

POINT

#1
APRIL
2019

DAS WICHTIGSTE AUS DER ITK-BRANCHE VON ALSO AUF DEN PUNKT GEBRACHT

▶▶ ab Seite 8

THEMENFOKUS CTV 2019

12 JAHRE, NEUE LOCATION,
STARKE TRENDS

PMS & ALSO

GEMEINSAM STARK IM DIGITAL SIGNAGE BUSINESS

▶▶ ab Seite 22



MIT TEMPO 250 DURCH DAS NETZ!

Das neue Highspeed-DSL.
FRITZ! kann das.

Besuchen
Sie uns auf
der CTV 2019!
Stand 7.4



FRITZ!Box 7590 und FRITZ!Box 7530:
Mit VDSL-Supervectoring 35b bestens für die Zukunft gerüstet.

avm.de/vollgas



Simone Blome-Schwitzki
Chief Customer Officer
ALSO Deutschland GmbH

Grün macht nicht blass. Grün macht Erfolg!

Fast das gesamte erste Drittel des Jahres mussten wir ohne die POINT ausharren, doch hier ist sie endlich wieder!

Die POINT #1/2019 strahlt in jeder Hinsicht:

Neben den gewohnt hochkarätigen Inhalten fällt ganz besonders das neue, satte Grün im POINT Logo auf.

Der frische Ton erinnert an den Frühling, der ein Symbol für Wachstum und den Aufbruch nach einem langen Winter ist.

Eine schönere Parallele könnte es wohl kaum geben, denn auch die erste POINT 2019 ist unser Startschuss in ein weiteres Jahr voller neuer Themen und Trends – quasi unser Aufbruch in Richtung Wachstum und neuer Möglichkeiten.

In dieser Ausgabe nehmen wir Sie u. a. mit nach Hamburg zu unserem Partner und Digital-Signage-Spezialisten PMS. Gemeinsam zeigen wir Ihnen, wie die Zusammenarbeit mit ALSO das Business ankurbeln kann. Außerdem stellen wir Ihnen ein neues ALSO Finanzierungs-Tool vor, das die Möglichkeiten im Consumptional Business noch weiter ausweitet und attraktiver gestaltet. Ein besonderes Augenmerk sollten Sie ab sofort auch auf die ePOINT legen, denn unter www.also-point.de versorgen wir Sie zwischen den Printausgaben regelmäßig mit digitalen Content.

Fast zeitgleich mit der neuen POINT spielt auch die diesjährige Channel Trends+Visions eine große Rolle im grünen ALSO Kosmos. Mit unserem Umzug nach Düsseldorf genießen wir mehr Möglichkeiten denn je, bleiben dem industriellen Charme der Messe, den wir aus der Bochumer Jahrhunderthalle kennen, aber trotzdem treu. Historie auf der einen, Technologie auf der anderen Seite und beide verschmelzen zu einer Einheit. Das ist in gewisser Weise wie bei ALSO, das sein tief verwurzeltes Know-how mit dem Gespür für neue Trends und Innovationen vereint und so seit Jahren mit Ihnen erfolgreich Geschäfte entwickelt. Wir sind sehr stolz darauf, auf der Messe unsere ALSO Kernthemen und die Resonanz darauf kontinuierlich wachsen zu sehen. Die „CTV“ hat sich in 12 Jahren zu einem echten Flaggschiff der ITK-Branche entwickelt. Ein Tag im Jahr reicht uns dabei, damit wir die Channel-Trends des Jahres auf den Punkt bringen können.

In diesem Sinne: Alle Zeichen stehen auf Grün!

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen der ersten POINT des Jahres.

Ihre Simone Blome-Schwitzki

THEMENFOKUS CTV 2019

12 Jahre, neue Location,
starke Trends

► Seite 8



EDITORIAL

Simone Blome-Schwitzki:
Grün macht nicht
blass. Grün macht
Erfolg!

► Seite 3



EVENT

Alcatel und ALSO
schicken Partner
in die Wüste

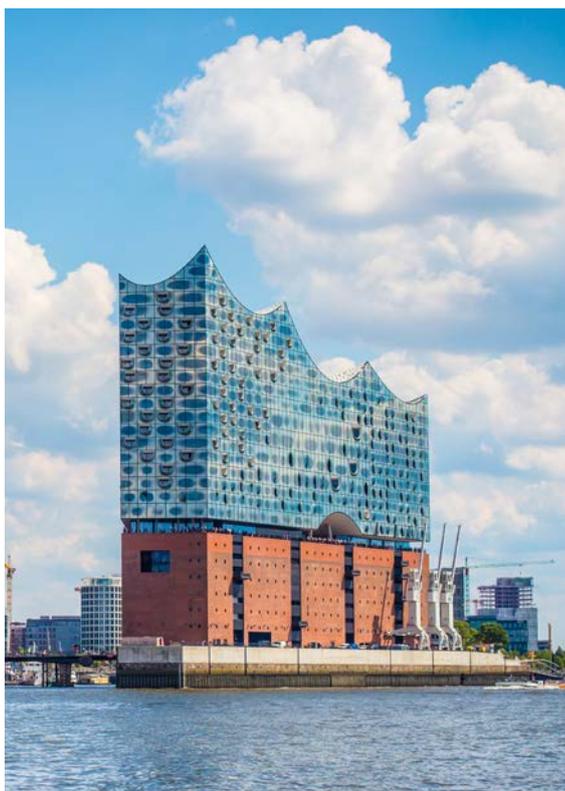
► Seite 34

CONSUMPTIONAL BUSINESS

Im ALSO Webshop ist Mieten das
neue Kaufen

► Seite 50





DIGITAL SIGNAGE

PMS & ALSO

Gemeinsam stark im Digital Signage Business

► Seite 22



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 Österreich gelten die AGB der ALSO Austria GmbH 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:
Sabrina Hoets, Lange Wende 43, 59494 Soest.

Copyright: ALSO Deutschland GmbH. Fachhandelspreise zzgl. MwSt.
Mit Erscheinen dieser Ausgabe verliert die vorhergehende Ausgabe ihre Gültigkeit.

Bildagenturen bzw. Fotografen:

©Manuel – stock.adobe.com: S. 4; ©jotily – stock.adobe.com: S. 4; ©ExperienceInteriors – istock.com: S. 4; ©powell83 – stock.adobe.com: S. 5; ©kjekol – stock.adobe.com: S. 7; ©BullGuard: S. 7; ©jotily – stock.adobe.com: S. 9; ©Thaut Images – stock.adobe.com: S. 10; ©everythingpossible – stock.adobe.com: S. 11; ©seventyfour – stock.adobe.com: S. 12; ©phonlamaipphoto – stock.adobe.com: S. 13; ©Rawpixel.com – stock.adobe.com: S. 18; ©powell83 – stock.adobe.com: S. 23; ©ksl – stock.adobe.com: S. 25; ©Gorodenkoff Productions OU – stock.adobe.com: S. 31; ©Manuel – stock.adobe.com: S. 34; ©2017 Plantronics: S. 37; ©estos GmbH – CC BY-ND 4.0: S. 38; ©estos GmbH – CC BY-ND 4.0: S. 39; ©ExperienceInteriors – istock.com: S. 51; ©hardyuno – stock.adobe.com: S. 53

EDITORIAL	3
NEWS	6 – 7
THEMENFOKUS CTV 2019	8 – 13
12 Jahre, neue Location, starke Trends	
TRANSCEND	14
Komponenten	
PHILIPS	16
Visuals / Digital Signage	
SAMSUNG SMART SIGNAGE	17
Visuals / Digital Signage	
HPE	18 – 19
Server	
MICROSOFT	20
Software	
GEMEINSAM STARK IM DIGITAL SIGNAGE BUSINESS	22 – 25
PMS & ALSO	
KASPERSKY	28 – 29
Security	
EATON	30 – 31
Energiemanagement – Best Practice	
FUJITSU	32
Dokumentenscanner	
EVENT	34 – 35
Alcatel und ALSO schicken Partner in die Wüste	
PLANTRONICS / POLYCOM	37
Smart Communication	
ESTOS	38 – 39
TK/ALL-IP	
YEALINK	40
TK/ALL-IP	
BINTEC ELMEG	43
TK/ALL-IP	
UNIFY	45
TK/ALL-IP	
PANASONIC	46
TK/ALL-IP	
CONSUMPTIONAL BUSINESS	50 – 51
Im ALSO Webshop ist Mieten das neue Kaufen	
ANW	52 – 53
Geschäftsführertagung 2019	

NEUES AUS DER ITK-BRANCHE

RETOURE & REKLAMATION - DAS NEUE CSO 3.0

EINFACH, SCHNELL, ONLINE

Paket beschädigt, Mengen- oder Preisdifferenz, Ware defekt oder falsch bestellt?
Ob Falschlieferung oder Transportschaden, das ist ab sofort ein Fall für unser CSO 3.0!
Das Reklamations- und Retourenmanagement im Customer-Service-Online-Tool (CSO) wurde weiter beschleunigt.

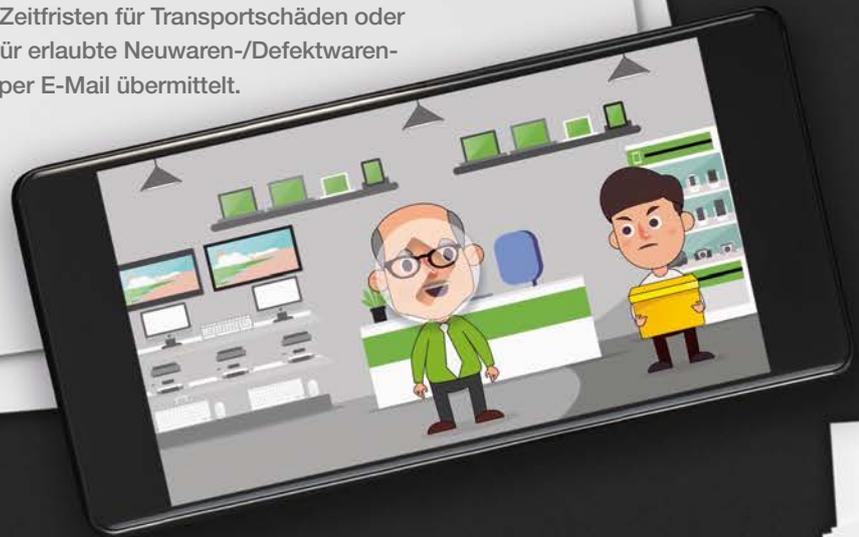
NUTZEN SIE FÜR ALLE REKLAMATIONEN DAS NEUE CSO 3.0:

Ob Zugriff auf erweiterte Statusauskünfte, Fotos hochladen oder DOA-RMA-Anträge stellen.
Es ist online einfach schneller. Über die neue Warenkorb-Funktionalität leichter Reklamationen und Retouren konsolidieren. Angebotspreise und Zeitfristen für Transportschäden oder Rücklaufzeiten werden automatisiert angezeigt. Für erlaubte Neuwaren-/Defektwaren-Retouren wird automatisiert eine Online-RMA-Nr. per E-Mail übermittelt.
Einfach schneller online reklamieren – CSO 3.0.



ALSO CSO
CUSTOMER SERVICE ONLINE

MEHR UNTER WWW.ALSO.DE
IN DER RUBRIK „SERVICE“



NEUER SAMSUNG MONITOR FÜR MODERNE ARBEITSPLÄTZE

SPACE MONITOR: MODERN, MINIMALISTISCH, FLEXIBEL

Durch das dezente, minimalistische Design des Samsung Monitors SR75 „The Space“ können sich die Nutzer auf das Wesentliche – nämlich ihre Bildschirminhalte – konzentrieren. Zudem kann der Monitor mit Hilfe eines platzsparenden, vollintegrierten Schwenkfußes direkt am Schreibtisch befestigt werden und schafft so die Voraussetzungen für hohe Produktivität. Er kann außerdem sehr einfach montiert und justiert, aber auch mühelos flach an die Wand gedrückt werden, wenn er nicht gebraucht wird.

**KOMMEN SIE AUF DER CTV 2019 BEIM SAMSUNG STAND (NR. 19.1) VORBEI
UND ÜBERZEUGEN SIE SICH SELBST!**



JETZT NEU FÜR MAC UND WINDOWS: CORELDRAW GRAPHICS SUITE 2019

Mit der CorelDRAW® Graphics Suite 2019 können Sie überall gestalterisch tätig sein. Arbeiten Sie unter Windows oder Mac in einer intuitiven, speziell für die Plattform Ihrer Wahl zugeschnittenen Benutzeroberfläche, ganz so, wie Sie es wollen. Ob Ihre Leidenschaft nun Pixel, eine tadellose Ausgabe oder Layouts sind, in dieser Grafikdesign-Lösung finden Sie alle professionellen Tools, die Sie benötigen, um schneller, effizienter und – mit CorelDRAW.app™ – an verschiedenen Orten zu arbeiten. Arbeiten Sie mit höchster Präzision dank Verbesserungen beim Pixel-Workflow und genießen Sie mehr Kontrolle bei der Arbeit mit Objekten, Ebenen und Seiten.



BullGuard 

BULLGUARD - IHR PARTNER IN SACHEN CYBERSECURITY

BullGuard gehört zu den führenden Anbietern für Internet- und Smart-Home-Security in Europa. Das Produktportfolio umfasst Lösungen für Privatanwender oder kleine Betriebe und wurde mehrfach ausgezeichnet, u. a. von Stiftung Warentest.

Neben den Produkten überzeugt auch das erfolgreiche Partnerprogramm „BullGuard Advantage“: Über das Revenue-Share-Konzept erhalten Partner – neben den Gewinnen aus dem Verkauf – zusätzlich bis zu 25 % Umsatzbeteiligung, wenn die einmal verkaufte Lizenz online verlängert wird.

Zusätzlich lädt BullGuard alle Fachhändler aus der DACH-Region, die das Umsatzziel im ersten Halbjahr 2019 erfüllen, zur Partner-Reise nach Bukarest ein.



**WEITERE INFORMATIONEN:
BULLGUARDBUCHAREST.COM**



channel
trends+visions

ALSO

**12 Jahre, neue Location,
starke Trends**

Themenfokus CTV 2019

**Hermann Hesse schreibt in einem seiner bekanntesten Gedichte:
„Und jedem Anfang wohnt ein Zauber inne.“**

Von unserem Neustart in Düsseldorf kann man wohl dasselbe behaupten. Die CTV 2019 ist zwar bereits die zwölfte, doch mit dem Umzug haben wir dieses Jahr eine rundum optimierte Messe auf die Beine gestellt. Nur etwas mehr als 50 km trennen den bisherigen Veranstaltungsort – die Bochumer Jahrhunderthalle – und das Areal Böhler in Düsseldorf voneinander.

50 km, die uns mehr Platz und wesentlich flexiblere Möglichkeiten geben.

Es wird aufregend, neu, anders und trotzdem bleiben wir uns mit der neuen Location treu. Das ist wohl der Zauber, von dem Hermann Hesse sprach – in unserem Fall für den Anfang in Düsseldorf.







Insgesamt präsentieren wir den Besuchern fünf brandaktuelle Fokusthemen, an denen die Branche derzeit nicht vorbeikommt. Wir sprechen über:

SECURITY

IT-Sicherheit ist eines der größten Themenspektren bei ALSO, denn sie betrifft ausnahmslos jeden Reseller und jeden seiner Endkunden. Kein Wunder also, dass hierzu auch auf der CTV so einiges geboten wird.

Laut dem britischen Institut für Marktforschung und Geschäftsentwicklung Juniper Research könnte die von Cyberkriminellen gestohlene Datenmenge in den nächsten fünf Jahren um bis zu 175% steigen. Nicht nur das, sondern auch Faktoren wie die Unsicherheit in der Weltwirtschaft machen 2019 für Cybersecurity-Profis zu einem herausfordernden Jahr.

Das kollektive Kopferbrechen über die neue DSGVO ist leider längst nicht vorbei. Das Thema ist noch immer in aller Munde, weshalb wir es auch in diesem Jahr wieder auf der CTV unter die Lupe nehmen werden. Es erwarten Sie aufschlussreiche Talks mit einer Juristin und

unserem Datenschutzbeauftragten. Doch damit kratzen wir in Sachen IT-Sicherheit erst an der Oberfläche, denn wir müssen uns in 2019 auch noch um andere Dinge kümmern.

IT-Security besteht aus einem Zusammenspiel verschiedenster Faktoren und beinhaltet komplexe Abläufe. Die Umstrukturierung der individuellen IT-Sicherheit ist kein Projekt, das nach einem bestimmten Zeitraum als abgeschlossen gilt, vielmehr entwickelt es sich stetig weiter.

Die ungeschönte Wahrheit: **Die größte Security-Schwachstelle ist am Ende leider meistens der Mensch.**

Auf der CTV 2019 wird es im Themenhub Security deshalb einen **Escape Room** geben, in dem vier bis fünf Personen mit Hilfe diverser „Hacks“ den Weg nach draußen finden müssen. So soll klar werden, wie einfach es ist, Angriffe auf ausgewählte User auszuüben. Im Anschluss wird in einem Feedbackgespräch mit einem Experten die Thematik vertieft und es werden konkrete Wege vorgestellt, Systeme zu schützen. **„Security Awareness“** ist damit ein Thema, das sich durch den gesamten ALSO Security Circle zieht.

Ein individuell angepasstes IT-Sicherheitskonzept, das u.a. Zugriffsregelungen, Sicherheitsrichtlinien und die Sensibilisierung der Mitarbeiter beinhaltet, ist durch immer strenger werdende Auflagen mittlerweile quasi Pflicht geworden. Dass Endkunden hierbei immer häufiger bereit sind, ihre Datensicherheit auch extern verwalten zu lassen, ist für Reseller ein Wink mit dem Zaunpfahl, sich in diesem Bereich weiterzuentwickeln. Viele serviceorientierte Systemhäuser haben den Trend bereits erkannt und werden langsam, aber sicher zu Managed-Security-Service-Providern, um so dauerhaft und kompetent an der Seite ihrer Kunden zu stehen.

Eines steht fest: Der Kampf für kugelsichere IT und gegen Cyberkriminalität geht auch 2019 mit neuen Lösungen weiter.

INTERNET OF THINGS

Das Internet of Things (IoT) ist mittlerweile seit Jahren ein wichtiger Bestandteil moderner IT-Infrastrukturen. Gartner Research geht davon aus, dass die Anzahl der vernetzten „Dinge“ 2019 die 14-Milliarden-Marke knacken und bis zum Jahr 2021 auf rund 25 Milliarden ansteigen wird. Klare Message: Wir befinden uns noch immer am Anfang des Giganten IoT.

Das IoT ermöglicht uns beispielsweise, bestimmte Parameter zum Nutzerverhalten auszuwerten und darauf basierend zielführende Entscheidungen zu treffen. **Reaktion in Echtzeit** ist sicherlich einer der größten Mehrwerte – sowohl für Reseller als auch für Endkunden. Das Risiko, den Einstieg ins IoT-Business zu verpassen, kann sich langfristig zu einem echten Misserfolg entwickeln – dabei gibt es so vielseitige Ansätze. In diesem Jahr werden auf der CTV neben zahlreichen neuen IoT-Partnern besonders drei Themen im Fokus stehen.

Zum einen wird eine **Smart-City-Lösung** präsentiert. Der Clou dabei ist ein europaweit exklusives IoT-Device speziell für Kommunen und deren angeschlossene Organisationen. Die Kommunen sind damit in der Lage, eigenständig vorfallabhängige Gruppen zu formieren – z. B. im Fall einer Hochwassersituation, bei der Hilfsdienste, Stadtwerke und die kommunalen Mitarbeiter miteinander arbeiten und kommunizieren müssen. Mit einem Tastendruck am Gerät wird eine ganze Einsatzgruppe benachrichtigt, die vorher in der Cloud zusammengestellt wurde. Parallel melden Sensoren die exakten Füllstände an den neuralgischen Stellen innerhalb der Kommune und lösen entsprechende Maßnahmen aus. Stichwort: Alarm Control.

Für die Industrie wurde gemeinsam mit den Partnern Realwear und Alcatel Lucent eine Lösung entwickelt, die **Remote Services** an den unterschiedlichsten Investitionsgütern erlaubt. Es handelt sich um eine industrietaugliche Datenbrille, die per Sprache gesteuert wird, parallel Dokumente anzeigt und die Kommunikation mit einer Gruppe von Spezialisten per Voice oder Video ermöglicht. Damit wird jede Reparatur in kürzester Zeit zum Erfolg führen.

Die großen Handelsketten mit ihren Filialen investieren aktuell viel Geld in die Automatisierung. Hier möchten wir eine spezielle **Retail-Lösung** zeigen, bei der die individualisierte Kundenansprache über verschiedenste Ausgabesysteme vorgestellt wird. So können Kunden beeinflusst werden, bevor sie ihre Kaufentscheidung treffen.

Komplette IoT-Lösungen, die Leistungen wie umfangreiche Beratung, Kosten-Nutzen-Analyse, Konfiguration und Wartung beinhalten, sind die beste Basis, um intelligente „Dinge“ und Dienste in Business-Prozesse einzubinden. **Im Idealfall bringt der Einsatz von IoT so eine Steigerung von Produktivität, Rentabilität und Sicherheit.**



PRINTING

Printing ist in der ITK-Welt kein neues Phänomen, bleibt für Unternehmen jedoch ein wichtiges Element. Dabei geht es nicht nur um einwandfreie Druckergebnisse, sondern auch um denkbar wichtige Faktoren wie Security, Finanzierung von High-End-Geräten oder Managed Services. Im Printing-Universum ist immer etwas los, das zeigt sich auch auf der CTV.

Auf der diesjährigen CTV werden die Themen **Scanning** und **Scanlösungen** eine große Rolle spielen. Darunter fallen insbesondere das intelligente Auslesen von Informationen aus Dokumenten und

die Übergabe in Workflows oder in Ordner, die zur Weiterverarbeitung genutzt werden. Viele Unternehmen bekommen Bestellungen im PDF-Format und müssen diese dann manuell erfassen. Mit der richtigen Lösung wird das vollautomatisch erledigt. Die so gesparte Zeit kann für wichtigere Dinge aufgewendet werden. Auch der **Großformatdruck** mitsamt erforderlicher Verarbeitungs-Software wird auf der CTV vorgestellt.

Neu ist in diesem Zusammenhang, dass sich ALSO nicht ausschließlich über die Hersteller präsentiert, sondern als herstellerübergreifendes **Kompetenz-Center für Print & Supplies inklusive MPS, Scan & Solutions und Graphics** in Erscheinung tritt.

Ein weiteres großes Thema im Printing-Sektor ist einmal mehr der **3D-Druck**. Viele Jahre war der Druck zum Anfassen zu teuer und zu langsam, obwohl die Ergebnisse immer auf Begeisterung stießen. Nun drängen neue, kostengünstige Lösungen in den Markt und machen die mehr oder weniger neue Druck-Sparte zukünftig erschwinglicher. Mittlerweile gibt es kostengünstigere Produkte, die rund 40-mal schneller drucken können als ein durchschnittlicher 3D-Drucker. Diese „factories in a box“ eignen sich hervorragend zum Drucken mechanischer Teile oder zur Erstellung von Prototypen und Produktionswerkzeugen. In Zukunft wird das IoT weiterwachsen und mit ihm die Anzahl vernetzter Geräte auf dem Markt. Diese Produkte erfordern Sensoren, Antennen und Gehäuse – mit 3D-gedruckter Elektronik kann die Dauer herkömmlicher Design- und Entwicklungsprozesse von Tagen auf Stunden reduziert werden – wir sind gespannt, was da noch kommt.

CONSUMPTIONAL BUSINESS

Die Zukunft für den Erfolg von Systemhäusern und Resellern, die serviceorientierter werden wollen, heißt Consumptional Business. Dieses ALSO Geschäftsfeld öffnet besonders kleinen Partnern oder Start-ups Türen, damit sie neue Geschäftspotenziale erschließen können.

ALSO Consumptional Business ist die Antwort auf immer lauter werdende Trends in Richtung Cloud-Geschäft. Über den **ALSO Cloud Marketplace (ALSO CMP)** realisieren wir bereits seit einiger Zeit diverse, teils individualisierbare cloudbasierte Lösungen, die Resellern und Endkunden den Umschwung zur neuen IT-Infrastruktur erleichtern sollen. Innerhalb unseres Pools von Cloud-Services könnte das Angebotsspektrum kaum vielfältiger ausfallen: **Plattform- (PaaS), Infrastructure- (IaaS), Software- (SaaS) sowie Workplace-as-a-Service (WaaS)** sind große Themen.

Letzteres kann auf der CTV unter einem neuen Blickwinkel betrachtet werden, denn wir haben WaaS um ein Self-Service-Modul erweitert. Fachhandelspartner können nun mit dem WaaS-Konfigurator über ihre eigene Website und in ihrem eigenen Look-and-Feel komplette IT-Arbeitsplätze inklusive Hardware, Software, Support, Managed Services und Finanzdienstleistungen zu einer fixen Monatsrate vermarkten. Ergänzend dazu wird auf der CTV das **IT-Seat-Management als Servicemodell** vorgestellt. Über eine Management-Oberfläche im ALSO CMP können alle Arbeitsplätze innerhalb eines Unternehmensnetzwerks – inklusive Hardware, Software, Cloud-Services etc. – präzise verwaltet werden. Reseller und Partner können so voll auf die

Bedürfnisse ihrer Endkunden eingehen und ihnen optimal zur Seite stehen. Eine neue Form von Managed Services aus dem Bereich Consumptional Business? Klingt gut!

Die Zeit, in der wir leben, ist und bleibt schnelllebig. Für Reseller bedeutet das im Klartext: **Rasche Reaktionsfähigkeit zahlt sich aus!** Die Nutzung neuer Geschäftschancen war in der Vergangenheit immer mit hohem Aufwand verbunden – sowohl monetär als auch kapazitiv. Der simple Ansatz des verbrauchsabhängigen Preismodells bietet hingegen zahlreiche Vorteile: Hohe Investitionskosten – ob für Software oder Hardware – fallen weg, auf tiefgreifendes Know-how und umfassende Services kann jederzeit zurückgegriffen werden. Sogar Services wie Wartung und Installationen werden je nach Bedarf abgedeckt.

Der Auf- und Ausbau von „consumption-based“-Geschäftsmodellen steht wegen dieser Argumente ganz offensichtlich hoch im Kurs, denn nicht nur die Endkundenbedürfnisse verändern sich, sondern mit ihnen auch die Mittel, mit denen Reseller weiterhin ihre Daseinsberechtigung behaupten können. Denn die übliche Praxis, erst mit dem Kunden ins Gespräch zu kommen, wenn Lizenzen ablaufen, oder bei ähnlich sporadischen Szenarien, soll und muss sich ändern.

ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Auch ALSO mischt mit, wenn es um AI geht, denn in den letzten Jahren ist aus Science-Fiction alltägliche Realität geworden.

Wir nutzen AI, um mit Smartphones zu interagieren – Stichworte Siri und Alexa –, und Amazon überwacht unsere Browsing-Gewohnheiten, um uns anhand unseres Käuferprofils Produkte vorzustellen, die wir vermutlich gerne kaufen würden. Sogar Google entscheidet selbst darüber, welche Suchergebnisse angezeigt werden. Doch das ist erst der Anfang von AI, in der Zukunft wird deren Stellenwert enorm zulegen.

Aber was genau ist AI? Vielleicht hilft zunächst die Antwort auf diese Frage weiter: Was genau ist Intelligenz? Die simpelste Erklärung im Hinblick auf AI lautet: Daten über die Welt sammeln und diese Daten verwenden, um kurz- und langfristige Vorhersagen treffen zu können. Das gilt sowohl für Menschen als auch für Maschinen. Wenn von AI gesprochen wird, sind also Computer gemeint, die in der Lage sind, ein handgeschriebenes Dokument zu lesen, oder Roboter, die komplexe Operationen allein ausführen können. Auch umfangreiche Datenbanken, die Dinge anhand von Daten und Online-Recherchen eigenständig kategorisieren können, zählen dazu.

Die Skala reicht von der Optimierung von Verkehrsmustern, um die besten Routen zu finden oder um Straßen zu sanieren, bis hin zu etwas viel Komplexerem wie der Beobachtung und Bekämpfung von Krankheiten. Je mehr wir künstliche Intelligenz beobachten und weiterentwickeln, desto klarer wird, dass dieses enorm mächtige Werkzeug mit viel Verantwortung verbunden ist. Die größte Hürde ist dabei weniger die technologische, sondern eher die wirtschaftliche und politische. **Es bleibt zu hoffen, dass AI die Gesellschaft auch in Zukunft in Ihren Zielen voranbringt.**

Die CTV hat sich in 12 Jahren zu einem echten Flaggschiff der ITK-Branche entwickelt. Ein Tag im Jahr reicht uns, um die Channel-Trends des Jahres auf den Punkt zu bringen. Wir hoffen, dass Sie bei Ihrem Besuch neue Ideen oder Lösungsansätze mitnehmen, die es mit unserer Hilfe in Ihr Business schaffen.

IN DIESEM SINNE: VIEL SPASS AUF DER CTV 2019!

Wer in diesem Jahr leider nicht dabei sein kann, sollte sich dieses Event für 2020 jetzt schon vormerken!



**Jetzt noch „last minute“ zur CTV anmelden unter:
www.alsoctv.de/lastminute**

MELANIE DITZ,
Event Manager
Marketing Events

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

+49 2921 99 2532
Melanie.Ditz@also.com



PCIe Gen3 x4 MTE220S

Die ultraschnelle SSD für Ihre Anwendungen



LAURA FISCHER,
Product Manager

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

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

Die PCIe SSD 220S von Transcend zielt auf **High-End-Anwendungen wie digitale Audio- oder Videoproduktion, Spiele und den Einsatz in Unternehmen ab, die eine ständige Verarbeitung hoher Arbeitslasten ohne jegliche Systemverzögerung erfordern.**

Durch die Verwendung der PCI-Express®-Gen3-x4-Schnittstelle, die vom neuesten NVMe™-Standard, 3D-NAND-Flash-Speicher und von einem DRAM-Cache unterstützt wird, bietet die **PCIe SSD 220S** hervorragende Übertragungsgeschwindigkeiten sowie überzeugende Qualität.

FEATURES:

- ▶ M.2-Formfaktor
- ▶ Entspricht der PCIe-3.1-Gen3-x4-Spezifikation
- ▶ Kompatibel mit NVMe v1.3
- ▶ Interner Datentransfer mit bis zu 8 Kanälen
- ▶ Mit DRAM-Cache
- ▶ Maximale Lese-/Schreibgeschwindigkeiten von bis zu 3.500 MB/s (Lesen) und 2.800 MB/s (Schreiben)
- ▶ Eingebaute LDPC-ECC-Funktion (Error Correction Code)
- ▶ Fortschrittliches Global-Wear-Leveling und Blockmanagement für besondere Zuverlässigkeit
- ▶ Advanced Garbage Collection
- ▶ Unterstützt S.M.A.R.T.-Funktion
- ▶ **Unterstützt SSD Scope:** Die benutzerfreundliche Software ermöglicht es, den Gesundheitszustand der SSD zu überwachen und die Leistung des Laufwerks so langfristig zu erhalten. Weitere Funktionen beinhalten die Anzeige des S.M.A.R.T.-Status, Diagnose-Scans, Secure Erase, TRIM, Updates der Firmware und System Clone zur unkomplizierten Erstellung von Backups.
- ▶ 5 Jahre Garantie

ALSO-Nr.	Bezeichnung	Hersteller-Nr.	UVP (netto)
3366039	TRANSCEND 256 GB M.2 2280 PCIe Gen3 x4 M-Key 3D TLC with DRAM	TS256GMTE220S	69,00 €
3366060	TRANSCEND 512 GB M.2 2280 PCIe Gen3 x4 M-Key 3D TLC with DRAM	TS512GMTE220S	99,00 €
3366061	TRANSCEND 1 TB M.2 2280 PCIe Gen3 x4 M-Key 3D TLC with DRAM	TS1TMTE220S	199,00 €

Leistung und Flexibilität für anspruchsvollste Workloads

Der Flüsterleise.

Performance und Zuverlässigkeit in Büro-Umgebungen.

Top Choice



ThinkSystem Server ST550

- Intel® Xeon® 4110 Silber-Prozessor
- 1x 16 GB TruDDR4 2666 MHz RAM (max. 768 GB)
- 1x 750 W HotSwap redundantes Netzteil
- XClarity Standard Management-Software

Top Choice HEK (netto)

€ 1.829,-

Best.-Nr.: 7X10A017EA



Empfohlen dazu:

Windows Server 2019 Standard ROK

The operating system that bridges on-premises and cloud.

Best.-Nr.: 7S050015WW

Die #1 in Kundenzufriedenheit

Top Choice steht für Top Lieferzeit, Top Service und Top Preise. Die Lenovo Top Choice Server und Storage Produkte der neuesten Generation, geeignet für verschiedenste Arten von Workloads im KMU-Umfeld, bieten seit Jahren Innovationen, Leistung, Sicherheit und Flexibilität – und das zu attraktivsten Preisen.

www.lenovotopchoice.com

ALSO



Erweitern Sie
Ihren Horizont



GROSSE MÖGLICHKEITEN mit den leistungsstarken 2-in-1-Monitoren

Unser preisgekrönter 124 cm (49") Curved SuperWide-Monitor 499P9H ist vergleichbar mit zwei großen leistungsstarken Monitoren. Produktivitätssteigernde Funktionen wie USB-C und Pop-up-Webcam mit Windows Hello™ bieten bewährte Leistung und den erwarteten Komfort.



ANDREAS FERNANDEZ,
Product Manager

Für weitere Informationen
können Sie mich gerne
kontaktieren unter:

+49 2921 99 2826
Andreas.Fernandez@also.com

Dieser Monitor verfügt über eine **integrierte USB-3.1-Dockingstation** vom Typ C mit Stromversorgung. Der schlanke, drehbare USB-C-Stecker ermöglicht eine einfache Ein-Kabel-Kopplung. Vereinfachen Sie die Verbindungen, indem Sie alle Peripheriegeräte wie Tastatur, Maus und RJ-45-Ethernet-Kabel an die Dockingstation des Monitors anschließen. Und auch Ihr Notebook kann mit einem USB-C-Kabel angeschlossen werden und so genießen Sie hochauflösende Videos und schnelle Datenübertragung, während Ihr Notebook mit Strom versorgt und aufgeladen wird.

Mit dem **integrierten MultiClient-KVM-Switch** können Sie zwei separate PCs mit einem Monitor-Tastatur-Maus-Setup bedienen. Eine praktische Taste ermöglicht den schnellen Wechsel zwischen den Signalquellen. Besonders praktisch bei Setups, die doppelte PC-Rechenleistung erfordern, oder zur gemeinsamen Nutzung eines großen Monitors für die Anzeige von zwei verschiedenen PCs.

Die innovative und sichere **Windows Hello™ Pop-up-Webcam** von Philips lässt sich ausklappen, wenn Sie sie brauchen, und sie lässt sich sicher im Monitor verstauen, wenn Sie sie nicht verwenden. Die Webcam ist zudem mit erweiterten Sensoren für die Windows Hello™ Gesichtserkennung ausgestattet, damit Sie sich in weniger als 2 Sek. bequem bei Ihren Windows-Geräten anmelden können – dreimal schneller als bei der Eingabe eines Passworts.

Erweitern Sie Ihren Horizont

- ▶ 32:9-SuperWide-Bildschirm mit einer Auflösung von 5.120 x 1.440 Pixeln ersetzt mehrere Monitore
- ▶ Er bietet eine Anzeige wie zwei 69 cm (27") Quad HD-Displays im Format 16:9 nebeneinander
- ▶ MultiView ermöglicht zwei angeschlossene Geräte und deren Anzeige gleichzeitig
- ▶ Curved Display 1800r für ein intensiveres Erlebnis
- ▶ Störungsfreie Aktion dank adaptiver Synchronisationstechnologie

Optimale Konnektivität

- ▶ Integrierte USB-C-Dockingstation
- ▶ Integrierter KVM-Switch für einen einfachen Wechsel zwischen Signalquellen

Entwickelt, um Ihre Arbeitsweise zu unterstützen

- ▶ Sichere Anmeldung mit der Pop-up-Webcam und Windows Hello™
- ▶ DisplayHDR 400 für realistischere, farbenfrohe Bilder
- ▶ Neigungs-, Dreh- und Höhenverstellung für eine optimale Sicht
- ▶ Geringere Ermüdung der Augen dank „Flicker-Free“-Technologie
- ▶ LowBlue-Modus für augenschonende Produktivität

ALSO-Nr.	Bezeichnung
3364397	PHILIPS 499P9H/00

Hersteller-Nr.	UVP (netto)
3364397	940,00 €

Doppelseitiges Schaufenster-Display



SMART SIGNAGE FÜRS SCHAUFENSTER



Samsung erweitert sein Smart Signage Portfolio im Bereich der Schaufenster-Displays: Die Displays der neuen OMN-Serie liefern auch bei direkter Sonneneinstrahlung klare, gut zu erkennende Bilder.

Digitale Präsentationen halten Einzug in den Schaufenstern dieser Welt. Markante Displays werden längst nicht mehr nur als riesige Billboards im Außenbereich genutzt, sondern insbesondere auch in Schaufenstern, um Kunden auf der Straße anzusprechen und in die Läden zu lotsen. Für eine optimale Darstellung müssen die Bilder und Inhalte daher auch bei schwierigen Lichtverhältnissen wie direkter Sonneneinstrahlung deutlich erkennbar sein. Außerdem sollten sie sicher und leicht bespielt werden können. Samsung antwortet auf diese Anforderungen mit der OMN-Serie – **ENTWEDER ALS SINGLE DISPLAY ODER, UNTER DEM NAMEN OMN-D, ALS DUAL-DISPLAY-VARIANTE.**

OMN ALS SINGLE UND DUAL DISPLAY

Das Single Display OMN bedeutet ein klares Upgrade für die bisherige Schaufenster-Display-Lösung OMD: Unter anderem konnte die Energieeffizienz um bis zu 176 % gesteigert werden. Das bedeutet: Um eine Helligkeit von 4.000 nit zu erreichen, braucht das Display nur 350 Watt. Die OMN-Serie mit einer geringen Bautiefe von nur 54,5 mm kann in einem Schaufenster angebracht werden und scharfe, gut sichtbare Bilder liefern. Das gilt auch, wenn Kunden im Sommer mit Sonnenbrillen unterwegs sind: Sie sehen die Inhalte klar und deutlich. Da Sonneneinstrahlung und Hitze nicht nur Einfluss auf die Bildqualität, sondern auch auf die korrekte Funktionsweise des Displays haben können, kann die OMN-Serie Betriebstemperaturen von bis zu 110 °C standhalten und verfügt zudem über einen Schutz gegen das Eindringen von Staub.¹

Denselben Schutz bietet auch das Dual Display. Hierbei handelt es sich um zwei Displays, die in einem schlanken Gehäuse verbaut sind – ein Display mit 3.000 nit zur Außenseite und ein weiteres Display mit 1.000 nit, um auch zum Innenbereich eine digitale Botschaft vermitteln zu können. Die doppelseitige Variante wurde für einen flexiblen Einsatz konzipiert, sodass das Display einfach an einem Stativ montiert oder an der Decke aufgehängt werden kann. Dies bietet dem Handel viele Möglichkeiten zur Positionierung. Das intelligente Design sorgt zudem für einen klaren Look und bietet Flexibilität bei der Gestaltung und Nutzung. Es schafft dadurch Raum für die Vermarktung. Das Display lässt sich einfach mit einem Strom- und LAN-Kabel aktivieren.

ANDRÉ DOSTAL,
Business Development Manager
Samsung

Für weitere Informationen
können Sie mich gerne
kontaktieren unter:

+49 2921 99 2338
Andre.Dostal@also.com



¹ Die OMN-Serie ist IP5X-zertifiziert.



HPE Top Value Offers 1.5 FlexPacks für mehr Flexibilität

**HPE PROLIANT SERVERKONFIGURATIONEN,
speziell für kleine und mittelständische Unternehmen.
Schnell und einfach einsatzbereit.**

**Verfügbar in den Varianten Entry,
Performance & Solution.**



Die neuen Top Value Offers 1.5 FlexPacks
Mehr erfahren Sie unter: www.also.de/hpepromos



TOP VALUE OFFERS – BIS HEUTE:

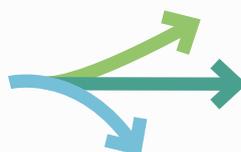
Entry SKUs	Performance SKUs	Solution SKUs
<ul style="list-style-type: none"> Wettbewerbsfähige Preise Geringste Kosten 	<ul style="list-style-type: none"> Wettbewerbsfähige Preise Hohe Geschwindigkeit Meistverkaufte Konfiguration 	<ul style="list-style-type: none"> Abgestimmt auf gängige Kunden-Workloads Über Hardware hinaus Integrierte HW/SW für wichtige Workloads
<ul style="list-style-type: none"> Entry Servermodell Festplatte(n) 	<ul style="list-style-type: none"> Performance Servermodell Speicher Festplatte(n) 	<ul style="list-style-type: none"> Solution Servermodell Speicher Ggf. Controller etc. Festplatte(n)

NEU – Top Value Offers 1.5

FlexPacks für mehr Flexibilität

Was neu ist: Die Basiskonfiguration enthält nun keine Festplatten mehr. Die Idee dahinter war ganz einfach, aber umso effektiver. Umfragen haben ergeben: Unsere Partner wünschen Freiheit in puncto Konfigurationsgestaltung und Preisgestaltung.

Top Value Offers 1.5@FlexPacks



Top Value Offers 1.5

- + Entry/Performance/ Solution Servermodell
- + Speicher
- + Ggf. Controller etc.
- Festplatte(n)

Flexible Konfiguration

Flexibler Einsatz der Optionen

Flexible Preisgestaltung

HPE iQuote

Konfigurieren Sie Ihr Wunschsystem einfach und plausibel

Vom Server über Storage-Systeme bis hin zu Networking, Optionen und Services. HPE iQuote schafft den perfekten Überblick. Alle Systeme in einer Übersicht mit Plausibilitätsprüfung. Das heißt, es sind keine bösen Konfigurationsfehler möglich. Die sofortige Anzeige von (Promo-)Preisen und Verfügbarkeiten sowie die direkte elektronische Bestellung sparen wichtige Zeit.

Was kann ich damit konfigurieren?

Top Value Offers



ProLiant Server



Storage



Networking



Rack & Power



Zubehör



Welche Vorteile bietet der Konfigurator?

- ▶ Detaillierte Produktinformationen
- ▶ Einfache Filterfunktion
- ▶ ALSO Lagerbestände integriert
- ▶ Individueller (Promo-)HEK
- ▶ Export der Angebote
- ▶ Und vieles mehr!

Wo finde ich den HPE iQuote Konfigurator? www.also.de/hpe/iquote



Ende des Supports für Windows Server / SQL Server 2008:

Gehen Sie kein Risiko ein!

Der Support für Windows Server / SQL Server 2008 endet bald. Ab dem 9. Juli 2019 (SQL Server 2008) bzw. 14. Januar 2020 (Windows Server 2008) werden für die wichtigen Sicherheits- und Compliancefunktionen für sichere und nahtlose Abläufe in Ihrem Unternehmen keine Updates mehr bereitgestellt.

Dadurch ergeben sich große Risiken für Ihr Unternehmen. Lassen Sie nicht zu, dass die Sicherheit Ihres Unternehmens beeinträchtigt wird! Wagen Sie den Umstieg in die Cloud – zertifizierte Microsoft Azure-Experten in Ihrer Nähe unterstützen Sie dabei.



Wenn Sie den Umstieg nicht wagen, ergeben sich folgende Risiken:



Mangelnde DSGVO-Compliance

Mit dem Ende des Supports erfüllt Ihr System möglicherweise die gesetzlichen Vorschriften nicht mehr. Sie riskieren Betriebsunterbrechungen, Bußgelder und Strafen.



Sicherheitsbedrohungen und -risiken

Ohne Sicherheitsupdates können Sie weder den Schutz vor Hackern und Malware gewährleisten noch unbefugten Zugriff auf Ihre vertraulichen Daten verhindern.



Verpasste Chancen für die Innovation

Die Digitalisierung ist heute der Branchenstandard, und Unternehmen, die die modernste Customer Experience bereitstellen, sind der Konkurrenz immer einen Schritt voraus.



Ihre Vorteile durch die Migration zu Azure: Sie vermeiden Betriebsunterbrechungen, nutzen die Chance zur Modernisierung und sparen dabei auch noch bares Geld.

Wenn Sie bis zur Frist noch nicht alle Workloads auf die neue Version umstellen möchten, migrieren Sie einfach die Workloads, die auf Windows Server und SQL Server 2008 ausgeführt werden, zu Azure. Damit profitieren Sie zudem drei Jahre von kostenlosen Sicherheitsupdates.

Weitere Informationen unter
also.de/microsoft/azure-sql-2008



Premium 4K Monitore von AOC

... damit Ihnen kein Detail entgeht.



WIDE COLOUR GAMUT

Hardware-Lösung für realistischere Bilddarstellung.



ERGONOMIE

Höhenverstellbarer Fuß für individuelle ergonomische Bedürfnisse.



LAUTSPRECHER

Integrierte 3W Lautsprecher für besten Sound.



U2777PQU

PRO-Line

27" / IPS / 4K / 60Hz / USB- Hub

UVP 409,-



WIDE COLOUR GAMUT

Hardware-Lösung für realistischere Bilddarstellung

U2879VF

Value-Line

28" / TN / 4K / 60Hz / 1ms / FREE SYNC

UVP 329,-



FreeSync

FreeSync
Mit AMDs FreeSync Technologie bieten viele AOC Monitore optimales Gaming.

U3277FWQ

Essential-Line

31,5" / MVA / 4K / 60Hz / 3W Lautsprecher

UVP 439,-



PMS & ALSO

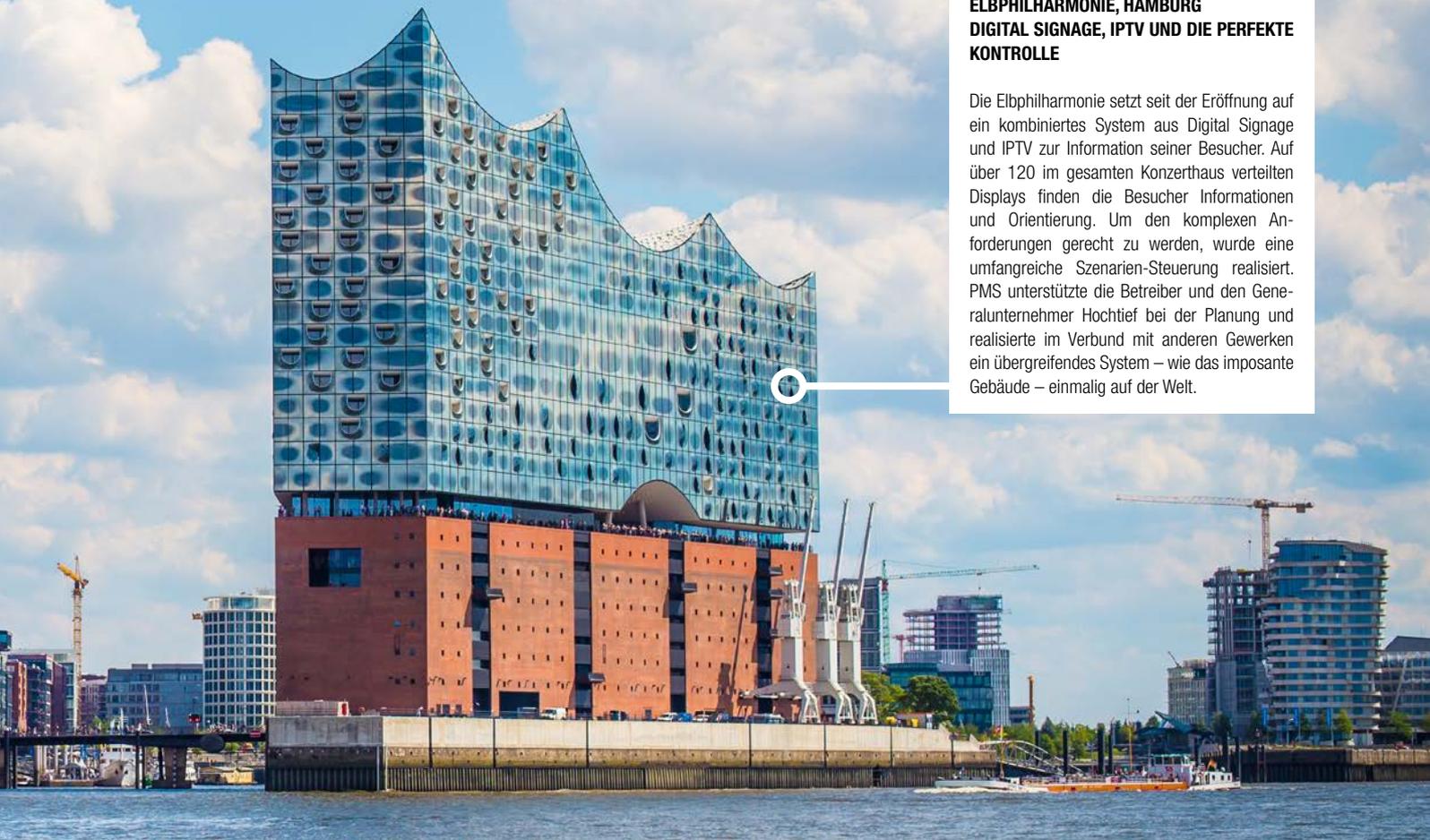
GEMEINSAM STARK IM DIGITAL SIGNAGE BUSINESS

Neun Jahre und fast 40 verschiedene Monitormodelle stehen mittlerweile auf der gemeinsamen Roadmap von ALSO und dem Hamburger Digital-Signage- Spezialisten PMS (Perfect Media Solutions).

In der jahrelangen erfolgreichen Zusammenarbeit ist man gemeinsam gewachsen und hat diverse Trends durchlebt, dabei immer im Blick: die Branchenentwicklung.

ELBPHILHARMONIE, HAMBURG DIGITAL SIGNAGE, IPTV UND DIE PERFEKTE KONTROLLE

Die Elbphilharmonie setzt seit der Eröffnung auf ein kombiniertes System aus Digital Signage und IPTV zur Information seiner Besucher. Auf über 120 im gesamten Konzerthaus verteilten Displays finden die Besucher Informationen und Orientierung. Um den komplexen Anforderungen gerecht zu werden, wurde eine umfangreiche Szenarien-Steuerung realisiert. PMS unterstützte die Betreiber und den Generalunternehmer Hochtief bei der Planung und realisierte im Verbund mit anderen Gewerken ein übergreifendes System – wie das imposante Gebäude – einmalig auf der Welt.



DIGITAL SIGNAGE IST IN BEWEGUNG

Die Digital-Signage-Landschaft hat sich im Laufe der Jahre gewandelt. Anfangs bestand der Zweck „öffentlicher Displays“ noch darin, grundlegende Informationen wie Uhrzeit, Datum oder ausschließlich textbasierte Werbeformen anzuzeigen. Heute sieht das völlig anders aus. Inhalte, aber auch Technologien sind reichhaltiger geworden und die Einsatzmöglichkeiten sind vielfältiger als je zuvor. Digital Signage ist zudem erschwinglicher und zugänglicher geworden, was die Entwicklung positiv beeinflusst und einmal mehr beschleunigt. Im Jahr 2019, etwa 50 Jahre nachdem das erste kommerzielle LED-Sign angekündigt wurde, ist **Digital Signage das Werkzeug für optimierte Käuferlebnisse, Konzertbesuche oder Meetings schlechthin.**

Die Interaktion zwischen Digital Signage und Kunde ist zweifellos der Haupttreiber für Verbesserungen und Neuentwicklungen. Doch natürlich beschränken sich die Verwendungsmöglichkeiten nicht auf den Einzelhandel. Auch ganze Unternehmen oder Menschen im Laborumfeld können auf vielfältige Weise von Digital Signage profitieren. Basierend auf allen Trends, die voraussichtlich Ende 2019 auf den Markt kommen werden, ist es klar, dass sich die Branche weiterhin sehr auf das Schlagwort Customer Experience konzentrieren wird.

Interaktivität und Personalisierung sind mittlerweile zu wahren Flaggschiff-Merkmalen geworden. Sei es durch so Einfaches wie Touchscreens oder etwas futuristisch Anmutendes wie künstliche

Intelligenz – Jahr um Jahr wird die Customer Experience verbessert. AI bietet beispielsweise einzigartige und vielversprechende Funktionen, mit deren Hilfe man einen fortschrittlichen Kundendienst anbieten und die Interaktion auf ein höheres Niveau heben kann. Doch das ist nur die Spitze des Eisbergs.

PMS SCHREIBT SICH CUSTOMIZING AUF DIE FAHNE

Das Hamburger Unternehmen PMS kennt sich mit rund 14 Jahren Branchenerfahrung bestens in der Materie aus. Dass Individualisierung eine besonders große Rolle spielt, machen sich die Digital-Signage-Experten zunutze. Der Leitsatz: „**Wir können viel. Was wir besonders gut können, ist, auf individuelle Anforderungen einzugehen.**“ Ein USP, den man erstmal so stehen lassen kann. Sie begleiten Kunden und Projekte aus den Bereichen Retail, Veranstaltungen sowie Wirtschaft und Industrie als zuverlässiger Partner bei der Umsetzung der digitalen Transformation mit visuellen Medien.

Ähnlich wie ALSO verfolgt das Unternehmen ganzheitliche und damit langfristig erfolgreiche Projektabläufe. Neben Beratung, Planung und Umsetzung von Digital-Signage-, IPTV- und Medientechnik-Lösungen stehen auch umfassender Support und Service sowie Betrieb, Instandhaltung und Vor-Ort-Reparaturen auf ihrer Checkliste. Als stetig wachsendes Unternehmen ist es sinnvoll, sich auf kompetente Partner zu verlassen, die einem in die Business-Karten spielen. Exakt so eine Beziehung pflegt PMS mit ALSO.



**IM INTERVIEW MIT PMS GESCHÄFTSFÜHRER
DIPL.-WIRTSCH.-ING. (FH) STEFAN PAGENKEMPER
WIRD SCHNELL KLAR, WARUM NACH NEUN JAHREN
NOCH LANGE KEIN ENDE DER HARMONISCHEN BEZIEHUNG
ZWISCHEN DEN HAMBURGERN UND ALSO IN SICHT IST.**

Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH) Stefan Pagenkemper, PMS Geschäftsführer

POINT: Herr Pagenkemper, wie genau kann man sich Ihre Zusammenarbeit mit ALSO vorstellen? Gibt es konkrete Projekte, die Sie nennen können?

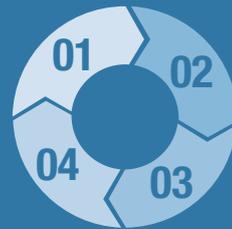
Pagenkemper: Ich bin mir sicher, bei dem Stichwort Tabakwerbung in Tankstellen haben Sie ein Bild vor Augen. Die modernen Anlagen sind in der Regel mit fünf bis sechs Displays ausgestattet, die rund um das Tabakregal montiert sind. Das geht auf unsere Kappe. Diese Displays beziehen wir ausschließlich über ALSO.

POINT: Worin liegt die Besonderheit in der Zusammenarbeit bei diesem Projekt?

Pagenkemper: In diesem Fall befinden wir uns in Dimensionen von 2.000 bis 3.000 Displays, die innerhalb von vier bis fünf Monaten in ganz Deutschland verbaut werden. Auf das Jahr gerechnet sind das über 6.000 Geräte. Das ist eine beträchtliche Summe, die wir allein nicht bewerkstelligen könnten – und das sind nur die, die neu hinzukommen. Darüber hinaus kümmert ALSO sich um die Vorkonfiguration und das Imaging, was uns einiges an Arbeit abnimmt. Diese Mehrleistungen sind für uns ganz klar unersetzlich. Nur so können wir die vielen Standorte dieses Projektes versorgen.

POINT: Wie kann man sich die Wertschöpfungskette vorstellen?

Pagenkemper: Tatsächlich ist die Wertschöpfungskette recht kurz, aber dafür sehr intensiv. Die benötigten Geräte werden von ALSO direkt an unseren Standort in Hamburg geschickt, dann von uns weiter bestückt und anschließend ausgeliefert. Dabei ist eine der wichtigsten Aufgaben, die wir mit ALSO meistern, die Rollout-Planung. Präzise und zu 100% verlässlich muss sie sein, was wir nicht anders von ALSO gewohnt sind. Einen Rollout-Plan für mehrere hundert Displays zu definieren – wann welche Ware angeliefert wird etc. – ist sehr komplex und Fehler sind fatal. Wir setzen hier voll und ganz auf die Verlässlichkeit ALSO und wurden in den letzten neun Jahren nicht enttäuscht. Wenn es zeitlich schon mal knapp wird, werden wir früh genug informiert, sodass unsere Projekte nicht darunter leiden. Davon profitieren letztendlich nicht nur wir, sondern auch unsere Auftraggeber in jeder Hinsicht.



01 BERATUNG:
Planung und Systemdesign

02 ENTWICKLUNG:
Individualisierung und Prototyping

03 REALISIERUNG:
Inbetriebnahme, Rollout und Instandhaltung

04 SERVICES:
Support, Service und Call-Center

POINT: Das alles bezieht sich ja bisher ausschließlich auf die Phase der Realisierung. Bringt ALSO auch seine Services mit ein?

Pagenkemper: Ich weiß, dass für einige andere ALSO Partner aus unserer Branche z.B. der Wartungs- und Reparaturservice eine große Rolle spielt. Für uns sind diese Aspekte in der Zusammenarbeit eher weniger relevant. Dennoch können wir, wenn es bei uns mal eng wird, auch Reparaturleistungen über ALSO in Anspruch nehmen. Das ist jedoch wie gesagt eher die Ausnahme, gibt uns aber trotzdem ein gutes und sicheres Gefühl.

POINT: Dass die Branche sich in stetiger Bewegung befindet, ist auch ein Faktor, der sich auf die Hardware auswirkt. Wie wird sichergestellt, dass langfristige Projekte auch kontinuierlich betreut werden können?

Pagenkemper: Vor der Beschaffung der Hardware für Projekte muss natürlich geschaut werden, wie lang- oder kurzfristig das Projekt ist. Je nach Laufzeit muss ALSO uns dementsprechend die Verfügbarkeit der ausgewählten Geräte sicherstellen. Wir befinden uns quasi in einer Dreieckskommunikation zusammen mit dem Hersteller und ALSO. Sollte der Fall eintreten, dass ein Gerät abgekündigt wird, kann ALSO durch den engen Kontakt zum Hersteller schnell genug reagieren, um uns genügend Geräte zu sichern. Das ist Gold wert!

POINT: Dann steht dem zehnjährigen Jubiläum der Zusammenarbeit ja ganz offensichtlich nichts im Wege.

Pagenkemper: Das würde ich auch sagen! Gerade weil wir uns kontinuierlich im Wachstum befinden und die Projekte immer umfangreicher werden, ist es schön, einen Partner zu haben, auf den man sich voll und ganz verlassen kann.

DER SPIEGEL, HAMBURG

Im Produktionshaus der SPIEGEL-Gruppe wurde für die über 600 Mitarbeiter ein flexibles und plattformübergreifendes IPTV-System zur Anzeige von TV-Sendern und firmeneigenen Videoinhalten installiert.

Zuverlässigkeit und Flexibilität waren Hauptanforderungen für die Signalverteilung. Und so wächst das gewählte System mit den Anforderungen und beinhaltet Features wie EPG-Integration sowie webbasierte GUIs zur zentralen Systemverwaltung.

VERKAUFSFÖRDERUNG

Digitale Werbung ist das Medium der Zukunft: Bewegtbild erzeugt eine äußerst aufmerksamkeitsstarke Inszenierung. Dabei können Inhalte einfach verändert und schnell neu ausgerollt werden.

DIGITALE WERBUNG IST UND BLEIBT AUF VIELEN EBENEN EIN GROSSES THEMA.

Dabei sollten gute Partner und eine weitreichende Beratung immer im Fokus stehen. Statt sich nur auf Hardware zu konzentrieren, empfiehlt es sich, das große Ganze zu betrachten. Im Interview mit Stefan Pagenkemper ist u. a. auch klar geworden, dass im Themenumfeld Digital Signage zwar zunehmend viel angestrebt wird, doch dass auf der anderen Seite bei vielen Dienstleistern nur wenig qualitativ Nachhaltiges realisiert wird – und das bezieht sich sowohl auf die Entwicklung als auch auf die Realisierung. Um das zu vermeiden, sollte immer ein besonderes Augenmerk auf die Qualifikation der einzelnen Displaymodelle gelegt werden. Helligkeit, Verspiegelung, Anschlüsse und Audio-Optionen sollten in einem umfassenden Konzept unbedingt eine Rolle spielen.

Wenn man sich nur auf Messen umschaute, scheinen die Möglichkeiten beinahe unbegrenzt, doch wie Stefan Pagenkemper im Interview so schön sagte: „Nicht jeder Showcase ist auch ein Businesscase mit Mehrwert.“ Konzeption und Umsetzung werden auch in Zukunft immer branchenspezifischer und benötigen daher volle Aufmerksamkeit und geballtes Know-how – eben wie bei PMS & ALSO.



LANCOM

UNIFIED SECURITY

DATEN. NETZWERK. GESICHERT.

SecurITy
made
in
Germany



Die **neuen Next-Generation LANCOM R&S® Unified Firewalls** ergänzen sichere und garantiert backdoor-freie LANCOM Vernetzungen um state-of-the-art Sicherheitstechnologien und Unified Threat-Management zu zukunftsfähigen Cybersecurity-Komplettlösungen:

Gesicherte Netze UND gesicherte Daten aus einer Hand!

* Der Rabatt bezieht sich auf den Listeneinkaufspreis netto und ist nicht mit Partnerkonditionen oder anderen Rabatten kombinierbar. Dieses Angebot gilt bis zum 30.06.2019 und kann für jeden Promotion-Artikel einmalig abgerufen werden.

65%

PROMO-RABATT*

NEXT-GENERATION FIREWALLS FÜR ZUVERLÄSSIGE CYBERSICHERHEIT

SECURITY IN-A-BOX

Moderne Sicherheitstechnologien garantieren zuverlässigen Schutz von Netzwerken und Daten vor Spam, Viren und Malware.

SSL INSPECTION

Abwehr von komplexen Cyberangriffen durch Erkennen von Malware in verschlüsselten Datenströmen

DEEP PACKET INSPECTION

Detaillierte Filterung und Kontrolle von Anwendungen und Protokollen

MACHINE LEARNING

KI-Technik, bei der große Datenmengen anhand bestimmter Eigenschaften in Cluster eingeteilt werden. System „trainiert“ bei jeder neuen Datei, Analysen werden ständig präziser

SANDBOXING

Isolierte Prüfung von Datenfragmenten vor Eintritt ins Netzwerk

ANTIVIRUS

Sandboxing & Machine Learning in der Cloud, mehrstufiges Scan-Konzept

INTRUSION DETECTION & PREVENTION

Angriffe auf Server oder Netze erkennen und verhindern

APPLICATION LAYER FIREWALL AND CONTROL

Layer-7-Paketfilter ermöglicht Filtern nach Applikationen (z. B. Facebook, Youtube, BitTorrent etc.) sowie Erstellung von Black- oder Whitelists

GANZ SICHER – KENNENLERNEN LOHNT SICH

Mit einem starken Einführungsrabatt von 65 % macht das Kennenlernen des neuen Cybersecurity-Portfolios richtig Spaß.

Jetzt einfach mit **Promo-Code** telefonisch oder per E-Mail bestellen!

333,-
Promo HEK*

LANCOM R&S
Unified Firewall
UF-200

UF-200-19H1



604,-
Promo HEK*

LANCOM R&S
Unified Firewall
UF-300

UF-300-19H1



1386,-
Promo HEK*

LANCOM R&S
Unified Firewall
UF-500

UF-500-19H1



Neue Trainingsplattform: Mit ASAP Geschäftspotenziale heben

HENRIKE FRICKENSTEIN,
Focus Sales Manager

Für weitere Informationen
können Sie mich gerne
kontaktieren unter:

+49 2921 99 5484
Henrike.Frickenstein@also.com

Viele Unternehmen fühlen sich hinter ihren Firewall-Festungen und vermeintlich sicheren Security-Lösungen sicher. Doch das genaue Verständnis dafür, wo IT-Security überhaupt anfängt, fehlt häufig noch immer. Kaspersky hat eine interaktive und webbasierte Automated Security Awareness Platform (ASAP) entwickelt, die diese Herausforderung effizient und effektiv angeht und dort ansetzt, wo die Sicherheit am gefährdetsten ist: beim Menschen.

MEHR ERFAHREN:
www.kaspersky.de/enterprise-security/security-awareness



Kaspersky®
Automated Security
Awareness Platform



Mike Ritter von Kaspersky Lab bringt auf den Punkt, warum ASAP für Reseller sinnvoll ist.

Herr Ritter, für welche Kunden eignet sich die Plattform?

Mike Ritter: Grundsätzlich ist die Plattform für Unternehmen jeder Branche und Größe relevant. Für kleinere Unternehmen, die über zu wenig IT-sicherheitserfahrene Mitarbeiter oder Ressourcen verfügen, um ein eigenes Schulungsprogramm aufzusetzen, ist der Mehrwert besonders offensichtlich. Wir starten ab einer Abnahme von fünf Lizenzen – nach oben gibt es kein Limit.

Das Ganze wird also im klassischen Lizenzmodell angeboten?

Mike Ritter: Neben dem klassischen Modell mit jährlichen Lizenzen bieten wir auch eines mit monatlicher Abrechnung an und ermöglichen Resellern so maximale Flexibilität. Auch der Auftritt als Managed Service Provider (MSP) steht zur Auswahl. In diesem Fall können alle Kundenlizenzen zentral verwaltet werden, die monatliche Abrechnung rundet das Angebot ab.

Ziel der Plattform ist es, die Security-Awareness in Unternehmen zu schärfen. Wie funktioniert das langfristig?

Mike Ritter: Einmalige mehrstündige Pflichtschulungen schneiden, was den Lernerfolg angeht, eher schlecht ab – zu viel in zu kurzer Zeit. Bei ASAP wird das Wissen häppchenweise vermittelt und speziell auf den Wissensstand des jeweiligen Mitarbeiters zugeschnitten. In kontinuierlichen Mikrokursen, die jeweils nur ein paar Minuten Zeit in Anspruch nehmen, bleiben die Teilnehmer am Ball und verinnerlichen das Erlernte wesentlich besser.

Welchen Mehrwert bietet die Plattform für Reseller konkret?

Mike Ritter: Reseller machen zwar einen Schritt hinaus aus ihrer Komfortzone, bauen sich mit der Aufnahme von ASAP in ihr Portfolio aber gleichzeitig neue USPs auf. Aus dem typischen Soft- und Hardware-Systemhaus wird so ein serviceorientierter Allrounder, der seinen Kunden als strategischer Berater langfristig zur Seite steht. Das System ist außerdem ganz einfach in das eigene Business integrierbar. Es braucht keine Techniker, Zertifikate und zusätzlichen Kapazitäten.

NEUGIERIG?

Auf der diesjährigen **CTV** können Sie mehr über die Kaspersky ASAP erfahren. Besuchen Sie uns einfach am **Stand Nr. 4** oder den **Vortrag von Mike Ritter**: 15:45 – 16:15 Uhr // ALSO Bühne 2.

Oder Sie wenden sich direkt an das Kaspersky-Team von ALSO und machen einen unverbindlichen Test: www.k-asap.com

STAY SAFE!

Ein ehemaliger Atombunker

beherbergt ein Vorzeigeprojekt für das Energiemanagement

Net.Sitter schließt Aufbau seines Rechenzentrums ab

KURZ & KNAPP

Ort

Schwäbisch Hall bei Stuttgart

Segment

Rechenzentren

Problem

Die Planung und Lieferung eines umfassenden Energiemanagement- und Überwachungssystems für ein Net.Sitter Rechenzentrum in einem ehemaligen Atombunker zur Sicherstellung der Datenverfügbarkeit und einer langfristigen Energieversorgung im Falle eines Stromausfalls

Lösung

Eaton entwickelte das Konzept und lieferte ein komplettes Energiemanagementsystem mit einer redundanten Stromversorgung, bestehend aus zwei 93PS-USV-Anlagen, ePDUs, IPM Infrastructure und IPM Software, damit Net.Sitter seinen Hosting-Kunden eine hohe Verfügbarkeit bieten und als Musterbeispiel für sein Vertriebspartner-Produktportfolio dienen kann.

Ergebnisse

Das System bietet den Kunden von Net.Sitter eine hohe Verfügbarkeit und ermöglicht es Net.Sitter auch, das Hosting-Geschäft auszubauen, die Kapazität zu verdoppeln und neue Kunden hinzugewinnen.

Die meisten Herausforderungen in Rechenzentren betreffen Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit und Kapazität. Einige Rechenzentrumsanbieter stehen jedoch aufgrund ihrer Standorte, ihrer Kundenanforderungen oder sogar der Notwendigkeit, führende Technologien anzubieten, vor besonderen Herausforderungen. Die Net.Sitter GmbH liefert ein Paradebeispiel für optimierte Rechenzentren.

Das Unternehmen ist ein Hosting-Provider und Lösungsanbieter für Rechenzentren mit Sitz in Schwäbisch Hall und bietet seinen Kunden E-Mail- und Datenhosting an, inklusive Server-, Speicher-, Verschlüsselungs- und Backup-Systemen sowie skalierbaren Software-as-a-Service(SaaS)- und Cloud-Computing-Anwendungen.



NET.SITTER

Net.Sitter hatte bereits einen eigenen Serverraum mit fünf Racks, aber die steigende Geschäfts- und Kundennachfrage erforderte die Erweiterung der Kapazität und die Schaffung von mehr Redundanz. Net.Sitter erkannte das Potenzial, sein Geschäfts- und Serviceangebot für mehr Kunden zu erweitern, mehr Umsatz zu erzielen und sein zukünftiges Geschäft auszubauen. Eines der Hauptziele war ein umfassendes Modernisierungs- und Erweiterungsprogramm, das die volle Verfügbarkeit der Dienste neben Effizienz und anderen Parametern gewährleisten und Risiken aus Schwankungen der Stromkapazität des Netzes beseitigen kann.

Net.Sitter stand vor drei sehr unterschiedlichen Herausforderungen für das Erreichen dieser Ziele.

Die 1. Herausforderung ...

... stellte das Stromnetz selber dar. Die Energieversorger der Region sind weitgehend auf erneuerbare Energien zur Energieerzeugung, vor allem Windkraft und Solar, umgestiegen, was zu einem Anstieg von Stromausfällen und unzuverlässiger Stromqualität geführt hat. Das Unternehmen wollte mindestens acht Stunden Autonomiezeit schaffen.

Die 2. Herausforderung ...

... bestand darin, ein vollständig redundantes System zu schaffen, bei dem jede Komponente für Energie und Management doppelt verbunden ist.

Die 3. Herausforderung ...

... und gleichzeitig auch die ungewöhnlichste war das Gebäude selbst. Das Gebäude von Net.Sitter besitzt einen alten Atomschutzbunker im Untergeschoss, der einen äußerst sicheren Standort für die Unterbringung des Rechenzentrums bietet, aber es bedeutet auch, dass das Gebäude mit kleinen Türen konzipiert wurde, die bewusst in unterschiedlichen Größen gebaut wurden, und einem Grundriss, der mit großen und schweren Geräten schwer zu begehen ist.

Abgesehen von diesen Herausforderungen forderte ein Großteil des Kundenstamms von Net.Sitter, dass seine Dienstleistungen mit Industriestandards wie EU-DSGVO/GODB konform sind und nach den internationalen Normen ISO 9001:2015 und ISO 27001:2013 zertifiziert sein müssen.



EATON
Powering Business Worldwide

Net.Sitter arbeitete mit Eaton zusammen, um ein Konzept zu entwickeln, das Net.Sitter die Reserven an Kapazität und Autonomiezeit gibt, die es benötigen würde. „Der Bau des Rechenzentrums war ein gutes Training, sowohl physisch als auch mental. Eaton hat die Erwartungen übertroffen und uns geholfen, zu ermitteln, was wir brauchen und was möglich ist“, sagt Thomas Busse, CEO von Net.Sitter. „Angesichts der besonderen Anforderungen, die wir in unserem ‚Atomschutzbunker‘ hatten, musste Eaton mit den Abmessungen seiner USV-Anlagen erstaunlich präzise sein und millimetergenau arbeiten. Uns stand nur 1 cm Spielraum zur Verfügung, um die USV-Module durch die Türen des Bunkers zu bewegen, da diese so klein sind. Danach mussten wir zwei Tonnen Batterien manuell transportieren und am Stellplatz aufbauen. Es war insgesamt eine physisch anspruchsvolle Aufgabe.“

Die Lösung...

... umfasst fünf Racks, neue USV-Systeme mit erhöhter Autonomie und ein System, das ein intelligenteres Energiemanagement und mehr Transparenz in der gesamten Stromversorgungskette des Rechenzentrums bietet. Dazu gehören:

- ▶ Zwei auf 40 kVA erweiterbare Eaton 8-kVA-93PS-USV-Systeme, die aufgrund ihrer maximalen Verfügbarkeit in dieser Leistungsklasse gewählt wurden. Das 93PS ist perfekt auf die Bedürfnisse von Net.Sitter abgestimmt: Es ist für kleine Rechenzentren und geschäftskritische Anwendungen optimiert, verfügt über eine inhärente Redundanz mit zehn Stunden Autonomie und bietet – entscheidend für seinen Standort – die kleinste Stellfläche auf dem Markt.
- ▶ Fünf Racks, erweiterbar auf 20 Racks.

- ▶ Eaton Power Distribution Units (ePDUs): Sie werden in jedem Rack verwendet, um den Strom zu verteilen und zu messen, was wichtig ist, da es Net.Sitter ermöglicht, Kapazitäten genau abzubuchen und zu verwalten.
- ▶ Intelligent Power Manager (IPM) Infrastructure: Sie ermöglicht es Net.Sitter, Leistungs- und Umweltmetriken von IT-Racks im Rahmen der IT-Infrastruktur schnell und einfach zu verstehen und zu überwachen. Darüber hinaus kann Net.Sitter IPM Infrastructure von Eaton nutzen, um aktuelle Kapazitäts- und Nutzungstrends zu verstehen und zukünftige Erweiterungen zu planen.
- ▶ Die IPM Software von Eaton, die sich in die bestehende VMware-Virtualisierungsplattform von Net.Sitter integriert und es ermöglicht, Geräte über das Netzwerk von einer einzigen Schnittstelle aus zu überwachen und zu verwalten.

Eaton hat ein redundantes System, basierend auf dem automatischen Transferschalter ATS16, entwickelt, mit dem IT-Geräte im Rechenzentrum an zwei Stromquellen angeschlossen werden können, mit automatischem Transfer, wenn eine Stromquelle ausfällt oder die USV aufgrund von Wartungsarbeiten nicht verfügbar ist, sodass es zu keiner Unterbrechung der angeschlossenen Geräte kommt.

Net.Sitter hat sein Rechenzentrum modular aufgebaut, sodass es in Zukunft alle Erweiterungen seiner Stromversorgungslösungen

bis maximal 40 kVA durch Firmware-Updates realisieren kann, ohne dass zusätzliche elektrische Arbeiten erforderlich sind. Eaton lieferte eine geschlossene Lösung, bei der das gesamte Energiemanagement und die Umgebungsüberwachung, einschließlich Feuchtigkeit, Temperatur und Kühlung, von Eaton Lösungen übernommen werden.



Mit dem Endergebnis dieses Projekts haben wir alle Erwartungen übertroffen. Das modernisierte und erweiterte Rechenzentrum ging innerhalb von vier Monaten nach Beginn der ersten Planung in Betrieb und wird nun mit dem neuen Energiemanagement-Konzept erfolgreich betrieben. Sechs Monate später erhielt Net.Sitter neben der ISO-9001-Zertifizierung auch die ISO-27001-Zertifizierung, sodass es Kunden aus den Bereichen Fahrzeugbau und Luftfahrt bedienen kann. Im Laufe des vergangenen Jahres hat das System den Kunden von Net.Sitter eine 100%ige Verfügbarkeit ermöglicht.

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

STEFAN SCHARF
Focus Sales Manager

+49 2921 99 5788
Stefan.Scharf@also.com

Einen ScanSnap iX1500 Scanner fürs Büro kaufen



Einen Scanner haben Sie wahrscheinlich schon.
Doch mit dem neuen und innovativen ScanSnap iX1500 können Sie
Ihre **Produktivität um ein Vielfaches steigern.**

ALLES, WAS ZÄHLT IM BÜRO

Die einfache One-Touch-Technologie digitalisiert und strukturiert Ihre Papierdokumente in kürzester Zeit. Dank Smart Tech passt sich das Gerät automatisch an Ihre Arbeitsweise an und per Knopfdruck werden intuitiv die bevorzugten Scan-Präferenzen des Nutzers gewählt. Dokumente lassen sich so leicht und schnell verwalten, suchen, empfangen und teilen. Dazu gibt es ein Plus an Produktivität.



Personalisierte Multi-User-Anwendung



Intelligente Technik, die sich automatisch an Ihre Arbeitsweise anpasst



Touchscreen, ein Knopf, sofort einsatzbereit

ALLES, WAS ZÄHLT UNTERWEGS

In Verbindung mit dem mobilen, akkubetriebenen und WLAN-fähigen ScanSnap iX100, der Scans direkt auf Laptop, Tablet oder Smartphone ermöglicht, erhalten Sie alles, was zählt, um im Büro oder unterwegs effizient zu arbeiten.



Ein-Knopf-Bedienung, direkte Übertragung in Anwendungen



Preisgekröntes Design



Zum Mitnehmen, wiederaufladbar und WLAN-fähig – ideal für das Scannen unterwegs

DER INNOVATIVE SCANSNAP IX1500 DEFINIERT PRODUKTIVITÄT VÖLLIG NEU.

Das Gerät kommt ohne PC-Zugang aus, da sich alle Schnittstellen auf dem Scanner selbst befinden, und die einfache One-Touch-Technologie digitalisiert und strukturiert Ihre Papierdokumente in kürzester Zeit.

Für weitere Informationen können Sie uns gerne kontaktieren unter:

RALF BREXEL, Product Manager

+49 2921 99 2655
Ralf.Brexel@also.com

TOBIAS LAMMERT, Focus Sales Manager

+49 2921 99 2948
Tobias.Lammert@also.com

TeraStation™ 3010 & 5010



Entdecken Sie Hybrid Cloud Lösungen

Immer mehr Unternehmen setzen bei der Datenspeicherung- und Sicherung auf eine hybride Lösung aus Private und Public Cloud. Bieten auch Sie Ihren Kunden das Beste aus beiden Welten mit einer Netzwerkspeicherlösung (NAS) der TeraStation™ Serien 3010 und 5010 von Buffalo, die sich nahtlos mit Dropbox, Amazon S3, Microsoft Azure und jetzt – ganz neu – auch mit Microsoft OneDrive integrieren lassen.



Microsoft Azure



NFR-Programm (Not for Resale)

Sie benötigen ein Vorführgerät? Kein Problem dank unseres NFR-Programms! Bestellen Sie eine TS3410 oder TS5410 zum Vorteilspreis und überzeugen Sie Ihre Kunden.

Anfragen bitte per E-Mail an:

sales.germany@buffalo-technology.com

Weitere Informationen unter:

www.buffalo-technology.com/ueber-buffalo/partner

BUFFALO™

www.buffalo-technology.com

Alcatel-Lucent
Enterprise



ALSO

Aventurier Orient

Alcatel und ALSO schicken
Partner in die Wüste

Mitte Februar konnte eine Gruppe von 15 ALSO Partnern gemeinsam mit Alcatel-Lucent Enterprise dem deutschen Winterblues entfliehen. Die Reise ging für ganze vier Tage in die Wüste.

Die Magie des Orients entfaltete sich gleich am Morgen der Ankunft in Form eines luxuriösen Frühstücksbuffets mit Meerblick im Saadiyat Beachclub etwas außerhalb von Abu Dhabi. Als Auftakt des Besuchs in der Hauptstadt der Vereinigten Arabischen Emirate mit seinen modernen Hochhäusern und luxuriösen Malls stand eine kleine Entdeckungstour auf dem Programm. Gemeinsam mit einem Guide erkundete die Gruppe die verschiedenen Facetten der Stadt, darunter die **Sheikh-Zayed-Moschee**, welche die drittgrößte Moschee der Welt ist und mit stolzen 39 weißen Kuppeln den einen oder anderen ins Staunen brachte. Anschließend wurde es Zeit, in die Residenz für die nächsten zwei Nächte einzuchecken. Zum Dinner ging es auf die Terrasse des Emirates Palace – ein spektakulärer Abschluss in einem Ambiente aus 1001 Nacht.

Natur trifft Wolkenkratzer Knoten treffen PS

Am Folgetag wurden nach einem ausgiebigen Frühstück im Hotel die Badehosen ausgepackt. **Destination: die Mangroven Abu Dhabis.** Mit Kajaks schipperte man ganz gemächlich durch das eindrucksvolle und nahezu unberührte Grün in unmittelbarer Nähe zur Stadt. Der einmalige Blick auf deren Skyline darf hierbei nicht verschwiegen werden. Nach der sportlichen Betätigung wurden die Kajaks kurzerhand gegen ein etwas größeres Wasserfahrzeug ausgetauscht. Ein altes Segelschiff – ausgestattet mit Motor – bot für seine neue „Crew“ genügend Platz an Deck, damit man sich dort stärken und die Seele baumeln lassen konnte.

Nach dem Segeltörn wurden die Knoten in PS umgetauscht – ziemlich viele PS. Die **Ferrari World** am Rand der Stadt bot den idealen Kontrast zum ruhigen Wasser. Nach einem Tag voller neuer Eindrücke knurrt der Magen bekanntlich recht laut. Abhilfe konnte das Restaurant **Pacifico Tiki** schaffen, das mit vielen kleineren und größeren Leckereien überzeugte.



Perspektivewechsel: von Abu Dhabi nach Dubai

Nur 1,5 Stunden Fahrt trennen die beiden Wüstenstädte Abu Dhabi und Dubai voneinander. Nach dem Frühstück im Hotel ging es deshalb geradewegs ins Zentrum der glamourösen Stadt. Für den ersten Halt wurde keine geringere Location als der berühmte **Burj Khalifa** gewählt – aktuell noch das höchste Gebäude der Welt. Als Überraschung, die nicht auf dem Programm stand, folgte die Auffahrt zur Aussichtsplattform auf der 124. Etage. Besonders interessant: Die letzten 20 Stockwerke in Richtung Himmel stehen leer. Aufgrund der Bewegung des Turms kann dort nicht gearbeitet werden. Anschließend ging es Richtung Altstadt, wo man sich dem Einkaufsvergnügen hingeben konnte. Auf den traditionellen arabischen Souks gibt es beinahe alles, was das Herz begehrt. Und genau das konnte nach Laune und Können ganz schnell mal um die Hälfte des Preises runtergehandelt werden. Wer nicht feilscht, macht was falsch.

Bei der anschließenden Führung durch die Altstadt entstand ein Running Gag unter den Teilnehmern, der auf der Tatsache beruhte, dass den Dubaiern eine Altstadt offensichtlich nicht mehr reicht: Aktuell wird tatsächlich eine „neue Altstadt“ geplant. Wenn sich einer der Teilnehmer mal wieder wunderte, was den Emiratis alles so einfällt und welche Projekte sie mitten in der Wüste umsetzen, dann kam der Kommentar: „**Die bauen eine neue Altstadt, die älter ist als die alte. Und warum? Weil sie es können!**“

Nach dem ausgiebigen Kulturprogramm endete der Tag vorläufig bei einem schicken Dinner im **Armani Restaurant** mit Blick auf die berühmten Wasserspiele des Burj Khalifa. Anschließend wurde frei nach dem Motto „a little party never killed nobody“ im **SOHO Garden** die Nacht zum Tag gemacht. Ein Teil der unersättlichen Partymeute schaute zum Abschluss sogar noch in der hoteleigenen Skybar vorbei.

Sand aufwirbeln: Je Luxe beim „Dune Bashing“

Der letzte volle Tag im Orient wurde noch einmal actiongeladen: Mit Geländewagen ging es beim „**Dune Bashing**“ quer über die Dünen. Ein Adrenalinschub jagte den nächsten, als die Jeeps beinahe senkrecht nach unten in den Sand preschten und sich anschließend wieder hochkämpften. Was die Teilnehmer überraschte: Vor der Fahrt wurde die Hälfte der Luft aus den Reifen gelassen – für optimalen Grip. Leider blieb der Gruppe ein spektakulärer Sonnenuntergang in der Wüste verwehrt, stattdessen gab es ein schickes Foto mit der ALSO & Alcatel Lucent Fahne.

Das wohlverdiente **Farewelldinner** wurde im Wüstenrestaurant **Al Hadheerah** eingenommen. Über die ganze Reise hinweg machte sich immer wieder der erstklassige Service in Restaurants und Bars bemerkbar, auch hier war es nicht anders. Der perfekte Abschluss einer 4-tägigen Reise, bevor es am Sonntag in aller Frühe wieder in Richtung Heimat ging und ein Incentive der Superlative in der Welt der Superlative sein Ende fand.

Fun Fact: In Dubai regnet es im Schnitt nur zehn Tage im Jahr – und wenn, stehen schnell Straßen und Häuser unter Wasser. Tatsächlich war die Gruppe kaum losgefahren, da fing einer dieser zehn Tage an ... was für ein Glück!



POINT

BESUCHEN SIE UNSER ePOINT PORTAL

unter www.also-point.de und entdecken
Sie weitere spannende Beiträge online.



GLASKLARE AUDIO- UND VIDEOERLEBNISSE MIT POLYCOM UND PLANTRONICS

SAVI 8200

Schutz gegen hohe Stimmfrequenzen: passives Noise Cancelling

Von der erstklassigen Klangqualität und der Geräuschreduzierung der Savi 8200 Serie profitieren nicht nur die Mitarbeiter Ihrer Kunden, sondern auch deren Gesprächspartner. Denn die Noise-Cancelling-Mikrofone filtern Hintergrundgeräusche wirkungsvoll heraus und sorgen so dafür, dass beide einander besser verstehen. Weniger Missverständnisse, Nachfragen und geringerer Koordinierungsbedarf sind die Folgen.

FORTSCHRITT FÜR ALLE GESPRÄCHSTEILNEHMER

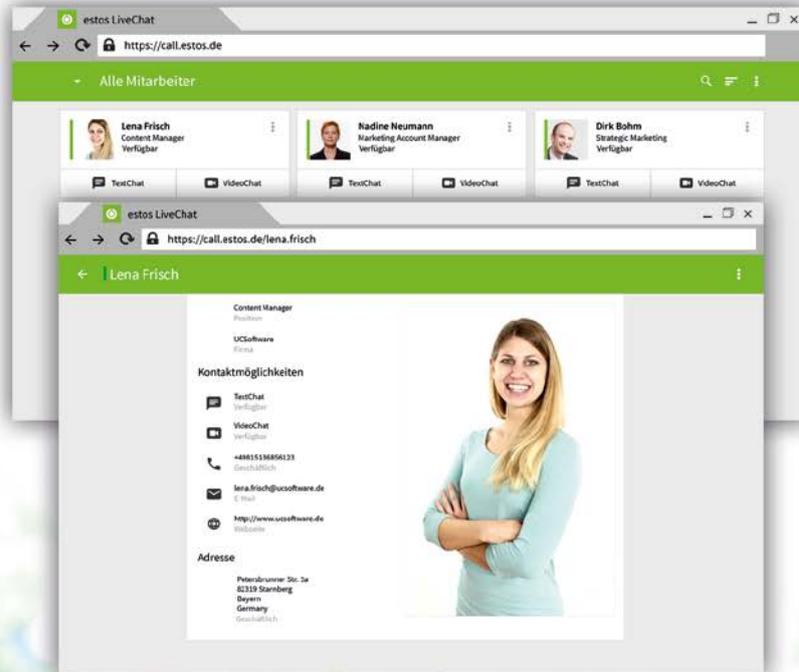
- ▶ Anrufe auf PC, Mobiltelefon und Festnetztelefon mit einem einzelnen Premium-Headset verwalten
- ▶ Hintergrundgeräusche mit Active Noise Cancelling (ANC) (Savi 8220) filtern
- ▶ Musik hören und mit DECT-Audio in Hi-Fi-Stereo-Qualität wiedergeben (Savi 8220)
- ▶ Schnurlose Bewegungsfreiheit bis zu einer Entfernung von 190 m auf Sicht und 55 m in typischen Bürouräumen
- ▶ Hohe Sicherheit durch DECT-Security-Zertifizierung
- ▶ Konferenzschaltungen mit bis zu vier Savi Headsets gleichzeitig möglich
- ▶ Klingelton inklusive Lautstärkeregelung (aus, leise, mittel, laut) praktisch in der Basis integriert
- ▶ Natürlicher Klang der Stimme dank verbesserter digitaler Signalverarbeitung (DSP)
- ▶ Anrufannahme/-beendigung, Lautstärkeregelung und Stummschaltung per Tastendruck
- ▶ Beseitigung von Interferenzen durch Voice-Dedicated-DECT™-Technologie



Polycom Studio

Die USB-Video-Soundbar für kleine Räume und große Ideen

- ▶ Herausragende Audio- und Videoqualität, um Ihre Meetings produktiver und ansprechender zu gestalten
- ▶ Noise Block und Acoustic Fence zur Eliminierung störender Hintergrundgeräusche
- ▶ Automatische Sprecherverfolgung
- ▶ 3,6 m Mikrofonreichweite
- ▶ Gruppen-Frame-Einstellung von Polycom Studio passt sich sofort an, ohne dass die Kamera schwenken muss
- ▶ Einfache zentrale Verwaltung via Netzwerk – entscheidend für die Bereitstellung im großen Maßstab
- ▶ USB, Bluetooth, WiFi
- ▶ Funktion mit nahezu jeder Videoplattform (BlueJeans, Skype for Business, MS Teams, Zoom)



MIT DEM PROCALL ENTERPRISE SOFTPHONE, WEBSEITENKOMMUNIKATION UND GESCHÄFTSPROZESSINTEGRATION DEN ARBEITSALLTAG OPTIMIEREN

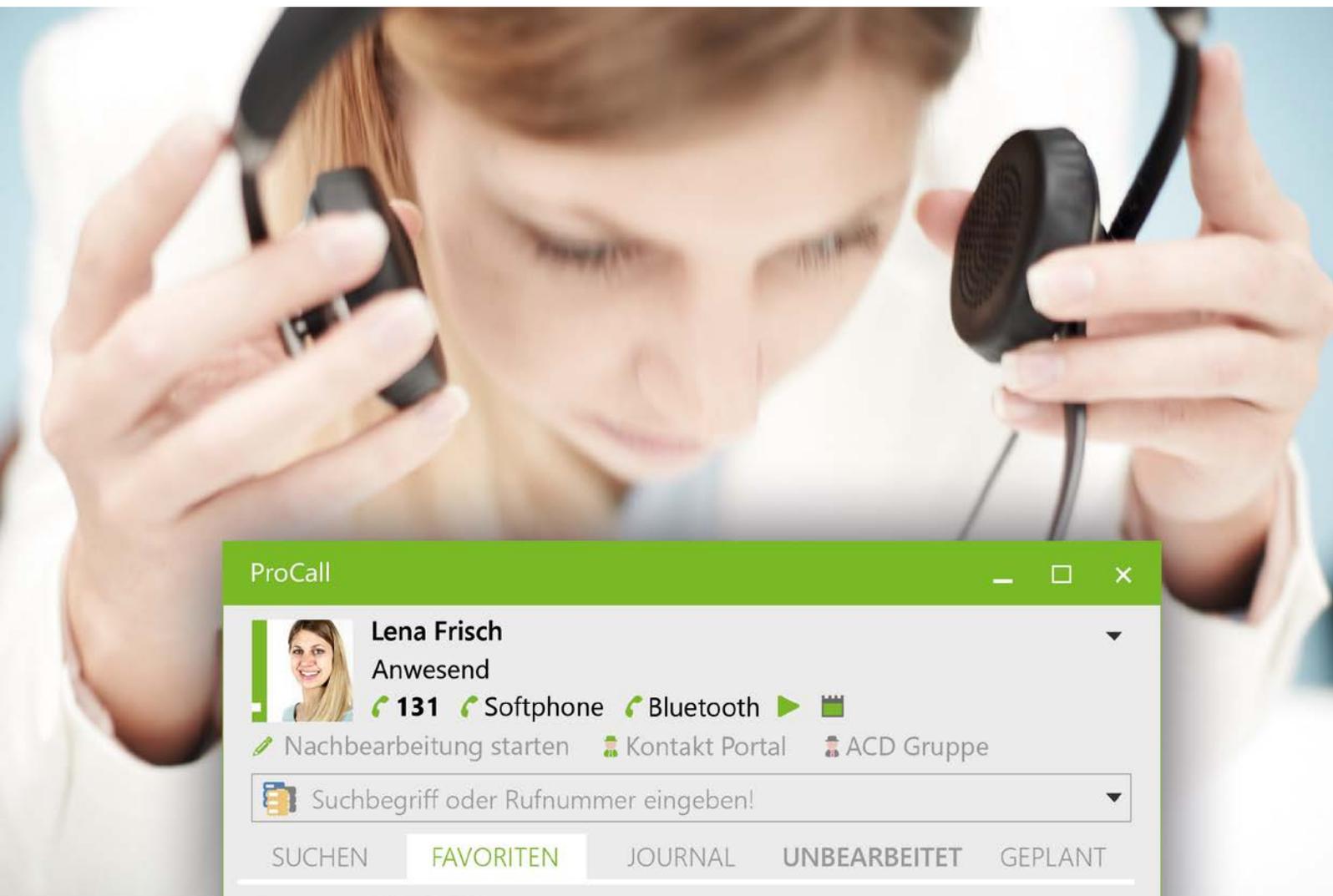
Mit Softwareprodukten von estos vereinfachen Unternehmen ihre Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern. Das Softphone, die direkte Kontaktaufnahme über die Unternehmenswebseite oder das Anbinden unterschiedlicher CRM-, ERP- und Branchenlösungen ermöglichen eine effiziente und serviceorientierte Kundenansprache.

Mit dem **PROCALL 6 ENTERPRISE SOFTPHONE** können Benutzer VoIP-Telefongespräche von ihrem Windows-Arbeitsplatz aus oder mobil über die Smartphone-App führen. Aktuell unterstützte Funktionen sind: Anrufen, Beenden, Abweisen, Halten, Weiterleiten, DTM-Wahl, Blind Transfer, Rückfrage, Übergeben aus Rückfrage, 3er-Konferenz, Anklopfen und Makeln, Rufumleitung (UCServer-seitig), Do Not Disturb und Busy-on-Busy.

Die direkte Kommunikation über Webseiten ermöglicht Kunden und Interessenten, wichtige Fragen deutlich früher als bisher mit einem Experten zu klären. ProCall 6 Enterprise bietet Webseitenbesuchern über das **KONTAKTPORTAL** mehrere Ansprechpartner an. Durch die automatische Präsenzsynchronisation wird angezeigt, welcher der Ansprechpartner gerade verfügbar ist. Entsprechend kann der Besucher diesen beispielsweise per Text- oder Video-Chat über die Unternehmenswebseite erreichen. Die **MULTIMEDIALE VISITENKARTE**

von ProCall Enterprise wird als Link einer E-Mail hinzugefügt. Der Empfänger sieht auf einen Blick, ob und auf welchem Weg der Absender erreichbar ist.

Über Geschäftsprozessintegration werden Kommunikationsfunktionen mit der bestehenden IT-Applikationswelt gekoppelt: Unterschiedliche Systeme wie CRM-, ERP- oder Branchenapplikationen lassen sich an die Kommunikationslösung ProCall Enterprise anbinden. So werden beispielsweise bei Anrufeingang direkt alle relevanten Informationen zum Kunden (z. B. Kontaktdaten oder Informationen zu Bestellbestand oder offenen Rechnungen) in einem Fenster am PC angezeigt. Damit dies in angemessener Zeit passiert, bietet estos das **METADIRECTORY**: Die Informationen aus den Unternehmensdatenquellen werden in ein Verzeichnis repliziert, auf das ProCall Enterprise bei der Suche zugreift.



ÜBERBLICK ÜBER DIE VERFÜGBAREN PRODUKTE:

PROCALL 6 ENTERPRISE: Unified Communications-Suite mit Komfort-CTI, Präsenzmanagement, Instant Messaging, Video-Chat, Geschäftsprozessintegration, Anruferidentifikation, Federation, mobilen Apps und Softphone.

METADIRECTORY 4: LDAP-Server für die Replikation von Kontaktdaten aus unterschiedlichen Datenquellen im Unternehmen in ein einziges, unternehmensweit einsetzbares, konsistentes Verzeichnis.

IXI-UMS 6 BUSINESS: Unified Messaging Server: Versand, Empfang, Verwaltung und Bearbeitung aller Nachrichtenarten – E-Mail, Fax, Sprach- und Kurznachricht – mit einer gewohnten Messaging-Oberfläche wie Microsoft Outlook.

ECSTA 5: Die ECSTA-Serie ermöglicht als Middleware die Kommunikation zwischen Telefonanlage und Microsoft Windows Welt. Durch die estos Multi-Site/MultiVendor Strategie der ECSTA-Serie lassen sich unterschiedliche Telefonanlagen an mehreren Standorten einfach und effizient vernetzen.

Für Fragen und weitere Informationen steht Ihnen das ALSO estos Team gerne zur Verfügung:

+49 541 9143 8581
itk-systeme@also.com



Die neue Yealink T5 Serie – hier bleiben keine Wünsche offen



Mit der neuen T5 Business Phone Serie werden sechs Telefonmodelle eingeführt, um unterschiedlichen Kundenanforderungen gerecht zu werden.

Die neue Serie ist mit größeren verstellbaren LC-Displays, integriertem Bluetooth und Wi-Fi ausgestattet. Die Serie unterstützt die Kommunikation und Verbindung über drahtlose Headsets und synchronisiert Mobiltelefone. Die Yealink Acoustic Shield Technologie verwendet die Technologien mehrerer Mikrofone, um die virtuelle „Abschirmung“ zwischen dem Lautsprecher und der äußeren Schallquelle zu schaffen.



HENRY OHL, Focus Sales Manager

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

+49 541 9143 8566

Henry.Ohl@also.com

www.also.de/symposium

ALSO'

SYM
POS
IUM

hannover. bamberg.

Neuer Name – bewährtes Konzept.

Aus dem Komponenten Seminar bzw.
Components & More wird **ALSO SYMPOSIUM**
Besuchen Sie die Vortrags- und Ausstellungs-
sessions in Hannover und Bamberg.

Alle Freiheiten dank SIP-Telefonie

COMfortel® D-100/D-200

DESIGNED AND
MANUFACTURED
IN GERMANY



- + Display mit intuitivem User Interface
- 360°-Gehäuse-LED zur Rufsignalisierung
- Zentrale Adressbücher, LDAP/Mini-XML Browser
- Unterstützung von DHSG und Kabel-Headsets

Höchstleistung und doppelt so schnell

Neu! bintec W2022ac / W2022ac-ext

- ▶ 802.11ac Access Point mit MU-Mimo-Technik
- ▶ 867 Mbit/s @ 5 GHz und 400 Mbit/s @ 2,4 GHz
- ▶ Dual-Radio für den gleichzeitigen Betrieb auf dem 2,4-GHz- und dem 5-GHz-Band
- ▶ Flexible Management-Lösungen (Lokale GUI, WLAN-Controller, be.SDx)

Der bintec W2022ac ist ein Access Point nach dem aktuellsten 802.11ac-Standard und unterstützt MU-Mimo (Multiple User Mimo). Die MU-Mimo-Technik erlaubt mobilen Endgeräten (z. B. Smartphones), die nur über eine Antenne verfügen, alle Sendestreams eines Access Points zu nutzen. Im Vergleich zu 802.11ac Access Points ohne MU-Mimo können sich nun doppelt so viele mobile Endgeräte mit dem bintec W2022ac verbinden, ohne dass es zu einem Performance-Verlust kommt. Damit wird eine Verdoppelung der Gesamtleistung erzielt.

FLEXIBLES ZUSAMMENSPIEL

Zusammen mit dem im **ALL-IP-System be.IP** integrierten und Assistent-geführten **WLAN-Controller** wird die Inbetriebnahme zum Kinderspiel. In größeren Installationen haben Sie die Wahl zwischen einer lokal installierten bintec WLAN-Controller-Lösung und dem bintec Cloud NetManager. Darüber hinaus ist der bintec W2022ac bereits auf die zukünftige bintec be.SDx-Lösung vorbereitet.

„Mit dem professionellen Zusammenspiel von Leistung, Funktionen, Garantie und simplem Management haben wir eine hochperformante und investitionssichere WLAN-Lösung zum günstigen Preis entwickelt, die sich einfach und unauffällig überall integrieren lässt.“

Hans-Dieter Wahl,
Produktmanager bei bintec elmeg

Erstmals bietet bintec elmeg mit dem bintec W2022ac **fünf Jahre Garantie** auf die Hardware an.

STARK VERBUNDEN – WAVE 2 UND BINTEC CLIENT-MANAGEMENT

Zusätzlich zu den im Standard Wave 2 definierten Funktionen unterstützen die Access Points das bintec Client-Management und ermöglichen so dem WLAN-Client eine maximale Performance über den jeweils leistungsstärksten Access Point – und zwar bei maximaler Sicherheit.

Weitere Infos unter:
www.bintec-elmeg.com/wave2/



MARCO NITSCHKE, Focus Sales Manager

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

+49 541 9143 8567

Marco.Nitschke@also.com



Save the date

Channel Trends+Visions
5. April 2019
Areal Böhler Düsseldorf

Jetzt anmelden unter:
www.headset4u.de/ctv2019



Jabra GN

Entwickelt für Extremsituationen: Das Jabra X Mikrofon

Wir nehmen jede Herausforderung an – seit 1869.
150 Jahre GN – gehen Sie mit uns auf die Reise.

Besuchen Sie uns auf der Channel Trends+Visions am 5. April 2019 in Düsseldorf.
Es erwarten Sie spannende Geschichten, unglaublicher Pioniergeist und Produktinnovationen.

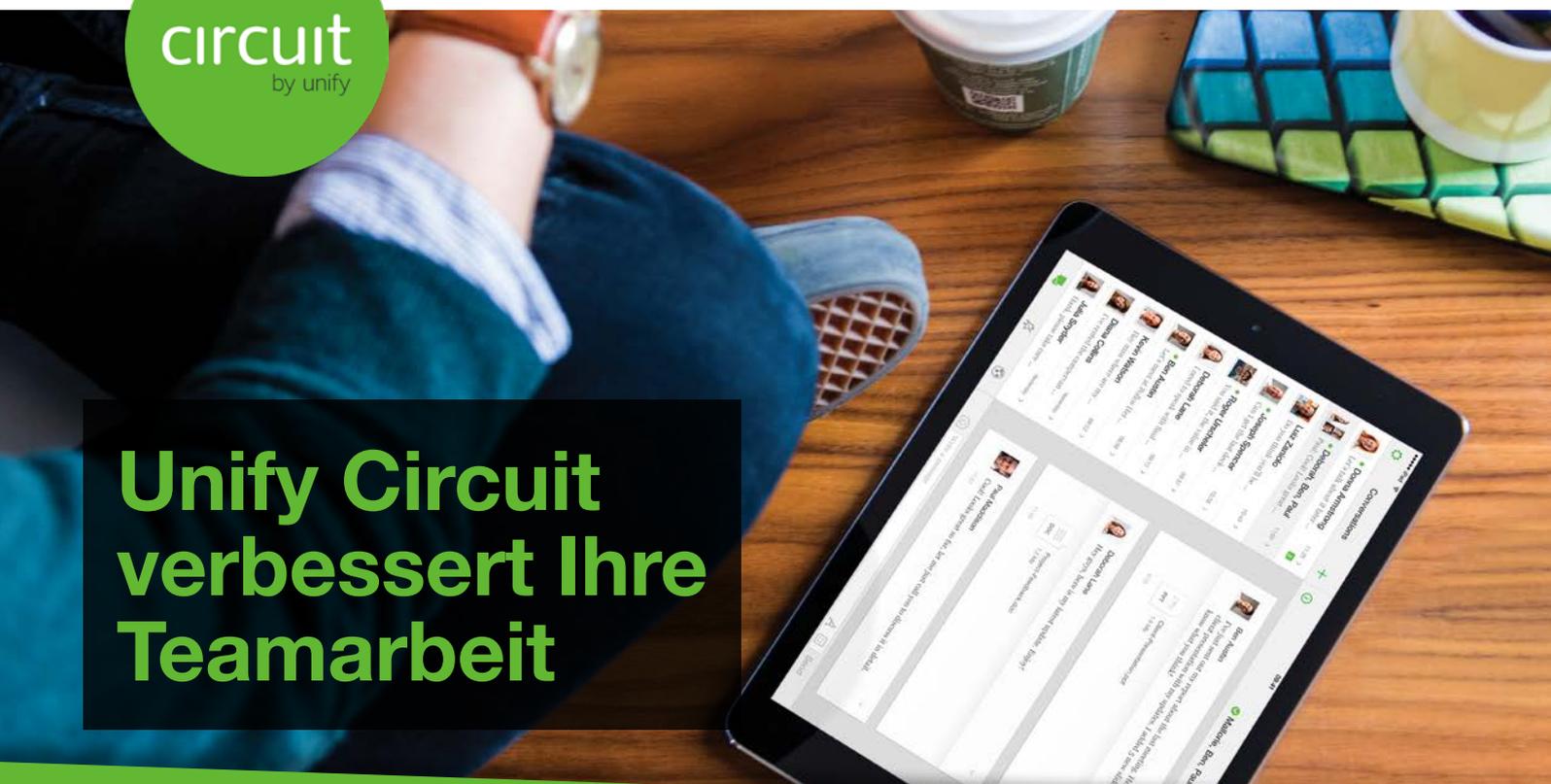


Lösen Sie Ihr persönliches Jabra Messestand-Ticket
und profitieren Sie von allen Vorteilen.
Jetzt anmelden: www.headset4u.de/ctv2019

GN Making Life Sound Better
FOR 150 YEARS



circuit
by unify



Unify Circuit verbessert Ihre Teamarbeit

WARUM VERBESSERT CIRCUIT DIE ZUSAMMENARBEIT IN UNTERNEHMEN?

EIN TOOL – EINE ANSICHT:

Mit Circuit nutzen Sie nur eine einzige App. Einen virtuellen Meeting-Raum, in dem Ihnen alle Funktionen zur Verfügung stehen, die Sie für eine effiziente Kommunikation mit Ihrem Team benötigen.

LEISTUNGSFÄHIGE, KONTEXTBASIERTE SUCHE: Mit Circuit sind Inhalte einfach zu finden. Sie können nach Begriffen und Personen suchen bzw. filtern und so innerhalb von Sekunden genau das finden, was Sie benötigen.

SOCIAL COLLABORATION:

Erstellen Sie Online-Communities und verbessern Sie so Zusammenarbeit und Interaktion sowie den Meinungs- und Ideenaustausch.

SPEICHERUNG UND NACHVERFOLGUNG VON INHALTEN: Circuit bietet direkten Zugriff auf Dateien und Informationen, die Sie im Laufe der Zeit geteilt haben, sodass Sie immer auf dem neuesten Stand sind. Alles wird im entsprechenden Kontext abgelegt, sodass alle relevanten Inhalte jederzeit zentral abrufbar sind.

NATÜRLICHES ANWENDERERLEBNIS:

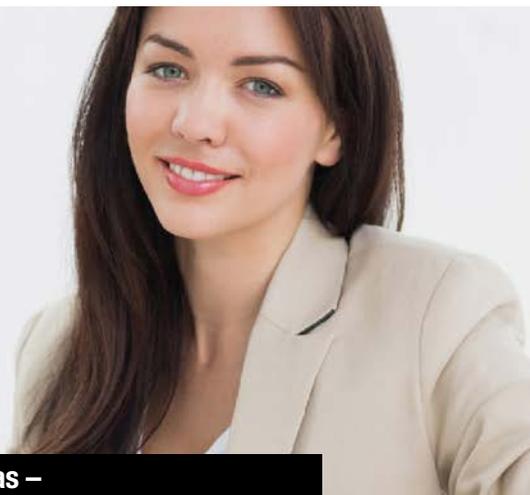
Nutzen Sie Voice, Video oder Chat. Circuit funktioniert denkbar einfach, sodass Sie so natürlich zusammenarbeiten können, als ob alle am selben Tisch säßen.

GERÄTEUNABHÄNGIG:

Genießen Sie dasselbe Anwendererlebnis von jedem Gerät. Greifen Sie über die Webbrowser Chrome, Internet Explorer und Firefox oder über Ihr iPhone, iPad oder Android-Gerät auf Konversationen, Communities und Dokumente zu.



Auch in diesem Jahr ist Unify wieder auf der ALSO Channel Trends + Vision, Stand 13.2 in neuer Location vertreten. Schwerpunktthema wird u. a. cloudbasierte Kommunikation sein.



MEHR FREIHEIT BEI DER KOMMUNIKATION DURCH STARKE BUSINESS-APPLIKATION

Die Anwendung UC Pro 2 von Panasonic ermöglicht Ihnen genau das – einfache, intuitive Kommunikationsformen wie etwa einen schnellen, akkuraten Austausch von Informationen und Multi-Device-Konnektivität.

UC Pro 2 hat jedoch noch mehr zu bieten. Eine komplexe und kostenaufwendige Integration von neuen Technologien in bereits vorhandene Systeme ist nicht nötig. Die Anwendung bietet eine nahtlose Kompatibilität mit Panasonic Communication Servern der KX-NS- und KX-NSX-Serie.

DAS AKTUELLE RELEASE VON UC PRO 2 BIETET U. A.

- ▶ Vermittlung von Gesprächen nach Ankündigung (Attended Transfer)
- ▶ Konferenz mit drei Teilnehmern
- ▶ Feature-Code- und DTMF-Unterstützung
- ▶ EHS-Unterstützung für dedizierte Headsets (Jabra, Plantronics, Sennheiser, Logitech)
- ▶ UC Pro V2 ist auch für Mac-User
- ▶ Optimierung des ICD-Handlings in puncto Sichtbarkeit und Meldung: Zwei User können in derselben ICD-Gruppe auf einem UC-Client oder separate ICD-Gruppen auf einem UC-Client verwendet werden
- ▶ Neben dem iOS-Callkit-Support kann die UC Pro 2 Mobile Anwendung unter iOS 11 und iOS 12 verwendet werden und bietet auch Unterstützung für „Nicht stören“ (DND – Do Not Disturb) und DTMF-Support
- ▶ Erweiterung des Webkontaktportals und der Konfigurations- und Codierungsoptionsstruktur für Web-Visitenkarten. Neuer ECSTA-Treiber, der die oben genannten Optimierungen unterstützt, ist verfügbar und im All-in-one-Package enthalten.
- ▶ Optimierte Funktionen für alle verbundenen Endgeräte („Nicht stören“ – DND, Präsenz usw.)

Mit den IP-Terminals **KX-NT680** und **KX-NT630** profitieren User von einer guten Übersicht über ihre geschäftliche Kommunikation, da die LC-Displays jedes Detail mit Markierungen oder Symbolen anzeigen und so das Informationsverständnis erleichtern.

Das **KX-NT680** verfügt über ein sehr intuitiv bedienbares Farb-LCD, das mit einer gezielten Verwendung unterschiedlicher Farben und Icons die Usability erhöht. Das Endgerät-Interface speichert bis zu 48 frei konfigurierbare Tastenbelegungen, indem verschiedene „Screens“ verwendet werden, die auf vier Ebenen verteilt sind.



Das **KX-NT680** lässt sich noch weiter anpassen: Eine Bilddatei kann über das Kommunikationssystem importiert und auf dem LCD angezeigt werden. Das ermöglicht unkompliziert Corporate Branding oder die dauerhafte Anzeige von Informationen im ganzen Unternehmen. Des Weiteren kann die Display-Hintergrundfarbe bei diesem Endgerät manuell gewählt werden, zur Auswahl stehen hier die Farben Weiß oder Schwarz. KX-NT630 ermöglicht bis zu 24 Tastenbelegungen, die ebenfalls auf vier Ebenen verteilt sind.

Die Terminals sind in den Farben Schwarz oder Weiß erhältlich, einfach zu installieren, verfügen über High Definition Audio und werden über ein zentrales Managementsystem verbunden, das in die IP-Infrastruktur integriert ist. Alle Einstellungen können über das Netzwerk übertragen und aus der Ferne angepasst werden, was unkompliziert Firmware-Updates, Peer-to-Peer-Verbindungen, VLAN- und IP-Portflexibilität ermöglicht. Darüber hinaus bietet das KX-NT680 EHS (Electronic Hook Switch) und integriertes Bluetooth für die Verbindung von Headsets.

ALSO-Nr.	Bezeichnung	Hersteller-Nr.	UVP (netto)
3138718	IP-Terminal weiß, 6-zeiliges monochromes LCD mit Hintergrundbeleuchtung	KX-NT630NE	160,00 €
3138719	IP-Terminal schwarz, 6-zeiliges monochromes LCD mit Hintergrundbeleuchtung	KX-NT630NE-B	160,00 €
3138720	IP-Terminal weiß, 480 × 272 Pixel Farb-LCD TFT mit Hintergrundbeleuchtung	KX-NT680NE	280,00 €
3138721	IP-Terminal schwarz, 480 × 272 Pixel Farb-LCD TFT mit Hintergrundbeleuchtung	KX-NT680NE-B	280,00 €

ZYXEL

ATP

Next Generation Firewall



ATP Serie

Die Firewall, die mitdenkt um Sie vor Hackern, Viren oder Ransomware Attacken zu schützen.

Die ATP Firewall von Zyxel greift auf eine sich ständig aktualisierende Datenbank zu, die es ermöglicht Bedrohungen zu analysieren und direkt zu verbannen.



Inkl.
Security
Analysen
tool



- UTM Multi-Layer-Sicherheit
- Schwarm-Intelligenz
- Sandboxing für Echtzeitschutz

www.zyxel.de

Mit NETGEAR PoE- und PoE+-Switches Aufwand und Kosten einsparen.

JETZT Rabattaktion für Case Studies nutzen!



Power over Ethernet (PoE) liefert nicht nur Daten, sondern auch Strom über dasselbe Ethernet-Kabel. Somit lassen sich Netzwerkdesigns durch eine PoE-Infrastruktur erheblich optimieren, denn es werden Kosten und Aufwand für das Verlegen von Stromkabeln und Steckdosen eingespart.

NETGEAR bietet Ihnen dafür ein breites Spektrum an PoE/PoE Plus Switches. So können Sie kostensparend und flexibel PoE-fähige und durchaus auch leistungshungrige Geräte über das Netzwerkkabel auch gleich mit Strom versorgen.

- PoE-Standard nach IEEE-802.af liefert bis zu 15,4 W pro PoE-Switch-Port
- PoE+/PoE-Plus-Standard nach IEEE-802.at liefert bis zu 30 W pro PoE+-Switch-Port
- UPoE-(Universal Power over Ethernet)-Technologie verdoppelt den PoE+-Standard auf 60 W pro UPoE-Switch-Port

JETZT KUNDENKONDITIONEN ZUR CASE-STUDY-RABATTAKTION ANFRAGEN: FASTTRACK@NETGEAR.COM

EINSATZMÖGLICHKEITEN FÜR POE-SWITCHING



PoE-Klassen	Min. Leistungsbudgets der PSEs*	Max. Leistung für die PDs	Beschreibung der Klassen	Energieverbraucher (PDs)
0	0,44 W	0,44 - 12,95 W	Standardleistung	Alle, die keine Klasse angeben
1	4,0 W	0,44 - 3,84 W	sehr niedrige Leistung	IP-Telefon
2	7,0 W	3,84 - 6,49 W	niedrige Leistung	IP-Kamera
3	15,4 W	6,49 - 12,95 W	mittlere Leistung	Single-Band Wireless Access Point, Video Phone
4 (PoE+)	30,0 W	12,95 - 25,5 W	hohe Leistung	PTZ IP-Kamera, Dual-Band 11N, AC Wireless Access Point
5 (UPoE)	60 W	bis zu 60 W	sehr hohe Leistung	z.B für Infrarot-scheinwerfer, digitale Waagen am POS

* Power Sourcing Equipment (PoE/PoE+ Switches)

GRÖSSTES POE/POE+-PORTFOLIO

- 2 bis 48 Ports mit Gigabit PoE/PoE+
- 48 Ports mit 10 Gigabit/Multi-Gigabit beim M4300-96X
- PoE-Budgets von 19 W bis 1440 W und alles dazwischen
- Von Unmanaged PoE-Switches bis hin zu Fully Managed PoE-Switches
- Insight Cloud Managed Modelle mit PoE-Planung und ferngesteuerter Aktivierung/Deaktivierung des Energiezyklus

Switches	Beschreibung
GS108PP-100EUS	Unmanaged, 8 x GbE PoE+ Ports, 123 W Power-Budget, lüfterlos, Desktop/Rack, Metallgehäuse
GS116PP-100EUS	Unmanaged, 16 x GbE PoE+ Ports, 183 W Power-Budget, lüfterlos, Desktop/Rack, Metallgehäuse
GSS108EPP-100EUS	Smart Managed Plus, 8 x GbE PoE+ Ports, 47 W Power-Budget, lüfterlos, 1-2-3-4-Klick-Montage, Metallgehäuse
GS110TP-200PES	Smart Managed Pro, 8 x GbE PoE Ports, 2 SFP-Glasfaser-Uplinks, 46 W PoE-Budget, lüfterlos, Desktop, Metallgehäuse
GS728TPP-200EUS	Smart Managed Pro, 24 x GbE PoE+ Ports und 4 dedizierte GbE-SFP-Glasfaser-Ports, 380 W Power Budget, Layer 3, halbe Bautiefe
GSM4210P-100NES	Fully Managed, M4200 Multi-Gigabit Switch mit 8 x 2,5 GbE u. 2 x 10GbE-SFP+-Glasfaser-Ports, davon insg. 8 x GbE PoE+ Ports mit 240 W Power Budget, Layer 3, halbe Bautiefe
GSM7224P-100NES	Fully Managed, M4100-24G-POE+ Switch mit 24 x GbE PoE+ Ports und 4 x Combo-SFP-Glasfaser-Ports, 380 W (bis zu 720 W mit EPS)

HIER KOMPLETTE NETGEAR ÜBERSICHT ANFRAGEN: FASTTRACK@NETGEAR.COM

POINT

Produktbox

Unsere interessantesten Angebote kurz und knapp auf den Punkt gebracht – eben ALSO POINT!

Panasonic
BUSINESS

Color COMFORT-IP Terminal KX-NT680

- ▶ Farb-LC-Display, Hintergrundfarbe einstellbar (schwarz oder weiß)
- ▶ Anpassungsmöglichkeit durch Import von Bilddateien
- ▶ 12 flexible Funktionstasten × 4 Ebenen
- ▶ EHS-Unterstützung und Bluetooth® integriert
- ▶ Erhältlich in den Farben Schwarz oder Weiß



Artikel-Nr.: 3138720 (weiß), 3138721 (schwarz)

Gib mir fünf

NCP

SECURE COMMUNICATIONS

NCP Secure Entry Clients – mehr als einfaches VPN!

- ✓ für Windows, macOS/OS X und Android
- ✓ kompatibel zu beliebigen IPsec-Gateways (Juniper, Cisco, SonicWALL, etc.)
- ✓ WLAN-Manager für einfache und sichere Hotspot-Anmeldung
- ✓ Personal Firewall
- ✓ Starke Authentisierung (z.B. biometrische Merkmale wie Fingerabdruck oder Gesichtserkennung)

Warum bei sensiblen Unternehmensdaten nicht direkt auf einen erfahrenen deutschen Hersteller setzen, der seit über 30 Jahren an Produkten für sichere Datenkommunikation feilt?

Die NCP Secure Entry Clients für Notebooks, Tablets, Smartphones und Co. schaffen eine hochsichere VPN-Verbindung zu zentralen Datennetzen von Firmen und Organisationen.

Sicherheit made in Germany



Jetzt informieren!

Security
made in Germany

Ihr Ansprechpartner bei ALSO Deutschland:
Christin Herbort | +49 2921 99-5585 | christian.herbort@also.com



Im ALSO Webshop ist Mieten das neue Kaufen



„KEEP IT SIMPLE“ – ein Anspruch, der für die immer komplexer werdenden Finanzierungsmodelle für Hard- und Software sowie Managed Services nicht immer eingehalten werden kann. Intuitiv, transparent und am besten maximal schnell und flexibel sollen sie sein. ALSO hat es mit einem neuen Financial-Services-Webtool für Reseller geschafft, den Prozess der Consumptional-Business-Finanzierung online neu auszurollen und so einfach zu gestalten, dass in nur wenigen Klicks Verträge abgeschlossen werden können.

★★★ 24/7-FINANCIAL-SERVICES-WEBTOOL: WIR HABEN FLEXIBILITÄT NEU DEFINIERT

Die gängigen Leasing-Onlinetools, mit denen Verträge kalkuliert werden können, sind bekannt. Doch damit sind komplexe Managed-Services-Verträge schlichtweg nicht realisierbar. Auch der flexible Austausch von Leasingobjekten während der Laufzeit – frei nach dem Gedanken „pay per use“ – kann so nicht umgesetzt werden. Um das zu ändern, hat ALSO Financial Services ein 24/7-Webtool entwickelt, das flexible Mietverträge zur Auswahl bereitstellt – zum Teil sogar in Ihrem Namen.

★★★ DER WEG ZUM FERTIGEN VERTRAG KÖNNTE DABEI KAUM EINFACHER SEIN:

- Finanzierungsobjekte eintragen
- ▼
- Vertragsart auswählen (Miete, Leasing, Mietkauf)
- ▼
- Endkunden-Preis und Laufzeit angeben
- ▼
- Gegebenenfalls Provision aufschlagen
- ▼
- Ihre gewünschten Servicepauschalen
und monatliche Servicerate hinzufügen
- ▼
- Den Endkunden angeben
- ▼
- Den Rest erledigt das System

Bereits während des Kundengesprächs wissen Sie über die Machbarkeit der Finanzierung und die monatliche Finanzierungsrate des Projektes Bescheid. Innerhalb von 10 Sek. ist die Bonitätsprüfung für den jeweiligen Kunden online abgeschlossen und Sie sehen, ob es direkt weitergeht oder noch weitere Unterlagen benötigt werden. Abschließend kann der Vertrag sofort ausgedruckt oder verschickt werden. **KEEP IT SIMPLE? ABSOLUT!**

Das integrierte Archiv bietet die Möglichkeit, alle laufenden oder bereits beendeten Finanzierungen inklusive Statusabfrage und Details nach Kunden sortiert aufzurufen. So bleibt zu jeder Zeit alles im Blick und Sie haben vollste Transparenz für den Ansatz von Folgegeschäften.

★★★ PREISKAMPF UND NIEDRIGE MARGEN? NEIN, DANKE:

Der Endkunde kennt die Einzelpreise der Produkte nicht, da ihm nur die monatliche Rate inklusive Serviceleistungen ausgewiesen wird. So bleiben Sie dem Preiskampf fern und sind nicht mehr vergleichbar. Kein Nachteil für den Endkunden, denn für ihn sind nur die monatliche Rate und der Service ausschlaggebend – damit kann er planen.

★★★ KUNDENBEZIEHUNGEN NACHHALTIG INTENSIVIEREN:

Viele Händler befinden sich momentan in der Situation, ihre Geschäftsmodelle überdenken zu müssen, denn das Kaufverhalten der Endkunden verändert sich. Mit ALSO Managed Services gehen Sie mit der Zukunft und verkaufen keine Hardware mehr, sondern eine Lösung. Bevor die Finanzierungsverträge auslaufen, werden Sie durch ALSO Financial Services informiert und können proaktiv das Folgegeschäft beim Endkunden anstoßen – Kundenbindung auf einem ganz neuen Level.

★★★ ÜBERZEUGENDE RESELLER-VORTEILE:

- ▶ Eigene Dienstleistungen (einmalige sowie monatliche Beträge) können integriert werden. Die monatliche Servicerate wird nicht separat ausgewiesen.
- ▶ Vertragsanpassungen bei Objekt-Hinzu- oder -Herausnahme jederzeit möglich. Sie haben das Vorkaufsrecht.
- ▶ Keine Liquiditätsbindung, kein Zahlungsausfallrisiko des Endkunden, keine „Vermieterhaftung“
- ▶ Reporting über Verträge und Angebote
- ▶ Finanzierungsobjekte müssen nicht ausschließlich über ALSO eingekauft werden

★★★ SCHLAGKRÄFTIGE ARGUMENTE FÜR ENDKUNDEN:

- ▶ Alles-aus-einer-Hand-Gedanke dank eines einzigen herstellerübergreifenden Vertrags statt zahlreicher Finanzierungs- und Serviceverträge und unterschiedlicher Abbuchungen
- ▶ Maximale Flexibilität zum Vertragsende (Kauf, Verlängerung, Rückgabe, je nach Vertragsart)
- ▶ Flexibler Austausch von Geräten: „Refresh“ während der Laufzeit in Zusammenarbeit mit Ihnen als Reseller oder mit einer Remarketinggesellschaft
- ▶ Planbare, gleichbleibende Kosten dank Preissicherheit über mehrere Jahre hinweg
- ▶ Monatliche Zahlweise schont das Budget

★★★ WO FINDE ICH DAS ALSO FINANCIAL-SERVICES-TOOL?

Im Webshop im Bereich Shopping Tools/Financial Services finden Sie umfangreiche Informationen sowie einen Direktabsprung in das Webtool. Wenn Ihnen bei all der Digitalisierung der zwischenmenschliche Kontakt zu einem Finanzierungsexperten wichtig ist, können Sie das Team um Stephan Klusmann, Director Financial Service, jederzeit um Rat bitten. Das Team holt Reseller im übertragenen Sinne auch gerne direkt am Ort des Geschehens ab. Die Experten gehen die Tool-Funktionen gemeinsam mit Ihnen durch und beantworten Ihre Fragen. Unter Umständen kann auch eine ganz individuelle Lösung für Ihr Geschäft konfiguriert werden.



**MACHEN SIE SICH FIT FÜR DIE ZUKUNFT
DES CONSUMPTIONAL BUSINESS.**

WIR HELFEN IHNEN DABEI!

STEPHAN KLUSMANN

Director Financial Service

☎ +49 2921 99 1150 | +49 151 16329460

✉ Stephan.Klusmann@also.com

**KEEP IT
SIMPLE**

DEN BLICKWINKEL ERWEITERN! ALSO NETWORK GESCHÄFTSFÜHRERTAGUNG 2019

**Robbie-Williams-Konzerte und die ANW Geschäftsführertagung haben eines gemeinsam:
Sie sind nach Bekanntgabe des Termins in Kürze ausgebucht!
Und die diesjährige Geschäftsführertagung war keine Ausnahme und unterstrich erneut
die Beliebtheit der ALSO Network Veranstaltung.**

Rund 100 Teilnehmer folgten der Einladung, den Blickwinkel zu erweitern, und verbrachten vom 31. Januar bis 2. Februar drei spannende und informative Tage auf Mallorca im exklusiven Hotel Son Vida.

Zum Auftakt des Treffens gab es einen Rückblick auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2018 im ALSO Network. Zum Erfolg trug zum einen die hohe Zahl der unterschiedlichen zentralen und regionalen Veranstaltungen bei, die durch die Bank sehr gut besucht wurden. Zum anderen konnte – mit Hilfe des rege frequentierten ANW Portals – die digitale Vernetzung unter den Partnern weiter optimiert und konnten neue Geschäftsansätze besser ausgebaut und umgesetzt werden. Zudem hat das ALSO Network Team weitere ITK-Spezialisten als Partner gewonnen, die somit eine noch bessere Flächendeckung des ANW sicherstellen.

DER KERNGEDANKE DER VERANSTALTUNG: DEN BLICKWINKEL ERWEITERN!

Dem diesjährigen Motto der Blickwinkel- und Horizont-Erweiterung wurde eine Vielzahl von Fachvorträgen gerecht, die zeigten, wie zukünftige neue Geschäftsmodelle aussehen könnten. **Lenovo** erläuterte seine intelligenten Transformations-Visionen über Arbeit, Arbeiter

und Arbeitsplätze der Zukunft. **HP** gab spannende Einblicke in den Workplace of the Future und den Megatrend „as a Service“. Packende Impulsvorträge gaben die Coaching-School-Trainerin Silke Rengstorf und Reiner Albers von **AMC Albers Management Consulting** über Fachkräftemangel, Mitarbeiterführung und Change-Management. Sie teilten den Teilnehmern konkrete Ansätze und Handlungsempfehlungen mit, und wer noch Gesprächsbedarf hatte, konnte in persönlichen Gesprächen auf seine individuelle Situation näher eingehen. Einen Blick hinter die Kulissen eines Weltkonzerns gewährte der **Facebook Manager Daniel Augsten**. Er sprach über die modernen Arbeitsweisen, die Grundsätze und Leitlinien sowie auch über die Chancen digitaler Medien. Ein absolutes Highlight der Veranstaltung war der politische Blickwinkel des **Rechtsanwalts und Politikers Wolfgang Bosbach**. Er begeisterte die Zuhörer mit einem Wechselspiel aus Anekdoten und aktueller Politik, redete über Risiken und Chancen und erläuterte sein Verständnis von Verantwortung.





„Es freut mich sehr, dass wir mit der Veranstaltung einen zusätzlichen Beitrag in der Weiterentwicklung des ANW setzen konnten“

Holger Dölle

Gemeinsame Aktivitäten wie Paella kochen, einen Workshop zum mallorquinischen Kräuterlikör Hierbas oder das erste ANW Golf-Turnier rundeten die Veranstaltung ab. Sie boten den Teilnehmern viele Freiräume, damit sie den Urgedanken des ANW in die Praxis umsetzen konnten – den Networking-Gedanken. So nutzten die Partner die lockere Atmosphäre und das schöne Wetter, um ihre Kontakte weiter auszubauen und mit den Kollegen über aktuelle und zukünftige Geschäftsansätze zu diskutieren.

Die Impulse der Geschäftsführertagung werden noch in diesem Jahr aufgenommen und in Formaten wie ANW Future Workplace Workshop, ANW Connection Day oder auch der ANW Akademie nachhaltig weiterverfolgt.

**MEHR ZUM ALSO NETWORK
 FINDEN SIE UNTER WWW.ALSD.DE/ANW
 ODER KONTAKTIEREN SIE UNS:**



HOLGER DÖLLE

Head of Regional Sales & Key Account

+49 541 91 43 8811

Holger.Doelle@also.com





ZWEI PROFIS FÜR MEHR FLEXIBILITÄT IM BÜRO



AKTIONSPREIS

ECOSYS P2040dn/KL3

246,-*

Art.-Nr.: 2681751



AKTIONSPREIS

ECOSYS M3645dn/KL3

1060,-*

Art.-Nr.: 3082326

EINE TRAUMHAFTE KOMBINATION

- > Bis zu 40 bzw. 45 Seiten / Min.
- > 3 Jahre Vor-Ort-Garantie KYOLife
- > Klimaneutraler KYOCERA Toner**
- > Günstige Druckkosten durch ECOSYS Technologie

www.kyoceradocumentsolutions.de

BUNDESLIGA TIPPSPIEL

Auch jetzt noch einsteigen und jeden
Spieltag attraktive Preise gewinnen:

tippspiel.kyocera.de

*Unverbindlicher Händlerverkaufspreis inkl. 10,- € UHG (ECOSYS P2040dn/KL3), bzw. 70,- € UHG (ECOSYS M3645dn/KL3) zzgl. der gesetzlichen MwSt. Irrtum und Änderungen vorbehalten.

**Nur bei Vertrieb durch KYOCERA Document Solutions Deutschland GmbH

 **KYOCERA**
Document Solutions

Für ein gemütliches Smart Home.

Das Gigaset thermostat.



Gigaset bietet modernste Smart-Home-Lösungen an. Mit dem Gigaset thermostat zum Beispiel ist es zu Hause immer gemütlich warm. Ganz einfach per App-Steuerung über das Smartphone. Auch von unterwegs.

Wohlfühlen und Energie sparen mit dem Gigaset thermostat:

- Regelt die Heizungstemperatur ganz nach Wunsch
- Immer und überall steuerbar per App (über die Basisstation)
- Kombinierbar mit anderen Gigaset Smart-Home-Sensoren
- Besonders einfache Installation

Mehr erfahren auf: www.gigaset.com/smart-home

Gigaset

Wherever you go.

