



POINT

Das Wichtigste aus der ITK-Branche von ALSO auf den Punkt gebracht





VIEL DRIN. VIEL DRAUF!

FRITZ!Box



Gigabit-LAN DSL
Smart Home
Telefon DECT
Cable LTE 5G
Glasfaser VPN
Streaming
NAS Fiber
Mediaserver

business.avm.de



"UNSERE DIGITALE VIRTUALISIERTE WELT...

... braucht den besten Schutz, den wir bieten können."

In dieser neuen Ausgabe der POINT schwingt auf beinahe jeder Seite das Thema Transformation mit. Virtuelle Events, Shop-Updates, Nachhaltigkeit und das große Titelthema Cybersecurity sind allesamt geprägt vom Wandel unserer Zeit. Besonders IT-Sicherheit ist ein stark wachsendes Marktsegment – zu Recht wird dieser Bereich in der DACH-Region dieses Jahr um gut 10 % wachsen.

Kritische Infrastrukturen, beispielsweise die von Staat und Verwaltung, Energie-konzernen oder dem Gesundheitswesen, sind ebenso auf besondere Sicherheit angewiesen wie Unternehmensnetzwerke. **Trotzdem ist Cybersecurity für viele Entscheider und Budgetverantwortliche noch immer ein "notwendiges Übel".** Auch wenn externe Treiber, zu denen das neue IT-Sicherheitsgesetz 2.0, der DigitalPakt Schule oder das Krankenhauszukunftsgesetz zählen, den Weg in die richtige Richtung ebnen, muss unsere Branche noch eine Menge Aufklärungsarbeit leisten, um Unternehmen und Institutionen sicher durch den Wandel zu führen – im wahrsten Sinne des Wortes. **Mit unserem ALSO Security Circle sowie MSP- und MSSP-Programmen unterstützen wir Sie dabei.**

Nehmen Sie die vielen Ebenen des Wandels, die sich in dieser Ausgabe der POINT wiederfinden, zum Anlass für Ihre persönliche Business-Transformation – und eine sichere Zukunft.



Marc Hövelmann
Regional Lead CoC Cybersecurity DACH
ALSO Deutschland GmbH

Ich wünsche Ihnen viel Spaß mit der neuen POINT!

DAS IST DRIN

UNITED BY FOOTBALL

TIPPEN SIE SICH QUER DURCH EUROPA UND GEWINNEN SIE!

Herausnehmbarer Spielplan in der Heftmitte







Titelthema:

SERVICE-OASE CYBERSECURIT

Wie Sie Ihr Geschäft mit As-a-Service-Angeboten zukunftssicher machen



Interessante Angebote kurz und knapp auf den Punkt gebracht



ALSO Tochter Webinstore AG – kurz vorgestellt

38 - 39

EIN "RITTERSCHLAG" FÜR HUAWEI STORAGE

Ritter Technologie setzt auf OceanStor 5500-Reihe



Editorial 3 6 – 7 **POINT News** Titelthema: Service-Oase Cybersecurity 8 - 13**Kaspersky** — IT-Infrastruktur im Gesundheitswesen → Security 15 **Be Quiet!** — Kühle Wasser sind still! → Komponenten 18 - 190 **Lindy** → Komponenten 20 0 **Samsung** — Smart Cleaning → Mobility 22 0 Samsung — Galaxy XCover 5 → Mobility 23 **Lenovo** → Mobility 24 0 **HP** — Z Displays → Mobility 25 **ALSO Shop Updates** 26 **EM-Spielplan** — in der Heftmitte Samsung Galaxy → TK/ALL-IP 30 - 31**Epos** → TK/ALL-IP 33 Konftel → TK/ALL-IP 34 **ALSO Financial Services** 35 **HPE ProLiant** → Server 36 **HPE PointNext Tech Care** → Server 37 ALSO Tochter Webinstore AG — kurz vorgestellt 38 - 39**Microsoft** — Windows Virtual Desktop → Cloud 40 **Microsoft** — Automatisierung leicht gemacht → Cloud 41 **Transcend** → Storage 42 **Canon** → Printing/Supplies 43 O **HP** — Was bedeutet HP+ → Printing/Supplies 44 - 45**ALSO Solutions Business** 46 - 47**Huawei** — Success Story → Netzwerk 49 ALSO Schweiz Solution Days — Event-Nachbericht 0 50 - 51**ALSO Event-Wende** 53 **ALSO Bonus Club** 54 55 **Produktbox**

BITTE BEACHTEN!

Diese neue POINT ist eine Gemeinschaftsausgabe für ALSO Schweiz AG und ALSO Deutschland GmbH. Beachten Sie bitte die Gültigkeit der Berichte über die Kennzeichnung der Länderflaggen. Sofern keine Flaggen vorhanden sind, gilt der Bericht für beide Länder.



Impressum

Die Wiedergabe von Firmennamen, Produktnamen und Logos berechtigt nicht zu der Annahme, dass diese Namen/ Bezeichnungen ohne Zustimmung der jeweiligen Firmen von jedermann genutzt werden dürfen. Es handelt sich um gesetzlich oder vertraglich geschützte Namen/Bezeichnungen, auch wenn sie im Einzelfall nicht als solche gekennzeichnet sind. Für Bestellungen in der Schweiz gelten die AGB der ALSO Schweiz AG und für Bestellungen in Deutschland gelten die AGB der ALSO Deutschland GmbH. Alle genannten Preise zzgl. MwSt. gelten für aktuelle Lagerbestände, Lieferung ab Lager Braunschweig, Bad Wünnenberg-Haaren, Soest oder Staufenberg rein netto gegen Rechnung, zzgl. Mautpauschale (1,00 EUR pro Auftrag), Transportkosten und Transportversicherung. Zwischenverkauf, Irrtümer, Änderungen und Druckfehler vorbehalten. Lieferung nur, solange der Vorrat reicht. Alle Angaben sind unverbindlich, die technischen Angaben entsprechen Herstellerangaben. Keine Haftung und Gewähr bei unzutreffenden Informationen, fehlerhaften und unterbliebenen Eintragungen.

Verantwortlich im Sinne des LPrG NRW:

Fabian Jänsch, Lange Wende 43, 59494 Soest.



ALSO Deutschland GmbH und ALSO Schweiz AG

Fachhandelspreise zzgl. MwSt. Mit Erscheinen dieser Ausgabe verliert die vorhergehende Ausgabe ihre Gültigkeit.

Redaktion:

textkultur GmbH, Gütersloh, www.textkultur.net

Bildagenturen bzw. Fotografen: © www.playscavengers.com: S. 7; © www.apple.com: S. 7

stock.adobe.com

- © Prostock-studio: S. 1, 4, 8, 10, 11, 13;
- © Michail Petrov: S. 6; © Marc Grandmaison: S. 6; © stockphoto-graf: S. 19; © Drobot Dean: S. 26; © ohaiyoo: S. 26; © ZinetroN: S. 40;
- © Comauthor: S. 41; © WrightStudio: S. 46; © Coloures-Pic: S. 50; © kras99: S. 50

iStock.com

© max-kegfire: S. 54; © PeopleImages: S. 54;

© Farknot_Architect: S. 54

Abbestellung:

Haben Sie Feedback, Wünsche oder Anregungen oder möchten Sie die POINT abbestellen? Schreiben Sie uns: also-point@also.com



BEACHTEN

Diese neue POINT ist eine Gemeinschaftsausgabe für ALSO Schweiz AG und ALSO Deutschland GmbH. Kennzeichnung der Länderflaggen. Sofern keine Kennzeichnung vorhanden ist, gilt der Bericht für beide Länder.



Beachten Sie bitte die Gültigkeit der Berichte über die



Google-Übersetzer: eine Milliarde Downloads, eine Milliarde Geschichten (blog.google)

1 MILLIARDE DOWNLOADS

Gerade elf Jahre alt und schon eine Milliarde Downloads auf dem Buckel:

Der Google-Übersetzer. Die Translator-App, die 2010 auf den Markt kam und kostenlos über den Google Play Store erhältlich ist, versteht mittlerweile 109 Sprachen. Zu den Entwicklungsmeilensteinen gehören u.v.a.: 2014 – die Integration der WordLens-Technologie für die Übersetzung von Text in Echtzeit über die Telefonkamera. Seit 2015 – da waren es schon über 300 Millionen Downloads - sorgt der verbesserte Konversationsmodus dafür, dass sich zwei Personen, obwohl sie verschiedene Sprachen sprechen, unterhalten können.



LAVALAMPEN MACHEN DAS INTERNET SICHERER

Der Internetdienstleister Cloudflare nutzt mehr als 100 Lavalampen zur Datenverschlüsselung. Eine Kamera nimmt die Wand mit den Lavalampen in Gänze auf und übermittelt das Bild an einen Computer. Aus den Bewegungen im Innern der Lampen und Umgebungsfaktoren, wie Lichtspiegelungen oder Verschattungen, generiert der Computer einen Zufallscode. Cloudflare-Experten halten ihn für besonders sicher. Die wechselnde Ansicht der Lavalampen-Wand sei unvorhersehbar und der Code damit nicht zu knacken. In San Francisco kann die Wand live angeschaut werden.



Quelle:

www.cloudflare.com/learning/ssl/lava-lamp-encryption/



NEXT LEVEL ONLINE GAMING



Das neue Multiplayer-Spiel **Scavengers** von Midwinter Entertainment und Improbable kommt im Herbst 2021 auf den Markt. Es ist eine neue Art von Shooter, in dem die Spieler in einer von Eisstürmen verwüsteten Welt ums Überleben kämpfen. Das Problem: Es wimmelt von feindlicher KI. Ein erster Beta-Test mit 1.700 Live-Spielern konnte überzeugen. Die Entwickler ließen dabei zusätzlich tausende virtuelle Charaktere mitspielen und beobachteten die ungewöhnliche Dynamik einer so großen Menschenmenge, die auf ein kollektives Ziel hinarbeitet. Am Ende waren weit über 9.000 Charaktere an diesem riesigen Multiplayer-Erlebnis beteiligt.



Quelle: www.pcgamer.com/ 9000-player-games-are-right-around-the-corner-and-heres-what-one-looks-like/









AIRTAGS — IMMER ALLES FINDEN

"Verlieren kannst du jetzt vergessen." So präsentiert Apple das neue AirTag, das dem nervigen Verlegen von Schlüsseln, Rücksäcken und Geldbeuteln ein Ende setzt. Mithilfe der "Wo ist?"-App verbindet sich das iPhone per Bluetooth mit dem AirTag über eine Distanz von bis zu 10 oder 15 Metern. So ist die Schlüssel- und Portemonnaie-Sucherei in der Wohnung schnell erledigt. Im Freien, z. B. im Park oder am Strand, wird das anonyme Netzwerk aus Millionen iPhone-, iPad- und Mac-Geräten bei der Suche nach einem getaggten Objekt genutzt, um dem Besitzer den Fundort zu übermitteln.



Quelle: www.apple.com/de/airtag/



SERVICE-OASE CYBERSECURITY:

Wie Sie Ihr Geschäft mit As-a-Service-Angeboten zukunftssicher machen

In den letzten Jahren haben sich immer mehr Unternehmen dem As-a-Service-Modell zugewandt, um Kosten zu senken, die Effizienz zu verbessern, steigende Workloads zu bewältigen und vieles mehr. Eine Unterkategorie, die in unserer neuen Remote Reality große Aufmerksamkeit verdient, ist Security as a Service.

Sicherheit als Service? Heutzutage entwickeln und verbessern immer mehr Unternehmen aus der IT-Branche ihre servicebasierten Angebote. Dazu gehören Websicherheit, E-Mail-Threat-Management, Netzwerksicherheit, Cloud, Mobile und mehr. Dabei muss Endkunden klar werden, dass reduzierte Kosten nicht der Treiber für einen Wechsel vom klassischen (Lizenz-)Kauf zum bedarfsorientierten Service sein sollten – insbesondere, wenn es um Sicherheit geht. Stattdessen müssen Service Provider die Tatsache in den Fokus rücken, dass sich bestimmte Lösungen einfach viel besser und nachhaltiger im Servicemodell nutzen lassen. Denn auch Cybersecurity befindet sich im Wandel und dieser Wandel bietet Vorteile für alle Beteiligten.

Bisher haben Sicherheitsdienste, die in die Cloud verschoben wurden, häufig nur Auswirkungen auf die zentralisierte Verwaltung gehabt. Heute sind die Angebote allmählich gereift, um die Stärken der Cloud voll auszunutzen. Unabhängig von den neuen, individuellen Arbeitsumgebungen muss der Zugriff auf sämtliche Kunden- und Unternehmensdaten in jedem Business zuverlässig

abgesichert sein. Gleichzeitig müssen

SECURITY
AS A SERVICE
dient als Schutzschild gegen die
immer komplexer
werdenden Anforderungen und

Bedrohungen.

alle relevanten IT-Vorschriften, Gesetze und Unternehmensrichtlinien eingehalten werden, um auch das spezifische geistige Eigentum und Wissen zu schützen. Und das alles vor dem Hintergrund, die Kosten gering zu halten – insbesondere jetzt, wo von IT-Teams mehr Innovations-, Sicherheits- und Optimierungskompetenz als je zuvor erwartet wird. Klingt nicht nur komplex, ist es auch.

Die Nachfrage nach Cloud-Diensten und deren Nutzung sind vor allem im vergangenen Jahr sprunghaft angestiegen. Unternehmen sind anfälliger für Angriffe als je zuvor, da sie über unterschiedliche und relativ ungesicherte Wege auf das Internet zugreifen. Zusätzlich nimmt die Komplexität von Angriffen kontinuierlich zu, was im Umkehrschluss auch zu komplexeren Gegenmaßnahmen führen muss. Mit dem Vertrauen in professionelle Dienstleister benötigen KMUs kein zusätzliches Kapital und keine neuen Mitarbeiter. Sie tauschen interne Technologieinvestitionen

gegen sofortige Sicherheit, niedrigere Kosten, Zugang zu einzigartigem Fachwissen und Spezial-Tools, Skalierbarkeit und schnelle Reaktionszeiten.



Als Managed Service Provider im Bereich Security Kompetenz zeigen

Security as a Service (SECaaS) bietet eine Reihe von Vorteilen. Zu den offensichtlichsten für Unternehmen zählen sicherlich die einfache und schnelle Verfügbarkeit sowie die Kompetenz eines vollwertigen Experten.

So werden regelmäßige Aktualisierungen und administrative Aufgaben kurzum ausgelagert und professionell erledigt. So ermöglicht SECaaS den Zugriff auf viel mehr Sicherheitskompetenz, als normalerweise in einem Unternehmen verfügbar ist. Und auf genau diese Argumente sollten sich Managed (Security) Service Provider stürzen.



- 1. Cybersicherheit gehört nur selten zu den Kernkompetenzen von KMUs. Da der Fokus von Unternehmen meist auf anderen Dingen liegt, fehlen häufig Ressourcen, um den neuesten Trends folgen, die Risiken bewerten und alle Sicherheitsanforderungen intern erfüllen zu können. Gleichzeitig entwickelt sich die Threat-Landschaft rasant weiter. Durch das Auslagern von Security sind Unternehmen nicht nur vor vorhandenen Bedrohungen geschützt, sondern auch vor neuen. Denn Serviceanbieter sind stets umfassend über alle neuen Arten von Cybersicherheitsbedrohungen informiert und können entsprechende Konfigurationen vornehmen. Indem sich Unternehmen auf die Dienste eines MSP verlassen, betreiben sie eine aktive Risikoverlagerung.
- 2. Es gibt einen weltweiten Mangel an Fachleuten für Cybersicherheit. Gleichzeitig sind die Gehälter in diesem Bereich auf einem Rekordhoch. Angesichts dieser Tatsachen ist es für KMUs schwierig, mit großen Unternehmen und Konzernen um Sicherheitsexperten zu konkurrieren.
- **3.** Anders als lokal gehostete Lösungen ermöglichen cloudbasierte Managed Security-Services eine einfache Erweiterung von Sicherheitsdiensten nach Bedarf. Durch diese Ausrichtung gibt es keine Erweiterungseinschränkungen Flexibilität und Skalierbarkeit sind praktisch unbegrenzt.



- 4. Capex in Opex umwandeln! Investitionskosten für Sicherheitslösungen im As-a-Service-Modell sind erheblich niedriger als die Summen, die bei einer internen Implementierung auf Kunden zukommen. Die Gesamtbetriebskosten werden daher ebenfalls gesenkt, da Unternehmen nur für die Menge der von ihnen genutzten Dienstleistungen zahlen und nicht mehr finanziell für Wartung, Aktualisierungen, Upgrades und andere wiederkehrende administrative Fachkenntnisse und Kosten verantwortlich sind.
- 5. Individuelle Cybersicherheitsstrategien durch Security as a Service zu unterstützen, trägt dazu bei, die Komplexität von Einrichtung und Wartung zu verringern. Durch die Automatisierung einiger Aufgaben wird so die Effizienz beim Kunden gesteigert. Darüber hinaus erleichtern Security-Services aus einer Hand die Verwaltung und Überwachung des gesamten Sicherheitsnetzwerks. Wenn die Netzwerksicherheit auf mehrere Anbieter verteilt wird, kann sich dies negativ auf die Cybersecurity des Unternehmens auswirken.

Security by Design mit dem Cybersecurity Center of Competence

Es ist oft schwierig, Führungskräfte von etwas Neuem wie zunächst schwer greifbaren Security-Services zu überzeugen. Doch es gibt ein einfaches Beispiel, das die Relevanz solcher Maßnahmen hervorhebt: Wenn Autohersteller ihre Autos pauschal ohne Sicherheitsgurte oder Airbags herstellen und diese erst einbauen, nachdem es einen Unfall gegeben hat, wäre das sowohl sinnlos als auch unverschämt teuer. Das Gleiche gilt für die bekannten Sicherheitslücken bei mobilen Endgeräten, im Web oder im Unternehmensnetzwerk. Sie können auf direktem Wege zu Gewinneinbußen und Reputationsschäden führen. Leider fragen sich viele Unternehmen erst dann, warum sie vor der Implementierung anderer Dienste

nicht zuerst an die Sicherheit gedacht haben. Daher ist auch das Thema Awareness noch immer hochpräsent! Bevor es an Konzeptionierung und Implementierung gehen kann, benötigen Kunden Hilfe, um den individuellen Status ihrer eigenen Cybersicherheit vollständig zu verstehen. Dieser Mix aus verschiedenen Ansätzen bedeutet für viele Reseller und Systemhäuser eine völlig neue Herausforderung. ALSO Cybersecurity-Spezialisten arbeiten zur Unterstützung jetzt länderübergreifend zusammen, um Partner noch besser mit diversen Services unterstützen zu können. Das ALSO Cybersecurity Center of Competence stellt eine große Menge Expertenwissen zur Verfügung und beschleunigt so die individuelle Unterstützung. Durch die zentrale Organisation mit dezentraler Know-how-Verteilung über Regionen und Ländergrenzen hinweg können ALSO

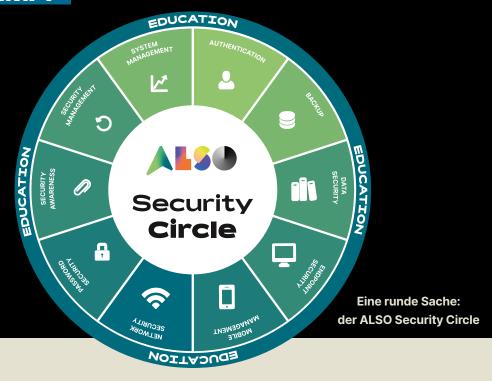
Partner ihre Services genau auf ihre Endkunden zuschneiden. Mit der verstärkten Individualisierung von Services werden Vergleichbarkeit und Preisdiskussion deutlich abgeschwächt – ein absolutes Plus für die Wettbewerbsfähigkeit.



Mit der

verstärkten

Individualisierung



ZWEI FRAGEN, ZWEI ANTWORTEN

Im Rahmen des Security Circles wird herstellerunabhängige Beratung bei ALSO ganz großgeschrieben.

Matthias Juchhoff, Team Leader Cybersecurity bei ALSO Deutschland, und Lukas Tuor, Team Leader

Cybersecurity & Software in der Schweiz, sind sich einig: Reseller und Managed Service Provider

müssen mehr individualisieren! Mithilfe der MSP Task Force wird diese Forderung umgesetzt.



Matthias Juchhoff: Security ist nicht gleich Security, das ist recht logisch.

Reseller sollten genau schauen, was der Kunde eigentlich braucht. Was kann er eventuell selbst managen? Wo besteht akuter Unterstützungsbedarf? Mit dem Security Circle sezieren wir quasi jedes Projekt und legen die relevanten Teilbereiche von Security frei. Dabei geht es weit über die Lösungsfindung hinaus auch um die Implementierung, individuelle Schulungen, Proof of Concepts sowie den Support im laufenden Betrieb.

Dabei entfernen sich unsere Partner weit vom Standard und setzen direkt dort an, wo Einfallstore liegen oder Kapazitäten fehlen. Diese strategische Erweiterung des individuellen Portfolios zahlt sich aus, denn IT-Security ohne Strategie verfehlt häufig ihren Zweck.



Lukas Tuor: Bei vielen Partnern ist unsere Wahrnehmung als klassischer Distributor leider noch vorhanden. Dabei ist es vor allem unsere technische Kompetenz, die den Erfolg unserer MSP Task Force in Verbindung mit dem Security Circle ausmacht. Wir beraten auf einem sehr hohen fachlichen Niveau und haben einen direkten Draht zu vielen hochkarätigen Herstellern. Das Lösungs- und Herstellerportfolio sowie die Zusammenarbeit mit Experten werden über das ganze europäische Cybersecurity-Kompetenzzentrum bei der ALSO Gruppe laufend ausgebaut. So können wir mit unserer Task Force wirklich sehr hersteller- und auch bedarfsübergreifend arbeiten und anhand des Security Circles gemeinsam mit dem Partner Konzepte für Endkunden entwickeln.





Vertikalisierung ist ein cleverer Schachzug für ein erfolgreiches MSP-Business

Obwohl COVID-19 die Vorteile einer Diversifikation gezeigt hat, kann es sich sowohl für MSPs als auch für Endkunden enorm auszahlen, zum Experten auf einem Gebiet zu werden. Vertikalisierung macht Service nicht nur langfristiger, sondern erhöht in vielen Fällen auch den jeweiligen Wert und damit den Gewinn. Auf die Cybersecurity bestimmter Branchen spezialisierte MSPs werden als besonders vertrauenswürdige Berater wahrgenommen. Vertrauenswürdige Partner können ihre Kunden leichter durch schwierige Gespräche führen - z.B. über die Wichtigkeit von Cybersicherheit. Wenn MSPs die Vor- und Nachteile von Security-Maßnahmen in bestimmten Branchen wie z.B. dem Gesundheitswesen kennen, können sie den Fall besser aufbauen als Wettbewerber, die sich eher zu den Generalisten zählen. Vertikalisierte MSPs bieten ihren Kunden neben wertvollen geschäftlichen Erkenntnissen und fundierten Antworten eben auch bereits erprobte Lösungen.

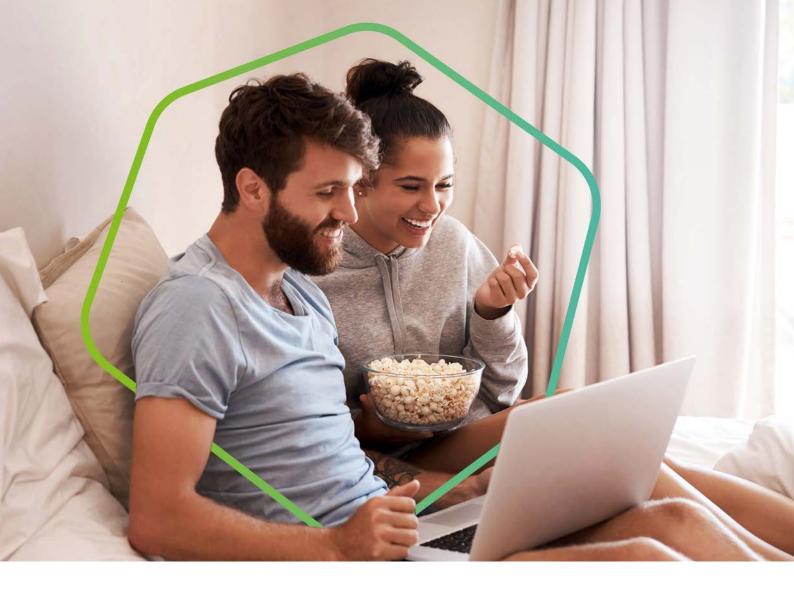
Für MSPs ist es wichtig zu erkennen, dass Cybersecurity keine reine IT-Angelegenheit, sondern eher ein ganzheitliches Business-Projekt ist. Und so müssen sie ihre Security-Services auch verkaufen! Der Gedanke dahinter ist simpel: KMUs sind eher geneigt, für jemanden zu zahlen, der zum Wachstum ihres Geschäfts beiträgt, statt für jemanden, der ihnen "nur" dabei hilft, sicher zu bleiben. Ein spezialisierter MSP sichert die Infrastrukturen von Kunden ab und hilft gleichzeitig dabei, das Geschäft weiterzuentwickeln. Um selbst mit As-a-Service-Modellen zu wachsen und sich weiterzuentwickeln, müssen Anbieter daher so anpassungsfähig sein wie ihre Dienste. Die Vertikalisierung ist dabei ein gutes Mittel zum Zweck.

IT-Security trägt zum allgemeinen Schutz der Menschheit bei – helfen Sie mit!

Diese Aussage ist keineswegs übertrieben. In unserer digitalisierten Welt hat die Sicherheit von IT-Systemen einen höheren Stellenwert verdient, als ihr bisher zuteilwird. Ja, die Cybersicherheit von Unternehmen, von Institutionen im Gesundheitswesen oder von öffentlichen Stellen ist eine ressourcenintensive, sensible und kontinuierliche Aufgabe. Doch mit As-a-Service-Lösungen können Kunden die neuesten Sicherheitsinfrastrukturen und -technologien nutzen, ohne sich dabei um die Komplexität

der internen Bereitstellung, des Betriebs und der Wartung einer Lösung kümmern zu müssen. Natürlich ist es damit nicht getan. Das Thema Awareness muss weiterhin permanent bespielt werden, um das Prinzip der geteilten Verantwortung hervorzuheben. Nicht die gesamte Last liegt auf den Schultern von Serviceanbietern. Zuverlässige IT-Security zu betreiben oder bereitzustellen, bedeutet Transformationen frühzeitig zu erkennen und darauf zu reagieren – egal auf welcher Seite man sitzt.





Genießen Sie mit Kaspersky Ihr Home Entertainment. Sicher.

kaspersky BRING ON THE FUTURE

Kaspersky Internet Security schützt Ihre PCs, Macs und Android-Geräte vor Online-Bedrohungen und bietet Sicherheit für Ihre Privatsphäre und Finanzen.



Kaspersky Internet Security

Erfahren Sie mehr auf Kaspersky.de

Copyright © 2021 AO Kaspersky Lab. All rights reserved.







MIT KASPERSKY BEKOMMT IT-SICHERHEIT LEBENSRETTER-QUALITÄTEN

Die IT-Infrastrukturen von Einrichtungen des Gesundheitswesens sind in den Fokus von Cyberkriminellen gerückt. Doch die neuen Anforderungen an individuelle IT-Sicherheitskonzepte sind fast so komplex wie die Bedrohungen. Zum Schutz von sensiblen Patientendaten oder Akten und zur Vermeidung von Systemausfällen besteht jetzt dringender Handlungsbedarf – denn es geht buchstäblich um Leben und Tod.



Besonders Krankenhäuser und Kliniken haben mit gesetzlichen Richtlinien und Compliance-Vorgaben zu kämpfen. Mit einem umfassenden Angebot an Sicherheitslösungen und -services unterstützt Kaspersky diese Institutionen bei der Einhaltung. Cyberangriffe lassen sich damit frühzeitig erkennen und verhindern und auch die Minimierung von Schäden sowie die Sensibilisierung der Mitarbeiter stehen im Vordergrund.



Ein Überblick, wie IT-Infrastrukturen im Bereich Healthcare mit Kaspersky geschützt werden können:



Mehrstufige Lösungen mit Next-Generation-Malware-Erkennung, proaktiven Abwehr-

proaktiven Abwehrtechnologien sowie automatisierter Reaktion und Wiederherstellung zum Schutz vor gezielten Angriffen (Advanced Persistent Threats).



Cybersecurity-Services zur Unterstützung der eigenen IT-Abteilung

in den Bereichen Threat Hunting, Malware-Analyse, Reverse Engineering, Forensik, Incident Response und Notfallplanung.



Praxisnahe Security-Awareness-Schulung für Mitarbeiter mittels einer interaktiven und standortunabhängigen Online-Trainingsplattform, die typische Angriffsszenarien behandelt.



Individuelle Trainings zur Weiterbildung von IT-Fachkräften des Krankenhauses.



Entwicklung und Umsetzung von IT-Security-

Strategien gemeinsam mit ausgewählten und zertifizierten Kaspersky-IT-Dienstleistern, die Sie gem. § 21 Krankenhausstrukturfonds-Verordnung (KHSFV) bei der Beantragung von Fördermitteln unterstützen.



Bei so komplexen Themen wie der IT-Security im Gesundheitswesen ist eine individuelle, zielgerichtete Beratung Gold wert!

Auf www.also.de/kaspersky finden Sie den direkten Kontakt zu Ihren Ansprechpartnern.





Nutzen Sie Ihre Chancen und Mehrwerte mit unserem erweiterten Leistungsportfolio:







DAS ESET MSP PROGRAMM

AUTOMATISIEREN SIE IHR BUSINESS MIT DEM GRÖSSTEN ENDPOINT SECURITY HERSTELLER AUS DER EU







IT-SECURITY: EINFACH. SICHER. AUTOMATISIERT.

ESET bietet höchstmögliche Flexibilität zum optimalen Schutz Ihrer Kunden – egal ob Cloud oder On-Premises.

Jetzt mehr erfahren: ESET.DE/MSP oder ESET.CH/MSP











Firewalls und Multifaktor-Authentifizierung zum Preis Ihres morgendlichen Kaffees

Flexibilität und Sicherheit für Managed Services



BEWÄHRTE PRODUKTOUALITÄT

Monatliche Bereitstellung erstklassiger Hardware und Services Für alle Firebox Tabletop- und Rackmount-Modelle der T- und M-Serie Für den Multifaktor-Authentifizierungs-Service WatchGuard AuthPoint™



KEINE MINDESTLAUFZEIT

Pay-as-you-go auf monatlicher Basis, ohne Laufzeit Monatlichen Abrechnungen mit 3-jähriger Laufzeit



KEINE VORABKOSTEN FÜR HARDWARE

Hardware ist mit Dienstleistungen in einem monatlichen Preis aebündelt

Beim Monatsabo kann bei Bedarf pausiert oder gekündigt und die Hardware zurückgegeben werden



AUTOMATISCHE VERLÄNGERUNG

Die Abrechnung erfolgt automatisch jeden Monat mit einer Einzelrechnung, bis das Abonnement unterbrochen oder gekündigt wird



EINFACHE EINFÜHRUNG UND VERWALTUNG

Online-Bestellungen mit nur wenigen Mausklicks auf dem Cloud-Marketplace des Distributors

Aktivieren, Pausieren und Abspielen über das Managementportal für Abonnements





+49 (700) 9222 9333



vertrieb@watchguard.com

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

Product Manager DACH CHRISTIAN HERBORT

**** +49 2921 99 5585

□ Christian.Herbort@also.com





KÜHLE WASSER SIND STILL!

BE QUIET! TRUMPFT MIT NEUEN WASSERKÜHLUNGEN AUF

Wenn es um flüsterleise PC-Komponenten geht, hat Hersteller be quiet! die Nase ganz weit vorn. Der Premium-Markenhersteller von Gehäusen, Wasser- und Luftkühlern sowie Lüftern für Desktop-PCs und Marktführer im Bereich Netzteile liefert nicht nur auf Performance-Ebene ab, sondern überzeugt über das gesamte Produktportfolio hinweg auch durch konsequente Geräuscharmut. Der Name ist eben Programm.

Von der Produktkonzeption über das Design bis zur Qualitätskontrolle werden alle wesentlichen Schritte, die zum be quiet! Produktentwicklungszyklus gehören, im deutschen Hauptsitz in Glinde bei Hamburg erledigt. In einem eigenen Safety Lab und mit einer breiten Palette von Testverfahren stellt der Hersteller sicher, dass neue Entwicklungen den Markennamen be quiet! auch wirklich verdienen. Zusätzlich wird viel Wert auf den direkten Austausch mit Anwendern gelegt.

Das Credo:

Von wem kann man mehr über die Performance der eigenen Produkte erfahren als von den Kunden? Der Erfolg von be quiet! zeigt, dass auf den hohen Qualitätsanspruch auch brillanter Output folgt – der neuste Clou sind diese zwei Wasserkühlungen:

Wenden Sie sich für mehr Informationen direkt an:

LAURA FISCHER

Product Manager

♥ +49 2921 99 2964■ Laura.Fischer@also.com





Pure Loop: Höchste Qualität zu kleinem Preis

Dass das Pure Loop Wasserkühlungssystem extrem leise arbeitet, dürfte nicht überraschen. Durch den Einsatz einer doppelt entkoppelten Pumpe mit effektiver Dämmung werden Vibrationen auf das absolute Minimum reduziert. Zusätzlich sorgen die neun luftstromoptimierten Lüfterblätter der Pure Wings 2 Lüfter für eine effektive und vor allem zuverlässige Lüftung. Das Nachfüllen von Kühlflüssigkeit ist dank eines Refill-Ports und mitgelieferter Flasche inklusive Flüssigkeit ein ebenso schnelles wie einfaches Unterfangen.

Und weil eben doch auch die äußeren Werte zählen, hat **be quiet!** sich beim Pure Loop für ein elegantes schwarzes Design mit weißen LED-Leuchten und Alu-Akzenten entschieden. **Schick!**

Silent Loop 2: King of Cool

Anspruchsvolle Anwender mit übertakteten Systemen brauchen nicht nur kühle Köpfe, sondern auch gut gekühlte CPUs. Die All-in-One-Wasserkühlung Silent Loop 2 leistet mit ihrer gedämmten 6-Pol-Pumpe und dem zusätzlichen Silent Wings 3 PWM high-speed Lüfter nicht nur einen flüsterleisen Betrieb. Durch den zusätzlichen Einsatz eines 3-Kammer-Designs wird Verwirbelungen der Garaus gemacht. Das macht Silent Loop 2 insgesamt zur leistungsstärksten Kühlung im be quiet! Kühler-Universum. Für einen optimierten Wärmeaustausch ist eine Kühlstruktur mit mehr als 130 Mikrofinnen verbaut – bei einer maximalen Radiatorgröße von 360 mm! Auch hier erleichtert ein gut zu erreichender Refill Port den Austausch oder das Nachfüllen von Kühlflüssigkeit. Wer auf Lichteffekte steht, kommt ebenfalls voll auf seine Kosten: Integrierte ARGB-LEDs lassen viel Spielraum für eine individualisierte Beleuchtung – so setzt man Akzente im PC-Gehäuse!

Für viel Furore sorgen, ohne dabei laut werden zu müssen – mit Komponenten von be quiet! bieten Sie Ihren Kunden nicht nur ganz viel Performance, sondern auch eine verbesserte Arbeits- oder Gaming-Atmosphäre ganz ohne lästige Störgeräusche.



Angesichts der seit Jahren stetig wachsenden AV-Auflösungen und der damit verbundenen exorbitanten Bandbreitenanforderungen an Grafikkarten, Spielekonsolen und Displays werden auch die Anforderungen an den gesamten Übertragungsweg immer grösser.

8K steht in den Startlöchern, die ersten Displays sind bereits im Markt verfügbar. Spielekonsolen, die solche Auflösungen bedienen können, werden in Kürze folgen.

Aus diesem Grund wurde vom HDMI-Konsortium der brandneue Kabel-Standard "Ultra High Speed" eingeführt. Bei Lindy sind daher nun Ultra-High-Speed-Kabel für HDMI 2.1 mit einer Bandbreite von 48G in den Längen 1 m, 2 m, 3 m und 5 m als Bestandteil der Lindy Gold Line verfügbar.

Doch nicht nur in Sachen Bandbreite haben der neue Standard und die für ihn vorgesehenen Kabel einiges mehr zu bieten als in der Vorgängerversion "High Speed" für HDMI 2.0.

Höhere Auflösungen

Dank ihrer enormen Bandbreite von 48G kommen diese Kabel mit unkomprimierten AV-Signalen bis 8K@60Hz 4:4:4 12 Bit, mit DSC-Kompression sogar bis 10.240×4.320 4:2:0 12 Bit problemlos zurecht.

ALLM (Automatic Low Latency Mode)

Ein Modus, der vor allem für Gamer interessant ist. Er schaltet zeitaufwändige Nachbearbeitungsund Aufbereitungsfunktionen in TV-Geräten und Monitoren zugunsten einer kürzeren Übertragungszeit und damit einer rasant schnellen Reaktionszeit ab.

VRR (Variable Refresh Rate)

Dieses Feature von HDMI 2.1 ermöglicht es Quellgeräten und Displays, die Bildwiederholrate abhängig vom Inhalt der aktuell dargestellten Szene oder Spielsituation variabel zu dimensionieren. Schnelle Szenen werden mit hoher, langsamere Szenen entsprechend mit niedrigerer Bildwiederholfrequenz gezeigt. Ruckeln und Tearing gehören damit der Vergangenheit an.

Dynamic HDR

Von der Quelle angewiesen kann ein angeschlossenes Display die HDR-Metadaten Szene für Szene oder sogar Bild für Bild ändern und so jederzeit die beste Bilddynamik, also einen einzelbildabhängigen Farb- und Kontrastbereich, anbieten.

DSC 1.2

Ein hochperformanter Kompressionsalgorithmus reduziert die Signalbandbreite, die für sehr hohe Auflösungen, wie z. B. 10K, benötigt wird, sodass auch diese extrem hohen Auflösungen dargestellt werden können.

eARC

Eine erweiterte Version von ARC, die objektbasierte Audiosignale verwendet, die nun unkomprimiertes 7.1- und 5.1-Kanal-Audio bis 192 kHz, 24 Bit für Dolby® Atmos® und DTS:X i sowie bis zu 32 Audiokanäle im Audio Return Channel von HDMI bieten. Somit können auch alle erweiterten Audio-Features nun über den Audio-Rückkanal "rückwärts" vom TV-Gerät beispielsweise in einen AV-Receiver eingespeist werden



Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

SANDRO LAUBER Sales Product Manager \$\ointimes\$ +41 41 266 15 42 \$\overline{\top}\$ Sandro.Lauber@also.com



All-in-One

Unified Communications und CTI mit ProCall Business

Maßgeschneidert für kleine Unternehmen ProCall Business bündelt als All-in-One-Software die wichtigsten Leistungsmerkmale von Unified Communications & CTI. Ob im Büro, im Homeoffice oder auch unterwegs – profitieren Sie von einer einfachen und smarten Kommunikation zum attraktiven Preis.

ProCall Business – für bis zu 50 Arbeitsplätze – zeichnet sich durch einfache Inbetriebnahme und flexible Lizenzierung aus.

ProCall Business ist ab Q3 2021 verfügbar.



Client ProCall Business und Mobile App

* * * Produktneuheiten in 2021 * * *



Zusammen arbeiten

Online Meetings und Videokonferenzen mit ProCall Meetings









SMART CLEANING

MIT SAMSUNG TABLETS

Samsung und soobr

Innovative Technik trifft auf smarte Ideen

Samsung bietet mit innovativen Produkten die ideale Plattform für Lösungen wie die von soobr. Die Galaxy Tab A 10,1" Tablets überzeugten soobr durch den äusserst stabilen Betrieb und die lange Akkulaufzeit. Einer der wichtigsten Punkte war jedoch der Einsatz von Samsung Knox Configure. Der Kiosk-Modus, bei dem der Zugriff auf die jeweiligen Nutzerbedürfnisse eingeschränkt werden kann, hilft, Fehlbedienung und missbräuchliche Benutzung zu verhindern. Die monatlichen Releases der App werden dynamisch aus der Ferne auf die Tablets gespielt, ohne dass dafür ein IT-Einsatz vor Ort notwendig ist. Dies vereinfacht das Handling von Updates und die Konfiguration der Devices enorm.

Die Hardware ist entscheidend für den Erfolg

Natel Profi beriet soobr bei der Auswahl der Tablets. Für den täglichen Reinigungseinsatz wurde ein Tablet gesucht, das die Anforderungen von soobr und die des Reinigungspersonals voll erfüllt. Es sollte stabil, leicht bedienbar und zuverlässig sein. Der Samsung Partner Natel Profi empfahl soobr das Galaxy Tab A,

da bei anderen Kunden bereits über 1600 Stück erfolgreich im Einsatz waren – und sich das Device in der Praxis mehr als bewährt hatte. Als Technik-Partner von soobr übernimmt Natel Profi die vollständige Konfiguration, das Management und die Verwaltung der Devices. Dadurch kann sich soobr voll und ganz auf ihre Kernkompetenz Softwareentwicklung konzentrieren. Von Natel Profi kam auch die Empfehlung, die Tablets mit Samsung Knox Configure zu nutzen. Dank dem Kiosk-Modus können die Kundenbedürfnisse sauber abgebildet werden und App und Software bleiben immer up to date. Zudem lassen sich Aufwand und Kosten reduzieren – für soobr ein weiteres entscheidendes Argument.

Technologische Highlights

- Smart Cleaning Software zur bedarfsorientierten Planung und Ausführung von Reinigungstouren
- Roll-out, zentrale Konfiguration und Management von Devices über Samsung Knox Configure
- 50+ Samsung Galaxy Tab A 10,1" (LTE) Tablets im Einsatz
- Lange Akku-Laufzeit dank ausdauerndem Akku mit 6150 mAh
- Extra helles 10,1" WUXGA Display (1920 x 1200 Pixel)
- 2 GB RAM und 32 GB interner Speicher (erweiterbar mit microSD um bis zu 512 GB)

-Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

LUCIANO COLATRELLA

Focus Sales Manage

🖒 +41 41 266 22 44 🖂 Luciano.Colatrella@also.con



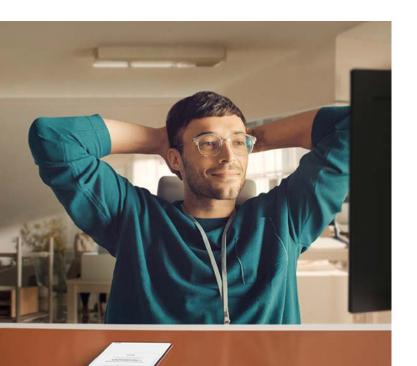
SAMSUNG

Kompakt, zuverlässig und robust – das Galaxy XCover 5





Unverzichtbarer, robuster Komfort für alle geschäftlichen Anforderungen. Das Galaxy XCover 5 wurde für den Einsatz unter extremen Bedingungen entwickelt. Zertifiziert nach US-Militärstandard MIL-STD-810H und IP68, vereint sein kompaktes Design hohe Sicherheit mit leichter Bedienung. Dank der verbesserten Unterstützung für Berührungseingaben lässt sich das Galaxy XCover 5 auch mit Handschuhen und in feuchten Umgebungen einfach bedienen.



Mit Knox Suite sichern, bereitstellen und verwalten

Knox Suite ermöglicht ein effizientes Geräte- und Betriebssystemmanagement von überall aus. Mit der automatisierten Gerätebereitstellung und -konfiguration können neue Galaxy Smartphones, Tablets und Wearables schnell und einfach in die IT-Landschaft des Unternehmens integriert werden. Knox Suite bietet IT-Administratoren eine umfassende Mobilitätslösung für Unternehmen, die alle Geschäftsanforderungen im gesamten Gerätelebenszyklus erfüllt.

THINKPAD X1 TITANIUM YOGA

GEN 1

Ins Büro gehen war gestern. Die Mitarbeiter von heute sind viel unterwegs und ständig mobil. Um an jedem beliebigen Ort arbeiten zu können, benötigen Sie ein mobiles Gerät der nächsten Generation, das mit Ihnen mithalten kann. Entdecken Sie den neuen ThinkPad X1 Titanium Yoga mit Intel® Evo® vPro®-Plattform, der alles hat, was IT-Nutzer brauchen und sich wünschen. Dieses ultraflache und extrem leichte 2-in-1-Gerät mit seinem beeindruckenden Titan-Design bietet sowohl Tablet- als auch Notebook-Funktionen, sodass Sie überall optimal arbeiten können.

Holen Sie sich dieses 11,5 mm flache, leistungsstarke Gerät für mehr Produktivität unterwegs. Mit dem 34,3 cm (13,5") 2K Touchdisplay und der ThinkPad-Tastatur in Standardgröße erwecken Sie Ihre Ideen zum Leben, ob Sie nun im Notebook- oder im Tablet-Modus arbeiten.

Der ThinkPad X1 Titanium Yoga bietet zudem eine robuste Suite integrierter ThinkShield und Intel® vPro®-Plattform-Sicherheitslösungen, einschließlich KI und biometrischer Authentifizierung über einen Touch-Fingerabdrucksensor und die Erfassung der Anwesenheit von Personen. Auch wenn Sie jeden Tag an einem anderen Ort arbeiten – Ihre Daten sind sicher.



ThinkPad X1 Titanium Yoga (1. Generation)



EDLES DESIGN

Die hochwertige Ästhetik und die authentische Titankonstruktion des ThinkPad X1 Titanium Yoga werden nur durch seine beeindruckende Technik übertroffen. Dank des 360-Grad-Yoga-Scharniers können Sie das Gerät nach Belieben verwenden, sei es als Notebook, Tablet oder in einem anderweitigen Modus. Der ThinkPad X1 Titanium Yoga ist besonders flach (11,5 mm) und extrem leicht (1,15 kg) und mit der ThinkPad Standardtastatur sowie dem magnetischen Lenovo Precision Pen wird das Erstellen und Teilen von Inhalten zum Genuss.



VERBESSERTE ZUSAMMENARBEIT

Der ThinkPad X1 Titanium Yoga ist für die wichtige Zusammenarbeit von iedem beliebigen Ort aus ausgelegt. Mit vier Fernfeld-Mikrofonen und einem Dolby® Atmos® Lautsprechersystem für ein erstklassiges Audioerlebnis sowie einer hochauflösenden Kamera für eine besonders klare Darstellung ist dieses 2-in-1-Gerät der perfekte mobile Hub für Konferenzen.



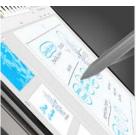
ÜBERZEUGENDE LEISTUNG

Der ThinkPad X1 Titanium Yoga wurde für die Intel® Evo™ vPro®-Plattform entwickelt und verfügt über den neuesten Intel® Core™ i7 vPro® Prozessor der 11. Generation, 16 GB Arbeitsspeicher und bis zu 1 TB PCIe-SSD-Massenspeicher für besonders hohe Produktivität. Mit den beiden Thunderbolt 4-Anschlüssen, optionaler 5G-Konnektivität oder Smart-Port-Replikatorlösung hinterlassen Sie Eindruck, egal wo Sie gerade arbeiten.



BRILLANTE DARSTELLUNG

Der ThinkPad X1 Titanium Yoga verfügt über ein 34,3 cm (13,5") 2K 450 cd/m² Display mit Intel® Iris® X e-Grafik und Dolby® Vision® mit einem Seitenverhältnis von 3:2. Die beeindruckende Bildschärfe und Farbgenauigkeit des Displays mit 2.256 × 1.504 Pixel Auflösung, 100 % sRGB und niedrigem Stromverbrauch erwecken Bilder – und Videokonferenzteilnehmer - zum Leben













Leistung

Der ThinkPad X1 Titanium Yoga verfügt über einen schnellen LPDDR4x-Speicher und bis zu Intel® Core™ i7 vPro® Prozessoren der 11. Generation auf der Intel® Evo™ vPro®-Plattform und bietet somit ausreichend Leistung für jede Aufgabe, ob Konferenzen, kreative Prozesse oder Lösungsfindung.

Funktionalität

Ganz egal, ob Sie für Ihr Projekt die Funktionen eines Notebooks mit ThinkPad Standardtastatur benötigen oder auf einem Tablet mit optionalem Lenovo Precision Pen kreativ sein möchten: Der ThinkPad X1 Titanium Yoga ist zu allem bereit.

Sicherheit

Verbesserte ThinkShield-Funktionen sowie ein Touch-Fingerabdrucksensor und eine IR-Kamera mit Webcam-Abdeckung sorgen für die Sicherheit Ihrer Daten und Ihres Geräts.



Für weitere Informationen können Sie uns gerne kontaktieren unter:

24





DIE Z-DISPLAYS HP DREAMCOLOR DISPLAYS

EINE WELTNEUHEIT: FARBKRITISCHE HDR-MONITORE MIT ONE-TOUCH-HELLIGKEITSEINSTELLUNG – DIE WELTWEIT ERSTEN MONITORE FÜR KREATIVE MIT WERKSSEITIG KALIBRIERTEN FARBVOREINSTELLUNGEN, DIE NACH DEN STANDARD-KREATIV-WORKFLOWS FÜR MAC UND PC BENANNT SIND

HP DREAMCOLOR DISPLAYS

- Für alltägliche Anwendungen von Kreativschaffenden
- Farbkritisch mit über einer Milliarde Farben und benutzerkalibrierten Voreinstellungen
- NEU: Helligkeit über einen One-Touch-Schalter umschaltbar
- Mit Mac und PC kompatibel
- 4K- und QHD-Auflösungen mit HDR-Technologie







FARBE

Über eine Milliarde Farben mit Pantone-validierten Farbvoreinstellungen sehen



KOMPATIBILITÄT

Den Mac oder PC mit einem einzigen USB-C Kabel anschliessen



STEUERUNG

Mit speziellen Tasten zur Helligkeitsanpassung, um ohne Unterbrechung

HP 7-DISPLAYS

- Für den Premium- und Power-User
- Farbgenauigkeit mit werksseitiger Farbkalibrierung
- HP Eye Ease immer eingeschaltet, farbechtes Licht mit wenig Blauanteil
- 100-W-USB-C-Stromversorgung
- Auflösungen in 4K, WUXGA und QHD

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:







MAXIMALER KUNDENSCHUTZ IM WEBSHOP



Angreifer lauern überall im Internet – besonders Online-Shops bieten potenziellen Datenpiraten jede Menge Beute. Um die Daten der Kundinnen und Kunden zu schützen, hat ALSO jetzt die neue Multi-Faktor-Authentifizierung in den Webshop integriert. Damit bietet ALSO das höchstmögliche Maß an Sicherheit und Schutz, um Konten vor Betrug und Hacking zu schützen.

Im Gegensatz zu herkömmlichen "Einfachpasswörtern" garantiert die Multi-Faktor-Authentifizierung, dass mindestens zwei "Hürden" genommen werden müssen, um den Zugang zum Kundenaccount zu öffnen. Das macht es Hackern um einiges schwerer, Passwörter zu knacken. Der Mehraufwand für Angreifer lässt sich aber nicht auf den/die Nutzerln übertragen. Alles, was getan werden muss, ist eine kostenlose App, wie z. B. "MS Authenticator oder FreeOTP" zu installieren, die zeitbasierte Passwörter generiert. Nach der Ersteinrichtung über den QR-Code in der Account-Administration des ALSO Kundenkontos, generiert die App alle 30 Sek. ein neues Passwort, mit dem man sich dann einloggen kann. Wer kein Smartphone für den 2-Step-Login nutzen kann oder möchte, kann sich den Google-Authenticator auch als Chrome-Extension im Browser installieren, die Ersteinrichtung erfolgt hier ähnlich.

In den allermeisten Fällen müssen Angreifer jedoch nicht nur doppelte, sondern gar drei- oder vierfache Hürden nehmen, um beispielsweise an Firmen- oder Kontodaten zu gelangen. Die erste Hürde ist, dass der Angreifer an die Login-Daten kommen muss, zweitens muss er in Besitz des Smartphones kommen und drittens muss dieses dann auch noch entsperrt werden. Da Angreifer in den meisten Fällen eher aus der Ferne agieren, kann die räumliche Distanz zwischen Täter und Opfer als vierte Hürde gesehen werden – ganz schön knifflig!

Die Wahrscheinlichkeit eines geglückten Angriffs sinkt mit der Multi-Faktor-Authentifizierung also auf ein Minimum.



Hier geht's zur Schritt-für-Schritt-Anleitung:





VIELEN DANK FÜR IHRE TEILNAHME!

Die zweite virtuelle Channel Trends+Visions am 19. Mai 2021 war dank zahlreicher Besucher und unseren Herstellerpartnern mal wieder ein voller Erfolg. Wir haben zeitgleich 24 ALSO Länder auf einer Messe zusammen gebracht.

Danke, dass Sie an diesem virtuellen Event des Jahres dabei waren.

WWW.ALSOCTV.COM





Accelerating ahead of the

PANACAST SERIE

Videokonferenzen Neu definiert.

GN Making Life Sound Better FOR 150 YEARS ALSO

UNITED BY FOOTBALL

In 31 Tagen durch Europa!



Tippen Sie sich in 31 Tagen durch Europa!

JETZT ENTDECKEN

Von Rom, über Baku, München, St. Petersburg und Co. Versuchen Sie Ihr Glück und tippen Sie sich quer durch Europa! Die besten Tipper können tolle Preise gewinnen!

b∈ qui∈t!°

Canon

devolo

EPOS

ergotron[®]

Hewlett Packard Enterprise

iiyama

kaspersky

((KONFTEL



msi



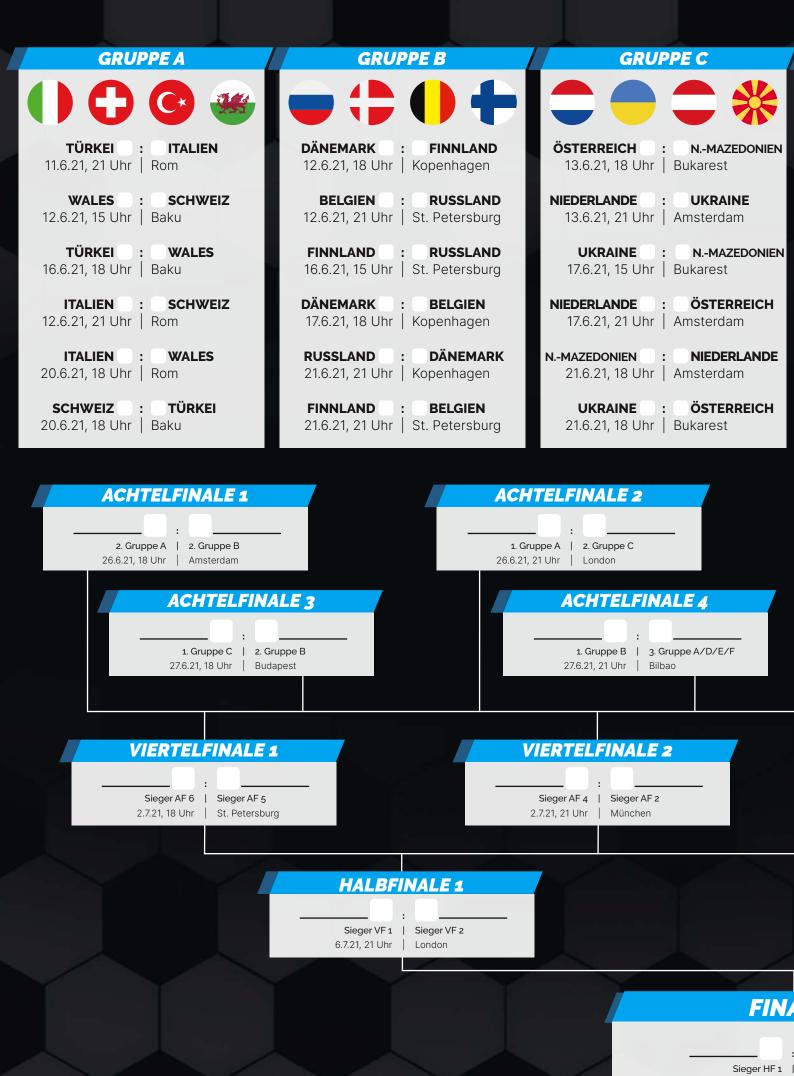
QNAP.

SAMSUNG



Western Digital.

ZOTAC



11.7.21, 21 Uhr

GRUPPE D







ENGLAND KROATIEN 13.6.21, 18 Uhr | London

SCHOTTLAND **TSCHECHIEN**

14.6.21, 15 Uhr | Glasgow

: TSCHECHIEN KROATIEN

18.6.21, 18 Uhr | Glasgow

ENGLAND : SCHOTTLAND

18.6.21, 21 Uhr | London

TSCHECHIEN ENGLAND

22.6.21, 21 Uhr | London

KROATIEN : SCHOTTLAND

22.6.21, 21 Uhr | Glasgow

GRUPPE E









SLOWAKEI

POLEN: 14.6.21, 18 Uhr | St. Petersburg

SPANIEN SCHWEDEN

14.6.21, 21 Uhr | Sevilla

SCHWEDEN: SLOWAKEI

18.6.21, 15 Uhr | St. Petersburg

SPANIEN: **POLEN**

19.6.21, 21 Uhr | Sevilla

SLOWAKEI: **SPANIEN**

23.6.21, 18 Uhr | Sevilla

SCHWEDEN **POLEN**

23.6.21, 18 Uhr | St. Petersburg

GRUPPE F







PORTUGAL UNGARN 15.6.21, 18 Uhr | Budapest

FRANKREICH **DEUTSCHLAND**

15.6.21, 21 Uhr | München

FRANKREICH UNGARN :

19.6.21, 15 Uhr | Budapest

PORTUGAL : DEUTSCHLAND

19.6.21, 18 Uhr | München

DEUTSCHLAND **UNGARN**

23.6.21, 21 Uhr | München

PORTUGAL : **FRANKREICH**

23.21, 21 Uhr | Budapest

ACHTELFINALE 5

2. Gruppe D | 2. Gruppe C 28.6.21, 18 Uhr

Kopenhagen

ACHTELFINALE 6

1. Gruppe F | 3. Gruppe A/B/C 28.6.21, 21 Uhr | Bukarest

ACHTELFINALE 7

1. Gruppe D | 2. Gruppe F 29.6.21, 18 Uhr | Dublin

ACHTELFINALE 8

1. Gruppe E | 3. Gruppe A/B/C/D

29.6.21, 21 Uhr | Glasgow

VIERTELFINALE 3

Sieger AF 1 | Sieger AF 3 3.7.21, 18 Uhr | Baku

VIERTELFINALE 4

Sieger AF 8 | Sieger AF 7

3.7.21, 21 Uhr | Rom

HALBFINALE 2

Sieger VF 3 7.7.21, 21 Uhr

Sieger VF 4 London



Nutzen Sie auch das Online-Tippspiel der ALSO DACH!

HIER GEHT'S ZUM TIPPSPIEL

Sieger HF 2 London

Tippen Sie sich quer durch Europa und gewinnen Sie!

DER WEG IST DAS ZIEL

Treten Sie mit uns eine gemeinsame Reise durch Europa an. Für Ihre individuelle "(Umsatz-)Reise" haben wir einen Heißluftballon gechartert. Wenn Sie im Aktionszeitraum vom 10.05. bis zum 11.07.2021 die Umsatz-hürde von 1.500 € mit dem Verkauf von gekennzeichneten Aktionsartikeln erreicht haben, dann erhalten Sie die Chance auf hochpreisige Gewinne, die pünktlich zum ersten Anstoß versendet werden. Zusätzlich belohnen wir die ersten 50 Anmeldungen mit einem passenden EM-Paket!

Diese Prämien werden unter den teilnehmenden Partnern verlost:

1 x Fernseher (Wert ca. 1.500,-€)

1 x Webergrill (Wert ca. 1.000,-€)

1 x Tischkicker (Wert ca. 700,-€)



Von Rom, über Baku, München, St. Petersburg und Co. Alle Partner, die den Umsatzpfosten in Phase 1 getroffen haben, können auch in Phase 2 der Challenge weiter ihr Glück versuchen und sich quer durch Europa tippen.

Das erste EM-Spiel am 11.06.2021 markiert den Anpfiff für die ALSO-Tipprunde. Über die gesamte Laufzeit der EM, also bis zum Finale am 11.07.2021, heißt es dann: "Tip & Win".

1 x E-Scooter (Wert ca. 300,-€)

1 x Garmin vivoactive 4 (Wert ca. 280,-€)

1 x Sonos ONE Speaker (Wert ca. 200, - €)

3 x Original EM Fußball (Wert ca. 70,-€)

10 x Fifa21 Spiel (Wert ca. 50,- €)

50 x Trostpreise





Wir weisen Sie darauf hin, dass ALSO Deutschland GmbH die Versteuerung des geldwerten Vorteils leider nicht übernimmt und Sie dazu verpflichtet sind, den geldwerten Vorteil dieser Veranstaltung dem Finanzamt zu melden. Wir behalten uns vor, die Aktion ohne Angabe von Gründen jederzeit zu widerrufen. Teilnahmeberechtigt ist jeder ALSO Deutschland Fachhändler über 18 Jahre. Ausgenommen sind Mitarbeiter der veranstaltenden Handelsunternehmen und deren Angehörige. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Die Wiedergabe von Firmennamen, Produktnamen und Logos berechtigt nicht zu der Annahme, dass diese Namen/Bezeichnungen ohne Zustimmung der jeweiligen Firmen von jedermann genutzt werden dürfen. Es handelt sich um gesetzlich oder vertraglich geschützte Namen/Bezeichnungen, auch wenn sie im Einzelfall nicht als solche gekennzeichnet sind. Irrtümer, Änderungen und Druckfehler vorbehalten. Alle Angaben sind unverbindlich, die techn. Angaben entsprechen Herstellerangaben. Keine Haftung und Gewähr bei unzutreff enden Informationen, fehlerhaften und unterbliebenen Eintragungen. Copyright: ALSO Deutschland GmbH. Verantwortlich im Sinne des LPrG-NRW: Fabian Jaensch, Lange Wende 43, 59494 Soest.



Produktivere Videokonferenzenmit Jabra PanaCast

Professionalität mit Qualität vereint

Videokonferenzen haben mit der weltweiten Pandemie ein explosionsartiges Wachstum erfahren. Sie sind aus dem heutigen Arbeitsleben nicht mehr wegzudenken – eine Entwicklung, die so viele Vorteile hat, dass sie den Unternehmen auch ohne Pandemie erhalten bleiben wird. Doch auch die Ansprüche an Qualität und Einsatzmöglichkeit sind enorm gewachsen. Nutzen Sie die Chance und lernen Sie die Videokonferenz-Produkte aus der PanaCast-Serie kennen.



NEU

JABRA PANACAST 20* FÜR DIE PERSÖNLICHE NUTZUNG



JABRA PANACAST VIELSEITIG EINSETZBAR



JABRA PANACAST 50* FÜR MEETINGRÄUME



Weitere Informationen zur Jabra PanaCast-Serie erhalten Sie auf www.jabra.com.de/business/ video-conferencing



SAMSUNG

SAMSUNG GALAXY RUGGED GERÄTE – FÜR RAUE UMGEBUNGEN GESCHAFFEN



Samsung Galaxy Rugged Geräte trumpfen in Arbeitsumgebungen auf, in denen konventionelle Tablets und Smartphones aufgeben oder Schaden nehmen. Möglich macht dies der robuste Aufbau mit Schutz gegen Eindringen von Wasser sowie Schmutz.

Ein technischer Assistent muss in Branchen wie Logistik, Bau, Handwerk und Handel oft einiges einstecken. Die Samsung Galaxy Rugged Devices begegnen dieser Herausforderung mit IP68¹ zertifiziertem Schutz gegen Regen und Staub sowie einem schockabsorbierendem Design, das selbst militärischen Ansprüchen genügt².

Samsung Galaxy Rugged Geräte sind auch mit dünnen Handschuhen und bei leichter Nässe voll einsatzfähig, damit Sie nichts aus der Bahn bringt.





Samsung Galaxy XCover 5 Enterprise Edition

Mit dem Galaxy XCover 5 präsentiert Samsung Electronics ein Rugged Gerät für die zunehmende Digitalisierung von Arbeitsprozessen im Außendienst und in Fabrikhallen. Durch das kompakte Design liegt das Smartphone leicht in der Hand. Gleichzeitig ist es robust, um den anspruchsvollen Arbeitsumgebungen trotzen zu können. Die verbesserte Touch-Sensibilität eignet sich für die Verwendung mit Handschuhen; der leistungsstarke, austauschbare Akku sorgt für ganztägige Produktivität.

- Robustes Outdoor-Smartphone mit 5,3-Zoll HD+ Display
- 16-MP-Kamera plus Dual-LED-Licht
- Sturzgeschützt nach US-Militärstandard MIL-STD-810H³
- Austauschbarer Akku mit 3.000 mAh und Schnellladefunktion
- mPOS- und Push-to-talk-ready

Art.-Nr. SM-G525FZKDEEB | ALSO Artikel: 4119730 EAN: 8806092174955 | RAM: 4 GB | Speicher: 64 GB



Samsung Galaxy Tab Active3 LTE Enterprise Edition

- Business-Tablet mit 8 Zoll (20,31 cm)
- Flexibel: wechselbarer Akku, Schnellladefunktion, GPS, Stromzuführung ohne Akku möglich
- Vielseitig einsetzbarer Eingabestift S Pen im Lieferumfang enthalten
- Produktiv: S Pen, Samsung Dex, WiFi 6, NFC (mPOS), Google AR Core

Art.-Nr. SM-T575NZKAEEB | ALSO Artikel: 4043285 EAN: 8806090724138 | RAM: 4 GB Speicher: 64 GB

Samsung Galaxy XCover Pro Enterprise Edition

- Outdoor Smartphone mit 16 cm/6,3 Zoll FHD+ Display
- Programmierbare Tasten für häufig genutzte Anwendungen
- mPOS- und Push-to-talk-ready

Art.-Nr. SM-G715FZKDE28 | ALSO Artikel: 3807141 EAN: 8806090253942 | RAM: 4 GB | Speicher: 64 GB





SAMSUNG

SCHUL-TABLET FÜR DEUTSCHLAND

Das Galaxy Tab S6 Lite ist gerade jetzt der ideale Begleiter im Schulalltag – zuhause und in der Schule. Das Federgewicht macht Multitasking zum Kinderspiel, indem dein Kind dem Unterricht per Video folgen, gleichzeitig Notizen machen und seine Aufgaben abrufen kann. Der S Pen ist jederzeit schnell zur Hand und eröffnet viele praktische und kreative Möglichkeiten.



4101506

SM-P615NZAEDBT

* Stiftung Warentest, "gut" (2,0), Ausgabe 7/2020, zum Galaxy Tab S6 Lite LTE, im Test: 17 Tablets. I Das Book Cover ist nicht im Lieferumfang enthalten, aber separat erhältlich.



SAMSUNG

Tablets eröffnen viele Möglichkeiten, den Unterricht kreativ, effizient und vielseitig zu gestalten. Vor allem im Vergleich zu Laptops punkten sie mit Leichtigkeit und Stabilität. Sie sind schnell einsatzbereit und ganz einfach mit anderen Geräten vernetzbar. Sie bieten verschiedene Optionen für das Üben, die Zusammenarbeit und Dokumentation.

Zahlreiche nützliche Features können den Unterricht praktisch und interaktiv bereichern: Die Samsung Tablets verfügen beispielsweise über integrierte Sensoren. Dank Gyrometer, Magnetfeld- und Beschleunigungssensoren wird das Tablet fast zum kleinen mobilen Messlabor. Das bietet vor allem für die MINT-Fächer einen hohen Nutzen. Die Schulstunden können offener, forschender und faszinierender gestaltet werden.

Speicher ALSO Artikel Art.-Nr. Bezeichnung RAM Farbe 3856701 SM-P610NZAADBT 8806090422423 Samsung Galaxy Black 4 GB 64 GB Tab S6 Lite **WiFi** 4101507 SM-P610NZAEDBT 8806090422393 Samsung Galaxy 4 GB 128 GB Black Tab S6 Lite WiFi 3856703 SM-P615NZAADBT 8806090422331 Samsung Galaxy Black 4 GB 64 GB Tab S6 Lite LTE

Samsung Galaxy

Tab S6 Lite LTE

8806090422324

Galaxy Tab S6 Lite

- Wertiges Metallgehäuse, kombiniert mit einem schlichten, eleganten Design
- Vielseitig einsetzbarer Eingabestift S Pen im Lieferumfang enthalten
- Dual Speaker Tuned by AKG und Dolby Atmos liefern einen satten Sound
- Nahtlose Konnektivität und Integration in eine vorhandene Geräteumgebung
- Gewicht ca. 465 Gramm

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

MAIK KRÄMER Focus Sales Manager

♥ +49 2921 99 2934✓ Maik.Kraemer@also.com



Schutz bei dauerhaftem Untertauchen bei 1,5 m Wassertiefe für 30 Min. und ausschließlich in klarem Wasser. Kein Schutz bei Salzwasser und anderen Flüssigkeiten, insbesondere Seifenlauge, Alkohol und/oder erhitzter Flüssigkeit. Der SIM-Karten-/Speicherkartenhalter muss stets vollständig mit dem Gerät abschließen, sodass durch ihn kein Wasser eindringen kann.

Black

4 GB

128 GB

²Getestet gemäß Prüfmethoden, definiert im MIL STD-810G: http://everyspec.com/MIL STD/MIL STD 0800 0899/MIL STD810G_CHG 1_50560; unter anderem auf folgende Einflüsse getestet: Hoch und Niedrigtemperatur, Vibration, Luftdruck, Salznebel, Luftfeuchtigkeit, Staub, mechanischer Schock, Einfrieren, solare Einstrahlung).

³ Getestet gemäß Prüfmethoden, definiert im MIL-STD-810H: http://everyspec.com/MIL-STD-0800-0899/MIL-STD-810H_55998/; unter anderem auf folgende Einflüsse getestet: Hoch- und Niedrigtemperatur, Vibration, Luftdruck, Salznebel, Luftfeuchtigkeit, Staub, mechanischer Schock, Einfrieren, solare Einstrahlung.









Gipfelstürmer gesucht

ALSO startet Vorbestellungen für Jabra PanaCast 50

Am Gipfel stehen und genießen: ALSO ermöglicht jetzt allen Gipfelstürmern dieses Glück.

Jetzt Kontingente der neuen PanaCast 50 sichern und damit schneller liefern. So kommen Ihre Kunden ohne Wartezeit in den Genuss der PanaCast 50.

Die PanaCast 50 verbindet das Beste aus den beiden Jabra-Welten: Weltweit führendes Audio-Know-how und ein Videokonferenzsystem mit einzigartigem 180°-Sichtfeld.

Gipfelstürmer sind Frühaufsteher – bestellen Sie jetzt Ihr PanaCast-Kontingent:

www.jabra-vorbestellung.de/also



Nils SiebersFokus Sales Manager Jabra
Tel: +49 2921 99 2962
Nils.Siebers@also.com



Hier vorbestellen



EPJS





VIDEOKONFERENZ. NEU GEDACHT.

Nur ein Klick zum Meeting.

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

TORSTEN GIESEKING

Product Manager

♥ +49 541 9143 8262✓ Torsten.Gieseking@also.com

Persönlich oder virtuell - das macht keinen Unterschied

Die Zusammenarbeit mit Full-HD-Video, außergewöhnlich präziser Sprachaufnahme und hervorragender Geräuschunterdrückung verbessern – powered by EPOS AI™. Einfach einzurichten, einfach zu installieren – und mit dem kompletten Funktionsumfang von Microsoft Teams. Meetings direkt mit One-Touch-Teilnahme starten. Ein natürliches Meeting-Erlebnis genießen und von deutlichen Gesichtsausdrücken und Körpersprache sowie Stimmen mit außergewöhnlicher Klarheit profitieren. So gehen produktive Videokonferenzen.

Die **EXPAND Vision 3** ist eine All-in-One-Lösung für Videokonferenzen im intelligenten Büro von heute. Mit nur einem Tastendruck an Meetings teilnehmen und zusammenarbeiten, als wäre man persönlich anwesend.

All-in-One-Lösung für Videokonferenzen im intelligenten Büro von heute

Optimiert für Huddle Rooms und kleine Besprechungsräume für bis zu acht Personen

One-Touch-Teilnahme

Kein PC erforderlich, jederzeit sofort einsatzbereit

Leistung, als wäre man vor Ort

Mit Full-HD-Video und außergewöhnlich präziser Sprachaufnahme sowie hervorragender Geräuschunterdrückung von Beamforming-Mikrofonen – powered by EPOS Al™

Plug-and-Play-Lösung

Mit automatischen Software-Updates und Remote-Geräteverwaltung für einfache Bereitstellung und Wartung

Zertifiziert für Microsoft Teams*

- Tauchen Sie ein in Microsoft Teams mit allen bekannten Funktionen
- Vollständig integriert

^{*} Eine Version, optimiert für gängige SIP-basierte UC-Lösungen, ist ab Q3 2021 erhältlich.







Hybrides Arbeiten ist gekommen, um zu bleiben. Das heißt, Mitarbeiter werden weiterhin nach Ort und Zeit flexibel tätig sein. Zudem werden sie ihre bisherigen Kommunikationswege per Telefon und Handy mit Collaboration-Lösungen wie Teams, Skype, Webex, GoToMeeting, Zoom & Co. kombinieren.

Viele Unternehmen haben hierzu zunächst hastig und lückenhaft in Audio-Video-Equipment investiert. Jetzt gilt es, die Ausrüstung zu professionalisieren. Die Unternehmen nehmen die Herausforderung an und nutzen die Vorteile der neuen Realität in Büros und Homeoffices.

Im Besprechungsraum

In Besprechungsräumen werden häufig noch immer Tischtelefone "auf Lautsprecher" geschaltet. Oder es werden eilig beschaffte USB-Freisprechgeräte mit Laptops verbunden, auf denen die Meeting-Software läuft. Zugleich erzeugt die Laptop-Kamera ein wackeliges, unscharfes und schlecht ausgeleuchtetes Video. Die Lösung sind Audio-Endgeräte, die den Raum bis in den letzten Winkel abdecken, wenn die Mitarbeiter weit verteilt sitzen. Professionelle Audiogeräte schalten zudem klassische Telefonate per Knopfdruck mit den Online-Konferenzen zusammen. Hinzu kommen hochauflösende PTZ-Kameras oder besonders weitwinklige USB-Kameras.

Empfehlung:

Ein Konftel 800 Audiogerät im Paket mit der Konftel Cam50 oder Konftel Cam20.

Am persönlichen Arbeitsplatz

Egal ob am Büroschreibtisch oder im Homeoffice, die Mitarbeiter nutzen bisher meist ihre Laptop-Kameras. Oft ist noch ein Headset im Einsatz, das bald beginnt, am Ohr zu drücken, und dessen Kabel sich quer über den Schreibtisch schlängelt. Sind die Mitarbeiter alleine im Raum, nutzen sie Laptop-Mikrofone und -Lautsprecher zum Freisprechen – eine Garantie für miserable Audioqualität.

Die Mitarbeiter benötigen leicht einzusetzende professionelle Business-Webcams für perfekte Bildqualität. Im Einzelbüro und im Homeoffice bieten sich zudem Freisprechgeräte für klaren und natürlichen Klang an. Damit haben die Mitarbeiter die Hände frei, sie sprechen ungezwungen, ohne Headset am Ohr und ohne Kabelsalat auf dem Tisch, ganz so, als säßen sie mit allen Teilnehmern in einem Raum.

Empfehlung:

Das Konftel Personal Video Kit mit einem Konftel Ego Freisprechgerät und der Konftel Cam10

Produktempfehlungen:

- Konftel C50800 Hybrid
- Konftel C20800 Hybrid
- Konftel Personal Video Kit



Konftel 800 Art.-Nr. 3513025



Konftel Egg Art.-Nr. 2582586



Konftel Cam50 Art.-Nr. 3152339



Konftel Cam20 Art.-Nr. 3152338



Konftel Cam10 Art.-Nr. 4100120

Für weitere Informationen können Sie uns gerne kontaktieren unter:

UWE DITTRICH\$\omega\$ +49 541 9143 8584\$\omega\$ Uwe.Dittrich@also.comBETTINA ENGELS\$\omega\$ +49 541 9143 8586\$\omega\$ Bettina.Engels@also.com



FINANCIAL SERVICES & NETZVERMARKTUNG LEICHT GEMACHT

Das klassische Telekommunikationsgeschäft hat sich deutlich gewandelt. Endkunden haben heute selten Bedarf an einer bestimmten Hardware, sie verlangen nach Lösungen für ihre Problemstellungen – und das aus einer Hand. Mit Netzvermarktung, made by ALSO, können Reseller sich dieses Geschäftsfeld leicht erschließen und halten noch dazu einen besonderen Benefit in der Hand. Die Mietmodelle werden nach Restwerten kalkuliert, sodass die Summe der Raten für den Endkunden häufig kleiner ist als der Kaufpreis. Damit schafft ALSO enorme Vorteile bei größtmöglicher Flexibilität.

Netzvermarktung:

LÖSUNGSORIENTIERTER SALES-SUPPORT

Mit 19 Spezialisten steht das Netzvermarktungs-Team von ALSO seinen Partnern in allen Verkaufsphasen zur Seite. Das Portfolio ist vielfältig. Im Bereich der Netzvermarktung können das die konvergenten Produkte der Netzbetreiber sein, z.B. eine CloudPBX mit integrierter Mobilfunklösung. Aber auch mit Lösungen, die über die Konnektivität hinausgehen, können ALSO Partner ihre Kunden überzeugen. Neben der Beschaffung und Logistik von Endgeräten kann das Business über diverse Services weiter angereichert und die Wertschöpfung erhöht werden. So werden Geräte auf Wunsch in Zero-Touch-Manier über herstellerspezifische Bereitstellungsdienste wie das Apple Device Enrollment Program oder Samsung KNOX bereits fertiggestellt ausgeliefert und müssen beim Endkunden nur noch zugewiesen werden. Zusätzliche Software-Lösungen können aus dem ALSO Cloud Marketplace hinzugebucht werden.

ALSO Financial Services:

DIE GÜNSTIGSTEN MIETMODELLE AM MARKT

Die Finanzierung ist ebenfalls ein wichtiger Erfolgsfaktor in der Netzvermarktung, denn das Subventionsgeschäft hat sich verändert und Mietmodelle boomen. Endkunden bevorzugen kleine monatliche Raten und Flexibilität. ALSO Mietmodelle mit Apple- und Samsung-Endgeräten sind durch die Restwertbetrachtung unschlagbar günstig und bisher einzigartig am Markt. Über das ALSO Finance Portal können Reseller ihren Kunden innerhalb von fünf Minuten einen vollständigen Vertrag vorlegen, inklusive Bonitätsprüfung. Die hohe Flexibilität der Verträge erlaubt es, Geräte hinzumieten oder abmieten zu können, ganz nach Bedarf. Der Fokus auf Managed Services setzt sich auch hier fort. Diverse Reseller- und Hersteller-Dienstleistungen können entweder einmalig oder in monatlichen Raten integriert werden.

Ihr Ansprechpartner:

MATTHIAS MEYER

Business Development Manager

© +49 541 9143 8655

Matthias.Meyer@also.com

in die Netzvermarktung einsteigen

und bei Ihren Kunden mit TK-Kompetenz punkten!
Das Netzvermarktungs-Team hilft allen gern weiter, die neu
im Thema sind, und schult Sie auf dem ALSO Finance Portal.
In kürzester Zeit wickeln Sie Ihre Verträge darüber selbst ab.

Probieren Sie es aus!





HPE PROLIANT GEN10 PLUS

HPE ProLiant G10 Plus Server sind noch sicherer, flexibler und bieten mehr Leistung

NOCH SICHERER UND NOCH FLEXIBLER

Benötigen Sie eine kompakte Plattform mit integrierter Sicherheit und Flexibilität für wichtige Anwendungen, wie z.B. Virtualisierung, Software Defined Storage (SDS) und High Performance Computing (HPC)? Die HPE ProLiant Gen10 Plus Family liefert mit deren neuen Prozessoren auf AMD oder INTEL Basis im Vergleich zur Vorgängergeneration fast die zweifache Leistung.



HPE PROLIANT DL360 GEN10 PLUS

Erweiterung des HPE DL360-Portfolios, die durch Beschleunigung der Anwendungs- und Speicherleistung von erweiterten Computer- und E/A-Funktionen den bewährten Sicherheits- und Verwaltungsgrundsätzen standhält

- Sowohl in virtualisierten als auch in Bare-Metal-Bereitstellungen:
 - Ermöglichen Sie Benutzern das Zusammenwachsen von Anwendungen (Kollaborativ, Inhalt, Geschäft)
 - 2. Extrahieren Sie Wissen aus Daten / Datenmanagement und Analyse
 - 3. Erstellen Sie eine zuverlässige und skalierbare Grundlage / ITund Kommunikationsinfrastruktur – z. B. Telco 5G Infrastruktur
- Vollständige Aktivierung der Intel Xeon SP-Prozessorfunktionen von 3rdGen für verbesserte Leistung und Sicherheit
- Doppelte E/A-Bandbreite mit PCle Gen4 / schnellere Konnektivität zur umgebenden Infrastruktur
- Deutlich verbesserte NVMe-SSD-Unterstützung / schneller und geschützter Datenzugriff und -speicherung



HPE PROLIANT DL380 GEN10 PLUS

Erweiterung der meistverkauften 2U-Rack-Serverfamilie von HPE, die ebenfalls durch Beschleunigung der Anwendungs-, Speicher- und GPU-Funktionen durch erweitertes Computing und E/A den Anforderungen entspricht

- Sowohl in virtualisierten als auch in Bare-Metal-Bereitstellungen:
- Ermöglichen Sie Benutzern das Zusammenwachsen von Anwendungen (Kollaborativ, Inhalt, Geschäft)
- 2. Extrahieren Sie Wissen aus Daten / Datenmanagement
- 3. Beschleunigen Sie Einblicke in komplexe Fragen / ML & Al
- Aktiviert vollständig die Intel Xeon SP-Prozessorfunktionen von 3rdGen (Kerne, RAM, E/A, Sicherheit) / verbesserte Leistung und Sicherheit
- Doppelte E/A-Bandbreite mit PCle Gen4 / schnellere Konnektivität zur umgebenden Infrastruktur
- Deutlich verbesserter Speicher / größere, schnellere und belastbarere Datensätze:
 - 1. Einschübe: SATA, SAS, NVMe
 - 2. Controller-Unterstützung: SATA, SATA/SAS und Tri-Mode
 - 3. NVMe SW RAID-Unterstützung: VROC/SR100i





HPE POINTNEXT TECH CARE

OS Portfolio Transformation

DER KUNDENFOKUS HAT SICH VERÄNDERT

Niemand möchte Zeit damit verbringen, seine IT-Infrastruktur zu verwalten und zu reparieren. Diese soll reibungslos funktionieren, damit mehr Zeit für Innovationen und die Weiterentwicklung des Geschäfts aufgewendet werden kann. Aus diesem Grund ändert HPE die Definition der IT-Betriebsunterstützung. HPE Pointnext richtet sich nach den neusten Anforderungen der Partner gegenüber einem Support-Service. Sie erhalten schnelle und kompetente Beratung durch die neu entwickelte Prozessstruktur im IT-Support. Anstatt die Dinge nur zu reparieren, werden fortlaufend neue Wege gesucht, damit die Dinge sich verbessern.

WAS IST TECH CARE?

Um den Betrieb zu vereinfachen und ungeplante Ausfallzeiten zu reduzieren, bietet HPE Pointnext Tech Care einen schnelleren Zugriff auf eine technische Ressource, die auf Ihr spezifisches Produkt spezialisiert ist. Sie entscheiden, wie Sie auf dieses Fachwissen zugreifen möchten – telefonisch, per Chat oder über Videos, moderierte Foren und mehr. Durch die Anpassung des Serviceerlebnisses an Ihr bestimmtes Produkt sind mehrere Serviceoptionen und komplexe Eskalationen nicht mehr erforderlich. Wir haben alle Break-/Fix-Aktivitäten automatisiert und optimiert, damit Ihre IT-Teams mehr Zeit darauf verwenden können, das Geschäft voranzutreiben.

HPE Proactive Care HPE Foundation Care HPE Foundation Care

Mit HPE Pointnext Tech Care erhalten Sie bedeutende Vorteile, die Ihren Geschäftserfolg fördern können:

- Einfacherer Prozess f
 ür den Kauf und die Auswahl des richtigen Service mit einem vereinfachten Serviceportfolio
- Schnellere Ergebnisse in jeder Phase über ein digitales Kundenerlebnis, das automatisiert KI-Einblicke sowie Self-Service- und Selbstlösungsfunktionen bietet
- Direkter Zugriff auf produktspezifische HPE-Experten kein Navigieren mehr durch komplexe Eskalationen
- Expertenanleitung zu Verwendung, Konfiguration, Warnungen und Best Practices, damit Sie Ihre HPE-Produkte optimal nutzen können
- Support im Kontext der tatsächlichen Arbeitsbelastung, nicht nur des abgedeckten Produkts
- Eine personalisierte Servicelösung, die Ihren individuellen Anforderungen entspricht

Vergangenheit	Zukunft	
Next Business Day	Basic Access to expert in 2 hours 9×5 Next business day onsite response	
24×7	Essential Direct connect to expert in 15 minutes 24×7 4hr onsite response	
Call to Repair	Critical Direct connect to expert in 15 minutes Outage management 24×7 6hr hardware repair	

WANN WIRD HPE POINTNEXT TECH CARE VORGESTELLT?

Es sind zwei Releases von HPE Pointnext Tech Care geplant.
Release 1 ist im April mit den ProLiant Rack Servern gestartet. Tech
Care wird im Mai für einige wichtige Storageprodukte verfügbar
sein. Release 2 ist für Juli 2021 angedacht und ermöglicht HPE
Pointnext Tech Care für alle verbleibenden Produkte, die von HPE
Pointnext Services unterstützt werden. Die Veröffentlichungstermine
sind Richtwerte und können sich ändern.

ALSO TOCHTER WEBINSTORE



ALSO Tochter Webinstore AG:

DIE IT-LIFECYCLE-PARTNER

Alle reden von Nachhaltigkeit, ALSO handelt. Denn jede Verlängerung der IT-Lebenszeit hilft der Umwelt. Das Refurbishment von Hardware hat längst das Second-Hand-Image hinter sich gelassen und wird als Baustein einer Corporate Social Responsibility für Unternehmen immer wichtiger. Die ALSO Tochter Webinstore hat als Vorreiterin mit ihrer Nachhaltigkeits-Mission einen wesentlichen Teil zu dieser positiven Entwicklung beigetragen und zählt heute nicht von ungefähr zu den führenden IT-Remarketing-Unternehmen Deutschlands.

Grüne IT macht alle zu Gewinnern

Welche Vorteile die Weiterverwendung von gebrauchter Business-IT für die Umwelt hat, liegt auf der Hand. Die Herstellung von Neuware strapaziert wertvolle Ressourcen wie das begrenzte Vorkommen seltener Edelmetalle und belastet das Klima. Trotzdem profitieren auch die Hersteller zunehmend vom Refurbishment. Denn die Pandemie hat zu tiefgreifenden Veränderungen in den Bürostrukturen geführt. Bei den klassischen PC-Arbeitsplätzen ist kein Wachstum zu erwarten, eher wird hier abgebaut. Dafür boomt die Ausstattung von Homeoffice-Arbeitsplätzen mit Notebooks. Der Ankauf der ungenutzten PCs über Webinstore bietet den Unternehmen eine einfache Möglichkeit, an frisches Kapital für die Investition in neue IT-Projekte zu kommen

und gleichzeitig einen Beitrag zum Schutz der Umwelt zu leisten. Für Reseller ist das Refurbishment damit ein zusätzliches Argument bei der Generierung von Neugeschäften. Um die Datensicherheit der zurückgegebenen Geräte müssen sich Unternehmen keine Sorgen machen. Webinstore ist zertifiziert und löscht alle Daten unwiederbringlich. Die runderneuerte IT-Hardware wird außerdem dringend benötigt. Aktuell besteht ein echter Nachfragestau. Insbesondere Bildungseinrichtungen mit begrenztem Budget warten dringend auf Geräte, um Homeschooling und hybrides Lernen realisieren zu können. So machen die IT-Lifecycle-Partner viele glücklich und der Kreis schließt sich.







Windows Virtual Desktop (WVD) ist eine bahnbrechende Technologie, mit der Sie die Desktop-Umgebungen Ihrer Kunden in die Cloud verlagern und ihnen komplett sicheren Remote-Zugang von jedem Ort aus ermöglichen können.

Die Tage der sperrigen, limitierten Desktop-Virtualisierung sind endlich gezählt. WVD ermöglicht es Ihren Kunden, eine nahezu native Windows 10 Erfahrung mit Zugang zur gesamten Bandbreite an Office-Apps bereitzustellen.

Das ist für Sie nichts Neues? Nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit und schauen Sie in unsere Tech-Trainings hinein. Wir versprechen Ihnen, dass Sie etwas Neues lernen werden! Als zusätzlichen Anreiz bieten wir Ihnen Zugang zu einer Demo-Umgebung sowie einen Kostenrechner, damit Sie sich über Preisstrukturen und Kundenangebote informieren können.

Warum sollten Sie Windows Virtual Desktop in Ihr Angebot aufnehmen?

Lassen Sie sich von anderen Windows Virtual-Desktop-Anbietern nicht Ihren Marktanteil abgraben. Als SPLA-Partner schöpfen Sie aus einem umfassenden Know-how, um hochrentable, wiederholbare Serviceangebote zu schaffen. Zudem können Sie Ihre Desktop-Virtualization-Services um Zusatzangebote wie Identity- und Access-Management, Informationsschutz, Bedrohungsschutz und Cloudsicherheit ergänzen.

So verschaffen Sie sich einen Vorsprung gegenüber Partnern, die neu im Geschäft sind, und können vollumfänglich vom Umstieg auf WVD profitieren.

Es gibt nur einen Weg: nach oben

Prognosen von IDC zufolge steigt der Bedarf an Desktop-Virtualisierung jährlich um 32 %. Ein wichtiger Wachstumstreiber ist die Tatsache, dass die Technologie für Microsoft 365-Bestandskunden nahezu kostenlos ist - ganz zu schweigen von der zunehmenden Verlagerung der Arbeit ins Homeoffice infolge der Corona-Krise.

Das Angebot von ALSO umfasst:

- Videoserie zum technologischen Grundgerüst
- Demo-Umgebung
- Online-Kostenkalkulation
- Unterstützung durch Engineers und Investition von bis zu 10.000 € für qualifizierende Azure-PoC-Projekte

Weitere Informationen finden Sie hier:



Für Fragen steht Ihnen das Microsoft Azure Team bei ALSO gerne zur Verfügung:

ANDREAS JESCHEK





Business Development Manager Microsoft **DAVID GASSMANN**

Business Development Manager Microsoft **MARCEL GERBER**





AUTOMATISIERUNG LEICHT GEMACHT MIT POWER-APPS

zeigen, wie Prozessautomatisierung aussehen kann:

Automatisierungen spielen eine große Rolle in sämtlichen Branchen, da sie zu höherer Effizienz führen, die Fehlerquote minimieren und Potenzial für neue Gedanken schaffen! Heute möchten wir Ihnen ganz konkret zwei Anwendungsszenarien

1. Power Virtual Agent

Monika arbeitet in einem lokalen Modeeinzelhandelsgeschäft. An einem normalen Tag ist sie mit rund 30 Verkäufer*innen auf der Fläche und berät die Kunden. Da E-Commerce immer wichtiger wird, hat sich die Geschäftsführung dazu entschieden, einen Onlineshop aufzubauen und so die Kunden auch in der digitalen Welt zu bedienen. Allerdings hört Monika von vielen Kunden, dass sie immer noch lieber in das Geschäft kommen, da sie online keine Fragen stellen können wie "Wie fällt die Größe aus?" oder "Wie sieht die Farbe im Sonnenlicht aus?". Da das Einzelhandelsgeschäft nicht die Ressourcen hat, einen mehrköpfigen Online-Support aufzubauen, kam der Onlineshop nicht so richtig in Fahrt.

VON MICROSOFT

Mit Power Virtual Agent und dem langjährigen IT-Partner wurde innerhalb von einer Woche ein Chatbot in den Onlineshop integriert. Kunden können so Fragen stellen und diese werden direkt beantwortet. Die Verkäufer*innen haben das System mit ihrem ganzen Wissen gefüttert und so in kurzer Zeit eine große Datenbasis aufgebaut, auf die der Chatbot zurückgreifen kann.

So wird nun ein Großteil der Fragen automatisiert beantwortet und nur noch in Einzelfällen muss ein Mitarbeiter wirklich in den Chat eingreifen, was problemlos händelbar ist.

Die Umsätze im Onlineshop sind mit Einführung eines intelligenten Chatbots drastisch gestiegen und die Bewertungen wurden von Tag zu Tag besser.

Durch die No-Code/Low-Code Strategie von Microsoft können sich IT-Partner und Endkunden innerhalb kürzester Zeit die Skills aneignen und moderne, intelligente Lösungen im Self-Service-Baukastenstil bauen!

2. Power Automate

Wie der Einkaufs-, Bestell- und Freigabeprozess in einem mittelständischen Industrieunternehmen automatisiert wurde

Peter Huber ist Teamleiter eines siebenköpfigen Einkaufsteams, das sich um die Beschaffung aller Hilfs- und Betriebsstoffn sowie Ersatzteile für den Maschinenpark kümmert. Wenn die Kolleg*innen aus der Produktion merken, dass z. B. das Schmieröl knapp wird, nehmen sie sich einen vorgefertigten Ausdruck, tragen den Bedarf an dem konkreten Produkt und die Kostenstelle ein sowie die voraussichtliche Zeit, die die alte Ladung noch hält. Dieses Formular legen sie in einen Kasten, das Einkaufsteam leert diesen einmal am Tag und bestellt daraufhin bei dem Lieferanten das Schmieröl. Bei Beträgen über 25.000 € muss allerdings die Genehmigung des Abteilungsleiters, Herrn Alis, eingeholt werden. Da dieser aber häufig auf Dienstreise und nur selten im Büro ist, gestaltet es sich für die Einkäufer schwierig, Angebote mit Mengenrabatten bei den Lieferanten anzunehmen, da sich durch den Freigabeprozess die Zeit bis zur Lieferung zu lange verzögern könnte.

Mit der Einführung von Power Automate wurde dieser Prozess komplett automatisiert. Die Produktionskollegen können über ein kleines, sehr stabiles Device direkt alle Daten in einem Workflow eingeben. Auch nachträgliche Korrekturen und eine Zusammenfassung von Bestellungen sind jetzt endlich möglich. Das Team von Peter Huber bekommt die Daten in Echtzeit und kann nun das Lieferantenscreening ausweiten und somit deutlich bessere Einkaufskonditionen erzielen. Auch der Genehmigungsworkflow ist automatisiert. Wenn das Team von einem Lieferanten ein attraktives Angebot bekommt, wird es in den Prozess eingestellt und Herr Ali kann von unterwegs einfach per One-Klick seine Freigabe erteilen.

Nach sechs Monaten wurden durch die Automatisierungen Einsparungen im fünfstelligen Bereich erzielt und die Arbeitszufriedenheit in der Produktion und im Einkauf ist signifikant gestiegen.





Unterstützung der Entscheidungsfindung



neue Services

Für weitere Informationen können Sie uns gerne kontaktieren unter:

MICROSOFT SALES TEAM







Ab ins nächste Level mit der neusten PCIe SSD von Transcend. Die MTE240S ist die Basis eines High-End-Computers.

Um das Maximum aus einem Spiel zu holen, ist maximale Leistung nötig. Die SSD macht Systemverzögerungen zu einem Phänomen von gestern. Mit atemberaubenden Lese-/Schreibgeschwindigkeiten von bis zu 3.800 MB/s bzw. 3.200 MB/s wird Audio-/ Videoproduktion zum Kinderspiel und Gaming zu einem neuen Lebensgefühl.

Die PCle Gen4×4 SSD entspricht dem NVMe 1.4-Standard und ist mit 3D NAND Flash sowie einem DRAM-Cache bestückt. Ein ultradünner Graphen-Kühlkörper optimiert die Wärmeableitung und sorgt für ununterbrochen stabile Leistung.

Mithilfe der kostenlosen Software SSD Scope von Transcend ist es u. a. möglich, den S.M.A.R.T.-Status einzusehen, alle Daten sicher zu löschen und einen System Clone vorzunehmen.



HTN	ALSO Nr.	Bezeichnung
TS500GMTE240S	4138960	TRANSCEND MTE240S 500 GB M.2 2280 PCIe Gen4×4 M-Key 3D TLC with Dram
TS1TMTE240S	4138961	TRANSCEND MTE240S 1 TB M.2 2280 PCIe Gen4×4 M-Key 3D TLC with Dram

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

LAURA FISCHER

Product Manager

© +49 2921 99 2964

⊠ Laura.Fischer@also.con



KLEINE ENTSCHEIDUNGEN, **MAXIMALE AUSWIRKUNG**

Ideal für Unternehmen, die täglich ganz schnell ein hohes Volumen an kostengünstigen Farbdrucken von einem kompakten und umfangreich ausgestatteten 4-in-1 Multifunktionssystem benötigen mit einer Papierkapazität von bis zu 600 Blatt, 50-Blatt Duplex-Dokumenteneinzug und niedrigen Gesamtbetriebskosten.



























Art.-Nr. 4153134











WAS BEDEUTET HP+

Bereit, wenn du es bist

Mit Smart Cloud Resilience erkennen und beheben HP+ Drucker automatisch Probleme, bevor sie Sie ausbremsen. HP+ Drucker mit Smart Security sind Hackern zwei Schritte voraus, indem sie potenzielle Malware-Angriffe abwehren und verhindern, dass Ihre Daten in die falschen Hände geraten. Drucken Sie Artikel, um sie später zu lesen, die Hausaufgaben der Kinder auf dem Heimweg und sogar Fotos während des Urlaubs. Praktisch wann, wo und wie auch immer Sie drucken möchten.

Instant Ink

Wenn die Druckfarbe Ihres Druckers zur Neige geht, sagt er uns Bescheid und wir liefern automatisch die benötigten Patronen zu Ihnen nach Hause. Recycling und Versand inklusive. Sparen Sie bis zu 50 % bei original HP-Tinte oder -Toner, wenn Sie sich für Instant Ink oder Toner anmelden. Nach sechs Monaten fällt eine monatliche Gebühr an, sofern nicht gekündigt wird. Mit HP+ können Sie sechs Monate lang bis zu 1.500 Seiten pro Monat kostenlos drucken. Erleben Sie die Freiheit zu drucken, ohne dass Ihnen die Farbe ausgeht.

HP+ mit der Smart App

Verträge, Quittungen für Geschäftsreisen, die Kritzeleien Ihrer Tochter – scannen Sie eine beliebige Anzahl von Seiten auf einmal. Dank erweiterter Funktionen haben Sie einen professionellen Scanner in der Hand, mit dem Sie Dokumente zuschneiden, glätten und bearbeiten können. Heutzutage brauchen Sie kein Faxgerät mehr, um ein Fax zu versenden. Mit mobilem Faxen können Sie ganz einfach ein sicheres Fax direkt von Ihrem Telefon aus versenden. Ein neuer Mietvertrag, medizinische Dokumente, Verträge – was auch immer Sie versenden müssen, können Sie jetzt problemlos faxen. Scannen, anhängen, versenden und archivieren Sie die lästigen Spesenbelege mit nur einem Fingertipp. Erweiterte Verknüpfungen arbeiten mit Google Drive, Dropbox und mehr, damit Sie Ihre Dokumente schnell und einfach an den richtigen Ort oder die richtige Person bringen können.

Wie HP+ die Umwelt schont

Mit HP+ pflanzen wir für jede Seite, die Sie drucken, gleichermassen Bäume und schützen Wälder. Plastikmüll ist ein grosses Problem. Mit Instant Ink werden Ihre Patronen nicht dazugehören. Senden Sie uns einfach Ihre gebrauchten Tintenpatronen in unseren vorfrankierten Umschlägen und wir recyceln sie zu neuen Patronen.

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter Inside Sales

GIULIA NARDIELLO © +41 41 266 15 60 ⊠ giulia.nardiello@also.com











HP OfficeJet 8022e

Der produktive Smart Printer, der nicht nur druckt, sondern auch produziert. Sparen Sie Zeit mit Shortcuts und nutzen Sie den automatischen beidseitigen Druck. Drucken und scannen Sie von Ihrem Smartphone aus.

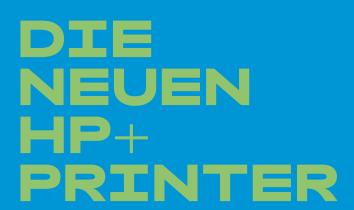
- Automatischer 2-seitiger Druck 225-Seiten-Eingabefach
 Automatischer Dokumenteneinzug für 35 Seiten
- Bis zu 20 Seiten pro Minute Dual-Band-Wi-Fi mit Selbstheilung
 - Ethernet Walk-up-USB-Anschluss Drucken von Fotos über USB, Scannen von PDFs und Fotos auf USB
 - 20.000-Seiten-Arbeitszyklus 60-Blatt-Ausgabefach
 - Maximale Scan-Grösse: 215,9 × 297 mm
 - Randloser A4-Druck Apple AirPrint™;
 Wi-Fi® Direktdruck; Mopria™ zertifiziert;

HP Smart • 6,86 cm Farbgrafik-Touchscreen

HP OfficeJet 9012e

Dieser Drucker verwendet eine dynamische Sicherheit, die in regelmässigen Abständen durch Firmware-Updates aktualisiert werden kann. Der Drucker ist ausschliesslich für die Verwendung von Patronen mit einem Original-HP-Chip vorgesehen. Patronen, die einen Nicht-HP-Chip verwenden, funktionieren möglicherweise nicht oder nicht mehr.

- Automatischer 2-seitiger Druck 2-seitiger ADF-Scan in zwei Durchgängen 250-Seiten-Eingabefach Automatischer Dokumenteneinzug für 35 Seiten Bis zu 22 Seiten pro Minute
 Dual-Band-Wi-Fi mit Selbstheilung Walk-up-USB-Anschluss Drucken von Fotos von USB, Scannen von PDFs und Fotos auf USB
 Ethernet 25.000-Seiten-Arbeitszyklus 60-Blatt-Ausgabefach
 Maximale Scangrösse: 215,9 × 297 mm (Flachbett),
- 215,9 × 355,6 mm (ADF) Randloser A4 Druck Apple AirPrint™; Wi-Fi® Direktdruck; Mopria™ zertifiziert; HP Smart
 - Kapazitives 6,86 cm Touchscreen-Farbgrafikdisplay





HP LaserJet M209dwe

- Kompaktes, modernes Design Qualität/Zuverlässigkeit/ Haltbarkeit • Produktivität mit schnellerem Duplexdruck
 Einfache Einrichtung/Bedienung/Wartung
- Schnelle Druckgeschwindigkeiten (29 Seiten/Min. in A4) und erste Seite in nur 7 Sekunden • Schneller automatischer 2-seitiger Druck (18 ipm in A4)
 - HP Auto-On/Auto-Off-Technologie: spart Energie
 Dual-Band-Wi-Fi, Ethernet, USB Einfache Druckereinrichtung über BLE • Instant Ink für Toner-Abonnement bereit • HP Smart App



Wie Sie ALSO auf Ihrem Weg zum Managed Service Provider unterstützt.

Im Rahmen der Digitalisierung steigt die Nachfrage nach IT-Systemen und Programmen in allen Unternehmensbereichen. Jeder Unternehmensbereich hat dabei seine eigenen Prozesse und Herausforderungen, die mittels digitaler Unterstützung verbessert beziehungsweise gelöst werden sollen. Diese Entwicklung bedingt zum einen den Zuwachs an IT-Lösungen im Unternehmen und zum anderen einen enormen Anstieg an Unternehmensdaten bei zeitgleich limitierten technischen Ressourcen. An diesem Punkt stellt sich die Frage nach der strategischen Ausrichtung und dem Umgang mit dieser Herausforderung. Dabei gilt es eine Entscheidung vor allem unter unternehmerischen Gesichtspunkten zu treffen. Die technische Sicht findet weiterhin Berücksichtigung, ist jedoch nicht mehr allein ausschlaggebend.

Möglich wird dieses Szenario durch die Reife der technologischen Grundlagen zu anwendbaren Use Cases und Verbesserungen in der Produktivität. In diesem Fall stellt die Cloud diese Grundlage zur Verfügung. Aus der Cloud können IT-Dienstleistungen als Service angeboten werden, ohne eigene Ressourcen vorzuhalten. Dadurch wird die Flexibilität gewahrt

und gleichzeitig die Produktivität in den entsprechenden Unternehmensbereichen gesteigert. Dieses Konzept der Bereitstellung wird als Everything as a Service oder auch XaaS bezeichnet. Die Haupt-Serviceangebote lassen sich auf Infrastruktur as a Service (laaS), Platform as a Service (PaaS) und Software as a Service (SaaS) aufteilen.

Diese Entwicklung bedingt wiederum die Anpassung der Geschäftsmodelle und Angebote im IT-Bereich. Die Angebote werden weniger für die zentrale Unternehmens-IT entwickelt, sondern müssen die Herausforderungen der Fachabteilungen lösen und auch dementsprechend kommuniziert werden. Diese Entwicklung zu einem Managed Service Provider stellt IT-Systemhäuser vor eine Reihe an Herausforderungen, wie z. B. die Anpassung von Provisionsmodellen, die Erstellung von Managed-Service-Angeboten inklusive Herstellerauswahl und Kalkulation und nicht zuletzt die nötigen Vertragsgrundlagen. Um diesen Herausforderungen zu begegnen, bietet ALSO Unterstützung durch das ALSO MSP Konzept an. Wir begleiten Sie mit Tipps und Hilfestellungen auf Ihrem Weg zum MSP.

ALSO SOLUTIONS BUSINESS

MSP USE CASE FÜR DIE INDUSTRIE UND FERTIGUNG

Die digitale Transformation hat insbesondere durch die Corona-Pandemie einen zusätzlichen Schub erfahren.

Exemplarisch sei einmal die Branche der produzierenden Industrie betrachtet. Mittels innovativer Hard- und Softwarelösungen können beispielsweise Wartungen, Instandhaltungen und Fehlerbehebungen erfolgreich remote durchgeführt werden.

Mit einer professionellen Plattform wie oculavis SHARE, die als Software as a Service über den ALSO Cloud Marketplace bezogen werden kann, und einer spezialisierten Hardware wie der rein sprachgesteuerten HMT-1 von RealWear können maschinenbezogene Herausforderungen aus der Ferne gemeistert werden.





Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

BENJAMIN REINECKE

🕲 +49 170 322 4856 🖾 Benjamin.Reinecke@also.com

Statt einen Experten mit einer Dienstreise von einer Woche für eine Arbeit von drei Stunden zu blockieren, unterstützt dieser bei der Durchführung der Aufgabe bequem aus dem Büro oder dem Homeoffice heraus.

Durch die eingesparte Zeit kann er sein Know-how weiteren Kunden oder Kollegen regionaler Niederlassungen zur Verfügung stellen, was vorher in dieser Form undenkbar gewesen wäre. Ein riesiger Gewinn, denn schließlich sind Fachkräfte mit langjähriger Erfahrung und entsprechenden Kenntnissen je nach Branche rar.

Zudem profitieren Endkunden von diesem schnellen Service, indem wertvolle Ausfallzeiten von Maschinen und Anlagen reduziert und Kosten (z. B. Reisekosten für Flug oder Hotel) minimiert werden. Als Managed Service Provider bieten IT-Systemhäuser ihren Kunden eine Komplettlösung an, die Prozesse beschleunigt, Wartungs- und Reparaturzeiten signifikant verkürzt und damit (neben der XaaS-bedingten Flexibilität) einen echten Mehrwert bietet.



MEHR EFFIZIENZ IM GESAMTEN NETZWERK

Die wachsende Zahl an leistungshungrigen Endgeräten und Applikationen erhöht den Bedarf an hochperformanten Knotenpunkten im Netzwerk. Mit den neuen Switches der XS-Serie erweitert LANCOM das Leistungsspektrum im LAN um die Aggregations-Ebene zur Schaffung hierarchischer Switch-Infrastrukturen.



LANCOM XS-5110F

Managed 10G Fiber Aggregation Switch **für kleinere, verteilte Netzwerke**



LANCOM XS-5116QF

Managed 10G Fiber Aggregation Switch für mittelgroße, verteilte Netzwerke



LANCOM XS-61280F

10G Stackable Managed Fiber Aggregation Switch für verteilte Small & Medium Enterprise-Netzwerke

OPTIMIERT AUF

Betriebseffizienz - Flexibilität - Ausfallsicherheit

- > Alle Ports nativ vorhanden für maximale Flexibilität bei minimalem TCO
- > Modernste Multi-Gigabit-Technologie
- > Garantierter Sicherheitsstandard: Backdoor-frei
- Hochverfügbar durch LANCOM Fail-Safe Stacking
- NEU: Full Layer-3 Support für mehr Effizienz im gesamtem Netzwerk





Ein "Ritterschlag" für Huawei Storage:

RITTER TECHNOLOGIE SETZT **AUF OCEANSTOR 5500-REIHE**

Credo des Oberhausener Unternehmens Ritter Technologie ist, Kunden flexible Lösungen rund um Hard- und Software anzubieten, mit denen sich das Beste aus den individuellen Business-Anforderungen herausholen lässt - und das unabhängig von der Branche.

"Das Thema Vertrauen spielt in der IT eine große Rolle sowohl für uns als auch für unsere Kunden", sagt Ralf Taegener, Leiter IT-Infrastruktur bei Ritter Technologie. Er erklärt: "Unser Unternehmen ist nach ISO 27001 zertifiziert, dementsprechend sind die Anforderungen an unsere Rechenzentren sowie an Support und Softwareentwicklung hoch. Eine Storage-Lösung zu finden, die zu uns passt und auch den Ansprüchen unserer Kunden genügt, ist daher sicherlich keine kleine Herausforderung gewesen." Die zu geringe Kundenorientierung bei dem bisherigen Storage-Anbieter war zunächst der Hauptgrund für die Suche nach neuen Lösungen. Auf der ALSO CTV 2019 kam schließlich der erste Kontakt zwischen Ritter Technologie und Huawei zustande. Für Taegener als passionierten Tüftler mit Innovationsgeist war der Blick auf die technischen Dokumentationen und Supportdokumente beispiellos:

Ein Besuch im Huawei Lab in Düsseldorf konnte den ersten Eindruck weiter stärken. "Huawei hat uns die Chance gegeben, die geplante Umgebung nachzustellen, um zu schauen, ob alles so funktioniert, wie wir es uns vorstellen. Das war nahezu ein 100 %-Treffer. Im Herbst 2019 haben wir also eine Bestellung aufgegeben und konnten die gelieferten Geräte bereits im Dezember in Betrieb nehmen", so Taegener. Nach gut einem Jahr mit durchweg positiven Erfahrungen im File-Bereich hat Ritter Technologie auch den Bereich Block Storage auf Huawei umgerüstet. Zur Visualisierung von VM Ware wurden die neuen Speichereinheiten völlig unkompliziert angedockt und zur Migration genutzt. Ralf Taegener ist glücklich mit der Entscheidung für Huawei: "Unsere Huawei Projekte laufen genau so, wie ich es mir

wünsche: super unkompliziert und maximal ergebnisori-

ALSO und Huawei nicht gegen Hardcore Selling und unnötiges Geplänkel durchsetzen muss. Sämtliche Abläufe waren stark auf unsere individuellen Lösungen fokussiert, das hat mir sehr gefallen und wird mich zukünftig auch für neue Lösungsansätze Richtung Huawei blicken lassen."

entiert. Ich schätze es sehr, dass ich mich bei



Brauchen auch Sie Unterstützung im Bereich Block Storage? Kontaktieren Sie uns:



Online-Premiere:

ALSO Schweiz SOLUTION DAYS



In diesem Jahr sorgten die Solution Days von ALSO Schweiz für Aufsehen. Einerseits durch das umfangreiche und spannende Programm und andererseits durch eine Premiere – zum ersten Mal fand das Event vom 8. bis zum 11. März online statt.

Wo kein direkter Face-to-Face-Austausch möglich ist, müssen kreative Alternativen her! Kleine Aufmerksamkeiten wie vorab verschickte Lunchgutscheine und Apéroboxen sowie gemeinsame Fitnesssessions waren ein überraschender Ersatz und sorgten ausserdem für eine Menge Spass. Vor allem das "Happiness-Überraschungsseminar" kam gut an. Hier lernten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer viel über die Happiness-Kultur und bekamen wertvolle Tipps und Übungen, um glücklich durch den Alltag zu kommen – unterhaltsam und nützlich zugleich.

Vier Tage Innovation, Vision und Austausch

Viele Herstellerupdates und C-Level-Diskussionen boten einen interessanten Blick in die Zukunft der Branche. Die über 390 Teilnehmerinnen und Teilnehmer folgten interessiert dem Programm aus hochkarätigen Keynotes, TechSessions und Themenreferaten

und stellten anschliessend in gemeinsamen Roundtables Fragen und diskutierten miteinander. Vom ITK-Spezialisten bis zum Geschäftsführer konnten alle ihre gewünschten Slots individuell wählen und sich somit ein ganz eigenes, interessenorientiertes Programm zusammenstellen. Ebenfalls äusserst komfortabel war die direkte Kontaktaufnahme zu den Herstellern, die über Formulare auf der Plattform ermöglicht wurde. Ganz ohne Wartezeiten oder Anstehen. 13 Sponsoren -

Solarwinds, Cisco, VMware, HPE, Fortinet, Lenovo, NetApp, Nutanix, Acronis, Adobe, Huawei, Microsoft und ProLion - gestalteten die ALSO Solution Days kreativ mit und gaben der Veranstaltung mit insgesamt über 40 verschiedenen Sessions ihre ganz eigene Färbung.

Keynote Speaker Gerd Leonhard macht Lust auf Zukunft

Als eines der Highlights der Solution Days konnte ALSO den Futuristen Gerd Leonhard als Keynote gewinnen. In seinem fesselnden Beitrag präsentierte er seine Prognose für die nächsten zehn Jah-

re. Die Zuhörer konnten aufatmen, denn er geht davon aus, dass das nächste Jahrzehnt positivere Entwicklungen mit sich bringen wird, als man jetzt allgemein erwarten würde. Er setzte sich bei seinem Vortrag vor allem mit dem Zusammenspiel zwischen Menschlichkeit und Technologie auseinander, das immer komplexer wird, gleichzeitig aber harmoniert beides mehr und mehr miteinander. So sieht er in den bevorstehenden zehn Jahren eine immer effektiver agierende KI, die den Menschen dabei hilft, komplexe Probleme leichter zu lösen. Mit den Solution Days hat ALSO Schweiz diesem Trend mit den vielen präsentierten Neuheiten und Innovationen sogar einen Anschub gegeben.

Danke für die grossartige Unterstützung!

Ein besonderer Dank gilt den vielen Teilnehmern, die das Event mitverfolgt und durch ihre individuellen Fragen und Gedanken belebt haben. Vielen Dank ausser-

dem an alle Hersteller, die die Solution Days zu einer so vielseitigen Veranstaltung gemacht haben! Wir freuen uns schon auf das nächste Event mit euch, egal ob online oder vor Ort wir geben alles für die optimale ALSO Experience!





Veränderung war noch nie so leicht: Das neue **HP Elite Dragonfly G2**

"Das **Business Convertible** wiegt weniger als 1 kg."

MARKUS











Wir nehmen Abstand von Absagen und Umplanung in Endlosschleife – wir machen einfach die Event-Wende! Alle Veranstaltungen, die bis vor einem Jahr noch mit physischer Präsenz stattfanden, haben mit virtuellen Events inzwischen eine gute Alternative gefunden. ALSO hat jetzt eine eigene Plattform entwickelt, über die sich virtuelle Events ganz einfach individuell planen und durchführen lassen. Die Möglichkeiten sind vielfältig und der Aufwand ist vergleichsweise gering.

Das beste Beispiel dafür, wie ein selbstkreiertes Event auf der neuen Plattform aussehen kann, ist unsere virtuelle CTV. Letztes Jahr im Comic-Look, dieses Jahr mit frischen 3D-Renderings – unsere Plattform hat es möglich gemacht! Nutzer können ganz frei entscheiden, wie ihr Event aussehen soll. Durch die Integration verschiedenster interaktiver Funktionen wie Webinare, Live-Streams, Gewinnspiele, Feedback- und Chatmöglichkeiten oder Mediatheken lässt sich das Event individuell mit Leben füllen. Dank des intuitiven Backends der Plattform inklusive Seiten- und Besuchstracking sind weder Programmierkenntnisse noch Monitoring-Experten nötig, um den maximalen Nutzen aus der Veranstaltung zu ziehen. Die wegfallenden Reisekosten sowie die verbesserte Vereinbarkeit mit dem Tagesgeschäft sprechen beim Großteil der Zielgruppen für die Teilnahme an einem virtuellen Event – und die Reichweitenstärke zahlt sich aus.

Ob es nun umfangreiche Hausmessen, kompaktere Produktshows oder interne Feierlichkeiten wie Jubiläen oder Weihnachtsfeiern sind – Sie können die Plattform natürlich auch an Ihre Kunden weitervermarkten. Der virtuelle Veranstaltungsspaß lässt sich schon ab ca. 15.000 Euro realisieren. Zur Veranschaulichung finden Sie auf der ALSO Website unter Events & Online-Trainings Preisbeispiele zu drei verschiedenen Szenarien.

www.also.de/virtualevents



Wir sind sicher, dass virtuelle Events ein Teil unserer Zukunft bleiben werden. Denn auch wenn Präsenzveranstaltungen wieder möglich sind, bieten hybride Happenings völlig neue, zusätzliche Mehrwerte für Besucher und Veranstalter.

Machen Sie mit bei der ALSO Event-Wende!



Unter www.also.de/democase finden
Sie eine exklusive Demo. Schauen
Sie gerne rein und beginnen Sie
anschließend direkt mit der Planung!

ALSO BONUS CLUB





BONUS CLUB

Sammeln Sie jetzt Bonuspunkte

Wenn Sie ALSO Bonus Club-beworbene Produkte kaufen, werden Sie mit Bonuspunkten belohnt. Diese Punkte können dann gegen Geschenke im Prämienshop eingelöst werden.

Auf der Angebotsseite finden Sie alle aktuellen Angebote, die Ihnen als ALSO Bonus Club Mitglied zur Verfügung stehen. Wählen Sie eines davon aus, um weitere Informationen zu erhalten. Bei jedem Angebot können Punkte gesammelt werden. Die

Punkte, die Sie durch den Kauf der Angebotsprodukte sammeln, werden Ihrem Kundenkonto automatisch zugefügt.

Melden Sie sich an

Nach Ihrer Anmeldung stehen Ihnen die Vorteile innerhalb von 24 Stunden zur Verfügung.

Auf der ALSO Bonus Club
Angebotsseite finden Sie alle
aktuellen Promotions, mit denen
Sie Punkte sammeln können.

Bonuspunkte einlösen

Der Prämienshop bietet

über 1.200 unterschiedliche

Produkte an, die Sie mit Ihren

Bonuspunkten erhalten können.

Bonuspunkte sammeln

Sie kaufen, desto mehr Bonuspunkte sammeln Sie.

Je mehr beworbene Produkte











ALSO

POIN





ALSO-Nr.: 4119669











SU-280, RGB

2×120 mm RGB-Lüfter mit 4-Pin-PWM-Anschluss 6×6 Kupfer-Heatpipes mit 45 Kühlfinnen 3-Pin-RGB-Header für 5-V-RGB-Mainboardsteuerung TDP von bis zu 180 W für alle aktuellen Sockel von Intel® (1150, 1151, 1155, 1156, 1200, 1366) und AMD® (AM2, AM2+, AM3, AM3+, FM1, FM2, AM4)

GIGASET ION

Die Unified Communications Revolution KLEIN, LEICHT, MOBIL

Unified Communications ("UC") Systeme vereinen z.B. Telefonie, Videokonferenzen, E-Mails und Instant-Messaging in einer Anwendungsumgebung. Das neue Gigaset ION wurde explizit für die Ansprüche moderner UC-Nutzer entwickelt: Es kombiniert den Komfort eines DECT-Mobilteils und die Vereinbarkeit mit bestehenden Unified Communications-Lösungen.

Funktionale Highlights:

- Freisprechfunktion
- Bis zu 300 Meter Gesprächsreichweite
- Desinfektionsmittelbeständige Oberfläche
- dank ECO DECT

Gigaset



Schauen Sie sich alle

Highlights im Video an:



Bis zu 280 Stunden Standby und 14 Stunden Gesprächszeit

Unsere interessanten Angebote kurz und knapp auf den Punkt gebracht -eben ALSO POINT!



NewStar NSLS075BLACK

Beschreibung: Bildschirmgröße: Neigungsfunktion: Höhenverstellung:

Faltbarer Laptopständer, schwarz 10" bis 15" 5 Positionen (10-60 Grad)

Manuell Max. Gewicht:

www.also-point.de