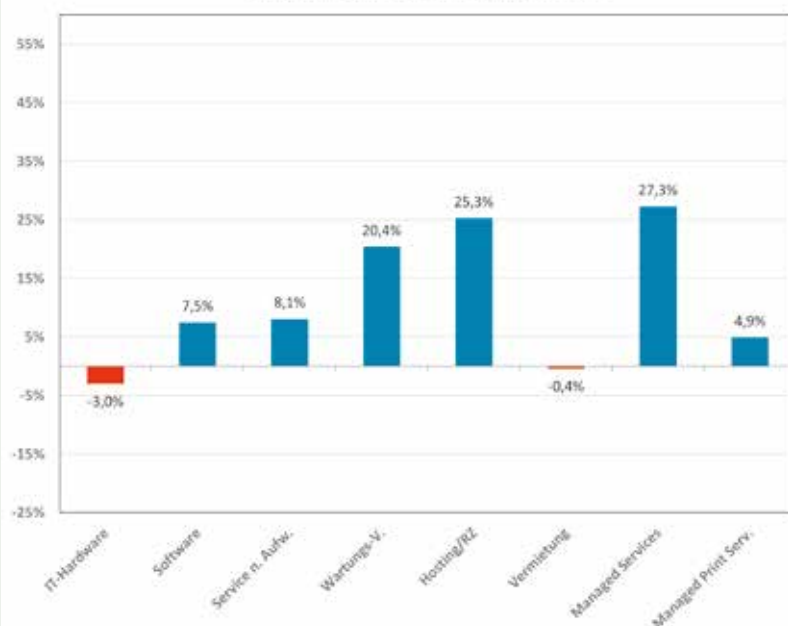
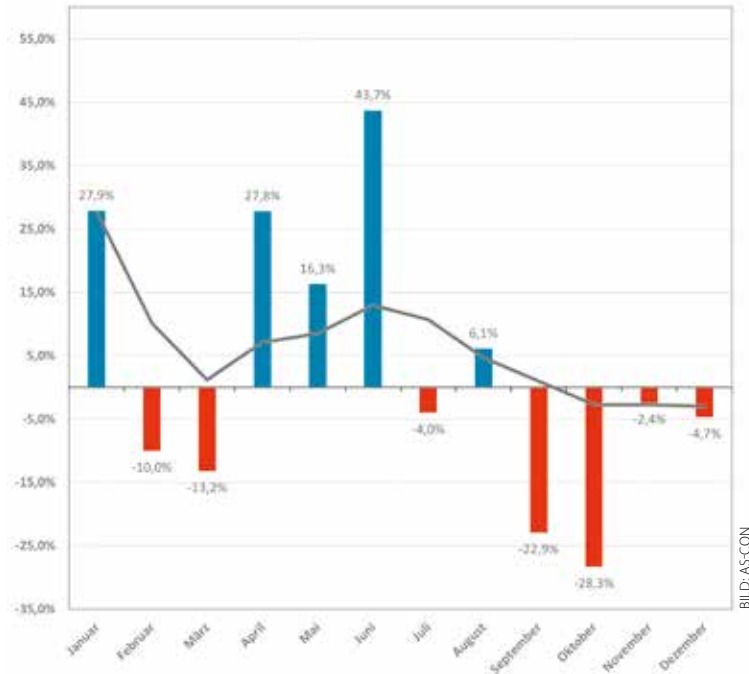


BILD: AS-CON

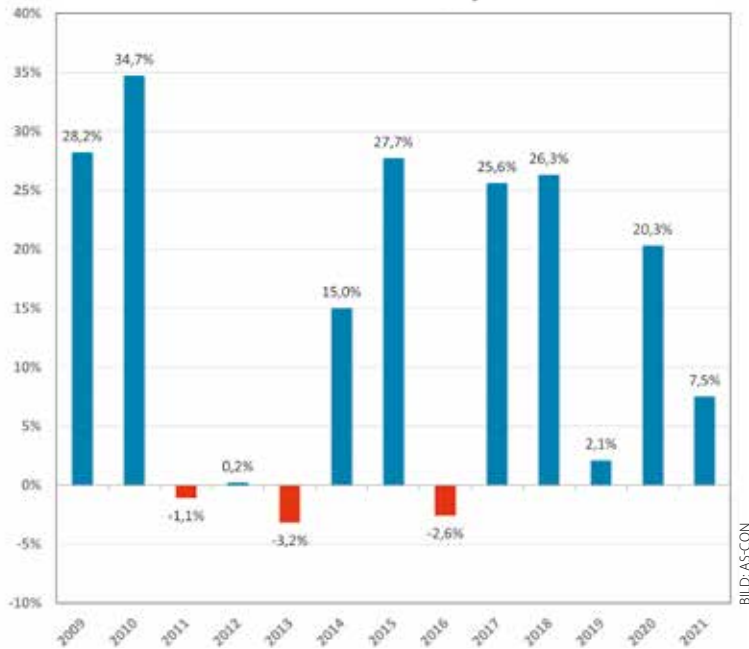
Mit IT-Hardware konnten 2020 aufgrund der Corona-bedingten Homeoffice-Welle noch deutliche Steigerungen erzielt werden, 2021 litt dieser Bereich unter starken Lieferengpässen, was zu einem Minus im Gesamt-IT-Hardware-Bereich geführt hat. Vor allem größere Projekte, die wegen der Pandemie von 2020 auf 2021 verschoben wurden, konnten aufgrund der Liefersituation dann doch nicht ausgerollt werden und liegen weiter auf Eis. Insgesamt ist eine weitere Verlagerung der Hardware-Umsätze in die Public und Private Cloud zu verzeichnen, was zusätzlich auf den Hardware-Umsatz drückt. Insofern dürfte auch in den kommenden Jahren nur mit einer sehr schwachen Entwicklung zu rechnen sein.

Bis einschließlich August ist die Entwicklung umgekehrt proportional zur Entwicklung im ersten Halbjahr 2020 zu betrachten. Ab Oktober ist dann aber deutlich der Einbruch zu erkennen. Leider ist jetzt schon spürbar, dass aufgrund der Ukraine-Krise die Investitionsbereitschaft nach wie vor sehr zurückhaltend ist, und durch die Lieferengpässe noch verstärkt wird, so dass sich dieser Trend noch eine ganze Weile fortsetzen wird.

IT-Hardware im Monatsverlauf (It.WaWi)
kumulierte Entwicklung in % z. Vj.



Entwicklung Software
2009 - 2021 in % z. Vj.



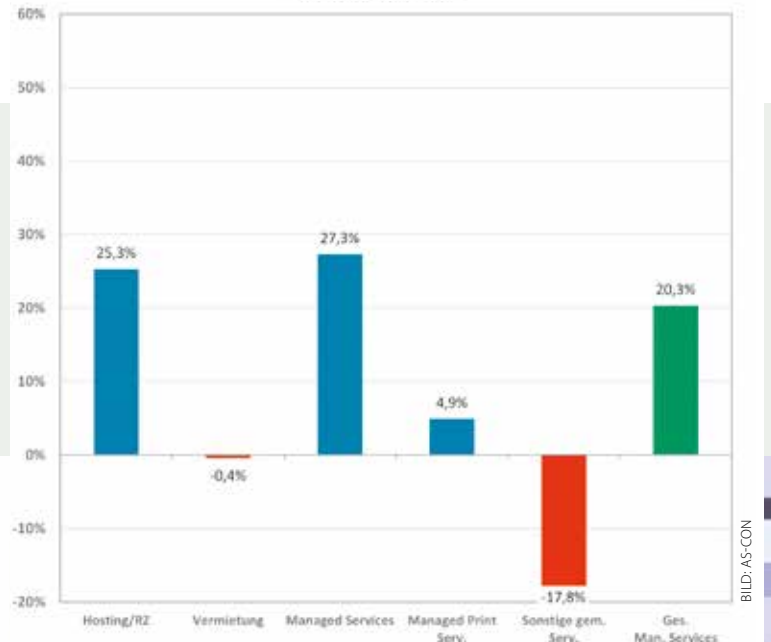
Bei Software konnte As-con über viele Jahre hinweg einen sehr positiven Trend verzeichnen. In der Endphase der Wirtschaftskrise war dann auch ein Einbruch mit der Software zu verzeichnen (2011 bis 2013). Die Abkündigung des Supports für XP und Server 2003 hat den Software-Markt 2014 und 2015 wieder deutlich ansteigen lassen. 2016 konnte dieser Trend nicht anhalten, obwohl Lizenz-Audits deutlich zugenommen haben und oft nachlizensiert werden mussten. Mit Einführung der Miet-Lizenzmodelle ist der Umsatz wieder deutlich angestiegen. Der durch die Digitalisierungswelle gestiegene Bedarf an Software im Corona-Jahr 2020 führte zu einem Umsatzzuwachs von 20,3 Prozent. Im vergangenen Jahr hat sich der Anstieg auf rund 7,5 Prozent verlangsamt, aber auf sehr hohem Niveau. Ohne externe Impulse dürfte dies auch in etwa der Trend für die kommenden Jahre sein. Der monatliche Umsatzverlauf im Bereich Software verlief bis Ende September relativ analog zum Hardware-Bereich.

Bei Managed Services kann man nach wie vor von einer ungebrochen positiven Entwicklung sprechen. So lag das Wachstum in den vergangenen Jahren stets bei über 20 Prozent.

Besonders stark sind klassische Managed Services gestiegen, womit im letzten Jahr 27,3 Prozent mehr Umsatz generiert wurde als noch 2020.

Äußerst stark entwickelte sich auch der Bereich Hosting/Rechenzentrum, welcher mit 25 Prozent gewachsen ist. Dies dürfte Ausdruck einer „Vorstufe“ (Private Cloud) hin zur Public Cloud sein.

Entwicklung der Managed Service Bereiche
2021 in % z. 2020



Schnupperteilnahme:
Stefan Auer
s.auer@as-con.de
Tel.: 0911/14898686
www.as-con.de





Bundesweit werden durchschnittlich 23,7% der defekten Elektrogeräte repariert

LIEBER REPARIEREN STATT WEGWERFEN

Neun Kilogramm Elektroschrott fallen jedes Jahr in Deutschland pro Haushalt durch nicht reparierte und entsorgte Elektrogeräte an. Damit bleibt auch die Menge des jährlich anfallenden Elektroschrotts in Deutschland ungebrochen hoch.

- Mehr Reparaturen als im Bundesdurchschnitt
- Weniger Reparaturen als im Bundesdurchschnitt

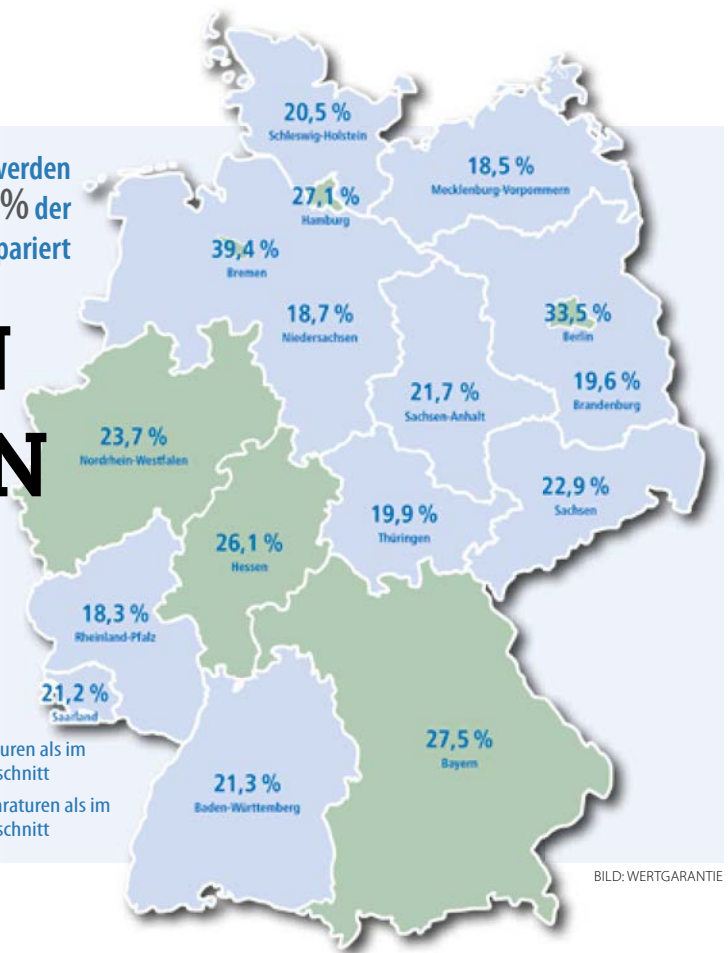


BILD: WERTGARANTIE

BILD: YESWEHACK



„Unser gemeinsames Ziel ist es, das allgemeine Niveau der Cybersicherheit für Bürger und Unternehmen in der EU zu steigern und ein sicheres Internet der Dinge zu schaffen.“

Danilo D'Elia, Vice President Global Public Affairs and Strategic Outreach, YesWeHack

Der Cyber Resilience Act beinhaltet neue Cybersicherheitsanforderungen für IoT-Hardware und -Software, wie smarte Spielzeuge, Kühlschränke oder Kameras.

Smart Home wird beliebter

43 Prozent der Deutschen nutzen Smart-Home-Geräte. Dabei ist vor allem der Einsatz digitaler Energiespar-Tools in den letzten zwölf Monaten gestiegen; ein Viertel der Bundesbürger nutzt smarte Heizkörperthermostate.

Licht und Heizung sind wichtigste Einsatzgebiete

Welche der folgenden smarten Geräte nutzen Sie in Ihrem Haushalt?

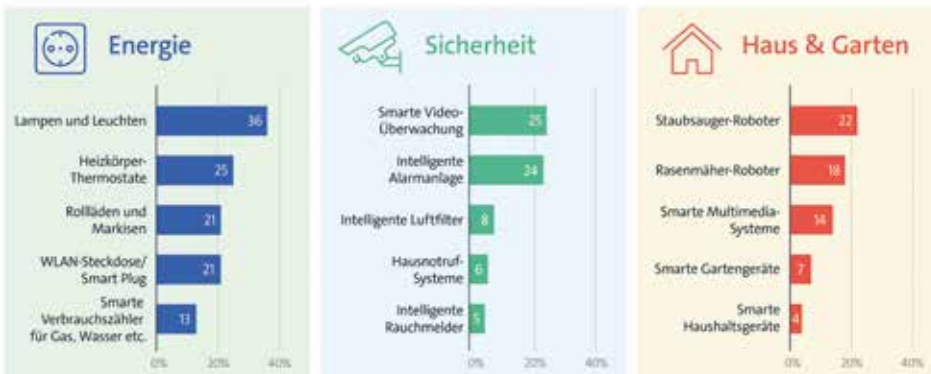


BILD: BIKOM

IT-Endgeräte sind riesige CO₂-Schleudern

Laut McKinsey verantwortet Unternehmens-IT 13 bis 17 Megatonnen Kohlendioxidemissionen in Deutschland. Smartphones, Notebooks und Co. erzeugen demnach weltweit 1,5 bis 2 Mal mehr CO₂ als Rechenzentren.

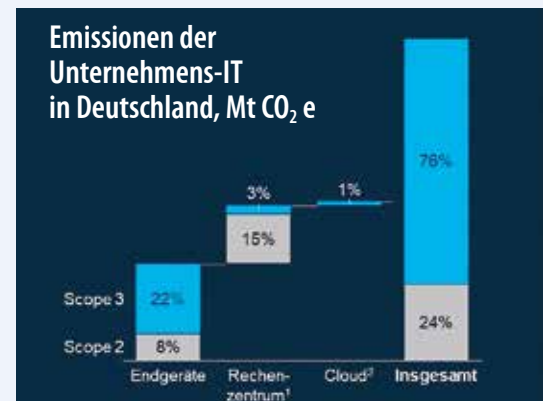


BILD: MCKINSEY



Zuverlässiger Schutz für Ihre Kunden. Eine Prämie für Sie.



BILD: NORTON

Verkaufen. Abwarten. Bezahlt werden.

Norton Empower Reseller- Programm

Früher war digitale Sicherheit nur für Unternehmen wichtig. Heute ist das anders. Digitales und reales Leben sind inzwischen eins. Unsere digital vernetzte Welt bringt viele Vorteile mit sich, doch wir tragen auch mehr Verantwortung und Sorge für alle – unsere Kinder, Eltern, Freunde und uns selbst. In Deutschland haben im Jahre 2021 ein Viertel (26 %) der Erwachsenen, die im Rahmen unserer Studie befragt wurden, Erfahrungen mit Cyberkriminalität gemacht. 31 % der deutschen Privatanwender stellten einen unbefugten Zugriff auf ein Online-Konto fest und etwa jeder Fünfte (18 %) entdeckte Schadsoftware (z.B. Spyware, Ransomware, Viren, Würmer, Trojaner, Adware usw.) auf einem Computer, in einem WLAN-Netzwerk, auf einem Smartphone, einem Tablet, einem internetfähigen Haushaltsgerät oder auf einem anderen vernetzten Gerät.* „Die Zahlen mögen schockierend sein, aber unsere Norton-Produkte und -Services entwickeln sich mit dem Aufkommen neuer Cyberbedrohungen ständig weiter“, so Stefan Wehrhahn, Norton Country Manager DACH. „Privatanwender brauchen in einer zunehmend komplexen und vernetzten Welt einen zuverlässigen Verbündeten. Für viele hat Norton als weltweit führende Marke für Cybersicherheit** diesen Platz eingenommen. Wir freuen uns, dass wir die Vorteile dieser starken, globalen Marke sowohl bestehenden als auch zukünftigen Partnern in Deutschland, Österreich und in der Schweiz zugänglich machen können.“

Norton möchte enger mit seinen Vertriebspartnern zusammenarbeiten, auch in der DACH-Region. Zu diesem Zweck haben wir ein brandneues Reseller-Programm entwickelt, um unsere Partner bei der Mission in Sachen Cybersicherheit zu unterstützen und zu honorieren: das Norton Empower Reseller-Programm.

Norton Empower Reseller-Programm

Das Norton Empower Reseller-Programm wurde seit Juni 2022 ausgeweitet mit dem Ziel, den Verkauf von Cybersicherheitsprodukten für unsere Partner so einfach und lukrativ wie möglich zu machen. Als Mitglied des Norton Empower Reseller-Programms können unsere Partner ihren Erlösanteil sowie die verkauften und aktivierten Abonnements im Blick behalten.

Über das benutzerfreundliche Empower Reseller-Portal können Partner alles zentral managen. Das Portal bietet Partnern folgende Vorteile:

- Sie können mit wenigen Klicks Bestellungen aufgeben und Produktschlüssel für Norton-Abonnements herunterladen.***
- Sie erhalten einen klaren und umfassenden Überblick über Bestellungen und aktivierte Abonnements.
- Sie können die Abonnements ihrer Kunden verlängern.
- Sie können herausfinden, wie hoch ihr Erlösanteil sein wird.
- Sie können ihren Erlösanteil ganz einfach über das Reseller-Portal in Anspruch nehmen.
- Sie erhalten Zugriff auf Marketing-Materialien.

Das Norton Empower Reseller-Programm soll unseren Partnern den Verkauf von Norton Empower-Produkten und -Services erleichtern. Unseren Partnern in der DACH-Region steht neben dem digitalen Portal auch unser Team vor Ort zur Verfügung, bei dem sie Support und Antworten auf marktspezifische Fragen erhalten.

Beteiligung am Erlös

Sobald sich die Partner für das Norton Empower Reseller-Programm anmelden, haben sie Anspruch auf einen Erlösanteil, wenn die Norton-Abonnements ihrer Kunden im Norton eStore für bis zu drei aufeinander folgende Jahre verlängert werden.

Entscheidet sich ein Kunde für einen Wechsel zu einem höherwertigen Abonnement im Norton eStore (Upgrade), würdigt Norton den Partner, der diesen Kunden akquiriert hat, mit einer Umsatzbeteiligung an dem Upgrade. Wenn der Kunde ein zusätzliches Abonnement im Norton eStore erwirbt (Cross-Selling), wird der Partner ebenfalls am Erlös aus dem zusätzlichen Abonnement beteiligt. Neben dem Erlösanteil profitieren Partner auch von unserer Vertriebsunterstützung mit einer Vielzahl von Marketing-Materialien wie Newsletter, Leitfäden mit

Tipps, Blog-Beiträgen zum Thema Sicherheit, Produktblättern, Merchandising für den Point of Sale und einer Reihe von weiteren Möglichkeiten zur Kundenansprache.

„Einfach ausgedrückt: Unser Ziel ist es, unsere Partner beim Verkauf von Norton-Produkten und -Services zu unterstützen. Wir wollen, dass sie so erfolgreich wie möglich sind. Wenn unsere Partner erfolgreich sind, fördert das auch unseren Erfolg und mehr Privatanwender erhalten Schutz – das ist unser Ziel“, so Wehrhahn.

Produkte und Services

Hinter der Norton-Technologie steht ein Team erfahrener Experten, die sich engagiert dafür einsetzen, jedem Trend in Sachen Cybersicherheit einen Schritt voraus zu sein. Unser umfassendes Produkt- und Serviceportfolio basiert auf Erfahrungen von Anwendern. So entstehen echte Lösungen für reale Probleme.

Norton bietet eine Reihe von benutzerfreundlichen Cybersicherheitsprodukten und -services an, welche Kunden helfen, ihr Online-Leben zu schützen, zu verwalten und zu genießen. Sie profitieren von leistungsstarken Funktionen für Gerätesicherheit, Online-Privatsphäre und Identitätsschutz. Darunter Bedrohungsschutz in Echtzeit, Secure VPN, Passwort-Manager, Cloud-Backup für PC, Kindersicherung, Dark Web Monitoring, Game Optimizer und vieles mehr.

Das Abonnement-Portfolio umfasst Norton AntiVirus Plus, Norton 360 Standard, Norton 360 Deluxe, Norton 360 Premium und Norton 360 for Gamers.

All das macht es Ihnen leicht, unsere Produkte zu empfehlen und zu verkaufen.

Mitmachen

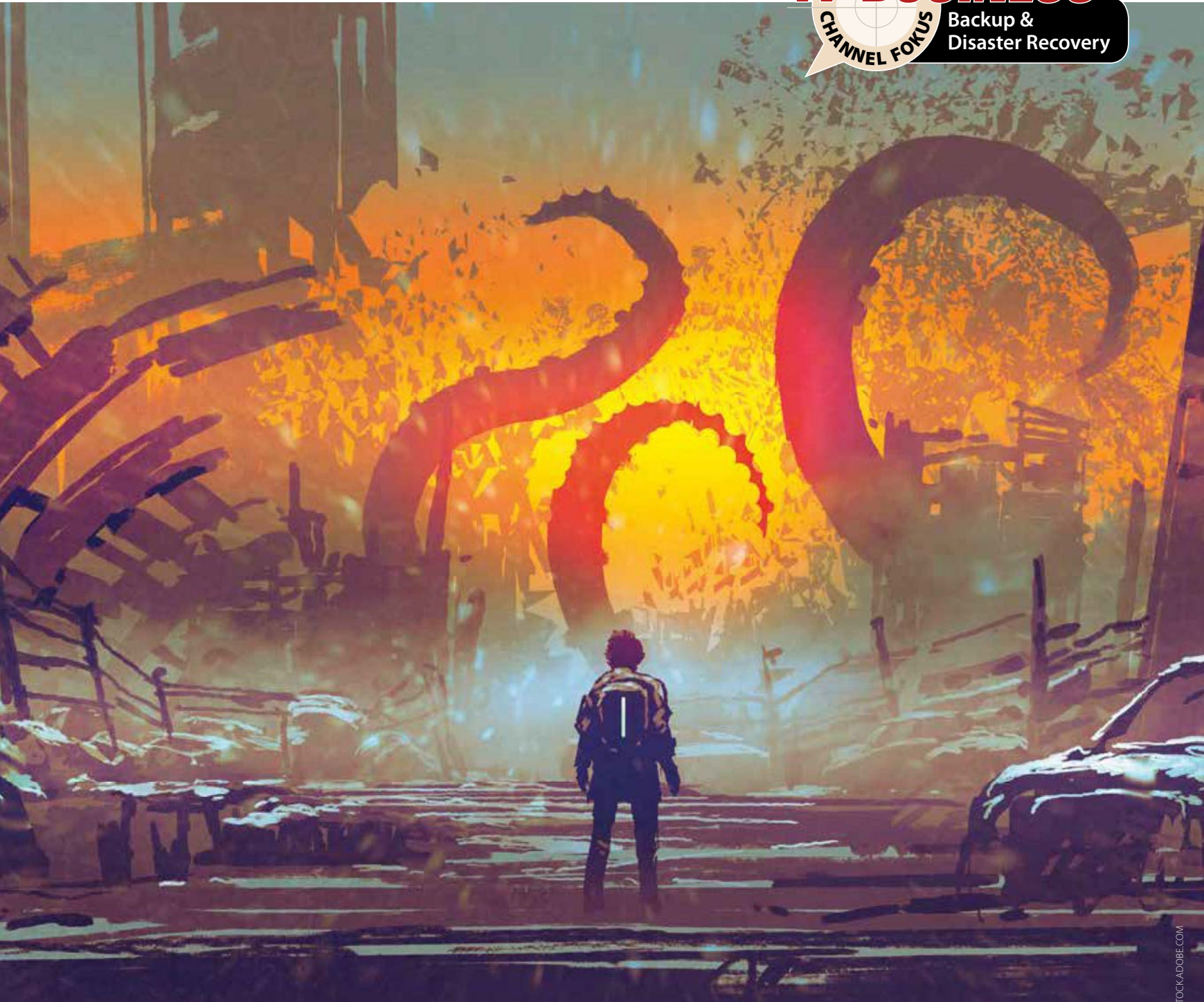
Weitere Informationen über das Norton Empower Reseller-Programm finden Sie unter <https://biz.nortonlifelock.com/de/emea/empower>

Gerne steht Ihnen auch **Stefan Wehrhahn, Norton Country Manager DACH**, persönlich für Fragen zur Verfügung: Stefan.Wehrhahn@nortonlifelock.com. Nutzen Sie diese Gelegenheit und melden Sie sich noch heute für das Empower Reseller-Programm an!

* Basierend auf einer Online-Umfrage unter 1.001 Erwachsenen in Deutschland, durchgeführt von The Harris Poll im Auftrag von NortonLifeLock, Dezember 2021.

** Globale Daten basierend auf einer Online-Umfrage unter 11.379 Erwachsenen in 14 Ländern zu 24 Marken, durchgeführt von Savanta: MSI im Auftrag von NortonLifeLock, Oktober 2021.

*** In ausgewählten Ländern. Nur in Ländern, in denen Direktbestellungen aufgegeben werden können.



DER TAG, DER (HOFFENTLICH) NIEMALS KOMMT

Im Zuge der Digitalisierung bestehender Wirtschaftszweige und dem Aufkommen rein digitaler Geschäftsmodelle, hängt an der IT Wohl und Wehe vieler Betriebe. Kein Wunder, dass an Backup- und Disaster-Recovery-Lösungen für den Katastrophenfall nicht gespart wird.



BILD: TIERO - STOCK/ADOBEL.COM

>> Die ‚Backup & Recovery‘-Lösung ist oft als ‚Last Line of Defense‘ zu sehen und dadurch ein wesentlicher Bestandteil der Security-Strategie der Unternehmen.



BILD: TIM

Klaus Albert, Managing Consultant, TIM

„Ein riesiger Kraken aus dem Starnberger See hat die süddeutsche Niederlassung angegriffen“, platzt der Chief Information Officer eines weltweit operierenden Online-Shops für Aquaristik mit hochrotem Kopf ins Montag-Morgen-Meeting und schaltet den Konferenzbildschirm auf n-tv, wo erste Luftbilder riesiger, wabender Tentakeln gezeigt werden. Ein Auto wird gerade durch die Luft geschleudert. „Das Fischfutterdepot wurde leer gefressen, verletzt wurde aber zum Glück niemand“, fährt der CIO fort und blickt dem CEO direkt in die Augen. „Aber unser komplettes Rechenzentrum wurde dem Erdboden gleichgemacht!“

IT-Vertriebler aus dem Disaster-Recovery-Umfeld sind bekannt dafür, amüsante Beispiele für Katastrophenszenarien zu bringen, ebenso wie Versicherungsmakler. Da wird gerne mal ein Kometeneinschlag oder der Angriff durch einen T-Rex bemüht, um im nächsten Satz auf einen Wasserschaden zu sprechen zu kommen. Ein Wasserrohrbruch mag im Vergleich zum Krakenangriff die wahrscheinlichere Katastrophe sein, aber im Prinzip läuft es auf dasselbe hinaus: Der Geschäftsbetrieb muss schnellstmöglich wiederhergestellt werden, denn jede verlorene Minute geht mit verlorenem Umsatz einher. Jetzt wird sich zeigen, ob die teure Disas-

ter-Recovery-Lösung und die strategischen Vorbereitungen ihr Geld wert waren.

Einen Friseurladen könnte man nach den Reparaturarbeiten mit einer Backup-Datei der Kunden, Termine und Steuerdaten auf einem USB-Stick oder in der Cloud wieder zum Laufen bringen. Der international agierende Aquaristik-Händler muss da anders aufgestellt sein.

Backup ist im Kontext von Disaster Recovery vor diesem Hintergrund eher Mittel zum Zweck. Denn während sich das Backup auf den Erhalt einzelner Dateien bezieht, zieht das Themenspektrum Disaster Recovery (Wiederherstellung nach einer Katastrophe), Business Continuity (Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes) und IT-Resilienz (Widerstandsfähigkeit von IT-Systemen) ganz andere Kreise. Der maximal-mögliche Datenverlust gemäß der Kennzahl RPO und das Zeitfenster bis zur spätesten Wiederinbetriebnahme der Systeme gemäß der Kennzahl RTO (siehe Kasten) setzen hierbei den Rahmen für das Projekt. Dieses ist dann irgendwo zwischen besagtem Datei-Backup nach der 3-2-1-Regel (drei Sicherungskopien auf zwei verschiedenen Medien und an zusätzlich einer externen Ort) bis hin zu kostspieligen und strategisch ausgefuchsten Realtime-Backup-

Meditative Gelassenheit wird es bei einem Wasserrohrbruch im Rechenzentrum wohl nicht geben bei den IT-Verantwortlichen. Aber eine professionelle Disaster-Recovery-Lösung samt einer durchdachten Strategie lässt Admins zumindest besser schlafen.

Kennzahlen, Konzepte und Begrifflichkeiten

RPO: Eine wichtige Kenngröße, die hier bemüht wird, ist das „Recovery Point Objective“ (RPO), welches die Frage widerspiegelt, wie viel Datenverlust in Kauf genommen werden kann. Es liegt in der Natur der Backup-Technologie, dass das RPO letztlich der Zeitraum ist, der zwischen zwei Datensicherungen liegen darf, da diese Zeit bestimmt, wie viele Daten oder Transaktionen verloren gehen, wenn der vielzitierte Komet in das Datacenter einschlägt. Wenn für den Betrieb kein Datenverlust hinnehmbar ist, beträgt das RPO null Sekunden, wie beim elektronischen Geldverkehr. Hier ist von so genannter „Continuous Data Protection“ (CDP) die Rede, beziehungsweise in anderem Kontext von „Realtime Backup“.

RTO: Die Kennzahl „Recovery Time Objective“ (RTO) ist artverwandt und beschäftigt sich mit der Frage, wie viel Zeit ab dem katastrophengebunden Ausfall der Systeme bis zu ihrer Wiederinbetriebnahme vergehen darf. Die Bandbreite reicht hier von (mehr oder weniger fiktiven) null Minuten, bei denen der Geschäftsbetrieb, egal was kommt, nicht abbrechen darf, bis hin zu mehreren Wochen. Bei sehr niedrigen RTO-Werten geht es im Prinzip nicht mehr um die Wiederherstellung, sondern darum, unterbrechungsfreie Geschäftsabläufe anzustreben. Dann ist von „Business Continuity Management“ (BCM) die Rede.



BILD: GUDELLAPHOTO - STOCK.ADOBE.COM

>> Reseller brauchen heute nur Lösungen, um die sie ihre Services kreieren können.

Jürgen Neureuther, Leiter der Business Unit Storage Solutions, ADN



BILD: ADN

und Business-Continuity-Management-Lösungen verortet. Nicht nur Geld, sondern auch die Komplexität der IT-Systeme und das verfügbare Knowhow sind hier begrenzende Faktoren bei der Umsetzung der angestrebten Ziele.

Wer schon ein paar Jahre Erfahrungen im Backup-Business hinter sich hat, wie Jürgen Neureuther, Leiter der Business Unit Storage Solutions bei ADN, weiß, dass die Dynamik in diesem Marktsegment besonders groß ist. „Früher hat beispielsweise die Installation eines Backup-Konzeptes sechs bis sieben Arbeitstage gebraucht, bis Spezialisten alles ausgerollt und auf den entsprechenden Maschinen installiert hatten“, so der Manager. Heute sei das eine Sache von ein, zwei Stunden. Und damit nicht genug. Kundenseitig wird noch mehr Einfachheit gewünscht. „Alles sollte so einfach sein, wie eine App zu installieren oder ein Smartphone zu bedienen.“

Allerdings setzen komplexere Notfallkonzepte, die in Richtung Business Continuity oder Virtual-Standby-Produktivsysteme gehen, und für die Backup lediglich ein kleines Zahnrad im Systemgetriebe sind, dem Streben nach Simplizität ein jähes Ende (siehe Kommentar).

Das Cloud-Zeitalter hat vieles verbessert, aber nicht alles vereinfacht. Neureuther

blickt zurück: „Während es früher nur On-prem-Storage im unternehmenseigenen IT-Raum gab, haben heute Unternehmensangehörige ihre Daten überall verteilt – teilweise im Unternehmen oder beim Dienstleister, einen Teil in der Azure- oder in der Amazon-Cloud et cetera.“ Diese verteilten Daten strukturiert und kalibriert im Griff zu haben, sei die große Herausforderung. Deswegen, so der Storage-Experte, spricht man auch gar nicht mehr so groß von „Backup and Recovery“, sondern vermehrt von einem holistischen Datenmanagement.

Das Tagesgeschäft in dem Marktsegment sei von vier maßgebenden Herausforderungen geprägt, sagt Matthias Robbe, IT-Consultant bei Bechtle Münster und zählt auf: Die erste ist demnach die Organisation im Tagesbetrieb, vor Eintritt eines Problems. Denn viele Kunden definieren weder Recovery Point Objective (RPO) noch Recovery Time Objective (RTO) oder kommunizieren diese Kennzahlen nicht mit der Geschäftsführung. „Aus der RTO und RPO (siehe Kasten: Kennzahlen, Konzepte und Begrifflichkeiten) ergeben sich aber die Performance-Anforderungen an Backup- und Recover-Infrastrukturen. Dazu kommt, dass viele Unternehmen keine Risikoanalyse machen, in der sie ihre kriti-

>> Zwei Herausforderungen prägen das Geschäft: Zeit-Slots für Backup-Fenster und Internet-Bandbreiten.



BILD: MCS

Tilmann Teut, Vertriebsleiter, MCS

Gebäudebrände sind klassische Umsatztreiber für Datenretter.

sche Infrastruktur herausarbeiten“, berichtet der Bechtle-Consultant aus der Praxis. „Sie verzichten auf nötige Trainings für den Notfall und überprüfen nicht immer die gesetzlichen Vorgaben.“

Die zweite Herausforderung, die Robbe identifiziert, betrifft die Reaktion auf einen Notfall, am Tag der (hoffentlich) niemals kommt. Bei vielen Unternehmen sei ein ganzheitliches Notfallmanagement nicht oder nur rudimentär vorhanden. Prozesse und Zuständigkeiten sind intern und extern nicht definiert.

Die dritte Herausforderung betrifft laut Robbe das Thema Offline-, beziehungsweise Immutal-Backup. Dabei geht es um die Frage, wie Unternehmen das letzte, nicht kompromittierte, Backup finden und wiederherstellen. Viertens gehe es um das Klassifizieren von Backup- und Wiederherstellungszeiten. Als vermeintliche Faustregel gilt laut Robbe hierbei häufig: „Alle Maschinen sind gleich wichtig und müssen innerhalb von 24 Stunden wieder online sein, möglichst ohne Datenverlust.“ In Wahrheit brauchen Unternehmen selbstverständlich klare Prioritäten für die Wiederherstellung. „Alles auf einmal wird nur in den seltensten Fällen gehen“, so Robbe. Daher werden die zuvor erwähnten 24 Stunden in der Regel nicht für alle Systeme gleichermaßen realisiert werden.

Zwei weitere Herausforderungen aus der Praxis identifiziert Tilmann Teut, Vertriebsleiter beim IT-Systemhaus MCS, nämlich die Zeiten der Backup-Fenster und die verfügbaren Internet-Bandbreiten. „In-

Leistungsstarker und sicherer Cloudspeicher zum günstigen Preis

Die Objektspeicherlösung von Wasabi unterscheidet sich von denen der Hyperscaler durch einfache Anwendung, schnellen Datenzugriff, höchste Sicherheitsstandards, Datensouveränität und vor allem einen deutlich günstigeren Preis.

Worin besteht das Angebot von Wasabi?

Richard Czech: Wasabi bietet Cloud-Objektspeicher mit industriellem Ansatz: die Infrastruktur ist nicht nur extrem zuverlässig, sondern auch aus jeder IT-Umgebung von überall einfach zu implementieren und ermöglicht die Verbindung mit jeder S3-kompatiblen Anwendung. Die Gründer, David Friend und Jeff Flowers, haben Wasabi 2015 basierend auf ihrer umfassenden Erfahrung gegründet und wollten dabei eine Alternative zu Hyperscalern wie Microsoft oder Amazon bieten: eine extrem einfache Lösung, die beim Schreiben und Lesen von Daten viel schneller verfügbar und außerdem deutlich günstiger ist.

Was macht diese Lösung so einzigartig?

R. C.: 1.: der Preis. Wenn Sie ein Petabyte auf Amazon speichern, dann kostet Sie das eine halbe Million Dollar im Jahr. Bei Wasabi zahlen Sie dafür nur 70.000 USD.

2.: die einfache Anwendung: Sie können sehr schnell einen Account anlegen, User hinzufügen und die Zugriffsverwaltung regeln.

3.: die Performance-Geschwindigkeit: sie ermöglicht signifikante Zeiteinsparungen bei der Implementierung und Datenzugriff in Millisekunden. Bei den Hyperscalern, die Magnetband nutzen, kann die Wiederherstellung von Daten 2 bis 3 Tage dauern. Bei Wasabi wird die größere Datenzugriffsgeschwindigkeit durch ausschließliche Verwendung von Discs gewährleistet.

Sie garantieren auch ein hohes Maß an Datensicherheit. Wie sieht das genau aus?

R. C.: Die Cloud-Architektur ist extrem widerstandsfähig. Der Speicher wird sofort in der Cloud repliziert - sie ist der Safe des Unternehmens, und die Sicherheitsvorkehrungen sind so hoch, dass es keinen Bedarf für Backups gibt. In Datenzentren können Discs nicht beim Transport verloren gehen, gestohlen oder beschädigt werden. Neben der Erfüllung der ISO-Standards sind diese Datenzent-



**Richard Czech, Vice
President EMEA Sales**



BILDER: WASABI

ren Tier 3+ klassifiziert und gegen Ransomware-Angriffe geschützt. Wir haben das Konzept des unveränderlichen Speichers eingeführt, die sogenannte Immutability: Daten können nicht verschlüsselt oder zerstört werden, die Infrastruktur verhindert jegliche Modifizierung. All dies erklärt unseren Erfolg und die zahlreichen Preise und Auszeichnungen, die wir erhalten haben.

Sie garantieren auch Datensouveränität...

R. C.: Wir haben eine digitale Ethik. Unsere Kunden haben die Freiheit, jederzeit zu gehen - und deshalb bleiben sie! 2019 haben wir beschlossen, ihnen die Datenspeicherung in ihren jeweiligen Ländern zu ermöglichen. Wir sind einer der neuen Player, die die Spielregeln ändern. Dank dieser Positionierung demystifizieren wir die Cloud.

Über Wasabi Technologies

Wasabi Technologies ist ein amerikanisches Hot-Cloud-Storage-Unternehmen mit Sitz in Boston, welches seinen Kunden eine schnelle, zuverlässige und kostengünstige On-Demand-Lösung zur Cloud-Speicherung anbietet. Das Unternehmen ermöglicht es, Daten zu speichern und bietet sofortigen, unkomplizierten Zugriff auf eine unbegrenzte Menge an Daten – konkurrenzfähig, kostengünstig und ohne versteckte Gebühren. Wasabi genießt bereits das Vertrauen von über Zehntausend Kunden weltweit und gilt als eines der am schnellsten wachsenden, visionärs-ten Technologieunternehmen. Das Unternehmen wurde von den Carbonite-Mitbegründern und Cloud-Storage-Pionieren David Friend und Jeff Flowers gegründet und hat bis heute fast 275 Millionen US-Dollar an Finanzmitteln erhalten. Wasabi Technologies ist stolzer Partner der Boston Red Sox und offizieller Cloud-Storage-Partner des Liverpool Football Club und der Boston Bruins.

Kommentar

Geld allein ist nicht genug

„Du musst den Brunnen graben, bevor du Durst hast“, heißt es so schön. Übertragen auf „Business Continuity“ und „Disaster Recovery“ lässt sich formulieren: Du musst boot-bereiten Ersatz für Produktivsysteme vor dem Notfall einrichten.

In den 90er-Jahren waren Disaster-Recovery-Strategien auf Wiederherstellungszeiten in Tagen und Wochen ausgelegt. In den 2000ern ging es dann um Tage oder Stunden. Und inzwischen zählen Minuten und Sekunden.

Doch wie können die aktuellen Anforderungen eines Unternehmens umgesetzt werden, das partout keine Ausfallzeit akzeptieren will, da Zeit Geld ist oder zumindest Ausfallzeit mit aufgefallenem Umsatz und Imageverlust einhergeht? Dann gilt es ganze Produktivsysteme für den Notfall auch auf „Virtual Standby“ zu halten. Für VMware- oder HyperV-Umgebungen müssen dann – wenn man auf Hyperscaler setzt – in einem AWS- oder Azure-Umfeld Backup-Systeme in einem nicht-gebooteten Zustand boot-bereit gehalten werden, damit im Notfall das Geschäft zügig wieder aufgenommen werden kann.

Wenn dann Systeme ineinander greifen und On-Premises-Strukturen mit eingebunden werden sollen, geht es nicht nur um ein „Hier ist mein Geld, wo ist der Notschalter“, sondern es müssen Notfallstrategien entwickelt werden, technisch geht es nicht nur um schnödes Backup und Wiederherstellung, sondern um Bootreihenfolgen verschiedener Systeme, mögliche Datenbankprobleme und... und... und... Selbst mit quasi unbegrenzten Budget ist es teilweise schwierig, hierfür Knowhow auf dem Markt zu finden und zu engagieren.

>> Bei vielen Unternehmen ist ein ganzheitliches Notfallmanagement nicht oder nur rudimentär vorhanden. Prozesse und Zuständigkeiten sind intern und extern nicht definiert.



BILD: BECHTLE

Matthias Robbe, IT-Consultant, Bechtle Münster

tern lässt sich vieles über hochwertige Netzwerkkarten ab 10 G/Bit lösen, bei Cloud-Sicherungen stellen die Provider die Herausforderung dar, da nicht alle Standorte mit Glasfaser arbeiten können. Hier besteht noch ein starker Nachholbedarf bei den entsprechenden Internetanbietern“, so Teut.

Klaus Albert, Managing Consultant, bei TIM ergänzt: „Waren bisher Datenmenge und Zeitfenster die treibende Kraft bei Projekten, kommen jetzt noch Security, Verfügbarkeit und Administrierbarkeit hinzu.“ Dies erfordert eine sehr gute Konzeptionierung, die nicht nur einzelne Punkte sondern den gesamten Prozess betrachtet. Albert spricht die komplexeren Szenarien an: „Wird dann noch ein hybrides Data Center, also eine Mischung aus On-Premises und Cloud betrieben, steigen auch hier die Herausforderungen an die Backup-Infrastruktur“. Eine Lösung „Out of the Box“ sei hier nur selten hilfreich.

Out-of-the-Cloud-Lösungen – wenn man diese so nennen will – zählen in jedem Fall zu den „Sternen“, während althergebrachte Backup- und Archivierungs-Lösungen durch die BWL-Brille betrachtet, bei den „Melkkühen“ verortet werden können (siehe IT-BUSINESS Panel ab Seite 32). Sterne sind die künftigen Hauptprodukte, während die Paarhufer na-

mensgebend für jene Produkte sind, die aktuell Geld einbringen, aber relativ wenig Wachstumspotenzial aufweisen.

Hier spielt auch der Vormarsch von Cloud-basierter Kommunikation, speziell für die Heimarbeit eine gewisse Rolle, denn hier gilt das Shared-Responsibility-Modell, und zwar – was viele Nutzer nicht wissen – auch in der Microsoft-365-Welt.

Was Microsoft 365 angeht, liegt die grundsätzliche Datenverantwortung nicht bei Microsoft. Mit anderen Worten: Für das Backup und den Ransomware-Schutz ist der Nutzer verantwortlich. Gelebte Praxis sei vielerorts hingegen, dass nach dem Motto verfahren wird: „Das liegt in der Microsoft-Cloud, das wird schon passen.“ Ein Fehler, denn Microsoft kümmert sich zwar um die Datensicherung, allerdings sind einige Fälle nicht abgedeckt, für die vorgesorgt werden muss. Beispielsweise im Falle versehentlich gelöschter Daten, böswilliger Mitarbeiter, die in schädigender Absicht Daten löschen oder was die Archivierung von Daten ausgeschiedener Mitarbeiter angeht. MSPs müssen sich in diesem Umfeld mit etlichen neuen Begrifflichkeiten herumschlagen, die aufkamen, als Dienste aus dem Backup- und Disaster-Recovery-Umfeld auf das SaaS-Zeitalter getrimmt wurden: Dabei ist von Disaster Recovery as a Service (DRaaS) die Rede, mitunter auch von Recovery as a Service (RaaS). Und auch Business Continuity as a Service (BCaaS) rückt in das MSP-Tagesgeschäft.

Notfälle und Krisen gestalten sich nie so, wie auf dem Reißbrett geplant und finden auch nicht unter Laborbedingungen statt. Aber mit den entsprechenden Vorbereitungen übersteht das Unternehmen auch die nächste Flut, den nächsten Hurrikan, den nächsten Kometeneinschlag oder den nächsten Angriff eines Kraken aus dem Starnberger See.



Wenn es um Produktivsysteme im „Virtual Standby“ geht, eröffnet Cloud-Technologie neue Möglichkeiten für die Business Continuity.

Autor: Dr. Stefan Riedl



Western Digital®

10



WD Red™

10 Jahre erfolgreicher NAS-Speicher

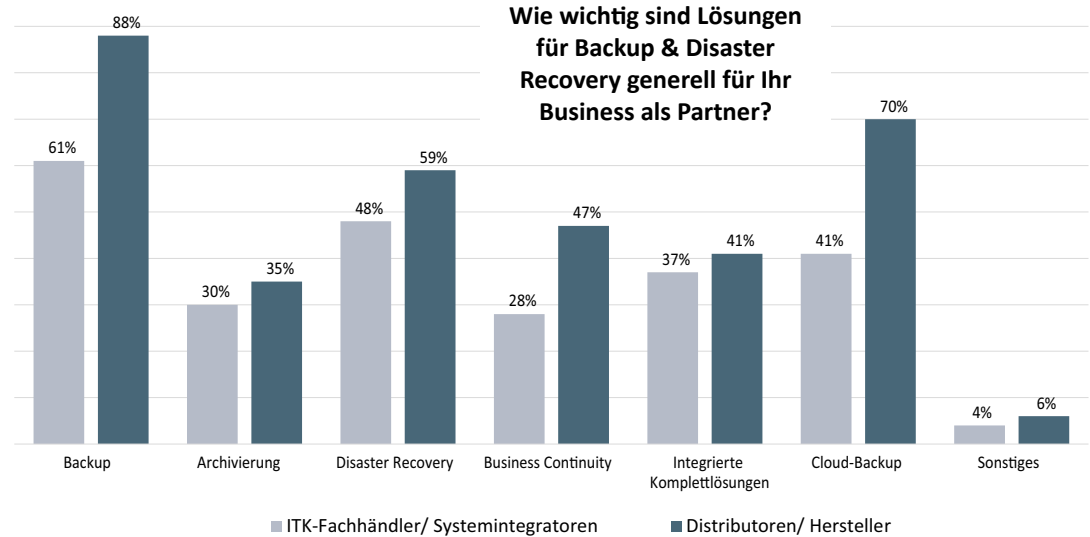
Erfüllen Sie mit Ihrem NAS gleichzeitig hohe Geschwindigkeits- und Kapazitätsanforderungen, um intensiven Workloads und schnell wachsenden Datenvolumen gerecht zu werden.

Mehr erfahren unter [westerndigital.com](https://www.westerndigital.com)

©2022 Western Digital Corporation und Tochterunternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

DICKES BUDGET FÜR DEN ERNSTFALL

Kluge IT-Verantwortliche sparen nicht am Budget für Disaster-Recovery- und Business-Continuity-Lösungen. Auch regelmäßige Tests gehören dazu, wenn man seine IT zu- recht als „resilient“ gegen- über IT-Notfällen nennen können will.



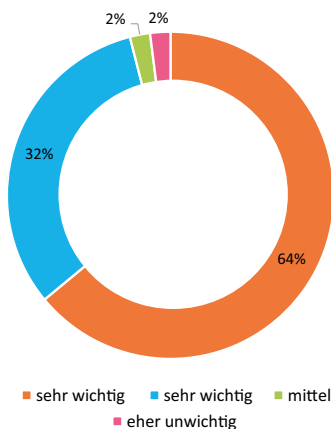
OPFER VON CYBERCRIME

Geht man nach den Zahlen des Bitkom-Verbandes, haben deutsche Unternehmen im vergan- genen Jahr über 6,2 Milliarden Euro für IT- Sicherheit in den Bereichen Hardware, Software und Services ausgegeben. Bei der Vorstellung des „Bundeslagebild Cybercrime 2021“, heraus- gegeben vom Bundeskriminalamt, bezeichnete BKA-Vizepräsidentin Martina Link deutsche Unternehmen als nicht besonders leichte, aber besonders attraktive Opfer. Gemeint sind hier Ransomware- und DDoS-Angriffe.

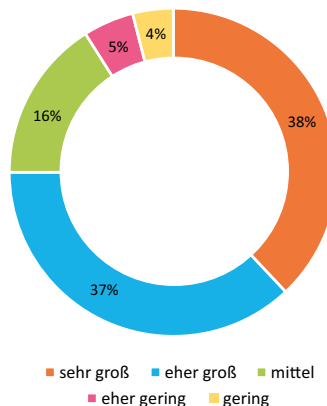
Disaster Recovery im Gesundheitswesen

Nach einer Umfrage von Arlington Research im Auftrag von Kaspersky geben 67,3 Prozent der in Deutschland befragten IT-Entscheider im Gesund- heitswesen an, über einen einen Business- Continuity- beziehungsweise Disaster-Recovery- Plan zu verfügen, der regelmäßig geprüft wird.

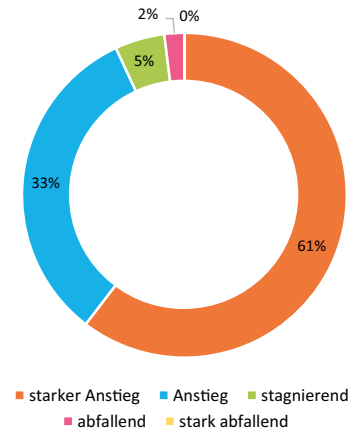
Wie wichtig sind Lösungen für Backup & Disaster Recovery generell für Ihr Business als Partner?



Wie groß ist nach Ihrer Meinung als Partner das Marktpotenzial an Kunden, die noch keine Lösung rund um die Sicherung von Daten und zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes haben?

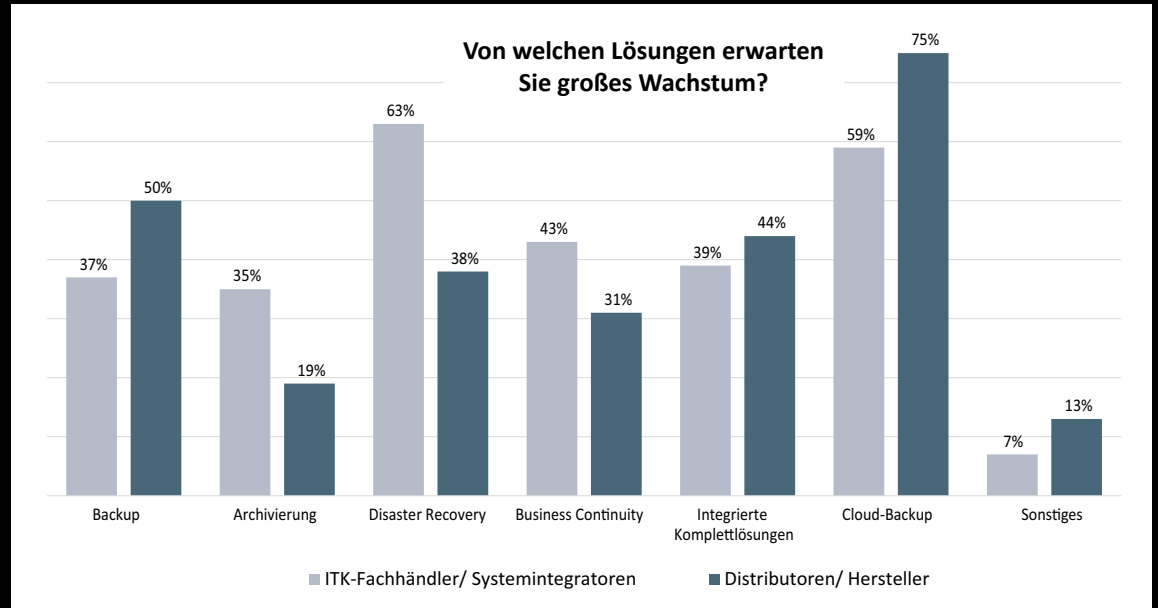


Wie wird sich das Geschäft mit Backup & Disaster Recovery in den kommenden 12 bis 18 Monaten entwickeln?



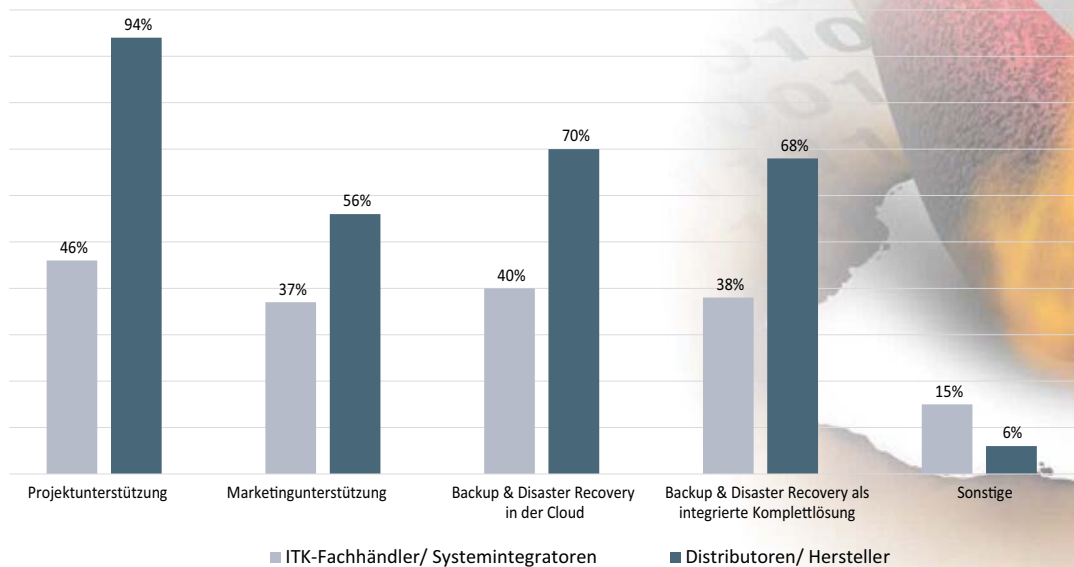
MILCHKÜHE UND STERNE FÜR NOTFÄLLE

Als „Sterne“ werden in der BWL die zukünftigen Hauptprodukte bezeichnet. Insbesondere Cloud-Lösungen im Backup-Bereich werden von Partnern, Distributoren und Herstellern hier verortet. „Milchkühe“ sind ihre heutigen Geldbringer und zum Abschöpfen da. In diese Kategorie fallen klassische Backup und Archivierungs-Lösungen.



QUELLE: IT-BUSINESS

Welche Leistungen benötigen Sie als Partner und welche bieten Sie als Distributor/Hersteller an?

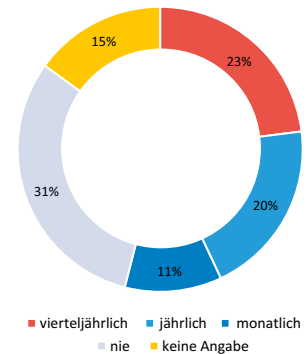


QUELLE: IT-BUSINESS

Disaster Recovery auf dem Prüfstand

In der **Theorie** ist es einfach für den Notfall gerüstet zu sein. In der **Praxis** muss regelmäßig der Ernstfall getestet werden, um sich sicher sein zu können.

So oft testen MSPs aus EMEA ihre Disaster-Recovery-Fähigkeiten für IT-Umgebungen



QUELLE: KASEYA MSP BENCHMARK SURVEY REPORT 2022

Cybergefahr und Backup

Die Marktforscher von Gartner erwarten steigende Cyberkriminalität und empfehlen, „ordnungsgemäße Sicherungs-, Wiederherstellungs- und Notfallwiederherstellungsverfahren“ vorzuhalten. Um die Auswirkungen physischer Ereignisse wie die eines Brandes zu begrenzen, sollten Sicherungsmedien nicht am selben Ort wie das gesicherte System aufbewahrt werden.



Die 3-2-1-Regel der Datensicherung: Drei Kopien auf zwei verschiedenen Medien mit einer räumlich getrennten Kopie.

Autor: Dr. Stefan Riedl

BILD: FRESHIDEA - STOCKADOB.COM

MOBIL & KOMMUNIKATIV

Premium Smartphones von Motorola

Mit dem Edge30 Ultra, dem Edge30 Fusion und dem Edge30 Neo präsentiert Motorola drei neue Premium-Smartphones. Die leistungsstarken, schick designten Mobiltelefone arbeiten mit Snapdragon-Prozessoren und fortschrittlichen Kameras. So ist im Edge30 Ultra laut Hersteller der erste 200-MP-Hauptkameranassensor integriert. Dieser Sensor fängt mehr Licht ein, indem er 16 Pixel zu einem 2,56-µm-Ultrapixel kombiniert.



Die Smartphones der Edge30er-Serie arbeiten mit Snapdragon-Prozessoren.



Das Shift13mi ist mit einem 13,3-Zoll-Full-HD-Touchscreen mit Stifterkennung ausgestattet.

Nachhaltiges Tiger-Lake-Tablet

Mit den nachhaltig produzierten und auf Kreislaufwirtschaft ausgelegten Shiftphones hat das hessische Familienunternehmen Shift bereits für Aufmerksamkeit gesorgt. Nun präsentieren die Hessen mit dem Shift13mi das erste Tablet mit Intel-Tiger-Lake-Prozessor, optionaler Andock-Tastatur und Windows oder Linux als Betriebssystem. Kernstück des 2-in-1-Rechners ist ein 13,3-Zoll-Tablet mit Full-HD-Touchscreen und Stifterkennung. Alle Komponenten sind verschraubt und sollen sich so einfach austauschen lassen. Im Inneren arbeitet ein Mainboard mit einem Core-i5-Prozessor

der II. Generation von Intel, dessen integrierte Iris-Xe-GPU für die Grafik zuständig ist. Auf der Platine sind entweder 16 oder 32 GB LPDDR4x als Arbeitsspeicher aufgelötet. Zudem bietet die Platine Platz für zwei M.2-SSDs, wobei der zweite Slot für spätere Updates frei bleibt. Ab Werk ist das Gerät mit einer SSD bestückt, die entweder 500 GB oder 1 TB Speicherplatz bietet. Das Tablet läuft im Normalfall lüfterlos. Bei hoher Last kann ein Lüfter manuell über einen Schalter zugeschaltet werden. Ein zweiter Schalter deaktiviert die HD-Frontkamera. Das Tablet kostet 999 Euro (UVP).

Full-HD-Webcam und Wireless-Headset

89 Prozent der Beschäftigten, die vom Homeoffice ausarbeiten, haben Logitech zufolge dort nur eine unzureichende Ausstattung für die digitale Zusammenarbeit. Teilweise arbeiten sie mit den integrierten Kameras ihrer Notebooks, die oft nur eine mittelmäßige Qualität liefern, oder mit schnell angeschaffter Hardware, die für den Business-Einsatz nur bedingt brauchbar ist. Mit der Full-HD-Webcam Brio 500 und den drei Headsets der Zone-Vibe-Serie will der Hersteller für hochwertigen Ersatz sorgen. Dabei betont Logitech, dass die Produkte CO₂-neutral zertifiziert und zu einem erheblichen Anteil aus Recycling-Kunststoff hergestellt sind.

Die Brio 500 ist eine Full-HD-Webcam mit 4-MP-Sensor, Autofokus und 4-fach



Die Full-HD-Webcam Brio 500 und das Zone-Vibe-Headset eignen sich gut fürs Homeoffice oder Büro.

Digitalzoom. Zudem sind zwei Mikrofone mit Geräuschunterdrückung eingebaut. Die HDR-Technik in Rightlight 4 soll für ein klares Bild bei allen Lichtverhältnissen sorgen. Und Auto-Framing behält den Nutzer auch dann im Fokus, wenn er sich vor der Kamera bewegt. Für den Schutz der Privatsphäre ist eine Abdeckung integriert. Die für Microsoft Teams, Google Meet und Zoom zertifizierte Brio 500 ist in Schwarz, Grau-Weiß oder Rosa lieferbar. Der Preis liegt bei 139 Euro (UVP).

Die Familie der drahtlosen Zone-Vibe-Headsets besteht aus dem Zone Vibe 100 mit Bluetooth, Zone Vibe 125 mit Bluetooth-Dongle sowie Zone Vibe Wireless für Bluetooth und die Verbindung zum USB-C-Empfänger.



Tobias Fischer
Cisco AppDynamics



Patrick Gruhn
Cisco AppDynamics



Beleuchten Sie die blinden Flecken in Ihrer IT

FULL-STACK-OBSERVABILITY - SCHLUSS MIT DEM CHAOS

Die Digitale Experience von Kunden findet in einem komplexen und verteilten Ecosystem statt. Hinter der scheinbar einfachen Verbindung zwischen Usern und Anwendungen verbirgt sich in Wirklichkeit eine komplexe Journey durch Heimnetzwerke, das Internet, hybride und Multicloud-Umgebungen und SaaS-Anbieter-Netzwerke. In dieser Komplexität verborgen, können leicht blinde Flecken die Leistung beeinträchtigen und sich auf die Digitale Experience auswirken. Gleichzeitig können IT Teams nur die Probleme lösen, die sie tatsächlich erkennen.

Sehen Sie im Webinar, wie man mit **Full-Stack Observability (FSO)** die Kontrolle über das Chaos zurückgewinnt. Identifizieren Sie blinde Flecken, indem Sie über das Überwachen einzelner Domains hinaus gehen. Beleuchten Sie diese blinden Flecken und ermöglichen Sie somit umfassende Transparenz, Einblicke und Handlungsempfehlungen im gesamten Technologie-Portfolio der Multicloud-Umgebung – und dadurch Digitale Transformation.

Begleiten Sie **Tobias Fischer** und **Patrick Gruhn** und erfahren Sie, wie FSO Sie bei Ihrer digitalen Transformation unterstützen kann:

- Gemeinsamer Kontext für die Abstimmung von IT-Teams, die das gesamte Technologie Portfolio unterstützen
- Stimmen Sie die Teams aufeinander ab, indem Sie den Lösungen der Probleme, die sich auf das Geschäft und die Erfahrungen auswirken, Priorität einräumen.
- Pro-aktives Erkennen und Beseitigen von Hindernissen, bevor sie die Leistung beeinträchtigen.
- Modernisierung Ihres Ansatzes für die Anwendungssicherheit.
- Pro-Aktives Eingreifen genau dort, wo es für das Unternehmen und die User Experience am wichtigsten ist.

Lernen Sie was **"observe what matters"** bedeutet, indem Sie die Verbindung zwischen dem Zustand Ihrer Anwendung, der Zufriedenheit Ihrer Benutzer und Ihren Geschäftsergebnissen verstehen. Erhalten Sie in dieser praxisnahen Session umfassende Einblicke, um jederzeit einwandfreie digitale Erlebnisse für Ihre Kunden zu bieten - und sich so einen Vorteil gegenüber der Konkurrenz zu verschaffen.

Zu gewinnen:

Während des **IT-BUSINESS Live-Cast** haben Sie die Möglichkeit, eine **Otterbox Defender Backcover**, passend für Apple-Modell: iPad 10.2 (2020), iPad 10.2 (2019) Schwarz zu gewinnen.



**JETZT KOSTENFREI
ANMELDEN**

<https://t1p.de/LD-290922>



DAS iPHONE 14 IST TEURER UND SCHNELLER



BILD: APPLE

Apple hat die neuen iPhone-14-Modelle vorgestellt. Bei kaum veränderten Design arbeiten nur das iPhone 14 Pro und das iPhone 14 Pro Max mit einem schnelleren Prozessor. Ebenfalls aus der Taufe gehoben wurden drei Modelle der Apple Watch sowie die AirPods Pro 2.

Zum ersten Mal nach der Corona-Pandemie hat Apple wieder in einem Live-Event in der Firmenzentrale in Cupertino die neuen iPhones vorgestellt. Diesmal gehören vier Geräte zur neuen iPhone-Familie. Den Flaggschiff-Modellen, dem iPhone 14 Pro und dem iPhone 14 Pro Max, hat Apple die zwei kleineren Smartphones, das iPhone 14 und das iPhone 14 Plus zur Seite gestellt. Dabei arbeiten nur die beiden großen Modelle mit dem ebenfalls neu vorgestellten A16 Bionic Chip.

Apple preist den Chip wegen seiner hohen Leistung und gibt an, er sei der Konkurrenz um Generationen voraus. Dabei sollen im A16 Bionic zwei Kerne mit hoher Leistung und vier Kerne mit hoher Effizienz stecken. Die 6-Core-CPU, die im 4-Nanometer-Verfahren hergestellt wird, sei um bis zu 40 Prozent schneller als die Konkurrenz. Außerdem verfügt er über eine neue 16-Core Neural Engine, die fast 17 Billionen Rechenoperationen pro Sekunde schaffen soll. Im 6,1 Zoll großen iPhone 14 Pro und im 6,7 Zoll großen Pro Max sorgt der A16-Prozessor unter anderem für die KI-gestützte Fotografie der neuen 48-MP-Hauptkamera. Diese arbeitet mit einem Quad-Pixel-Sensor, der jeweils vier Pixel zu einem großen Quad-Pixel kombiniert. So sollen auch bei ungünstigen Lichtverhältnissen gute Fotos

gelingen. Die Kamera bietet zudem einen 3-fachen optischen Zoom und eine Blende von f/1.9. Dazu gibt es eine Reihe computergestützter Fotofunktionen wie verschiedenen Porträt-Modi.

Im Wesentlichen hat sich das Design der iPhone-14-Modelle im Vergleich zu den Vorgängern kaum geändert. Neu sind beispielsweise die schmalen Ränder und die etwas kleinere Aussparung für die Selfie-Kamera. Ferner bieten die Displays eine höhere Spitzenhelligkeit von jetzt 2.000 Nits (im Freien) und eine Always-On-Funktion.

Wenig Neues gibt es bei den Prozessoren des 6,1 Zoll großen iPhone 14 und des 6,7 Zoll großen iPhone 14 Plus. Der A15 Bionic Chip arbeitet jetzt allerdings mit einer 5-Core-GPU, statt wie beim iPhone 13 mit 4 Kernen. Die 12-MP-Kamera ist wie bei den Top-Modellen jetzt ausgestattet mit dem größeren Sensor sowie größeren Pixel und ist daher etwas lichtstärker (Blende f/1.5 und 1,9 µm Pixel). Auch die Frontkamera mit einer Blende von f/1.9 soll jetzt bessere Fotos und Videos selbst bei schlechten Lichtverhältnissen ermöglichen. Der optimierte Autofokus ist schneller geworden und kann bei wenig Licht und bei Gruppenfotos aus größerer Entfernung noch schneller scharf stellen.

Die iPhone-14-Modelle verfügen außerdem über eine automatische Unfallerkennung. Ermöglicht wird sie durch einen Dual-Core-Beschleunigungssensor. Ergänzt wird er durch vorhandene Komponenten wie das Barometer, das etwa einen veränderten Kabinendruck erfasst, das GPS, das zusätzliche Infos bei Tempoänderungen liefert oder das Mikrofon, das typische laute Geräusche von schweren Autounfällen erkennt. So werden Stürze oder Autounfälle erkannt und automatisch ein Notruf gewählt. Der ebenfalls neue Notruf via Satellit ist bisher nur in USA und Kanada verfügbar.

Bei der Apple Watch 8 und der Apple Watch SE hat sich das Design auch nicht großartig verändert. Ausgestattet sind sie allerdings mit einem neuen Prozessor und mit neuen Sensoren. Integriert ist der Dual-Core S8 SiP mit 64 Bit. Verbaut sind zudem Sensoren für die Temperaturmessung. Damit ist es möglich, etwa den weiblichen Zyklus zu verfolgen.

Über das neue Betriebssystem Watch OS 9 sind darüber hinaus neue Funktionen wie das Schlaftracking, der automatische Notruf und ein Stromsparmmodus, der die Batterielaufzeiten auf bis zu 36 Stunden verlängert, verfügbar.

Die Apple Watch Ultra ist für Outdoor-Fans und Extremsportler. Das Display der smarten Uhr misst 49 mm in der Diagonale. Zudem ist es mit 2.000 Nits heller als die Displays der kleineren Apple-Watch-Modelle und durch die Verwendung von Saphirkristall soll es widerstandsfähiger sein. Außerdem verfügt die Watch Ultra über einen personalisierbaren zusätzlichen Button. In der Smartwatch für Extremsportler sind zudem drei Mikrofone integriert, um die Klangqualität von Telefonaten etwa bei starkem Wind und lauten Umgebungsgeräuschen zu verbessern.

Und damit der Smartwatch auch bei längeren Touren nicht der Saft ausgeht, sorgt der Stromsparmodus dafür, dass die Batterielaufzeit auf bis zu 60 Stunden verlängert werden kann. Dank des speziell entwickelten Wayfinder-Zifferblatt mit Kompass soll es einfacher sein, auch in unwegsamem Gelände auf dem richtigen Pfad zu bleiben. Dazu passend gibt es via WatchOS 9 eine neu gestaltete Kompass-App, die auch Angaben zu Breitengrad, Längengrad, Höhe und Neigung macht sowie eine Ansicht zur Orientierung mit

Kompass-Wegpunkten und Backtrack bietet. Ausgelegt ist die Watch Ultra für Temperaturen zwischen -20 °C und + 55 °C. Zertifiziert ist sie nach MIL-STD-810H.

Ab sofort sind die neuen Modelle des iPhone 14 in verschiedenen Farbvarianten erhältlich. Die unverbindlichen Preisempfehlungen starten bei 1.299 Euro für das iPhone 14 Pro mit 128 GB Speicher. Das günstigste iPhone 14 Pro Max mit 128 GB Speicher kostet 1.499 Euro. Auch das Standard-Modell ist teurer geworden. So kostet das günstigste Gerät mit dem 6,1 Zoll großen Display und 128 GB Speicher 999 Euro. Für das iPhone 14 Plus werden 1.149 Euro fällig.

Bei den neuen Uhren starten die Preise bei 299 Euro für die Apple Watch SE. Die Apple Watch Series 8 kostet ab 499 Euro (UVP). Die Apple Watch Ultra gibt es ab 999 Euro.



Mehr unter:
www.it-business.de/
Apple-2022/
Autor:
Margrit Lingner



Die AirPods Pro 2: besserer Klang, neuer Prozessor



Die neuen AirPods Pro 2 haben eine unverbindliche Preisempfehlung von 299 Euro.

Mit besserer Klangqualität soll die neue Generation der Apple-In-Ears punkten. Die AirPods Pro 2 arbeiten mit einem neuen Prozessor, dem H2 Chip und bieten laut Hersteller eine bessere aktive Geräuschunterdrückung und mehr Transparenz. Außerdem ist es

jetzt möglich, per direkter Touch-Steuerung Medien abzuspielen und die Lautstärke anzupassen. Apple hat zudem die Akkulaufzeiten optimiert. Die AirPods Pro sollen bei aktiver Geräuschunterdrückung insgesamt bis zu sechs Stunden lang durchhalten. Die In-Ears stecken in einem neu designten Ladcage, das vor Wasser und Schweiß geschützt ist.

Advertorial

Die Exchange Alternative für KMU DSGVO-konforme Kommunikation und Zusammenarbeit für jedes Unternehmen

Lizenz-, Service- und Hardwarekosten, Wartungs- und Administrationsaufwand sowie hohe Ansprüche an den Datenschutz sind vor allem für IT-Verantwortliche in KMU neuralgische Punkte bei der Suche nach einer Groupware. Und so lautet die Schlussfolgerung oft: Es muss nicht immer Exchange sein! Mit Kerio Connect können Fachhändler ihren Kunden eine kostengünstige, flexible und vor allem DSGVO-konforme Alternative bieten.

Kerio Connect SaaS als Lizenzoption für MSPs und Partner, die Kerio Connect als gehostete Lösung anbieten wollen

Kerio Connect ist ein sicherer E-Mail-Client im Unternehmensstil, der Kalender- und andere

Kollaborations-Funktionen bietet, ohne die Budgets mit hohen Kosten zu belasten. Die Lösung funktioniert plattformübergreifend und unterstützt eine Vielzahl von E-Mail-Clients, darunter auch Outlook. Sie fügt sich nahtlos in jede IT-Umgebung ein – egal ob in der Cloud, OnPremise oder als SaaS.

Managed Services bieten vor allem kleinen und mittleren Unternehmen die Möglichkeit, durch das Outsourcing ihrer IT-Bedürfnisse Kosten zu sparen. Mit Kerio Connect SaaS bauen Sie schnell und unkompliziert die passende Infrastruktur für Ihre Kunden auf - vom Konzept bis zur Abrechnung und erhöhen so die Kundenbindung und schaffen planbare und wiederkehrende Umsätze.



Auch im Homeoffice und für mobiles Arbeiten

Der Verwaltungsaufwand und die Komplexität vieler Lösungen von Exchange zehren bei überlasteten IT-Admins in mittelständischen Betrieben oft an den Nerven. Auch hier schafft Kerio Connect Abhilfe und punktet bei der Bedienfreundlichkeit. Die Installation bereitet der IT und Anwendern wenig Mühe. Administration und Bedienung sind intuitiv. Durch die Unterstützung des ActiveSync Protokolls wird mobiles Arbeiten mit iPhones, Windows- und Android-Smartphones sowie Tablets einfach umgesetzt. Ob auf dem PC oder unterwegs - Kerio Connect bietet optimalen Komfort.

Reseller können Kerio Connect über ICOS / brainworks beziehen. Dort erhalten Sie auch umfangreiche Informationen zur Lösung sowie zu aktuellen Aktionen

<https://www.brainworks.de/kerio-connect-saas/>



BUSINESS-NOTEBOOK IM ABENDANZUG

In ein elegantes, nachtblaues Aluminiumgehäuse ist das 14-Zoll-Business-Notebook Portégé X40-K von Dynabook gekleidet. Mit dem Alder-Lake-P-Mobilrechner, den wir im Hands-on-Test haben, führt der Hersteller die Tradition der Toshiba-Notebooks fort.

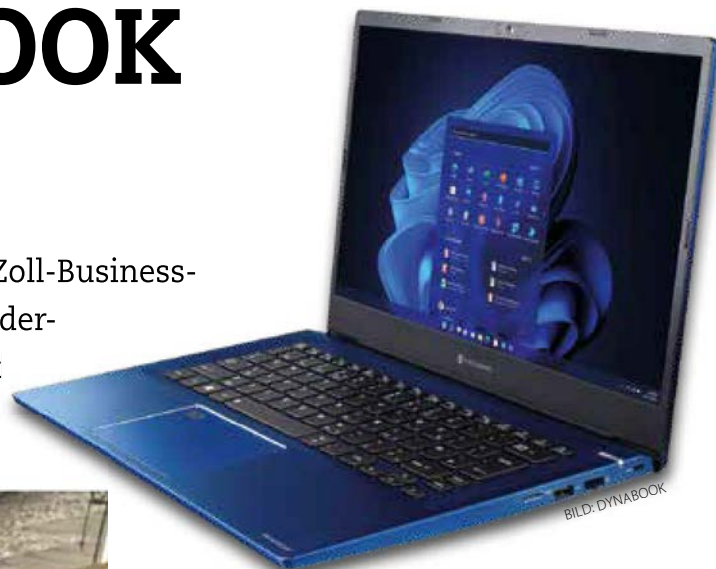


BILD: VOGEL IT-MEDIEN

Der Name Portégé stand schon bei den Toshiba-Notebooks für Premium-Modelle, die sich durch ihr Design vom Gros der mobilen Business-Rechner absetzen. Beim Portégé X40-K verwendet Dynabook ein Aluminiumgehäuse, das sich durch seine dunkelblaue Farbe und Kanten mit silbernem Diamantschliff vom silbergrauen oder schwarzen Business-Mainstream absetzt. Durch das verwendete Aluminium fühlt sich das Notebook auch steifer und solider an, als Geräte mit einem Gehäuse aus einer Magnesiumlegierung, ist mit einem Gewicht von 1,42 kg aber auch schwerer. Eher konservativ ist das X40-K beim Display: Das matte 14-Zoll-IPS-Panel liefert die Full-HD-Auflösung mit 16:9-Seitenverhältnis. Auf dem Mainboard, das nach dem Lösen des durch neun Schrauben gesicherten Gehäusebodens gut zugänglich ist, sitzt als Prozessor ein Intel Core i7-1260P aus der Alder-Lake-Familie. Der 28-Watt-Prozessor mit vier P- und acht E-Cores sowie Iris-Xe-Grafikeinheit kann im Portégé X40-K-IIT, das ist die genaue Typenbezeichnung des etwa 1.450 Euro teuren Testgeräts, auf 16 GB DDR4-3200 als Arbeitsspeicher

zugreifen. Ein noch leerer zweiter Speicherslot ermöglicht das schnelle Aufrüsten auf 32 GB RAM. Als Massenspeicher ist eine Samsung PM9A1 mit 512 GB Kapazität eingebaut.

Mit dieser Hardware-Kombination ist das X40-K-IIT mit 4.578 Punkten im PCMark 10 von UL Solutions ein schnelles Business-Notebook, auch wenn es die Leistung eines Dell XPS 13 Plus mit derselben CPU aber schnellerem Speicher nicht ganz erreicht. Sehr gut ist die ebenfalls mit dem PCMark 10 gemessene Akkulaufzeit von 9,3 Stunden. Bei der 3D-Leistung macht sich die Single-Channel-Speicherkonfiguration bemerkbar: das Dynabook kommt im 3DMark Time Spy lediglich auf 1.380 Punkte. Aber als Gaming-Notebook ist das Portégé X40-K auch nicht gedacht. Dafür kann es bei für Business-Geräten wichtigen Schnittstellen glänzen. Es verfügt über zwei Thunderbolt-4-Ports, zwei USB-Typ-A-Buchsen, einen HDMI-Ausgang, einen Micro-SD-Slot und sogar eine GbE-Schnittstelle. Hier kommt dem Gerät zugute, dass es zwar schlank, aber mit 17,9 mm nicht sehr dünn

ist. Für schnelles WLAN und Bluetooth ist die Intel Wi-Fi 6E-Karte AX211 zuständig. Eine zusätzliche LTE- oder 5G-Option gibt es nicht.

Die Webcam über dem Display liefert nur die HD-Auflösung, unterstützt mit IR-Erfassung aber die schnelle biometrische Windows-Hello-Anmeldung. Allerdings hilft der Kamera eine eigene Software etwas auf die Beine, die neben einer Beleuchtungskorrektur auch eine KI-gestützte automatische Gesichtszentrierung und eine Hintergrundunschärfe bietet. Die Linse lässt sich durch einen magnetischen Schieber abdecken. Die beiden Mikrofone lassen sich mittels einer Software von Realtek mit Rausch- und Echo-Unterdrückung für verschiedene Konferenzmodi konfigurieren: Mit Fokus auf den User oder mit Kugelcharakteristik für mehrere Teilnehmer. Das beleuchtete Keyboard liefert einen angenehmen Anschlag und bleibt beim Tippen leise. Allerdings sind die Cursor- und die Bildlauf Tasten sehr klein geraten. Das Touchpad reagiert schnell und zuverlässig.

Mit dem Portégé X40-K-11T setzt Dynabook die Tradition der Toshiba-Notebooks durchaus erfolgreich fort. Das elegante und robuste Business-Notebook liefert eine hohe Leistung, bietet eine breite Palette an Schnittstellen und eine lange Akkulaufzeit. Allerdings will die mittelmäßige Webcam nicht zum Premium-Anspruch und dem Preis von knapp 1.450 Euro passen. Zudem wäre das 16:10-Display aus dem Portégé X40L wünschenswert.



Mehr unter:
<https://voge.ly/vglP89H/>

Autor:
Klaus Länger





DATACENTER STRATEGY AWARDS 2022

» 13. OKTOBER
BAD HOMBURG

www.dc-strategy-summit.de

JETZT ABSTIMMEN!

Wer wird Datacenter Manager des Jahres?

Vote jetzt für Deinen Favoriten!



Markus Blüm
Kraftwerke
Mainz-Wiesbaden



Ralf Gernhold
Deutsche Bahn



Gert Grützner
Polizei Sachsen



Viliyana Ivanova
Zattoo AG



Holger Klein
ETS Transport & Logistics



Dr. Helmut Kreiser
GSI Helmholtzzentrum



Stefan Schleyer
SKF GmbH



Michael Schöller
Schmitz Cargobull



Florian Sippel
noris network AG



Maik Süßmuth
Deutsche Bank AG



Kristian Todal
Lefdal Mine Datacenter

JETZT ABSTIMMEN!

Die Bekanntgabe und Auszeichnung der Gewinner erfolgt
im Rahmen des Datacenter Strategy Summits 2022 –
13. Oktober in Bad Homburg



TICKET



SICHERN

EINE
VERANSTALTUNG DER



VOGEL IT
AKADEMIE

IGEL OS 12 SCHLÄGT IN DIE WORK-ANYWHERE-KERBE



BILD: 3D MOTION - STOCKADobe.COM

Igel OS 12, die neue Version des Managed-Endpoint-Betriebssystems von Igel Technology, kommt als Service-Plattform im Abo-Modell daher. Über einen so genannten Service Hub werden hierbei verschiedene Cloud Services zur Verfügung gestellt, damit Mitarbeiter künftig ihren Work-Anywhere-Arbeitsplatz selbst in Betrieb nehmen können, ohne dass ein IT-Support-Mitarbeiter vor Ort sein muss.

Auf der Hausmesse Disrupt on Tour des Herstellers, erläutert Matthias Haas, CTO und Geschäftsführer von Igel, die Details. Demnach stellt der Service Hub einen einheitlichen Portalzugriff zur Autorisierung und Authentifizierung verschiedener Services bereit, darunter ein App-Portal für Produktivsysteme und andere Applikationen, ein Lizenzportal, so genannte Insight-Services und Onboarding-Dienste. So wird eine Assistenten-gestützte Inbetriebnahme von neu bereitgestellten Igel-OS-Geräten durch den Anwender selbst ermöglicht. Vom Unboxing des Geräts bis zum Zugriff auf den Igel-Desktop sollen nur drei Minuten vergehen.

Die Insight Services sind weltweite Telemetrie-Services, um einen sicheren Betrieb der Igel-OS-Infrastruktur zu ermöglichen. Über Dashboards haben IT-Verantwortli-

che damit einen schnellen Überblick über den Zustand ihrer Systeme. Die Auswertung der darüber gewonnenen Daten soll den Support durch Igel verbessern, auch dahingehend, dass den Admins Vor-Ort Empfehlungen für den Betrieb der Infrastruktur gemacht werden können. Besagter App Store beinhaltet originäre Igel-Apps sowie Images, die Nutzern Zugriff auf Apps von Partnern ermöglicht. Dafür wird ein Repository bereitgestellt, um Geräte ohne eigene Update-Infrastruktur mit neuer Software zu versorgen sowie diese Software zu aktualisieren.

Automatische Update-Streams ermöglichen die Bereitstellung der aktuellen Versionen. Mit einer Versionskontrolle wird die Kompatibilität der Applikationen für Infrastrukturanwendungen sichergestellt. Im Rahmen eines „Private App Portals“ können Unternehmen eigene Apps ausrollen.

Igel stellt zudem auf Abo um. Mit der Version 12 wird auch am Lizenzmodell gefeilt, und das geht so: Die neue Version ist nur in dieser Bezugsvariante verfügbar. Was ältere Versionen angeht, gilt: Bestehende Lizenzen bleiben von der Änderung des Lizenzmodells unberührt. Ferner haben Un-

Das hausinterne Betriebssystem von Igel in der neuen Version 12 wird anders als bisherige. Technologisch wird damit eine Art Service-Plattform für Work-Anywhere-Arbeitsplätze geschaffen. Vertriebllich wird auf das Abo-Modell gewechselt – mit Konsequenzen für Partner.

ternehmen, die jetzt noch Igel OS II, statt die aktuelle Version 12 erwerben, die Wahl zwischen Abo-Modell und Kauflizenzen. Wird das Abo nicht verlängert, bleibt das Betriebssystem zwar lauffähig, jedoch entfallen sämtliche damit verbundenen Service- und Support-Leistungen. Abgerechnet wird pro User. Während einige Software-Anbieter zweigleisig fahren und Abos auch per Direktvertrieb an den Mann bringen, verspricht Igel, dass Abo-Lizenzen über Partner erworben werden.

Timo Siedenberg, Vice President EMEA Channel Sales bei Igel, erläutert weitere Details zum künftigen Partnergeschäft rund um das neue Betriebssystem aus dem Hause Igel Technology. Statt einer komplexen Preisliste im Baukastenprinzip gibt es mit dem Abo-Modell nur noch wenige Artikelnummern (SKUs), die Betriebssystem, Wartung, Enterprise Management Pack und Support vereinen. Bei Projektpreisangeboten erhalten die Distributoren mehr Autonomie, was die Abläufe beschleunigen soll. So werden Preisbänder eingeführt, innerhalb derer registrierte Deals komplett von der Distribution abgewickelt werden. Erst ab einer Projektgröße von 1.000 Arbeitsplätzen wird Igel in die Projektpreisfindung eingebunden. Projektschutz nach der Registrierung des Deals gibt es bereits ab der ersten Lizenz; es fallen also Mindestabnahmegrößen weg.



Der Work-Anywhere-Ansatz beziehungsweise „Work from anywhere“ wird mitunter „WfX“ abgekürzt.

Autor: Dr. Stefan Rledl

WI-FI 7: DOPPELTE POWER MIT 320 MHZ

Im kommenden Jahr sollen bereits die ersten Wi-Fi-7-Produkte auf den Markt kommen. Intel und Broadcom zeigen bereits, was die neuen Access Points und WLAN-Adapter erwarten lassen: deutlich mehr Leistung für Anwendungen wie VR oder 16K-Streaming.

In den Entwicklungsabteilungen wird schon auf Hochtouren an Wi-Fi 7 gearbeitet, auch wenn Wi-Fi 6E gerade erst dabei ist, eine weitere Verbreitung zu finden. Wie weit die Entwicklung bereits gediehen ist, zeigten Intel und Broadcom in einer gemeinsamen Demonstration. Hier konnte bei der Kommunikation zwischen einem Notebook mit dem Prototypen einer Wi-Fi-7-Karte von Intel und einem Wi-Fi-7-Access-Point mit Broadcom-Chipsatz eine Datenrate von 5 GBit/s erreicht werden, etwa das 2,5-fache im Vergleich zu Wi-Fi 6E. Wichtig ist diese Demo auch, da sie zeigt, dass die kommende WLAN-Technologie bereits herstellerübergreifend funktioniert, wie Carlos Cordeiro, Wireless CTO bei Intels Client Computing Group, betont. Für beide Firmen ist Wi-Fi 7 die Grundlage der nächsten 10 Jahre WLAN-Entwicklung, um die steigenden Ansprüche an Geschwindigkeit, Latenz und Zuverlässigkeit zu befriedigen. Ein flexibles hybrides Arbeiten wird noch mehr auf WLAN als Netzwerktechnologie basieren, wie die bisherige Arbeitswelt mit festen Arbeitsplätzen im Büro. Dazu kommen noch Edge-Computing in der Industrie sowie Media-Streaming mit höherer Auflösung und Gaming mit Cloud-Komponente im Consumer-Sektor. Zudem soll Wi-Fi 7 auch die Grundlage für drahtlose VR-Technologien schaffen, die mit dem Metaverse sowohl im professionellen als auch im privaten Umfeld kommen sollen.

Wi-Fi 7 kommt mit einigen technischen Neuerungen gegenüber Wi-Fi 6 und 6E, mit denen eine höhere Leistung erreicht wird. Ebenso wie Wi-Fi 6E nutzt auch Wi-Fi 7 drei Frequenzbereiche: 2,4 GHz, 5 GHz und 6 GHz. Allerdings werden im unlicenzierten 6-GHz-Spektrum neben den bei Wi-Fi 6E üblichen 160-MHz-Kanälen auch 320-MHz-Kanäle verwendet, mit denen sich die Bandbreite verdoppelt. Dazu kommen noch als weitere Faktoren 4K-QAM, Multi-Link Operation sowie Multi Resource Units (Multi-RU) und Puncturing. Mit



BILD: JUSTSUPER - STOCK.ADOBE.COM

4K-QAM (Quadrature Amplitude Modulation) können bei der analogen Signalübertragung 12 Bits in ein Symbol gepackt werden, statt der 10 Bits bei 1K QAM, das Wi-Fi 6 und 6E verwenden. Mit Multi-RU können Wi-Fi-7-Geräten mehrere Resource Units, also Gruppen von Subcarriern, zugewiesen werden. Bei Wi-Fi 6 kann einer Station nur eine Resource Unit zugewiesen werden. Dabei können mittels Puncturing Teile des Signalspektrums ausgeklammert werden, die bereits anderweitig genutzt werden, etwa für Radar, während die restliche Bandbreite für die WLAN-Übertragung zur Verfügung steht. Mit Multi-Link Operation (MLO) ist die parallele Übertragung auf zwei Bändern möglich. Bei Clients mit nur einem 2x2-Radio können so Pakete auf dem jeweils freien Band ausgetauscht werden. Das erhöht die Zuverlässigkeit und vermindert die Latenz in Umgebungen mit dichtem Signalverkehr. Bei Dual-Radio-Devices werden Daten simultan auf beiden Bändern übertragen, was die

Performance erhöht und ebenfalls die Latenz vermindert. Für Access Points und WLAN-Router ist schließlich noch die Verdoppelung der Spatial Streams von 8 auf 16 wichtig.

Bei der IEEE ist der 802.11be-Standard für Wi-Fi 7 derzeit noch als Draft in Arbeit. Eine Verabschiedung ist für Mai 2024 geplant. Auf dem Draft basierende Geräte werden aber schon 2023 auf den Markt kommen, wie es auch schon bei vorhergehenden WLAN-Standards der Fall war. Regulierungsbedarf besteht noch bei der Nutzung des 6-GHz-Spektrums. Mit Stand Juni 2022 sind laut Intel in der EU an Geräteklassen neben Portable Device Clients nur Indoor Low Power Access Points und portable Very Low Power APs zugelassen.



Mehr zu Wi-Fi 6E:
<http://www.it-business.de/-a-1081149/>
Autor:
 Klaus Länger



IIoT UND DER LANGE WEG ZUR DIGITALISIERUNG

Sensoren, Messfühler, Maschinen und andere IIoT-Geräte produzieren eine Vielzahl an Informationen und Daten. Diese häufig zeitkritischen Datenströme zu bändigen und auch sicher zu transportieren, das haben sich eine Reihe von Unternehmen auf die Fahnen geschrieben.



BILD: METAMORWORKS - STOCK.ADOBE.COM

Wertschöpfungsketten bei IIoT optimieren, das hat sich NTT mit der Kombination von 5G und Edge Computing vorgenommen. Im Zuge der Digitalisierung ist es unabdingbar, dass Hersteller ihre Maschinen und Werkzeuge vernetzen. Dies gelingt mit Industrial IoT (IIoT) und soll für mehr Produktionstransparenz und -effizienz sorgen. Allerdings erfordert es hohe Übertragungsraten bei zugleich niedrigen Latenzzeiten und der Datenverarbeitung vor Ort. Mit Hilfe der von IIoT-Devices generierten Menge an Daten können Unternehmen ihre Produktion optimieren, die Lieferqualität verbessern, eine vorausschauende Wartung implementieren und die Automatisierung ihrer Lieferketten erzielen. Dabei soll die kombinierte Anwendung von 5G und Edge Computing punkten. Denn durch die Verarbeitung der IIoT-Daten am so genannten Netzwerkrand (Edge) entfallen Beschränkungen zu

Latenzen, die in zentralisierten Systemen auftreten können. Gleichzeitig ermöglichen sie Real-Time-Anwendungen von Robotersystemen oder eine exakte Steuerung mehrerer kombinierter Maschinen.

Das Monitoring von kritischen Anwendungen in Unternehmen sieht NTT als hohen Nutzen von Edge Computing. Neben herkömmlichen Sensoren für Temperatur, Feuchtigkeit, Druck, Spannung oder der Beobachtung des jeweiligen Stands von Reglern und Steuerventilen gehören inzwischen längst auch Audio-, Video- oder Lidar-Systeme zu überwachungsintensiven Aufgaben. Diese liefern Daten deutlich schneller als einfache Sensoren, müssen jedoch ebenfalls in Echtzeit ausgewertet werden. So können etwa Hochgeschwindigkeitskameras in Verbindung mit KI-gestützter Software Störungen auf Fertigungsbandern schneller als das

menschliche Auge erkennen. Edge-Computing sorgt für die direkt vor Ort stattfindende Datenverarbeitung und reduziert so die Latenzen. Im Vergleich zu zentralisierten Systemen kann es bei der Datenverarbeitung am Edge zu Sicherheitsproblemen kommen, wenn verschiedene Geräte einbezogen werden. Ein Campus-Netz kann hier die Sicherheit durch individuell konfigurierbare Maßnahmen erhöhen. Die Daten bleiben dabei innerhalb des 5G-Netzwerks. Sofern sie hier auch direkt verarbeitet werden, ohne Umweg über die Cloud, sinkt das Risiko von Cyberangriffen. 5G und Edge bieten zudem eine gepufferte Rechenleistung, falls unerwartete Ereignisse oder Störungen auftreten. Während etwa einfache Roboter-Anwendungen wie Lackierstraßen über 5G und die Cloud gesteuert werden können, steigen die Anforderungen an Transferrate, Latenz und Ausfallsicherheit bei automatisiertem Mehrschicht-Betrieb deutlich an. Das kann zu Verbindungs- und Übertragungsstörungen führen. Eine ergänzende Edge-Computing-Infrastruktur kann notfalls die benötigte Rechenleistung zur Verfügung stellen und dadurch die Produktionsstabilität im Unternehmen sichern.

Mittels EdgelPS-Lösungen sollen industrielle IoT-Projekte abgesichert werden. Dazu haben Trend Micro und Pro-face by Schneider Electric eine Partnerschaft geschlossen. Die größtmögliche Annäherung von IT und OT (Operational Technology) soll innerhalb von Produktionsunternehmen ein Höchstmaß an Effizienz erzielen, zugleich hohe Kosten einsparen. Dabei kann aber auch das Risiko eines Dateneintruchs und -missbrauchs für kritische Fertigungsunternehmen steigen. Trend Micro zufolge gehören zu einem hohen Cyberisiko Software-Schwachstellen in Mensch-Maschine-Schnittstellen (Human Machine Interface – HMI). Den Fertigungssektor betreffend können knapp 89 Prozent der Common Vulnerabilities and Exposures

Ransomware-Attacken steigen um 75 Prozent und werden noch zunehmen

Der aktuelle Bericht von Trend Micro für das erste Halbjahr 2022 verzeichnet eine hohe Zunahme von Cyberbedrohungen. Besonders Ransomware-Attacken auf Linux- und Embedded-Systeme stiegen mit 75 Prozent enorm an. So konnten 63 Milliarden Attacken unterbunden werden. Zum Vorjahreszeitraum ist das ein Anstieg von 52 Prozent. Häufigstes Ziel für die Malware-Angriffe waren der öffentliche Sektor, Produktions-Unternehmen und das Gesundheitswesen. Neben großen Unternehmen werden auch KMU zu Zielen. Ransomware zielt dabei auf Schwachstellen in der IT. Trend Micro zeigte im Rahmen der eigenen Zero-Day-Initiative Hinweise auf 944 Sicherheitslücken auf, zum Vorjahr ein Plus von 23 Prozent. Bei kritischen Bugs stiegen die Hinweise im Jahresvergleich sogar um 400 Prozent. „Unternehmen müssen ihre wachsende digitale Angriffsfläche besser mappen, verstehen und schützen“, sagt Jon Clay, Trend Micro.



BILD: TREND MICRO

Jon Clay, Vice President of Threat Intelligence bei Trend Micro.

aus dem Jahr 2021 für schädliche Aktivitäten ausgenutzt werden. Denial-of-Service-Attacken, die Sabotage von Produktionsprozessen oder Datendiebstahl sind hier einige Beispiele. Laut einer aktuellen Studie von Trend Micro kostet ein Cyberangriff industrielle Unternehmen im Schnitt etwa drei Millionen Euro.

Die OT-Security-Lösung EdgeIPS-Security soll Unternehmen bei der Bereitstellung notwendiger Patches und deren vorheriger Tests unterstützen. In der Regel können geschäftskritische, industrielle Systeme nicht einfach offline gehen, ohne den Betriebsablauf zu gefährden. Entwickelt wurde das Intrusion-Prevention-System von der Tochtergesellschaft TXOne Networks, die auf OT spezialisiert ist. Via virtuellem Patching soll die Lösung kritische Anlagen vor jeglichen Bedrohungen bewahren können. Dabei bleibt die Netzwerktopologie unverändert. Sowohl ältere Anlagen als auch moderne IoT-Industrieprojekte können so im Rahmen ihrer Digitalen Transformation geschützt werden.

„Die Digitale Transformation treibt eine neue industrielle Revolution voran. Dabei schafft sie aber auch neue Cyberisiken“, sagt Udo Schneider, IoT Security Evangelist Europe bei Trend Micro. Die EdgeIPS-Lösung wird im Rahmen einer getesteten und zertifizierten Rahmenarchitektur (HMI Centric Architecture) bereitgestellt und betrieben. Anlagenbetreiber können so dabei unterstützt werden, ihre Digitale Transformation sicher voranzutreiben. Das soll das Ausnutzen von Schwachstellen in HMI-Systemen verhindern und ermöglicht ein Patch-Management, das vorab virtuell getestet werden kann und so Zeit und Kosten spart.



IIoT-Devices vergrößern die Cyber-Angriffsfläche. Die gilt es, effizient zu sichern.

Autor:
Martin Droysen

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





Auf dem Petersberg in Bonn findet am 6. und 7. Oktober 2022 der IT-Executive Summit der Vogel IT-Akademie statt. Sponsoren der Veranstaltung sind Fujitsu, HPE, Kaspersky, Lenovo und T-Systems.

Lösungen für eine Welt im Umbruch

Wohin bewegt sich der ITK-Markt? Mehr Services, mehr Cloud, mehr Automatisierung?

Molzen: Mit der aktuellen geopolitischen Unsicherheit und der Sorge vor einer Rezession zeigt sich ein klarer Trend bei unseren Kunden: feste Kosten in variable Kosten umwandeln und die starke Nachfrage nach flexiblen As-a-Service-Modellen. Auch der Trend zur Cloud bleibt ungebrochen, dabei stehen B2B-Lösungen im Fokus, die Standardsoftware verwenden und mittels LowCode, RPA und API-Management miteinander vernetzt werden. Ein zusätzlicher Trend liegt in der Souveränität der Daten sowie dem Schutz der individuellen digitalen Identität, wie zum Beispiel

Gaja-X in der öffentlichen Verwaltung, Catena-X bei Automotive oder auch die Self Sovereign Identity (SSI) im Zusammenhang mit der elektronischen Patientenakte im Gesundheitsmarkt.

Wie sieht die ITK-Welt 2030 aus? Gerne eine Utopie...

Molzen: Wir leben in einer komplett vernetzten Welt über alle Behörden, Industrien und Landesgrenzen hinweg. In dieser Shared Economy gibt es keine Datenkraken mehr, da die digitale Souveränität von Daten, Knowhow und die



Knuth Molzen, Global Head Digital Solution Sales bei T-Systems

BILD: 2016@ROSEPHOTOGRAPHY

Identität jeder einzelnen Person geschützt sind und in Eigenverantwortung entschieden werden kann, welche Daten mit wem, wozu und wie lange geteilt werden. Produktionsprozesse in Unternehmen sind durch Campusnetze und digitale Lösungen voll automatisiert und über Unternehmensgrenzen hinweg vernetzt. Autonomes Fahren ist flächendeckend eingeführt, alle Liefer- und Logistikketten sind vernetzt und automatisiert und mittels KI wurde der CO₂ Ausstoß halbiert. Bis dahin ist es sicherlich noch ein langer Weg – aber ein

flächendeckende Digitalisierung kann, wenn sie verantwortungsbewusst umgesetzt wird, zu einer gerechteren und besseren Welt führen, bei der der Planet und die Menschen im Fokus stehen.

unternehmensinternen Ressourcen ist ein weiterer Punkt, hier realisieren wir ja konsequent unser Channel-Programm Lenovo 360 mit unseren Partnern. Ein ständiges Hinterfragen traditioneller Prozesse, Denkmuster und Verhaltensweisen gehört aber auch dazu. Hierzu fördern wir intern eine aktive und offene Diskussionskultur über alle Hierarchieebenen hinweg. Diese offene Diskussion setzen wir auch mit unseren Kunden und Business-Partnern um, um hier zukünftige Chancen auszuleuchten und unsere Rolle als Hersteller immer wieder neu zu gestalten, der seinen Partnern sinnvoll Hilfestellung gibt und Chancen eröffnet.

Der Wandel: Konstante und Chance für die IT-Branche

Worin liegen momentan die Herausforderungen für Lenovo?

Krebs: Ein großes Thema ist natürlich die Liefersituation. Hier ist es wichtig, offen und schnell mit den Partnern zu kommunizieren. Wir nutzen natürlich die volle Stärke unserer globalen Produktions- und Liefer-/Logistikkette, um die Auswirkungen dieser Herausforderung so weit wie möglich abzumildern. Die Verfügbarkeit von Chipsätzen und weiteren Komponenten wird besser, allerdings sind die Lieferzeiten aufgrund der hohen Auslastungen länger. Das Thema wird uns noch länger begleiten. Ein weiteres Thema ist der Mitarbeitermangel. Hier



Mirco Krebs, Managing Director Lenovo PCSD DACH

BILD: LENOVO

sind wir sehr aktiv und vor allem zielgruppengerecht auf der Suche nach neuen Talenten.

Welche Skills, Ziele und Ideen sind künftig wichtig?

Krebs: Ein weites Feld, deswegen hier nur ein paar relevante Punkte: ich halte eine konstante Weiterentwicklung und Kommunikation unserer Unternehmensstrategie für essentiell. Eine vorausschauende Entwicklung eines zukunftsfähigen

und innovativen Produkt-Portfolios ist ebenso unabdingbar. Hier sind wir sehr nah am Kunden, um seine Bedürfnisse zu verstehen. Ein sinnvolles Ausschöpfen aller

und innovativen Produkt-Portfolios ist ein weiterer Punkt, hier realisieren wir ja konsequent unser Channel-Programm Lenovo 360 mit unseren Partnern. Ein ständiges Hinterfragen traditioneller Prozesse, Denkmuster und Verhaltensweisen gehört aber auch dazu. Hierzu fördern wir intern eine aktive und offene Diskussionskultur über alle Hierarchieebenen hinweg. Diese offene Diskussion setzen wir auch mit unseren Kunden und Business-Partnern um, um hier zukünftige Chancen auszuleuchten und unsere Rolle als Hersteller immer wieder neu zu gestalten, der seinen Partnern sinnvoll Hilfestellung gibt und Chancen eröffnet.

Change: Schwierig oder Chance?

Krebs: Wir sehen den Wandel als einzig dauerhafte Konstante in unserer Branche. Und wir sehen ihn als Chance: wir hinterfragen unsere Prozesse und Denkweisen um Defizite aufzudecken, neue Potenziale und Talente zu fördern und neue Felder in jeglicher Hinsicht zu erschließen. Dies eröffnet neue Chancen und stärkt zudem den Zusammenhalt im Unternehmen.

Fehlende Ressourcen stellen Unternehmen vor Herausforderungen

Welche Stellschrauben drehen Sie, um mit den aktuellen Herausforderungen umzugehen?

Bergstreiser: Viele Unternehmen haben Schwierigkeiten bei der Beschaffung nötiger Finanzmittel für ihre Cybersicherheit. Auch würde die Hälfte der Unternehmensentscheider gerne externe Sicherheitsexperten einbinden, verfügt jedoch nicht über die notwendigen Ressourcen, um einen vertrauenswürdigen Partner zu finden. Fehlende Ressourcen stellen Unternehmen also vor große Herausforderungen. Oft versuchen sie, Cyberangriffen mit wenig oder gar ohne Fachpersonal standzuhalten. Hier setzen wir an, indem wir gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden ressourcenschonende, individuell auf jedes Unternehmen zugeschnittene Lösungsansätze im IT-Sicherheitsbereich implementieren.

Was ist für die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen wichtig?

Bergstreiser: IT-Sicherheit ist schon lange mehr als reiner AV-Schutz. Neben den klassischen Softwarelösungen spielen auch



BILD: KASPERSKY

Waldemar Bergstreiser, Head of Channel Deutschland bei Kaspersky

Ansätze wie Managed Detection and Response (MDR) und Threat Intelligence (TI) eine immer wichtigere Rolle. Ausschlaggebend ist dabei die Komponente der menschlichen Expertise zur Analyse durch TI gewonnener Daten. Und nicht nur das. TI in Kombination mit Expertise versetzen Unternehmen in die Lage, Risiken zu antizi-

pieren – entweder über ein eigenes Sicherheitsteam oder einen externen MDR-Dienst.

Wie bekommt man Wertschöpfung und Wertschätzung in Einklang?

Bergstreiser: Es bedingt sich beides und bildet die Grundlage einer erfolgreichen Zusammenarbeit. Wer wirkliche Werte für Partner und Kunden schöpft, weil er eine Geschäftspartnerschaft auf Augenhöhe anstrebt, dem wird auch Wertschätzung entgegengebracht. Daher ist es uns enorm wichtig, eine vertrauensvolle, transparente und von Respekt geprägte Beziehung zu unseren Vertriebspartnern und Kunden zu pflegen. Zumal IT-Sicherheit – ohne ein gutes Vertrauensverhältnis – von vorneherein zum Scheitern verurteilt ist.

Die Welt im Wandel: Schwierig oder Chance?

Bergstreiser: Definitiv Chance. Denn wo Herausforderungen sind, ergeben sich automatisch Chancen. Kaspersky hat diesen Wandel schon früh erkannt und deshalb 2017 seine Globale Transparenzinitiative (GTI) ins Leben gerufen. GTI unterstützt unsere Kunden und Partner bei der Entwicklung der bestmöglichen Sicherheitsstrategie.

Zwischen Automatisierung und persönlicher Ansprache

Wie bekommt man Wertschöpfung und Wertschätzung in Einklang?

Wadwa: Erfolgreiche Wertschöpfung im Unternehmen geht nicht ohne hohe Kunden- und Partner-Wertschätzung. Aus Wertschätzung wird Wertschöpfung. Ein Beispiel zur Verdeutlichung: Je besser mein Image und damit meine Wertschätzung als Hersteller im Markt ist, desto mehr werde ich verkaufen und das schafft wiederum Wertschöpfung. Unsere Partner schätzen unser klares Channel Commitment.

Wohin bewegt sich der ITK-Markt? Mehr Services, mehr Cloud, mehr Automatisierung?

Wadwa: Der ITK-Markt unterliegt bereits seit einigen Jahren großen Veränderungen. Ein Beispiel ist hier das Thema Cloud versus lokale Rechenzentren. Vor einigen Jahren sahen Analysten die Zukunft der Daten in den Wolken. Heute wissen wir, dass viele Anwender ihre Daten aus Compliance-, Sicherheitsgründen und Kontrollverlusten



BILD: FUJITSU

Santosh Wadwa, Head of Product Channel Sales Central Europe bei Fujitsu

stängsten nicht aus der Hand geben möchten. Und gerade deshalb werden oft die Vorteile einer zentralen Datenverwaltung vernachlässigt und weiterhin teuer eigene Unternehmens-Rechenzentren betrieben.

Was ist denn dann die Lösung?

Wadwa: Unsere Erfahrung zeigt, dass Hybrid die Lösung ist. Denn gerade hyperkonvergente Lösungen, wie die Primeflex-Familie, verbinden beide Welten miteinander und machen eine bedarfsgerechte Verwaltung der Daten erst möglich. So ist Flexibilität und Skalierbarkeit im On-Premises-Modell gewährleistet, aber auch der lokale Zugriff auf sensible Daten im eigenen Rechenzentrum Off-Premises möglich – bei optimaler technischer Orchestrierung der Anwendungen.

Gibt es noch weitere Trends?

Wadwa: Auf jeden Fall. Zum Beispiel Pay-as-you-use. So wie man für Strom oder Kraftstoff nur das bezahlt, was man verbraucht, möchte man dieses Konzept auch für IT-Ressourcen und Services nutzen. Für Partner hat die Finanzierungslösung von Fujitsu mit dem Namen uScale noch einen weiteren Vorteil. Der Partner kann seinem Kunden gegenüber als IT-Provider auftreten. Damit ist der Kunde nicht nur Nutzer der Services, er fühlt sich auch loyal seinem Systemhaus gegenüber verbunden.

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)

Chefredakteurin: Sylvia Lösel (sl)

CvD: Heidi Schuster (hs)

CvD-Online: Heidi Schuster (hs)

Chefreporter: Michael Hase

Leitender Redakteur: Dr. Stefan Riedl (sr)

Redaktion:
David Binnig (db) Martin Droysen (md),
Klaus Länger (kl),
Margrit Lingner (ml),
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: Gstudio - stock.adobe.com /
[M] J Rath

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): 46.080
(davon 23.946 ePaper) Exemplare (IVW Q2/ 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 Veranstaltungsportfolio 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 18/2022
erscheint am **10.10.2022**

Channel Fokus:
Cybersecurity

Druckunterlagenschluss am
30.9.2022

Anzeigehotline 0821/2177-300

Lesertelefon 0821/2177-194



BILD: GUNNAR ASSMY - STOCK.ADOBE.COM / [M] UDO SCHERLIN

Inserenten

Firma	Seite	Firma	Seite
api Computerhandels GmbH	49, 56, 58	NortonLifeLock Ireland Limited	25
AppDynamics International Ltd	35	ONLINE USV-Systeme AG	3
Aquado AG	15	Reiner Kartengeräte GmbH & Co. KG	43
bluechip Computer AG	21	Samsung Electronics GmbH	5
Boston Server and Storage Solutions GmbH	9	Shuttle Computer Handels GmbH	65
brainworks computer technologie GmbH	37	Siewert & Kau Computertechnik GmbH	50-51, 54-55
CHG-MERIDIAN AG	7	Silent Power Electronics GmbH	52, 57
ECOM Electronic Components Trading GmbH	61	TAROX AG	47
Fujitsu Technology Solutions GmbH	2, 68	TDT AG	53
GSD Remarketing GmbH & Co. KG	48	Thunder-IT GmbH	17
IT-BUSINESS	67	Vogel IT-Akademie	39
Kaspersky Labs GmbH	11	Wasabi Technologies LLC	29
MATROX Electronic Systems GmbH	59	Western Digital Deutschland GmbH	31


Redaktionell erwähnte Unternehmen

Firma	Seite	Firma	Seite	Firma	Seite
Accenture	13	Eset	10	Rotcom	66
ADN	26	ESG	18	S.A.C. Net	66
Alludo	20	Exclusive Networks	8	Samsung	64
ANC Systemhaus	66	Filewave	10	Schneider Electric	42
APC	62, 66	Fujitsu	44, 45, 60	Seagate	62
Api	60, 64	Gartner	32	Securepoint	14, 62
Apple	36	GFI Software	10	Sennheiser	8
As-Con	22	GSD	66	Shift	34
Asus	64	HPE	44	Siemens	13
Avaya	8	Huawei	10	Siewert & Kau	66
AWS	13, 16	Icewarp	10	Skillkom	19
BAB	66	Icos	10	Sophos	10
Barracuda	16	Igel	40	Starface	6
Bechtle Münster	26	Infinigate	16	Starke & Reichert	62
Belkin	64	Innosoft	8	Sumo Logic	10
Bitkom	24, 32	Intel	38, 41, 64	Surefire	64
Brainworks	10	Ionos	10	Synaxon	6
Broadcom	41, 62	Isegrim X	66	Tech Data	8, 16
Brodos	6	Itscope	66	Tenable	8
Cambium	10	Kaseya	32	Terra E-Sports	62
Campuspoint	64	Kaspersky	44, 45	TIM	26
Cardlepoint	9	Kosatec	64	Toshiba	38
Cherry	64	Lenovo	9, 44	Trend Micro	42
Commvault	10	LG	62, 66	T-Systems	44
Comteam	66	Logitech	34	TXOne Networks	42
Crowdstrike	13	McKinsey	24	Vaps	60
Cyberoo	10	MCS	26	Veovia	8
Dataprotect	16	Michael Telecom	14	Verbatim	64
Dell	18	Microsoft	13, 16, 19, 26	VMware	18
Deloitte Services	13	Midland IT	62	Wertgarantie	24
Deutsche Telekom	13	Motorola	34	Westcon Comstor	13
DexxIT	64, 66	NetApp	10	Western Digital	62, 66
Double Skill	66	Netzeleiter	60	Wildix	10
Business Concepts & -Solutions	66	NTT	42	Wortmann	12, 62, 66
Dynabook	38	Oracle	10	Xiaomi	64
Easybell	10	Pilot Computer	60	XM Cyber	10
Ebertlang	8	PNY	62	YesWeHack	24
Ecotel	6	Qnap	62	Zotac	66
Endian	10	Ringfoto	6	Zscaler	13

IT-BUSINESS MARKET

Der Einkaufsführer für IT-Reseller und Retailer

TAROX ECO 44 G12

 Windows 11

EINER FÜR ALLES. ALLES MIT EINEM.

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.



Für mehr Informationen



QR-Code scannen

Der ECO 44 G12 mit Windows 11 Pro ist die ideale Besetzung für moderne Bürokonzepte, Kanzleien oder Praxen. Er bietet eine mitreißende Performance dank Intel® Core™ Prozessor der 12. Generation sowie erstklassige Konnektivität mit Intel® Wi-Fi 6 und Bluetooth 5.2. 2x HDMI und 2x Thunderbolt ermöglichen den Anschluss von bis zu 4 Monitoren. Darüber hinaus bietet er einen praktischen Ladeanschluss für Mobiltelefone und einen Kopfhörer-Ausgang für den störungsfreien Betrieb eines Headsets.



Abb. in Originalgröße

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

 Microsoft

TAROX

Nachhaltig und sicher in die Zukunft

Mit Microsoft Windows 11 Pro auf
Premium. Renewed. Hardware.



HP EliteBook 830 G5 Premium. Renewed. Hardware.



Intel Core i5 8350U bis 4.00, 8GB RAM, 256GB SSD NVMe, 33,8cm (13.3") Full HD Touchdisplay mit Webcam, WLAN und Bluetooth



Windows 11 Pro 64Bit (auf Wunsch auch mit Windows 10 Pro 64Bit), G DATA Internet Security Multi-Device mit 1 Jahr Premium Support & Updates, Acronis True Image RETEQ Edition



Optionales Zubehör

HP Combination Lock	
Security Cable - Neuware	+ 8,10 €
Aufpreis auf 16GB RAM	+ 30,25 €

100+ verfügbar

je **346,40 €**

Bestellungen vertrieb@gsd.eu oder +49 89 800 695 -195

Unsere Partner:

Microsoft
AUTHORIZED
Refurbisher

Microsoft Partner
Gold OEM
Silver OEM

Windows



TRUST IN
GERMAN
SICHERHEIT

Acronis

GSD[®]

THE EXPERT IN IT-REMARKETING

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

Verpackung spielt bei Lenovo eine wichtige Rolle.

Unser Ziel ist es, unsere Produkte mit nachhaltigen Verpackungsmaterialien zu schützen und Abfall zu minimieren.



ThinkPad® X1 Carbon

Seit 2008 haben wir mehr als

3.100

Tonnen an Verpackungen eingespart.



Biobasierte Materialien

Bambus- und Bagasseverpackungen sind zu 100% erneuerbar und biologisch abbaubar.



Weniger Verpackungsmasse

Leichtere Materialien und schlankere Verpackungen verringern die CO₂-Emissionen beim Transport um 6,7%



Selbstverschließende Kartons

Selbstverschließende Kartons tragen dazu dabei, die Verwendung von Plastiklebebändern zu reduzieren.



Engagement für das Recycling

ThinkPad® Produkte werden aus recycelten Materialien und aus konfliktfreien Mineralien hergestellt.



Für Effizienz entwickelt

Eine innovative Neugestaltung erhöhte die Anzahl von Kartons auf einer Palette von 48 auf 96 und eliminierte so mehr als 400 Tonnen an Verpackung.

Mehr Infos unter:
www.lenovo.com/esg

© Lenovo 2022. All rights reserved.

Smarter
technology
for all

Lenovo

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 · Herten: 0241-9170-6800 · München: 089-3565830-21

Nürnberg: 0911-252274-0 · Paderborn: 05251-8927858 Pohlheim: 06404-6975-600

Simmerath: 0241-9170-6852

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

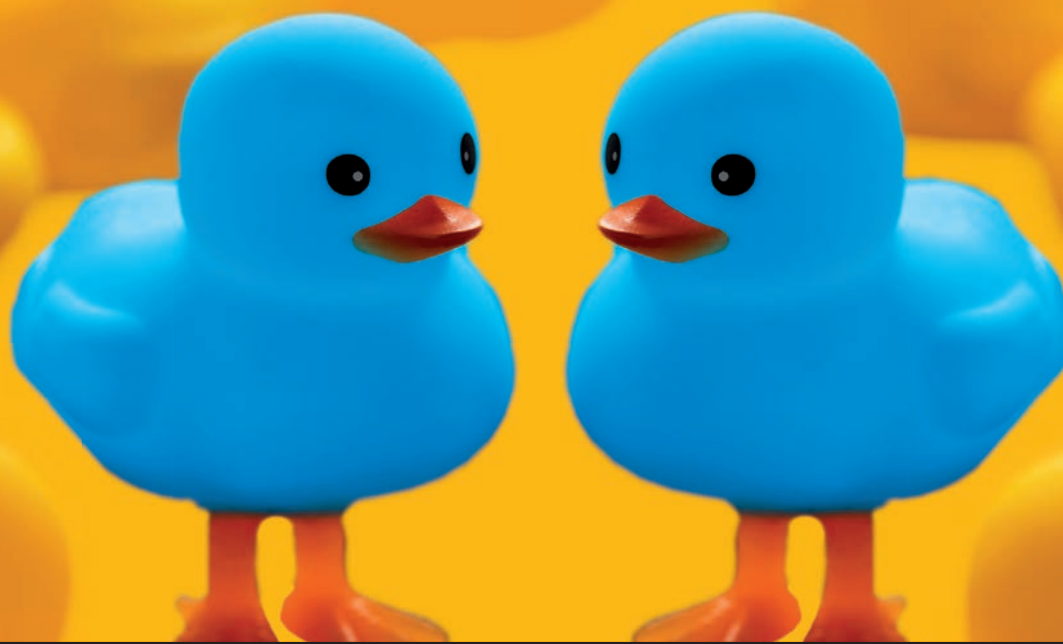
api π

ENT TO ENT

End-to-End-Technologielösungen:

Laptops 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!



DELLTechnologies
AUTHORIZED DISTRIBUTOR

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

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

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

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

Sorgenfrei arbeiten, an jedem Ort

Dell Latitude 5530

Machen Sie die Welt zu Ihrem Arbeitsplatz – mit den intelligentesten und sichersten Business-PCs der Branche mit integrierter KI.



- Windows 10 Pro (umfasst eine Lizenz für Windows 11 Pro)
- Intel® Core™ i5-1235U Prozessor (12 MB Cache, bis zu 4,40 GHz)
- 16 GB DDR4-Speicher
- 256 GB M.2-PCIe-NVMe-SSD-Festplatte
- 15.6" FHD (1920×1080) Anti Glare, Non-Touch, 250 nits, FHD IR Camera
- Intel® Iris® Xe Graphics
- 1 Jahr Vor-Ort-Basisgarantie



S&K Artikelnr.: 196352
Hersteller-Nr.: 48J03

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



GAMING 802W WHITE_WANDERER_X



Das Midi-Tower-ATX-Gaming-Gehäuse **802W White Wanderer_X** ist ein weiterer Hingucker aus dem Hause LC-Power.

Mit dem weißen Mesh-Frontpanel sowie vier bereits integrierten 120mm-ARGB-Gehäuselüftern, wird ab Werk ein besonderer Blickfang geboten. Wer etwas mehr Farbe in sein System bringen will, kann durch die leicht getönte Seitenscheibe aus Hartglas das Innere des PCs ästhetisch zum Vorschein bringen.

Um auch bei langer Laufzeit die Komponenten nicht zu überhitzen, können bis zu acht Gehäuselüfter montiert werden. Somit steht einer hervorragenden Kühlleistung nichts mehr im Wege.

Mit Platz für bis zu vier Festplatten bzw. SSDs lassen sich all Ihre Daten im **802W** sicher verstauen.

- 1x USB-C (Gen. 3.2 1x1)
- 1x USB-A (Gen. 3.2 1x1)
- 2x USB-A (2.0)
- 3,5"-HDD-Käfig demontierbar
- Seitenteil aus Hartglas
- inklusive vertikalem PCI-Slot-Einbaurahmen
- inklusive vier 120mm-ARGB-Gehäuselüftern
- Farbsteuerung per Fernbedienung, per I/O-Panel oder per Mainboard-ARGB-Software

White Wanderer_X - Entwickelt von Enthusiasten für Enthusiasten!

www.lc-power.com

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.



²Nur bei L-Varianten | ³Nur bei W-Varianten

Verfügbar bei unseren Distributionspartnern:



Weil es das ist, was Helden tun.

Wir stellen uns Ihren Herausforderungen, statt davor wegzulaufen.

PowerEdge Server von Dell Technologies

Windows Server 2022 Standard



jetzt € 80,- Rabatt sichern*

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

* in Verbindung mit dem Kauf eines Dell PowerEdge SNS Servers

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

Ihre Fragen zu?

-  Sensordaten im Edge Computing?
-  Flexible Arbeitsplätze?
-  Netzwerkarchitektur hochkomplex?
-  Cloud und/oder onpremise?
-  Komplexe Virtualisierungsumgebung?

Unsere Lösungsplattformen

- Edge Gateway Lösungen
- VDI Lösung
- Spine-Leaf-Netzwerke
- Individuelle Hybridumgebungen
- Passende HCI-Lösungen



Diese und weitere Herausforderungen denen wir uns stellen:

Für Ihre Herausforderungen haben wir die passenden Lösungen:

Dell PowerEdge T350 Tower-Server



Siewert & Kau Artikelnr.: 194807
Hersteller-Nr.: 57C92

- Intel® Xeon® E-2314-Prozessor (8 MB Cache, 2,80 GHz)
- 600 GB SSD SATA 2,5" Hot-Swap-fähig
- 16GB DDR4-3200 ECC
- iDRAC9 15G
- Dell PERC H355
- Dual-Port 1GbE On-Board LOM
- 600 Watt Hot-Plug Netzteil
- 3 Jahre Basis Vor-Ort

Dell PowerEdge R350 Rack-Server



Siewert & Kau Artikelnr.: 194769
Hersteller-Nr.: 0MYDR

- Intel® Xeon® E-2336 Prozessor (12 MB Cache, 2,90 GHz)
- 2x 480 GB SSD SATA 2,5" Hot-Swap-fähig
- 16GB DDR4-3200 ECC
- iDRAC9 Enterprise 15G
- Dell PERC H755
- Dual-Port 1GbE On-Board LOM
- 600 Watt Hot-Plug Netzteil
- 3 Jahre Basis Vor-Ort

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



Art.Nr.: 371263

32-Port Ladeschrank auf Rollen 576 W

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

Art.Nr.: 374711

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

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



www.api.de · 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.

LC-POWER™
www.lc-power.com

GAMING 804B OBSESSION_X



Das Midi-Tower-ATX-Gaming-Gehäuse **804B Obsession_X** ist ein weiteres Highlight aus dem Hause LC-Power.

Mit dem schwarzen Mesh-Frontpanel sowie vier bereits integrierten ARGB-Gehäuselüftern, wird ab Werk ein besonderer Blickfang geboten. Wer etwas mehr Farbe in sein System bringen will, kann durch die leicht getönte Seitenscheibe aus Hartglas das Innere des PCs ästhetisch zum Vorschein bringen.

Um auch bei langer Laufzeit die Komponenten nicht zu überhitzen, können bis zu zwölf Gehäuselüfter montiert werden. Somit steht einer besonders hervorragenden Kühlleistung nichts mehr im Wege.

Mit Platz für bis zu vier Festplatten bzw. SSDs lassen sich all Ihre Daten im **804B** sicher verstauen.

- 1x USB-C (Gen. 3.2 1x1)
- 2x USB-A (Gen. 3.2 1x1)
- 3,5"-HDD-Käfig demontierbar
- Seitenteil aus Hartglas
- inklusive Grafikkartenhalter
- inklusive vertikalen PCI-Slots
- inklusive vier ARGB-Gehäuselüftern (3x 140 mm / 1x 120 mm)
- Farbsteuerung per I/O-Panel oder per Mainboard-ARGB-Software

Obsession_X - Entwickelt von Enthusiasten für Enthusiasten!

www.lc-power.com

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

api_π

dexxIT

KOSATEC
COMPUTER

POWERTECH
ELECTRONICS GMBH

Siewert & Kau
Distribution – live



IPEVO

Die beste Lösung
für hybrides Arbeiten
und Lernen

*Tragbare und
multifunktionale
Dokumentenkameras*

Die V4K Ultra High Definition USB-Dokumentenkamera Serie ist Ihr erstklassiges Präsentationswerkzeug – Ihr 8-MP-Sony-Bildsensor bietet eine hervorragende Rauschunterdrückung und Farbwiedergabe. Ihre schnelle Fokussierungsgeschwindigkeit minimiert Unterbrechungen, wenn Sie verschiedene Materialien zeigen und vergleichen. Ihr neu gestalteter, mehrgelenkiger Ständer bietet sowohl Vielseitigkeit als auch eine einfache Lösung zum Festziehen loser Gelenke, die durch den täglichen Gebrauch verursacht werden.

Unverzichtbare Werkzeuge für hybrides Arbeiten

Dank des hochauflösenden Objektivs, des geringen Gewichts und des integrierten Mikrofons können Sie Dokumente und andere Materialien bei Videokonferenzen oder bei der Zusammenarbeit per Fernzugriff in hoher Bild- und Tonqualität austauschen.

Vereinfachtes hybrides Lernen

Die V4K Serie mit Plug & Play erfordert keine Installation. Es bietet Audio- und Videoleistung und wird mit kostenloser Videosoftware geliefert, die Fernunterricht, die gemeinsame Nutzung von Lehrbüchern, Experimente per Videostream, Malunterricht und andere physische Demonstrationen ermöglicht – genau wie bei einem persönlichen Gespräch.

IPEVO & ASUS®

Angebote für den Schulanfang



ASUS ExpertBook
P1 P1510



IPEVO V4K Kamera



Bringen Sie eine neue IPEVO-Kamera und ein ASUS ExpertBook mit und starten Sie in ein neues Semester.

Sichern Sie sich die besten Angebote für die besten Produkte.

nur
599 €
414855 (exkl. MwSt.)

Aktion läuft bis zum 30.09.2022
Vom 01. bis zum 28.10.2022 - Preis auf Anfrage

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

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

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

api π



Überlegenes AV-über-IP mit MaeveX 6100

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

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



MaeveX 6122 Dual 4K Encoder Appliance:
 MaeveX 6152 Quad 4K Encoder Appliance:
 MaeveX 6100 Quad 4K Encoder Card:
 MaeveX 6152 Quad 4K Decoder Appliance:

Part-Nr.: MVX-E6122-2
 Part-Nr.: MVX-E6152-4
 Part-Nr.: MVX-E6100X16-4
 Part-Nr.: MVX-D6152-4

EAN: 790750258539
 EAN: 790750258409
 EAN: 790750250977
 EAN: 790750256672

Mehr unter:
www.it-business.de/bildergalerien

Autor:
Heidi Schuster



Christian Haack und Sven Hirsch (beide pilot Computer) begrüßen herzlich die Gäste zur Veranstaltung.



(v.l.) Rick Tietgen (pilot Computer), Christian Rudzinski (Vaps), Henning Krühn (Netzleiter), Sven Hirsch (pilot Computer), Flamur Müller (Netzleiter), André Beede (Fujitsu)



Gemütliches Frühstück an einer langen Tafel in der pilot Eventlocation futurebox, Seevetal-Maschen.

Fujitsu Business Breakfast mit pilot

Am 8. September 2022 fand nach längerer Zeit das bei pilot-Kunden beliebte Fujitsu Business Breakfast statt. Zahlreiche interessante und kurzweilige Vorträge wurden den geladenen Gästen bis mittags bei einem herzhaften Frühstück vorgetragen.



Birgit Schreiber (Fujitsu) berichtet über Neuigkeiten aus dem Hause Fujitsu.



Es herrschte eine lockere Atmosphäre, hier Mike Kaczmarczy, (Fujitsu), Oliver Carbow und Kathrin Brinkschulte (beide api Computer) und Nils Ackermann (Fujitsu).



Endlich Regen im Norden: Statt Grill Snacks am Fujitsu Bully wurde das Buffett kurzerhand in die Lobby der Eventlocation verlegt.



Der beliebte Fujitsu Bully durfte auch bei der pilot Veranstaltung nicht fehlen.



5 LITER BIERFASS

täglich 5x für unsere Kunden

O'ZAPFT IS

12.09.2022 bis 30.09.2022



Dusel braucht 's!

Gewinnen - zapfen - genießen! Vom 12.09. bis 30.09. bringt die ECOM Trading GmbH das Oktoberfest zu Ihnen nach Hause. Unter dem Motto „O'zapft is“ werden täglich fünf Bierfässer mit 5 Liter feinstem Münchner Gerstensaft verlost!

Eine spezielle Registrierung für die Aktion ist nicht notwendig, denn durch den Kauf der unterschiedlichsten Produkte nehmen die Kunden automatisch an den täglichen Verlosungen teil.

ECOM Electronic Components Trading GmbH

Ihr kompetenter Partner in den Bereichen PC Komponenten, Zubehör und Software!

Siemensstraße 9 | 85221 Dachau | www.ecom-trading.de | vertrieb@ecom-trading.de

HEADQUARTERS 08131/5695-0 | VERTRIEB CENTRAL EUROPE 08544/97400-0

Mehr unter:
www.it-business.de/bildergalerien

Autor:
Michael Hase



Family Business (v. l.): Sven, Gabriele, Siegbert, Sören und Svenja Wortmann sowie Tom Knicker.

Terra Partner Come Together

Wortmann lädt ein, und die Scharen strömen nach Hüllhorst. 850 Fachhandels- und Herstellervertreter kamen zum Terra Partner Come Together 2022 in die ostwestfälische Gemeinde. In zahlreichen Vorträgen informierten sich die Besucher über das Leistungsspektrum des Distributors, Herstellers und Cloud Providers.



Karin Hernik,
Jonas Rosen
(beide APC by
Schneider
Electric)



Marc Hurrelmann (l., Midland IT)
und Stephan Teinert (Wortmann)



Dominik Mutterer (Broadcom), Hannah Lamotte
(IT-Business) und Dietmar Hinze (Broadcom)



Wortmann-Aufsichtsrats-
vorsitzender Tom Knicker



Sven Öpping (l.) und Christian Wiechert (beide Terra E-Sports)



V. l.: Felix Kretschmann, Jochen Strubel, Melanie Grunewald (alle Western Digital), Hannah Lamotte (IT-Business) und Jean-Ric Weikert (Western Digital)



René Hofmann (l.), Ulrike Arndt und Eric Kaiser (alle Securepoint)



V. l.: Henrique Atzkern, Sascha Bosen und André Ambrosius (alle Seagate)



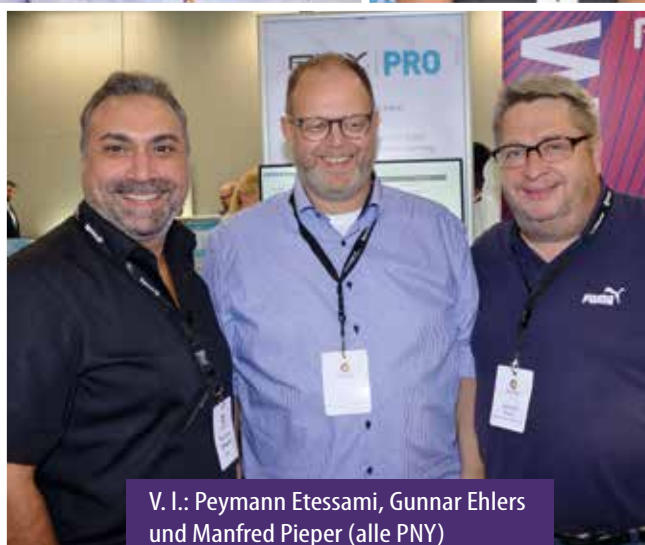
V. l.: Manuel Schenk, Nico Neumann und Eike Doose (alle Starke & Reichert)



Kai Wang (l.), Alexander Denzin (beide Qnap)



Martin Klein (l., Wortmann) und Michael Hase (IT-Business)



V. l.: Peymann Etessami, Gunnar Ehlers und Manfred Pieper (alle PNY)



Hannah Lamotte (IT-Business) und Timo White (LG)

Weitere IFA-Fotos unter:
www.it-business.de/IFA-2022/

Autor:
Besa Agaj



Besa, IT-BUSINESS, freut sich endlich mal wieder Lars Romanowski, api, zu treffen.



(v. l.) Dirk Bürger, ASUS, Patrick Schumm und Florian Heinemann, campuspoint, und Djamel Makhloufi, ASUS



Im Biergarten trifft man immer jemanden: (v. l.) Alexander Held, Cherry, mit Tobias Lippke, Belkin, und Peter Wohlfart, dexxIT.

Die IFA 2022

Es war endlich wieder soweit und die IFA öffnete vom 2. bis 6. September 2022 in Berlin ihre Pforten. Mehr als 161.000 Besucher waren Neugierig, welche technischen Highlights die Aussteller dabei hatten.



Benni Zogaj und Mia Wang, Xiaomi, haben mehr als nur Handys zu bieten.



Alleine Essen macht dick, daher haben sich Wojtek Rudko und Jörg Kartschweski, Samsung, noch etwas Verstärkung geholt.



Carsten Müller, Samsung, zeigt Daniela Bemelmans-Leventic, Kosatec, die Neuheiten.



Das Surefire- und Verbatim-Team zieht mit seinen Produkten jede Altersklasse an.



Work with friends ist immer am Besten: (v. l.) Dustin Dietze, Intel, Markus Scholz, Samsung, Catherine Garnier, Intel, Michael Hommel, und Tobi Hoelzl, Intel.



FREI GESTALTBARE FRONTBLLENDE



CUSTOMISABLE FRONT



UP TO 64 GB



2x 3.5" HDD



PCIe-x16 + x1



NVME



REMOTE POWER-ON



HDMI 2.0



ODD READY

VIELSEITIGER MINI-PC IM ALUMINIUMGEHÄUSE

Aus der Reihe der praktischen und zugleich robusten Shuttle XPC cubes im R4-Gehäuse kommt auch das XPC Barebone SH510R4. Es unterstützt Intel Prozessoren der 10./11. Generation, bis zu 64 GB RAM und zwei PCI-Express-Karten. Der Clou dieser Gehäusevariante ist deren individuell gestaltbare Frontblende. Auf einer Fläche von 19 x 10 cm können beliebige Informationen oder Grafiken, hergestellt mit jedem Drucker, geschützt von transparentem Acryl, angebracht werden.

Weitere Infos unter: WWW.SHUTTLE.EU

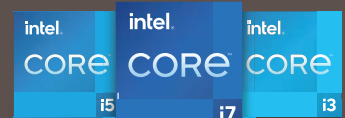
*Empfohlener Händlereinkaufspreis in Euro bei offiziellen Shuttle Distributoren. **Prozessorabhängig. Eingabegeräte nicht im Lieferumfang enthalten. Änderungen vorbehalten.

ALSO api IN-RAM WAVE WORTMANN AG
IT. MADE IN GERMANY.

XPC CUBE SH510R4

- Für Intel Prozessoren im Sockel LGA1200 (Gen 10/11)
- Bis zu 64 GB DDR4-Speicher
- Zwei M.2-Slots (1x M.2-2280, 1x M.2-2230)
- PCIe-x16-4.0 für Dual-Slot-Grafikkarten
- PCIe-x1 für Erweiterungskarten
- 4x USB 3.2 (5 Gbit), 4x USB 2.0
- 1x HDMI 2.0b**, 1x DisplayPort 1.4, 1x VGA
- 3x SATA und Platz für 2x 3,5"- und 1x 5,25"-Laufwerke
- Gestaltbare Frontblende
- 300-Watt-Netzteil (80 PLUS Bronze)
- Remote-Power-On-Anschluss

€ 292,-*



SCAN ME



Shuttle®

Mehr unter:
www.it-business.de/DC-Club-IFA22/

Autor:
Besa Agaj



Die Tolle steht und Alex Fürst, ISEGRIM X, fühlt sich sichtlich wohl zwischen seiner Herzdame Miriam Franke, Western Digital und Besa, IT-BUSINESS.

(v. l.) Carol Kleu, ANC Systemhaus, Thomas und Cordula Domke, S. A. C. NET, und Sören Mews, Double Skill Business Concepts & -Solutions



(v. l.) Christian Helisch, S&K, Alexander Spohr, Björn Siewert, S&K, Ralf Schweitzer, GSD, und Oliver Kau, S&K



Das dextxIT-Team: (v. l.) Michaela Schroll, Christopher Wahler, Judith Öchsner

DC Club IFA 2022

Der DC Club lud am Montag, den 5. September 2022 in den ALICE Rooftop Garden in Berlin wieder zur IFA-Party ein. Sponsoren des Abends waren Western Digital und die Partner APC, ITscope, comTeam, ROTCOM, Siewert & Kau und ZOTAC.

Das schönste Lächeln des Abends haben (v. l.) Stefan Knerrich, Dieter Rahe und Ivan Gairin, APC.



Das LG-Team: (v. l.) Nils Becker-Birck, Dordi Stoimenovski und Kai Vollmer



(v. l.) Hajdar Gjokaj und Murat Arpaci, BAB, Tom Knicker, Wortmann, Sebastian in het Panhuis, Andreas Bajohr und Filiz Arpaci, BAB, und der liebe Kai, der sich verstecken will.



Danke an Western Digital und allen Sponsoren für einen kommunikativen Abend.



IT-BUSINESS PODCAST

Freuen Sie sich auf die neue Episode!

Montag 26.9.2022

KÜNSTLICHE
INTELLIGENZ UND
NATÜRLICHE DUMMHEIT

Moderation:



Dr. Stefan Riedl
Redaktion IT-BUSINESS



Hier einfach mit Spotify
abschannen und Reinhören



Zu hören über:  DEEZER  Google Podcasts  iTunes  podigee  Spotify  YouTube



Windows Server 2022: Hybrid und cloudbereit

Rising Stars: Das rechnet sich!

Mit dem Fujitsu Rising Stars Programm belohnen wir unsere Partner nicht nur mit Kickbacks im Eurowert für Ihre Geschäftsumsätze. Sie profitieren außerdem regelmäßig von exklusiven Sonderaktionen, die Sie gezielt dabei unterstützen, im Tagesgeschäft voll durchzustarten!

Alle aktuellen Infos unter:
marketing.global.fujitsu.com/risingstars

Unsere Distributionspartner:



Distribution – live

Du willst mehr?
Du kriegst es! 😊

**Wir gehen in die
Verlängerung!**
Kickbacks aus
Januar bis März noch
bis zum 30.09.
einlösbar!

