

POINT

#08
OKTOBER
2017

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

MENSCH 4.0

DIGITALISIERUNG
MIT MIKROCHIP-
IMPLANTATEN

ab Seite 8

ab Seite 22

LOVE- STORIES

AUS DER
SUCHMASCHINE

SECURITY SPECIAL

MANAGED SECURITY SERVICES

ab Seite 31



AVM SOLUTIONS TOUR 2017

EXKLUSIV
FÜR DEN
FACHHANDEL

Erleben Sie das Neueste von FRITZ! live on stage. Gewinnen Sie neue Einblicke und Insider Know-how aus allererster Hand.

Sichern Sie sich jetzt Ihr kostenloses VIP-Ticket für Ihren Nachmittag bei AVM.



Tourdaten:

10.10. KÖLN	24.10. STUTTGART	14.11. STUTTGART
11.10. DORTMUND	25.10. FRANKFURT	15.11. MÜNCHEN
12.10. HAMBURG	26.10. K'LAUTERN	16.11. NÜRNBERG
17.10. NÜRNBERG	07.11. HAMBURG	21.11. DARMSTADT
18.10. LEIPZIG	08.11. HANNOVER	22.11. DÜSSELDORF
19.10. DRESDEN	09.11. BERLIN	23.11. MÜNSTER

Jetzt anmelden!
partner.avm.de

IT-Security? Ist dafür nicht die IT-Abteilung zuständig?



Simone Blome-Schwitzki
Geschäftsführerin Solutions
ALSO Deutschland GmbH

Das denken viele Mitarbeiter in deutschen Unternehmen.

Sie lassen ihre Arbeitsplätze ungesichert, wenn sie in Besprechungen oder in die Pause gehen. Sie schreiben ihre Passwörter auf gelbe Zettel, die sie unter die Tastatur kleben. Sie öffnen bedenkenlos Anhänge dubioser Mails.

Uns als IT-Experten befremdet dieses Verhalten. Denn wir wissen um die Gefahren. Dabei ist es doch allzu menschlich, dass die Mitarbeiter in Fachabteilungen vor allem auf ihre eigenen Aufgaben achten, auf ihre Abteilung und ihr Umfeld. Der Blick über den Tellerrand fällt schwer.

Als Geschäftsführerin für den Bereich Solutions halte ich meine Mitarbeiter an, mit den Kollegen aus anderen Business Units und immer wieder mit Ihnen, unseren Partnern, zu sprechen. Schließlich bestehen Lösungen nicht nur aus Produkten eines Herstellers oder einer Kategorie. Und schließlich sind Sie diejenigen, die aus den Produkten Lösungen bauen. Genau wie es für Sie wichtig ist, nicht nur mit der IT-Abteilung Ihrer Kunden zu sprechen, sondern auch mit den Mitarbeitern, die Ihre Lösungen einsetzen, um deren Anforderungen zu verstehen.

Um die Mitarbeiter Ihrer Kunden für das Thema IT-Security zu sensibilisieren, hat unsere Business Unit Technology ein spezielles Trainingsprogramm aufgelegt, das Sie für Ihre Kunden abrufen können. Über die aktuelle Bedrohungslage und wie die Business Unit Technology Sie dabei unterstützen kann, die IT Ihrer Kunden sicher zu machen, lesen Sie ab Seite 31 in dieser Ausgabe.

**EINEN FREIEN BLICK ÜBER DEN TELLERRAND,
GUTE GESCHÄFTE UND VIEL SPASS BEIM LESEN.**

Ihre Simone Blome-Schwitzki

MENSCH 4.0

Digitalisierung mit
Mikrochip-Implantaten
▶ Seite 8



EDITORIAL
Simone Blome-Schwitzki:
IT-Security?
Ist dafür nicht
die IT-Abteilung
zuständig?
▶ Seite 3



NEWS
Neues für die
ITK-Branche
▶ Seite 6

START-UP
Serie – Teil 3 – DATAlovers AG
▶ Seite 22



SECURITY SPECIAL

Managed Security Services

► Seite 31



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 Hoefs, 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:

Titel, S. 3, 8 – 9 © Getty Images

S. 5, 31 © iStockphoto

S. 4, 6 – 7, 10 – 13, 20, 22 – 23, 25,

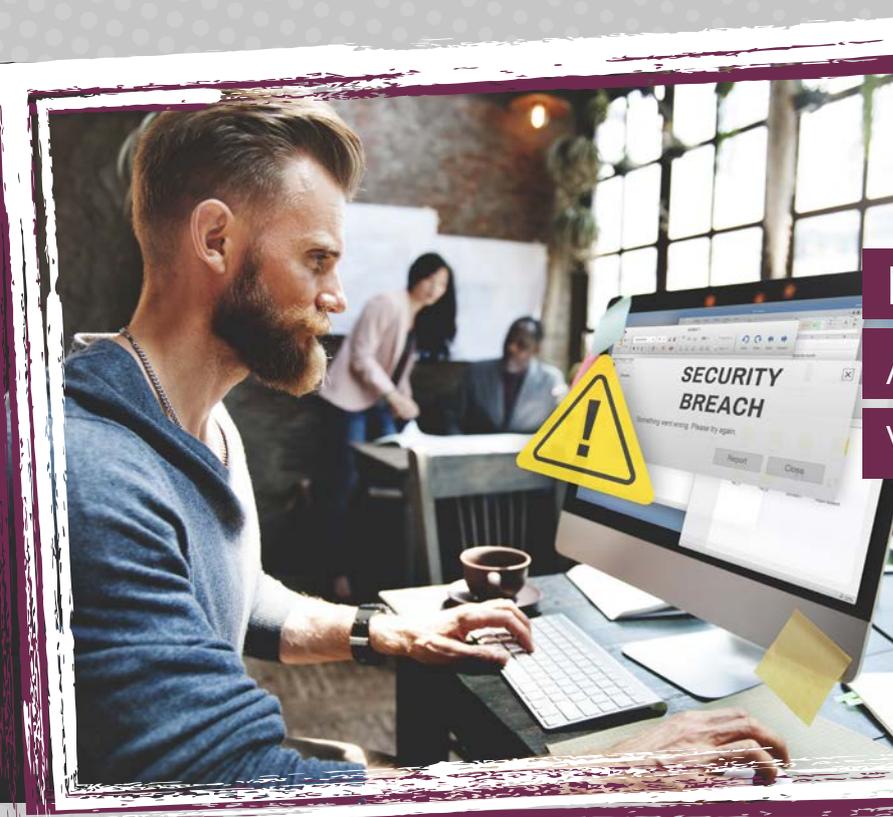
28 – 29, 30, 32 – 35, 37, 42 © shutterstock

S. 18 – 20 © freepik.com

S. 23 © GraphicBurger

EDITORIAL	3
NEWS	6 – 7
MENSCH 4.0	8 – 13
ESTOS	14
All-IP	
POLYCOM	16
All-IP	
UNIFY	17
All-IP	
MICROSOFT	18 – 19
Storage	
QNAP	21
Storage	
START-UP	22 – 23
Serie – Teil 3 – DATAlovers AG	
ERGOTRON	24
Komponenten	
HPE ARUBA	25
Netzwerk	
ANW	27
ALSO Network im 15. Jubiläumjahr on Tour!	
INCENTIVE EVENT	
Components & More	28
Superheld für einen Tag	29
SECURITY SPECIAL	
Managed Security Services	31 – 35
Vorstellung: Business Unit Technology	36 – 37
ACRONIS	38
Security	
VERITAS	40
Security	
ROHDE & SCHWARZ	41
Security	
SOLARWINDS MSP	42
Security	
SOPHOS	45
Security	
HP	46 – 47
Workstations / PCs	
PRODUKTBOXEN	49
COREL und F-Secure	

NEUES FÜR DIE ITK-BRANCHE



MEHRHEIT NICHT AUF CYBERANGRIFFE VORBEREITET

Laut einer aktuellen Studie im Auftrag des Digitalverbands Bitkom sind nur vier von zehn Unternehmen auf Cyberangriffe vorbereitet.

In einer repräsentativen Umfrage wurden Geschäftsführer und Sicherheitsverantwortliche von 1069 Unternehmen unterschiedlicher Branchen befragt. Immerhin haben zwei Drittel der Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern ein Notfallmanagement festgelegt. Bei mittelständischen Unternehmen haben 61 Prozent einen Notfallplan. Bei kleinen Unternehmen sind es nur 40 Prozent. Das Erschreckende an der Studie - auch Betreiber kritischer Infrastrukturen, wie Energieversorger, sind kaum besser vorbereitet als andere Branchen.

Achim Berg, Bitkom-Präsident, rät zur Handlung: „Unternehmen, die ein Notfallmanagement etablieren, können im Krisenfall schneller reagieren und machen weniger Fehler.“

Quelle Bitkom

WALABOT

SCHAUT IN WÄNDE

WALABOT
DIY

Der israelische Hersteller Vayyar Imaging bietet seine ursprünglich zur Brustkrebserkennung entwickelte Lösung Walabot heute als Wandscanner an.

Die Smartphone-Erweiterung für Heimwerker macht in der Wand versteckte Rohre, Balken oder Stromleitungen auf dem Handydisplay sichtbar, um Beschädigungen durch Bohren oder Einschlagen von Nägeln vorzubeugen. Dank Wärmesensoren bleiben selbst Mäuse oder andere unerwünschte Mitbewohner in der Wand nicht verborgen. Die Sensortechnik arbeitet so genau, dass Walabot auch zur Atemüberwachung eingesetzt werden könnte. Zahlreiche weitere Anwendungsbereiche, ob im Smart Home, in der Medizin oder im Auto, sind denkbar. Hier vertraut der Hersteller ganz auf den Einfallsreichtum der Community und bietet eine spezielle Maker-Variante für Bastler an.

Weitere Informationen unter
www.walabot.com





MUNTERMACHER

KAFFEE

Unglaubliche 73 Millionen Tassen Kaffee werden laut gesundheit.de in Deutschland täglich getrunken.

Für viele Menschen geht morgens nichts, bevor sie die erste Tasse Kaffee intus haben. Den Arbeitstag starten ohne den Koffeinschub – ein Ding der Unmöglichkeit. Glücklicherweise hat Koffein viele gute Eigenschaften. In einer einzigen Kaffeebohne steckt zwischen 0,8 und 2,5% Koffein, eine Tasse enthält ca. 100 mg. Der Kaffee regt den Stoffwechsel an, erhöht den Kalorienverbrauch und steigert die Konzentration. Zudem hilft er gegen Verdauungsprobleme und Kopfschmerzen.

ABER ACHTUNG: In höheren Dosen kann Koffein auch negative Wirkungen mit sich bringen.

Zu lesen unter:

www.gesundheit.de



GESCHLOSSENE

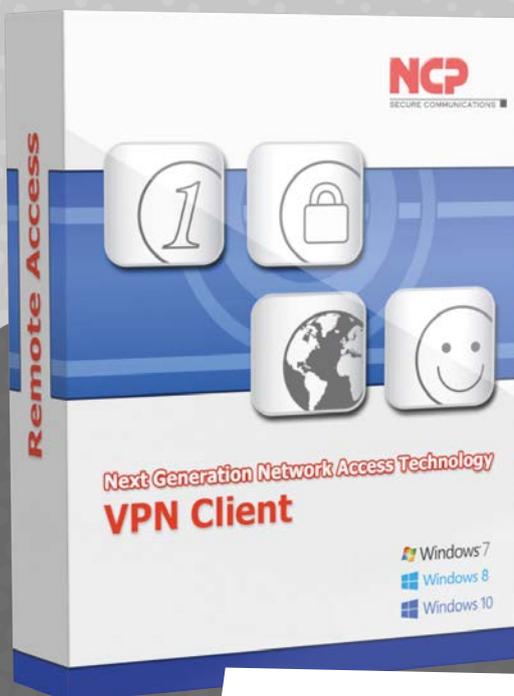
GESELLSCHAFT

Natürlich möchten Sie selbst bestimmen, wer Zugriff auf die Ressourcen in Ihrem Unternehmensnetzwerk hat. Stellen Sie mobilen Mitarbeitern mit Windows 10 Devices einen sicheren Zugang über VPN Software zur Verfügung – durch den **NCP Secure Entry Windows Client**.

Einzigartige, universelle NCP VPN Client Suite (Windows 10, 8.x, 7 und Vista – auch für Android und OS X erhältlich) für einzelne Arbeitsplätze und kleinere Installationen.

INKLUSIVE

- ▶ Dialer für WLAN, 3G & 4G
- ▶ Firewall-Funktionalität
- ▶ Kompatibilität zu beliebigen IPsec Gateways (Juniper, Cisco, SonicWALL etc.)
- ▶ WLAN-Manager für einfache und sichere Hot-Spot-Anmeldung
- ▶ Sicherheit Made in Germany



Weitere Informationen
unter www.ncp-e.com



MENSCH 4.0

DIGITALISIERUNG MIT MIKROCHIP- IMPLANTATEN

Mikrochips unter der Haut, die als kleine Helfer dienen, sind schon lange keine Sci-Fi-Fantasie mehr.

In diesem Jahr wurde bereits viel über die Technologie berichtet, denn immer mehr Unternehmen lassen ihren Mitarbeitern besagte Chips einsetzen.

Aktuellstes Beispiel ist das amerikanische Unternehmen Three Square Market (32M). Auf seinem Twitter-Account wirbt der „micro market“-Hersteller mit den Hashtags #smartoffice, #officeintelligence und #workplaceexperience für den kleinen Eingriff bei den eigenen Mitarbeitern.

Aber eigentlich ist es doch viel mehr, als die smarten Hashtags vermuten lassen: **Der Mensch wird durch diese Form der Digitalisierung zunehmend transparenter und berechenbarer.**



EIN CHIP FÜR ALLE FÄLLE

Klar, es klingt äußerst praktisch, wenn Türen sich öffnen, ohne dass die Klinke berührt werden muss, wenn man gerade sowieso die Hände voll hat. Natürlich ist es komfortabel, die persönlichen Kontaktdaten schnell und einfach übertragen zu können, ohne erst nach einer Visitenkarte suchen zu müssen. Und auch das schnelle Bezahlen per „Handauflegen“ ist selbstverständlich ein super Pro-Argument für den Gebrauch der reiskorngroßen Chips.

DIE MORALISCHE FRAGE BLEIBT: SOLLTEN WIR UNS AUF DEM WEG RICHTUNG DIGITALISIERUNG SELBST SO SEHR MITEINBEZIEHEN?

Lautet die Antwort „ja“, reichen wenige Minuten aus, um zum Cyborg zu werden. Das Implantieren zwischen Daumen und Zeigefinger erfolgt durch eine Spritze. Dabei sind allergische Reaktionen oder die Verletzung von Nerven durchaus möglich. Um solche physischen Auswirkungen definitiv ausschließen zu können, fehlen derzeit schlichtweg aussagekräftige Langzeitstudien. Doch der gesundheitliche Aspekt ist nicht der einzige, den man mit einer guten Portion Skepsis betrachten sollte.

TECHNOLOGIE IM QUADRAT

Die RFID-Chips von 32M nutzen NFC zur drahtlosen Übertragung von Informationen. Radio-Frequency Identification, kurz RFID, ist die Identifizierung durch elektromagnetische Wellen. NFC steht für Near-Field-Communication und basiert auf der RFID-Technologie. Unterschied ist, dass Letzteres genormten ISO-Standards entsprechen muss und immer über dieselbe Frequenz (13,56 kHz) kommuniziert. NFC kommt besonders auf kurzen Distanzen (bis max. 10 cm) und für eine noch sicherere Datenübertragung – wie beim kontaktlosen Bezahlen mit Kreditkarte – zum Einsatz.

Die 32M-Implantate funktionieren im Prinzip wie eine Transponderkarte: Hält man den Chip an ein Lesegerät, wird die entsprechende Funktion ausgeführt. Konkret sind das bei 32M zum Beispiel Essenskäufe im Pausenraum, Türöffnungen, Logins und die Bedienung von Kopierern. Das Besondere an NFC ist außerdem, dass Verbindungen zwischen zwei aktiven NFC-Transmittern möglich sind. So könnten zwei Mitarbeiter mit Implantaten beispielsweise auch ihre Kontaktdaten über die Chips austauschen. Die Frage nach Datensicherheit muss spätestens hier nochmal diskutiert werden.



UNTER DIE HAUT!

**WIE GLÄSERN
MACHEN WIR UNS?**

WER HAT DAS DATENZEPTER IN DER HAND?

WER HERRSCHT ÜBER ALL DIE DATEN UND WIE GLÄSERN MACHEN WIR UNS?

32M versichert seinen Mitarbeitern, dass die Daten auf dem Chip verschlüsselt werden, wie es auch bei Kreditkarten der Fall ist. Das muss bei Angst vor Datenklau als Beruhigung reichen. Bestimmte Verhaltensmuster oder gesundheitliche Daten können aber theoretisch auch erfasst und analysiert werden. Der Träger hat letztendlich keinen Einfluss auf die Verwertung dieser Daten.

Streng genommen kann ein Chip, der uns heute Zutritt zu Räumen verschafft, morgen unsere Toilettengänge überwachen und übermorgen dann unsere Pausen – ohne Erlaubnis. Ein hoher Preis, den man für einen kleinen Chip zahlt.

CYBORGS MADE IN SWEDEN

Die schwedische Firma **BIOHAX INTERNATIONAL** ist Hersteller der von 32M verwendeten Implantate. Die Prozessoren innerhalb der reiskorngroßen Glaskapsel sollen 924 Bytes an Informationen speichern und Daten mit einer Geschwindigkeit von 106 kbit/s übertragen können. Immerhin: Anders als bei den längst bekannten RFID-Chips für Haustiere sind diese Implantate nicht GPS-fähig und können keine Standorte senden.

Auch in Deutschland gibt es bereits seit einigen Jahren Unternehmen, die auf den Biohacking-Zug aufgesprungen sind. Die Firma **DIGIWELL AUS HAMBURG** wirbt mit Claims wie: „**UPGRADING HUMANS**“ und „**YOU. UPGRADED.**“ und will die digitale Transformation nicht nur auf Prozesse beschränken, sondern auch auf den Menschen anwenden. Das Optimieren des menschlichen Körpers durch verschiedenste Dinge ist nicht selten fragwürdig, dennoch wächst der Markt stetig.

DIE FRAGE „WAS KOMMT ALS NÄCHSTES?“ IST MEHR ALS BERECHTIGT.



NEXT LEVEL:

INTERNET OF US

LESEN SIE DIE ALSO POINT AUCH ONLINE!

Kaum etwas bündelt Datenschutz, physische Gesundheit und Zukunft in einem so kleinen Objekt. Mikrochip-Implantate sind ein spannendes Thema, über das wir in unserem Online-Magazin mehr berichten wollen.

Lesen Sie auf WWW.ALSO-POINT.DE noch mehr über den Einsatz im Privatbereich, den Chip-Vorreiter Schweden und den Biohacking-Trend und seine Ausmaße.





Neue Produkte in 2017



ECSTA 5 Serie



ProCall 6 Enterprise

MetaDirectory 4
Enterprise

ixi-UMS 6 Business

Der Arbeitsplatz der Zukunft wird digital! Mit estos Software sind Ihre Kunden für die Zukunft optimal aufgestellt.



Bieten Sie Ihren Kunden einen Wettbewerbsvorteil durch individuelle, neue Kommunikationsmöglichkeiten mit Geschäftspartnern. Helfen Sie Ihren Kunden, die Effizienz der Mitarbeiter und die Professionalität des Kundenservice zu steigern. Mit Unified Communications, CTI und UMS Softwareprodukten von estos.



NEU – Die sechste Generation ProCall Enterprise!

Die Unified Communications & CTI Software Suite bietet mit einer überarbeiteten Benutzeroberfläche nun auch ein SIP-kompatibles Softphone für ausgewählte TK-Anlagen, eine Bluetooth-Integration für Smartphones sowie eine Integration von Audio/Video Chats für Unternehmenswebseiten, bspw. via Kontaktportal oder Multimedialer Visitenkarte. Aktuell befindet sich ProCall 6 Enterprise in der Release Client Phase. Die offizielle Verfügbarkeit ist für Oktober 2017 geplant.



Unified Messaging im einfachen Komplettpaket

Die neue Unified Messaging Software ixi-UMS 6 Business ist seit Juni verfügbar und wurde speziell für die Bedürfnisse kleinerer Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern konzipiert. Es integriert als einfaches, leicht zu administrierendes Komplettpaket die Dienste Fax, Voice und SMS in einer Oberfläche. Eine Integration in ProCall Enterprise ist möglich.

►► Weitere verfügbare Produkte:

- **ECSTA 5 Serie:** Die professionelle CTI- und TAPI-Middleware ermöglicht die Kommunikation zwischen Telefonanlage und PC. Die neue Generation bietet eine verbesserte Performance, eine erhöhte Wartbarkeit sowie ein optimiertes User Interface.
- **MetaDirectory 4 Enterprise:** Der LDAP-Server für den einfachen Zugriff auf Kontaktdaten ist durch ein neues Lizenzierungssystem noch attraktiver für kleinere Installationen, bietet zusätzliche Webservicebasierte Replikatoren und durch eine neue Benutzerverwaltung auch einen besseren Schutz sensibler Daten.
- **Contact Kit:** Das Contact Kit integriert im Unternehmen vorhandene Kontaktdaten aus CRM- oder ERP-Programmen in Microsoft Skype for Business. Dadurch werden die angezeigten Informationen um externe Kontakte erweitert. Durch anpassbare Gesprächsfenster bietet es die Basis für eine professionelle Integration von Skype for Business in die Geschäftsprozesse des Unternehmens.
- **LiveChat 2:** LiveChat 2 bietet Unternehmen drei Möglichkeiten, um ihren Kunden eine moderne Form der Echtzeitkommunikation zu bieten: Als Kontaktportal, als multimediale Visitenkarte oder als Widget auf der Webseite werden ausgewählte Mitarbeiter nach „außen hin“ sichtbar und kontaktfähig gemacht.

FÜR WEITERE INFORMATIONEN KÖNNEN SIE UNS GERNE KONTAKTIEREN:

UWE DITTRICH, Focus Sales Manager,
+49 541 9143 8584, Uwe.Dittrich@also.com

BETTINA ENGELS, Focus Sales Manager,
+49 541 9143 8586, Bettina.Engels@also.com

DIRK BRASCH, Focus Sales Manager,
+49 2921 99 2905, Dirk.Brasch@also.com

Jabra One Zone

Jabra
Musterkoffer-
Incentive für
Fachhändler

[www.headset4u.de/
ALSO-Incentive](http://www.headset4u.de/ALSO-Incentive)



Jabra GN

Jabra OneZone + Musterkoffer = Mehr Erfolg beim Verkauf

Zu den Gewinnern zu zählen, ist ab sofort ganz einfach

Heute erfahren Sie Jabras neueste Verkaufsformel: Unser neues Jabra One Partnerprogramm plus ein attraktives Musterkoffer-Angebot. Eine Formel, die für Sie das Verkaufen so einfach macht wie nie. Unsere Formel sollte auf Ihre Situation abgestimmt sein: zeitlich flexibel, individuell für jeden Partner und schnell in der Umsetzung. Ergebnis ist: Mehr Erfolg im Verkauf.



Neugierig geworden? Mehr erfahren Sie auf
www.headset4u.de/ALSO-Incentive

GN Making Life Sound Better



Die einfachste Methode, bei der Arbeit Content zu teilen mit

Polycom PANO

Beim Betreten des Raums werden Sie von Pano eingeladen, sich von Ihrem Gerät aus auf Knopfdruck einzuwählen – ganz ohne spezielle Apps, Kabel oder Stecker. Verbinden Sie Pano einfach mit einem Bildschirm und senden Sie bis zu vier HD-Streams gleichzeitig, um Ihre Arbeitsergebnisse auszutauschen und miteinander zu besprechen. Pano lässt sich einfach bedienen – nicht nur von Endnutzern. Dank einer einfachen Installation und Integration in vorhandene Anzeige- und Videokonferenztechnik bietet es auch einen geschäftlichen Mehrwert. Nun lässt sich jeder Raum in wenigen Minuten in eine leistungsfähige Arbeitsumgebung verwandeln.



Schnelle Einwahl

- ▶ Der einladende Startbildschirm zeigt Nutzern, wie sie ihr Mobilgerät auf einfache und vertraute Weise verbinden können.
- ▶ Ältere Betriebssysteme mit der Pano App verbinden
- ▶ Dank HDMI-Anschluss für herkömmliche Räume können alle an der Konversation teilnehmen.

Intuitives Teilen

- ▶ Bis zu vier simultane Content-Streams möglich.
- ▶ Teilen Sie Dokumente, Bilder oder Videos direkt von Ihrem Gerät aus.
- ▶ Nutzen Sie Ihr Smartphone oder Tablet als Dokumentkamera und senden Sie Ihren Live-Video-Feed.
- ▶ Das Endlos-Whiteboard lässt Sie unbegrenzt kreativ sein, Probleme lösen und Lerninhalte vermitteln und Ihren Content mit einer einfachen Berührung speichern.
- ▶ Präsentieren Sie Ihre Arbeitsergebnisse per Touchscreen und nutzen Sie die Kommentarfunktionen für aufgezeichneten Content oder Live-Content.
- ▶ Dank der Integration mit RealPresence Group Series können Sie Ihre Inhalte auch mit Teilnehmern an entfernten Standorten teilen.

Einfache Verwaltung

- ▶ „Einfache Installation“ bedeutet, dass Sie praktisch jeden HD-Monitor anschließen und so jeden Raum in wenigen Augenblicken in eine Collaboration-Umgebung verwandeln können.
- ▶ Über einen Web-Browser können Sie praktisch von überall auf Ihre Lösungen zugreifen.
- ▶ Datenschutz dank branchenführender Sicherheitsfunktionen im Raum mit wechselndem PIN-Code und verschlüsselter Übertragung.
- ▶ Aktivierung und Deaktivierung von Windows Miracast und Apple Airplay für einen Zugriff, der auf die Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten ist.
- ▶ Für ein vollständig interaktives Erlebnis kombinieren Sie Polycom Pano mit einem Touchscreen, über den Sie bei Bedarf umfangreiche Kommentarfunktionen nutzen können.

Polycom MSR Bundl

Die Polycom® MSR Serie ist die nächste Generation der Skype Raum Systemen, die die vertraute Skype for Business-Experience auf einer Touch-Konsole mit Polycom's führenden Audio- und Video-Peripheriegeräten zusammenbringt und das gesamte Meeting-Erlebnis verbessert. Entworfen um die größtmögliche Einfachheit und Benutzerfreundlichkeit zu liefern, beginnen die Teilnehmer mit einem Touch auf die Oberfläche, um dem Meeting beizutreten und die Kontrolle zu übernehmen.

Die Tischkonsole wird von Microsoft® Surface Pro gesteuert und das in einem von Polycom-gestalteten MSR Dock. Die Konsole liefert eine intuitive, touch-basierte Bedienung und ist ausgestattet mit vertrauten Skype for Business-Schnittstellen, erweiterter Display-Konnektivität, zertifizierte Audio- und Video-Peripheriegeräte und Netzwerkkonnektivität.

Small/Huddle Rooms – Polycom MSR200

- ▶ EPTZ camera
- ▶ RealPresence Trio
- ▶ MSR Dock
- ▶ Surface Pro 4



Mid-Size Rooms Front of Room Camera – Polycom MSR300

- ▶ 12x zoom USB 2.0 camera
- ▶ RealPresence Trio
- ▶ MSR Dock
- ▶ Surface Pro 4



Mid-Size Rooms Center of Table Camera – Polycom MSR400

- ▶ CX5100
- ▶ MSR Dock
- ▶ Surface Pro 4



CHRISTIAN KOTULLA, Business Development Manager

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

+49 152 229 89 800

Christian.Kotulla@also.com

Kommunikation aus der Cloud

OpenScape Cloud – das ist Enterprise Voice und vereinheitlichte Kommunikation aus der Cloud. Die Lösung ist hoch standardisiert und abonnementbasiert. Spezifisch für große Unternehmen und vertikale Sektoranforderungen offeriert Atos IDM CCS auch Ende zu Ende OpenScape Cloud Managed Services Angebote.

Ihre Vorteile im Überblick:

- ▶ Bessere Qualitätserfahrung als traditionelles UCaaS
- ▶ OpenScape Voice + Circuit zusammen als Grundlage für den digitalen Arbeitsplatz
- ▶ Wirklich flexibles Lizenzmodell, so dass Partner verkaufen, was Kunden benötigen
- ▶ Partner / Kunden können sich selbst um die SIP-Konnektivität kümmern
- ▶ Eine Lösung, die in allen Bereitstellungsoptionen verfügbar ist (cPaaS, public, hybrid, private)
- ▶ Untermuert von Atos, einem Branchenführer bei digitalen Arbeitsplatzdiensten



ESSENTIAL	TEAM	PROFESSIONAL	ENTERPRISE
4,95 € pro Nutzer und Monat. Monatliche Abrechnung	8,95 € pro Nutzer und Monat. Monatliche Abrechnung	11,95 € pro Nutzer und Monat. Monatliche Abrechnung	19,95 € pro Nutzer und Monat. Monatliche Abrechnung
Grundlegende Kommunikation und Zusammenarbeit	Kostengünstige Lösung mit umfassenden Gesprächsfunktionen	Vollumfassende Lösung für integrierte und interaktive Zusammenarbeit zwischen Kunden und Mitarbeitern	Kommunikation und Zusammenarbeit als strategische Notwendigkeit mit unbegrenzten Konferenz-, Integrations- und Supportoptionen
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Voice und Voicemail ▶ Eine Rufnummer ▶ Präsenz ▶ Instant Messaging ▶ Social Collaboration ▶ Anrufverwaltung ▶ Telefonsystemverwaltung ▶ HD Audio- & Videoanrufe ▶ Screensharing ▶ Suchen ▶ OpenScape Cloud ▶ Web- und Mobile Clients ▶ Gastzugang für Meeting und Einwahl ▶ Outlook-Plugin ▶ Sprachunterstützung 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Voice und Voicemail ▶ Eine Rufnummer ▶ Präsenz ▶ Instant Messaging ▶ Social Collaboration ▶ Anrufverwaltung ▶ Telefonsystemverwaltung ▶ HD Audio- & Videoanrufe ▶ Screensharing ▶ Suchen ▶ OpenScape Cloud ▶ Web- und Mobile Clients ▶ Gastzugang für Meeting und Einwahl ▶ Outlook-Plugin ▶ Sprachunterstützung 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Voice und Voicemail ▶ Eine Rufnummer ▶ Präsenz ▶ Instant Messaging ▶ Social Collaboration ▶ Anrufverwaltung ▶ Telefonsystemverwaltung ▶ HD Audio- & Videoanrufe ▶ Screensharing ▶ Suchen ▶ OpenScape Cloud ▶ Web- und Mobile Clients ▶ Gastzugang für Meeting und Einwahl ▶ Outlook-Plugin ▶ Sprachunterstützung 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Voice und Voicemail ▶ Eine Rufnummer ▶ Präsenz ▶ Instant Messaging ▶ Social Collaboration ▶ Anrufverwaltung ▶ Telefonsystemverwaltung ▶ HD Audio- & Videoanrufe ▶ Screensharing ▶ Suchen ▶ OpenScape Cloud ▶ Web- und Mobile Clients ▶ Gastzugang für Meeting und Einwahl ▶ Outlook-Plugin ▶ Sprachunterstützung

Ihr Unify-Team bei ALSO Deutschland



RENÉ HITTMAYER,
Field Sales Manager – Unify
☎ +49 541 9143 8594
✉ Rene.Hittmeyer@also.com



KADIR ÖZCAN,
Focus Sales Manager – Unify
☎ +49 2921 99 2906
✉ Kadir.Oezcan@also.com



BIRGIT DIESNER,
Focus Sales Manager – Unify
☎ +49 541 9143 8596
✉ Birgit.Diesner@also.com



SASCHA RUDDIGKEIT,
Focus Sales Manager – Unify
☎ +49 541 9143 8582
✉ Sascha.Ruddigkeit@also.com



JENS BRINKSCHRÖDER, Product Manager

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

☎ +49 541 9143 8311

✉ Jens.Brinkschroeder@also.com



Microsoft Partner
Gold Distributor

ALSO empfiehlt
Microsoft® Software

Für Neues offen sein – Microsoft Innovation Day bei ALSO

Am Freitag, dem 25. August, lud Microsoft das ALSO Team in Soest zum Innovation Day ein.

Der info- und actiongeladene Tag hatte zum Ziel, das ALSO Team für neue Technologien und Innovationen zu begeistern.

Vor dem Hintergrund des digitalen Wandels ist es für Microsoft ein wichtiges Anliegen, dass die Bereitschaft zum Lernen immer wieder neu angefacht und der Aufbau von neuen Fähigkeiten und Kompetenzen gefördert wird. Geboten wurde eine Vielfalt von Info-Sessions, z. B. ‚Social Selling – neue Strategien für Sales Manager‘ und aktuelle Gaming-News. In der Runde ‚Infos rund um den Modern Workplace‘ war die Hauptbotschaft: Heute steht nicht mehr das einzelne Produkt im Vordergrund - der Partner und sein Kunde und der für sie passende Lösungsansatz bilden den Mittelpunkt – passend zu den flexiblen und skalierbaren Möglichkeiten des ALSO WaaS als ganz konkretes und exzellentes Beispiel dafür.

Viel Anklang fand auch das von Microsoft gesponserte Fotoshooting, bei dem die Mitarbeiter ein aktuelles Portraitfoto schießen lassen konnten und somit ganz up to date auf den Social-Media-Kanälen unterwegs sein können. Spielerisch abgerundet wurde der Tag mit einem Fifa-Turnier, das den Team- und Kampfgeist von 16 Mitarbeitern angestachelt und verstärkt hat.

Als Dankeschön für die gute Zusammenarbeit mit ALSO überreichte Microsoft im Rahmen des Events X-Box One Spielekonsolen inklusive Display und Stele.

Ein Highlight des Innovation Day war die Möglichkeit, einen Blick durch die Microsoft Mixed-Reality-Brille HoloLens zu werfen und interaktive 3D-Projektionen, wie sie bereits in Industrie-4.0-Anwendungen eingesetzt werden, zu erleben.



v.l.n.r.:

Torben Freitag, Sylke Rohbrecht,
André ter Schüren, Torben Lehmeke,
Thorsten Oevel

VORTRÄGE

- ▶ **Social-Selling-Strategie** für Sales Manager: Identifizierung von potenziellen Kunden und Generierung von Absatzpotenzial 
- ▶ Wichtige Infos rund um den **Modern Workplace**: Workplace as a Service (WaaS) + ALSO Cloud Marketplace (ACMP) 
- ▶ **Microsoft HoloLens**: Der Blick durch die Cyberbrille: Keyfacts zu der Brille
- ▶ **Microsoft**: News rund ums Gaming

AKTIONEN

- ▶ **DKMS-Typisierung**
- ▶ Social-Selling: **Fotoshooting** für euer Linked In Profil 
- ▶ Microsoft-Xbox: **Fifa-Turnier** 
- ▶ Einmalige Chance: **HoloLens-Sessions**
- ▶ **Food Trucks**: Verpflegung in der Mittagspause

TEILNEHMER

1. **Social-Selling-Strategie** für Sales Manager: Identifizierung von potenziellen Kunden und Generierung von Absatzpotenzial ▶ **60 TN** 
2. Wichtige Infos rund um den **Modern Workplace**: Vortrag zu ACMP + WaaS ▶ **60 TN** 
3. **Microsoft HoloLens**: Der Blick durch die Cyberbrille: Keyfacts zu der Brille ▶ **50 TN** 
4. Microsoft: News rund ums **Gaming** ▶ **40 TN** 
5. **DKMS-Typisierung** ▶ **60 TN**
6. Ausfüllen v. **Organspendeausweis** ▶ **25 TN**
7. Social-Selling: **Fotoshooting** für euer Linked-In-Profil ▶ **60 TN** 
8. Microsoft-Xbox: **Fifa-Turnier** ▶ **16 TN**
9. Einmalige Chance: Ihr wollt die HoloLens testen – kein Problem!
HoloLens-Sessions ▶ **12 TN**

REFERENTEN/ ORGANISATOREN

1. **Social Selling**: Franziska Schaad, Global Social Selling Coach, Tricycle Europe in Amsterdam 
2. **HoloLens Session** und Vortrag: André ter Schüren, SR Partner Dev Manager, Microsoft 
3. **DKMS-Typisierung**: Eric Schmidt (Auszubildender 2. Lehrjahr)
4. **Fotoshooting**: Photograph: Timo Beylemann, Beylemans Fotografie
5. Vorträge – **Modern Workplace**: 
 - a. **WaaS-Vortrag** – Workplace as a Service: Frank Lutzke, Product Manager MNA, ALSO Deutschland GmbH
 - b. **ACMP Vortrag** – **ALSO Cloud Marketplace**: Torben Lehmeke, Head of Consumptional Business, ALSO Deutschland GmbH
6. **Fifa-Turnier**: Marcel Blohm (2. Lehrjahr), Giuseppe Blanda (1. Lehrjahr) 
7. **Microsoft**: News rund ums Gaming: Thorsten Oevel, Channel Executive Retail, Microsoft

ALSO empfiehlt
Microsoft® Software

Microsoft Partner
Gold Distributor

Stammzellen statt Stammdaten

DKMS-Typisierungsaktion bei ALSO

Bei ALSO dreht sich nicht immer nur alles um Technik. Auf der menschlichen Ebene gibt es auch richtig viel Einsatz! Erdem Üstün, Business Development Manager Microsoft, ist – wie einige Abteilungskollegen – bereits seit Jahren als Stammzellenspender bei der DKMS registriert. Aus der simplen Frage „Wie können wir helfen?“ haben sie kurzerhand eine Typisierungsaktion gemacht.

Wie das Leben so spielt

Nachdem sich bei der Aktion **ca. 60 Mitarbeiter** registrieren lassen haben, ging für Erdem Üstün alles ganz schnell. Er kam für eine Spende in Frage, musste jedoch zunächst einen Bluttest beim Hausarzt machen, um eine genauere Übereinstimmung der Gewebemerkmale festzustellen. **Im Urlaub dann die Nachricht:**

 „SIE SIND DER PASSENDE SPENDER!“

Statt einer peripheren Stammzellenentnahme, direkt über das Blut, sollte bei ihm eine Knochenmarkentnahme durchgeführt werden. Hierbei wird dem Spender unter Vollnarkose Knochenmark aus dem Beckenkamm entnommen. Nach dem Urlaub hat die DKMS alle nötigen Check-up-Termine für ihn gemacht und sehr viel Zeit in die Aufklärung investiert.

„ICH WAR TOTAL BAFF, WIE GUT SICH UM MICH GEKÜMMERT WURDE. MIR WURDE ALLES GENAU ERKLÄRT, ICH HABE VIDEOMATERIAL GESEHEN UND GESPRÄCHE ÜBER MÖGLICHE RISIKEN GEFÜHRT. DIESE VORBEREITUNG HAT MIR DIE ANGST GENOMMEN. DAS EINZIGE, WORAN ICH DENKEN KONNTE, WAR DASS DIESE FÜR MICH VERGLEICHSWEISE KLEINE AKTION EINEM ANDEREN MENSCHEN DAS LEBEN RETTEN KÖNNTE“,

beschreibt Üstün die Zeit vor der Spende. Und auch danach bleibt er überzeugt:

„NEBEN DER GEBURT MEINER KINDER WAR DER MOMENT NACH DER SPENDE EINER DER SCHÖNSTEN, DIE ICH BISHER ERLEBEN DURFTE. DENN ICH WUSSTE, ICH HABE JEMANDEM GEHOLFEN, OHNE IHN ZU KENNEN ODER ETWAS ZURÜCKZUERWARTEN.“

Jeder kann etwas tun

Dass jemand aus unserer Mitte der passende Spender für einen schwer kranken Menschen war, macht erst richtig greifbar, dass man tatsächlich helfen kann. Da es immer noch zu wenig Spender gibt, wird die Microsoft-Abteilung auch in Zukunft am Ball bleiben, um noch mehr Menschen für das Thema zu sensibilisieren. Was viele nicht wissen: Hinter dem so einfach klingenden Slogan „**Mund auf. Stäbchen rein. Spender sein.**“ steckt für die DKMS ein immenser finanzieller Aufwand. Jede einzelne Typisierung kostet sie 40 Euro! Aus diesem Grund hat die ALSO nicht lange gefackelt und den entsprechenden Betrag an die DKMS gespendet und so die Kosten der Aktion vollständig übernommen.

ERDEM ÜSTÜN,
Business Development Manager Microsoft Cloud

Für weitere Informationen
können Sie mich gern kontaktieren unter:

 +49 2921 99 2358
 Erdem.Uestuen@also.com

Sie wollen auch helfen?
Informieren Sie sich unter:
www.dkms.de





Die bevorzugte Adobe-Software. Speziell für Unternehmen.

Ermöglichen Sie Ihren Kunden Zugriff auf die weltweit führenden Kreativ-Tools und Lösungen für digitale Dokumente, ohne dabei die besonderen Anforderungen von Unternehmen an Sicherheit, Support und Compliance außer Acht zu lassen.

Adobe Creative Cloud und Adobe Acrobat DC für Unternehmen sind jetzt im Rahmen des Value Incentive Plan (VIP) erhältlich. Damit profitieren Ihre Kunden von erweiterter Anwenderverwaltung, hohem Schutz des geistigen Eigentums und umfassenden Support-Ressourcen.



DOMINIK KOPP, Product Manager

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

+49 2921 99 5595

Dominik.Kopp@also.com



TVS-882BR

Blu-ray NAS für Disc Backup und Recording, Videowiedergabe und Dateifreigabe

Das TVS-882BR nimmt als erstes Blu-ray NAS einen besonderen Platz in der QNAP NAS Produktreihe ein. Nutzer können Dateien direkt und zeitsparend von optischen Discs lesen und auf dem NAS speichern. Gleichzeitig ermöglicht seine robuste Hardware und M.2 SATA 6Gb/s Unterstützung etwa auch den Einsatz von ressourcenintensiven Virtualisierungsanwendungen und Online-Kollaboration.

»Damit kombiniert das NAS für Unternehmen mehrere IT-Lösungen in einem Produkt«, sagt Mathias Furlinger, QNAP Business Development Bereichsleiter DACH bei QNAP.

ALSO-Nr.	Hersteller-Nr.	UVP (netto)
2848268	TVS-882BRT3-ODD-I7-32G	3049,00 €
2848297	TVS-882BRT3-I7-32G	2799,00 €
2848298	TVS-882BRT3-ODD-I5-16G	2549,00 €
2848299	TVS-882BRT3-I5-16G	2299,00 €



**SERIE:
START-UP,
TEIL 1 & 2**
IN DER POINT-AUSGABE
#6 UND #7 ODER
ONLINE UNTER:
WWW.ALSO-POINT.DE

**SERIE:
START-UP,
TEIL 3**

**START-UP,
TEIL 4**
IN DER NÄCHSTEN
AUSGABE

BUSINESS- LOVESTORIES

AUS DER SUCHMASCHINE



MARKUS VOGT,
Head of Business Research &
Development

Für weitere Informationen
können Sie mich gerne
kontaktieren unter:

+49 2921 99 2980
Markus.Vogt@also.com

DIE DATALOVERS AG BRINGT UNTERNEHMEN UND POTENZIELLE KUNDEN ZUSAMMEN

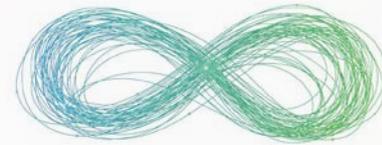
Sie sorgen dafür, dass es zwischen Unternehmen und potenziellen Kunden und Märkten gewaltig knistert: die DATAlovers AG aus Mainz. Als Verkuppler nutzt das 2015 gegründete Tech-Unternehmen Daten und künstliche Intelligenz, um neue Business-Romanzen anzuzetteln.

Die haus eigene Business-Suchmaschine „bearch“ modernisiert die Akquise und hilft Unternehmen, mögliche Kunden, Akquiseanlässe, Trends und den passenden Zeitpunkt zur Kontaktaufnahme zu finden. Wie? Mit Hilfe intelligenter und lernfähiger Algorithmen, die selten danebenliegen. Kein Wunder, dass das Unternehmen auf dem ALSO Start-Up-Radar aufgetaucht ist.

WER LIEBT, DER SAMMELT

Im Fall der DATAlovers sind es Daten – und zwar Daten aller Art: Social-Media-, News-, Link-, und Realtime-Daten. Firmenname, Adresse, Umsatz- und Mitarbeiterzahlen, Telefon- oder Umsatzsteuernummer werden vom Partner beDirect geliefert. Es kommt alles zusammen, was das Internet über ein Unternehmen preisgibt. Die gesammelten Daten helfen dann, die Suchintelligenz von „bearch“ auszubauen und zu perfektionieren.

Als „Software as a Service (SaaS)“-Suchmaschine ist „bearch“ die erste Volltextsuche, die den kompletten Online-Content von Unternehmen durchsucht. Die hierzu verwendete Crawling-Technologie basiert auf dem Java-Framework Apache Nutch, welches Large-Scale-Crawlings, also die Durchsuchung beliebig großer Datenmengen, ermöglicht.



DATAlovers
new data. new business. unlimited

5,2 MILLIONEN UNTERNEHMEN, 70 TRILLIONEN DATENPUNKTE, 20 MS SUCHZEIT

Die Verbraucher-Suchmaschine „Clewwa“ des deutschen Bundesamtes für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit basiert beispielsweise ebenfalls auf dieser Software. Bevor der gesammelte Content schließlich in „bearch“ indexiert wird, durchläuft er eine Validierung und ein Cleaning. So werden wirklich nur relevante Daten verwertet.

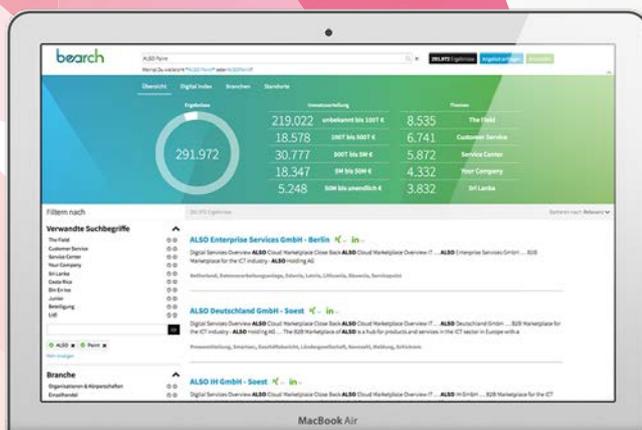
Schon mit der kostenlosen „public“-Version sind fünf Suchläufe und für registrierte User sogar zehn Suchen pro Tag möglich. Statt schlichter Ergebnisse spuckt die Suchmaschine zusätzliche Charakteristiken über die gefundenen Unternehmen aus. Diese kommen beispielsweise durch die Bewertung der Qualität der Website oder die Analyse der Social-Media-Affinität zustande. Die intelligente Content-Analyse macht sich über alle Texte eines Unternehmens her und ermittelt deren Grundformen, um noch exaktere Ergebnisse zu ermöglichen. Zusätzlich sorgt das sogenannte Relevanz-Ranking dafür, dass immer das relevanteste Unternehmen einer Suchanfrage an erster Stelle steht. Technisch lässt sich dies neben der Qualitätsprüfung durch die Bewertung der Keyword-Density realisieren, bei der die Dichte des Suchterms in jedem Text bewertet wird. So kommt jeder Suchende schnell und effizient ans Ziel.

5,2 MILLIONEN UNTERNEHMEN, 70 TRILLIONEN DATENPUNKTE, 20 MS SUCHZEIT

Die Suchergebnisse inklusive Charakteristiken und bis zu 10.000 Attributen pro Unternehmen werden umfassend in Plots und Grafiken aufbereitet. Suchende können alle Daten so schon mit wenigen Blicken erfassen. Besonders praktisch sind die Filter innerhalb der Suchmaschine, die es dem User ermöglichen, die Suchergebnisse weiter einzuschränken. Umsatz- und Mitarbeiterzahlen oder die Auswahl der Region präzisieren die Suche nach einer geeigneten Zielgruppe. Sind potenzielle Kunden gefunden, können die passenden Ansprechpartner unter anderem direkt über soziale Netzwerke, wie Xing oder LinkedIn, kontaktiert werden. Die DATAlovers nutzen für die ausführlichen „bearch“-Profile moderne Deep-Learning-Algorithmen und lassen durch das Adaptieren von Indikatoren aus dem Stock-Market-Umfeld keine Veränderung vorbeiziehen.

DIE DEUTSCHE TELEKOM IST BEREITS GROSSER FAN

Schon im März dieses Jahres hatte sich die Creditreform an der DATAlovers AG beteiligt und für einen ordentlichen Aufschwung gesorgt. Das Mainzer Start-Up bekommt nun seit Neuestem auch finanzielle und strategische Unterstützung von der Telekom. Durch das Förderprogramm „Techboost“ erhält die DATAlovers AG nicht nur 100.000 Euro für TK- und IT-Lösungen, sondern zusätzlich vergünstigte Mobilfunkverträge und Vermarktungsunterstützung. Ganz ähnlich wie die ALSO sieht die Deutsche Telekom sich als Bindeglied zwischen vielversprechenden Start-Up-Unternehmen und dem Mittelstand. Die DATAlovers AG steht in jedem Fall auf unserer Watchlist. Wir sind gespannt, wie sie weiter ihren Teil zur Digitalisierung beitragen wird.



EIN FAHRWAGEN FÜR ALLE ANFORDERUNGEN!

Chromebooks • Tablets • Laptops



Der Ergotron-Ladefahrwagen Zip40, die neueste Entwicklung in der Geräteladetechnologie, bietet Vielseitigkeit und Flexibilität, gepaart mit ultimativer Manövrierbarkeit. Weil dieses Produkt bis zu 40 Geräte unterstützt und seine Sicherheit umfassend zertifiziert ist, ist es eine kluge Wahl für Bildungs-, Healthcare- und Unternehmensumgebungen. Seine kleine Stellfläche und robuste Stahlbauweise bewähren sich bei intensiver Nutzung und anspruchsvollen äußeren Bedingungen.

Das mit der PowerShuttle®-Energiemanagement-Technologie von Ergotron ausgerüstete System lädt die angeschlossenen Geräte um bis zu 30 % schneller als ein standardmäßiges Ringladesystem. Über ein einziges, an einer Standard-Wandsteckdose angeschlossenes Netzkabel verhindert es auf sichere Weise ein Überlasten der Stromkreise, indem es die maximale Zahl der gleichzeitig zu ladenden Geräte automatisch berechnet.

MEHR SICHERHEIT

- ▶ Robuste Stahlbauweise bewährt sich bei intensiver Nutzung und anspruchsvollen äußeren Bedingungen.
- ▶ Haltbare Stahltüren beinhalten einen Dreipunkt-Verriegelungsmechanismus mit separatem Schlüsselschloss.
- ▶ Für ein zusätzliches Maß an Sicherheit kann an der Tür ein Vorhängeschloss angebracht werden.
- ▶ Mit dem optionalen Sicherheitshalterungssatz wird der Fahrwagen am Fußboden oder an der Wand gesichert.

MAXIMALE SICHERHEIT

- ▶ Zur Sicherheit des Benutzers und der Ausrüstung wurde der gesamte Wagen Zip40 nach UL 60950 und UL 1678 getestet und zugelassen

MEHR FLEXIBILITÄT

- ▶ Verstellbare Trenneinsätze gestatten ein individuelles Anpassen der Aufnahmefähigkeit: Die standardmäßigen, 28 mm breiten Steckfächer nehmen bis zu 40 Geräte auf und eignen sich somit ideal für Tablets sowie für Chromebook- und Ultrabook-Geräte. Zur Aufnahme von bis zu 30 Laptops oder dickeren Geräten mit großen Schutzhüllen können die Steckfächer auf 48 mm vergrößert werden. Geräte können nach Belieben kombiniert werden – einfach Trenneinsätze versetzen und herausziehen.
- ▶ Mit externer Zusatzsteckdose zur Stromversorgung von Peripheriegeräten
- ▶ Die Fahrwagen können per Upgrade mit Ethernet-Managementfunktionen ausgestattet werden.
- ▶ Platz zur Installation eines Wireless Access Point vorgesehen (WAP selbst ist nicht inbegriffen).

ALSO-Nr.	Bezeichnung	UVP (netto)
2362904	ERGOTRON Zip40 Lade- und Management Wagen	3.660,00 €
2362905	ERGOTRON Zip40 Charging Cart EU Stecker	3.325,00 €

HPE OFFICECONNECT OC20 WIRELESS SOLUTION



VORKONFIGURIERTE & PROFESSIONELLE WLAN-FUNKTIONEN FÜR KLEINE UNTERNEHMEN

Gerade kleine Unternehmen müssen in Ihrem Geschäft schnell handeln, unkompliziert mit Ihren Kunden interagieren und sich rasch an einen ändernden Markt anpassen. Daher suchen kostenbewusste Kunden nach sofort einsatzfähigen, sicheren WLAN-Lösungen und nach Partnern, die zuverlässig liefern.

Ergreifen Sie die Gelegenheit mit der WLAN-Lösung von **HPE OfficeConnect**, die sich einfach einrichten und verwalten lässt.

OFFICECONNECT WIRELESS BIETET ...

- ▶ ... schnelle Bereitstellung dank **problemloser Netzwerkeinrichtung** in nur wenigen Minuten.
- ▶ ... eine **günstige Lösung auf Unternehmensniveau für bis zu 100 User**, die aktuelle Sprach-, Video- und Cloud-Anwendungen schnell und sicher verarbeitet.
- ▶ ... **niedrigere Support-Kosten** dank Remote-Überwachung und Fehlerbehebung mit einer intuitiven mobilen Anwendung.
- ▶ ... zeitnahe Rückmeldung bezüglich Netzwerkänderungen oder -ausfällen mit Hilfe von **Benachrichtigungen in der mobilen App**.
- ▶ ... Access Points, die **Clustering-Funktionen** von bis zu 8 Geräten unterstützen und sich über einen PoE-Switch oder ein optionales Netzteil mit Strom versorgen lassen.



OC20 50 € CASHBACK

Für gewerbliche und private Endnutzer. Je 50 € bei Erwerb eines OfficeConnect 20 Access Points mit einem HPE OfficeConnect 1920S Switch auf einer Rechnung. Maximal 4 Bundles pro Kunde (Maximum 200 €)
www.hpe.com/de/OC20-Cashback



ALSO-Nr.	Bezeichnung	Hersteller-Nr.	UVP (netto)
2877782	HPE OC20 802.11ac (RW) Access Point	JZ074A	233,00 €
2651849	Power Supply	JX990A	61,00 €
2770724	HPE 1920S 8G PPoE+ 65W Switch	JL383A	374,00 €
2770725	HPE 1920S 24G 2SFP PPoE+ 185W Switch	JL384A	789,00 €
2806665	HPE 1920S 24G 2SFP PoE+ 370W Switch	JL385A	959,00 €
2770726	HPE 1920S 48G 4SFP PPoE+ 370W Switch	JL386A	1299,00 €
2667192	HPE Aruba PC-AC-EC Cont Euro AC Power Cord	JW118A	5,00 €



LARS SCHNEIDER, Focus Sales Manager Aruba Networking

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

+49 2921 99 5449

Lars.Schneider@also.com



WHEN THE TECHNOLOGIES ALREADY WORK TOGETHER, IT'S EASIER FOR US TO WORK TOGETHER

Vertiv, ehemals Emerson Network Power, steht für eine Welt, in der kritische Technologien immer funktionieren. Unter einer Marke vereinen wir alle Aspekte einer vollständigen Infrastrukturlösung. Damit erleichtern wir Ihnen das Vermarkten unserer innovativsten Lösungen und damit die größten Herausforderungen Ihrer Kunden zu lösen. Wir unterstützen Sie weiterhin tatkräftig, wenn es darum geht, Ihr Business voranzutreiben, Ihre Umsätze zu steigern und in Ihrem Segment führend zu werden.

Avocent® Knürr Liebert® Trellis™

Werden Sie Teil der Vertiv Partner Community:
VertivCo.com/partner_DE



YOUR VISION, OUR PASSION



© 2017 Vertiv Co. All rights reserved. Vertiv and the Vertiv logo are trademarks or registered trademarks of Vertiv Co.

TORSTEN LETTMANN, Product Manager

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

+49 2921 99 2928

Torsten.Lettmann@also.com

ALSO Network im 15. Jubiläumsjahr on Tour!

Im August fanden im ALSO Network mit dem „Gäubodenvolksfest“ und dem „Walk of Business“ zwei Veranstaltungen mit unterschiedlichem Charakter statt.

Gemeinsam mit Alcatel-Lucent Enterprise konnten wir auf dem Gäubodenvolksfest eine Brücke zwischen IT und TK im ALSO Network mit Produkten und Dienstleistungen bauen. Für Alcatel-Lucent Enterprise war es eine Auftaktveranstaltung im ANW: „**WIR WAREN POSITIV ÜBERRASCHT VON DER RESONANZ, DIE UNSER VORTRAG BEI DEN ANW PARTNERN AUSGELÖST HAT.**“ so Ingo Schneider von der ALE Deutschland GmbH. Zum Vortrag: „Unser Managed Service Angebot „Netzwerk as a Service / Network on Demand (NoD)“ bietet uns die Gelegenheit, unser einzigartiges Netzwerk-Portfolio um das „Cloud-Modell“ zu erweitern. Somit ermöglichen wir es unseren Business Partnern neben der klassischen Kauf-Variante (CAPEX) auch eine nutzungsbasierte Abrechnung (OPEX, Pay as you use) anzubieten.“

MICHAEL SCHICKRAM, ANW BEIRAT:

„Es war beeindruckend, wie sich ein vermutlich klassischer TK Hersteller nicht nur in seinem Portfolio, sondern auch in seinem Dienstleistungsangeboten in Richtung des IT Marktes entwickelt hat. Gerade in Anbetracht der All IP Umstellung, bietet das ALSO Network hervorragende Möglichkeiten, Kooperationen zwischen den Segmenten TK und IT zu schließen und somit einen ganzheitlichen Marktgang zu finden.“

IM ANSCHLUSS GING ES IN EINEN EXKLUSIVEN ANW BEREICH AUF DEM GÄUBODENVOLKSFEST.

SABINE HAMMER; ALSO DEUTSCHLAND GMBH

„Wir freuen uns sehr über die zahlreichen Aktivitäten mit unseren Partnern in unserem 15. Jubiläumsjahr. Auch weiterhin freuen wir uns über sehr großen Zuspruch im ALSO Network!“

MICHAEL MEERMANN, ARTADA

„Durch die Art der Veranstaltung entstand eine ganz andere Art der Kommunikation. Wertvolle und interessante Gespräche entwickelten sich einfach im Laufe des Tages, während man in der Lage war, die Natur und das gute Wetter zu genießen.“



HOLGER NICOLAY, INTERXION DEUTSCHLAND GMBH

„ANW Walk of Business – ein mutiges Format, auf das sich alle bereitwillig eingelassen haben, Teilnehmer wie Referenten!“

DER WALK OF BUSINESS hingegen ist die Weiterentwicklung unserer regionalen ALSO Network Stammtische. Hier beinhaltete das Konzept eine Mischung aus Freizeit und Business mit dem klaren Fokus der regionalen Vernetzung. Ohne PowerPoint und Meeting Raum entstand auf der 14 km Wanderung sehr viel Freiraum, um über aktuelle Themen und Trends zwischen ANW Partnern und Herstellervertretern von Microsoft Surface Hub, Sophos, Lancom und Interxion zu sprechen.

Neben dem überwältigenden Feedback der Teilnehmer wurden konkrete Projekte besprochen und auf den Weg gebracht.



Components & More

hier ist der Name Programm

Bereits seit 14 Jahren lädt die ALSO Kunden und Hersteller zu einem ganz besonderen Branchentreffen ein. Components & More heißt die Kongressreihe, mit der wir drei Mal jährlich Hersteller und Kunden zusammenbringen, damit sie Kontakte knüpfen, Produktneuheiten vorstellen und sich über Neuheiten aus dem Hause ALSO informieren können.

Neuheiten, News, Net(t)working

Durchschnittlich 12 bis 14 Hersteller nutzen Components & More, um sich und ihre Produktneuheiten einem kleinen, aber feinen ALSO-Kundenstamm von rund 80 Teilnehmern zu präsentieren. Hiermit bietet unsere Komponentenveranstaltung die größte Herstellerbeteiligung deutschlandweit. Welche Hersteller mit von der Partie sind, variiert je nach Veranstaltung. Viele Partner setzen allerdings auf eine regelmäßige Teilnahme wie DIGITUS ASSMANN, PNY, Intel, Ergotron, Microsoft und ZOTAC.

In privater Atmosphäre können die Teilnehmer zwischen acht bis zehn interessanten Hersteller-Vorträgen im Tagungsraum und der Produktshow im Ausstellungsraum wechseln. Beim ungezwungenen Treff im Ausstellungsraum werden neue Kontakte geknüpft und alte gepflegt. Spätestens beim gemeinsamen Abendessen im Hotel oder beim Feierabendbierchen an der Hotelbar bietet Components & More Platz für Net(t)working.

Begleitet wird die Kongressreihe übrigens durch rund 15 ALSO-Mitarbeiter, die nicht nur mit Rat und Tat zur Stelle sind, sondern ebenfalls in spannenden Vorträgen über ALSO-Themen berichten. So wird Markus Vogt beim kommenden Components & More am 17.11.2017 in Bamberg beispielsweise über Business-Consulting informieren.



**Letzte Chance 2017:
jetzt Plätze sichern!**

**Components & More
17.11.2017 in Bamberg**



www.also.de/goto/bamberg

**Letzte Chance 2017:
jetzt Plätze sichern!**

Wer sich einen Platz beim letzten Components & More 2017, am 17.11. in Bamberg, sichern will, kann sich unter www.also.de/goto/Bamberg anmelden oder sich direkt per E-Mail an sarah.roelandt@also.com wenden! Die Übernachtungskosten übernimmt ALSO für Sie.

Wir freuen uns, Sie begrüßen zu dürfen!

Components & More 2018

- Q1 ▶ Hannover**
- Q3 ▶ Dortmund**
- Q4 ▶ Bamberg**



Superheld

für einen Tag – ALSO und HPE machen es möglich



Wer träumt nicht davon, einmal im Leben ein Superheld zu sein!?

Für 10 Teilnehmer des Superhero Incentives von HPE in Edinburgh wurde dieser Traum Ende August wahr. Bei der einzigartigen Militärparade „Military Tattoo“ durften sich die Teilnehmer wie echte VIPs fühlen, bevor sie in den schottischen Highlands ihre Superkräfte unter Beweis stellen konnten. **Das gibt es nicht!? Doch – für die 10 Besten im HPE-Umsatzsteigerungsranking!**

Auf, auf und davon ...

... hieß es Ende August am Flughafen Köln-Bonn, als sich die Teilnehmer zum Abflug nach Edinburgh einfanden. Nach einem gemeinsamen echt schottischen Mittagessen im Restaurant „Cannonball“ – Blick auf das Edinburgh Castle inklusive – wartete am Abend bereits das Highlight auf die Superhelden: die einzigartige Show des Military Tattoo. Bei der Militärparade zeigen insgesamt 1.200 internationale Künstler zu typischer Dudelsack- und Militär-Blasmusik ihr Können.

Ein Spritzer Tartan gefällig!?

In Schlips und Kragen machten sich die Teilnehmer zu Fuß auf den Weg ins Gatehouse des Edinburgh Castle. Denn wo früher der Pförtner den Einlass ins Schloss gewährte, wird heute herzoglich gespeist. Nach dem VIP-Dinner ging es stilecht mit nur 40 weiteren Gästen per Militär-Eskorte über die Esplanade zur großen Showbühne – Blitzlichtgewitter und VIP-Feeling inklusive.

Als 10 von nur 200 Zuschauern durften unsere Superhelden sitzen, während die restlichen 8.600 Gäste die Show im Stehen genießen mussten. Mit dem diesjährigen Motto „A Splash of Tartan“ wurden die Geschichte und das traditionsreiche schottische Erbe in all seinen Farben und Facetten gefeiert. Beeindruckt von der Parade, ging es nach einem fulminanten Feuerwerk zurück ins Hotel, um Superkräfte für die Mini-Highland-Games des Folgetages zu sammeln.

Kelpies, Baumstammwerfen und Forth Bridge für echte Helden

Nach der Besichtigung der Kelpies – die zwei berühmtesten Pferdekopfstatuen Schottlands – ging es weiter nach Stirling. Hier konnten die 10 Teilnehmer ihre Superkräfte unter anderem beim Baumstamm- und Gummistiefelweitwurf sowie beim Quadfahren unter Beweis stellen. Seinen Abschluss fand der actiongeladene Tag in der Kneipe „Ramsdems“ mit Blick auf die drei Brücken des „Forth of Firth“. Die rund 2,5 Kilometer lange Brücke war einst die längste Brücke, die vollständig aus Stahl hergestellt wurde. Nach einem gemeinsamen Abendessen im Restaurant „The Dome“ und dem ein oder anderen Superhelden-Bierchen ging es am nächsten Tag zurück in die Heimat.

HPE in
Edinburgh



POINT

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

KENNEN SIE SCHON DIE ALSO POINT ONLINE?

Wo dem Papier die Grenzen gesetzt sind, setzt das neue Online-Portal zur ALSO Point an. Mit noch mehr spannenden Beiträgen aus der ITK Branche, interaktiven Beiträgen, ergänzendem Infomaterial und Videos. Nutzen Sie die praktische Quickfinder-Funktion und selektieren die Artikel nach Ihren Bedürfnissen.



GLEICH
ONLINE REINSCHAUEN:
ALSO-POINT.DE

SECURITY SPECIAL

DIE WICHTIGSTEN SECURITY-TRENDS VON ALSO AUF DEN PUNKT GEBRACHT



Angriffe
abwehren! ↓



Lohnendes Geschäftsfeld Managed Security Services

- ▶▶ **Wir gehen Zeiten signifikanter Datenverletzungen entgegen:** Ransomware, Datendiebstahl, Angriffe auf die Firmen-Cloud – das Thema IT-Security beschäftigt Businessanwender selbst im Mittelstand und die Wucht der Attacken steigert sich immer mehr. Unternehmen müssen IT-Sicherheit deshalb als Teil des Business Cases und nicht mehr als reinen Kostentreiber betrachten. Für Systemhäuser mit Security-Fachwissen entstehen neue, attraktive Geschäftsfelder.

Angriffe abwehren!

Den US-Fernsehsender HBO traf es in den letzten Wochen hart: Erst wurden neue Drehbücher der Erfolgsserie Game-of-Thrones geleakt, dann erschienen unveröffentlichte Folgen der Hit-Serie zu früh. Zuletzt wurden noch die Twitter-Konten des Senders gekapert. Dieser Angriff war der letzte Schlag in einer langen Reihe von Katastrophen und Missgeschicken, mit denen der amerikanische Sender derzeit kämpfen muss.

Ist man nicht selbst das Opfer entsprechender Attacken, kann man sich anhand solcher Beispiele gut ansehen, welche Folgen Sicherheitslecks in Unternehmen haben. Alleine die unfreiwillige Veröffentlichung neuer Game-of-Thrones-Folgen dürfte den Sender mehrere Millionen gekostet haben. Noch größer dürfte aber der langfristige Image-Schaden sein, denn die Serie von Problemen macht Konsumenten skeptisch, dass es sich um ein gut geführtes Unternehmen handelt.

Dass kein Betrieb vor ähnlichen Katastrophen gefeit ist, verdeutlicht folgende Zahl: 330 Millionen Cyber-Angriffe registriert ein finnisches Security Unternehmen jährlich auf seine 37 sogenannten Honeypots – Server, die automatisierte Angriffe bewusst anlocken sollen.

Ransomware bleibt Gefahr

Keineswegs eine vorübergehende „Modeerscheinung“ ist Ransomware. WannaCry hat mehrere hunderttausend Computer infiziert und dürfte damit die Welt aufgerüttelt haben. Plötzlich war IT-Sicherheit sogar in der Tagesschau Thema. Von der Ransomware betroffen waren vor allem alte und ungepatchte Rechner. Die Besonderheit an WannaCry war, dass sich die Malware mit eingebautem Erpressungsversuch nicht nur per Spam-Mail verbreitete, sondern dass sie auch eine schon vor einiger Zeit von Microsoft in den aktuelleren Windows-Versionen geschlossene Sicherheitslücke ausnutzte. Dies gelang auf alten, aber noch immer verbreiteten Rechnern mit Windows XP.

Viele IT-Sicherheitsanbieter sind überzeugt, dass Ransomware auch in Zukunft für Cyber-Kriminelle ein beliebtes Werkzeug bleiben wird. Wie weit die Kriminellen inzwischen gehen, berichtet Sophos kürzlich auf der Security-Konferenz Black Hat in Las Vegas: Längst wird die Erpresser-Software im Darknet als Baukastensystem angeboten – einschließlich Software-Updates.

»Mit einem umfassenden Angebot an IT-Security-Lösungen, Schulungen, Zertifizierungen und Experten, unterstützt die Business Unit Technology interessierte ALSO Partner dabei, Know-how aufzubauen und sich zum Managed Security Service Provider weiterzuentwickeln.«

Zu Preisen von rund 400 US-Dollar können so selbst minderbegabte Hacker Computer kidnappen und Daten gegen Lösegeld zurückhalten. Auf YouTube steht sogar ein Einleitungs-Video zum Baukasten zur Verfügung. Es erklärt detailliert, wie man die Erpressersoftware mithilfe einer großen Bandbreite von Funktionen individuell anpassen kann.

Kriminelles Geschäftsmodell

Während Ransomware-as-a-Service somit zum neuen, kriminellen Geschäftsmodell wird, müssen sich die IT-Abteilungen in Unternehmen auch noch mit „Klassikern“ beschäftigen: E-Mail bleiben

als Angriffsvektor in Kombination mit Skript-basierter Malware ein wichtiges Mittel zum Zweck. Angriffen auf Cloud-basierte Dienste, das Internet der Dinge und sehr fokussiert auf die Finanzabteilungen von Unternehmen nennen IT-Sicherheitsexperten als bevorzugte Ziele der Cyberkriminellen.

Unternehmen werden darüber hinaus vermehrt mit dem Problem Datendiebstahl zu tun bekommen. Neben dem entstehenden Schaden wächst auch der Druck durch die Politik. Im kommenden Frühjahr tritt die EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) in Kraft, die schlecht abgesicherten Unternehmen mit hohen Geldbußen droht.

Industrie 4.0 in Gefahr

Die fortschreitende Digitalisierung mit immer mehr smarten Geräten nicht nur daheim, sondern auch in Smart Offices ebenso wie in der industriellen Fertigung, erfordert ebenfalls bessere Sicherheitsstandards. Freiwillige oder verpflichtende Cyber Security-Prüfungen und Zertifizierungen für vernetzte IoT-Geräte werden wahrscheinlicher. Denn Industrie und Betreiber kritischer Infrastrukturen werden immer häufiger attackiert. Unternehmen, die Industrie 4.0 Lösungen einsetzen, müssen die Sicherheit ihrer Produktionsmittel und Infrastrukturen über den gesamten Lebenszyklus hinweg im Blick haben und die Risiken permanent überwachen. Für sie ist eine reibungslos arbeitende IT essentiell – sowohl für die funktionale Sicherheit, als auch für den sicheren Datenaustausch, die Verfügbarkeit und Ausfallsicherheit vernetzter Systeme.



»WannaCry hat mehrere hunderttausend Computer infiziert und dürfte damit die Welt aufgerüttelt haben.«

Cloud besser absichern

In vielen Unternehmen ist zudem die Einsicht gewachsen, dass beim Einsatz von Cloud Services das IT-Netzwerk noch besser abgesichert werden muss. Sicherheitslösungen, die den Netzwerkverkehr zwischen dem Cloud-nutzenden Unternehmen und dem Cloud Service Provider überwachen, werden immer häufiger nachgefragt. Außerdem ist die Cloud selbst immer öfter Quelle für den Abruf von Sicherheitslösungen, darunter Echtzeit-Sicherheitsanalysen und die Detektion von Anomalien durch Künstliche Intelligenz (maschinelles Lernen). Auch Managed Services für Security Data Analytics, Continuous Monitoring und Incident Response Advisory Services spielen eine zunehmend wichtigere Rolle. Identity- und Access-Management (IAM) und Cloud werden zum neuen Verteidigungswall im professionellen Bereich. Wird eine Cloud genutzt, ist eine Verzahnung des Rechte-, Zugriffs- und Password-Managements das A und O. Das Ergebnis ist eine konsistente Verwaltung von Benutzern und Berechtigungen über Rollen und eine sichere und benutzerfreundliche Authentisierung.

Chance Managed Security Services (MSS)

Immer mehr Unternehmen sind für die Auslagerung von Cyber Security Services an kompetente Partner offen. Denn die Bedrohungsszenarien werden komplexer und tiefes Security Know-how ist in den wenigsten mittelständischen Unternehmen vorhanden. Das ist eine Chance für serviceorientierte Systemhäuser. Wer sich heute gegenüber seinen Kunden als kompetenter, externer Partner für Cyber Security positioniert, dürfte hier in naher Zukunft bereits „ernten“ können. MSS-Anbieter stellen Expertenwissen zur Verfügung, das sich viele IT-Abteilungen aus Mangel an Ressourcen gar nicht leisten könnten. In der Regel bieten sie Kunden Pakete mit unterschiedlichen Servicelevels zu Festpreisen an. Die Kosten sind folglich planbar, die jeweilige Leistung auch. Als Basis-Angebot kann beispielsweise das einfache Überwachen von E-Mail-Server oder Backup-System sein. Fällt nichts Ungewöhnliches vor, bekommt der Kunde einmal pro Monat einen professionell gestalteten Report.

Ein umfassenderes Angebot das Monitoring der Aktualität der beim Kunden installierten Antivirensoftware sein – verbunden mit einem Check, ob alle notwendigen Software-Updates für Windows installiert wurden. Der Kunde erhält wöchentliche Reports. Die Ausbaustufe ist eine kontinuierliche Überwachung der Kunden IT in einem Security Operations Center, das sowohl Sicherheitsalarm auslöst, als auch die geeigneten Maßnahmen einleitet, die Bedrohung abzuwehren.



Was tut eigentlich die BU Technology, Mike Rakowski?

»Die Business Unit Technology unterstützt die ALSO Partner umfassend beim Thema IT-Security und versetzt sie in die Lage, dieses Geschäft langfristig erfolgreich zu betreiben.«

MIKE RAKOWSKI,
Head of Business Unit Technology

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

+49 2921 99 2978
Mike.Rakowski@also.com

Die Leistungen der BU Technology sind gefragt.

Denn seit Ransomware in immer größeren Wellen Schäden bei Unternehmen, Behörden und Privatanwendern verursacht, setzt sich die Einsicht durch, dass klassischer Virenschutz und eine einfache Firewall nicht ausreichen, um Arbeitsplätze bzw. Unternehmensnetzwerke abzusichern. Was Security Spezialisten längst wissen, muss sich die breite Masse der Systemhäuser mühsam erarbeiten: »Spezialwissen ist gefragt genau wie Prozesse und Produkte, die helfen, Gefahren ganzheitlich abzuwehren«, erklärt Rakowski.

Genau hier setzt die BU Technology an:

»Wir richten uns an die Systemhäuser und Reseller, die ihre mittelständischen Kunden vor immer raffinierteren Angriffen schützen müssen, denen aber heute noch das Know-how fehlt, komplexe Security Lösungen zu beraten und zu implementieren.«

Dabei bietet die Business Unit ein ausgefeiltes Portfolio, das geeignet ist, Unternehmen umfassend abzusichern – von Backup, Antivirus und Firewall bis zu hochspezialisierten Lösungen wie Verschlüsselung, Mobile Device Management und Privileged Account Management.

»Die Kontrolle der Personen, die Zugang

zu den Servern der Unternehmen hat, ist im Mittelstand bis vor kurzem gar kein Thema gewesen. Das war eine Nische für Rechenzentrumsbetreiber und Konzerne«,

weiß Rakowski. Weil sein Team den Markt permanent beobachtet, konnte man schnell den richtigen Hersteller an Bord nehmen.

Das richtige Portfolio vorzuhalten ist in einem immer komplexeren Umfeld eine wichtige Aufgabe. Am Anfang stehen Technologie und Produkt. Die Qualität der Lösungen steht ebenso im Fokus wie der Innovationsgrad und die Chancen im Markt. Auf der anderen Seite sollen sie auf mittelständische Unternehmen zugeschnitten sein und diese im Handling nicht überfordern. Nicht minder wichtig ist das Channel-Modell des jeweiligen Anbieters. Der Service muss passen und die Verdienstmöglichkeiten stimmen.

»Schließlich muss sich die Investition unserer Partner in einen neuen Hersteller am Ende des Tages auch rechnen«, betont Rakowski.

Auf Dienstleistungen rund um Security Lösungen legt Rakowski ebenfalls ein Augenmerk.

»Denn dort erwirtschaften unsere Partner langfristig ihre Deckungsbeiträge.«

Die BU Technology trägt dabei dem Managed Service Provider Modell Rechnung. Viele Kunden möchten keine eigenen Firewalls mehr betreiben, sondern lagern diese Tätigkeit als Managed Service an ihr Systemhaus aus. Hier sieht Rakowski eine wichtige Aufgabe der BU Technology:

»Wir unterstützen unsere Partner dabei, sich als Managed Security Service Provider zu positionieren.«

Besuchen
Sie uns auf der


am ALSO Stand
Nr. 9-514 in der
Halle 9!

ACRONIS BACKUP 12.5

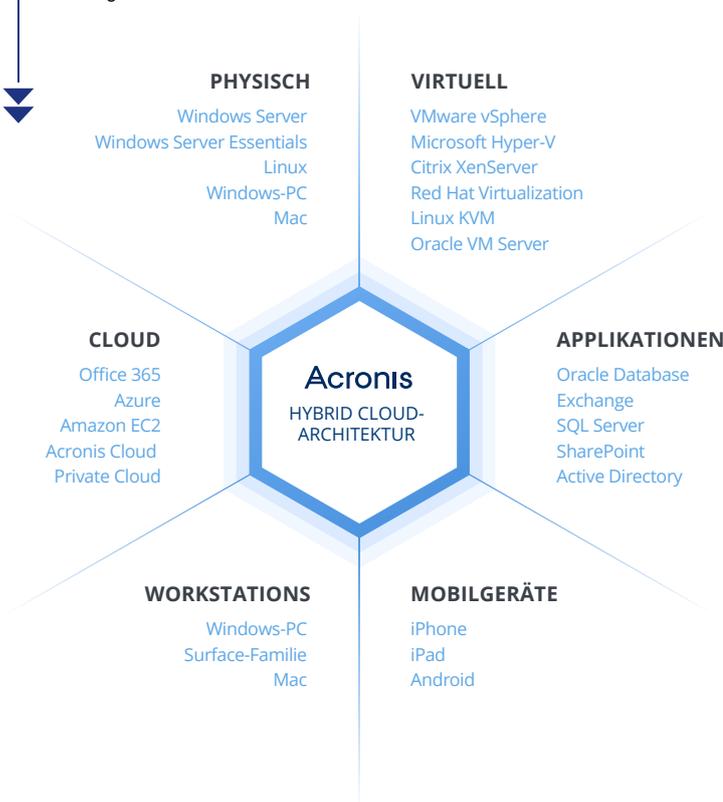
Technologien entwickeln sich weiter – Ihr Backup auch

Acronis Backup 12.5 ist die weltweit einfachste und schnellste Backup-Lösung für alle Systeme und Umgebungen – egal wo Ihre Daten liegen, ob auf lokalen oder Remote-Systemen, in Private / Public Clouds oder auf Mobilgeräten. Funktionen wie Active Protection™ zum Schutz vor Ransomware, verbesserter Backup-Validierung und Blockchain-basierte Backup-Athentifizierung mit Acronis Notary™ zeichnen Acronis Backup 12.5 als derzeit zuverlässigste Backup-Lösung auf dem Markt aus.

ACRONIS TRUE IMAGE 2018

#1 Backup-Software für Privatanwender

Acronis True Image 2018 ist die schnellste, einfachste und umfassendste Image-Backup-Software auf dem Markt und bietet Data Protection für Windows, Mac, iOS und Android. Sichern Sie all Ihre Daten und Geräte – Betriebssysteme, Einstellungen, Social Media-Daten, Smartphones und Tablets – um im Ernstfall auch alles wiederherstellen zu können. Eine moderne Backup-Lösung muss mehr als nur Datensicherung bieten! Acronis True Image 2018 enthält mit Acronis Active Protection eine exklusive Technologie auf KI-Basis (Künstliche Intelligenz), die Ransomware-Angriffe erkennen, stoppen und mögliche Schäden wiederherstellen kann.



- ▶ **EXKLUSIV!** Sichern Sie Ihre komplette Hybrid-Infrastruktur einfach mit einer Touch-Screen-optimierten Webkonsole
- ▶ **NEU!** Reduzieren Sie RTOs auf wenig Sekunden mit Acronis Instant Restore™.
- ▶ **EXKLUSIV!** Verbessern Sie Ihre Compliance und etablieren Sie validierbare Wiederherstellungen mit Acronis Notary™
- ▶ **NEU UND EXKLUSIV!** Verhindern Sie Ransomware-Angriffe mit Acronis Active Protection™

- ▶ **VOLLSTÄNDIGES SYSTEM-BACKUP**
Sichern Sie all Ihre Daten – System, Dateien, Applikationen und Einstellungen.
- ▶ **KLONEN AKTIVER LAUFWERKE**
Klonen Sie – ohne Neustart – die Festplatten eines laufenden Windows-Systems.
- ▶ **RANSOMWARESCHUTZ**
Verteidigen Sie Ihre Dateien und Backups gegen Ransomware-Angriffe.

ALSO GOES **it-sa**

10. - 12. Oktober 2017
Nürnberg - Germany



Besuchen Sie uns an unserem ALSO Stand Nr. 9-514 in der Halle 9!

Warum Veritas?

360°-DATENMANAGEMENT FÜR HYBRID UND MULTI-CLOUD

DATENTRASPARENZ

Erhalten Sie granularen Einblick in die gesamte Datenlandschaft.

COMPLIANCE-BEREITSCHAFT

Weisen Sie die Einhaltung regulatorischer Compliance-Auflagen nach, automatisieren Sie die Archivierung und reagieren Sie auf E-Discovery-Anfragen.

BUSINESS CONTINUITY

Reduzieren Sie Unterbrechungen mithilfe von 1-Klick-Failover in jeder Umgebung.



DATENSICHERUNG

Gewährleisten Sie die Wiederherstellbarkeit von Daten für alle Workloads und ermöglichen Sie Self-Service-Zugriff auf virtuelle Datenkopien.

DATEN-/WORKLOAD-PORTABILITÄT

Gewährleisten Sie die flexible Verlagerung und Migration von Daten und Workloads unabhängig von Standorten und Plattformen.

SPEICHEROPTIMIERUNG

Steigern Sie Leistung, Skalierbarkeit und Verfügbarkeit in allen Speichersystemen und reduzieren Sie gleichzeitig die Speicherkosten um ein Vielfaches.

Umfassende Lösung.

Unser 360°-Ansatz bedeutet, dass Sie allen Herausforderungen beim Datenmanagement gewachsen sind: vom Schutz und von der Verfügbarkeit Ihrer Daten bis hin zur Speichernutzung und Compliance. Und dies mit einer höheren Skalierbarkeit und Kosteneffizienz als mit Tools, die jeweils für einen bestimmten Zweck eingesetzt werden und nicht miteinander integriert sind.

Im Unternehmenseinsatz bewährt.

Es gibt einen Grund, warum 86 % der Global Fortune 500-Unternehmen bei ihren wichtigsten Vermögenswerten auf Veritas vertrauen. Wir verfügen über eine langjährige Erfolgsbilanz hinsichtlich Zuverlässigkeit in den anspruchsvollsten Umgebungen weltweit.

Wir besitzen die Erfahrung.

Wir haben zahlreiche Kunden bei der Verwaltung ihrer Daten und Umstellungen der IT-Struktur unterstützt, von Client-Server-Umgebungen zur Virtualisierung, nach Open Source und jetzt in die Multi-Cloud. Da wir nicht auf eine bestimmte Infrastruktur festgelegt sind, unterstützen wir Ihre alten Umgebungen genauso gut wie Ihre neuen Infrastrukturen. So können Sie Ihr Unternehmen ganz nach Ihren eigenen Vorstellungen sicher weiterentwickeln.

Eine einheitliche Backup-Lösung für mehr Flexibilität in Ihrem Unternehmen.



www.veritas.com/de

VERITAS™

EINFACHER SCHUTZ VOR CYBERANGRIFFEN



Mit der neuen SOHO-Firewall der Unified Line

Mit der GP-U 50 bietet Rohde & Schwarz Cybersecurity einen kostengünstigen Einstieg in die Firewalls der Unified Line an. Mit diesem neuen Modell wurde das Portfolio um ein kompaktes Einstiegsmodell erweitert. Die GP-U 50 bietet mit der Festlegung der Regeln auf Portbasis und der renommierten eGUI einen vollumfänglichen Basisschutz.

Ideal für kleine Netzwerke und Außenstellen

Die neue Firewall ist durch ihre kompakte Größe und den günstigen Preis besonders für die Bedürfnisse von Büros, Kleinunternehmen sowie Außenstellen und Heimarbeitsplätzen geeignet.

Bewährte Benutzerfreundlichkeit

Die grafische Steuerung mittels der eGUI-Technologie ermöglicht eine einfache und benutzerfreundliche Steuerung der Sicherheits-Features. So können auch Mitarbeiter ohne tiefgreifende IT-Kenntnisse die Firewall von jedem browser-fähigen Gerät über den WebClient administrieren.

Einfache Anbindung über VPN

Die Firewall eignet sich hervorragend als Endpunkt für die sichere Anbindung über VPN. Die Einrichtung und Verbindung über VPN sind mit wenigen Klicks, z.B. an vorhandene Firewalls aus dem Hause Rohde & Schwarz Cybersecurity, denkbar einfach.



Firewall-Aktion:

Willkommen neue Hardware

Das Datum des End-of-Sale für die „roten Appliances“ der gateprotect Firewalls rückt näher. Nutzen Sie daher jetzt unser Angebot:

Letztmals verlängern

Die Lizenzen für die rote Hardware können Sie jetzt bis 31.12.2017 ein letztes Mal verlängern (max. 24 Monate möglich).

Erneuern Sie jetzt Ihre Hardware

Die rote Hardware können Sie jetzt mit einer neuen Hardware ersetzen. Vorteil: Beim Kauf einer neuen gateprotect Firewall der Unified Line (Version 9.6.5) erhalten Sie 20% Rabatt auf die Lizenzen.

Gleiche Einkaufskonditionen auf Hard- und Software

Rohde & Schwarz Cybersecurity hat die Margen für Hardware angehoben. Laut der Preisliste (Juni 2017) bekommen Sie ab sofort Ihre Marge auf alle Produkte der Unified Line, sowohl auf Hard- wie auf Software.

Neukundenaktion: Gold für Ihre erste Bestellung

Sie haben noch keine Lösung von Rohde & Schwarz Cybersecurity? Als Neukunde erhalten Sie jetzt einmalig bis zum 31.12.2017 für Ihre erste Bestellung alle Vorteile der Partnerstufe Gold.



SARA HÖVELMANN, Product Manager

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

+49 2921 99 5586

Sara.Hoelmann@also.com



Warum Ihre Layered Security Strategie mit BDR beginnt und endet

Denkt man an Sicherheitsstrategien im Unternehmen, dann fallen Begriffe wie **Firewalls**, **Endpoint Protection**, **interne Bedrohungen**, **externe Angriffe**, **Malware** und **Sicherheitslücken**.

Es ist unwahrscheinlich, dass **Backup & Disaster Recovery (BDR)** unter diesen Begriffen auftaucht.

Viel mehr wird BDR in Unternehmen zur Business Continuity und nicht zu den Sicherheitsstrategien gezählt.

Aber Nichts könnte weiter von der Wahrheit entfernt sein.

Ihre Sicherheitsstrategie ist zweifellos ein vielschichtig gestaffeltes Verteidigungsmodell mit mehreren Lösungen, Initiativen, Prozessen und Leitlinien – wobei jedes Element eine andere Ebene des Schutzes Ihrer wertvollen Daten, Anwendungen und Systeme Ihres Unternehmens bietet. Mit Angriffsszenarien, wie die immer mehr zunehmende Bedrohung durch Ransomware, die im Fall des Falles den Spieß umdreht und Sie am Zugriff der Daten hindert, wird aber offensichtlich, dass Sie auch die Antwort auf folgende Frage kennen müssen: **„Können wir die Daten wiederherstellen, wenn dieser ganze Sicherheitskram fehlschlägt?“**

Also, wo sollten Sie BDR in Ihre Sicherheitsstrategie einbinden?

Da immer die Möglichkeit besteht, dass eine externe Bedrohung durch ihr System gelangen kann, helfen Ihnen folgende Fragen um herauszufinden, an welchen Stellen sich Ihre aktuelle BDR ändern muss und gleichzeitig in Ihre bestehende Sicherheitsstrategie passt.

HANS-JÜRGEN GRUNZE,
Product Manager

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

+49 2921 99 5778

Hans-Juergen.Grunze@also.com

► Vor welchen Bedrohungen versuchen Sie sich zu schützen?

Unterschiedliche Bedrohungen erfordern unterschiedliche Reaktionen der BDR Lösung. Wenn es sich um Malware-Infektionen (und potenziell externe Angreifer) handelt, sollten Sie sich überlegen, wie Sie die infizierten Endpunkte wiederherstellen können. Wenn es mehr um Ransomware und/oder die Bedrohung durch Datenmanipulation oder -vernichtung geht, müssen Sie sich überlegen, wie Sie diese Daten wiederherstellen können, wie schnell das geschehen soll und wie viele Daten verloren gehen können.

► Welche Daten/Systeme/etc. sollen geschützt werden?

Wenn Sie sich beispielsweise Ihre Strategien zum Schutz vor Sicherheitslücken und Endgeräten anschauen und definieren, was gepatcht und geschützt werden soll, ist es gleichermaßen wichtig, Ihre Backups genau auf eben dieser Systeme auszurichten. Eine einfache SQL-Injektion auf einem nicht gepatchten System könnte zu einer massiven Beschädigung der Datenbank führen.

► Wie verändern unsere sicherheitsbasierten Wiederherstellungsanforderungen unsere BDR-Strategie?

Viele Organisationen konzentrieren sich auf bestimmte Arten von Disaster Recovery – der massive IT-Unfall nach dem Motto, „Unser Gebäude brennt“. Und diese Ausrichtung führt den Fokus auf die Frage, wie das IT-Umfeld geschützt und folglich wiederhergestellt werden sollte. Beispielsweise ist es für ein Unternehmen sinnvoll, Image-basierte Backups zu verwenden und diese Images auf einen alternativen Standort zu replizieren, der eine virtuelle Standby-Umgebung bereitstellt. Aber wenn, sagen wir, Ransomware nur alle Word-Dokumente auf einem Dateiserver verschlüsselt, muss nicht der gesamte Server wiederhergestellt werden, sondern nur diese Dateien. Sicherlich, viele Image-basierte Sicherungen haben die Fähigkeit, auf die Dateien innerhalb des Images zuzugreifen, aber ich denke, man versteht, was gemeint ist – Sie müssen eventuell Ihre BDR-Strategie ändern, um sie in sicherheitsorientierte Backups zu integrieren. Auch haben Sie vielleicht verschiedene RTOs (Recovery Time Objectives) und RPOs (Recovery Point Objectives) für eine sicherheitsrelevante Wiederherstellung definiert. Denken Sie also daran, wenn Sie planen.

Es ist sinnvoll, BDR zu Beginn der Sicherheitsstrategie-Diskussion zu definieren (damit Sie auf das Schlimmste vorbereitet sind). Und sollte die Bedrohung, gegen die Sie in unzähligen Stunden eine mehrschichtige Abwehr aufgebaut haben, den Weg in Ihr Netzwerk finden, wird BDR zum letzten Verteidigungsring Ihrer Sicherheitsstrategie. Durch die Möglichkeit, die Zeit auf einen Punkt vor einer Infektion zurückzudrehen, bevor die Daten zerstört wurden oder bevor Ransomware Ihre Daten verschlüsselt hat, versetzen Sie Ihr Netzwerk wieder in einen sicheren Zustand.

KEINE CHANCE FÜR VIREN UND CO. SICHERHEIT GEWÄHRLEISTEN

Ideal für kleine Unternehmen, Einzelhandelsfilialen oder für die sichere Anbindung von Home-Offices: **Plug-and-Play Business Network Protect** schützt Netzwerke und Daten automatisch rund um die Uhr vor Angriffen – mit sieben Profi-Schutzfunktionen in einem Gerät. Da haben Krypto-Trojaner, Botnets, Datendiebe und Co. keine Chance. Kurz: maximaler Schutz, minimaler Aufwand. **Digitalisierung. Einfach. Machen.**



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

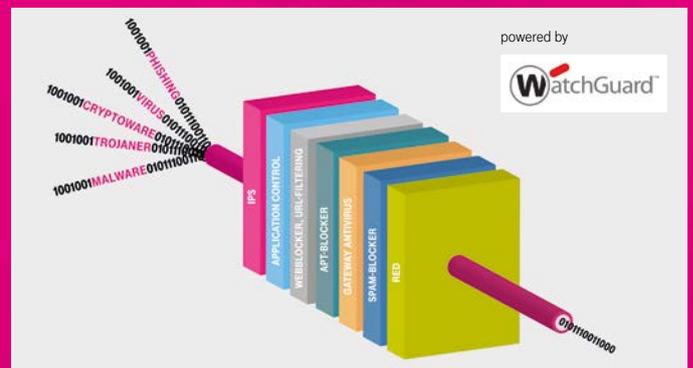
INTELLIGENTER
IT-SCHUTZ

AUTOMATISCH PERFEKT GESCHÜTZT

- All-in-One-Security-Box bündelt alle verfügbaren Schutzmechanismen: UTM-Firewall, Gateway, Anti-Virus/Anti-Spam, URL-/Web-Filtering, Applikationskontrolle, Intrusion Prevention System, APT-Schutz u. v. m.
- Sichere Integration und Kommunikation über WLAN in Büros, Filialen und Home-Offices, sichere Basis zur Nutzung von Cloud-Diensten
- Ideal für Unternehmen und Filialen mit bis zu 15 Mitarbeitern und max. 100 MBit/s Anschlussgeschwindigkeit
- Kostengünstiger Schutz für GDPR-relevante Daten und geistiges Eigentum
- Mit Hardware, Software, Updates und Service aus einer Hand vom deutschen Marktführer für Managed Security Services
- Mühelos eingerichtet per Plug-and-Play – und sofort startklar!

SPAREN SIE BEIM PREIS, NICHT BEI DER SICHERHEIT

Mit Plug-and-Play BNP profitieren Sie von top IT-Security wie im Großkonzern – zu fairen Konditionen für kleine Firmen.



INTERESSIERT? WIR BERATEN SIE GERN!

ALSO Deutschland GmbH | Support Team Netzvermarktung
Tel.: +49 541 9143 8699 | E-Mail: stn@also.com | Web: www.also.de/allip

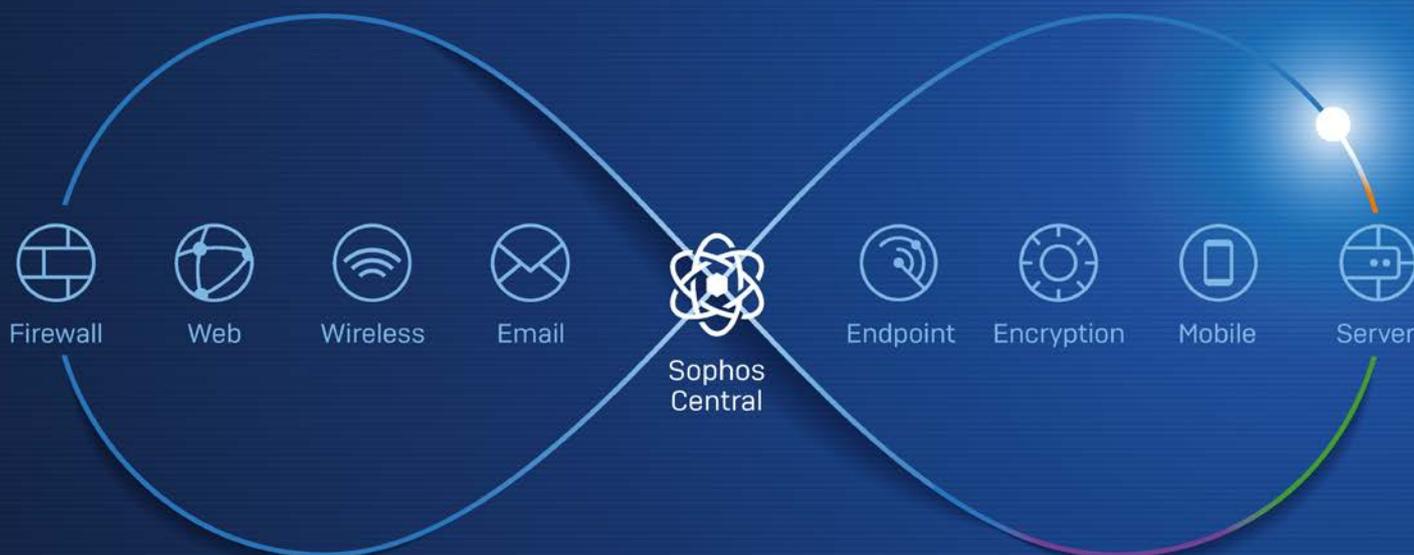
MEINE DATEN KRIEGT IHR NICHT. ICH BIN IMMER UND ÜBERALL GESCHÜTZT.

Digitale Bedrohungen werden immer komplexer und ich will mit meinen persönlichen Daten kein Risiko eingehen. Kaspersky-Sicherheitslösungen schützen mich – auch unterwegs!

Jetzt erhältlich bei ALSO

© 2017 Kaspersky Lab. Alle Rechte vorbehalten. Eingetragene Marken und Dienstleistungsmarken sind Eigentum der jeweiligen Inhaber.





RANSOMWARE & CO. EINFACH DEN RIEGEL VORSCHIEBEN

Tradition ist gut und notwendig. Das gilt auch für IT-Sicherheitslösungen. Ohne die Erfahrungen der letzten Jahrzehnte wären Infrastrukturen bei weitem nicht so gut geschützt. Das alleinige Vertrauen auf Tradition ist aber eine Sackgasse. Neue Wege schieben modernen Hackerangriffen einen Riegel vor.

Damit das zuverlässig funktioniert und gleichzeitig ein produktives Arbeiten möglich ist, müssen öffentliche Einrichtungen und Regierungsabteilungen, die besonders im Fokus stehen, auf Lösungen setzen, die als System zusammenarbeiten. Die Umsetzung dieser Strategie erwies sich bislang als mühselig, da verschiedene Insel-Lösungen zu einem System vereint werden mussten. Sophos Next-Gen Enduser Protection bietet nun erstmalig ein integrierte Methode, die alle Geräte, Infrastrukturbereiche, Anwendungen und Daten schützt, mit denen Nutzer in Berührung kommen. Und damit Hacker auch mit neuartigen Angriffen wie Ransomware, Zero-Day-Exploits oder Stealth-Attacks keine Chancen haben, bildet Sophos Central Endpoint Intercept X einen weiteren Next-Gen-Schutz, der ebenfalls ohne Aufwand in die bestehende IT-Security-Architektur eingebunden werden kann.

Die Lösung umfasst vier systemkritische Sicherheitskomponenten:

- ▶ **1. Signaturlose Threat- und Exploit-Erkennung:** Schutz gegen Malware und Hacker, der Zero-Day-Exploits, unbekannte und speicherresistente Attacken sowie Threat-Varianten ohne File-Scanning blockiert.
- ▶ **2. CryptoGuard:** Eine Anti-Ransomware-Innovation, die schadhafte Verschlüsselungsaktivitäten identifiziert und unterbricht sowie Ransomware blockiert, bevor das System geschädigt wird. Bereits schadhaft verschlüsselte Dateien können in ihren Originalzustand zurückversetzt werden.
- ▶ **3. Root Cause Analytics:** Eine visuelle 360-Grad Analyse der Angriffe, die zeigt, wo der Angriff stattfand, welche Systemteile betroffen waren und wo er hätte gestoppt werden können. Zudem werden Handlungsempfehlungen für ähnliche Attacken in der Zukunft zur Verfügung gestellt.
- ▶ **4. Sophos Clean:** Die Sophos Clean-Technologie (ehemals Hitman Pro) erkennt und entfernt Spyware sowie tief ins System eingebettete Malware.

Die Vorteile synchroner Sicherheit können auf zwei Bereiche heruntergebrochen werden, die den jeweils anderen verstärken. Erstens verbessern die Automatisierung der Prozesse und die Koordination der Reaktionen über alle Netzwerke hinweg den Schutz vor Gefahren. Zweitens erhöht synchrone Sicherheit die Compliance, Visibilität und Wirtschaftlichkeit.

Eine Testversion und mehr Infos finden Sie auf der Webseite zu www.also.de/sophos



RICARDO RITZINGER, Product Manager

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

☎ +49 2921 99 5798 ✉ Ricardo.Ritzinger@also.com

JASMINE SCZEPANEK, Product Manager

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

☎ +49 2921 99 5596 ✉ Jasmine.Sczepanek@also.com



Beschleunigen Sie Ihren Business-PC!

Bis zu 2x schnellere Reaktion als ein PC nur mit HDD.
Bis zu 4x schnelleres Öffnen großer Mediendateien als ein PC nur mit HDD.

Bieten Sie Ihren Kunden mit dem Intel® Optane™ Speicher ein einzigartiges PC-Erlebnis, das hohe Geschwindigkeit und Reaktionsgeschwindigkeit bietet, ohne Kompromisse bei der Systemspeicherkapazität machen zu müssen.

Diese revolutionäre Speichertechnik ermöglicht verbesserte Systemleistung, schnelle Anwendungsstarts und ein außergewöhnliches Gaming-Erlebnis.

Entdecken Sie die Vorteile

	Revolutionäre Technologie	Eine neue Klasse von Arbeitsspeicher, die das PC-Erlebnis schnell, reibungslos und einfach macht.
	Fantastische Reaktionsgeschwindigkeit	Modernste Technik optimiert die Reaktionsgeschwindigkeit des Computers vom Systemstart bis zum Starten von Anwendungen.
	Hervorragende Leistung zum überzeugenden Preis	Bieten Sie SSD-Leistung mit der Kapazität einer Festplatte (HDD) zu vertretbaren Kosten.
	Aufgabenbeschleunigung	Mit einem intelligenten System, das automatisch das PC-Verhalten des Benutzers lernt, greifen Sie rasch auf wichtige Dateien zu.

ALSO Nr.	Bezeichnung	Hersteller-Nr.
2886840	HP ProOne 400 G3 AiO NT 50,8cm 20 Zoll Intel Core i5-7500T 8GB 1TB/HDD 16GB Optane DVDRW W10PRO 64bit 1J Gar. (DE)	2KM01EA
2886841	HP ProOne 400 G3 AiO T 50,8cm 20 Zoll Intel Core i5-7500T 8GB 1TB/HDD 16GB Optane DVDRW W10PRO 64bit 1J Gar. (DE)	2KM02EA
2889154	HP ProDesk 400 G3 DM Intel Core i5-7500T 4GB 1TB/HDD 16GB Optane W10PRO 64bit 1J Gar. (DE)	2KM03EA
2886842	HP ProDesk 400 G4 MT Intel Core i5-7500 8GB 1TB/HDD 16GB Optane DVDRW W10PRO 64bit 1J Gar. (DE)	2KM04EA
2886893	HP ProOne 600 G3 AiO NT 54cm 21,5 Zoll Intel Core i5-7500 8GB 1TB/HDD 16GB Optane DVDRW W10PRO 64bit 3J Gar. (DE)	2KS45EA
2886894	HP ProDesk 600 G3 MT Intel Core i5-7500 8GB 1TB/HDD 16GB Optane DVDRW 2xDP 1xHDMI W10PRO 64bit 3J Gar. (DE)	2KS46EA
2875084	HP ProDesk 600 G3 DM Intel Core i5-7500T 8GB 1TB/HDD 16GB Optane Wlan 2xDP 1xHDMI W10PRO 64bit 3J Gar. (DE)	2KS47EA
2875085	HP EliteDesk 800 G3 DM Intel Core i7-7700 8GB 1TB/HDD 16GB Optane 2xDP 1xHDMI W10PRO 64bit 3J Gar. (DE)	2KS48EA
2886895	HP EliteDesk 800 G3 TWR Intel Core i7-7700 8GB 2TB/HDD 16GB Optane DVDRW 2xDP 1xHDMI W10PRO 64bit 3J Gar. (DE)	2KS49EA
2875023	HP EliteOne 800 G3 AiO NT 58,4cm 23 Zoll Intel Core i7-7700 8GB 1TB/HDD 16GB Optane DVDRW W10PRO 64bit 3J Gar. (DE)	2LT23EA

SASCHA SANTIAGO ZAMORA, Product Manager

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

+49 2921 99 2954

Sascha.SantiagoZamora@also.com



Performance-Quantensprung mit bis zu 8 Kernen und 16 Threads gegenüber vorherigen Generation

Die revolutionäre neue AMD Ryzen™ PRO Serie ist auf herausragende Leistung, Sicherheit und Zuverlässigkeit ausgelegt. Als allererste CPU, die bis zu 8 Kerne und 16 Threads für handelsübliche PCs bietet, überzeugt sie durch exzellente Multitasking-Funktionen, Maschinenintelligenz und Sicherheit auf Prozessorebene. AMD Ryzen™ PRO steht für kompromisslose Zuverlässigkeit und Verwaltbarkeit, auf die IT-Profis für zukunftssicheres Enterprise-Computing angewiesen sind.



LEISTUNG

Leistungsfähigkeit der Workstation Klasse für traditionelle Büro Computer



VERSIERTER ANWENDER

Inhaltserstellung, Softwareentwicklung, Architektur, wissenschaftliche 3D-Anwendungen, anspruchsvolles Multitasking



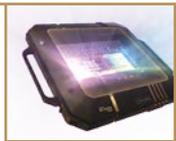
SICHER

Modernste Sicherheit, die auf Siliziumebene beginnt



MAINSTREAM-ANWENDER

Moderne Produktivität, Remote Zusammenarbeit



ZUVERLÄSSIG

Sicherheit & Handhabbarkeit der Enterprise Klasse von A bis Z



ANWENDER VON GRUND-FUNKTIONEN

Produktivität im Büro, E-Mail, Internet Browsing, Abruf von Inhalten

ALSO Nr.	Bezeichnung	Hersteller-Nr.
2886891	HP EliteDesk 705 G3 MT AMD R5 Pro 1500 8GB 256GB/SSD DVDRW AMD RX480 W10PRO 64bit 3J Gar.	2KR85EA
2886892	HP EliteDesk 705 G3 MT AMD R3 Pro 1200 8GB 256GB/SSD DVDRW AMD R7-30 W10PRO 64bit 3J Gar	2KR93EA
2886896	HP EliteDesk 705 G3 MT AMD R3 Pro 1200 8GB 1TB/HDD DVDWR AMD R7430 W10PRO 64bit 3J Gar.	2LT24EA
2886897	HP EliteDesk 705 G3 MT AMD R5 Pro 1500 16GB 256GB/SSD 1TB/HDD DVDRW AMD RX480 W10PRO 64bit 3J Gar.	2LT25EA

Galaxy S8 Enterprise Edition

Lösungspaket für den Einsatz im Unternehmen

In der Enterprise Edition bietet das Smartphone Galaxy S8 Business-Services und Softwarelösungen, die eine nahtlose Integration in die bestehende IT-Infrastruktur und in einen fordernden beruflichen Einsatz erleichtern können.

Inklusive
3 Jahre Garantie
+ Knox Configure
+ E-FOTA



Leistung und Sicherheit auf sehr hohem Niveau

Die Smartphones sind durch **umfangreiche Leistungsreserven** auch auf die sehr hohen Erwartungen professioneller Anwender ausgerichtet. Zu den Highlights des Modells gehört das **Infinity Display**, das bei kompakten Geräteabmessungen sehr große Bildschirmflächen ermöglicht. Die zertifizierte Sicherheitsplattform¹ **Samsung Knox** ist in die Hardware integriert, erkennt über verbundene Sicherheitsebenen in Hard- und Software Manipulationsversuche und hilft so, Daten wirkungsvoll zu schützen. Die Enterprise Edition hat zudem eine **verlängerte Herstellergarantie²** von insgesamt 3 Jahren.

Für eine effiziente Gerätekfiguration

Smartphones im Geschäftsbetrieb müssen oft mit passenden Konfigurationsprofilen und Apps versorgt werden, die sich jeweils aus den Einsatzszenarien und dem Unternehmenskontext ergeben. Mit **Knox Configure** lassen sich diese komfortabel über eine Webkonsole an kompatible Mobilgeräte von Samsung schicken. Funktionen und Belegungen von Hardwaretasten können dabei, wenn erforderlich, umkonfiguriert oder deaktiviert werden.

Selektive Updates und Versions-Kontrolle

Der **Enterprise Firmware-Over-The-Air Service (E-FOTA)** von Samsung ermöglicht Unternehmen Firmwareversionen über ein kompatibles MDM-System auf Flottengeräten zu steuern³. Administratoren können Updates vor der Bereitstellung testen und somit die Kompatibilität zwischen firmeneigener Software und neuer Firmware ermitteln.

Bestandteile der Enterprise Edition

- Galaxy S8 mit zahlreichen Funktionen: z.B. Iriserkennung, Fingerabdruckscanner, zertifizierter Schutz gegen Wasser und Staub (IP68)⁴
- Desktop-Einsatz über optionale Samsung DeX Station möglich
- Geschützt durch die Sicherheitsarchitektur von Samsung Knox
- Verlängerung der Herstellergarantie² auf insgesamt 3 Jahre
- Knox Configure Dynamic Edition (3-Jahres-Lizenz)
- Samsung Enterprise FOTA (3-Jahres-Lizenz)



Weitere Informationen:

samsung.de/business-enterprise-edition



ALSO-Kontakt für Anfragen:

sales-smartcommunications.de@also.com



¹ Mehr Informationen zu den Knox-Zertifizierungen unter: www.samsungknox.com/de/knox-technology#certifications

² Weitere Informationen zu Garantiebedingungen unter: www.samsung.com/de/support/warranty

³ Eine Liste aller kompatiblen MDM-Systeme finden Sie unter www.samsungknox.com/de/solutions/samsung-e-fota

⁴ Schutz bei dauerhaftem Untertauchen bei 1,5 m Wassertiefe für 30 Minuten und ausschließlich in klarem Wasser. Kein Schutz bei Salzwasser und anderen Flüssigkeiten, insbesondere Seifenlauge, Alkohol und/oder erhitzter Flüssigkeit. Der SIM-Karten-/Speicherkartenhalter muss stets vollständig mit dem Gerät abschließen, so dass durch ihn kein Wasser eindringen kann

POINT

Produktboxen

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

COREL

PaintShop Pro 2018 Ultimate

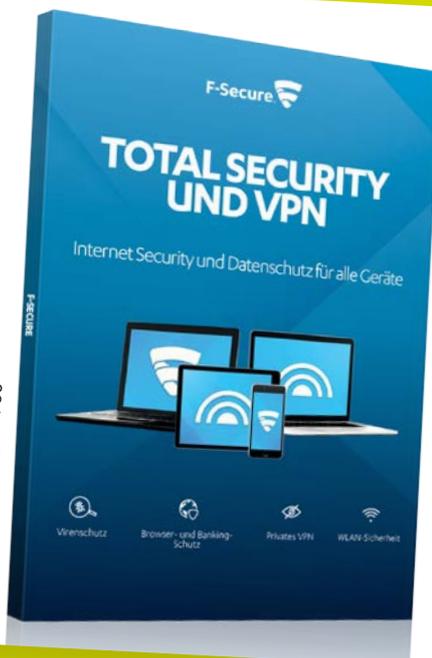
Preis: 75,62€ UVP (Netto)

Features:

- ▶ Die ultimative Lösung für Bildbearbeitung und Grafikdesign
- ▶ Bearbeiten Sie Fotos wie ein Profi
- ▶ Erstellen Sie Grafikdesign-Projekte
- ▶ Verwandeln Sie Ihre Fotos in Kunstwerke
- ▶ Optimieren Sie Fotos einfach und schnell



Artikelnummer: 2887623



Artikelnummer: 2637760

F-SECURE TOTAL SECURITY & VPN

Internet Security und Datenschutz für alle Geräte

Features:

- ▶ Virenschutz und Netzwerksicherheit
- ▶ Browser- und Banking-Schutz
- ▶ Familienschutz
- ▶ Blockierung von unerwünschtem Tracking
- ▶ Zugriff auf gesperrte Inhalte

Jetzt auch die Online-Version entdecken:

WWW.ALSO-POINT.DE