

# IT-BUSINESS

Die Fachzeitschrift für den ITK-Markt

22

5. – 18. Dezember 2022

32. Jahrgang

€ 6,- ISSN 1864-0907

## DRUCKER & MANAGED PRINTING



### Post-Merger

Infinigate integriert nun das Netzwerk- und Security-Geschäft von Nuvias.

> 12

### Neue Strukturen

Alludo, ehemals Corel, passt das Partnerprogramm seiner Marke Parallels an.

> 21

### Nachhaltig

NetApps BlueXP erleichtert das Datenmanagement und spart dabei Energie.

> 42

# Die neue Leistungsklasse.

Der neue ESPRIMO P6012 ist ein echter „Plug & Work“-PC. Intel® Core™ Prozessoren der 12. Generation garantieren eine satte Performance und höchste Energieeffizienz bei Office-Anwendungen und eine reibungslose Systemadministration. Modernste Sicherheitstechnologien schützen Ihre sensiblen Daten und Hardwarekomponenten vor Manipulation und Diebstahl. Und dies alles zu einem unschlagbaren Preis-Leistungs-Verhältnis!

## Fujitsu Desktop ESPRIMO P6012

VFY:P612EPC52MIN

- Windows 11 Pro vorinstalliert
- Intel® Core™ i5-12400
- 512GB SSD M.2 NVMe SED Value (Gen4)
- 2 x 8GB RAM
- DVD Super Multi ultra slim (tray)
- Basistakt 2,5 GHz, Boost-Takt 4,4 GHz

## Mehr Infos zum Desktop PC unter:

[fujitsu.com/global/products/computing/pc/desktops/esprimo-p6012/index.html](https://fujitsu.com/global/products/computing/pc/desktops/esprimo-p6012/index.html)



Jetzt verfügbar bei unseren Distributionspartnern:



Hier kommt die 12. Generation! 😊





BILD: BYRDYAK - STOCKADOB.COM

## Achte auf das graue Nashorn



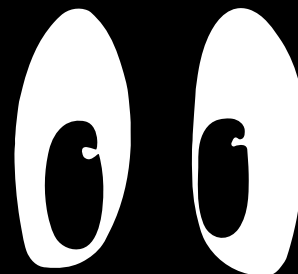
Sylvia Lösel,  
Chefredakteurin IT-BUSINESS

**Die Wirtschaftssprache** bedient sich gerne der Tierwelt. Da gibt es den Bullen und den Bär, die das Auf und Ab an der Börse symbolisieren. Da ist vom schwarzen Schwan die Rede, der für unvorhergesehene Ereignisse steht. Und dann gibt es noch das graue Nashorn. Das klingt farblich unauffällig, doch wer es ignoriert, kann böse auf die Nase fallen. Steht es doch für „sehr wahrscheinliche, mit wesentlichen Auswirkungen verbundene Bedrohungen“. Wer diese kennt und als Unternehmer seine Strategie anpasst, ist für die Zukunft besser gerüstet als derjenige, der den Kopf in den Sand steckt. Als ein solches Nashorn gelten beispielsweise Cyber-Bedrohungen, die Energiekrise und die Lieferkettenproblematik. Gut, wer hier das eigene Portfolio kritisch analysiert und dann nachjustiert, sich resilienter aufstellt und diversifiziert. Eine Kernkompetenz verantwortungsvollen Unternehmertums, und auch in dieser Ausgabe an ganz vielen Beispielen erkennbar. So weitet Brodos das Portfolio in Richtung des Refurbished-Segments aus (S.14), die Public Cloud Group diversifiziert und kauft sich SAP-Knowhow für den Hyperscaler-Betrieb (S.10) und NetApp stellt mit BlueXP eine Datenmanagement-Plattform vor, die Energie spart (S.42).

Selbst wenn Drucker meist grau sind, mit Nashörnern haben sie wenig gemein. Und doch: auch hier hat man auf disruptive Ereignisse mit viel Kreativität reagiert, wie in unserer Titelgeschichte ab Seite 32 zu lesen ist.

*Sylvia Lösel*

sylvia.loesel@vogel.de



## STROM WEG – DATEN WEG?

Ihr USV-Hersteller  
Produkte sofort lieferbar

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



**ONLINE** <sup>TM</sup>  
USV · SYSTEME AG  
Luise-Ullrich-Straße 8 • 82031 Grünwald

# IT-BUSINESS

CHANNEL FOKUS Drucker & Managed Printing



## DRUCKERMARKT: ZURÜCK RICHTUNG NORMALNIVEAU

Der Markt für Drucker und MFPs glück in den vergangenen drei Jahren einer Berg- und Talbahn. Nun gibt es eine Beruhigung, aber auf niedrigerem Niveau. Was bleibt, sind der höhere Stellenwert von Nachhaltigkeit und hybriden Arbeitsmodellen. 32 - 38



**Brodos kooperiert** mit Greendevic und sucht weitere Partner. 14



**137.000 IT-Fachkräfte** fehlen laut dem Bitkom in Deutschland. 24



**BlueXP: NetApps Hybrid-Cloud-Schaltzentrale** 42

## MARKT & TRENDS

- 6 **Channel-Termine** im Dezember 21 **Parallels** strukturiert das Partnerprogramm um.
- 8 - 9 **Neuigkeiten** aus der Branche. 24 **Welche Maßnahmen** gibt es gegen den IT-Fachkräftemangel?
- 10 **Die Public Cloud Group** erweitert ihr Portfolio um SAP-Beratung. 26 **IDC-Studie: Cybersicherheit** in Deutschland 2022.
- 12 **Infinigate und Nuvias** werden eins, aber erst im Herbst 2023. 27 **Nachhaltigkeit** wird zum Dilemma.
- 14 **Brodos** geht neue grüne Wege. 28 **MSPs** setzen immer öfter auf Monitoring im Dark Web.
- 16 **Die Gewinner** der Distri Awards 2023 stehen fest. 29 **Großes Vertrauen** genießt der IT-Channel als Informationsquelle.
- 20 **Der Enterprise-Markt** wächst bei Eset überproportional. 30 **Zahlen** zum Marktgeschehen.

## TECHNOLOGIEN & LÖSUNGEN

- 40 **Server, Tablet** und ein Notfall-Smartphone 44 **IFS** profitiert vom Knirschen im SAP-Markt.
- 42 **NetApp: Neue** übergreifende Management-Plattform BlueXP

## VERANSTALTUNGEN

- 70 **Bei der Night of IT-BUSINESS** traf sich das Who is Who der IT-Branche. 46 **Impressum**

# Lenovo 360



## Lenovo 360. Für Anspruchsvolle.

Lenovo 360 steht für den Beginn von etwas Neuem – einem neuen Framework für Channel-Aktivitäten, neuen End-to-End-Lösungen, neuen Geschäftsmodellen, neuen Einnahmequellen und neuen Beziehungen.

Und für neue Erfolge. Partner, die bei ihren Vertriebsaktivitäten einen Schritt weiter gehen, können sich auf wertvolle Preise und höhere Gewinnchancen freuen, indem sie an ausgewählten Schulungen teilnehmen.

Unabhängig davon, ob Sie das wachsende Angebot an ergebnisbasierten Lösungen verkaufen, Ihren Kunden das innovative Abonnementmodell TruScale vorstellen oder eine lukrative Karriere als Lenovo Microsoft Cloud Solutions Provider anstreben, steht Ihnen stets ein weltweit führender Technologieanbieter zur Seite.

Denn wir arbeiten ebenso erfolgsorientiert wie Sie.



**Besuchen Sie unsere  
Webseite, um die Chance  
auf den Gewinn toller  
Preise zu nutzen.**



## Microsoft

©2022, Lenovo Group Limited. Alle Rechte vorbehalten.

Alle Angebote unterliegen der Verfügbarkeit. Lenovo behält sich das Recht vor, Produktangebote, Preise, technische Daten oder Angaben zur Verfügbarkeit jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern zu können. Die abgebildeten Modelle dienen nur zur Illustration. Lenovo ist für fehlerhafte Abbildungen oder Druckfehler nicht verantwortlich. Aus den hier angegebenen Informationen und Spezifikationen ergeben sich keine vertraglichen Verpflichtungen. Lenovo – weitere genannte Lenovo Marken einfügen – ThinkPad, ThinkCentre, ThinkStation, ThinkVantage und ThinkVision sind Marken oder eingetragene Marken von Lenovo. Microsoft, Windows und Vista sind eingetragene Marken der Microsoft Corporation. Alle anderen Marken sind Eigentum der jeweiligen Inhaber.

## Smarter technology for all

# Lenovo

## Zur Info

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



Autor: Ira Zahorsky

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



Wollen auch Sie Ihre Veranstaltung hier ankündigen? Dann mailen Sie uns die Informationen (Text, Bild) bis spätestens zwei Wochen vor Erscheinen der nächsten Ausgabe an:

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

8.12.

## Welcher Cloud-Desktop für welchen Use Case?

Mittels eines Webinars helfen die Experten von Devoteam M Cloud den Teilnehmenden dabei, die Gemeinsamkeiten, aber auch die Unterschiede, zwischen den beiden Desktop-as-a-Service (DaaS)-Lösungen Azure Virtual Desktop (AVD) (ehemals Windows Virtual Desktop – WVD) und Windows 365 von Microsoft, zu verstehen.

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

ab 15.12.

## Channel-Tippspiel zur Darts-WM 2023

Vom 15.12.2022 bis 3.1.2023 können alle Ebertlang-Fachhandels- und Herstellerpartner ihr Darts-Knowhow unter Beweis stellen und die Ergebnisse aller Partien der Darts-WM in London sowie den Namen des Weltmeisters tippen. Die zehn erfolgreichsten Teilnehmer erhalten Preise rund um das Thema Darts.

[www.ebertlang.com/marketing/darts-wm](http://www.ebertlang.com/marketing/darts-wm)



BILD: DMITRY RUKHLENKO - STOCK.ADOBE.COM

## DEZEMBER

bis 15.12.

## AV-/IT-Raumlösungen live

Noch bis Mitte Dezember haben Fachhändler und Endanwender Gelegenheit, die Dauerausstellung von Sharp NEC Display Solutions, Grunwald Display Solutions sowie Fröscher und SmartPerform zu besuchen. Im „Expert Plaza“ in Dreieich bei Frankfurt am Main können sie ganzheitliche AV-/IT-Raumlösungen live kennenlernen und sich mit den Experten über Trends in der Büro- und Kommunikationslandschaft austauschen.

[www.expert-plaza.de](http://www.expert-plaza.de)



BILD: SHARP/NEC

12.12.

## DevOps mit Azure, GitHub und Azure DevOps

Experten von ADN und White Duck erläutern, wie Cloud-Native-Anwendungen z. B. mit Containern und dem Azure-Kubernetes-Service auf Azure betrieben werden können oder wie GitHub Actions und Azure DevOps bei der Automatisierung der CI/CD-Pipelines unterstützen können. In Hands-On Labs können die Teilnehmenden selbst tätig werden.

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



BILD: ADN/WHITE DUCK

bis 18.12.

## Ecom-WM-Tippspiel

Als Prämien gibt es beim Ecom-Fußball-WM-Tippspiel verschiedenste Lose der Fernsehlotterie Aktion Mensch.

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



BILD: ECOM

# Vier Gründe, weshalb Azure Stack HCI in jeden On-Premises Serverraum gehört!

**Heute stellen Unternehmen nach und nach ihre Serverinfrastruktur vom klassischen 3-Tier-Konzept (Netzwerk, Storage und Computer als getrennte Einheiten) auf eine moderne Hyper-Konvergente-Infrastruktur (HCI) um, in der Standard X86 Server zum Einsatz kommen und der interne Speicher die NAS-Umgebung ablöst. Bei Microsoft heißt diese Technologie Storage Spaces Direkt und das HCI-Konzept Azure Stack HCI. Wir verraten Ihnen, warum Azure Stack HCI in jeden Serverraum gehört.**

## Grund 1: Das Supportende vom Windows Server 2012

Aktuell sind in Deutschland noch ca. 60.000 Windows Server der Version 2008 im Einsatz, obwohl deren Support bereits vor drei Jahren endete. Am 10. Oktober 2023 wird der erweiterte Support für die Version 2012 eingestellt. Der weitere Einsatz dieser Server birgt Sicherheitsrisiken, doch etlichen Kunden bleibt keine Wahl, da sie aufgrund von Abhängigkeiten nicht auf aktuelle Versionen upgraden können.

Die Host-Plattform Azure Stack HCI bietet für die Gastbetriebssysteme Windows Server 2008 vier, und für Windows Server 2012 drei, zusätzliche Jahre Security Updates an. Dies gilt ohne Extrakosten und auch für die SQL-Server dieser Versionen.

## Grund 2: Simple Virtualisierung dank Azure Virtual Desktop

Mit Azure Virtual Desktop (AVD) bietet Microsoft das derzeit einzige verfügbare Multi-Session Windows an. Bislang ist es ausschließlich über die Plattform Azure zugänglich. AVD vereinfacht die Bereitstellung virtualisierter Clients und von Office 365 Apps enorm, weshalb Kunden diese Lösung gerne auch On-Premises als VDI- und RDS-Alternative nutzen möchten.

Gute Nachricht für Azure Stack HCI Kunden: Azure Virtual Desktop wird auch auf dieser Plattform in Kürze verfügbar sein – aktuell ist es noch in der Public Preview erhältlich.

## Grund 3: Azure Hybrid Benefits – ohne Aufpreis!

Auf der Ignite 2022 kündigte Microsoft an, dass Windows Server Datacenter-Kunden mit aktiver Software Assurance (SA) etliche Vorteile bei der Nutzung von Azure Stack HCI ohne Aufpreis erhalten werden:

- Keine Kosten für die Nutzung von Azure Stack HCI.
- Kostenfreie Nutzung der Azure Kubernetes Services (AKS).
- Die Windows Server Azure Edition mit zusätzlichen Funktionen darf als Gast-OS betrieben werden.
- Client-Access-Lizenzen (CAL) für den Zugriff auf Windows Server werden für die Azure Stack HCI-Umgebung nicht benötigt.
- Upgrade-Recht auf die neueste Version von Windows Server.
- Windows Server-Lizenzen für VMs in Azure oder beim lokalen Host sind kostenfrei (bis zur Anzahl der lizenzierten SA-Kerne).

Eine Software Assurance lässt sich über die OPEN License Distribution als eigenständige Lizenz erwerben und einer OEM Windows Server-Lizenz (pre-installed, ROK oder Systembuilder) innerhalb von 90 Tagen nach Kauf hinzufügen. Somit erhält der Kunde die Vorteile der SA in Kombination mit den unschlagbar günstigen Preisen einer OEM-Lizenz kombiniert.



Foto: Adobe Stock

Nach der Zuweisung der SA werden sämtliche VL-Rechte auf die OEM-Lizenz dauerhaft übertragen und der Kunde erhält Zugriff auf das VLSC, um sich u. a. Medien und Keys für ein Downgrade herunterzuladen.

## Grund 4: Zukunftssicher dank Azure Stack HCI als Host-OS

Mit Azure Stack HCI erhält der Kunde heute und vor allem in Zukunft sämtliche Innovationen für das Host-OS, während Windows Server als Gast-OS auf die Themen Sicherheit, High-Performance der ausgeführten Anwendungen und hybride Nutzbarkeit setzt – eine perfekte Kombination.

Mit der Azure Stack HCI-Komponente Storage Spaces Direct bietet Microsoft seinen Kunden ein im Jahr 2019 von der Publikation Storage Review ausgezeichnetes Konzept, um die im Server integrierten Speicher als einen gesamtheitlichen Storage Pool aufzubauen, gegen Server- oder Disk-Ausfälle abzusichern und mit den kostenfreien Tools Azure Arc sowie Windows Admin Center zu verwalten und zu überwachen.

**Tipp:** Modernisieren Sie auch gleich die Hardware im Rechenzentrum, denn moderne Server liefern deutlich mehr Leistung und Sicherheit bei wesentlich weniger Energiebedarf. Fragen Sie Ihren IT-Partner nach zertifizierten Azure Stack HCI-Lösungen auf Basis von Intel-Technologien.

## DISTRIBUTION & PERSONALIEN

### Matthias Assmann rückt in den Vorstand auf

BILD: JOCHEN ROLFES PHOTOGRAPHER



**Matthias Assmann, Vorstand ElectronicPartner**

Der Verwaltungsrat von ElectronicPartner hat den 54-jährigen Matthias Assmann zum 1. Januar 2023 zum Mitglied des Vorstands berufen. Assmann ist bereits seit 2016 für ElectronicPartner tätig. Als IT-Leiter verantwortete er dort alles rund um die IT, vom Budget bis hin zum IT-Betrieb. Vor seiner Tätigkeit bei der Verbundgruppe arbeitete der studierte Diplom-Ingenieur unter anderem bei T-Mobile UK und Metro Cash & Carry Deutschland. Als Vorstand wird Assmann die IT aber auch die Logistik, Prozesse und ComTeam verantworten. Stefan Feuerstein, Vorsitzender des Verwaltungsrates, freut sich, einen erfahrenen Mitarbeiter aus den eigenen Reihen in den Vorstand berufen zu haben. ml

### ITscope: Alexander Münkler verlässt das Unternehmen

BILD: ITSCOPE



**Alexander Münkler verlässt das Unternehmen auf eigenen Wunsch.**

Der Chief Executive Officer von ITscope, Alexander Münkler, scheidete Mitte November aus dem Unternehmen aus. Er verlässt ITscope auf eigenen Wunsch. Die operativen Aufgaben von Alexander Münkler wurden bereits sukzessive verteilt, sodass es keinen direkten Nachfolger geben wird, heißt es aus dem Unternehmen. Münkler hat das Unternehmen mit Sitz in Karlsruhe 2003 gemeinsam mit Stefan Reger und Benjamin Mund gegründet. Nach 19 Jahren möchte er jetzt neue Wege gehen, bleibt der ITscope GmbH allerdings indirekt als Gesellschafter erhalten. sr

## Bechtle übernimmt Systemhaus in Großbritannien



Bechtle expandiert weiter und akquiriert ACS Systems in Großbritannien.

Mit ACS Systems hat Bechtle ein IT-Systemhaus in Großbritannien erworben und baut damit nicht nur seine Präsenz auf dem britischen Markt aus. Vielmehr setzen die Neckarsulmer damit weiter auf eine europäische Expansion, um zur führenden Systemhausgruppe in Europa zu werden. In diesem Jahr haben die Schwaben bereits zwei Akquisitionen in den Niederlanden getätigt. Bechtle hat mit ACS schon erfolgreich gemeinsame Kundenprojekte durchgeführt. Schließlich verfügt der Dienstleister ACS über 27 Jahre Erfahrung im IT-Services-Geschäft, wobei der Fokus auf Cybersecurity, Modern-Work-Konzepten sowie Cloud-Services liegt. Zu dem Kundenspektrum gehören sowohl regionale Unternehmen als auch große Konzerne und der Public Sector. Im zurückliegenden Geschäftsjahr lag der Umsatz des Systemhauses bei 31 Millionen Euro. ACS beschäftigt 93 Mitarbeiter in Northampton. Damit liegt

das Unternehmen strategisch günstig zwischen den beiden Bechtle-Standorten in Chippenham und Manchester.

Jon Thorpe bleibt Geschäftsführer von ACS. Zu der Übernahme erklärt er: „Als Gründer war mir eine zukunftsorientierte Nachfolgeregelung für unsere Mitarbeitenden und Kunden besonders wichtig. Gemeinsam mit Bechtle sind wir ausgezeichnet aufgestellt, um weiter zu wachsen und unsere Kunden nachhaltig bei ihrer Digitalen Transformation zu begleiten. Ich freue mich sehr auf dieses neue Kapitel in unserer Firmengeschichte.“ Bechtle ist seit mehr als 20 Jahren im britischen Markt vertreten und bietet Unternehmen und öffentlichen Auftraggebern ein umfangreiches Portfolio aus Hardware, Software und Lösungen. Derzeit beschäftigt Bechtle an den beiden britischen Standorten gut 120 Mitarbeiter. Das Umsatzvolumen liegt bei über 110 Millionen Euro. ml

## Nuvas und Cloudflare arbeiten zusammen

Die Nuvas Group übernimmt ab sofort die Vertriebsunterstützung, Go-to-Market-Programme und After-Sales-Services für die Lösungen von Cloudflare. Das Unternehmen mit Hauptsitz in San Francisco bietet Sicherheits-, Performance- und Zuverlässigkeitsdienste über sein globales Netzwerk an, das sich über mehr als 275 Städte in über 100 Ländern erstreckt, darunter fünf Rechenzentren in Deutschland, zwei in

Cloudflare soll täglich durchschnittlich 124 Milliarden Cyberbedrohungen blocken.



BILD: SONG ABOUT SUMMER - STOCKADOBECOM

der Schweiz und eines in Österreich. Neben einem schnelleren Seitenaufbau profitieren die Kunden von Cloudflare unter anderem auch durch den Schutz vor DDoS-Attacken. Für Cloudflare ist die neu geschlossene Partnerschaft mit Nuvas Teil der globalen Channel-Strategie. Die Netzwerk- und Security-Sparte der Nuvas Group wird derzeit von der Infinigate Group übernommen (siehe Seite 12). db



# TD Synnex holt Cybus und Lancom an Bord

Mit zwei neuen Distributionsverträgen erweitert TD Synnex Kompetenzen in Richtung IoT, Netzwerk und Security. Der Münchner Distributor baut sein Lösungsportfolio für IoT und Smart Factories jetzt durch ein Vertriebsabkommen mit dem Hamburger Hersteller Cybus aus. Das Unternehmen stellt Kunden aus der fertigen Industrie mit der Software Cybus Connectware einen zentralen Data Hub bereit, über den sie ihre Produktion mit ihren IT-Systemen und Anwendungen vernetzen können. Diese Datenarchitektur wird losgelöst von der klassischen Automatisierungsebene implementiert. Auf diese Weise soll Connectware



Mit Lancom erhalten Partner von TD Synnex künftig Zugriff auf Netzwerk- und Security-Produkte „Made in Germany“.

BILD: TIPPAPATT-STOCKADOBECOM

den Datenfluss zwischen OT und IT unterstützen und die Kollaboration zwischen der Fertigung und den Business Units fördern. Die Software von Cybus folgt Prinzipien der Industrial DevOps. Dadurch soll sie schnelle Roll-outs ermöglichen sowie Skalierbarkeit und Sicherheit bieten. Durch Lastverteilung wird eine hohe Verfügbarkeit erreicht, die für viele produzierende Unternehmen essenziell ist. Für die Systemhauspartner des Distributors, die Industriekunden betreuen, sei Cybus Connectware eine sinnvolle Ergänzung zu den IoT-Produkten von Herstellern wie Secunet und Software AG. Der Distributor verfolge dabei ebenso wie Cybus einen ganzheitlichen Ansatz, der von der langfristigen Digitalstrategie der Kunden ausgehe.

Zudem reaktiviert TD Synnex die Zusammenarbeit mit Lancom nach drei Jahren Pause. Die Gründe sind vielfältig. Da ist einerseits die gut passende Erweiterung des Networking-Portfolios des Distributors in Richtung Professional WLAN und Security mit einem starken B2B-Fokus. Und auch das Bekenntnis zur Distribution von Lancom hilft, gepaart mit einem stabilen zweistelligen Wachstum. Lancom selbst sieht seine strategische Ausrichtung international und habe daher einen Distributor gesucht, der weltweit aufgestellt ist. Ergänzend kommt hinzu, dass der Security-Markt weiter stark wächst, besonders bei IoT, M2M sowie „Wireless anywhere“, wie ein Benchmark-Report von TD Synnex und Canalsy feststellt. Ein weiteres wichtiges Argument für Lancom ist sicherlich, dass die Fertigung und das Hosting des Netzwerkmanagements vornehmlich in Deutschland stattfindet.

mh/sl

30 JAHRE bluechip

CREATING COMPUTERS.

## Skalierbar. Reaktionsschnell. Innovativ.

Exos X20 – Überzeugende Leistung.  
Bewährte Technologie. Skalierbar.



### 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.

- + z. B. 16x 20 TB Seagate Exos X20, SATA-III 3,5"
- + 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



# DIE PUBLIC CLOUD GROUP KAUFT SAP-KOMPETENZ EIN

Die Public Cloud Group übernimmt den SAP-Spezialisten LNW-Soft aus Erding. Damit ist der Ulmer Multicloud-Dienstleister künftig in der Lage, die SAP-Workloads von Kunden auf die Plattformen von AWS, Google und Microsoft zu migrieren und dort zu betreiben.



PCG-Chef Oliver Schallhorn (m.) holt Lénárd Buday (l.) und Raphael Schiller, beide Geschäftsführer bei LNW-Soft, in die Public Cloud Group.

BILD: PUBLIC CLOUD GROUP

**Ein Unternehmen** wie LNW-Soft hat der Public Cloud Group (PCG) bislang noch gefehlt. Das Software- und Beratungshaus aus Erding fokussiert sich auf SAP und unterstützt Kunden dabei, ihre kritischen Workloads in die Cloud zu migrieren und dort zu betreiben. Mit diesem Profil passt es ideal zur Ausrichtung der Gruppe, wie deren CEO Oliver Schallhorn fand, als er auf den Spezialisten aufmerksam wurde. Der IT-Profi schlug daher LNW-Gesellschafter Lénárd Buday vor, sich mit seinem 25-köpfigen Team der PCG anzuschließen, und konnte ihn überzeugen.

Durch die Übernahme von LNW-Soft vervollständigt der Multicloud-Dienstleister mit Hauptsitz in Ulm sein Leistungsportfolio. Im Mai dieses Jahres, als sich die Spezialisten Innovations On, Di-On.Solutions (beide Ulm), Cloudwürdig (Magstadt bei Stuttgart) und Switcom (Hamburg) zur PCG formierten, definierten sie ihre Schwerpunkte: Infrastruktur, Workplace, Software-Entwicklung, Security und SAP.

Dabei legten die Cloud-Experten zugleich fest, dass sie sich mit ihren Leistungen auf die Welt der Hyperscaler AWS, Google und Microsoft konzentrieren wollen.

Im August baute die Gruppe ihre Kompetenz auf dem Feld der Cloud-nativen Software-Entwicklung durch die Akquisition des Schweizer Dienstleisters Miracle Mill aus. Der fehlende Part des SAP-Spezialisten blieb derweil noch unbesetzt und wird jetzt von LNW-Soft übernommen. Der Dienstleister aus Erding sei „wie ein Puzzle-Teil, das sich perfekt in unser Gesamtbild einfügt“, betont Schallhorn.

**LNW-Soft** wurde 2007 von Buday gegründet, der die Geschäfte heute zusammen mit dem SAP-Consultant Raphael Schiller führt. Das Beratungshaus unterstützt Mittelständler und Konzerne bei Konzeption, Implementierung und Betrieb von SAP-Lösungen. Da viele Kunden im Zuge der Umstellung auf die neueste Produktgeneration S/4Hana mit ihren ERP-Systemen

in die Cloud gehen, begleitet LNW-Soft sie bei dieser Transformation. Um sich dabei von manuellen Prozessen zu entlasten, haben die Oberbayern eine Software entwickelt, mit der sich die Migration der SAP-Workloads automatisieren lässt. Bislang brachte der Dienstleister, der Gold-Partner von Microsoft ist, die Workloads seiner Kunden vor allem auf Azure. Unter dem Dach der PCG wollen die Erdinger ihre Leistungen in Zukunft auf AWS und Google ausdehnen. „Die Integration weiterer Hyperscaler in unsere Betriebsplattform und die Erschließung zugehöriger Kundensegmente ist strategisch auf der Roadmap“, kündigt Geschäftsführer Schiller an.

**Als einen Grund** für den Anschluss an die PCG nennt der Manager das Betriebsteam der Gruppe, die sogenannten Managed Cloud Operations, auf deren Unterstützung der SAP-Dienstleister künftig zugreifen könne. „Wir bündeln Kompetenzen und möchten unseren Kunden nicht nur eine hochmoderne Plattform, sondern auch das passende Managed-Service-Angebot mitliefern.“ Umgekehrt ist die PCG nun, wie Schallhorn zusammenfasst, „in der Lage, ihr Wertversprechen zu halten: Egal ob Security, Workplace, Managed Cloud Operations, Infrastructure, Cloud Development, Multicloud-Szenarien oder nun auch SAP Cloud Services, wir können es auf allen drei relevanten Hyperscalern.“ Die Gruppe sei einer von wenigen Dienstleistern in Europa, die Kunden „ganzheitlich dabei unterstützen können, ihre IT-Landschaft auf AWS, Microsoft und Google aufzubauen und zu betreiben“. Durch die Akquisition von LNW-Soft wächst die Zahl der PCG-Mitarbeiter auf etwa 300 an. Die Zahl der Standorte erhöht sich in Deutschland auf acht.



**Mehr unter:**  
<https://voege.ly/vglAm8C/>

**Autor:**  
Michael Hase



# Unternehmenswachstum fördern: Mit All-Flash-Servern

## 5 Möglichkeiten, wie ein All-Flash Server Ihr Business beschleunigt

IT-Admins wünschen sich einen möglichst störungsfreien Betrieb, wenn es um Server geht. Der DSGVO-Beauftragte wünscht sich Datensicherheit. Der CEO einen hohen Datendurchsatz und -verfügbarkeit. Der CFO eine kostengünstige Lösung.

Eine Inhouse-Speicherlösung zu finden, die all diesen Anforderungen entspricht, kann da schnell zur Mammut-Aufgabe werden. Wir beleuchten fünf alltägliche Probleme der Unternehmens-IT und zeigen Möglichkeiten auf, die ein All-Flash Server bietet.

### Eine Zahl mit 14 Stellen

Menschen und Computer generierten im Jahr 2020 unglaubliche 64,2 Zettabyte an Daten. Das sind umgerechnet 70.588.646.503.219 Gigabyte.

Eine Zahl, die sich der menschlichen Vorstellungskraft entzieht. Doch damit nicht genug, für 2025 stellen Prognosen dreimal so viel, nämlich 181 Zettabyte generierte Daten weltweit in Aussicht. (Quelle: statista.de)

Ein stetiges Datenwachstum ist nicht aufzuhalten und betrifft besonders Unternehmen. Doch wohin mit den Daten? Hier kann ein All-Flash-Server der nötige Katalysator sein!

### 1. Wenig Platz im Serverschrank, aber mehr Platz für Daten

Sowohl Speicher- als auch physischer Platz sind im Unternehmensumfeld begrenzt. Ein All-Flash Server kann hier eine gute Alternative im Serverschrank darstellen. Auf wenig Raum, ist viel Speicherplatz verfügbar. Wo beispielsweise „nur“ 12 HDDs in einer 2U-Einheit unterkommen, bietet ein All-Flash Server, wie hier im Bild die FS3410 von Synology, bereits Platz für 24 SSDs.

### 2. Lesen und Schreiben

Die gemeinsame Nutzung von Ordnern, viele gleichzeitige Zugriffe auf das System, große Datenmengen zum Down- oder Upload – das



Der All-Flash-Server FS3410 von Synology bietet Platz für 24 SSDs

BILD: SYNOLOGY

alles können Gründe für digitale Wartezeiten und das Verlangsamten des Serverbetriebs sein.

Ein All-Flash Speicher bringt den Vorteil schnellster Reaktionszeiten mit sich. Daten sind sofort abrufbar und Ladezeiten kurz. Hohe Schreib- und Leseraten ermöglichen den parallelen Zugriff vieler Benutzer, ohne dass sich die Leistung spürbar verlangsamt.

### 3. Virtuelle Maschinen

In manchen Berufen ist das Hosting virtueller Maschinen nicht mehr wegzudenken. Doch VMs fordern Servern viel Arbeitsleistung ab und benötigen hohe Übertragungsraten. Auf einem All-Flash Server können via iSCSI Hypervisor angeschlossen und VMs auf dem Server gehostet werden. Synology bietet außerdem den Virtual Machine Manager, eine kostenfreie optimierte Lösung an, mittels der VMs direkt auf dem Server selbst virtualisiert werden können.

### 4. Schnell, schneller, Netzwerkkarte

In Unternehmen in denen ein hoher Datendurchsatz ein Muss ist, darf der Server nicht zum Bottleneck werden. Ein Server sollte die Möglichkeit bieten, mit Netzwerkkarten, kurz NICs genannt, ausgerüstet zu werden. Synology All-Flash-Lösungen bieten, mit entsprechender NIC, einen Datendurchsatz von bis zu 56 GB.

### 5. Aus dem Homeoffice auf den Server

Damit auch IT-Admins, die sich um Server kümmern, dies neue „Remote“-Normalität nutzen können, gibt es OOB-, Out-of-Band-Ports. Über diese Ports können sich Admins aus der Ferne auf Server einwählen, auch wenn diese über das eigentliche Netzwerk nicht mehr erreichbar sind. Neustarten, Protokolle erhalten und „Erste Hilfe“ leisten sind so auch remote kein Problem.

Übrigens: Ein nützlicher Helfer für All-Flash-Server, ist RAID F1. Dieses RAID-Setup ist Synology-spezifisch und wurde für den Einsatz von SSDs entwickelt. RAID F1 verwendet die Mechanismen von RAID 5, was für Fehlertoleranz und erhöhte Leseleistung sorgt. Im RAID F1-Verbund schreibt das System jedoch mehr Daten auf ein bestimmtes Laufwerk, um sein Altern zu beschleunigen. Dies verhindert Datenverlust, durch den zeitgleichen Ausfall mehrerer Laufwerke.

Wer sich noch unsicher ist, wie ein All-Flash-Server in die eigene IT-Umgebung passt, kann den kostenfreien Beratungs- und Test-Service von Synology nutzen. Der im Zusammenspiel mit Experten ausgewählte Server kann risikolos getestet und auf Herz und Nieren geprüft werden.

Mehr Informationen unter:  
<https://sy.to/kbriu>



# SO GEHT ES BEI INFINIGATE UND NUVIAS WEITER

Die Akquisition des Netzwerk- und Security-Geschäfts von Nuvias durch Infinigate ist seit Mitte des Monats abgeschlossen. Jetzt beginnt die Integration. Im deutschen Markt bleiben die beiden Distributoren noch bis zum Herbst 2023 getrennte Unternehmen.



BILD: ALPHASPIRIT - STOCKADOBÉ.COM

**Gründlichkeit vor Schnelligkeit.** So lässt sich das Prinzip umschreiben, dem Infinigate bei der Integration der übernommenen Geschäftsbereiche von Nuvias folgt. Das gilt insbesondere für den deutschen Markt, wo durch den Merger der internationalen Distributoren auf Sicht eine Organisation mit rund 350 Mitarbeitern entsteht. Daher werden die Netzwerk- und Security-Spezialisten hierzulande noch bis zum kommenden Herbst als eigenständige Unternehmen agieren. Zu einer rechtlichen Einheit werden sie voraussichtlich erst im vierten Quartal 2023 verschmelzen.

„In Deutschland, wo die größten Gesellschaften zusammengehen, hat es für uns oberste Priorität, dass unsere Prozesse nicht zu stottern beginnen“, begründet Andreas Bechtold, Chief Revenue Officer der Infinigate Group, den Zeitplan. „Deshalb bereiten wir den Merger für Partner, Mitarbeiter und Hersteller bestmöglich

vor.“ Eine besondere Herausforderung liegt dem Manager zufolge in der Zusammenführung der technologischen Systeme, was bei großen Landesorganisationen mit vielen Partnern und breitem Portfolio naturgemäß komplexer ist als bei kleineren. Bechtold nimmt von diesem Monat an mit Blick auf die Expansion der Gruppe, die inzwischen auch im Nahen Osten und in Afrika agiert, eine andere Funktion wahr und zeichnet als Präsident für das Geschäft von Infinigate in Europa verantwortlich.

**Bis sich beide Distributoren** hierzulande endgültig zusammenschließen, werden sie sich im Tagesgeschäft miteinander abstimmen und gemeinsam bei Partnern und Herstellern auftreten. Dass sich ihre Portfolios nur bei den Anbietern Entrust, Kaspersky und Macmon überschneiden, vereinfacht die Koordination. „Bis zum Herbst wird zwischen Infinigate und Nuvias intern

sehr viel passieren. Nach außen ändert sich für die Partner aber nichts“, stellt Helge Scherff, Regional Vice President Central Europe bei Nuvias, klar. „Wir haben schon einige Akquisitionen im Markt gesehen, die weniger gut geklappt haben. Daher möchten wir ein positives Beispiel setzen und zeigen, wie die Integration funktionieren kann.“ Beide Unternehmen werden schon mit Beginn des kommenden Jahres ihre Events zusammenlegen und gemeinsam auf Messen wie der It-sa auftreten.

Auch der Verantwortungsbereich Scherffs ändert sich. Der Manager, der in seiner Funktion bislang die Geschäfte von Nuvias in Deutschland sowie in Polen und Rumänien führte, ist künftig auch für weitere osteuropäische Länder wie Bulgarien, Kroatien, Slowenien und Serbien zuständig. Nuvias übernahm im April dieses Jahres den rumänischen VAD Netsafe, der in diesen Märkten agiert. Infinigate war in der Region bislang nicht präsent.

**Dass die Infinigate Group** aus der Schweiz wesentliche Teile der britischen Nuvias Group übernehmen würde, kündigten beide Unternehmen im Juli dieses Jahres gemeinsam an. Offiziell abgeschlossen ist die Transaktion seit Mitte dieses Monats, nachdem sie im Oktober von den EU-Behörden genehmigt wurde. Durch den Deal entsteht in Europa einer der größten Distributoren für Netzwerk und Security, der in 21 Ländern des Kontinents präsent ist. Ausgenommen von der Akquisition war lediglich der Geschäftsbereich Unified Communications, der weiterhin unter der Marke Nuvias UC auftritt.

Im August übernahmen die Schweizer auch den britischen Microsoft-CSP-Distributor Vuizon und im Oktober den VAD Starlink aus den Vereinigten Arabischen Emiraten. Was die Corporate Identity betrifft, so wird Infinigate perspektivisch alle Unternehmen unter der eigenen Marke zusammenführen. Ein erstes Rebranding soll zu Beginn des zweiten Quartals 2023 in den

meisten europäischen Märkten stattfinden. In Deutschland, wo der Zusammenschluss komplexer ist, wird die Marke Nuvias noch etwas länger Bestand haben.

**Die Voraussetzungen** für eine erfolgreiche Integration schätzen Bechtold und Scherff als überaus positiv ein. „Grundsätzlich stimmt die Chemie zwischen den Teams“, führt Scherff aus. „Wir haben auch bereits Pläne und wollen die künftige Größe der Organisation dazu nutzen, neue Angebote für unsere Partner zu entwickeln, zu denen wir jeweils allein nicht in der Lage gewesen wären.“ Bechtold sieht große Übereinstimmungen bei den Strukturen der beiden VADs und bei ihrer Aufstellung in Sales und Service. „Das bringt uns in eine hervorragende Ausgangslage, um künftig eine führende Rolle im Markt zu spielen.“

Hinzu komme, so der angehende President Europe weiter, dass beide Distributoren bereits hinreichend Erfahrung bei der Zusammenführung von Unternehmen gesammelt haben. So erwarb Infinigate im Herbst 2018 den hannoverschen Managed-Service-Spezialisten

Acmeo und gliederte ihn als Business Unit Infinigate MSP & Cloud in die Organisation ein. Nuvias wiederum ging aus dem Zusammenschluss der beiden britischen VADs Wick Hill und Zycko hervor, die in Deutschland seit dem Frühjahr 2017 als ein Unternehmen auftraten.

**Als internationale Gruppe** kommt Infinigate nun insgesamt auf eine Mitarbeiterzahl von etwas mehr als 1.200. Durch den Starlink-Deal ist sie in der EMEA-Region in mehr als 30 Ländern mit Standorten vertreten und macht Geschäft in mehr als 50 Ländern ab. Ihre Erlöse werden im laufenden Fiskaljahr, das am 31. März 2023 endet, voraussichtlich etwa 2,2 Milliarden Euro erreichen. Im zuletzt abgeschlossenen Fiskaljahr lag der Gesamtumsatz von Infinigate noch bei 813 Millionen Euro. Ursprüngliches Ziel des Distributors war es, die Erlöse bis 2024 auf 1,5 Milliarden Euro zu steigern.



**Mehr unter:**  
<https://voge.ly/vgleiYP/>

**Autor:**  
Michael Hase



## Schweizer Distributor mit britischem Eigentümer



**Andreas Bechtold**  
übernimmt in der  
Infinigate Group  
die Position des  
President Europe.

BILD: INFINIGATE

Die Infinigate Group hat ihren Hauptsitz in Rotkreuz im Kanton Zug. Hinter der schweizerischen Gruppe steht als Investor das britische Private-Equity-Unternehmen Bridgepoint, das sie im Frühjahr 2021 mehrheitlich übernommen hat. Durch den Nuvias-Deal ist ein zusätzlicher Gesellschafter hinzugekommen. Denn die britische Rigby Group, die Nuvias im Juli 2016 gründete und Eigentümerin von Nuvias UC bleibt, hat im Zuge der Transaktion eine Rückbeteiligung an Infinigate erworben.

Niemand macht hybride  
Arbeit besser.



**CISCO**  
The bridge to possible

## CISCO GRATULIERT RATIODATA ZUM 50-JÄHRIGEN JUBILÄUM

IT-Lösungen & Managed Services – effizient & sicher

Spezialisiert auf zertifizierte IT-Lösungen und -Services für hohe regulatorische Anforderungen, bietet die Ratiodata SE maßgeschneiderte Konzepte, die auf neuesten Technologien basieren.

Als mehrfach ausgezeichnete IT-Dienstleister und Managed Service Provider integrieren und servizieren wir diese Lösungen bundesweit mit höchster Effizienz, Qualität und partnerschaftlicher Kundennähe.

Die Ratiodata ist Premium-Partner der weltweit führenden IT-Hersteller. Cisco ist fester Bestandteil unserer Multivendor-Strategie.

Mit über 1.500 Kolleg\*innen an bundesweit 30 Standorten und einer Expertise von 50 Jahren zählen wir zu den größten Systemhäusern und Technologiepartnern in Deutschland.



Für weitere Informationen verwenden Sie bitte den QR-Code oder den Link [www.ratiodata.de](http://www.ratiodata.de).

**Ratiodata SE**  
Lyoner Straße 9 | 60528 Frankfurt a. M.  
Tel. +49 69 38076-0

**CISCO**  
Partner



# PASSENDE PARTNER ZUSAMMENBRINGEN

Brodos hat in Greendevicce einen Partner gefunden, der als Gebrauchtgeräte-Spezialist dem Distributor bei der Abwicklung von wiederaufbereiteten Smartphones unter die Arme greifen wird. Zudem ist Brodos auf der Suche nach weiteren, sich ergänzenden Partnern.



BILD: PRASIT2512 - STOCK.ADOBE.COM

**Der mittelfränkische Distributor** kooperiert künftig mit Greendevicce, um den mobilen Arbeitsplatz der Brodos-Partner und -Kunden smarter, digitaler und nachhaltiger zu gestalten. Dabei wird sich vor allem Greendevicce auf mehr Nachhaltigkeit fokussieren. Schließlich hat sich das Kölner Unternehmen vor allem im Bereich von refurbished Geräten einen Namen gemacht und führt Mietgeräte wieder in den Kreislauf zurück. Und genau das wird die Aufgabe von Greendevicce bei dieser Partnerschaft sein: die Abwicklung von refurbished Geräten. Pascal Göllner, CEO und Gründer von Greendevicce, ist der Überzeugung, „dass sich heute niemand zwischen Digitalisierung und Umweltschutz entscheiden sollte“. Peter Schwinn, Director Netzvermarktung, Geschäftskunden-indirekt bei Brodos, sieht das ähnlich und ist der Überzeugung, dass sich die Partner gerade bei dieser Kooperation perfekt ergänzen. Schwinn glaubt, dass „aktuelle und auch gebrauchte Technik somit nicht mehr im

Widerspruch zur erfolgreichen Vermarktung und zum Ertrag stehen“.

**Brodos kann sich so** nicht nur das Thema Nachhaltigkeit groß auf die Fahnen schreiben. Vielmehr kann der Distributor zusammen mit Greendevicce jetzt die gesamte Bandbreite an Services rund um das Smartphone anbieten: von der Bereitstellung der Geräte über Fulfillment und Enrollment bis hin zum Mobile Device Management und dem Lifecycle Management. Bei der Partnersuche im Fokus stehen Schwinn zufolge die einfachen Fragen, was Kunden brauchen und was der Spezialdistributor liefern kann. Und gibt es dabei möglicherweise einen Partner, der eine Kundenanfrage besser bedienen kann, lägen passende Kooperationen auf der Hand.

**Die sichere Bank und Basis** bilde dabei Brodos. Derzeit kooperiert der fränkische Distributor mit hundert Partnern. Diese zeichnen sich dadurch aus, dass sie in ei-

nem bestimmten Bereich einen besseren Service liefern können als Brodos. Das kann auch ganz grundlegende Dienstleistungen beinhalten, wie beispielsweise Handwerksleistungen, etwa beim Aufbau eines Netzwerks in einem Gebäude. Dabei reicht es schließlich nicht, Router und Access Points zu liefern. Vielmehr müssen diese richtig verkabelt und an den Wänden angebracht werden. Bei dem Kooperationsmodell, das Schwinn bei Brodos verfolgt, sollen Partner zusammengebracht werden, die sich ergänzen und so voneinander profitieren. Derzeit gibt es rund zwölf Partner, mit denen Brodos diese Art von Kooperation lebt. Was Brodos in diese Partnerschaften einbringt ist zum einen die Liquidität: Der Mobilfunkdistributor fährt einen Umsatz von über 700 Millionen Euro im Jahr ein. Zudem haben die Franken viel Erfahrung im Geschäftskundenbereich. Konzernkunden bieten sie längst nicht mehr nur Geräte und Karten. Vielmehr geht in dem Bereich um ganzheitliche Lösungen, um Finanzierungsmodelle oder auch das Gerätemanagement.

**Nichtsdestotrotz gibt es** für die unterschiedlichsten Partner Möglichkeiten, mit dem TK-Distributor zu kooperieren. Viel Potenzial sieht Schwinn zum Beispiel in der Systemhauswelt. Dabei bieten nicht nur die Brodos-Kernbereiche wie Konnektivität Perspektiven zur Zusammenarbeit. Aktuell immer interessanter und gefragter werden Themen wie die IT-Sicherheit. In dem Bereich, ist der Vertriebs-Chef überzeugt, ließen sich auch verschiedene Partner mit entsprechendem Knowhow zusammenbringen. Zudem sollen regelmäßige Treffen der Partner dafür sorgen, dass neue Kooperationen entstehen und weiter ausgebaut werden.



**Mehr unter:**  
<https://voge.ly/vgllP9T/>

**Autor:**  
Margrit Lingner



## Ein herzliches DANKESCHÖN!

Im Namen des gesamten TD SYNEX Teams bedanke ich mich ganz herzlich bei Ihnen, unseren Kunden und Vertriebspartnern, für Ihr Vertrauen und die tolle Zusammenarbeit in 2022.

Es war ein turbulentes Jahr, das von weltpolitischen und wirtschaftlichen Herausforderungen geprägt war. Doch es gab auch positive Meldungen: Unsere Fußballnationalmannschaft der Frauen erreichte den 2. Platz bei der Europameisterschaft, Max Verstappen wird zum 2. Mal Formel-1-Weltmeister mit beeindruckenden 12 Saisonsiegen und der erst 19-jährige Carlos Alcaraz wird nach dem Sieg bei der US-Open jüngster Weltranglistenester der Tennisgeschichte.

All diese wunderbaren Ereignisse haben eines gemeinsam: Sie konnten nur erreicht werden, weil ein starkes Team sie zusammen ermöglichte und auf den Punkt ablieferte.

Und genauso hat es sich für uns angefühlt, als wir am 17. Oktober dieses Jahres den Namen TD SYNEX offiziell in der DACH-Region angenommen haben. Denn es war eine Teamleistung, zu der jeder von Ihnen beigetragen hat. An dieser Stelle möchte ich mich ganz herzlich für Ihre Unterstützung bei unserer Namensumstellung auf TD SYNEX bedanken – wir wissen, es war ein deutlicher Mehraufwand für Sie.

Und auch wenn sich unser Name geändert hat, so bleibt doch vieles gleich. Ihre Ansprechpartner, die Nähe zu Ihnen und dass wir trotz, dass wir ein globaler Player sind, Ihr lokaler Partner bleiben. Sie profitieren in vielerlei Hinsicht – von dem Ausbau des Lösungs- und Serviceangebotes durch unser weltweites Ecosystem, von der finanziellen Stärke und dem Zugang zu noch einer breiteren Gruppe an Experten.

Aber auch ein herzliches Dankeschön für Ihre Stimme, mit der Sie unsere Leistungen im ablaufenden Jahr bestätigt haben. Und für die wir mit zwei tollen Awards ausgezeichnet worden sind.

Wir blicken nun gespannt und motiviert nach 2023.  
Vom gesamten TD SYNEX Team wünschen wir Ihnen schöne Weihnachtsfeiertage und ein gutes Ankommen in 2023!

Ihre Barbara Koch  
Senior Vice President &  
Regional Managing  
Director TD SYNEX DACH



# NIGHT OF IT-BUSINESS 2022

## DIE GEWINNER DER DISTRİ AWARDS 2023

Wer bekommt die begehrten Distri Awards in diesem herausfordernden Jahr? Auf der Night of IT-BUSINESS wurde das Geheimnis gelüftet. Die Gäste genossen einen unterhaltsamen Abend, eine tolle Show und gute Gespräche.



Herzlichen Glückwunsch allen Gewinnern der Distri Awards 2023.

BILD: HANNES MAGERSTÄDT

**Die Herausforderungen**, vor denen Unternehmen stehen, sind enorm. Doch wenn eines helfen kann, dann die Digitalisierung. Und dafür ist der ITK-Channel ein begehrter Partner. Denn die großen Themen unserer Zeit wie Nachhaltigkeit, Energiewirtschaft und Fachkräftemangel lassen sich mit den Lösungen der Hersteller, gepaart mit kompetenter Unterstützung von Dienstleistern und Distributoren lösen.

Auf dem Branchen-Event des Jahres, der Night of IT-BUSINESS, wurden nun die begehrten Distri Awards 2023 vergeben. Zur Galanacht waren mehr als 250 VIPs gekommen.

Durch das unterhaltsame, spannende und abwechslungsreiche Abendprogramm führte Moderatorin Besa Agaj. Den Höhepunkt bildete dann die Preisverleihung in 14 Distributions-Kategorien.

Und natürlich nutzten die Gäste den Abend für viele Gespräche, intensives Networking und einen regen Austausch über die Themen und Herausforderungen, die in den kommenden Monaten auf sie zukommen.



**Alle Bilder und Videos:**  
[www.it-business.de/NOI2022/](http://www.it-business.de/NOI2022/)  
**Autor:**  
Sylvia Lösel





© FOTOSTRUCKE/HANNES MAGERSTÄDT



Die Gewinner in der Kategorie „Managed Services“: Mike Rakowski, Also (Gold), Oliver Roth und William Geens (in Weiß), Prianto (Gold), und Hermann Ramacher, ADN (Platin)



Die Gewinner bei „Cloud & Virtualisierung“: Mathias von Bescherer, Arrow ECS (Gold), Volker Kaps, Wortmann (Gold), und Alexander Maier, Ingram Micro (Platin)



Die Gewinner der Kategorie „Server & Storage“: Oliver Kaiser, TD Synnex (Platin), Reinhold Egenter und Carolin Leßmeister, Bytec (Gold), Tim Henneveld und Jörg Eilenstein, TIM (Gold)



Die Sieger in der Kategorie „IT-Security“: Daniela Oestmann, Westcon (Gold), Philip Weber, Ebertlang (Gold), Helge Scherff, Nuvias (Gold) und Anja Marohn, Infinigate (Platin)



Die Gewinner der Kategorie „AV & Digital Signage“: Florian Kinscher, ITZ (Gold), Judith Öchsner, dextxIT (Gold), Björn Siewert und Markus Hollerbaum, Siewert & Kau (Platin)



Die Sieger in der Kategorie „VAD“: Tim Henneveld und Jörg Eilenstein, TIM (Platin), Udo Schillings, Infinigate (Gold), und Hermann Ramacher, ADN (Gold)



Die Gewinner in der Kategorie „Broadline VAD“: Oliver Kaiser, TD Synnex (Platin), Mike Rakowski, Also (Gold) und Alexander Maier, Ingram Micro (Gold)

# IT-BUSINESS DISTRI AWARD 2023

© FOTOSTRUCKE: HANNES MAGERSTÄDT



Die Sieger in der Kategorie „Workplace & Mobility“: Ecevit Güneser, Tarox (Gold), Sven Buchheim, bluechip (Gold), Volker Kaps, Wortmann (Platin), und Volker Rühlicke, Aquado (Gold)



Die Gewinner in der Kategorie „Peripherie“: Andreas Printz, api (Platin), Christian Haack, pilot (Gold), und Volker Mitlacher, System (Gold)



Die Gewinner bei „Komponenten“: Stefan Ebnoether, Littlebit (Gold), Murat Arpaci, BAB (Gold), Daniela Bemelmans-Leventic und Stephan Waldvogel, Kosatec (Gold), Björn Siewert und Oliver Kau, Siewert & Kau (Platin)



Bei „UC & Telekommunikation“ haben gewonnen: Andreas Demarcsek, ENO telecom (Gold), Dominik Walter, Herweck (Gold), Steffen Ebner, Komsa (Platin), und Bianca Hake-Varenkamp, MICHAEL TELECOM (Gold)



Auf dem Treppchen bei „Networking“ stehen: Markus Adä, Exclusive Networks (Gold), Helge Scherff, Nuvias (Platin) und Daniela Oestmann, Westcon Comstor (Gold)



Die Gewinner in der Kategorie „Heimvernetzung & Smart Home“: Murat Arpaci, BAB (Gold), Tjorben Teunissen, Allnet (Gold), und Dominik Walter, Herweck (Platin)



Christian Bedel und Birgit Wiggert, MRM Distribution (Platin Software), Ralf Schweitzer und Alexander Witalinski, GSD Remarketing (Platin Hardware), Hannah Lamotte für bb-net (Gold) und Mike Reif, AFB (Gold)

# DIE SMARTHOMES FÜR IHRE DATEN.

Huawei **OceanStor** Speicher.



## Die Huawei OceanStor Dorado & Pacific Series Produktvorteile

- Geeignet für Auslastung mit hohen IOPS und Bandbreiten
- Energieeffizientes, Strom sparendes Speichern
- Einfach zu skalieren, wenn ihr Business wächst

# ESET UND DER ENTERPRISE-MARKT

Im Headquarter in Bratislava hat Eset den neuen Geschäftsbereich „Corporate Solutions“ ins Leben gerufen, der sich um die Enterprise-Kunden kümmern soll. Als Vorbild dient die DACH-Region: Hier wächst dieser Markt schon länger überproportional.

„Es ist nicht alles Schönwetter-Segelei“, weiß Andreas Krause, Director Enterprise Sales & Presales DACH bei Eset. Deshalb legt er Wert darauf, immer eine Lösung für Kunden und Partner parat zu haben.



BILD: ALVOV - STOCK.ADOBE.COM

**Mit einer Wachstumsrate** von rund 80 Prozent ist die EMEA-Region im Enterprise-Segment für Eset die Nummer eins, berichtet Andreas Krause, seines Zeichens Director Enterprise Sales & Presales DACH bei Eset. Deshalb gibt es nun im slowakischen Eset-Headquarter den neuen Geschäftsbereich „Corporate Solutions“, für den seit Oktober Peter Skodny den Hut auf hat. Bislang war die Großkundensparte dort Teil des SMB-Vertriebs. Eine Auswirkung auf das Wachstum haben unter anderem der Ukraine-Krieg sowie die vermehrten und besser strukturierten Cyberangriffe. „Dadurch, dass wir ein osteuropäisches Unternehmen sind, sitzen wir an der Quelle, was die Information zur Bedrohungslage angeht. Diese Daten können wir den Kunden zur Prävention zur Verfügung stellen“, erläutert Krause.

**Eine Leuchtturmfunktion** für „Corporate Solutions“ in Bratislava hat die DACH-Region, in der Enterprise-Lösungen schon seit längerem sehr gut laufen. Ab 1.000 Endpoints fängt bei dem Security-Spezialisten das Großkundensegment an. Für die Fachhandelspartner hat diese Zahl zunächst aber keine Bedeutung. „Wenn die Partner das Potenzial haben und auch selbst wachsen wollen, dann investieren wir in diese Partner. Wir unterstützen die Partner in

**>> Wenn die Partner das Potenzial haben und auch selbst wachsen wollen, dann investieren wir in diese Partner.**



BILD: ESET

Andreas Krause, Director Enterprise Sales &amp; Presales DACH bei Eset

dem, was sie leisten können“, verspricht Krause. Wichtig sei immer: Was will der Kunde? „Der Großkunde hat Ideen, wie die Eset-Lösung in seiner Infrastruktur optimiert werden könnte“, erzählt er. „Die Entwicklungsabteilung passt die Lösung an – und schaut auch, ob das für andere Kunden interessant ist, auch international.“ Mit dieser Herangehensweise, im Eset-Jargon „Feature Request“, sei das DACH-Team bei der Entwicklung Vorreiter. Selbst die Großkundenlösungen sind also letztlich auf den individuellen Bedarf zugeschnitten.

**Rund 80 Partner** betreuen derzeit die Enterprise-Kunden in der DACH-Region. Im Partnerprogramm wird das Segment klassisch in die vier Stufen Platinum, Gold, Silber, Bronze sowie den MSP-Bereich unterteilt. Technisch unterstützt Eset den Channel unter anderem mit einer E-Learning-Plattform. Je nach Auftrag steht der Hersteller aber auch mit Inhouse-Schulungen zur Seite.

Besonderen Wert legt Krause nicht nur auf neue Kunden. Auch die langfristige Kundenbindung ist ihm wichtig. Deshalb steht

das Management auch regelmäßig in Kontakt mit dem Kunden beziehungsweise dem Partner und überprüft, ob alles passt. Inwieweit wird die Lösung optimal eingesetzt? Gibt es technische Probleme? Das Stichwort „Corporate Solutions“ heißt für ihn in diesem Zusammenhang auch, auf alle Unternehmensressourcen zugreifen zu können, um Probleme zu lösen. „In jeder Zeitzone“, betont er. „Das ist ja ein ganz kritisches Thema, was die Serviceleistungen betrifft. Nicht nur für uns, sondern auch für die Partner.“

Von technischen Vergleichen mit dem Wettbewerb hält Krause wenig. Es käme darauf an, inwieweit die Lösung in die Infrastruktur des Kunden passe und inwieweit sich der Partner damit identifiziert. „Wichtig ist, dass wir auch in den schwierigen Zeiten, die immer wieder kommen, im Hinblick auf unsere Kunden und Partner eine Lösung haben.“



Der Umsatz im Cybersecurity-Markt wird 2022 in Deutschland laut Statista rund 5,75 Milliarden Euro betragen.

**Autor:** Ira Zahorsky

# PARALLELS FEILT AM PARTNERPROGRAMM

Mit einem umstrukturierten Partnerprogramm will die Alludo-Tochter (vormals: Corel) Parallels mehr PS auf die vertriebliche Straße bringen. Die Themen Schulungen, Deal-Registrierungen und Werbegelder spielen dabei eine besondere Rolle.



Parallels ermöglicht unter anderem den betriebssystemübergreifenden Parallelbetrieb von Applikationen.

BILD: TUMMA\_TAIVAS - STOCKADOB.COM

**>> Live-Schulungen in den Bereichen Vertrieb und Technologie sollen unseren Partnern helfen, ihr Wissen zu erweitern und neue Umsätze zu generieren.**



BILD: ALLUDO

Hans-Ulrich Trapp, Regional Sales Director, DACH & Eastern Europe bei Alludo

**Nach der Umbenennung** der Konzernmutter Corel in Alludo vor ein paar Wochen, folgt nun die Neustrukturierung des Partnerprogramms von Parallels, einer der vier Marken, die unter dem Dach von Alludo vereint sind. Neben Parallels sind das Winzip, CorelDraw und MindManager. Die Möglichkeit der Deal-Registrierung und die damit einhergehenden besseren Konditionen, wurden auf alle Partnerlevel ausgeweitet. „So stellen wir sicher, dass wir niemals gegen unsere Lösungsanbieter verkaufen, während sie sich aktiv in einem Verkaufszyklus befinden“, erläutert Hans-Ulrich Trapp, Regional Sales Director, DACH & Eastern Europe bei Alludo.

Bisher war dies ausschließlich Gold- und Platinum-Partnern vorbehalten. Zusätzlich zu den Platinum-Partnern profitieren nun auch die Gold-Partner von der Unterstützung mittels MDF-Geldern (Marketing Development Fund). Auch die Goldklasse hat nun – wie Platinum – einen zugewiesenen Mitarbeiter bei Parallels.

**Auf der technischen Seite** haben nun alle Partner Zugang zu Presales-Ressourcen. „Live-Schulungen in den Bereichen Vertrieb und Technologie sollen unseren Partnern helfen, ihr Wissen zu erweitern und neue Umsätze zu generieren. Die klaren, erreichbaren Ziele durch die Partnerstufen

ermöglichen einen schnelleren Return on Investment (ROI)“, führt Trapp aus.

**Zudem können** Parallels-Partner nun an gemeinsamen Kundenfallstudien teilnehmen. Diese werden dann prominent auf den Parallels-Seiten präsentiert und in den sozialen Medien beworben. Durch technische Zertifizierungsmöglichkeiten können Partner ihr Wissen und ihre Ressourcen erweitern. Nun finden pro Quartal (abwechselnd vertriebliche beziehungsweise technische) Schulungen für die Partner statt. Die Mindestanforderungen wurden bei den Zertifizierungen teilweise gesenkt. „Das führt in Kombination mit der erweiterten Unterstützung durch die Partnerbetreuer zu einem schnelleren Erfolg“, so Alludo-Manager Trapp.

Das Partnerprogramm bietet branchenüblich drei Stufen mit steigenden Vorteilen. Die Einstiegsstufe in das Partnerprogramm ist Silver. Silver-Partner erhalten über das Partnerportal Zugang zu einer Reihe von Online-Tools und Ressourcen. Partner, die technische und vertriebliche Anforderungen erfüllen, erhalten die Stufe Gold. Dazu gehören jährliche Umsatzziele und ein höheres Maß an Wissen bei der Arbeit mit Parallels-Lösungen, das mit Zertifizierungen nachgewiesen wird. Der Zugang zu NFR-Lizenzen und eine Auflistung als Partner auf den Parallels-Websites zählt zu den Vorteilen.

Platinum ist die höchste verfügbare Partner-Stufe. „Unsere Platinum-Partner verpflichten sich zu höheren Umsatzzielen und haben in der Vergangenheit bereits Parallels-Lösungen verkauft“, erklärt Trapp. Zusätzlich zu anderen Partner-Vorteilen können Platinum-Partner auf eine gemeinsame Nutzung von Leads und eine Auflistung auf den Parallels-Websites bauen.



Sind in einer IT-Umgebung PCs und Macs parallel im Einsatz, erleichtert Parallels die Zusammenarbeit.

**Autor:** Dr. Stefan Riedl

# WE MATCH

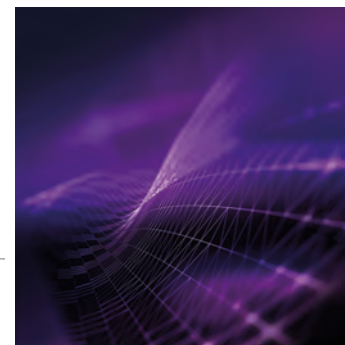
---

## PEOPLE & TECHNOLOGY

**IPX2023**

Network Technology Virtual Conference

**22. MÄRZ**  
VIRTUAL CONFERENCE



**CCX2023**

Cloud Computing Conference

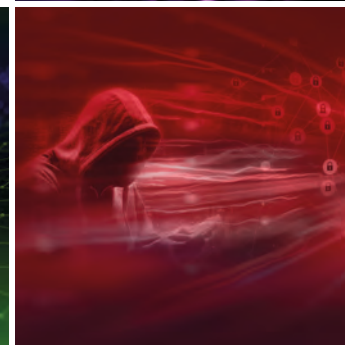
**19. APRIL**  
VIRTUAL CONFERENCE

**19. SEPTEMBER**  
HAMBURG (HYBRID)

**DSX2023**

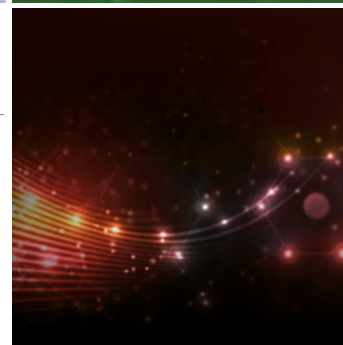
Data Storage Virtual Conference

**15. FEBRUAR**  
VIRTUAL CONFERENCE



**DIGITALPAKT!  
SCHULE 2023** VIRTUAL  
CONFERENCE

**25. JANUAR**  
VIRTUAL CONFERENCE



**ISX2023**

IT-Security Conference

**01. MÄRZ**  
VIRTUAL CONFERENCE

**28. JUNI**

HAMBURG

**04. JULI**

MAINZ

**06. JULI**

MÜNCHEN (HYBRID)

**29. NOVEMBER**

VIRTUAL CONFERENCE



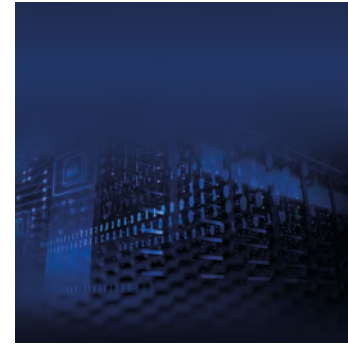
**eGovernment  
Kommunal 2023**

**08. MÄRZ**  
VIRTUAL CONFERENCE

**DIGITAL  
LEADER  
SUMMIT 2023**

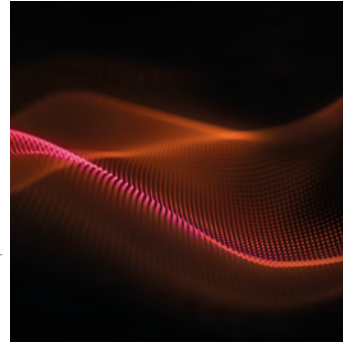
**30./31. MÄRZ**  
BERCHTESGADEN

**19. OKTOBER**  
BAD HOMBURG



**IT-EXECUTIVE  
SUMMIT**

**05./06. OKTOBER**  
PETERSBERG, BONN



**FIT**  
2023  
FEMALES IN IT – FUTURE OF IT!

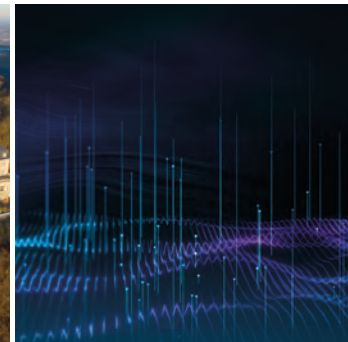
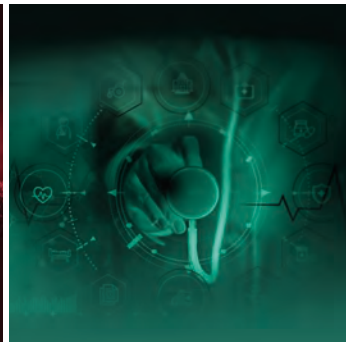
**09. NOVEMBER**  
AUGSBURG

**ISSX2023**  
IT & Security Swiss Conference

**eHealth  
SUMMIT 2023**

**OKTOBER**  
RAUM ZÜRICH (HYBRID)

**21./22. NOVEMBER**  
BERLIN

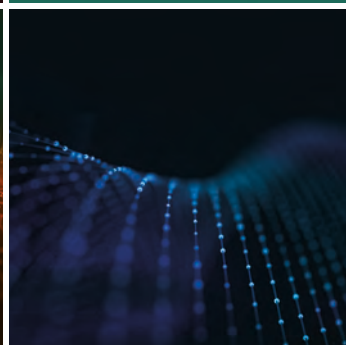
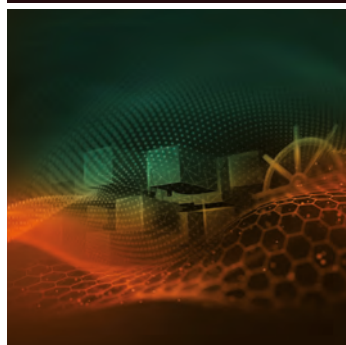


**eGovernment  
SUMMIT 2023**

MUNICH CYBER TACTICS  
TECHNIQUES PROCEDURES 23  
**MCTTP**

**14./15. JUNI**  
PETERSBERG, BONN

**13.-15. SEPTEMBER**  
MÜNCHEN



**CLOUD**  
**</native>**  
CONFERENCE 2023

**SERVICE  
PROVIDER**  
summit2023

**25. MAI**  
EPPSTEIN / FRA (HYBRID)

**04./05. MAI**  
PETERSBERG, BONN

**15. NOVEMBER**  
VIRTUAL CONFERENCE

**27. SEPTEMBER**  
VIRTUAL CONFERENCE

UNSERE  
VERANSTALTUNGEN  
FÜR DICH  
IM ÜBERBLICK



# IT-FACHKRÄFTE FEHLEN AN ALLEN ECKEN UND ENDEN

In den Corona-Jahren 2020 und 2021 war der IT-Fachkräftemangel leicht abgemildert. 2022 liegt er sogar noch über dem Vor-Corona-Höchststand: 137.000 offene Stellen gilt es zu besetzen. 13.000 mehr als 2019. Wie kann dem dauerhaft entgegengewirkt werden?

werbungspool auf. Die Hälfte führt online Tests mit den Bewerbern durch, online Probearbeiten kann man bei 16 Prozent der Befragten. Um sich einen Kandidaten schnell zu sichern, nutzen 26 Prozent der Arbeitgeber die digitale Signatur zur Vertragsunterzeichnung.

**Die vielen Maßnahmen** lösen jedoch nicht den „gesamtgesellschaftlichen Fachkräftemangel“, ist Berg überzeugt. Dazu wäre auch mehr Engagement der Politik nötig. „Die Bundesregierung arbeitet an einer Novelle des Fachkräfteeinwanderungsgesetzes“, berichtet der Bitkom-Präsident. 88 Prozent der befragten Firmen erwarten von der Politik, die Fachkräfteeinwanderung stärker zu fördern. Prozesse sollten dazu digital, schneller und weniger bürokratisch ablaufen, so der Wunsch der Arbeitgeber. Gut ein Drittel (37%) könnte sich nämlich vorstellen, die offenen Stellen beispielsweise mit IT-Fachkräften

**Von einer „dramatischen Verschärfung“** des IT-Fachkräftemangels spricht Bitkom-Präsident Achim Berg bei der Vorstellung der Studie zum Arbeitsmarkt für IT-Fachkräfte. Als Ursachen sieht Berg den demographischen Wandel sowie den Rückgang an Informatikstudenten. Sukzessive schreiben sich weniger Menschen für diesen Studiengang ein. Waren es 2019 noch rund 78.000, sank die Zahl der Immatrikulationen 2020 auf etwa 75.000 und 2021 um weitere 3.000 auf circa 72.000 Studenten. Dazu kommt, dass weniger als die Hälfte das Studium auch abschließt.

Etwas über sieben Monate suchen Unternehmen durchschnittlich nach passenden Kandidaten. Im vergangenen Jahr waren es noch zwei Wochen weniger. Insgesamt gut ein Fünftel der Firmen sucht aber länger, 4 Prozent sogar mehr als zwölf Monate. Die Unternehmen lassen nichts unversucht, um an die entsprechenden Fachkräfte zu kommen. 93 Prozent nutzen die klassische Stellenausschreibung, 61 Prozent übernehmen Praktikanten (2021: 42%), 31 Prozent (2021: 24%) präsentieren sich auf Karrie-

remessen. Die Dienste eines Headhunters nehmen 22 Prozent in Anspruch (2021: 14%), 21 Prozent (2021: 10%) sprechen potenzielle Kandidaten beispielsweise in sozialen Netzwerken direkt an (Active Sourcing). 12 Prozent übernehmen freie Mitarbeiter in die feste Anstellung. Fast alle Befragten (97%) berücksichtigen Initiativbewerbungen.

**Um die Bewerbung** so unkompliziert wie möglich zu gestalten, setzen 39 Prozent auf Online-Tools (2021: 33%). Aus einem Business-Netzwerk heraus kann man sich bei 16 Prozent (2021: 11%) bewerben, per App ist das bei 13 Prozent (2021: 7%) möglich. Mit einer E-Mail kann man sich quasi bei allen Unternehmen bewerben, die Papiermappe akzeptieren 77 Prozent der Befragten (2021: 66%).

Digitale Unterstützung wird auch im weiteren Bewerbungsprozess in Anspruch genommen. Mindestens teilweise führen 78 Prozent der Unternehmen die Gespräche per Video durch. Für künftig frei werdende Stellen bauen 73 Prozent einen Be-

aus Russland oder Belarus zu besetzen – eine behördliche Sicherheitsprüfung vorausgesetzt. Generell spricht sich der Bitkom dafür aus, die Zuwanderung qualifizierter IT-Experten weiter zu erleichtern.

Als weitere politische Erleichterungen könnten sich 82 Prozent eine wöchentliche statt einer täglichen Höchst Arbeitszeit vorstellen. Um das Unternehmen für Bewerber attraktiver zu machen, sollte die Beteiligung von Beschäftigten am finanziellen Erfolg der Unternehmen steuerlich günstiger werden, meinen 68 Prozent der Befragten. Dem Bitkom zufolge haben gerade deutsche Startups hier einen Standortnachteil. Mit Rechtssicherheit beim Einsatz externer IT-Spezialisten wäre 60 Prozent der Befragten geholfen. Knapp die Hälfte (46%) benötigt Verbesserungen bei den rechtlichen Rahmenbedingungen für Remote Work aus dem Ausland.



Für die Studie befragte Bitkom Research 854 deutsche Unternehmen aus allen Branchen ab 3 Beschäftigten.

**Autor:** Ira Zahorsky

BILD: DENISIMAGILOV - STOCK.ADOBE.COM





# Starker Partner mit umfangreichem Portfolio und TK-DNA

## ■ Hardware

ENO liefert die komplette Hardware im Bereich der Telekommunikation. Bei den Mobile Devices finden Partner neben einer großen Auswahl an Smartphones natürlich auch Ruggedized- und Feature-Phones. Für die Zielgruppe der nachhaltig orientierten Endkunden bietet ENO Renewd Smartphones an, die nach einer professionellen und hochwertigen Aufarbeitung ein zweites Leben bekommen. Mit einer großen Auswahl an passendem Zubehör zur o. g. Hardware haben ENO Partner perfekte und margenreiche Cross-Selling-Möglichkeiten. Egal, ob Displayschutzfolien und -gläser, diverse Hüllen sowie Headsets oder Freisprecheinrichtungen für Fahrzeuge - hier bleibt kein Endkundenwunsch unerfüllt. Auch Halterungen für Motorräder, Roller oder Fahrräder sowie die unterschiedlichsten Ladegeräte sind Bestandteil des Zubehörportfolios.

Abgerundet wird das ENO TK-Portfolio durch kompakte und modulare Telefonanlagen, VoIP- und Systemtelefone, Headsets in verschiedenen Varianten sowie schnurlose Festnetztelefone. Zusätzlich enthält das ENO Portfolio Tablets, Laptops und Wearables sowie zahlreiche Produkte im Bereich Mobilität, Home Entertainment, Smart Home oder Health.

## ■ Netzvermarktung

Die Vermarktung von Netzverträgen ist einfacher als gedacht, denn die ENO Spezialisten stehen vom ersten Schritt an der Seite von Neueinsteigern und begleiten sie durch den Tarifschmelgel. Mit der richtigen Kombination aus Post- oder Pre-Paid-Tarif und attraktiver Hardware

kann so ein neues Geschäftsfeld mit ertragreichen Produkten eröffnet werden. Interessante Bundles für jedes Gebiet mit ausgewählten Tarifen und Produkten sowie dem passenden Marketingpaket erleichtern den Partnern die Vertriebsarbeit. Egal, ob der Bedarf eines privaten oder gewerblicher Endkunden bedient werden muss – der passende Netzbetreiber mit den entsprechenden Tarifen ist im ENO Portfolio.



„Telekommunikation ist unsere DNA. Bereits seit 1950 beschäftigt sich die Unternehmensgruppe mit diesem Thema. Ob via Radio, TV oder später Festnetz und Mobilfunk. Mit unseren Kernkompetenzen machen Sie richtig Marge! Immer direkt am Markt und mit dem richtigen Gespür für die passenden Produkte und Dienstleistungen sind wir für unsere Partner ein zuverlässiger Lieferant.“

Hendrik Horstmann, Peter Horstmann und Gernot Teufel  
Geschäftsführung ENO

## ■ Dienstleistungen

Neben der Einstiegshilfe durch die Spezialisten erwartet ENO Partner ein sehr breites Programm an Dienstleistungen, die das Tagesgeschäft erleichtern. So hilft der Margenkalkulator nicht nur bei der Kalkulation, er gibt Einsteigern auch zusätzlich Sicherheit. Für Händler mit Shop gibt es Unterstützung zur Gestaltung des PoS – ob mit Digital Signage,

professioneller Raumgestaltung, Kassensystem mit oder ohne CRM oder individueller Werbegestaltung. Dazu kommt die Smartphone-Garantierweiterung auf 3 Jahre, die Repair-Box, wenn mal was kaputtgeht, die Versicherung JustProtected oder auch die Rückkaufmöglichkeit mit JustBuyBack. Das haus-eigene Call & Contact Center unterstützt die Partner bei der Geschäftskunden-Akquise. Mit professionellen Outbound-Kampagnen werden Leads akquiriert und dem Partner zugeführt. Zusätzlich übernimmt das Team auch die Terminplanung sowie -vereinbarungen, Zufriedenheits-Calls oder den Telefondienst im Urlaubs- oder Krankheitsfall. In diesem Fall melden sich die Agents mit dem korrekten Namen des Auftraggebers und halten so den Partnern im Tagesgeschäft den Rücken frei. Die ENO Inhouse-Fullservice Werbeagentur hilft den Partnern bei der Planung, Gestaltung und Umsetzung individueller Marketingkampagnen im Print- und Onlinebereich. Ob Marketing Core Analyse, um den Status quo festzustellen, oder die Übernahme des gesamten Social-Media-Auftritts inkl. Kampagnenerstellung und Postings – für jeden Bedarf ist etwas dabei. Alles selbstverständlich unter Beachtung der Freigaberichtlinien der Hersteller.



Alle Informationen  
zun den Dienstleistungen  
von ENO unter:

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

# CYBERSECURITY IN DEUTSCHLAND 2022

In der IT-Welt sind die Folgen des Ukraine-Krieges spürbar. Eine zunehmende Welle und Komplexität an Cyberangriffen prägten das Jahr 2022. Unternehmen wollen sich besser schützen und stehen dabei vor Herausforderungen. Eine davon ist der Fachkräftemangel.



BILD: ARTUR - STOCKADOB.COM

**Die Studie** „Cybersecurity in Deutschland 2022“ von IDC beleuchtet mehrere Aspekte, die deutsche Unternehmen in Bezug auf die IT-Sicherheit in diesem Jahr und darüber hinaus beschäftigen und an die Grenzen bringen.

Die Studie zeigt: Fast die Hälfte aller Organisationen in Deutschland plant wegen der geopolitischen Konsequenzen des Ukraine-Krieges eine Anpassung ihrer Cyberverteidigung. Während sich die Handlungsfreude im Vorjahr in Sachen IT-Security noch in Grenzen hielt, sei 2022 schon wesentlich mehr passiert – mit Luft nach oben. Das Bewusstsein für die Relevanz von Sicherheitsmaßnahmen sei aber deutlich geschärft.

Dabei erreicht Cloud-Security mit 36 Prozent aktuell die höchste strategische Priorität. Als häufigste Cybersecurity-Herausforderung wird die Sicherheitskomplexität (27%) genannt und stellt für gut jedes vierte Unternehmen ein Problem dar, gefolgt vom Fachkräftemangel (19%).

**Die Risikolage im Geschäftsumfeld** ist groß. 43 Prozent der Betriebe verzeichneten in den vergangenen zwölf Monaten eine Zunahme an Cyberangriffen. Für die Zukunft erwarten 51 Prozent einen weiteren Anstieg. Zwei Drittel der Befragten geben an, dass ihre Security-Landschaft komplexer geworden ist. 71 Prozent gehen davon aus, dass diese in den nächsten zwölf Monaten weiter zunehmen wird.

Ebenfalls fast zwei Drittel der Befragten haben bereits einen akuten Security-Fachkräftemangel oder erwarten einen solchen für 2023. 19 Prozent geben an, dass der Fachkräftemangel bereits eine der Top-Herausforderungen ist.

**Bei den Top 10** der Security-Herausforderungen erreicht Sicherheitskomplexität den ersten Platz auf der Rangliste. Datenschutz nennen 21 Prozent der Befragten und auf Rang 3 liegt der Fachkräftemangel. Es folgen Sicherheit von vernetzten Umgebungen (18%), Integration und Rationali-

sierung (17%) und Phishing beziehungsweise Advanced Persistent Threats (APT) (17%). Ransomware-Attacken zählen 15 Prozent der Unternehmen in puncto Herausforderungen auf. Auch fließen Problematiken wie unklare Prozesse bei einer der Security-Herausforderungen Cyberattacke (14%), konsistente Security-Maßnahmen lokal und in der Cloud (13%) sowie Budgetmangel für Security-Investitionen (13%) mit ein.

**Cloudsecurity** hat für jedes dritte Unternehmen Priorität (36%). „Die zunehmende Cloud-Nutzung für immer mehr kritische Prozesse und die dadurch steigende Abhängigkeit bei gleichzeitig steigender Bedrohungslage macht umfangreiche Maßnahmen zu ihrer Absicherung auch absolut notwendig“, sagt Marco Becker, Consulting Manager bei IDC und Studienleiter. Als zweithäufigste Herausforderung wird Endpoint Security (22%) genannt. Dies basiert auf der zunehmenden Nutzung von Endgeräten für Remote Work. Auf dem dritten Rang befinden sich Secure Backups und Disaster Recovery mit 19 Prozent. Automatisierung hat lediglich für jedes zehnte Unternehmen Priorität.

Umstritten sind Lösegeldzahlungen nach Ransomware-Attacken. 70 Prozent der Befragten waren in den vergangenen zwölf Monaten betroffen, etwa die Hälfte konnte die Attacke abwehren. Dabei waren 52 Prozent dazu bereit, die Erpresser zu bezahlen. Laut Befragung zahlen viele, weil sie wollen, dass die Systeme schnell wieder funktionieren und weniger, weil Daten veröffentlicht werden könnten. Die Analysten glauben, dass mehr Investitionen für Schutzmaßnahmen durchaus sinnvoll wären – zumal eine Bezahlung kein Garant für eine erfolgreiche Entschlüsselung ist.



**Details zur IDC-Studie:**  
<https://voge.ly/vgIIWLD/>

**Autor:**  
Barbara Miletic



# DAS DILEMMA MIT DER NACHHALTIGKEIT

Verteuern die strengen Nachhaltigkeitsvorgaben in Krisenzeiten unnötig stark die Lieferketten? Laut einer Umfrage von Horváth ist das so. Drei Viertel fordern eine krisenbedingte Abschwächung der Vorgaben, obwohl Sustainability als alternativlos gilt.



**Die Rohstoff-** und Energiekrise ist eine Zäsur auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit. Das sieht jedenfalls die große Mehrheit einer Horváth-Studie, die unter 150 Führungskräften großer europäischer Unternehmen durchgeführt wurde.

90 Prozent der Umfrageteilnehmer bezeichnen die anhaltenden Versorgungsengpässe als große Hindernisse, die der Erreichung von Nachhaltigkeitszielen, die von der Europäischen Kommission und der Bundesregierung auferlegt werden, im Weg stehen. Acht von zehn Befragten geben zu, dass aktuelle Lösungen zur Sicherung der Supply Chain nicht vollständig kompatibel mit ihrer Nachhaltigkeitsstrategie sind. Ebenso viele sagen, dass das Festhalten an den strengen Nachhaltigkeitsvorgaben die Supply Chain unnötig verteuern, was in der angespannten konjunkturellen Lage das entscheidende finanzwirtschaftliche Zünglein an der Waage sein kann. All das führt dazu, dass 77 Prozent eine temporäre Lockerung von Nachhaltigkeitsvorgaben wollen, um die Preissteigerungen bewältigen und die Versorgungssicherheit aufrechterhalten zu können.

„Plakatativ formuliert liegt Nachhaltigkeit gerade auf Eis und rückt frühestens im Februar wieder auf die Agenda, je nachdem wie kalt der Winter wird“, sagt Matthias Deeg, Partner und Experte für Green Trans-

formation bei der Managementberatung Horváth. „Die Bewältigung der Energiekrise steht über allen strategischen Themen.“ Dies bedeutet allerdings nicht, dass die Unternehmen Sustainability grundsätzlich für überflüssig halten. „Von der Notwendigkeit und Zukunftsrelevanz von Nachhaltigkeit sind die Unternehmen überzeugt und versuchen daher, zwei Fliegen mit einer Klappe zu schlagen“, so Deeg. „Durch die Lokalisierung der Wertschöpfungsketten soll nicht nur die Versorgung resilienter aufgestellt werden, sondern auch Nachhaltigkeit gefördert werden, so der Plan der Unternehmen.“

**85 Prozent** der Befragten arbeiten laut der Studie daran, ihre Wertschöpfungsketten von der Produktion bis zum Vertrieb künftig stärker in den jeweiligen Absatzmärkten zu bündeln („local for local“). Europa steht dabei bei der Mehrheit der Unternehmen im Fokus. Als Top drei Gründe dafür werden „Versorgungssicherheit“ (56%), „politische Stabilität“ (54%) und „Nachhaltigkeit“ (53%) mit vergleichbaren Werten genannt. 90 Prozent der Führungskräfte gehen zudem davon aus, dass die Lokalisierung beziehungsweise die Rückbesinnung auf den europäischen Wirtschaftsraum einen positiven Effekt auf die Nachhaltigkeit haben wird. 80 Prozent

glauben daran, dass sich eine lokale Kreislaufwirtschaft etablieren wird, die einen großen Beitrag zur CO<sub>2</sub>-Reduktion und Abfallvermeidung beitragen wird.

Deeg bremst diese Erwartungen: „Eine Lokalisierung der Wertschöpfungskette allein kann nicht die Lösung sein. Es wird immer Ressourcen geben, die grenzüberschreitend bezogen werden müssen. Dafür braucht es klare Nachhaltigkeitsvorgaben, aber auch für innereuropäische Bezugssysteme. „Außerdem sollten trotz Energiekrise nicht komplette Nachhaltigkeitsstrategien ‚on hold‘ gesetzt, sondern allenfalls bewusste Abstriche gemacht werden. Sonst sind alle Wettbewerbsvorteile bis zum Frühjahr dahin.“

**Für diese Horváth-Studie** wurden 150 Führungskräfte aus sechs europäischen Ländern befragt, davon 100 aus Deutschland. Die Umfrageteilnehmer stammen aus Unternehmen mit mindestens 200 Millionen Euro Jahresumsatz, branchenübergreifend. Die Interviews wurden Ende des 2. Quartals 2022 erhoben und im Oktober 2022 ausgewertet.



**Mehr unter:**  
[www.it-business.de/KI-NH/](http://www.it-business.de/KI-NH/)

**Autor:**  
Heidi Schuster



# DARK WEB MONITORING ALS AUFGABE FÜR MSPs?

Der Konkurrenzdruck unter Managed Service Providern steigt. Die Anbieter suchen neue Betätigungsfelder wie das Monitoring von Dark-Web-Aktivitäten, die Ungemach für ihre Kunden bedeuten könnten. Das traditionelle Break-Fix-Modell entwickelt sich weiter.



BILD: OLEKSII - STOCKADobe.COM

**Im Paper** „Datto Global State of the MSP Report“ veröffentlicht der Software-Anbieter für Managed Software Provider, Datto, jährlich einen Lagebericht zum Marktgeschehen seiner Partner. Für den Bericht wurden weltweit 1.800 MSPs zu ihren größten Herausforderungen befragt. Im Hinblick auf geplante, zukünftige Angebote haben die im Bericht befragten MSPs neue Wertschöpfungsmöglichkeiten als besonders wichtig eingestuft. Für immerhin 30 Prozent fällt „Dark Web Monitoring“ in dieses Segment:

- 30% - Dark Web Monitoring
- 30% - Managed Detection & Response
- 29% - Filterung von Webinhalten
- 29% - Compliance Monitoring
- 29% - Privileged Access Management
- 28% - Endpoint Detection & Response
- 28% - Patch-Management

**Dieses Betätigungsfeld** ist relativ weit vom bisherigen Tagesgeschäft der MSPs entfernt. Gilt es hierbei doch in unzugäng-

lichere Gefilde des Internets vorzudringen und dort drohendes Ungemach wie geplante Hackerattacken auf den Kunden auszumachen.

**Während das** so genannte „Surface Web“ jene Bereiche des Internets umfasst, die regulär von Suchmaschinen indexiert und damit gefunden werden können, bezeichnet das „Deep Web“ jene Seiten, von denen Suchmaschinenbots ausgeschlossen wurden, die „Gated Sites“. Das Deep Web, dem eine relativ große Anzahl der befragten MSPs ihre Aufmerksamkeit als künftiges Betätigungsfeld für Monitoring-Dienste widmen, umfasst Seiten im so genannten Onion-Netzwerk, die nur über spezielle Software wie den Tor-Browser erreichbar sind. Beim Dark Web Monitoring geht es aus MSP-Sicht darum, auf dieser Spielwiese für Cyberkriminelle Aktivitäten und Daten aufzuspüren, die den Kunden betreffen – beispielsweise ob mit gestohlenen, sensiblen Daten gehandelt oder Cyberattacken

geplant werden. Gegenwärtig beschäftigen sich damit tendenziell darauf spezialisierte Dienstleister.

**Aktuell** zählt laut dem Datto-Paper zu den drängendsten Problemen im MSP-Markt vor allem der harte Wettbewerb. 29 Prozent nannten dies als ihre größte Sorge. Für 28 Prozent sind Umsatzwachstum und Rentabilität besonders drängende Punkte. Neukundengewinnung und Personalbeschaffung sind für rund ein Viertel der Befragten problematisch.

„Zum zweiten Mal in Folge zeigt der Datto Global State of the MSP Report, dass der Wettbewerb die größte Herausforderung für unsere Partner ist“, kommentiert Fred Voccola, CEO der Muttergesellschaft Kaseya. Die Kunden seien anspruchsvoller und wechselwilliger geworden. „MSPs mussten sich vor diesem Hintergrund weiterentwickeln, um mit der Konkurrenz mithalten“, so der CEO.

**Zudem stellt** Vocolla fest, dass sich das traditionelle „Break-Fix-Modell“ weiterentwickelt. Gemeint ist die gebührenpflichtige Methode zur Bereitstellung von IT-Dienstleistungen für Unternehmen hin zu neuen Wertschöpfungsmöglichkeiten wie den oben genannten. Die Cloud-Integration wurde als weiterer Top-Trend eingestuft, da immer mehr Kunden die Cloud für eine bessere Storage-Strategie und zur Steigerung der Produktivität und Zusammenarbeit nutzen. Etwa 95 Prozent der befragten MSPs sahen Cloud-Lösungen naturgemäß als Marktchance, obwohl Compliance-, Sicherheits- oder Budgetbedenken bei den Kunden anzutreffen sind. Die Hälfte der befragten MSPs erwartet, dass in drei Jahren 75 Prozent der Workloads in der Public Cloud sein werden.



Das Darknet sind Overlay-Netzwerke, die das Internet nutzen. Für den Zugriff wird bestimmte Software wie der Tor-Browser benötigt.

**Autor:** Dr. Stefan Riedl

# Der IT-Channel genießt großes Vertrauen

Wenn es um die Kompetenz und Vertrauenswürdigkeit von Informationsquellen in puncto Cybersicherheit geht, stehen einer Umfrage von Vectra AI zufolge der IT-Channel und Institutionen wie das BSI ganz oben. Unsicherheit herrscht allerdings bei der konkreten Absicherung vor Angriffen. „Egal ob große oder kleine Unternehmen, sie alle haben damit zu kämpfen, dass in der Welt der Cybersicherheit stellenweise eine große Kakophonie zu hören ist. Produkte, Konzepte, Philosophien – das Angebot ist immens und die Bandbreite riesig“, so Andreas Riepen, Head Zentral- und Osteuropa bei Vectra AI. Als besonders kompetente Informationsquelle, um sich im Dschungel der Lösungsangebote zurecht zu finden, sehen die von Vectra AI befragten 200 Unternehmen fast übereinstimmend (94%) ihre

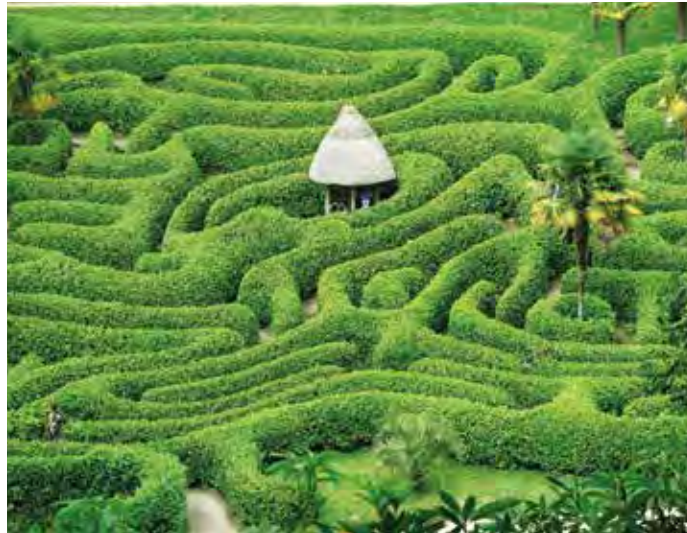


BILD: SHORTYZS - STOCKADOBECOM

Im IT-Security-Markt gibt es einen unübersichtlichen Lösungsdschungel.

Partner aus dem IT-Channel. Auch Institutionen wie das BSI (Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik) werden zur Information herangezogen und geschätzt. Doch obwohl das Vertrauen in Reseller und Systemhäuser groß ist, sind

die Unternehmen skeptisch, „was ihre tatsächliche Widerstandsfähigkeit gegen schwerwiegende Cyberangriffe angeht“, erläutert Riepen. So halten 88 Prozent der Befragten traditionelle Sicherheitsansätze nicht mehr für ausreichend, um mit den Cyberkriminellen Schritt zu halten. Fast ebenso viele (87%) glauben, dass zahlreiche Tools und Konzepte nicht ausreichen, um mit den raffinierten, aktuellen Taktiken, Techniken und Prozessen der Angreifer mitzuhalten. Rund 80 Prozent vermuten, dass Angreifer gar einen jahrelangen Vorsprung haben. Ebenfalls 80 Prozent sind der Meinung, dass reine Präventions-Tools zur Abwendung von Angriffen ungeeignet sind und auch Lösungen zur Erkennung laufender Angriffe wichtig sind. Die steigende Nachfrage nach solchen Lösungen stimmt Riepen zuversichtlich, „dass ein Großteil der Befragten verstanden hat, dass Cybersicherheit mehr als Prävention ist.“

Erkennung laufender Angriffe wichtig sind. Die steigende Nachfrage nach solchen Lösungen stimmt Riepen zuversichtlich, „dass ein Großteil der Befragten verstanden hat, dass Cybersicherheit mehr als Prävention ist.“

iz



## SCHENKEN SIE GEBORGENHEIT FÜR SCHUTZLOSE MENSCHEN

### MIT DER FIRMAN-WEIHNACHTSAKTION VON ÄRZTE OHNE GRENZEN:

Verschenken Sie sinnvolle Kundenpräsente und zeigen Sie damit gleichzeitig Ihr soziales Engagement – mit Spenden, die Leben retten. Mehr Informationen und Aktionsmaterialien erhalten Sie im Internet: [www.aerzte-ohne-grenzen.de/weihnachtsspende](http://www.aerzte-ohne-grenzen.de/weihnachtsspende)



Ihr Ansprechpartner  
**Mario Puhl-Bode**  
 Telefon: 030 700 130-134  
[weihnachtsspende@berlin.msf.org](mailto:weihnachtsspende@berlin.msf.org)



Spendenkonto: Bank für Sozialwirtschaft  
 IBAN: DE72 3702 0500 0009 7097 00  
 BIC: BFSWDE33XXX  
 Stichwort: Unternehmen Weihnachtsspende



# DIGITALISIERUNG BEI LIEFERANTEN

Die Mehrheit der Zulieferer hinkt bei der Digitalisierung hinterher. Zu den größten Schwierigkeiten gehören dabei die gleichzeitige Verwaltung mehrerer Lieferantenplattformen sowie manuelle Prozesse. Das sind die Ergebnisse einer Studie von Jaggaer.

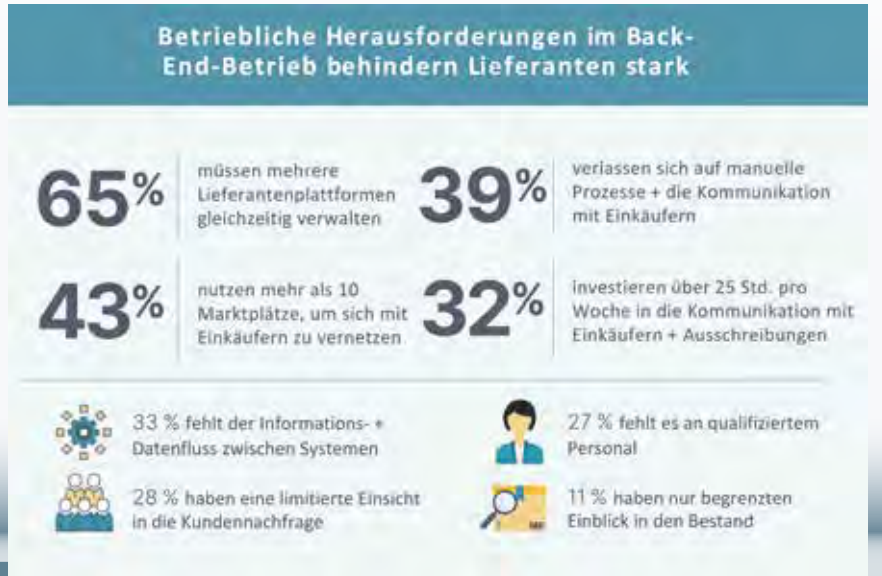


BILD: JAGGAER

BILD: INTRAFIND



**„Unternehmenspolitik, die New-Work-Konzepte kategorisch ablehnt, führt nicht nur zu unzufriedenen Mitarbeitern und veralteten Standards, sie verpasst auch jede Menge großartiger Chancen.“**  
 Franz Kögl, Vorstand IntraFind Software AG

**19,6 Prozent der Arbeitszeit wird laut Büro-Kaizen im Büro mit der Suche von Dateien verschwendet. Allein 11,6 Prozent entfallen dabei auf die digitale Suche.**

## Reine Zeitverschwendung

Der Fachkräftemangel ließe sich durch effizienteres Arbeiten entschärfen. Jede dritte Büro-Arbeitsstunde wird laut Büro-Kaizen verschwendet; die Büro-Effizienz ist um die Hälfte niedriger als vor 10 Jahren.



BILD: BÜRO-KAIZEN

## Autonomes Fahren in Deutschland

Gleichwohl die meisten Befragten einer Bitkom-Studie glauben, dass autonomes Fahren besser für die Umwelt ist, werden sich selbstfahrende Autos erst nach mehr als 20 Jahren durchsetzen.

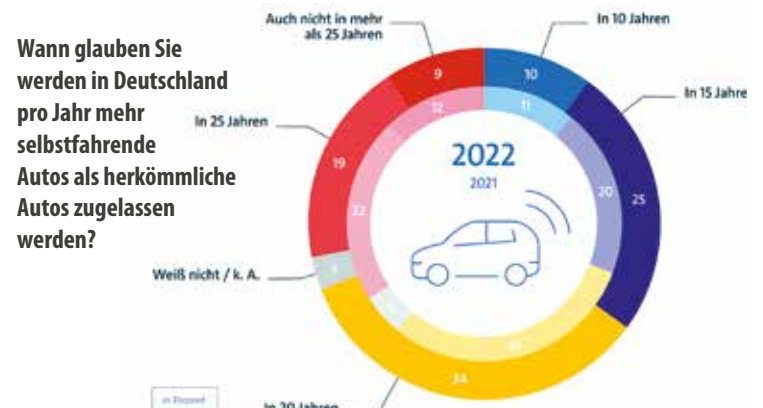


BILD: BITKOM

## Brother MPS Fokus – Nachhaltigkeit

# Gemeinsam für eine nachhaltige Zukunft mit optimaler Wiederverwendung

Bei Brother betrachten wir unsere Produkte über den gesamten Lebenszyklus. Aus diesem Grund sind alle unsere Geräte, Tintenpatronen und Tonerkartuschen, sowie Services so konstruiert, dass sie die Umwelt so wenig wie möglich belasten.

Auf diese Weise bringen unsere Business Modelle die Anwender in eine hervorragende Position, auch beim Thema CO<sub>2</sub>- Bilanz.

Mit unseren MPS-Lösungen helfen Sie dem Kunden seinen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck zu reduzieren und die Umweltbelastung zu minimieren. Dies ist bspw. möglich durch

- Überwachen und Optimieren des Papierverbrauchs
- eine bedarfsgerechte Verbrauchsmaterialbelieferung
- ein Kreislaufsystem der Verbrauchsmaterialien, die fachgerecht recycelt und aufbereitet wieder in den Verkehr gebracht werden
- Reduzieren des Stromverbrauchs mithilfe unserer Original Brother Tintenpatronen und -kartuschen *20% Recycling, 80% Wiederverwendung, 100% Performance*

Da der von uns verwendete Kunststoff keine POPs (persistente organische Schadstoffe) enthält, können wir ihn wieder und wieder verwenden. So wird der Umwelteinfluss durch unser Toner-Aufbereitungsprogramm stark verringert und der Lebenszyklus verlängert. Auf diese Weise können wir 100% wiederaufbereiten oder recyceln.

### Unsere bisherige Recycling-Geschichte

- Recycelte Kartuschen: Im Durchschnitt erhalten wir 2,6 Millionen Tonerkartuschen pro Jahr zurück, die wiederverwendet oder recycelt werden.
- 100% CO<sub>2</sub> neutral: Unser Recyclingprozess ist offiziell zu 100% CO<sub>2</sub>-neutral, von Anfang bis Ende.



Sascha Bick,  
Head of Retail bei Brother

- 0% Abfall: Unsere Recyclinganlagen sind seit 2013 jedes Jahr mit Null Abfall auf der Deponie zertifiziert worden.

Dabei spart jede recycelte Tonerkartusche durchschnittlich 2,05 kg CO<sub>2</sub>. Auf diese Weise wurde im letzten Jahr global eine CO<sub>2</sub>-Reduktion von 5.302 Tonnen erreicht. Seit Beginn unserer Partnerschaft haben Sie uns dabei geholfen über 27 Mio. Bäume zu retten, 37 Mio. Tonnen Kohlenstoff einzusparen und 7 Gemeinden zu unterstützen.

### Niedrigere CO<sub>2</sub>-Emissionen im Transport

Zusätzlich zu unseren innovativen Recyclingprogrammen arbeiten wir stets daran, nicht nur unsere Produkte in

Hinblick auf Umweltschutz zu optimieren, sondern auch die dazugehörigen Verpackungen. Wir möchten so wenig Material wie möglich verwenden und dennoch einen perfekten Schutz beim Transport gewährleisten. Dank unserer Innovationen im Verpackungsdesign können wir den Warenversand inzwischen deutlich umweltschonender betreiben.

### Wohltätigkeitsorganisation Cool Earth

Darüber hinaus ist Brother bereits seit 2009 Partner der Cool-Earth-Wohltätigkeitsorganisation, um gemeinsam die Zerstörung des Regenwaldes von Peru bis nach Papua-Neuguinea zu stoppen. Für jede vom Kunden zurückgesendete Tintenpatrone oder Tonerkartusche unterstützen wir Klimaschutzmaßnahmen in einigen der am stärksten bedrohten Lebensräumen.

Bisher wurden durch diesen Ansatz gemeinsam mit unseren Kunden über 27 Mio. Bäume geschützt, die 37 Mio. Tonnen CO<sub>2</sub> gebunden haben, die direkt unserem Programm zugeordnet werden können.

Brother International GmbH  
Konrad-Adenauer-Allee 1-11  
D - 61118 Bad Vilbel  
Tel.: +49 6101 805 - 0  
E-Mail: [brother@brother.de](mailto:brother@brother.de)

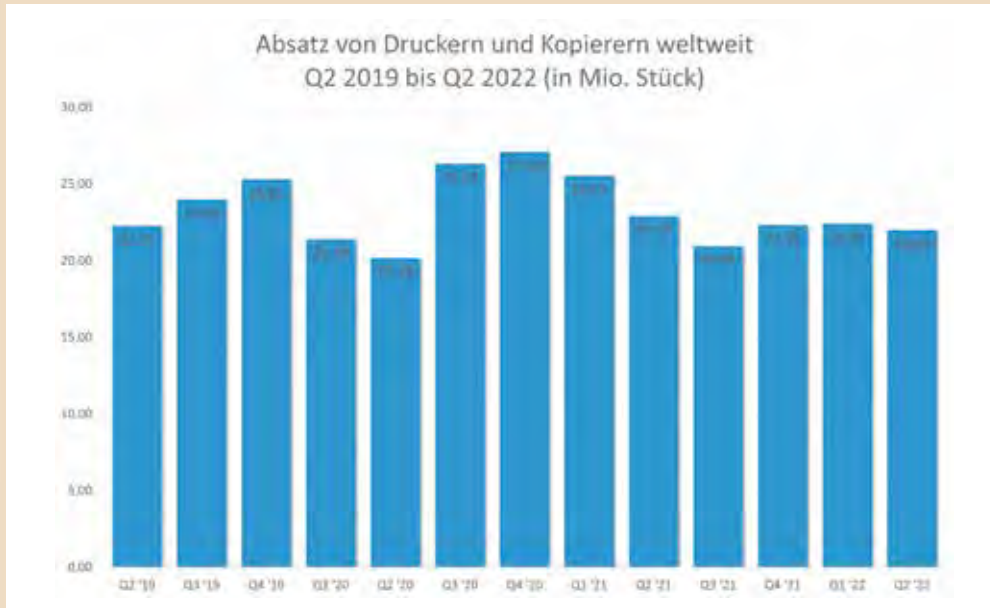


BILD: RH2010 - STOCKADOB.COM

# MPS AUS DER CLOUD UND NACHHALTIGKEIT IM TREND

Der Druckermarkt in Deutschland bewegt sich wieder in Richtung Normalzustand: Der Corona-Höhenflug für kleinere Geräte ist ebenso vorbei wie die größten Schwierigkeiten in der Lieferkette. Was weiter geht, sind Digitalisierung und Nachhaltigkeit als Trends.





## Druckermarkt weltweit: Zurück auf Normalbetrieb

Das Druckergerätschaft der vergangenen drei Jahre glich einer Berg- und Tal-Fahrt: einerseits eine starke Nachfrage nach kleineren Geräten für das Homeoffice während der Pandemie, gleichzeitig weniger Bedarf nach großen Bürosystemen. Dazu kamen ständige Probleme mit der Lieferkette, von denen aber nicht alle Hersteller gleichzeitig betroffen waren. Und der Beginn des Krieges in der Ukraine bedeutete ein Ende für das Geschäft in Russland sowie gleichzeitig eine sinkende Nachfrage in Europa. Gestützt wird der weltweite Absatz von Druckern und MFPs derzeit vor allem durch einen steigenden Verkauf in Asien. Eine gute Nachricht für die Branche ist, dass sich der Supply langsam wieder normalisiert. Allerdings müssen viele Hersteller erst einmal bestehende Bestellungen abarbeiten.

**Um 7,2 Prozent** ist der deutsche Druckermarkt insgesamt im zweiten Quartal 2022 zurückgegangen, so die Marktforscher von IDC in einer Mitteilung Mitte November. Besonders hart hat es dabei die Tinten-drucker getroffen, bei denen der Absatz nach Stückzahlen um 13,4 Prozent gesunken ist, während die Lasergeräte sogar um 4,4 Prozent zulegen konnten. Das deckt sich mit Zahlen von Context und GfK, nach denen vor allem die Nachfrage nach kleineren Consumer-Geräten, die vielfach auch fürs Homeoffice angeschafft wurden, zurückgeht. Und in diesem Segment dominiert ganz klar der Tintendruck.

**Bei den Business-Geräten** sind dagegen klar die Drucker und Multifunktionsgeräte mit Lasertechnik in der Überzahl, die vom Gros der Hersteller favorisiert werden. Das hat für Epson als entschiedenstem Verfechter des Tintendrucks auch damit zu tun, dass im eigenen Portfolio bisher ausgerechnet im umsatzstarken Segment der A3-Farb-MFPs mit Druckgeschwindigkeiten zwischen 30 und 60 Seiten eine Lücke klaffte. Diese wird nun ab März 2023 durch die Workforce-Enterprise-Modelle AM-C4000, AM-C5000 und AM-C6000 geschlossen, wobei das bisherige 60-Seiten-Gerät WL-C20600 durch den kompakteren AM-C6000 abgelöst wird. Jens Greine, Head of Sales Office Print DACH bei Epson Deutschland, erklärt dazu: „Epson hält nun für jedes DIN-A3-Einsatzgebiet ein passendes Gerät parat. Angesichts des umfangreichen Zusatzangebots in Form von ‚Managed Print Services‘, Workflow-

und Remote-Service-Lösungen ist mit diesen Geräten der Aufbau einer wartungsarmen, zuverlässigen und nachhaltigen Druckinfrastruktur möglich. Jedes Unternehmen, das auf Tintenstrahltechnologie umstellt, leistet seinen Beitrag zu einer nachhaltigeren Gesellschaft.“

**Eine Nummer kleiner** sind die Canon-Tinten-MFPs Maxify GX3050 und GX4050. Mit Druckgeschwindigkeiten von maximal 18 Seiten pro Minute sind sie eher für das Homeoffice oder kleine Arbeitsgruppen bestimmt. Beide Geräte basieren auf der Megatank-Technologie. Canon ist nach Epson der zweite Hersteller, der bei Business-Druckern auf große Tintenbehälter setzt, die per Flasche nachgefüllt werden. Bei größeren und schnelleren Geräten

bleibt Canon dagegen mit Lasergeräten wie der jüngst vorgestellten Imagepress-270-Serie. Sie soll die Geschwindigkeit und Qualität eines professionelles Digitaldruckers mit der Funktionalität eines Büro-MFPs verbinden. Für das Druck- und Scan-Management kann Canons Cloud-Lösung Uniflow Online genutzt werden.

**Brother** bedient das Segment der Geräte für höhere Druckvolumina, das mir der Rückkehr vieler Beschäftigter in die Büros wieder wächst, mit den neuen Farb-MFPs der L9600-Serie und den Druckern der L9400-Serie. Sie sind für den Druck von bis zu 15.000 Seiten im Monat ausgelegt und sollen das mit einer Geschwindigkeit von bis zu 40 Seiten pro Minute im Duplexdruck erledigen. Laut Lena Wamers, Produkt-



Da viele Beschäftigte wieder öfter im Büro arbeiten, sind größere MFPs mehr gefragt.

## Pantum: Der unsichtbare Fünfte

Auf der Liste der weltweit größten Druckerhersteller nimmt inzwischen Pantum mit einem Marktanteil von 2,2 Prozent den fünften Rang ein. Auf dem deutschen Markt ist der chinesische Hersteller bisher kaum aktiv, abgesehen vom Verkauf via Amazon. 2015 gab es einen kurzlebigen Versuch, die Drucker bei Pearl zu verkaufen. Nun will es der Hersteller über den Channel versuchen und ist daher in Gesprächen mit einigen Distributoren. Konkret nennt er dabei nur Ingram Micro, die allerdings Pantum bisher noch nicht im Portfolio haben.

Pantum ist eine Marke von Zhuhai Seine Printing Technology, die über ihre Tochter Apex Technology zu dem chinesischen Investorenkonsortium gehört, das 2016 Lexmark übernommen hat. Geleitet wird Lexmark allerdings weiterhin von seinem Hauptsitz in Lexington, Kentucky.



BILD: PANTUM

managerin bei Brother International, sind die Geräte so konzipiert, dass sie in das Managed-Print-Services-Angebot des Herstellers passen. Es umfasst nicht nur die einfache Versorgung mit Verbrauchsmaterial, sondern soll auch Hilfen bei der Optimierung von Arbeitsabläufen wie dem Dokumentenmanagement und der Verbesserung der Informationssicherheit bieten. Als Lasergeräte konsumieren die Brother MFPs und Drucker zwar mehr Strom als Tintengeräte, verfügen dafür aber laut Hersteller über einen effizienten Eco-Modus und eine aktuelle Blauer-Engel-Zertifizierung. Zudem betreibt Brother zwei Recycling-Werke für Toner-Kartuschen, die seit diesem Jahr beide als klimaneutral eingestuft sind.

**Für MPS-Anbieter** hat HP die A3-Multifunktionsdrucker der Laserjet-Managed-MFP-E800/E700-Serie auf den Markt gebracht, die seit Oktober verfügbar ist. Die Geräte der E800-Serie schaffen nun bis zu 70 A4-Seiten pro Minute, die der Serie E700 bis zu 40 Seiten. Die Geräte bringen den Partnern nun deutlich mehr Flexibilität im Vertragsgeschäft. Denn Kunden können nun günstig mit 50 beziehungsweise 30 Seiten pro Minute einsteigen und bei steigendem Druckvolumen in eine höhere Geschwindigkeitsklasse wechseln, ohne dass dafür neue Geräte aufgestellt werden müssen. Bei den MFPs der neuen E-Serien werden nach dem Upgrade auf eine entsprechende Speed-Lizenz einfach die höheren Geschwindigkeiten freigeschaltet. Für einen geringeren Energieverbrauch sorgen hier laut HP neue Toner mit einer niedrigeren

Schmelztemperatur. Zusätzlich setzt HP in den Geräten und vor allem bei den Tonerkartuschen einen größeren Anteil von Recycling-Kunststoff ein.

**Für Kyocera** ist die eigene Ecosys-Technik mit lang haltbaren Bildtrommeln für bis zu 500.000 Seiten der Schlüssel zu mehr

### Dokumentenscanner: PFU gehört nun zu Ricoh

Im Juli dieses Jahres hat Ricoh von Fujitsu 80 Prozent der Anteile an PFU übernommen. Damit kontrolliert nun Ricoh einen der wichtigsten Hersteller von Dokumentenscannern. Für Ricoh ist die Übernahme ein weiterer Schritt vom Druckerhersteller zu einem Anbieter von Digitalisierungsservices, der analoge Daten aller Art erfasst und in einer Cloud-Plattform zur Verfügung stellt. Fujitsu sieht Ricoh dank vielfältiger Synergien als gute Heimat für PFU.

Nachhaltigkeit bei Druckern und MFPs. Als einziges Verbrauchsmaterial wird hier der Toner benötigt. Für seine neusten A4-Farbdrucker und MFPs nutzt der Hersteller einen Toner, der aus kleineren Partikeln besteht, die dünner und gleichmäßiger auf das Papier aufgebracht werden. Das soll die Druckqualität verbessern und den Energiebedarf beim Drucken senken.

**Trendsetter** beim Druck-Management aus der Cloud ist Lexmark mit seinen Cloud Services, die permanent weiter entwickelt

werden. Neuere Geräte hat der Hersteller beispielsweise mit zusätzlichen Sensoren für eine vorausschauende Wartung bestückt, was für MPS-Anbieter einen zusätzlichen Anreiz bieten soll, auf Lexmark zu setzen. Zudem bietet der Hersteller seit Anfang des Jahres ein Scan-Management in der Cloud an. Der jüngste Cloud-Service ist die automatisierte Übersetzung gescannter Dokumente mit dem Lexmark Translation Assistant.

**Mit Utax** nutzt ein weiterer Hersteller eine Cloud-basierte Lösung für die Verwaltung von Geräten, Druck- und Scan-Jobs. Dabei reagiert die Firma auch den steigenden Bedarf nach Lösungen für hybride Arbeitsmodelle. Daniel Gleixner, Vertriebsdirektor Utax Domestic, erklärt dazu: „Managed Services wandern zunehmend in die Cloud. Mit Utax Cloud Print and Scan verfügen unsere Vertriebspartner nun über ein modernes und niedrigschwelliges Cloud-Angebot für Dokumentenprozesse im Mittelstand, um der wachsenden Nachfrage in diesem Bereich gerecht zu werden.“

Andere Hersteller arbeiten für das Geräte- und Dokumentenmanagement lieber mit Drittanbietern zusammen. So installiert etwa Brother den Thinprint-Client auf etlichen Geräten vor, die Software muss nur noch lizenziert und aktiviert werden. Der Client ist dabei auch für die native Cloud-Lösung Ezeep nutzbar.



**Mehr unter:**  
<https://voge.ly/vgllwW/>

**Autor:**  
Klaus Länger



# UTAX Cloud Print and Scan trifft den Nerv der Zeit

Der Mittelstand zieht in die Cloud. Viele Unternehmen stellen sich die Frage: „Wie digitalisiere ich meine Prozesse und Dokumente?“ oder wenden sich an ihren Fachhändler mit dem konkreten Wunsch, Multifunktionssysteme so an ihre Cloud anzubinden, dass Scans direkt dort landen. Denn alle Mitarbeitenden sollen überall dort, wo sie tätig sind, auf ihre Dokumente zugreifen können. Egal, ob im Büro, von unterwegs oder im Homeoffice. Mit „UTAX Cloud Print and Scan“ hat der Fachhandel jetzt die passende Antwort.

Mit der neuen Software-Lösung macht UTAX das Scannen in die Cloud für die Nutzerinnen und Nutzer so einfach, wie mobiles Bezahlen an der Supermarktkasse. „Wer einmal die Funktion über sein Online-Banking am Smartphone eingerichtet hat und in dieser Welt angekommen ist, geht nie wieder zurück zur EC-Karte mit PIN-Eingabe und Unterschrift“, sagt Markus Müller. Der Vertriebsleiter UTAX Consulting & Solution Experts sieht den entscheidenden Vorteil von UTAX Cloud Print and Scan darin, dass Mitarbeitende bei Scanaufträgen am Display des Multifunktionsprinters (MFP) künftig nicht mehr eine PIN und möglicherweise auch noch ein langes Microsoft 365-Passwort eingeben müssen, das die wenigsten im Kopf haben. Sie können sich einfach mit ihrem Zugangschip – oder besser noch mit dem Handy – am MFP anmelden und das System aktiviert automatisch einen hinterlegten, persönlichen „Scan-to“-Workflow, zum Beispiel in den eigenen One-Drive-Ordner.

Ein weiteres Plus ist, dass Multifunktionssysteme einfach per Fernwartung mit der cloudbasierten Lösung verknüpft werden können und dann direkt eine Verbindung zu gängigen Cloud-Speichern möglich ist. Der Umweg über eine Software, die erst auf einem Server installiert werden muss, erübrigt sich. „Serverbasierte Lösungen werden bald der Vergangenheit angehören. Der Mittelstand geht in die Cloud“, sagt Daniel Gleixner, Vertriebsdirektor UTAX Domestic. „Dass die Einführung der neuen Lösung UTAX Cloud Print and Scan eine starke Resonanz beim Fachhandel ausgelöst hat, zeigt, dass das Interesse am Lösungsgeschäft deutlich zunimmt. Das Produkt trifft den Nerv der Zeit, denn es ermöglicht kleinen und mittleren Unternehmen, ortsunabhängig über die Cloud zu drucken und zu scannen. Und das mit

höchster Sicherheit. Aufträge werden zentral in der Cloud verwaltet und verschlüsselt verarbeitet.“

Der UTAX-Vertriebschef stellt eine breite Akzeptanz fest, sich dem Thema der digitalen Transformation zu widmen. „Von Jahr zu Jahr werden es mehr Vertriebspartner, die mit uns in die konkrete Umsetzung von Lösungen bei ihren Kunden gehen.“ Das sei eine Frage des Vertrauens in einen kontinuierlichen Support. „Bei UTAX wissen die Partner, dass wir nicht nur zum Produktlaunch präsent sind, sondern im gesamten Prozess unterstützen.“ Dabei analysiert UTAX,



„Dafür nutzen unsere Partner kleine, aber wirkungsvolle Tools wie UTAX Cloud Print and Scan, aQrate und ScannerVision, die Dokumente nicht nur von der Papierwelt ins Netz übertragen, sondern Prozesse automatisieren.“

Daniel Gleixner, Vertriebsdirektor UTAX Domestic

wo der einzelne Vertriebspartner steht und leistet ausgehend von seiner individuellen Situation einen Support über den gesamten Vertrieb hinweg: von der Präsentation neuer Produkte über den Besuch beim Kunden bis hin zur Implementierung und gegebenenfalls Anpassung von Lösungen. „Dieser Prozess ist immer auch ein Learning by Doing für unsere Partner und ein Schritt auf dem Weg zum IT-Serviceanbieter.“

Für Daniel Gleixner steht fest, dass UTAX-Partner schon seit Jahren den Mittelstand digitalisieren. Markus Müller erinnert sich: Das erste Kickoff-Meeting für die Lösung aQrate war 2011. ScannerVision verwandelt gescannte Dokumente,

Don't be afraid  
to do something you've  
never tried before.



BILDER: UTAX

PDFs und Bilder in neue, durchsuchbare und editierbare Dateien. Mit aQrate können Scans sowie Kopier- und Druckprozesse in Unternehmen sicher gesteuert werden. „Mit diesen Instrumenten in Kombination mit leistungsstarken Multifunktionssystemen digitalisiert unser Fachhandel schon seit über einem Jahrzehnt Abläufe im Rechnungswesen, in der Materialverwaltung oder der Logistik von Unternehmen und im öffentlichen Sektor. Unsere Fachhändler haben mit digitaler Archivierung schon viele Regalkilometer Aktenschränke überflüssig gemacht, unzählige Unterschriftenmappen durch digitale Freigabeprozesse aus den Büros verbannt und durch Authentifizierungslösungen das Drucken von sensiblen Dokumenten sicherer gemacht.“ Inzwischen gehört die Cloud zum Tagesgeschäft. Alle UTAX-Lösungen sind cloudfähig oder bauen, wie ScannerVision und aQrate, eine Brücke dorthin. Mit UTAX Cloud Print and Scan haben die UTAX-Vertriebspartner jetzt ein weiteres niederschwelliges Cloud-Angebot, um der wachsenden Nachfrage gerecht zu werden.

Partner werden und [kostenlose Testlizenzen für UTAX Cloud Print and Scan](#) sichern.  
[www.utax.de](http://www.utax.de)

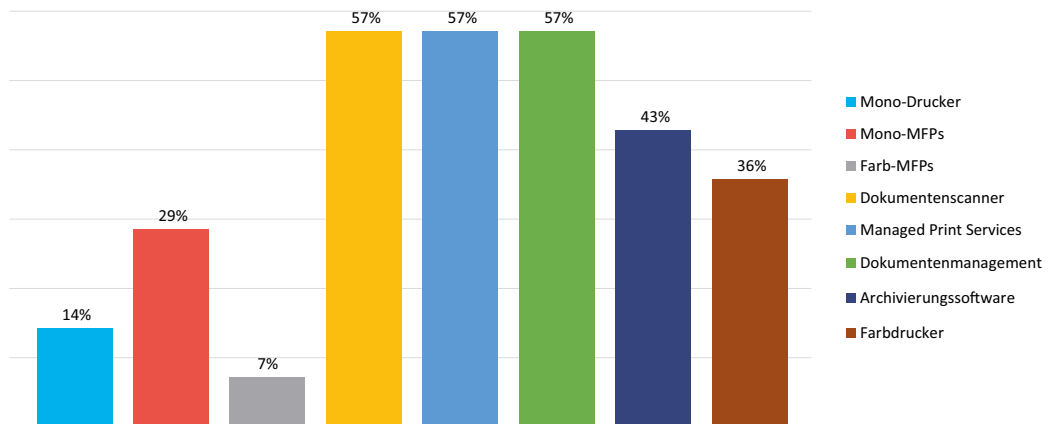


# ES GEHT WEITER IN RICHTUNG MPS

Die Teilnehmer unseres Panels sind überzeugt, dass sich das Geschäft mit Drucklösungen weiter hin zu Managed Print Services bewegt. Da sind sich Partner, Hersteller und Distributoren einig. Ebenfalls im Aufwind ist das Dokumentenmanagement.

## Mit welchen Lösungen aus dem Printing-Umfeld machen Sie das meiste Geschäft?

(Das sagen Fachhändler/ Systemhäuser/ MPS-Anbieter)



QUELLE: IT-BUSINESS

## MPS IN DER CLOUD

Sowohl die Systemhäuser und MPS-Anbieter, als auch die Distributoren und Hersteller in unserer Panel-Umfrage sehen eine steigende Nachfrage nach Management-Lösungen in der Cloud. Sie sind flexibler und besser skalierbar als lokale Lösungen. Vor allem sind sie besser für hybride Arbeitsformen geeignet, bei denen große Multifunktionsdrucker in der Firma durch kompakte Geräte im Homeoffice ergänzt werden, die auch verwaltet werden müssen. Solche Systeme werden zunehmend beschafft.

BILD: MARTIN WIELAND

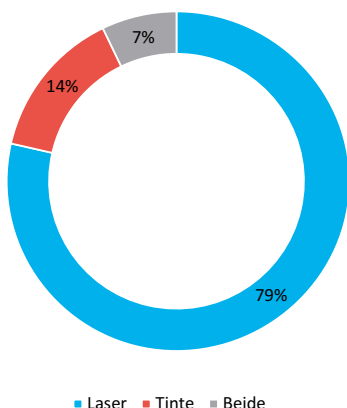


**>> Auch bei kleineren Betrieben ein Trend: weg vom Druck, hin zum erschwinglichen Dokumentenmanagement, alles mit dem selben MFP.**

Andreas Kölner,  
Leiter Technik, Demolsky Pro Büro

### Welche Drucktechnologie bevorzugen Ihre Kunden?

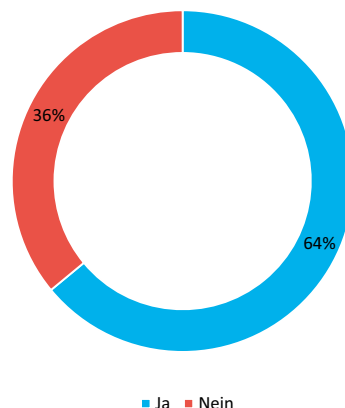
(Das sagen die Partner)



QUELLE: IT-BUSINESS

### Sehen Sie eine Nachfrage nach Management-Lösungen aus der Cloud

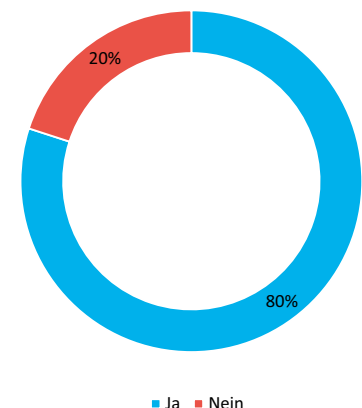
(Das sagen die Partner)



QUELLE: IT-BUSINESS

### Sehen Sie eine Nachfrage nach Management-Lösungen aus der Cloud

(Das sagen die Hersteller/ Distributoren)



QUELLE: IT-BUSINESS



# WIE **DIGITAL** IST IHR UNTERNEHMEN?

Der Canon DigiCHECK gibt Ihnen  
Antworten und Lösungen.

Digitalisierung ist mittlerweile überlebenswichtig für Unternehmen jeder  
Branche und Größe. Mit dem DigiCHECK hilft Ihnen Canon herauszufin-  
den, wo Sie auf Ihrer Reise in die moderne Arbeitswelt stehen und wie  
Sie strategisch den nächsten sinnvollen Schritt machen können:

- Standortanalyse Digitalisierungsgrad für Unternehmen
- Analyse, Priorisierung, Prozessfestlegung, Lösungen
- Direkt von Canon oder über akkreditierte Partner
- Für alle Branchen und Unternehmensgrößen: Behörden, Bildungs-  
institute, kleine und große Industrie- und Verwaltungsbetriebe

Machen Sie den nächsten Schritt auf  
[canon.de/digicheck](https://www.canon.de/digicheck)

**Canon**

---

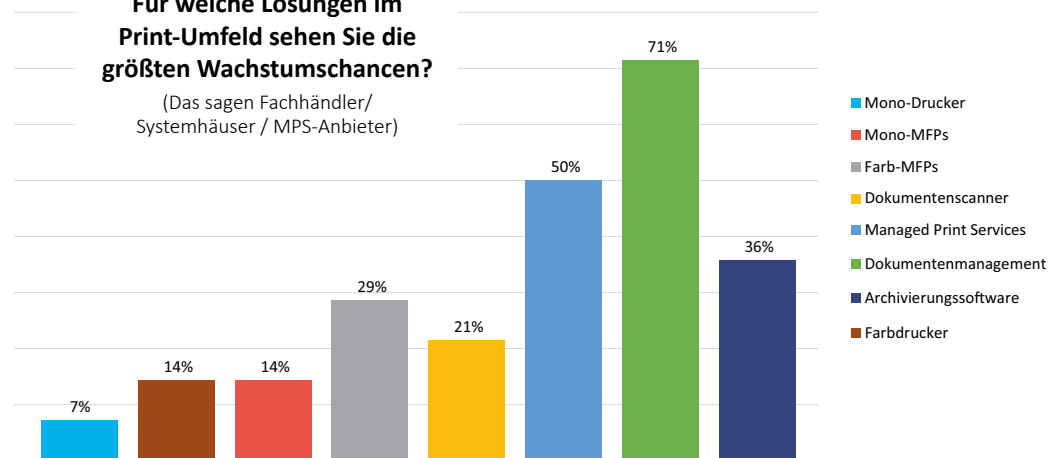
See the bigger picture

# MEHR SERVICES, WENIGER GERÄTE

Die Digitalisierung in den Unternehmen hat sich durch Homeoffice und hybride Arbeitsformen weiter beschleunigt. Denn hier müssen Dokumente in digitaler Form vorliegen, um überall nutzbar zu sein. Daher sind die Partner überzeugt, dass in Zukunft mehr Lösungen für das Dokumentenmanagement gefragt sind.

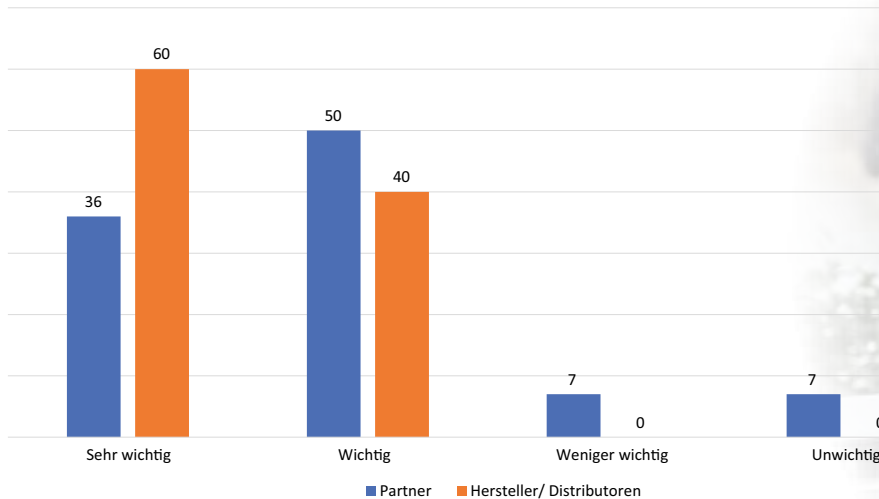
## Für welche Lösungen im Print-Umfeld sehen Sie die größten Wachstumschancen?

(Das sagen Fachhändler/ Systemhäuser / MPS-Anbieter)



QUELLE: IT-BUSINESS

## Wie wichtig ist für Ihre Kunden beziehungsweise die Endkunden Nachhaltigkeit bei der Wahl von Geräten und Services?



QUELLE: IT-BUSINESS

## Rückgang bei Consumer-Geräten

Der Markt für Drucker und Multifunktionsgeräte ging in Deutschland im **dritten Quartal 2022** insgesamt um **7,2 Prozent** zurück. Besonders stark waren dabei die **Consumer-Geräte** betroffen. Hier ermittelten die Marktforscher laut dem **HEMIX der Gfu** sogar ein **Minus von 13,2 Prozent** an verkauften Geräten in den ersten drei Quartalen 2022. Allerdings wurde dieser Rückgang bei den Geräten teilweise durch die um **5,3 Prozent** höheren Durchschnittspreise ausgeglichen. So sank der **Umsatz** um **8,6 Prozent**.

BILD: MARCO BOLLOW



>> Im Bereich MPS geht es immer um Gesamtkonzepte, die umgesetzt werden. Dazu gehören hochwertige Systeme mit voll integrierten Scanlösungen bis hin zur Software.

Marco Bollow,  
Prokurist, Lutz Bongen GmbH

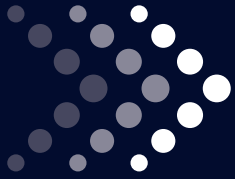


Weitere Informationen:  
<https://voge.ly/vglX9D8/>

Autor:  
Klaus Länger

BILD: RH-2010 - STOCK-ADOBE.COM





integrated  
systems  
europe

Fira Barcelona | Gran Vía  
31. Januar - 3. Februar 2023



Your  
Immersive  
Experience

Die ISE ist die weltweit führende Messe für professionelle audiovisuelle Integration. Entdecken Sie die neuesten AV-Lösungen, die unvergessliche Erlebnisse bieten.

WEITERE  
INFORMATIONEN



Holen Sie sich Ihr **GRATIS-TICKET!**  
Registrierung mit Code: itbusiness

[iseurope.org](https://iseurope.org)

Eine Joint Venture-  
Partnerschaft von



## SERVER & DEVICES

### Robust-Smartphone für die Notfallkommunikation

Wenn bei einem Blackout oder bei einer Überschwemmung das Mobilfunknetz ausfällt, bleibt das Smartphone RG750 von Rugged Gear trotzdem einsatzbereit. Das robuste Gerät wurde für den professionellen Einsatz von Rettungskräften, Versorgungsunternehmen oder

im Transport entwickelt. Es hat Android 12 aufgespielt und eignet sich für den weltweiten MCPTT (Mission Critical Push-to-Talk). Zur Ausstattung hinzu kommen eine PTT-Taste sowie ein Drehknopf für die Kanalauswahl. ml

**Das Rugged Gear RG750 ist speziell für die Notfallkommunikation entwickelt worden.**



BILD: RUGGEDGEAR



BILD: HUAWEI

**Das Huawei Matepad SE bietet einen 10,4 Zoll großen Bildschirm mit 2K-Auflösung.**

### Matepad für Schule und Spiel

Mit dem **Matepad SE** präsentiert der TK-Gigant Huawei ein Einsteiger-Tablet, das sich für E-Learning im Klassenzimmer, am Schreibtisch oder auf dem Sofa eignet. Sein 10,4 Zoll großes Display soll besonders augenschonend sein und hat vom TÜV Rheinland die Low-Blue-Light- und Flicker-free-Zertifizierung erhalten. Dabei bietet der IPS-Bildschirm eine 2K-Auflösung. Angetrieben wird das Matepad SE von dem achtkernigen Qualcomm-Prozessor Snapdragon 680. Der 32 GB große Massenspeicher kann mit einer MicroSD-Karte mit bis zu einem TB Kapazität aufgerüstet werden. Als Be-

triebssystem ist HarmonyOS 3 aufgespielt. Damit lassen sich Geräte und Verbindungen von einem zentralen Ort aus zu verwalten. Eine geräteübergreifende Steuerung lässt sich damit ebenfalls realisieren. Darüber hinaus verfügt das Tablet über eine 5-Megapixel-Hauptkamera und eine 2-Megapixel-Frontkamera. Das Huawei Matepad SE 10,4 Zoll mit 32 GB RAM und WLAN ist zu einer UVP von 199 Euro erhältlich. Außerdem gibt es das Matepad SE in der 64 GB-Version inklusive WLAN für 229 Euro (UVP). Eine LTE-Version mit 64 GB Speicher ist ebenfalls verfügbar. ml

## Dell Poweredge-Server für HPC und KI

Um **schnellere Ergebnisse** in den unterschiedlichsten Geschäftsbereichen zu erreichen, bietet Dell neue Server-Lösungen für HPC (High Performance Computing) und KI an. Ebenfalls neu im Angebot von Dell soll das Validated Design for HPC – Risk Assessment große Datensets analysieren und etwa Finanzinstituten bei der schnelleren Anpassung von Kreditangeboten an Risiken behilflich sein.

Der Poweredge XE9680 ist der erste High-Performance-8x-GPU-Server von Dell, der auch mit acht Nvidia-H100-Tensor-Core- oder A100-Tensor-Core-Grafikprozessoren verfügbar ist. Durch die Kombination der acht Nvidia-GPUs mit zwei neuen Xeon-Scalable-Prozessoren der vierten Generation von Intel

soll der Server die maximale Leistung für KI-Workloads liefern. Der Poweredge XE9640 ist als 4x-GPU-Server der nächsten Generation auf höchste Leistung optimiert. Im Gehäuse mit zwei Höheneinheiten kombiniert Dell Xeon-Prozessoren mit vier Intel-Data-Center-Max-Grafikprozessoren. Das System ist mit seiner direkten Wasserkühlung designed, um Energiekosten zu reduzieren und eine höhere Server-Rack-Dichte zu ermöglichen. Beim luftgekühlten Poweredge XE8640 arbeiten vier Nvidia-H100-Tensor-Core-SXM-GPUs mit NVLink-Technologie von Nvidia mit zwei neuen Intel-Xeon-Scalable-CPU der vierten Generation. Die Poweredge-Server sollen in der ersten Jahreshälfte 2023 verfügbar sein. ml



BILD: MONSIEUR - STOCK.ADOBE.COM

**Dell erweitert das Poweredge-Server-Portfolio um mehrere Modelle für KI- und HPC-Projekte.**



# *IT-BUSINESS* PODCAST

**Freuen Sie sich auf die neue Episode!**

**Montag 5.12.2022**

**IT: WAFFE  
IM WIRTSCHAFTSKRIEG  
GEGEN CHINA?**

Moderation:



**Klaus Länger**  
Redaktion IT-BUSINESS



**Hier einfach mit Spotify  
abschannen und Reinhören**



© dong feng - stock.adobe.com / [M] Gerni Boehm

Zu hören über:



# NACHHALTIGKEIT DURCH DATENMANAGEMENT

Mit BlueXP soll das Management von Daten in der hybriden Multi-Cloud einfacher und effizienter werden. Das soll Energie sparen. Nachhaltigkeit wird auch in dem neuen, auf Lösungen fokussierten Partnerprogramm eine Rolle spielen, das im Mai 2023 starten soll.

BILD: PEACH\_ADOBE - STOCK.ADOBE.COM

**Für die Analysten bei Gartner** steht Nachhaltigkeit auf dem ersten Platz der zehn strategischen Technologie-Trends für 2023. Das wird auch bei NetApp so gesehen. Maik Höhne, Director Enterprise Partners EMEA, erklärte in seinem Vortrag bei der Partner Academy 2022 in München, dass der Anteil der ICT-Nutzung am weltweiten CO<sub>2</sub>-Ausstoß bei 2030 auf etwa 8 Prozent steigen werde. Ein erheblicher Anteil daran gehe auf das Konto der immer weiter wachsenden Rechenzentren. Und dort wiederum ist Storage für etwa 10 bis 15 Prozent des Energieverbrauchs verantwortlich. Allerdings werden nur 32 Prozent aller erzeugten und gespeicherten Daten tatsächlich aktiv genutzt, so Höhne weiter. Und dabei kommt das Datenmanagement ins Spiel, das NetApp inzwischen als seine Kernkompetenz sieht. Denn nur durch ein möglichst einfaches Datenmanagement können ungenutzte oder auch doppelt gespeicherte Daten identifiziert werden, auch wenn sie in einer komplexen hybriden Multi-Cloud-Umgebung gespeichert sind.

**BlueXP** führt als einheitliche Management-Plattform alle Applikations- und Speicher-Services von NetApp unter einer Oberfläche zusammen, um so die Verwaltung einer hybriden Architektur zu erleichtern. Dabei helfen integrierte Assistenten sowie KI-unterstützte Automatisierungsfunktionen. Zusätzlich bietet BlueXP einen Satz von APIs mit rollenbasiertem Zugang. Die Plattform umfasst vier Bereiche: Storage, Mobility, Protection sowie Analysis und

Control. Unter Storage können On-Premises-Installationen wie Ontap-Cluster, Storage-Arrays und Storage-Grid-Objektspeicher sowie alle Arten von NetApp-Cloud-Speichern bei AWS, Azure und der Google Cloud verwaltet werden. Mobility umfasst das Kopieren, Verschieben und Synchronisieren von Daten, das Tiering sowie das Edge-Caching. Unter Protection sind Backup und Recovery, Datenreplikation, der Schutz von Kubernetes-Workloads sowie der Ransomware-Schutz zusammengefasst. Analysis und Control ermöglicht das Monitoring von Anwendungen und Infrastruktur, die Klassifizierung von Daten sowie die Storage-Optimierung mit Hilfe des Digital Advisor. Laut dem Hersteller liefert BlueXP auch Ener-

gieverbrauchsberichte, mit deren Hilfe Unternehmen ihren Stromverbrauch vermindern können.

**Mit Cloud Tiering**, einem über BlueXP gesteuerten Dienst, werden selten genutzte Daten automatisch in die Cloud verschoben. Dort sind sie mit weniger Overhead gespeichert als On-Premises. Laut NetApp soll dieses automatische Tiering bei Mid-range-Storage-Kunden die Emissionen um das Äquivalent von bis zu 56,3 Tonnen CO<sub>2</sub> in fünf Jahren senken. Die Datenkatalog- und Klassifizierungslösung Data Sense nutzt KI-Funktionen, um die Art von lokal oder in der Cloud gespeicherter Daten zu identifizieren. Sie hilft beim Compliance-Management, spürt unbeabsichtigt freige-

The screenshot shows the NetApp BlueXP interface. It features a top navigation bar with 'Overview', 'Storage', 'Protection', 'Mobility', and 'Analysis' tabs. The main area displays a 'Working Environments' dashboard with several cloud icons representing different storage environments. On the right, there is a 'Working Environments' summary table:

Environment	Capacity
1 On-Premises (ONTAP High-Availability)	50 Provisions Capacity
3 Cloud Instances (ONTAP High-Availability)	255.47 TB Provisions Capacity
1 On-Premises (ONTAP)	50.29 TB Provisions Capacity
1 Cloud Volume Service (S3)	20 TB Provisions Capacity
1 Access Protocol (SMB)	20 TB Provisions Capacity

**Die Oberfläche von BlueXP:** Hier werden die verschiedenen Storage-Ressourcen On-Premises und in der Cloud angezeigt.

## Neues Partnerprogramm ab März 2023

Dieser erweiterte Fokus von NetApp spiegelt sich in dem neuen Partnerprogramm wieder. Es wird derzeit noch entwickelt und soll am 1. Mai 2023 in Kraft treten. Es umfasst dann vier Stufen: Approved, Preferred, Prestige und – nur auf Einladung – Prestige Plus. Das Programm soll alle Arten von Partnern umfassen und setzt nicht mehr auf Zertifizierungen, sondern auf Lösungskompetenzen für die Einordnung in die Partnerstufen.

Da sich durch das wachsende Portfolio des Herstellers viele Partner nur noch auf Teilbereiche des NetApp-Angebots spezialisieren können oder wollen, bringt NetApp passende Partner mit unterschiedlichen Kompetenzen für entsprechende Projekte zusammen, wie Maik Höhne betont. Insgesamt soll der sowieso schon hohe Anteil des über Partner generierten Geschäfts in Deutschland noch weiter wachsen: von etwa 80 auf über 90 Prozent.



BILD: NETAPP

**Maik Höhne,**  
Director Enterprise  
Partners EMEA bei  
NetApp.

gebene Daten und überflüssige Daten auf, die gelöscht werden können.

Generell spart eine hybride Multi-Cloud-Strategie Energie, so Peter Wüst, seit Mai Deutschlandchef bei NetApp. „Einerseits, weil Public Clouds aufgrund von Skaleneffekten weniger CO<sub>2</sub> produzieren als unternehmenseigene Rechenzentren. Zudem gehen auch letztere durch Cloud-native Technologien – zum Beispiel Container – viel effizienter mit Ressourcen um als bisher gekannt. Das schließt Service Provider ein.“

**Auf der Hardware-Ebene** soll durch die NetApp 4:1 Storage Efficiency Garantie für SAN-Workloads Energie und gleichzeitig Geld gespart werden. Der Hersteller verspricht für alle Ontap-All-Flash-Systeme wie die AFF-A-Serie, AFF C190, die All-SAN-Arrays und FAS500f eine um den Faktor vier höhere Speicherdichte, was den Bedarf an Systemen reduziert.

**Für die Kostenoptimierung** der Public-Cloud-Nutzung soll dabei CloudCheckr sorgen. NetApp hat den Anbieter der Cloud-Management-Plattform CloudCheckr CMx im Oktober 2021 übernommen und den Dienst in sein Spot-Portfolio eingegliedert. Mit Spot erweitert das Unternehmen seinen Fokus über das Storage-Management hinaus auf die Verwaltung von Applikationen und Containern in der Cloud. So können etwa mit Spot automatisiert Cloud-Instanzen reserviert werden, die bei den Hyperscalern im Idle-Zustand liegen und daher preiswert sind, aber sicherer als die besonders günstigen überschüssigen Instanzen, für die es keine SLAs gibt. Der Bedarf an kostspieligen On-Demand-Instanzen wird so reduziert.



**Mehr unter:**  
<https://voge.ly/vglYrhk/>

**Autor:**  
Klaus Länger



## ERST MEETING – DANN FUSSBALLPARTY

INTERAKTIVE GROSSFORMATDISPLAYS VON  
IIYAMA PUNKTEN IN BEIDEN WELTEN

Die praxisbewährten LFD-Businessbundles mit Display, OPS-PC, Fahrwagen, Konferenzkamera und Lautsprecher sind perfekt auf die Anforderungen im modernen Konferenz-Umfeld abgestimmt und das zu einem wirklich attraktiven Preis mit satter Ersparnis. Da die Displays auch bei der WM-Party im Büro eine gute Figur machen, gibt es für kurze Zeit zu jedem Bundle ein exklusives 5l Partyfass ontap.

**Sie haben ein Projekt?  
Kontaktieren Sie uns.  
Wir unterstützen Sie.**

Tel. 03448 755-130/-160/-190

**Alle  
Infos  
zur  
Aktion:**



# IFS PROFITIERT VOM KNIRSCHEN IM SAP-MARKT

Den Wechsel hin zu einer In-Memory-Datenbanktechnologie bei SAP will nicht jeder Kunde mitgehen, zumal der Beratermarkt wie leergefegt ist. ERP-Hersteller IFS, der sich im selben Marktumfeld bewegt, kann davon profitieren und will den indirekten Vertrieb aufbauen.



**>> IFS hat Kunden mit 80 Usern, aber auch beispielsweise die Telekom mit 17.000 Mitarbeitern oder die US Navi mit 300.000 Nutzern.**

Thomas Knorr, Sales Director Installed Base & Channel, VP Alliances DACH bei IFS



BILD: IFS



BILD: INDUSTRIEBLICK - STOCKADOBEL.COM

Mit der IFS-Cloud-Lösung sieht sich das Unternehmen ähnlich aufgestellt wie der Grundgedanke einer SAP früher einmal war: Es wird eine Single-Plattform-Strategie bei einer Single-Codebase verfolgt, die modular aufgebaut ist. Zu den Modulen zählen neben klassischem ERP die Bereiche HR, Finance, CRM, IoT-Konnektoren, Field-Service-Management, MRO (Maintenance, Repair and Operations), Produktion, Projekt- sowie Asset-Management. Nun vergleichen sich viele ERP-Anbieter mit SAP, jedoch bewegt IFS auch von den Projekten her in ähnlichen Komplexitätsgraden. „Wenn es eine vielschichtige Infrastruktur, Assets, Anlagen, am besten noch in mehreren Ländern abzudecken gilt, können wir unsere Stärken ausspielen, mit klassischem ERP, Asset- sowie Service-

Management“, sagt Frank Beerlage, General Manager DACH und Benelux bei IFS. Aber auch einfache Szenarien decke man ab. Sein Kollege Thomas Knorr, Sales Director Installed Base & Channel, VP Alliances DACH bei IFS, veranschaulicht: „IFS hat Kunden mit 80 Usern aber auch beispielsweise die Telekom mit 17.000 Mitarbeitern oder die US Navi mit 300.000 Nutzern.“ Zu den größten Kunden in Europa zählt zum Beispiel TetraPak.

**Der Software-Hersteller** kommt aus dem Mittelstand und hat sich sozusagen zum Großkunden-Segment hochgearbeitet. Früher setzte man primär auf einen reinen Direktvertrieb, jetzt soll mit Channel-Partnern an der Seite hoch skaliert werden. Der General Manager beschreibt die Situation

folgendermaßen: „Wir kommen ursprünglich aus dem Direktgeschäft und haben weiterhin große Beraterkapazitäten auf der Gehaltsliste. Letzteres soll auch so bleiben, wenngleich diese Ressourcen sukzessive dafür eingesetzt werden können, unser wachsendes Partnernetzwerk in seinen Projekten zu unterstützen.“

**Einen starken Branchenfokus** verfolgt IFS auf die fünf Segmente Manufacturing, Service Industries, Energy, Utilities and Resources, Engineering and Construction, sowie Aerospace and Defense. Dabei funktioniert die Software gleichermaßen als On-Premises-Lösung wie aus der Cloud heraus. Hier ist jeweils exakt das gleiche System im Einsatz, nur unter einem anderen Bereitstellungsmodell, so dass auch der

## >> Mit unserer IFS-Cloud-Lösung sind wir ähnlich aufgestellt wie zum Beispiel der Grundgedanke einer SAP früher einmal war.

Frank Beerlage, General Manager DACH und Benelux bei IFS



Wechsel vom eigenen Datacenter in die Cloud oder andersherum umsetzbar ist. „Einige Kunden wollen das System zunächst im eigenen Datacenter einsetzen und später in die Cloud wechseln“, berichtet Beerlage. Was die Einführung angeht sei das System, natürlich abhängig vom Projekt, in neun bis zwölf Monaten integrierbar.

**Das ERP-System** verfolge die Philosophie, alle Prozesse mit einer Plattform abzudecken, in Form eines modularen Systems, das mit offenen APIs arbeitet und in das sich ISVs mit Erweiterungen einbringen können, erläutert Knorr, „beispielsweise Zollabwicklung, CAD-Daten-Anbindung oder eine Erweiterung in Hinblick auf den Industriestandard GAEB aus der Baubranche“. Die Hauptkonkurrenten seien neben SAP auch Infor und Microsoft.

**Kunden sind derzeit** vor allem aus zweierlei Gründen wechselwillig, sagt Knorr. Da gebe es die Gruppe jener, die den Weg zu sehr komplexen Software-Lösungen, wie zum Beispiel im Fall von proprietären In-Memory-Computing-Plattformen (wie SAP), nicht mitgehen wollen oder mangels verfügbarer Beraterressourcen am Markt nicht können. Andere decken zunächst Teillösungen mit IFS ab und setzen irgendwann voll darauf. „Beispielsweise sind wir besonders stark im Segment Field Services.“

**Was die gesuchten Partner** angeht, ist die Bandbreite groß und reicht von fünf bis 80 und mehr Mitarbeitern. „Selbstverständlich sind wir auch an versierten Microsoft- oder SAP-Partnern interessiert, die sich umorientieren oder das Portfolio erweitern wollen“, so der Channel-Chef. IFS-Partner sollen Prozessberater sein. „Hierbei ist –

wenn man das so ausdrücken will – durchaus ab und an Erziehungsarbeit hin zu Standardprozessen beim Kunden gefragt“, so Knorr weiter.

**Denn individuell programmierte** Erweiterungen oder Komponenten, die von den Standard-Modulen abweichen, müssen bei jedem Update angepasst werden, was mit Folgekosten einhergeht. IFS-Kunden können Geld sparen, wenn sie sich von alten Gewohnheiten beziehungsweise Business-Prozessen lösen, die individuell abgedeckt und programmiert werden müssen und auf die Standard-Vorgehensweise umschwenken. „Unsere Berater und Channel-Partner nutzen hierfür ein hauseigenes Tool, das DBVA (Digital Business Value Assessment) in Verbindung mit einem Scoping-Tool, mit dem Kunden exakt vorgerechnet werden kann, welche zeitlichen und monetären Aufwände mit Sonderwünschen abseits des Standards einhergehen“, verrät Knorr.



Der Markt für SAP-Berater ist wie leergefegt – ausgerechnet in einer Zeit, in der zigttausende S/4HANA-Umstellungen anstehen.

**Autor:** Dr. Stefan Riedl

# ECHO

Echo e.G. ist die neue Vereinigung von MSPs für MSPs.

Sie bietet den exklusiven Zugang zu innovativen Cloud-Technologien und konkrete Unterstützung in strategischen und operativen Fragen.

Wir stehen allen MSPs offen, die sich in das Netzwerk einbringen und davon profitieren wollen.



Christoph van Lück  
Vorstandsvorsitzender ECHO eG

Gemeinschaftlich organisiert,  
bereit für die Zukunft!

Vorteile für MSPs:

- Lizenzmanagement
- Auditvorbereitung und -Begleitung
- Member-Marketplace
- Interessenvertretung

Lets Talk!



## 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),  
Klaus Länger (kl), Margrit Lingner (ml)  
Barbara Miletic (bm),  
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

**Bildnachweis:** Titel: Simple Line – stock.adobe.com /  
[M] Johannes 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](mailto: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):** 45.936  
(davon 23.788 ePaper) Exemplare (IVW Q3/2022)



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 23 / 2022**  
erscheint am **19.12.2022**

**Channel Fokus:**  
**Dienstleister der Zukunft**

Druckunterlagenschluss am  
**5.12.2022**

Anzeigehotline 0821 / 2177 - 300

Lesertelefon 0821 / 2177 - 194



TOSTPHOTO - STOCK.ADOBE.COM / [M] UDO SCHERLIN

### Inserenten

Firma	Seite	Firma	Seite
api Computerhandels GmbH	48, 58, 62, 66	IT-BUSINESS	41, 45
Aquado AG	49-57	Lenovo (Deutschland) GmbH	5
Ärzte ohne Grenzen e.V.	29	ONLINE USV-Systeme AG	3
bluechip Computer AG	9, 43	Pilot Computerhandels GmbH	59
Brother International GmbH	31	Shuttle Computer Handels GmbH	67
Canon Deutschland GmbH	37	Siewert & Kau Computertechnik GmbH	60-61
Cisco Systems GmbH	13	Synology GmbH	11
CPN Cooperation Network GmbH	7	TAROX AG	47
DexxIT GmbH & Co. KG	64-65	Taurus Europe GmbH	68-69
ECOM Electronic Components Trading GmbH	63	TD SYNEXX Germany GmbH & Co. OHG	15
ENO telecom GmbH	25	UTAX GmbH	35
Fujitsu Technology Solutions GmbH	2, 76	Vogel Communications Group GmbH & Co. KG	75
Huawei Technologies Deutschland GmbH	19	Vogel IT-Akademie	22-23
Integrated Systems Events	39		

### Redaktionell erwähnte Unternehmen

Firma	Seite	Firma	Seite	Firma	Seite
Acer	70	Entrust	12	Michael Telekom	16
Acronis	70	Epson	32	Microsoft	6, 10, 42, 44, 70
ADN	6, 16, 70	Eset	20, 70	MRM Distribution	16
AfB	16, 70	Exclusive Networks	16, 70	NetApp	42
Allnet	16	Fröscher	6	Netz16	70
Alludo	21	Fujitsu	32, 70	Norton	70
Also	16, 70	G Data	70	Nuvias	8, 12, 16
Amazon	32	Gartner	42	NZXT	70
AOC Philips	70	GfK	32	Online USV	70
APC	70	Gfu	36	Pantum	32
Apex Technology	32	Google	10, 42	Parallels	21
api	16	Google Cloud Security	70	Pilot	16, 70
Aquado	16, 70	Greendevise	14	Prianto	16, 70
Arrow ECS	16, 70	Grunwald Display Solutions	6	ProFoto	70
Avepoint	70	GSD Remarketing	16, 70	Public Cloud Group	10
AWS	10, 42, 70	Herweck	16	Qualcomm	70
BAB	16	Horváth	27	Reiner SCT	70
bb-net	16	HP	32	Ricoh	32
Bechtle	8, 70	Huawei	40	Rigby Group	12
behle & partner	70	IDC	26, 32	Ruggear	40
BenQ	70	IFS	44	Samsung	70
Bitkom	24, 30	Iiyama	70	SAP	10, 44
Bitkom Research	24	Infinigate	12, 16, 70	Seagate	70
Bluechip	16, 70	Ingram Micro	16, 32	Sharp NEC Display Solutions	6
Bridgepoint	12	Insys	70	Siewert & Kau	16, 70
Brodos	14	Intrafind Software	30	SmartPerform	6
Brother	32	Ionos	70	Sophos	70
Büro-Kaizen	30	Itscope	8, 70	Startech.com	70
Bytec	16	ITZ	16, 70	System	16
Canon	32, 70	Jaggaer	30	Tarox	16, 70
Cloudfare	8	Kaspersky	12, 70	TD Synnex	9, 16
Context	32	Komsa	16	Telekom	70
Cybus	9	Kosatec	16	TIM	16, 70
Datto	28, 70	Kyocera	32	UAG	70
Dell	40, 70	Lancom	9	Utah	32
Demosky Pro Büro	36	Lexmark	32	Vectra AI	29
Devoteam M Cloud	6	LG	70	Verbatim	70
DexxIT	16, 70	Littlebit	16, 70	Veritas	70
Eaton	70	LNW-Soft	10	Vertiv	70
Ebertlang	6, 16	Lutz Bongen	36	Westcon Comstor	16
Ecom	6	Macmon	12	White Duck	6
ElectronicPartner	8	Markensturm	70	Wortmann	16, 70
Eno	16, 70	Maxcom	70	Zhuhai Seine Printing Technology	32

# IT-BUSINESS MARKET

Der Einkaufsführer für IT-Reseller und Retailer

## Große Aufgaben? Leistungsgigant im Mini-Format.

Mit unserer Mini Workstation bringen wir eine Profi-Workstation auf den Markt, die ein bisher einmaliges Verhältnis zwischen Leistung und Kompaktheit bietet.

-  **Kleiner Formfaktor**  
von nur 35,7 × 18,9 × 12,0 cm
-  **Intel Prozessoren**  
der 12. Generation
-  **Ultimativ verbunden**  
durch umfangreiche Schnittstellen
-  **NVIDIA Grafikkarten**  
bis A6000-Serie möglich
-  **Netzwerk**  
von 10 Gbit
-  **Ideal für Architekten,  
Bauingenieure- oder techniker**

„  
Bislang gab es weltweit  
nichts Vergleichbares  
“

Für mehr Informationen



QR-Code scannen

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

**TAROX**

LG 17 Zoll  
gram Notebook  
mit WQXGA  
Auflösung

LG 27 Zoll  
Ergo-Dual-  
QHD-Monitor  
27QP88D-B

G A ↑ G

## PERFECT MATCH: LG gram Notebook & Ergo Monitore

Mit LG gram Notebooks arbeiten Sie an jedem Ort kreativ und produktiv. Trotz ihrer Bildschirmgröße von bis zu 17 Zoll sind gram Notebooks erstaunlich leicht – so können Sie es überall mit hinnehmen. Doch Größe ist nicht alles: Die ultraleichten Notebooks überzeugen mit Robustheit, langer Akkulaufzeit und starker Leistung.

Optimal arbeiten Sie mobil im Zusammenspiel mit dem LG gram +view Zusatzdisplay, das sich kinderleicht via USB-C anschließen lässt. Im Office steigern Sie die Produktivität mit LG Ergo Monitoren und erleben maximale ergonomische Flexibilität.

Mehr zu Ergo-Monitoren: [www.lg.com/de/business/ergo-monitore](http://www.lg.com/de/business/ergo-monitore)

Mehr zu gram Notebooks: [www.lg.com/de/business/gram](http://www.lg.com/de/business/gram)

### IDEALE ERGÄNZUNG LG gram +view



LG +view 16MQ70 – 16-Zoll  
Portable Monitor mit USB Typ-C™

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

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

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

Frechen: 0241-9170-5501 · 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.



# JUBILÄUMS-HITS

**Wir holen unsere besten Preise für Sie raus!**



15,6 Zoll Black Metal Notebook.  
Intel Core CPU 11. Generation  
mit Intel Iris Xe Graphics G7.  
500 GB SSD NVMe, PCIe 4.0  
8 GB RAM DDR4 3200 MHz.  
Windows 11 Pro installiert  
inklusive Lizenzkey.



## Aquado® Notebook M1513 V2 „25 Jahre“ SPECIAL

**Windows 11 Pro 64 Bit** installiert / inklusive Lizenzkey  
**Intel® Core™ i5-1135G7 Prozessor**, Takt max. 4,2 GHz  
**8 MB Smart Cache / 4 Kerne / 8 Threads / 12W TDP**  
**Intel® Iris Xe Graphics (iGPU)** integriert, DirectX® 12.1  
Ports: HDMI 2.0, 2 Speaker, 2-in-1 Micro, Headphone  
**8 GB DDR4 RAM 3200 MHz Kingston®**, bis max. 64 GB  
**WLAN Intel® Dual Band Wi-Fi 6 AX 201**, max. 2,4 Gb/s  
**500 GB SSD Kingston® NV2 M.2 2280**, NVMe PCIe 4.0  
Datentransfer 3500 MB/s Lesen, 2100 MB/s Schreiben  
**TPM 2.0 Modul 2,0 mm** geeignet für Windows LTSC

**15,6 Zoll (39,62 cm) 60 Hz non-Glare Full HD IPS Display**  
Black Metal Case, Tastatur mit abgesetztem Nummernblock  
Maße 357 x 220,5 x 19,9 mm, Gewicht inkl. Akku ca. 1,6 kg  
**USB-C 3.2 Gen 2 Thunderbolt 4** mit Power Delivery DC in,  
USB-C 3.2 Gen2, USB-A 3.2 Gen2, USB 2.0, MicroSD CR,  
**1.0M HD Hello Cam**, Akku 36 Wh, bis 480 M., Netzteil 65 W  
**2 Jahre Garantie inklusive Pick-up & Return Service** oder  
optional 2 bzw. 3 Jahre Vor-Ort-Service Next Business Day

**Ready-to-Send 689,00 €**

## BUSINESS PC / BOOK SIZE PC

Mit Intel® 10th or 12thGen für Profis wie maßgeschneidert.

## Aquado® Silent PC COMPETENCE V10 V2 RTS

- † Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade *Intel Core 10th Gen / RTS = taggleicher Versand*
- † Intel® Core™ i3-10100 Prozessor, Taktfrequenz: 3,6 - 4,3GHz, 4 Kerne, 8 Threads, Intel® Turbo Boost Technology, 6 MB L3-Cache † Intel® UHD 630 Graphics integriert
- † DVI + HDMI + DisplayPort, DX 12 † Mainboard GIGABYTE® H510M-S2H V2, DDR4 3200 MHz
- † DVD-Writer SATA † USB Rear: 2x 3.2 Gen1 Typ A + 4x USB 2.0 + Front: 1x 3.0 + 2x 2.0
- † 8 GB DDR4 RAM 2666 MHz Kingston® † 240 GB SSD Kingston® SSDNow A400, SATA3
- † Aquado® Mini-Tower Gehäuse Competence V2 † 350 Watt Silent Netzteil CHIEFTEC® 80PLUS
- † Cherry® Business Tastatur-Maus-Set † 3 Jahre Garantie inklusive Pick-up & Return Service

499,00 € HEK zzgl. MwSt.



## Aquado® Silent PC COMPETENCE M12 V2 RTS

Core 12th

Schnelle WD NVMe SSD PCIe 3.0

- † Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade
- † Intel® Core™ i5-12400 Prozessor, Taktfrequenz: 2,5 bis 4,0GHz, 6 Kerne, 12 Threads Intel® Turbo Boost Technology, 18 MB L3-Cache † Intel® UHD 730 Graphics integriert
- † VGA + DVI + HDMI + DP, DirectX 12 † Mainboard GIGABYTE® H610M-S2H, DDR4 3200 MHz
- † DVD-Writer SATA † USB Rear: 2x 3.2 Gen 1 Typ A + 4x 2.0, Front: 1x 3.0 + 2x 2.0
- † 8 GB DDR4 RAM 3200 MHz Kingston® † 500 GB SSD WD® Blue SN570 PCIe 3.0, M.2, NVMe
- † Aquado® Mini-Tower Gehäuse Competence V2 † 350 Watt Silent Netzteil CHIEFTEC® 80PLUS
- † Cherry® Business Tastatur-Maus-Set † 3 Jahre Garantie inklusive Pick-up & Return Service


 Maximaler Datentransfer:  
 3.500 MBps Lesen, 2.300 MBps Schreiben

629,00 € HEK zzgl. MwSt.

## Aquado® Silent Book-PC M12

Intel Core 12th Generation /  
Vollwertige Desktop CPU

- † Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade
- † Intel® Core™ i5-12400 Prozessor, Taktfrequenz: bis 2,5 bis 4,4 Ghz, 6 Kerne, 12 Threads, 18 MB L3-Cache Intel® Turbo Boost Technology † Intel® UHD 730 Graphics integriert, DirectX 12 † VGA + DVI + HDMI + DisplayPort
- † Mainboard GIGABYTE® H610M-S2H, DDR4 3200 MHz † USB Front 2x 3.0, Kopfhörer, Mikrofon
- † max. 1 GBit LAN † DVD-Writer SATA Double Layer † Cherry® STREAM Tastatur, Cherry Wheel Maus optical M-5450
- † 8 GB DDR4 RAM 3200 MHz Kingston® (max. 64 GB) † 500 GB SSD WD® Blue SN570, PCIe 3.0
- † Aquado® Book-PC Gehäuse V1 † Maße 110x306x421 mm † inklusive 350 Watt Silent Netzteil
- † 3 Jahre Garantie inkl. Pick-up & Return Service † Optional 2 bis 5 Jahre Vor-Ort-Service Next Business Day


 Maximaler Datentransfer:  
 3.500 MBps Lesen, 2.300 MBps Schreiben

634,00 € HEK zzgl. MwSt.

+++ 25 Jahre Aquado +++ Thementicker: **Kundenbetreuung** +++

Frank Hansen von Computer &amp; Service Point in 24937 Flensburg:

„Ich schätze die hohe Präsenz von Aquado in der Kundenbetreuung. Die Produktpalette wird von uns fast komplett ausgeschöpft, vom Ready-to-Send-PC bis hin zu Server Systemen oder die individuell bestückbaren PCs und Notebooks, der Service sucht seines gleichen.“

**WORKSTATION PC**

**Prädestiniert für High End Grafik- & CAD-Anwendungen.**

**Aquado® Silent PC COMPETENCE W12-PRO-CAD *Core 12<sup>th</sup> Gen***

- † Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade **16 GB CAD-Grafik PNY NVIDIA Quadro RTX A4000**
- † Intel® Core™ i9-12900KF Prozessor, Taktfrequenz: 3,2-5,2 GHz, 16 Kerne, 24 Threads, 30 MB L3-Cache
- † 16 GB CAD Grafik PNY® NVIDIA Quadro® RTX A4000, max. 7680x4320 px, 60 Hz, PCIe 4.0 x16, 4xDP 1.4a
- † Mainboard GIGABYTE® Z690-UD † R: USB-C 3.2, USB-A 3.2, 4xUSB 3.2 Gen 1, 4xUSB 2.0, F: 2xUSB 3.0
- † 500 GB SSD SAMSUNG® 980 PRO PCIe 4.0 NVMe + 2 TB HDD SATA III, max. 6 Gb/s, 7.200 U/min
- † 2x 16 GB DDR4 RAM 3200 MHz Kingston® † **be quiet! Silent Loop 2 280mm Wasserkühlung**
- † Aquado® Midi-Tower Gehäuse Mesh † 650 Watt Silent Netzteil SILVERSTONE® ET-650B 80PLUS Bronze
- † Cherry® Business Tastatur-Maus-Set † **3 Jahre Garantie inklusive Pick-up & Return Service**



Maximaler Datentransfer:  
6.900 MBps Lesen, 5.000 MBps Schreiben

**2.284,00 €**

HEK zzgl. MwSt.



**Aquado® Silent COMPETENCE W12 *Core 12<sup>th</sup> Gen***

**4 GB Grafik GIGABYTE GeForce GTX 1650**

- † Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade
- † Intel® Core™ i7-12700KF Prozessor, Taktfrequenz: max. 5,0 GHz, 12 Kerne, 20 Threads, 25 MB Cache
- † 4 GB Grafik GIGABYTE® GeForce® GTX 1650, 7680 x 4320 px 60 Hz, HDMI 2.0b, DisplayPort 1.4
- † Mainboard GIGABYTE® Z690-D † R: USB-C 3.2, USB-A 3.2, 4xUSB 3.2 Gen 1, 4xUSB 2.0, F: 2xUSB 3.0
- † 500 GB SSD SAMSUNG® 980 PRO PCIe 4.0 + 1 TB HDD SATA III, 6 Gb/s, 7.200 U/min
- † 2x 8 GB DDR4 RAM 3200 MHz Kingston® † **be quiet! Silent Loop 2 280mm Wasserkühlung**
- † Aquado® Midi-Tower Gehäuse Competence V1 † **500 Watt Silent Server- / Gamer Netzteil CHIEFTEC®**
- † Cherry® Business Tastatur-Maus-Set † **3 Jahre Garantie inklusive Pick-up & Return Service**



Maximaler Datentransfer:  
6.400 MBps Lesen, 5.000 MBps Schreiben

**1.339,00 €**

HEK zzgl. MwSt.

**Aquado® Silent COMPETENCE-W50 NVMe**

**8 GB CAD-Grafik PNY Quadro RTX4000**

- † Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade
- † AMD® Ryzen™ 9 5900X Prozessor, Taktfrequenz: 3,7 - 4,8GHz, 12 Kerne, 24 Threads, 64 MB L3 Cache
- † 8 GB CAD Grafik PNY® Quadro RTX4000, PCIe 3.0 x16, 7680 x 4320 px 60 Hz, 3x DP DisplayPort 1.4
- † GIGABYTE® Gaming Mainboard B550 AORUS ELITE V2 † Rear USB: 2x 3.0 + 2x 2.0, Front: USB 3.0
- † Silent Tower CPU Kühler Scythe FUMA 2 † DVD-Writer SATA † Cherry® Business Tastatur-Maus-Set
- † 2x 16 GB DDR4 RAM 3200 MHz Kingston® † 500 GB SSD SAMSUNG® 980 PRO PCIe 4.0
- † Aquado® Midi-Tower Gehäuse Competence V1 † **Silent Netzteil Silverstone ET650-B, 12 V / 50 A**
- † **3 Jahre Garantie inkl. Pick-up & Return Service** † Optional 2 bis 5 Jahre Vor-Ort-Service Next B. Day



Maximaler Datentransfer:  
6.900 MBps Lesen, 5.000 MBps Schreiben

**1.934,00 €**

HEK zzgl. MwSt.



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

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

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

IO PC / MINI PC / SLIM PC

Satte Power, aber extrem kleinformatig und stromsparend.

## Aquado® Silent Slim PC iO M12 NVMe

Core 12th Generation

Vollwertige Desktop CPU / SSD+HDD

- ✦ Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade
- ✦ Intel® Core™ i5-12400 Prozessor, Taktfrequenz: 2,5 bis 4,4GHz, 6 Kerne, 12 Threads, 18 MB L3-Cache  
Intel® Turbo Boost Technology ✦ Intel® UHD 730 Graphics integriert ✦ DisplayPort + HDMI, DirectX 12 fähig
- ✦ Mainboard GIGABYTE H610I, DDR4 3200 MHz ✦ USB Rear: 2x 3.0 + 2x 2.0, Front 2x 3.0
- ✦ max. 1 GBit LAN ✦ DVD-Writer SATA ✦ Cherry® Business Tastatur-Maus-Set
- ✦ 8 GB DDR4 RAM 3200 MHz Kingston® (max. 64 GB) ✦ 500 GB SSD WD® Blue SN570, PCIe 3.0
- ✦ Aquado® iO-Slim-PC Gehäuse V2 ✦ Maße 295x135x240 mm ✦ inklusive 350 Watt Silent Netzteil
- ✦ 3 Jahre Garantie inkl. Pick-up & Return Service ✦ Optional 2 bis 5 Jahre Vor-Ort-Service Next Business Day



Maximaler Datentransfer:  
3.500 MBps Lesen, 2.300 MBps Schreiben

694,00 €

HEK zzgl. MwSt.



## Aquado® Mini PC Nano BRIX G10 i5-SSD RTS

Intel Core 10th Gen / 2x digitale Ports

- ✦ Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade
- ✦ Intel® Core™ i5-10210U Prozessor, 1,60 bis 4,20 GHz, 4 Kerne, 8 Threads, 6 MB L2-Cache
- ✦ Intel® UHD Graphics, 300 MHz - 1,1 GHz, Direct X12, Dual-Display-fähig, 4K/60 Hz
- ✦ Ports: 2x HDMI 2.0 4K (max. 3840 x 2160/60 Hz) ✦ Realtek ALC255, 1x Kopfhörer / Mikro
- ✦ 8 GB RAM DDR4 2666 MHz KINGSTON® ✦ 500 GB SSD WD® Blue SN570 PCIe 3.0
- ✦ 5x USB-A 3.2 Gen2 + 1x USB-C 3.2 Gen2 ✦ Wireless LAN/Bluetooth ✦ 1 GBit LAN
- ✦ Ultra Slim VESA Barebone, ca. 0,68 l Vol., Maße 46,8x119,9x119,9 mm ✦ VESA-Mount
- ✦ optional 2. serielle Schnittstelle und 2. LAN möglich! ✦ 3 Jahre Pick-up & Return Service



Maximaler Datentransfer:  
3.500 MBps Lesen, 2.300 MBps Schreiben

599,00 €

HEK zzgl. MwSt.

## Aquado® Slim PC EOX V4 M12

Intel Core 12th Gen / optional VESA

Vollwertige Desktop CPU / SSD+HDD möglich

- ✦ Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade
- ✦ Intel® Core™ i5-12400T Prozessor, Taktfrequenz 1,8 bis 4,2 GHz (Intel® Turbo Boost Tech)  
6 Kerne, 12 Threads, 18 MB L3-Cache ✦ Intel® UHD 730 Graphics, DirectX 12
- ✦ Mainboard ASUS H610T D4-CSM ✦ 8 GB DDR4 RAM 3200 MHz Kingston®
- ✦ 500 GB SSD WD® SN570, PCIe 3.0 ✦ WiFi / Bluetooth optional verfügbar
- ✦ 1 GBit/s Intel® LAN ✦ USB Rear: 2x 3.0 + 2x 2.0, Front 1x 3.0 Typ A + 1x 3.0 Typ C
- ✦ Slimline DVD-Writer, SATA, schwarz ✦ Gehäusevolumen ca. 3,2 L, Maße 70x185x245 mm
- ✦ Cherry® Tastatur-Maus-Set ✦ Externes Netzteil ✦ 3 Jahre Garantie mit Pick-up & Return Service



Maximaler Datentransfer:  
3.500 MBps Lesen, 2.300 MBps Schreiben

744,00 €

HEK zzgl. MwSt.



+++ 25 Jahre Aquado +++ Thementicker: Kundenbetreuung +++

**Helmut Mortzfeld** von COMTEX IT Systeme & Lösungen in 96328 Küps: „Ich bin schon 20 Jahre Kunde bei Aquado und habe immer gerne Kontakt mit dem freundlichen und kompetenten Team. Ich kann jedem nur empfehlen, das zu testen. Die Qualität und schnelle Verfügbarkeit ist nicht zu übertreffen. Unser erster Aquado PC von 2004 läuft immer noch. Wenn's darauf ankommt und es wie immer schnell gehen muss, hilft das Aquado Team persönlich ohne „Warteschleife“ weiter. Macht weiter so.“

**FANLESS MINI PC / FANLESS THIN CLIENT**

**Lautlos, lüfterlos, leistungsstark und vollwertig einsetzbar.**

**Aquado® Mini PC Nano BRIX G10 i3-SSD Fanless**

- ✦ **Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade** *Kompakt, lüfterlos, 2 digitale Ports, 4K-fähig*
- ✦ **Intel® Core™ i3-10110U Prozessor**, max. 4,10 GHz, 2 Kerne, 4 Threads, 4 MB L2-Cache
- ✦ **Intel® UHD Graphics**, 300 MHz - 1,0 GHz, Direct X12, **Dual-Display-fähig, 4K/60Hz**
- ✦ Ports: **2x HDMI 2.0 4K** (max. 3840x2160/60 Hz) ✦ **WLAN / Bluetooth optional**
- ✦ **8 GB RAM SO-DIMM DDR4 2666 MHz Kingston®** ✦ **250 GB SSD WD® Blue SN570, PCIe 3.0**
- ✦ **5x USB-A 3.2 Gen2 + USB-A 3.2 Gen2 + USB-C 3.2 Gen2, RJ45 LAN**
- ✦ **Fanless Gehäuse**, passiv gekühlt, Vol. ca. 1,35 L, Maße 164x117x70 mm ✦ **VESA-Mount**
- ✦ **Staubschutzkappen-Set** ✦ **externes Netzteil** ✦ **3 Jahre Garantie Pick-up & Return Service**



Maximaler Datentransfer:  
3.300 MBps Lesen, 1.200 MBps Schreiben

**614,00 €**

HEK zzgl. MwSt.

**Aquado® Mini PC Nano Dual BRIX-SSD Fanless V4**

*Stromsparend / 2 digitale Ports / 4K-Resolution*

- ✦ **Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade**
- ✦ **Intel® Celeron® N4500 Prozessor**, Takt 1,1 - 2,8 GHz, 2 Kerne, 2 Threads, 4 MB L2-Cache
- ✦ **Intel® UHD Graphics**, 350 - 750 MHz, Dual-Display-fähig, Ports: 1x HDMI 2.0a, 1x Mini DP 1.2a
- ✦ **4 GB SO-DIMM DDR4 3200 MHz Kingston®** ✦ **120 GB SSD Kingston® SSDNow A400, SATA 3**
- ✦ **WLAN, Bluetooth 4.2**, 1 GBit LAN ✦ **3x USB 3.0, 1x Typ C, RJ45, Kopfhörer, Mikrofon**
- ✦ **Lüfterloser Slim PC, Volumen ca. 0,69 Liter, Gewicht 490g**, Maße 46,8x112,6x119,4 mm
- ✦ **VESA-Halterung für rückseitige TFT-Montage (75/100 mm)** ✦ **externes 40 W Netzteil**
- ✦ **Kensington® Lock** ✦ **3 Jahre Garantie mit Pick-up & Return Service**



**354,00 €**

HEK zzgl. MwSt.

**Aquado® Slim PC EOX VESA Fanless M12 RTS**

*Serielle Schnittstelle, Industrielles Mainboard, Core 12th Gen*

- ✦ **Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade**
- ✦ **Intel® Core™ i5-12400T Prozessor**, Taktfrequenz max. 4,2 GHz (Intel® Turbo Boost) **6 Kerne, 12 Threads, 18 MB L3-Cache** ✦ **Intel® UHD 730 Graphics**, 0,3 - 1,45 GHz
- ✦ **Mainboard ASUS® PRO H610T D4-CSM** ✦ **8 GB DDR4 3200 MHz Kingston®**
- ✦ **500 GB SSD WD® Blue SN570, PCIe 3.0** ✦ optional interner WiFi/Bluetooth-Kit
- ✦ **1 Realtek GBit LAN** ✦ **Serielle Schnittstelle** ✦ **CPU-Kühlkörper mit 3 Heatpipes**
- ✦ **USB Rear: 2x 3.0 + 2x 2.0, Front: 2x 3.0** ✦ **Alu-Gehäuse**, Vol. ca. 2,16 L, Maße 37x307x190 mm
- ✦ **Staubschutz-Kappenset** ✦ **Cherry® Tastatur-Maus-Set** ✦ **3 Jahre Garantie inkl. Pick-up & Return Service**



Maximaler Datentransfer:  
3.500 MBps Lesen, 2.300 MBps Schreiben

**699,00 €**

HEK zzgl. MwSt.

**+++ 25 Jahre Aquado +++ Thementicker: EOX VESA Fanless +++**



**Martin Arle** von Arle GmbH in 21640 Horneburg: „Wir und unsere Kunden sind seit Jahren begeistert vom EOX VESA Fanless. Die verwendeten Industriekomponenten haben so gut wie keine Ausfälle beschert. Starke Argumente sind die Größe, die lüfterlose Bauart sowie die nicht vorhandene Geräuschemission. Die Zusammenarbeit mit Aquado Team ist stets kompetent, freundlich und schnell, so ist eine Anfrage/Bestellung neben dem Shop mit Konfigurator auch telefonisch immer zu empfehlen!“

**15,6 ZOLL NOTEBOOK**

**Digital Workplace & Mobility: Systemisch und kollaborativ.**

**15,6 Zoll Notebook Aquado® M1513 V2-SSD *Metal Case***

- † **Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade** *Thunderbolt 4 / Core 11th Generation*
- † **15,6 Zoll Non glare Full HD LED Display**, 1920 x 1080 px Auflösung † 1.0M HD Cam
- † **Intel® Core™ i5-1135G7 Prozessor**, 2,4-4,2 GHz Turbo Boost, 4 Kerne, 8 Threads, 8 MB Cache
- † **Intel® Iris Xe Graphics**, max. 1, GHz, DX12.1 † **8 GB DDR4 RAM 3200 MHz Kingston®**
- † **TPM Modul 2.0 für Windows LTSC** † Akku 36 Wh, max. 8 Stunden Laufzeit † 65 Watt Netzteil
- † **500 GB SSD WD® Blue SN570**, PCIe 3.0 † Maße 357 x 220 x 19,9 mm, Gewicht 1,6 kg
- † **USB-C 3.1 Gen 2**, USB-A 3.1 Gen 1, USB 2.0 † HDMI-Port † Micro SD Card Reader
- † WLAN 2,4 Gbps, Bluetooth 5, max. 1 GBit LAN † 2 Jahre Garantie Pick-up & Return Service



Maximaler Datentransfer:  
3.500 MBps Lesen, 2.300 MBps Schreiben

**749,00 €**

HEK zzgl. MwSt.

**15,6 Zoll Notebook Aquado® M1543-SSD RTS**

- † **Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade** *Keyboard light / Intel Core 11th Gen*
- † **15,6 Zoll Non glare Full HD LED Display**, 1920 x 1080 px Auflösung † **Backlight Tastatur**
- † **Intel® Core™ i5-1135G7 Prozessor**, 0,9-4,2 GHz Turbo Boost, 4 Kerne, 8 Threads, 8 MB Cache
- † **Intel® Iris Xe Graphics**, max. 1, GHz, DX12.1 † **8 GB DDR4 RAM 3200 MHz Kingston®**
- † **Interner Ultra Slim DVD Writer** † Akku 47 Wh, max. 6 Stunden Laufzeit † 45 Watt Netzteil
- † **500 GB SSD WD® Blue SN570**, PCIe 3.0 † Maße 361 x 256 x 24,1 mm, Gewicht 2,1 kg
- † **USB-C 3.1 Gen 2**, USB-A 3.1 Gen 1, 2x USB 2.0 † VGA + HDMI † 6 in 1 Card Reader
- † WLAN 2,4 Gbps, Bluetooth 5, max. 1 GBit LAN † 2 Jahre Garantie Pick-up & Return Service



Maximaler Datentransfer:  
3.500 MBps Lesen, 2.300 MBps Schreiben

**789,00 €**

HEK zzgl. MwSt.

**15,6 Zoll Notebook Aquado® M1538 V2-SSD RTS**

- † **Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade** *Chipsatz Intel HM570 / Intel Core 11th Gen*
- † **15,6 Zoll Non glare Full HD LED Display**, 1920 x 1080 px Auflösung † **Backlight Tastatur**
- † **Intel® Core™ i5-10210U Prozessor**, 1,6-4,2 GHz Turbo Boost, 4 Kerne, 8 Threads, 6 MB Cache
- † **Intel® UHD Graphics**, 300 MHz bis 1,1 GHz, DX12 † **8 GB DDR4 RAM 2666 MHz Kingston®**
- † **Interner Ultra Slim DVD Writer** † Akku 41 Wh, max. 6 Stunden Laufzeit † 40 Watt Netzteil
- † **500 GB SSD WD® Blue SN570**, PCIe 3.0 † Maße 361 x 256 x 24,1 mm, Gewicht 2,1 kg
- † **USB-C 3.2 Gen 2**, USB-A 3.1 Gen 1, 2x USB 2.0 † VGA + HDMI † 6 in 1 Card Reader
- † WLAN 2,4 Gbps, Bluetooth 5, max. 1 GBit LAN † 2 Jahre Garantie Pick-up & Return Service



Maximaler Datentransfer:  
3.500 MBps Lesen, 2.300 MBps Schreiben

**664,00 €**

HEK zzgl. MwSt.

**+++ 25 Jahre Aquado +++ Thementicker: Flexibilität und Vor-Ort-Service +++**



**Daniel Rábiger** von RÄBIGER IT | WEB | VIDEO | CONSULTING in 84144 Geisenhausen:  
„Individuelle und bedarfsgerechte Ausstattung und Support ist in der IT entscheidend. Dank den persönlichen und flexiblen Lösungen von Aquado, kann ich diesen Anforderungen für jede Kundengröße gerecht werden. Der Vor-Ort-Service mit exzellentem Preis-Leistungs-Verhältnis schafft Sicherheit vor Betriebsausfall und ergänzt mein Leistungsspektrum perfekt.“

**17,3 ZOLL NOTEBOOK**

**Mobilität, Höchstleistung und Sicherheit im großen Format.**

**17,3 Zoll Notebook Aquado® M1721**

**Core 12th Generation**

- † Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade **Thin Metal Case / T'bolt 4 / Keyboard light**
- † 17,3" Non glare Full HD LED Display 1920x1080 px † Chipsatz: Intel® SOC
- † Intel® Core™ i5-1240P Prozessor, 1,2-4,4 GHz, 12 Kerne (4+8), 16 Threads, 12 MB Cache
- † Intel® Iris Xe Graphics, max. 1, GHz, DX12.1 † Mikro- und Kopfhöreranschlüsse
- † 500 GB SSD WD® Blue SN570, PCIe 3.0 † 8 GB SO-DIMM DDR4 RAM 3200 MHz Kingston®
- † USB-C 3.2 Gen2, USB-A 3.2 Gen2, USB 2.0 † HDMI-Port † Micro-SD Card Reader
- † RGB Backlight Tastatur † 1.0M HD WebCam † 2 Lautsprecher, integriertes Mikrofon
- † Maße 395 x 250,7 x 19,8 mm, Gewicht 2,05 kg † 2 Jahre Garantie / Pick-up & Return Service



Maximaler Datentransfer:  
3.500 MBps Lesen, 2.300 MBps Schreiben

**909,00 €**

HEK zzgl. Mwst.

**17,3 Zoll Notebook Aquado® M1743**

**Core 11th Generation**

**DVD-Writer / Keyboard light**

- † Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade
- † 17,3" Non glare Full HD LED Display 1920x1080 px † Chipsatz: Intel® SOC
- † Intel® Core™ i3-1135G7 Prozessor, 0,9-4,2 GHz Turbo Boost, 4 Kerne, 8 Threads, 8 MB Cache
- † Intel® Iris Xe Graphics, max. 1, GHz, DX12.1 † Mikro- und Kopfhöreranschlüsse
- † 500 GB SSD WD® Blue SN570, PCIe 3.0 † 8 GB SO-DIMM DDR4 RAM 3200 MHz Kingston®
- † USB-C 3.2 Gen2, USB-A 3.2 Gen1, 2x USB 2.0 † VGA † HDMI † 6 in 1 Card Reader
- † RGB Backlight Tastatur † 1.0M HD WebCam † HD Sound mit 2 Lautsprechern
- † Maße 400 x 268 x 25 mm, Gewicht 2,4 kg † 2 Jahre Garantie / Pick-up & Return Service



Maximaler Datentransfer:  
3.500 MBps Lesen, 2.300 MBps Schreiben

**849,00 €**

HEK zzgl. Mwst.

**17,3" Notebook Aquado® P1744-RTX3060**

**Flaches Case**

**Core 12th Gen, NVIDIA RTX 3060, T'bolt 4**

- † Windows 11 Pro oder 10 Pro Downgrade
- † 17,3" Non glare Full HD LED Display 1920x1080 px † Chipsatz: 12th Intel Generation, SOC
- † Intel® Core™ i7-12700H Prozessor, 1,7- 4,7 GHz, 14 (6+8) Kerne/20 Threads, 24 MB Cache
- † 6 GB GDDR6 NVIDIA RTX 3060 † HDMI, MiniDP † 1,0M HD WebCam † Sound Blaster Cin 6
- † 500 GB SSD WD® Blue SN570, PCIe 3.0 † 8 GB DDR4 RAM 3200 MHz Kingston®, max. 64 GB
- † USB-C 3.2 Gen2 (Thunderbolt 4), USB-A 3.2 Gen2, USB-A 3.2 Gen1, USB 2.0 † Intel® PTT
- † RGB Backlight Tastatur † WLAN Intel® Wi-Fi 6E AX 211, 2,4 Gbps † Akku 53 WH
- † Maße 396,9 x 262,9 x 25,8 mm, Gewicht 2,5 kg † 2 Jahre Garantie Pick-up & Return Service



Maximaler Datentransfer:  
3.500 MBps Lesen, 2.300 MBps Schreiben

**1.289,00 €**

HEK zzgl. Mwst.



**+++ 25 Jahre Aquado +++ Thementicker: Qualität und Service +++**



**Sabine Wolf** von das TechnikHaus GmbH in 74074 Heilbronn:

„Als Aquado Premium Fachhandelspartner sind wir von Anfang an dabei. Die Qualität der Produkte, von Notebooks über PCs, bis hin zu hocheffizienten Serversystemen, hat uns und unsere Kunden überzeugt. Die Kombination aus Service und Qualität, sowie die hervorragende Zusammenarbeit mit dem Aquado Team macht uns weiterhin stark für eine erfolgreiche Zukunft.“

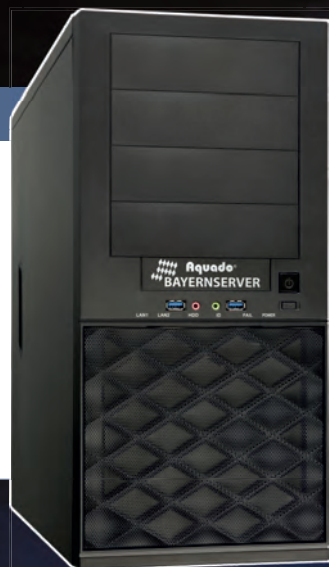
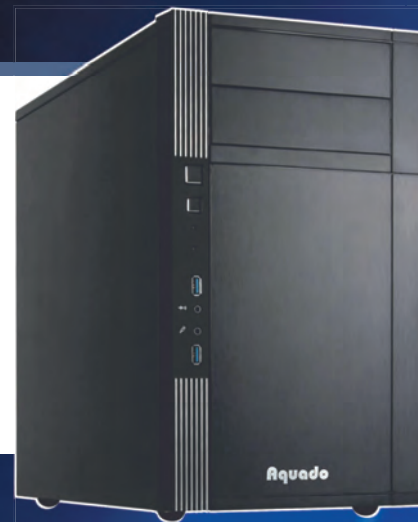
## AQUADO STAND / 4U SERVER

## Einstiegsserver und variable Ein-Prozessor-Server für KMU.

## Aquado® Silent Server AQ-E21-OBR

- † Betriebssystem **Windows Server 2022 Essentials** *Zuverlässiger Silent Economy Server*
- † **Intel® Xeon® E-2124 Quad Core Prozessor**, Taktfreq.: 3,3-4,3 GHz, 4 Kerne/4 Threads, 8MB L2-Cache
- † Supermicro Server Mainboard X11SCL-F + **2x 8 GB DDR4 RAM 2666 MHz Kingston® ECC unbuffered**
- † OnBoard RAID Controller + DVD-Writer, SATA + 2x 1 GBit/s Intel® i210 LAN + Ports: 2x USB 3.0 front
- † **2x 1TB SATA 3,5" 6G HDD WD® HGST® 7200 rpm 7K2** + max. Ausbau: 5 HDDs bzw. SSDs (2,5" o. 3,5")
- † SILVERSTONE® Mini-Tower PS07 schwarz / 550 Watt Silent Server Netzteil FSP® 80 PLUS Bronze
- † Microsoft Tastatur/Maus Wired 600 Business + **3 Jahre Garantie inkl. Pick-up & Return Service**
- † Optional 3 bis 5 Jahre Vor-Ort-Service Next Business Day + Aquado® Service Tools

1.284,00 € HEK zzgl. MwSt.



## Aquado® Silent Server BYV2-E23-RC

- † Betriebssystem **Windows Server 2022 Standard** *Silent Server / Microsemi RAID Controller*
- † **Intel® Xeon® E-2134 QuadCore HT Prozessor**, Taktfrequenz: 3,5-4,5 GHz, 4 Kerne/ 8 Threads, 8 MB L2-Cache
- † Supermicro Server Mainboard X11SCL-F 2LAN + **2x 8 GB DDR4 RAM 2666 MHz Kingston® ECC unbuffered**
- † **8-Port RAID Controller BROADCOM® 9440-8i** + DVD-Writer LG® GH24, SATA + 2x 1 Gbit/s Intel® i210 LAN
- † **3x 1TB SATA 3,5" 6G HDD WD® HGST® 7200 rpm** + max. Ausbau: bis zu 5 HDDs bzw. SSDs (2,5" oder 3,5")
- † Aquado® Bayernserver V2 Gehäuse, USB 3.0 schwarz / 550 Watt Silent Server Netzteil FSP® 80 PLUS Bronze
- † Microsoft® Tastatur/Maus Wired Desktop 600 Business + SAS Festplatten konfigurierbar + Aquado® Tools
- † **3 Jahre Garantie inkl. Pick-up & Return Service** + Optional 3 bis 5 Jahre Vor-Ort-Service Next Business Day

2.209,00 € HEK zzgl. MwSt.

## Aquado® Server 4U-E23-2NVMe

*Variabler 19" Rack Server für kleine & mittlere Unternehmen*

- † Betriebssystem **Windows Server 2022 Standard**
- † **Intel® Xeon® E-2134 Quad Core HT Prozessor**, Taktfrequenz: 3,5-4,5 GHz, 4 Kerne/8 Threads, 8 MB L2-Cache
- † Supermicro® Server Mainboard X11SCL-F + **2x 8 GB DDR4 RAM 3200 MHz Kingston® ECC unbuffered**
- † **8-Port RAID Controller Broadcom® LSI MegaRaid 9440-8i 12G** + DVD-Writer, SATA + 2x 1 GBit Intel® LAN
- † **2x 960 GB NVMe 2,5 Zoll PCIe 4.0 x4 Samsung® PM9A3** + Installation des Aquado® Servers im UEFI Mode
- † 4HE 19 Zoll Einschub-Gehäuse IW-R400-03 schwarz / 550 Watt Silent Server Netzteil FSP® 80 PLUS
- † Internes NVMe Kabel 2x SFF-8643 auf 2x SFF-8639 + 2x USB 2.0 + 2x USB 3.0 + 2x Front USB
- † **3 Jahre Garantie inkl. Pick-up & Return Service** + Aquado® Tools + Option 3-5 Jahre Vor-Ort-Service Next Business Day

2.394,00 € HEK zzgl. MwSt.

+++ 25 Jahre Aquado +++ Thementicker: **Aquado Server Systeme** +++**Andreas A. Abele** von Abele Informatik in 87452 Altusried:

„Seit fast 20 Jahren beziehen wir als Premium Service Partner unsere Systeme bei AQUADO. Herzstück dieser guten Geschäftsbeziehung ist der vertrauensvolle und partnerschaftliche Umgang, vor allem im Bereich „Server im gewerblichen und industriellen Umfeld“ und der Unterstützung bei kritischen Projekten und Prozessen.“





## INTEL 2U/4U SERVER UND AQUADO AMD 4U SERVER

## Effiziente Stand- und Rack-Server für hohe Rechenleistung.

## Aquado® Server SC-4308-V2 4U Stand/19"

- † Betriebssystem **Windows Server 2022 Standard**
- † **2x Intel® Xeon® Silver 4208 Prozessor 8-Core HT**, 8 Kerne/16 Threads
- † Remote Management Module 4 Intel® AXXRMM4LITE2 † Aquado® Tools
- † Dual Xeon® Server Mainboard Intel® S2600STBR † 2x 10 GBit LAN † **64 GB DDR4 RAM ECC 2933 MHz Kingston®**
- † **8-Port RAID Controller BROADCOM® LSI MegaRAID® 9361-8i 12G** † DVD-Writer, SATA † 2x Intel® Passive Heatsink
- † **2x 1TB SATA 3,5 Zoll 6G HDD WD® HGST® 7200 rpm** † max. Ausbau: **8x HDD oder SSD Hot Swap**
- † **Intel® Server Chassis P4304XXMUXX / 2x 750 Watt Xeon® Netzteil FXX750PCRPS Platinum Efficiency**
- † Microsoft Tastatur/Maus Wired Desktop 600 Business † **3 Jahre Garantie inkl. Pick-up & Return Service**



*Intel Komponenten basierend*



**4.494,00 €**

HEK zzgl. MwSt.



## Aquado® Server SC-2208-RC-NVMe 2U Rack

- † Betriebssystem **Windows Server 2022 Standard** *Intel® Xeon® Scalable 2nd Gen*
- † **2x Intel® Xeon® Silver 4208 Prozessor 8-Core HT**: 2,10 bis 3,20 GHz, 8 Kerne und 16 Threads
- † **4x 16 GB DDR4 RAM ECC 2933 MHz Kingston®** † Intel Value Rails Server R1/2000 WFT Ser
- † **2x 960 GB NVMe 2,5 Zoll PCIe 4.0 x4 Samsung® PM9A3** † Aquado® Tools Management
- † 2 x Int. NVMe Kabel 1x SFF-8654 auf 2x SFF-8612 † Anschlusskabel RC an 4 HDDs/SSDs
- † Max. Datenträgerausbau Backplane 1: 8x 2,5" NVMe / SSD, Backplane 2: 8x 2,5" SSD / HDD † **16-Port RC BROADCOM® LSI MegaRAID® 9560-16i 12G**
- † **Intel® Server Plattform 2U Rack R2208WFTZSR** † Redundanzweiterung **Intel® 1300 Watt Xeon® Netzteil AX1300TCRPS Titanium Efficiency**
- † Remote Management Module 4 Intel® AXXRMM4LITE2 † **3 Jahre Garantie inkl. Pick-up & Return Service** † Option 3 bis 5 Jahre Vor-Ort-Service NBD



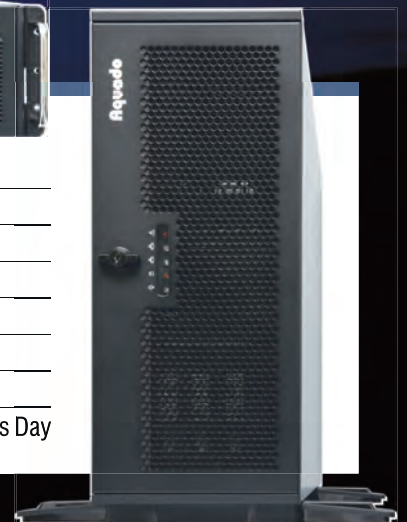
*SAMSUNG NVMe SSD-Power: Schreibraten hoch, Latenzen runter*

**5.349,00 €**

HEK zzgl. MwSt.

## Aquado® Server 4U-EPYC7003-2NVMe

- † Betriebssystem **Windows Server 2022 Standard**
- † **AMD® EPYC™ 7262 Prozessor** 8Core SMT, Taktfrequenz: 3,2-3,4 GHz, 8 Kerne/ 16 Threads, 128 MB L3-Cache
- † Supermicro® Server Mainboard H12SSL-NT † **2x 32 GB DDR4 RAM 3200 MHz Kingston® ECC registered**
- † **8-Port RAID Controller BROADCOM® LSI MegaRaid 9440-8i 12G** † DVD-Writer, SATA † 2x 1 GBit Intel® LAN
- † **2x 960 GB NVMe 2,5 Zoll PCIe 4.0 x4 Samsung® PM9A3** † **Installation des Aquado® Servers im UEFI Mode**
- † 4HE 19 Zoll Einschub-Gehäuse IW-R400-03 schwarz / 550 Watt Silent Server Netzteil FSP® 80 PLUS
- † Internes NVMe Kabel 2x SFF-8643 auf 2x SFF-8639 † 2x USB 2.0 † 2x USB 3.0 † 2x Front USB
- † **3 Jahre Garantie inkl. Pick-up & Return Service** † Aquado® Tools † Option 3-5 Jahre Vor-Ort-Service Next Business Day



**3.289,00 €**

HEK zzgl. MwSt.

+++ 25 Jahre Aquado +++ Thementicker: **Aquado Server Systeme** +++



**Martin Dorrer** von Car Messsysteme Dorrer in 42439 Bodenwöhr:

„Sehr netter und kompetenter Partner, sehr gut erreichbar und immer sehr lösungsorientiert. Technischer Support hervorragend, entweder über Telefon oder vor Ort im Geschäft. Dies ist auch wichtig bei systemkritischen Komponenten. Auch Sonderwünsche werden sehr zeitnah umgesetzt.“

# MOBILIS<sup>®</sup>

CARE & CARRY



## VERSTÄRKTE SCHUTZHÜLLEN WURDEN ENTWICKELT, UM IHRE PRODUKTIVITÄT ZU VERBESSERN



Art.Nr.: 404166

### ACTIV PACK

- ✓ Hohe Fallfestigkeit
- ✓ IK06-Norm
- ✓ Kompatibel mit Tastatur
- ✓ Klappe mit Stativfunktion

Art.Nr.: 404166

**66,90€**



Art.Nr.: 323420

### PROTECH PACK

- ✓ Hohe Fallfestigkeit
- ✓ 30% Recycling Material
- ✓ 100% Recyclebar
- ✓ 2 Stativpositionen

Art.Nr.: 323420

**31,90€**



**BRAUCHEN SIE EINE SPEZIELL ANGEPASSTE LÖSUNG ?**

*Wir modifizieren nach Ihren spezifischen Bedürfnissen*

**Farben**

**Portabilität**



**Logo**

**Material**

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

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

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

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

Frechen: 0241-9170-5501 · Herten: 0241-9170-6800 · München: 089-3565830-21

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

Simmerath: 0241-9170-6852

**api**  
 $\pi$



Ultrabreites 34" Curved Display

Auch in 24" erhältlich



Auch als Odyssey Neo G9 erhältlich

Farbauswahl:



# SAMSUNG

## Daily Routine & Facetten des Lebens

Samsung Monitore – Top-Feature-Begleitung in allen Bereichen.

**FÜR EINSTEIGER**  
*Essential Monitor*  
S27A400UJU  
Business Serie  
68 cm / 27"  
FHD (1.920 x 1.080)  
USB-Typ-C-Anschluss

**BUSINESS KOMFORT**  
*Business Monitor*  
S34A650UXU  
Business Serie  
86 cm / 34"  
Ultra WQHD (3.440 x 1.440)  
USB-Typ-C-Anschluss

**GAMING-STAR**  
*Gaming Monitor*  
C49G94TSSR  
Odyssey G9  
124 cm / 49"  
DQHD (5.120 x 1.440)  
Wölbungsradius: 1.000R

**FERNSEH-FEIERABEND**  
*Monitor + Smart TV*  
S32BM80BUU  
Smart Monitor M8  
80 cm / 32"  
UHD (3.840 x 2.160)  
Integrierte TV-Apps

Jetzt bei uns bestellen! [✉ info@pilot.gmbh](mailto:info@pilot.gmbh)  
pilot Shop [➔](https://www.pilot.gmbh) 24/7 erreichbar – [www.pilot.gmbh](https://www.pilot.gmbh)

# 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!



**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

# Sorgenfrei arbeiten, an jedem Ort

## Dell Latitude 5430 Laptop

- Windows 10 Pro (umfasst eine Lizenz für Windows 11 Pro)
- Intel® Core™ i5-1235U Prozessor der 12. Generation (12 MB Cache, 10 Cores, 12 Threads, bis zu 4,40 GHz, vPro® Essentials)
- 16 GB, 2 x 8 GB, DDR5-Arbeitsspeicher, 3.200 MHz
- 256-GB-M.2-PCIe-NVMe-SSD
- Intel® Iris® Xe
- 14,0"-FHD-Display (1.920 x 1.080), reflexionsarm, ohne Touchfunktion, weiter Betrachtungswinkel, 250 cd/m<sup>2</sup>, mit FHD-IR-Kamera, WWAN
- 1 Jahr Vor-Ort-Basisgarantie



S&K Artikelnr.: 195312  
Hersteller-Nr.: 51PWX

\* Solang der Vorrat reicht. Gültig bis zum 02.12.2022

### Headquarters

Tel.: +49 2271 763 0

### Vertrieb Braunschweig

Tel.: +49 531 390 27 0

### Vertrieb Butzbach

Tel.: +49 6033 92492 0

### Vertrieb Halle (Saale)

Tel.: +49 2941 298 780 0

### Vertrieb Hamburg

Tel.: +49 2271 763 100

### Vertrieb München

Tel.: +49 89 930 8389 10

### Vertrieb Paderborn

Tel.: +49 5251 8728 0

### Vertrieb Soest

Tel.: +49 2921 36908 00

# Siewert & Kau

Distribution – live

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



# ASUS Expert Serie Ihre Vision, unsere Leidenschaft

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

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

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

Frechen: 0241-9170-5501 · 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  $\pi$



Was können wir  
für Sie

TUN?



## PERSÖNLICHKEIT

Trotz des weltweit zunehmenden **Kommunikations-Dschungels** wird bei ECOM die **persönliche Kundennähe** ganz GROSS geschrieben.

**ECOM Electronic Components Trading GmbH**

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

Siemensstraße 9 | 85221 Dachau | [www.ecom-trading.de](http://www.ecom-trading.de) | [vertrieb@ecom-trading.de](mailto:vertrieb@ecom-trading.de)  
**HEADQUARTERS 08131/5695-0 | VERTRIEB CENTRAL EUROPE 08544/97400-0**

**Canon**

# Ihr Spezialist für smarte Printinglösungen

## Einfaches und effizientes Drucken

- Fünf separate Tintentanks
- Automatischer beidseitiger Druck
- Kopie über Smartphone
- 350 Blatt Papierkapazität

**Canon PIXMA TS 705a**

Bestell-Nr. 704272 (3109C026)

HEK 65,58 €



DIGITAL IMAGING

TV & AUDIO

COMPUTER & CO

**[www.dexxit.de](http://www.dexxit.de)**

**Bestellung und Beratung unter Tel. 0931 9708 496**

dexxit GmbH & Co. KG | Alfred-Nobel-Str. 6 | 97080 Würzburg. Preis Stand 28.11.2022. Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzl. MwSt.  
Es gelten die Zahlungs- und Lieferbedingungen der dexxit GmbH & Co. KG



# Einfaches und effizientes Drucken

## Einfach verbinden

Der Drucker kann per LAN oder WLAN mit einem Laptop, einem PC oder einem Mobilgerät verbunden werden – auf Knopfdruck. Mit der Canon PRINT App oder AirPrint (iOS), Mopria (Android) und Windows 10 Mobile kannst du kabellos vom Mobilgerät drucken.

## Effizienter Betrieb

Der automatische beidseitige Druck spart Papier, und die optionalen Tinten mit hoher Reichweite sind besonders effizient. Mit den XL- und XXL-Tinten druckst du 2- bis 3-mal so viele Seiten wie mit der Standardtinte – und 5 separate Tinten bedeuten auch, dass du nur die Tinte austauschen musst, die tatsächlich leer ist.

## Kreativ sein

Kreativität ohne Grenzen bieten die vielen kreativen Apps und Druckmedien – wie das wiederaufklebbare, magnetische und quadratische Fotopapier.

## Allzeit bereit

Profitiere vom ununterbrochenen Druck mit hoher Normalpapierkapazität von 350 Blatt und zwei Papierzuführungen. Überwache den Tintenstand über das LCD, das dir auf einen Blick den Status anzeigt.

HOME & LIVING

STORAGE

DIGITAL SIGNAGE



**dexxIT**  
DISTRIBUTION  
OHNE UMWEGE 



TS-h2287XU



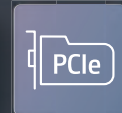
TS-h1887XU

TS-h3087XU



TS-h987XU

# TS-hx87XU-RP Serie



Zuverlässiger ZFS-basierter HDD/SSD Hybridspeicher mit Leistung auf Serverniveau

## Hybride Speicherarchitektur, optimiert für SSD-Cache-Beschleunigung

Die Rackmounts der NAS Serie TS-hx87XU-RP verfügen über eine einzigartige Architektur mit einer 6 + X Bay Konfiguration\*, mit 6 2,5-Zoll-SSD-Schächten und 12/16/24 HDD-Schächten.

## Hochgeschwindigkeits-PCIe Gen 4-Steckplätze für zusätzliche NAS -Funktionalität

Die PCIe-Erweiterbarkeit ermöglicht die Installation von 10/25GbE-Adaptoren, QM2-Karten oder Fibre-Channel-Karten zur Steigerung der Anwendungsleistung.

\* Das TS-h987XU-RP NAS hat im Vergleich zu den anderen drei Modellen eine andere Laufwerksschachtarchitektur.

## High-speed 10GbE- & 2,5GbE-Konnektivität für Aufgaben mit hohem Bandbreitenbedarf

Duale 10GBASE-T- und zwei 2,5GbE-High-speed-Konnektivität verbessert die Virtualisierung, den intensiven Dateizugriff und große Sicherungs-/Wiederherstellungsaufgaben.

## All-in-One, lizenzfreie Business Backup-Lösung

Die Backup-Lösung von QNAP deckt die meisten Geschäftlichen Systeme ab, einschließlich PC/Mac, VMs, Containern, gängigen Cloud-Diensten, SaaS und Dateiserver.

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.





**BIS ZU VIER MONITORANSCHLÜSSE**



QUAD DISPLAY



ENVIRONMENT



UP TO 64 GB



2x GIGABIT



2x RS-232



HEATPIPE



VESA MOUNT



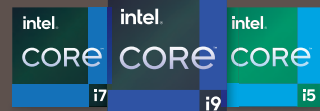
REMOTE POWER ON

## 1,3-LITER-PCS FÜR DIE ANFORDERUNGEN VON HEUTE UND MORGEN

Diese drei Mini-PC-Lösungen bewerben sich darum langjährige Begleiter in Ihrem Alltag zu werden. Dabei punkten sie mit aktuellen Prozessoren, viel Arbeitsspeicher, großer Kompatibilität und zahlreichen Erweiterungsmöglichkeiten von Shuttle. Flexibel sind auch die Betriebspositionen: denn stehend, liegend oder hängend, sie erbringen stets ihre volle Leistung. Alle DH-Modelle aus der 600er Serie verfügen über ein widerstandsfähiges Gehäuse aus Metall und werden effizient per Heatpipe gekühlt.

Weitere Infos unter: [WWW.SHUTTLE.EU](http://WWW.SHUTTLE.EU)

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



### XPC SLIM DH670

- Für Intel Core CPUs der Gen 10 und 11 (LGA1200)
- Bis zu 64 GB DDR4 SO-DIMM
- Zwei RJ45-Netzwerkanschlüsse (1 Gbit)
- 1x M.2-2280, 1x M.2-2230
- 3x USB 3.2 (10 Gbit), 1x USB 3.2 Type C (5 Gbit), 3x USB 3.2 (5 Gbit), 2x RS-232
- 2x HDMI 2.0b, 2x DisplayPort 1.4a
- Unterstützt vier Bildschirme
- Cardreader, 2x NVMe-SSD, 1x 2,5"-Laufwerk
- Remote-Power-On-Anschluss
- Nur 19 x 16,5 x 4,3 cm LBH
- Heatpipe-Kühlsystem mit Doppellüfter
- VESA-/Wandhalterung inklusive

€ 280,-\*



### XPC SLIM DH610

Wie DH670, jedoch abweichend ...

- 1x HDMI 2.0b, 2x DisplayPort 1.4a
- Unterstützt drei Bildschirme
- 3x USB 3.2 (5 Gbit), 1x USB 3.2 Type C (5 Gbit), 3x USB 2.0, 2x RS-232
- Kein Cardreader
- Unterstützt 19 V und 12 V Eingangsspannung

€ 262,-\*



### XPC SLIM DH610S

Wie DH670, jedoch abweichend ...

- Ein RJ45-Netzwerkanschluss (1 Gbit)
- 1x HDMI 2.0b, 1x DisplayPort 1.4a
- Unterstützt drei Bildschirme (mit VGA-Option)
- 3x USB 3.2 (5 Gbit), 1x USB 3.2 Type C (5 Gbit), 3x USB 2.0
- Kein Cardreader
- Wand/VESA-Halterung separat erhältlich

€ 240,-\*

**Shuttle®**

# TAURUS

EUROPE

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

intel  
partner  
Gold



ELDEN RING



Jetzt unsere Facebookseite liken und keine News oder Aktionen mehr verpassen!  
[facebook.de/tauruseuropegmbh](https://facebook.de/tauruseuropegmbh)

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

**TAURUS**  
EUROPE

Taurus Europe GmbH  
Herseler Straße 31  
50389 Wesseling

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

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

Intel® Core™ Desktop-Prozessoren der 13. Generation

# Mehr Leistung in greifbarer Nähe.

Unser neuer Intel® Core™ Prozessor der 13. Generation ist nicht nur ein Chip - er ist ein Multiversum, in dem jeder alles haben und alles sein kann.

Steigen Sie in Bestenlisten auf, erschaffen Sie Welten und knacken Sie Zahlen - alles zur gleichen Zeit. Mit den Intel Core Prozessoren der 13. Generation erhalten Sie die Leistung der nächsten Generation für alles, was Sie tun.

Gebaut für Gamer, die maximale Leistung für die neuesten Spiele suchen, aber auch für andere Arbeitslasten gerüstet sind. Die neuen PCs mit Intel Core Prozessor der 13. Generation machen es möglich.

intel.

CORE™

i7

intel.

CORE™

i9

intel.

CORE™

i5

## Jetzt informieren!

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

Wir sind gerne für Sie da!



per Telefon  
022 36 / 32 71 0



per Email  
sales@tauruseu.de

Mehr unter:  
[www.it-business.de/Nol-2022/](http://www.it-business.de/Nol-2022/)



Autor:  
Besa Agaj



Das IT-BUSINESS-Team bedankt sich bei allen Gästen und Sponsoren.

# Night of IT-BUSINESS

Einmal im Jahr ist es fast ein Gesetz, dass das kleine Schwarze und die Fliege aus dem Schrank geholt werden und zwar, wenn es auf die ultimative „Night of IT-BUSINESS“ geht. Im Maximilian's in Augsburg traf sich das „Who is Who“ der Distributionsszene und des Channels zu Awardverleihung.



Guido Forsthövel (BenQ) und Stephanie Steen (IT-BUSINESS)



Andreas Roth (I.) und Lutz Hardge (AOC Philips)



Anja Marohn (I.) und Kati Rabe (Infinigate), Daniela Schilling (m., Vogel IT-Akademie)



(v. l.) Carsten Dreissig (ACER), Jürgen Brumbauer (ALSO), Markus Fritz (Acronis) und Tobias Rönnebeck (ACER)



Bernd Tillmann (I., TAROX) und Björn Siewert (S&K)



(v. l.) Timo Kusian (Markensturm), Robin Wittland (Microsoft), Ralf Schweitzer (GSD) und Oliver Kau (S&K)



Judith Öchsner (l., dexxIT) und Monika Becker (proFoto)



Hanspeter Eiselt (l., Ingram Micro) und Helge Scherff (Nuvias)



(v. l.) Christian Elsenhuber und Robert Belle (AWS) mit Ira Zahorsky, Margrit Lingner und Heidi Schuster (IT-BUSINESS)



(v. l.) Robert Laurim (DELL), Hermann Ramacher (ADN), Mike Reif (AfB), Stefanie Douglas und Marco Alisch (Verbatim)



Besa (IT-BUSINESS) mit (v. l.) Matthias Nefzger (IONOS), Jürgen Venhorst und Sven Richter (datto) und Peter Neumeier (ESET)



(v. l.) Volker Rühlicke (Aquado), Steffen Michael (Microsoft), Volker Kaps und René Thoss (WORTMANN)



Anja Marohn (Infinigate) mit einem der Sponsoren des Abends: Sebastian Kaiser (l.) und Klaus Demuth (Sophos).



(v. l.) Hendrik Fliermann (G Data), Thorsten Urbanski (ESET) und Daniela Kalkühler (G Data)



Juliane Pälmer (l.) und Emmanouela Kanakidou (Avepoint)



Am Sponsoren-Tisch „ACER“ war es immer sehr „leise“: (v. l.) Ecevit Güneser (TAROX), Sascha Morbitzer (bluechip), Sven Langenfeld (Microsoft), Stephan M. Peters (Qualcomm), Gerit Günther und Robert Perenz (ACER), Hans-J. Heinold und Thomas Grabowski (Bechtle) und Tobias Rönnebeck (ACER)



Diese Queens rocken jede Party: (v. l.) Besa (IT-BUSINESS), Aline Gauthier (Samsung) und Sun Spornraft (INSYS)



Ohne die goldene Knarre fühlt sich ein Mann nicht wie ein richtiger Bond: (v. l.) Patrick Vogel (NZXT), Thomas Behrendt (pilot), William Geens und Oliver Roth und Thomas Kasper (Prianto) und Mike Cramer (Exclusive Networks)



Prost auf den Abend: Nils Becker-Birck (l.) und Kai Volmer (LG)



Premiere für Ivonne Schlottmann und Hajo Soldan (Canon)





Katzenfreunde unter sich: (v. l.) Robert Eichhorn und Thomas Peter (Reiner SCT), Stefan Knerrich (APC) und Oliver Gorges (ITscope)



Das Arrow Team: (v. l.) Mathias von Bescherer, Claudia Ketzer und Kristian Behrens mit Jochen Bösl (Telekom)



Ein mega Outfit haben (v. l.) Sherwin Rahmani-Tehrani (MAXCOM), Michael Puls (Littlebit), Wojtek Rudko (Samsung), Stefan Ebnoether (Littlebit), Jörg Kartschweski (Samsung) und Tom Kompes (Littlebit).



Lilli Kos (IT-BUSINESS) mit Dejan Kos (l.) und Matthias Goos (Netz16)



Mit Displays kennen sich diese Jungs aus: Sascha Morbitzer (bluechip), Erkan Serkerçi (iiyama), Ecevit Güneser (TAROX) und Jean-Marc Behle (behle & partner)



Die schreibende Zunft – das IT-BUSINESS-Redaktionsteam: (v. l.) Klaus Länger, Dr. Stefan Riedl, Margit Lingner, Sylvia Lösel, Barbara Miletic, Michael Hase, Heidi Schuster, David Binnig und Ira Zahorsky



Florian Kinscher und Valerie Klug (ITZ) sind das erste Mal auf der NOI dabei.



Was haben Blofeld und diese Jungs gemeinsam? Nur die Frisur, denn im Herzen ist diese Truppe herzenslieb.



Schon einmal zusammen gearbeitet haben (v. l.) Steffen Brieger (Google Cloud Security), Waldemar Bergstreiser (Kaspersky) und Sven Richter (datto).



Sponsoren des Abends sind auch FUJITSU: (v. l.) Frank Lohmann, Maik Homscheid, Marion Winkler, Santosh Wadwa und Julius Berger



Sponsoren sind das NORTON-Team: (v. l.) Oktay Cayiroglu, Stefan Wehrhahn und Sonja Hüsemann



Was haben diese Jungs gemeinsam? Alle sind Ex-Ingram Mitarbeiter: (v. l.) Robert Betraoui (UAG), Andreas Rosa (Startech.com), Andreas Demarcsek (ENO) und Frank Gerich (Seagate)



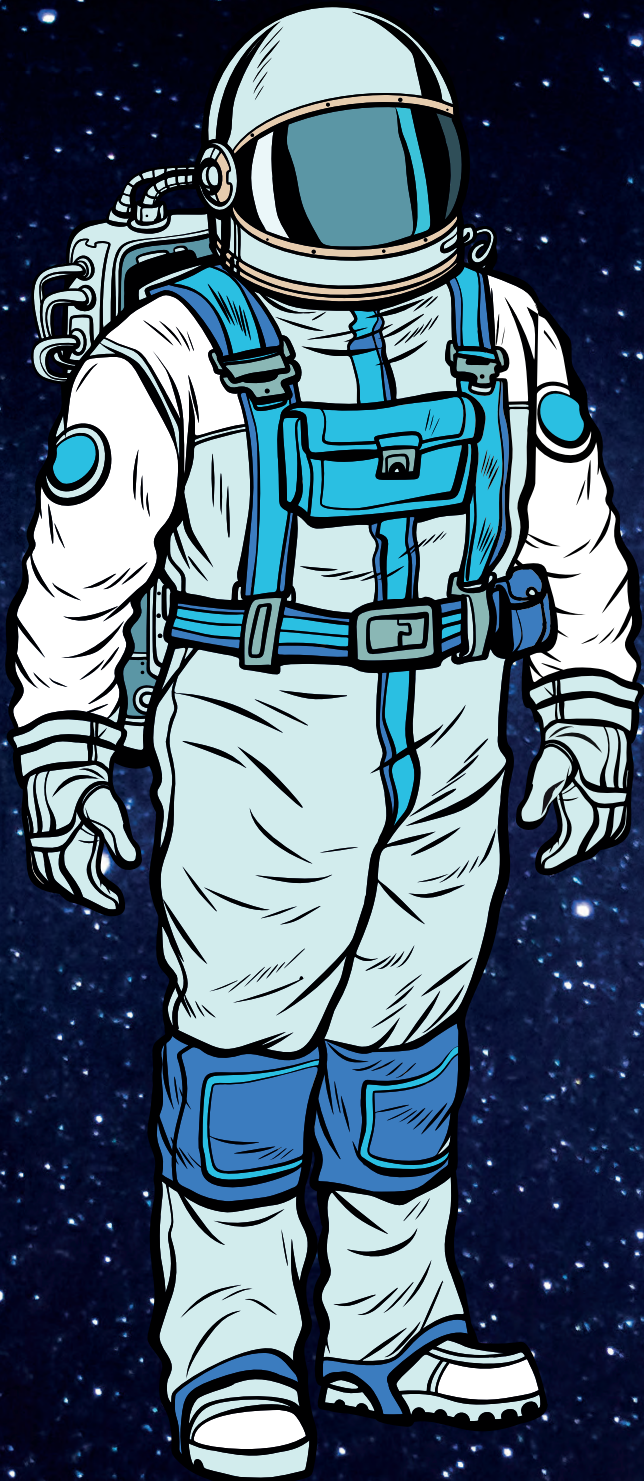
Tim Henneveld (l.) und Stefanie Eilenstein (TIM) mit Tobias Widmann (Veritas)



Blackouts kennen diese USV-Genies nicht: (v. l.) Silke Rischko und Adrian Hanslik (Eaton), Stefan Knerrich (APC), Astrid Hennevogl-Kaulhausen (Eaton), Andreas Bichlmeir (Online USV) und Katja Neumann (Vertiv)



Sven Buchheim (bluechip) und Hannah Lamotte (IT-BUSINESS)



Jetzt  
galaktisch  
gute  
Mitarbeiter  
finden!

## Rekrutieren Sie jetzt mit IT-JOBUNIVERSE!

Sie wollen jetzt noch erfolgreicher neue Mitarbeiter aus IT & Software für Ihr Unternehmen gewinnen? Entdecken Sie unsere individuellen Online-Stellenanzeigen-Pakete. Egal wo ein Kandidat surft, wir erreichen ihn für Sie.

[www.it-jobuniverse.de/arbeitgeber-informationen](http://www.it-jobuniverse.de/arbeitgeber-informationen)

# Fujitsu Erstkauf-Konditionen

**Bis zu 200 € Erstkauf-rabatt vom 01.11. bis 31.01**

Sichern Sie sich jetzt einen einmaligen Erstkauf-Rabatt von bis zu 200 € auf eine exklusive Auswahl LIFEBOOKs der U9-Serie. Die vielen unterschiedlichen Ausstattungsvarianten von VFY-Modellen der Fujitsu LIFEBOOK-Serien finden Sie hier:

<https://extranet.ts.fujitsu.com/s/ CPP/ce/ support/conditions/Pages/erstkauf.aspx>

Aktionszeitraum: 01.11.22 – 31.01.2023

Mit mir gibt's Rabatt satt! 😊



Jetzt verfügbar bei unseren Distributionspartnern:

