

**YOSEMITE**  
backup simplified™

VERITAS now from  
symantec.

**TobitSoftware**

symantec.

Sum Partner Advantage



**ORACLE**

**Novell**

NAVIGON

**Microsoft**

**Adobe**

**Autodesk**

**ca**

**COGNOS**  
THE NEXT LEVEL OF PERFORMANCE

**COLLAX**  
SIMPLY LINUX

**G DATA**  
SOFTWARE

map&guide  
knowhow to go.

**McAfee**  
Proven Security™

# Software Guide



Hinten v.l.n.r.: Leifert, André ter Schüren, Britta Schöttler, Susanne Ullmann, Tim Sauerland  
 Vorne v.l.n.r.: Jennifer Weber, Goleo, René Schäfer

## Es bleibt dynamisch...

Wer sich anno 2006 mit den Perspektiven des Softwaremarktes beschäftigt, findet viele „alte“ Bekannte wieder: Was 2005 bereits auf der Tagesordnung stand, bleibt auch 2006 von Relevanz. Dazu gehören die Verbesserung von Geschäftsprozessen durch den Ersatz veralteter und aufwendig zu pflegender Softwareanwendungen, Datensicherheits- und Datensicherungs-Lösungen als Beispiel für den Einsatz taktischer Business Applikationen.

Was immer den Softwaremarkt 2006 auch bewegen wird: Als Partner von Actebis Peacock haben Sie beste Chancen, zu den Gewinnern einer insgesamt positiven Marktentwicklung zu zählen. Die Actebis Peacock Software-Experten beobachten den Markt, analysieren technologische Trends und nehmen Neuheiten ins Portfolio auf, um ihnen als Reseller das benötigte Portfolio an die Hand zu geben.

Jüngste Beispiele dafür sind Zugänge wie Yosemite Technologies mit Backup- und Datenmanagement-Tools, McAfee Antivirus und Intrusion Präventive Software für den Mehrebenenschutz, Sun Star Office 8 in der Unternehmenslizenzform sowie das Yellow Tab Betriebssystem ZETA, das nicht nur für Multimedia-Anwendungen ein Maximum an Performance und Stabilität gewährleistet.

Ein marktgerechtes Portfolio ist aber nur die eine Seite der Erfolgsmedaille. Auf der anderen Seite stehen kompetente persönliche Beratung und ein leistungsstarker Lizenz Online Konfigurator für die einfache Bestellabwicklung über unseren gerade erneut preisgekrönten Onlineshop. Welche Vielfalt an Software Sie über diesen Weg bei Actebis Peacock ordern können, verdeutlicht ein Blick in die aktuelle Ausgabe unseres Software-Guides. Nehmen Sie sich etwas Zeit dafür – es lohnt sich. Eine nützliche Lektüre wünscht Ihnen das Team von

René Schäfer  
 Business Unit Manager  
 Value Added Distribution



<b>Adobe</b> Lizensierung mit Adobe Open Options 4.5 Die neuen kreativen Adobe Bundles	<b>05</b>	<b>Microsoft Visio Project</b> Microsoft Visio Professional 2003 Microsoft Office Project 2003	<b>22</b>
<b>Autodesk</b> AutoCAD LT 2006 und Symbolbibliotheken	<b>06</b>	<b>NAVIGON</b> Mobile Navigation mit NAVIGON	<b>24</b>
<b>CA</b> So gut – so einfach! Das License Programm von CA	<b>07</b>	<b>Novell</b> Neuerungen im Lizenzprogramm	<b>25</b>
<b>Cognos</b> Cognos PowerPlay: Funktionen und Nutzen Benutzerfunktionen und Vorteile	<b>09</b>	<b>Oracle</b> PartnerNetwork – gemeinsam erfolgreich!	<b>27</b>
<b>Collax</b> „Simply Linux“ mit Collax Business Server	<b>10</b>	<b>Panda Software</b> Panda Software sorgt für Ihre Sicherheit	<b>29</b>
<b>G-Data</b> AntiVirenKit 2006, jetzt mit OutbreakShield Technologie	<b>11</b>	<b>Sun</b> SUN Star Office 8	<b>30</b>
<b>Map&amp;Guide</b> map&guide professional – in der neuen Version 12	<b>12</b>	<b>Symantec</b> Symantec Value License Program (VLP) Lösungen für Privatanwender und Unternehmen	<b>31</b>
<b>McAfee</b> McAfee Sicherheit von Unternehmensdaten und Lizenzprogramm & Lösungen	<b>13</b>	<b>Tobit</b> Look out for David V8+	<b>33</b>
<b>Microsoft OEM</b> Microsoft Office Small Business Edition 2003	<b>15</b>	<b>Veritas</b> Software Volume Licensing Program (VIP) Kontinuierliche Datensicherung für Windows- Datei-Server	<b>35</b>
<b>Microsoft Open Value</b> Microsoft Lizenzmodelle	<b>18</b>	<b>Yosemite</b> Lizenzprogramm / Produkt Support und Maintenance	<b>37</b>

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 Actebis Computerhandels GmbH und für Bestellungen in Deutschland gelten die AGB der Actebis Peacock GmbH & Co. KG. Alle genannten Preise zzgl. MwSt. gelten für aktuelle Lagerbestände, Lieferung ab Lager Soest rein Netto gegen Rechnung, zzgl. Mautpauschale (0,50 Euro pro Auftrag), Transportkosten und Transportversicherung. Zwischenverkauf, Irrtümer, Änderungen und Druckfehler vorbehalten. Lieferung nur solange der Vorrat reicht. Alle Angaben sind unverbindlich, die techn. Angaben entsprechen Herstellerangaben. Keine Haftung und Gewähr bei unzutreffenden Informationen, fehlerhaften und unterbliebenen Eintragungen. Copyright: Actebis Peacock GmbH & Co. KG, Soest. Fachhandelspreise zzgl. MwSt. Mit Erscheinen dieser Ausgabe verliert die vorhergehende Ausgabe ihre Gültigkeit.



## PM Aufstellung

### Was haben Fußball und Software bei Actebis Peacock gemeinsam?

Fußball hat viel mit Köpfchen zu tun, Softwareberatung insbesondere im Lizenzierungsbereich auch! Während sich Spieler und Sponsoren noch rüsten, sind wir im Software Bereich dem Ball und Tor bereits voraus und bieten Ihnen kompetente Beratung, runde Preise und spannende WM-Promotions.

Mit unserer Unterstützung geraten Sie definitiv nicht ins Abseits!



**Britta Schöttler**



**Katharina Leifert**



**Johanna Kloke**



**André ter Schüren**



**Jennifer Weber**



**Tim Sauerland**



**Susanne Ullmann**



## Lizenzierung mit Adobe Open Options 4.5

### Lizenzierung mit Adobe Open Options 4.5

Mit Adobe® Open Options 4.5 profitieren Unternehmen beliebiger Größe von den Vergünstigungen, die die Volumenlizenzierung über TLP bietet. Das Transactional Licensing Program umfasst den Großteil der Desktop-Produkte von Adobe. Bei jedem Kauf einer neuen Software-Lizenz, einer Upgrade-Lizenz oder eines Upgrade Plan werden Punkte gutgeschrieben. Ihre Rabattstufe richtet sich nach dem Gesamtpunktwert der Transaktion. Je mehr Lizenzen Sie in einer Transaktion bestellen, desto höher der Preisnachlass.

### Was sind die wichtigsten Vorteile der Software-Lizenzierung über TLP?

- > Niedrigere Software-Kosten
- > Geringerer Auftrags- und Lizenzverwaltungsaufwand, vereinfachte Software-Pflege sowie optimierte interne Geschäftsprozesse
- > Technologische Konsistenz und Aktualität der eingesetzten Software durch den optionalen Upgrade Plan

### Mindestpunktzahlen für das TLP Programm

Stufe	Unternehmen	Bildungseinrichtungen	Behörden
R	1	1	–
S	1.500	1.000	1
T	25.000	5.000	–

## Die neuen kreativen Adobe Bundles

Adobe bietet drei neue Software-Pakete mit leistungsstarken Funktionen zur Erstellung eindrucksvoller interaktiver Inhalte für die Präsentation im Web, als Video, auf mobilen Endgeräten oder in gedruckter Form an.

### Inhalt

- > Adobe Creative Suite 2 Premium\*
- > Macromedia Studio 8\*\*\*

### Adobe Design Bundle

Das Adobe® Design Bundle kombiniert die homogene Design-Umgebung der Adobe Creative Suite 2 Premium mit Macromedia® Flash® Professional 8, dem professionellen Werkzeug für die Erstellung leistungsstarker interaktiver Inhalte.



### Inhalt

- > Adobe Creative Suite 2 Premium\*
- > Macromedia Flash Professional 8

### Adobe Video Bundle

Das Adobe Video Bundle kombiniert Adobe Production Studio Premium, die Komplettlösung für Postproduktion, mit Macromedia Flash Professional 8, dem professionellen Werkzeug für die Erstellung leistungsstarker interaktiver Inhalte.



### Inhalt

- > Adobe Production Studio Premium\*\*
- > Macromedia Flash Professional 8

### Adobe Web Bundle

Das Adobe Web Bundle vereint Macromedia Studio 8, die unverzichtbare Lösung für Webdesign und -Entwicklung, mit der homogenen Design-Umgebung der Adobe Creative Suite 2 Premium.



Ihr Ansprechpartner für Adobe bei Actebis Peacock:

**Britta Schöttler**  
 bschoettler@actebispeacock.de  
 Tel.: 0 29 21 / 99 28 24

Art.-Nr.	Bezeichnung
1244245	ADOBE CreativeSuites Premium2 + Macromedia Studio8 WIN (DE) – Das Adobe "Web Bundle"
1244246	ADOBE CreativeSuites Premium2 + Macromedia Flash Pro8 WIN (DE) – Das Adobe "Design Bundle"
1259736	ADOBE ProductionStudio1 Premium + Macromedia Flash Pro8 WIN (DE) – Das Adobe "Video Bundle"

\* Adobe Creative Suite 2 Premium enthält Adobe Photoshop® CS2, Adobe Illustrator® CS2, Adobe InDesign® CS2, Adobe GoLive® CS2, Adobe Acrobat® 7.0 Professional, Version Cue® CS2, Adobe Bridge, Adobe Stock Photos, \*\* Adobe Production Studio Premium enthält Adobe After Effects® 7.0 Professional, Adobe Premiere® Pro 2.0, Adobe Photoshop® CS2, Adobe Audition® 2.0, Adobe Encore® DVD 2.0, Adobe Illustrator®CS2, Adobe Dynamic Link, Adobe Bridge, Adobe Stock Photos, \*\*\* Macromedia Studio 8 enthält Macromedia Dreamweaver® 8, Macromedia Flash Professional 8, Macromedia Fireworks® 8, Macromedia Contribute™ 3, Macromedia FlashPaper™ 2

## AutoCAD LT 2006 – eine Runde Sache

Autodesk investiert seit 23 Jahren in Mitarbeiter, Software und Technologie, um seine Kunden bei der Umsetzung ihrer Ideen und einer erfolgreichen Positionierung im Wettbewerb zu unterstützen. Mit der Einführung von AutoCAD® für die PC-basierte Konstruktions- und Zeichnungserstellung setzte Autodesk einen Meilenstein in der Software-Branche. Der durchschlagende Erfolg von AutoCAD bestätigte Autodesk in ihren Zielsetzungen, weiterhin innovative, praxisorientierte Lösungen zu entwickeln, die Ihnen zu mehr Produktivität und Rentabilität verhelfen.

### AutoCAD LT 2006 – die Nummer eins in der 2D Welt

Ganz gleich, in welcher Phase des 2D-Konstruktionsprozesses Sie sich gerade befinden, mit AutoCAD LT® 2006 arbeiten Sie deutlich produktiver. Vom Entwurf bis zur Zeichnung helfen Ihnen neue Werkzeuge und Funktionen dabei, die täglichen Routinearbeiten rascher und vor allem mit weniger Fehlern zu erledigen. Alles in allem werden Sie bei der Konstruktion, Zusammenarbeit und Auslieferung deutliche Effizienzsteigerungen verzeichnen.

- > Effizientere Zeichnungserstellung – Durchgängige Funktionserweiterungen gewährleisten, dass Sie weniger Zeit für Routineaufgaben aufwenden müssen.
- > Einfacher Datenaustausch – Die effiziente und sichere Zusammenarbeit zwischen internen und externen Teammitgliedern führt zu einer rascheren Projektfertigstellung.
- > Intuitivere Plotterstellung – Je geringer der Zeitaufwand für das Plotten, desto mehr Zeit bleibt Ihnen für die Planung.



Art.-Nr.	Bezeichnung
1195297	AUTODESK AutoCAD LT2006 Vollversion (DE)
1195310	AUTODESK AutoCAD LT2006 UPD (DE)
1195299	AUTODESK 5x AutoCAD LT2006 Vollversion (DE)

### NEU! Symbolbibliotheken für AutoCAD bei Actebis Peacock

**Wir erweitern unser Produktportfolio für Sie und bieten Ihnen ab sofort die Symbolbibliotheken für AutoCAD, AutoCAD LT und AutoSketch an.**

Durch das neu hinzugekommene DXF-Format können die Bibliotheken nun auch in anderen Systemen eingesetzt werden. Insgesamt stehen über 20.000 Symbole für das Bauwesen und die technische Konstruktion zur Verfügung – normgerecht und mit den gebräuchlichsten Größen in der übersichtlichen Benutzeroberfläche von Mensch und Maschine. Die intuitive Auswahl der Symbole garantiert ein problemloses Arbeiten und schnelle Produktivität. Da die Symbole auch in den Formaten von Microsoft Visio und Microsoft Office vorhanden sind, erschließt sich dem Anwender zudem die Welt von Visio, Word, Excel oder PowerPoint.

Die Symbolbibliotheken erhalten Sie für folgende Bereiche:

Art.-Nr.	Bezeichnung
1257964	Architektur Grundrisse
1257965	Architektur Ansichten und Schnitte
1257966	Innenarchitektur
1257968	Elektrotechnik (IEC, JIC)
1257991	BKS (Brand-, Katastrophen- und Sicherheitstechnik)
1257967	Haustechnik (Heizung, Sanitär- und Klimatechnik)
1257969	HPVE (Hydraulik, Pneumatik, Verfahrenstechnik, Energietechnik)
1257993	Kartographie
1257992	Organisation und Planung
1257990	Maschinenbau

Ihr Ansprechpartner für Autodesk bei Actebis Peacock:  
**André ter Schüren**  
 aterschuere@actebispeacock.de  
 Tel.: 0 29 21 / 99 28 11



## So gut – so einfach! Das License Program von CA

### **OLP – Keine Mindestpunktzahl!**

OLP ist ein volumenabhängiges Lizenzprogramm, das Ihnen ermöglicht, Software und Service von CA kostengünstig zu erwerben. Es zielt speziell darauf ab, eine Reduzierung der Kosten zu erreichen, die durch Evaluierung, Erwerb, Wartung, Upgrading und Verwaltung der eBusiness-Software entstehen. Ideal für kleinere und mittlere Unternehmen sind der gezielte Kauf, die Kosteneinsparung und die zentrale Lizenzverwaltung, die das OLP bietet.

### **GLP**

Das Government License Program (GLP) von CA ist ein volumenunabhängiges Lizenzprogramm für Behörden (Gemeinde, Stadt, Land, Bund etc.), Schulen, Universitäten (außer private Bildungseinrichtungen), Bundeswehr, alle Gesundheitseinrichtungen (außer Gesundheitseinrichtungen in privater Trägerschaft) sowie "non for profit"-Organisationen, z.B. gemeinnützige Vereine. Diese Einrichtungen können zum bestmöglichen Preis Produkte von CA beziehen.

### **MLP**

Das Master License Program (MLP) von CA ist ein weltweites Lizenzierungsprogramm für Unternehmen, die Software in großen Stückzahlen benötigen. Sie erhalten im Rahmen des MLP über die Vertriebspartner von CA Sofortrabatte auf alle CA-Software-Lösungen, Dienstleistungen und den technischen Support. Durch ein flexibles Einkaufsmodell ermöglicht MLP die schnelle Lieferung von über 100 Produkten und Dienstleistungen. Wie das Open License Program (OLP) vereinfacht und beschleunigt auch das Master License Program (MLP) den Vorgang der Softwarelizenzierung. Dabei werden im MLP die Rabattsätze anhand des geplanten Zwei-Jahres-Investitionsvolumens in die Software von CA bestimmt. Die MLP-Rabatte werden sofort beim Erstein-kauf des Kunden wirksam.

### **Wie funktioniert OLP?**

- > Einstiegsgröße: automatischer Einstieg ohne Mindestpunktzahl
- > Laufzeit: 2 Jahre, unabhängig vom weiteren Bestellvolumen
- > Produkte: beliebige Kombination von CA-Software, CA-Dienstleistungen und technischem Support
- > Discount Level: 1 fester Discount Level

### **Wie funktioniert GLP?**

- > Einstiegsgröße: automatischer Einstieg ohne Mindestpunktzahl
- > Laufzeit: 2 Jahre
- > Produkte: beliebige Kombination von CA-Software, CA-Dienstleistungen und technischem Support
- > Discount Level: 1 fester Discount Level

### **Wie funktioniert MLP?**

- > Laufzeit: 2 Jahre
- > Einstiegsgröße: schon ab einer Erstbestellung in Höhe von 2000 Punkten; während des ersten Jahres sind Bestellungen im Wert von 1500 Punkten erforderlich, während des zweiten Jahres sind Bestellungen im Wert von weiteren 1500 Punkten erforderlich
- > Produkte: beliebige Kombination von CA-Software, CA-Dienstleistungen und neu: technischem Support
- > Discount Level: 1 fester Discount Level

Ihr Ansprechpartner für CA  
bei Actebis Peacock:  
**André ter Schüren**  
aterschueren@actebispeacock.de  
Tel.: 0 29 21 / 99 28 11





## Sicherheit und Service mit CA Maintenance

Kunden haben die Möglichkeit über das Open Licensing Programm Software-Maintenance zu kaufen. Es handelt sich um einen echten "Wartungsdienst", der kostenlos zukünftige Upgrades und technischen Telefonsupport zu einem Preis bereitstellt.

Mit der Bereitstellung neuer Versionen können Sie mit den sich immer weiter entwickelnden Anforderungen der Technologie Schritt halten. Diese einfache rentable Investition spart Ihnen langfristig Geld.

### Warum Maintenance?

Stellen Sie sich darunter einen Schutzdienst vor, der telefonischen technischen Support und Upgrades auf zukünftige Softwareversionen zusammenfasst. Mit CAs Verpflichtung, rechtzeitig neue Softwareversionen herauszugeben, tätigen Sie eine Investition für die Zukunft.

### Vorteile der Maintenance:

- > Kaufen Sie Maintenance und Sie zahlen das nächste Mal keinen Cent, wenn Sie innerhalb der Laufzeit auf die aktuelle Version aufrüsten wollen
- > Telefonisch technischer Support
- > Wählen Sie 1 oder 3-jährige Abdeckung

Hinweis: Die Optionen der CA-Maintenance sind von Produkt zu Produkt verschieden. Einige Produkte werden automatisch einschließlich Maintenance verkauft.

### Value Maintenance

Bietet:

- > 9 x 5 Telefonsupport
- > Kostenlose Upgrades auf zukünftige Versionen über die gesamte Maintenance-Laufzeit
- > Bei Kauf in Zusammenhang mit Softwareprodukten mit Laufzeiten von 1 oder 3 Jahren.
- > Kann am Ende der Laufzeit erneuert werden

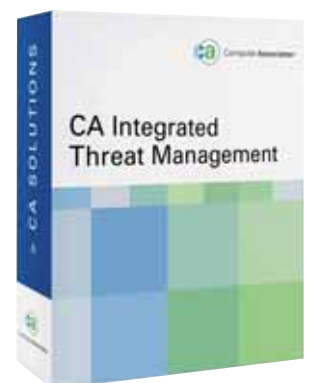
### Enterprise Maintenance

Bietet:

- > 24 x 7 Prioritäts-Telefonsupport für Unternehmen
- > Kostenlose Upgrades auf zukünftige Versionen über die gesamte Maintenance-Laufzeit
- > Bei Kauf in Zusammenhang mit Softwareprodukten mit Laufzeiten von 1 oder 3 Jahren.
- > Kann am Ende der Laufzeit erneuert werden
- > Zusätzlich E-Mail-Support

## Jetzt brandneu! Integrated Threat Management r8

ITM r8 bietet ein umfassendes Portfolio von Threat Management-Produkten von CA für Unternehmen jeder Größenordnung, von Großunternehmen bis zu kleinen und mittleren Firmen. Es kombiniert die Stärken und Fähigkeiten von eTrust Antivirus r8 und eTrust Pest-Patrol r8 in einem vollständig integrierten Produkt.



Art.-Nr.	Bezeichnung
1254593	CA eTrust ITM r8 1User Product only (ML)
1254594	CA eTrust ITM r8 1User Upgrade (ML)
1254595	CA eTrust ITM r8 5User Product only (ML)
1254596	CA eTrust ITM r8 5User Upgrade (ML)
1254597	CA eTrust ITM r8 10User Product only (ML)
1254598	CA eTrust ITM r8.0 10User Upgrade (ML)
1254599	CA eTrust ITMr 8 25User Product only (ML)
1254600	CA eTrust ITM r8 25User Upgrade (ML)







## Cognos PowerPlay: Funktionen und Nutzen

### Benutzerfunktionen und Vorteile

#### Freie Navigation in den Unternehmensdaten

Nutzen Sie PowerPlay, um zu analysieren, wovon Ihr Geschäft bestimmt wird – mit Informationen, die so präsentiert werden, wie Manager ihr Geschäft betrachten. Daten können unter logischen Überschriften strukturiert werden, wie Geschäftsperiode, Vertriebsregion, Produktgruppe – was auch immer in Ihrem geschäftlichen Kontext den meisten Sinn macht.

PowerPlay ermöglicht Ihnen, durch einfaches Ansteuern, Klicken und Verschieben multidimensionale Informationen zu analysieren. Gehen Sie Zusammenhängen durch detaillierte Analysen (Drill Down) auf den Grund. Betrachten Sie Analyseergebnisse in verschiedenen Dimensionen, wie Kauf nach Region oder Produkt usw. Betrachten und analysieren Sie Datenbeziehungen mit grafischer Unterstützung und wechseln Sie zwischen unterschiedlichen grafischen und tabellarischen Ansichten.

#### Analyse, Report-Erstellung und Publikation im Intranet

Setzen Sie Analysen in genaue, aussagekräftige Intelligence info Business Performance Measurement-(BPM) Reports um, die per Tastendruck über das Cognos Upfront-Portal publiziert werden können. Erstellen Sie wirkungsvolle KPI- und Scorecard-Reports mit dynamischem Charakter. Nutzen Sie diese Reports, um Ihr Geschäft zu managen, zu überwachen und zu verbessern. Es können alle Arten von Anwendern innerhalb und außerhalb des Unternehmens über das Web auf BPM-Reports zugreifen, diese Reports betrachten und ausdrucken. Die Anwender haben außerdem die Möglichkeit, jeden Report weiter zu analysieren und die Ergebnisse zurück an das Upfront-Portal zu senden, damit andere Anwender damit arbeiten können.

#### Integration mit dem Cognos Upfront-Portal

Den Anwendern steht ein einheitlicher Zugang für alle Business Intelligence-Informationen zur Verfügung. Ungeachtet seines Trainingslevels und seiner Fertigkeiten findet der Anwender mit Hilfe des Cognos Upfront-Portals auf einfache Weise alle BI-Informationen, die er sucht.

#### Analyze-then-Query

Wechseln Sie nahtlos zu Cognos Impromptu und Cognos Query, um auf Detaildaten bis auf Transaktions-ebene zuzugreifen – zum Beispiel einen bestimmten Auftrag, eine mitarbeiterspezifische Umsatzliste etc. (dieses Verfahren nennt man = "Drill Through").

#### Clients für alle Benutzeranforderungen

PowerPlay erfüllt die Anforderungen unterschiedlichster Anwender mit Hilfe verschiedener Clients, die eine komplette unternehmensweite BPM/OLAP-Lösung bieten, welche den spezifischen Anforderungen Ihres Unternehmens gerecht wird.

Die Anwender arbeiten dabei mit Web-, Windows- oder Excel-Clients per WAN- oder LAN-Verbindung bzw. per Fernabfrage. Sie können mühelos auf multidimensionale Daten zugreifen und die hervorragenden Analyse- und Reporting-Möglichkeiten von PowerPlay nutzen.



Ihr Ansprechpartner für Cognos  
bei Actebis Peacock:  
**Susanne Uilmann**  
sullmann@actebispeacock.de  
Tel.: 0 29 21 / 99 58 51

Gilt nur für Deutschland.





## „Simply Linux“ mit Collax Business Server

Collax Business Server ist Deutschlands führende Linux-basierte Server-Appliance für Filialunternehmen sowie kleine und mittlere Betriebe.

Bieten Sie Ihren Kunden alle Vorteile von Linux-Servern, einfach administrierbar unter einer einfach zu bedienenden Oberfläche.



Collax hat es sich zur Aufgabe gemacht, Informationstechnologie basierend auf Linux und Open-Source so einfach zu gestalten, dass sie am Ende ähnlich übersichtlich und solide ist, wie eine HiFi-Stereoanlage. Entsprechend dem Motto "Simply Linux" bietet Collax als Kern eines Computer-netzes eine linux-basierte, hochsichere Serverlösung als Software oder Appliance für

- > Abteilungen und Filialen
- > kleine und mittlere Betriebe

Noch nie war der Umstieg von proprietären Server Lösungen auf eine Linux-Lösung so einfach und vor allem so kostengünstig.

### Produktportfolio

Der Collax Business Server ist eine echte Open-Source-basierte Alternative zu proprietären Serverlösungen. Das Funktionsspektrum der Software reicht vom Datei-, Mail-, Fax-, Proxy- und Webserver über Router und VPN (Virtual Private Network) bis zum Firewall-, Anti-Viren-Server sowie Anti-Spam und Web-Content-Filter. Dies alles verbirgt sich unter einer einheitlichen und einfach zu bedienenden Software-Oberfläche.

### Lizenzmodell

Collax bietet sein Preissystem auf das im Open Source Umfeld übliche Subscription Modell an. Das Preismodell beruht auf Benutzer-basierter Preisstaffelung, Lizenzkosten entfallen. Damit ergeben sich Preissenkungen im Einsteigerbereich. Die jährlich zu zahlenden Gebühren umfassen neben der Nutzung der Software alle Upgrades, Updates, Security-Fixes und Patches für den

Collax Business Server.

Die Subscription gilt für die reine Software-Version des Collax Business Server wie auch für die plug-and-play Hardware-Appliances der Server-Suite.

Die Subscription richtet sich nach der Unternehmensgröße, sechs Staffellungen stehen zur Verfügung:

- > bis 10 Benutzer
- > bis 25 Benutzer
- > bis 50 Benutzer
- > bis 100 Benutzer
- > bis 250 Benutzer
- > über 250 Benutzer

Es besteht die Möglichkeit Subscription Verträge in den Laufzeiten von ein, drei und fünf Jahren abzuschließen.

### Support

Mit dem Collax Support erhalten Sie bei Problemen sofortige Unterstützung. Dazu bietet Collax Ihnen für den Business Server drei verschiedene Support-Pakete an:

- > Entry: fünf Support-Fälle pro Jahr bei einer Reaktionszeit von 24 Stunden.
- > Professional: zehn Support-Fälle pro Jahr bei einer Reaktionszeit von vier Stunden
- > Preferred: zehn Support-Fälle pro Jahr bei einer Reaktionszeit von zwei Stunden

### Partnerschaft

Collax macht sich darüber hinaus für Ihr Business stark. Als Fachhandelspartner genießen Sie exklusive Leistungen direkt vom Hersteller:

- > Attraktive Rückvergütungsprogramme mit bis zu 30% Marge
- > Vertriebs-, Marketing- und Projektunterstützung
- > Training und Support

Profitieren Sie von den Vorteilen einer Partnerschaft. Rufen Sie uns an oder senden Sie eine Email an [aterschueren@actebispeacock.de](mailto:aterschueren@actebispeacock.de)

Ihr Ansprechpartner für Collax bei Actebis Peacock:  
**André ter Schüren**  
[aterschueren@actebispeacock.de](mailto:aterschueren@actebispeacock.de)  
 Tel.: 0 29 21 / 99 28 11

Gilt nur für Deutschland.



## AntiVirenKit 2006, jetzt mit OutbreakShield Technologie

### AntiVirenKit 2006

Auch die neue 2006 Version des bewährten AntiVirenKit glänzt wieder mit einer Reihe eindrucksvoller Testsiege und Auszeichnungen durch die Fachpresse. Als Ergänzung zur bestehenden DoubleScan-Technologie wurde das AntiVirenKit 2006 mit dem neuartigen OutbreakShield ausgerüstet: Diese neue Technik blockt infizierte Mails auch ohne Kenntnis der Virensignatur und daher bereits 1-2 Minuten nach Virenausbruch. AntiVirenKit 2006 (und natürlich auch AntiVirenKit InternetSecurity) schützen damit ausgerüstete Rechner bereits Stunden vor dem Eintreffen neuer Virensignaturen. Weitere neue Features von AVK 2006 Professional sind u.a. die Virenprüfung von http-raffic sowie die Lauffähigkeit auf 64-Bit Windows Systemen.

### AntiVirenKit InternetSecurity 2006

Enthält natürlich ebenfalls die neue OutbreakShield-Technologie, aber auch die neue G DATA Firewall sowie die neue G DATA Kindersicherung

Jetzt NEU: 2 - User und 3 - User-Lizenzen „aus der Box“! Hier handelt es sich um Komplettpakete zur Nutzung für 2 oder 3 PCs.

### Für den zentral gesteuerten Schutz von Netzwerken:

#### G-DATA AntiVirus Business

Das perfekte Werkzeug für den Virenschutz in Netzwerken:

- > Der AVK Management Server kontrolliert und steuert alle AVK-Clients.
- > Er ermöglicht Remote-Installationen und die automatische Updateverteilung.
- > Alarmmeldungen laufen zentralisiert per PopUp-Fenster, eMail oder VirusCall zum Administrator.
- > NEU: Updates für AVK Clients auch direkt möglich: mehr Rechte Clients zuweisbar!  
NEU: Optionale E-mailprüfung durch den AVK Client.  
NEU: OutbreakShield Integration u.v.m.



Art.-Nr.	Bezeichnung
1222836	GDATA AVK AntiVirenKit 2006 Professional (DE)
1231323	GDATA 2x AVK AntiVirenKit 2006 Professional License (DE)
1222839	GDATA 3x AVK AntiVirenKit Professional License (DE)
1222833	G DATA AntiVirenKit InternetSecurity 2006
1231322	GDATA 2x AVK AntiVirenKit Internet Security 2006 License (DE)
1222835	GDATA 3x AVK AntiVirenKit Internet Security 2006 License (DE)

Ihr Ansprechpartner für G-Data bei Actebis Peacock:  
**Katharina Leifert**  
kleifert@actebispeacock.de  
Tel.: 0 29 21 / 99 28 17



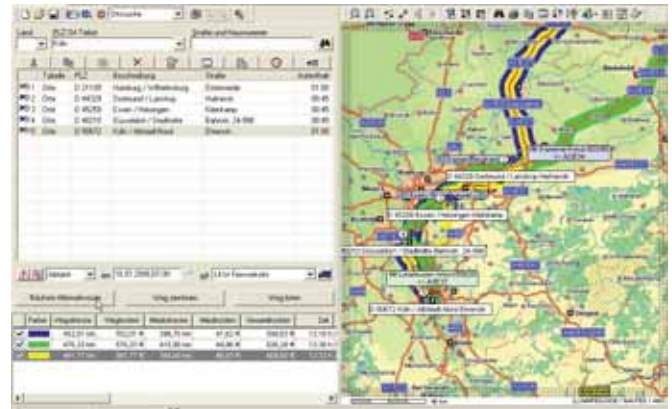


## map&guide professional – in der neuen Version 12

map&guide professional kommt in vielen Unternehmensbereichen zum Einsatz – im Vertrieb, im Servicebereich, in der Buchhaltung, im Controlling oder Versand.

### Ihre Vorteile mit map&guide professional.

- > **NEUES Kartenmaterial** – genaue Berechnungen:  
Dank des aktuellen Kartenmaterials und Ihres Fahrerprofils führt Sie map&guide professional immer auf den für Sie besten Weg zum Ziel. Auf Wunsch auch mit mehreren Alternativen, die Sie sich in der Karte übersichtlich darstellen können. Auch viele Finanzämter nutzen für die Fahrkostenkontrolle map&guide.
- > **NEU! Mautberechnung** – bereits vorbereitet für alle Eventualitäten:  
Ob die Bundesstraßen- oder die Pkw-Maut kommt – dank des Live-Updates sind Sie schon darauf vorbereitet. Zusätzlich können Sie direkt aus map&guide professional heraus Ihre Mautstrecken online buchen.
- > **Perfekte Berechnung Ihrer Fahrtkosten:**  
Bei der Berechnung der Zeit- und Wegekosten berücksichtigt map&guide professional nicht nur Kraftstoffkosten, Maut und Arbeitszeitpauschalen. Der Zeitwert des Fahrzeugs, Verschleiß, Wartungskosten und vieles mehr werden berücksichtigt, damit Sie Ihre Fahrtkosten im Griff haben.
- > **Professionelle Routenplanung unter Berücksichtigung von Zeitfenstern:**  
map&guide führt Sie europaweit auf dem schnellsten Weg ans Ziel und berücksichtigt dabei auch Ihr Fahrzeugprofil, Staus und Straßensperrungen. Auf Wunsch optimiert der Routenplaner die Reihenfolge Ihrer Stationen und berücksichtigt Zeitfenster oder Termine.
- > **NEU! Korrespondiert mit Ihrem Transport-Management-System:**  
Für Entfernungsberechnungen und Kostenermittlung übernehmen Sie Daten aus Ihrem führenden Transport-Management-System und spielen die Ergebnisse per Knopfdruck einfach wieder zurück.



Alternativroutenberechnung mit map&guide professional

Neben map&guide professional stehen noch weitere Produkte für branchenspezifische Bedürfnisse oder Firmennetzwerke zur Verfügung. Unter anderem sind dies:

**map&guide intranet** – der professionelle Routenplaner für den Einsatz an vielen Arbeitsplätzen.

**map&guide calculate** – Mit der Transport-Kostenkalkulation, den integrierten Excel-Funktionalitäten, der Kontrolle der Einzelfahrtnachweise von Toll Collect und der Korrespondenz mit Ihrem führenden Transport-Management-System haben Sie Ihre Transportkosten fest im Griff.

**map&guide call center** – map&guide call center ist die Branchenlösung für alle, die am Telefon schnell Hilfe leisten müssen. Im Servicebereich, wo es gilt, schnell den nächsten Hilfeleister oder Mietwagen-Anbieter zu finden, in der Industrie bzw. im Transportbereich, wo Kunden innerhalb einer bestimmten Zeit Ware zur Verfügung gestellt werden muss, oder in der Touristik.

Art.-Nr.	Bezeichnung
1242713	MAP&GUIDE Professional v12 Deutschland City
1242720	MAP&GUIDE Calculate v12 Deutschland City
a.A.	Map&Guide CallCenter V12 Deutschland City
a.A.	Map&Guide Intranet V12 Deutschland City für 25 User



Ihr Ansprechpartner für map&guide bei Actebis Peacock:  
**Katharina Leifert**  
 kleifert@actebispeacock.de  
 Tel.: 0 29 21 / 99 28 17





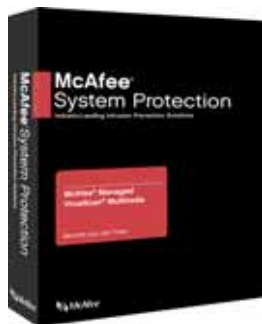
## Für die Sicherheit von Unternehmensdaten

### Komplett-Virenschutz für kleine & mittelständische Unternehmen

McAfee® SMB Editionen, die speziell für den reibungslosen Einsatz in kleinen und mittelständischen Unternehmen bis zu 251 Nodes (= Netzwerk-Knotenpunkte) konzipiert wurden, bieten zwei Lösungen für einen umfassenden Virenschutz an (inkl. zentrale Management-/Verteilungskonsole McAfee ProtectionPilot™):

- > Active VirusScan SMB Edition:  
Virenschutz für Desktops & Dateiserver
- > Active Virus Defense SMB Edition:  
Virenschutz für Desktops, Datei- & E-Mail-Server sowie Internet Gateways

McAfee VirusScan® Enterprise 8.0i ist hierbei zentraler Bestandteil der beiden SMB Editionen und integriert Anti-virus-, Intrusion Prevention- und Firewall-Technologien zu einer eigenständigen Lösung für Desktops und Server. Die umfassende Lösung dient dem Aufspüren, Identifizieren und Beseitigen von bekannter und unbekannter Aktivität auf infizierten PCs und Servern sowie der Vorbeugung derselben. Weitere Highlights des Produkts sind der patentierte Buffer-Overflow-Schutz sowie die flexible Port-Konfiguration für den Datenverkehr.



McAfee ProtectionPilot™ bildet dabei das Kernstück als zentrales Management-Tool, mit dem Unternehmen ihren Virenschutz problemlos einrichten, überwachen und auf dem aktuellsten Stand halten können.

Herst.-Nr.	Bezeichnung
SVM80M005TAA	Active VirusScan SMB Edition* 5 User
SVM80M010TAA	Active VirusScan SMB Edition* 10 User
SVM80M025TAA	Active VirusScan SMB Edition* 25 User
AMD80M005TAA	Active Virus Defense SMB Edition* 5 User
AMD80M010TAA	Active Virus Defense SMB Edition* 10 User
AMD80M025TAA	Active Virus Defense SMB Edition* 25 User

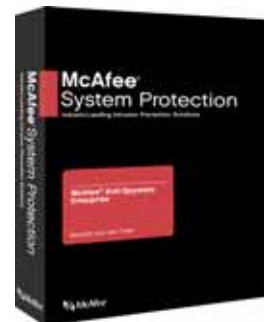
\* Dauerlizenz inkl. Gold-Support für das 1. Jahr

### Anti-Spyware-Lösungen für alle Unternehmensgrößen

McAfee AntiSpyware Enterprise vernichtet automatisch, sprich On-Access, unerwünschte Programme wie Spyware, Adware, Dialer, Keylogger, Cookies und Remote-Control-Programme, bevor diese sich installieren und Systeme kompromittieren können. Parallel wird ein Registry-/Datei-Scanning sowie eine Bereinigung vorgenommen.

McAfee AntiSpyware Enterprise lässt sich sowohl als Einzelanwendung nutzen, als auch nahtlos in die Produkte McAfee VirusScan Enterprise 7.1 und 8.0i integrieren.

Die IT-Verantwortlichen können die Lösung zudem auf einfache Art und Weise verteilen und über die zentrale Konsole McAfee ProtectionPilot (für kleine und mittlere Unternehmen) sowie McAfee ePolicy Orchestrator® (für größere Unternehmen) verwalten.



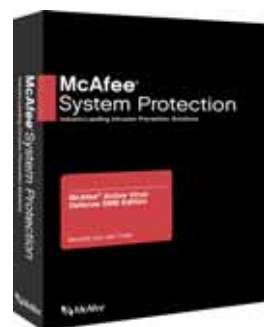
Herst.-Nr.	Bezeichnung
SPY85M005TAA	AntiSpyware Enterprise* 5 User
SPY85M010TAA	AntiSpyware Enterprise* 10 User
SPY85M025TAA	AntiSpyware Enterprise* 25 User

\* Dauerlizenz inkl. Gold-Support für das 1. Jahr

### Kostengünstiger Online-Dienst für kleine Unternehmen

McAfee Managed VirusScan PLUS AntiSpyware wird als kostengünstiger Online-Dienst angeboten und adressiert vor allem kleinere Unternehmen, die kein Personal und keine Erfahrung beim Implementieren und Verwalten von Sicherheitslösungen für Desktops und Server haben.

Hier sorgt die neue Software von McAfee für einen rund um die Uhr aktiven und automatischen Schutz vor Viren und Spyware. Der Service verwendet das gleiche proaktive On-Access-Scanning wie AntiSpyware Enterprise und erkennt – beziehungsweise blockiert – unerwünschte Programme sowie Bedrohungen unverzüglich.



McAfee Managed VirusScan plus AntiSpyware benötigt nur eine einmalige Installation und anschließend automatische Updates für die integrierten Anti-Virus- und Anti-Spyware-Lösungen.

Herst.-Nr.	Bezeichnung
MVA00M005PAA	Managed VirusScan Plus AntiSpyware* 5 User
MVA00M010PAA	Managed VirusScan Plus AntiSpyware* 10 User
MVA00M025PAA	Managed VirusScan Plus AntiSpyware* 25 User

\* Gold-Service für 1 Jahr



## Weitere McAfee-Lösungen

Die McAfee Desktop Firewall™ bewahrt Ihre Computer vor Spyware, Hackern und anderen Bedrohungen, die sich durch Antiviren-Software allein nicht stoppen lassen. Zudem schützt es das Netzwerk Ihres Betriebs, indem es Verbindungen zu unsicheren Clients sowie die Verbreitung von Viren verhindert, die das Netzwerk zur Ausbreitung nutzen.

McAfee SpamKiller® für Mailserver bietet wachsenden Unternehmen einen unvergleichlichen Spam-Schutz und Performance für Microsoft Exchange und Lotus® Domino™ Mailserver. In dem Ihr Netzwerk spamfrei gehalten wird, stellt McAfee SpamKiller eine hohe Produktivität sicher, verhindert, dass unangemessener Inhalt die Anwender erreicht, spart Netzwerkbandbreite und beschränkt die mit Spam verbundenen Sicherheitsrisiken auf ein Minimum. Mithilfe der preisgekrönten McAfee Scan-Engine stattet McAfee Virex® Macintosh®-Systeme mit vollständigem, präventivem Virenschutz aus. Virex ist ebenso leistungsfähig wie leicht einsetzbar und schützt gegen Viren und bösartigen Codes jeder Art, einschließlich neuen und unbekanntem Bedrohungen. Zur Bedienung dient die vertraute Anwenderschnittstelle von Mac OS X.

Herst.-Nr.	Bezeichnung
MDF80E005TAA	McAfee Desktop Firewall* 5 User
MDF80E010TAA	McAfee Desktop Firewall* 10 User
MDF80E025TAA	McAfee Desktop Firewall* 25 User
SKX21E005TAA	McAfee Desktop Spamkiller* 5 User
SKX21E010TAA	McAfee Desktop Spamkiller* 10 User
AVM77M005TAA	McAfee Desktop Virex* 5 User
AVM77M005TAA	McAfee Desktop Virex* 10 User

\* Dauerlizenz inkl. Gold-Support für das 1. Jahr

### NFR-Angebot für McAfee-Partner

Mit dem McAfee Security Action Pack™ erhalten Sie ein Paket, das bis zu 25 Lizenzen sämtlicher McAfee-Sicherheitssoftware enthält.

Durch den Kauf des McAfee Security Action Packs erhalten Sie automatisch die Berechtigung, ein AssociatePartner der McAfee SecurityAlliance™ zu werden. Dies bringt eine Reihe von Vorteilen mit sich, einschließlich des exklusiven Zugangs zur McAfee SecurityAlliance-Webseite, erstklassigem technischen Support und regelmäßigen Prämien für Umsatzerfolge. **JETZT BESTELLEN – für nur 149,00 €.**



Herst.-Nr.	Bezeichnung
AAPGBM-AD	McAfee Security Action Pack™

### McAfee Perpetual Plus-Lizenzprogramm

McAfee-Software beziehen Sie in 5er-, 10er- oder 25er-Boxen und ab 11 User innerhalb des Lizenzmodells. Im Rahmen des McAfee-Lizenzprogrammes erwerben Sie im ersten Jahr die Grundlizenz – Perpetual Plus. Diese beinhaltet die McAfee-Software, tägliche Virenupdates für ein Jahr, ein Upgrade-Recht sowie kostenlosen technischen „Rund-um-die-Uhr“ Telefonsupport.

Diese Lizenz halten Sie in den Folgejahren (2. Jahr, 3. Jahr etc.) durch den McAfee Gold-Support aktiv. Die Supportzahlung beinhaltet die täglichen Virenupdates, das Upgrade-Recht, wodurch Sie immer die neueste McAfee-Produktversion einsetzen können, sowie den kostenlosen technischen Telefonsupport. Bitte beachten Sie, dass die McAfee Lizenz nur mit einem gültigen Gold-Support-Vertrag eingesetzt werden kann.

**Die TSP-Lizenzierung** ist ab 11 Nodes erhältlich und richtet sich nach Stückzahlbereichen. Die Preisgestaltung richtet sich nach Anzahl der Netzwerkknoten, die mit steigendem Auftragsvolumen entsprechende Discount-Möglichkeiten beinhaltet. Als Endkunde erhalten Sie die Software in einem Media-Kit, das die bestellte Software sowie alle zum Start nötigen Anleitungen beinhaltet. Zusätzlich erhalten Sie von McAfee ein Lizenzzertifikat, welches Sie berechtigt, die Software gemäß den vereinbarten Bedingungen zu verwenden. Bei Verkauf einer TSP-Lizenzierung wird zusätzlich der Reseller registriert. Dies ermöglicht es McAfee in den Folgejahren, die erforderliche Lizenzverlängerung über den registrierten Partner abzuwickeln.

Multinode-Lizenzpakete	TSP-Lizenzierung
5 User	11 bis 25 Nodes
10 User	26 bis 50 Nodes
25 User	51 bis 100 Nodes
	101 bis 250 Nodes
	251 bis 500 Nodes

Bei Anfragen größer 500 Nodes wenden Sie sich bitte an unser Lizenzteam.

**Das Multinode-Lizenzpaket** ist ein vorkonfigurierter Mediensatz und beinhaltet: CD, Handbücher, Lizenzvereinbarung, Berechtigungskarte zum Medien austausch, Registrierungskarte und Supportformular.

**Alle McAfee Produkte bei Actebis Peacock verfügbar ab 01.04.2006**

Ihr Ansprechpartner für McAfee bei Actebis Peacock:

**Johanna Kloke**

jkloke@actebispeacock.de

Tel.: 0 29 21 / 99 23 07

Gilt nur für Deutschland.



## Microsoft® Office Small Business Edition 2003

### Gute Gründe, Ihren Kunden Microsoft Office Small Business Edition 2003 zu empfehlen

Die Microsoft® Office Small Business Edition 2003 und Microsoft Office Professional 2003 sind Produkte, mit denen Sie einerseits aktuelle Entwicklungen bei Ihren Kunden nicht verpassen und andererseits Ihren Unternehmenserfolg steigern können. Denn für Ihre Kunden werden zwei Punkte im immer härter werdenden Wettbewerb immer wichtiger: die Steigerung der persönlichen und geschäftlichen Produktivität sowie die Verbesserung der Kundenbeziehungen. Mit dem in den beiden Lösungen integrierten Microsoft Business Contact Manager 2.0, dem Kundenmanagement-(CRM)-System in Microsoft Office Outlook 2003, können Sie das Ihren Kunden bieten. Sie sind darüberhinaus in der Lage, sich als kompetenter Berater bei Ihren Kunden zu positionieren und am Markt erfolgreicher zu agieren. Insgesamt müssen Sie dafür nicht viel investieren, denn schließlich geht es um Microsoft Office 2003, und Ihre Kunden kennen in der Regel Microsoft Office.

#### Hauptvorteile

- > Verwalten von Kundendaten und Verkaufschancen in Microsoft Office Outlook 2003 mit dem integrierten Microsoft Business Contact Manager 2.0
- > Effizienteres Arbeiten mit E-Mails
- > Schutz des Unternehmens vor Spam-E-Mails und Viren durch den integrierten Spam-E-Mail-Filter
- > Erstellen von professionellen Vertriebs- und Werbematerialien in Eigenregie mit dem Microsoft Office Publisher 2003
- > Zeit sparen im Verwalten von Daten in übersichtlicher Form mithilfe vertrauter Werkzeuge.



[www.microsoft.com/germany/original](http://www.microsoft.com/germany/original)



Abb. ähnlich



Art.-Nr.	Bezeichnung
1239983	MS 3x Office2003 SB SP2 OSB (DE)
1239980	MS 1x Office2003 SB SP2 OSB (DE)
1239982	MS 3x Office2003 SB SP2 non OSB (DE)
1239979	MS 1x Office2003 SB SP2 non OSB (DE)

Für weitere Informationen steht Ihnen Ihr Vertriebsberater zur Verfügung: Tel. 02921/99- (Nr. des Ansprechpartners) oder Fax: -6499



## Microsoft® Windows® Small Business Server 2003

### Warum Sie Ihren Kunden einen Microsoft® Windows® Small Business Server 2003 empfehlen können

Mit dem Microsoft® Windows® SmallBusiness Server 2003 schlägt rund um die Uhr ein leistungsstarkes Herz in Ihrem Unternehmen, das mehr Zuverlässigkeit im Netzwerk, sichereres Arbeiten, besseres Strukturieren von Daten sowie eine effizientere Kommunikation bietet. Und das alles zu geringen Kosten – inklusive den Hauptbestandteilen Microsoft® Windows® Server 2003, Microsoft Exchange Server 2003 mit Microsoft Outlook® 2003.

Der Microsoft® Windows® Small Business Server 2003 steht Ihnen und Ihren Kunden in zwei unterschiedlichen Versionen zur Verfügung:

Standard Edition und Premium Edition. Ganz gleich, für welche sich Ihre Kunden entscheiden, Sie können sich als kompetenter Berater positionieren und entsprechend am Markt agie-



Abb. ähnlich

ren. Denn viele kleine Unternehmen mit mehreren Mitarbeitern arbeiten heutzutage noch ohne einen Server bzw. mit Servern, die nicht auf dem neusten Stand der Technik sind. Das macht sie unbeweglich und ineffizient.

### Im Folgenden sehen Sie zehn gute Gründe für Microsoft® Windows® Small Business Server 2003, an denen sich andere Serverlösungen messen lassen müssen.

- > Steigern Sie die Produktivität Ihres Unternehmens – alle Daten an zentraler Stelle.
- > Schützen Sie sich vor Datenverlust.
- > Sorgen Sie für einen besseren Schutz Ihrer wichtigen Informationen.
- > Sichern Sie sich mit einem zuverlässigen Netzwerk reibungslose Unternehmensabläufe.
- > Geben Sie Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit zur effektiveren Zusammenarbeit.
- > Bleiben Sie in Verbindung mit Ihrem Unternehmen und Ihren Kunden – immer und überall.
- > Gönnen Sie sich die Flexibilität und Effizienz mobiler Verbindungen.
- > Halten Sie engen Kontakt zu Ihren Kunden.
- > Senken Sie die Kosten durch die gemeinsame Nutzung von Ressourcen.
- > Nutzen Sie die Vorteile einer flexiblen, kostengünstigen Plattform.



[www.microsoft.com/germany/original](http://www.microsoft.com/germany/original)

Art.-Nr.	Bezeichnung
1209582	MS 1x Win SBSVR 2003 STD + 5CALSP1 OSB (DE)
1209594	MS 1x Win SBSVR 2003 PREM + 5CALSP1 OSB (DE)
1209584	MS1x Win SBSVR 2003 STD + 5CALSP1 non OSB (DE)
1209595	MS1x Win SBSVR 2003 PREM + 5CALSP1 non OSB (DE)

Ihr Ansprechpartner für Microsoft OEM- für System-BUILDER bei Actebis Peacock:

**Tim Sauerland**

tisauerland@actebispeacock.de

Tel.: 0 29 21 / 99 28 86





## Zuverlässigkeit und Sicherheit sind die Stärken meines Unternehmens.



### Mit Original-Microsoft-Software können Sie beruhigter in die Zukunft blicken.

Der Einsatz von Original-Microsoft® Windows® XP Professional kann Ihnen auf einfache Art und Weise zu mehr Sicherheit und Zuverlässigkeit im Arbeitsalltag mithilfe neuer Sicherheitstools verhelfen. Zudem erhalten Sie wichtige Softwareupdates, spezielle Informationen und Angebote, die sich in kürzester Zeit für Ihr Unternehmen bezahlt machen können.

Mit vorinstalliertem Original-Microsoft Windows XP Professional haben Sie Ihren neuen PC von Anfang an kostengünstig und richtig lizenziert und können sich zudem besser vor Softwarepiraterie schützen.

Gleichzeitig können Sie Ihrem Unternehmen zu mehr Zuverlässigkeit im Arbeitsalltag und höherer Sicherheit Ihrer IT-Infrastruktur verhelfen. Darüber hinaus kann es Sie dabei unterstützen sich einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Denn Sie bekommen regelmäßig Updates und haben Zugang zu speziellen Informationen und Angeboten, die ausschließlich Nutzer von Original-Microsoft-Software erhalten.

### 10 gute Gründe sprechen für Original-Microsoft Windows XP Professional:

1. Sie schützen Ihr Unternehmen besser vor Angriffen.
2. Sie erhalten Zugang zu den Microsoft Innovationen in Punkto Sicherheit.
3. Sie erhalten wichtige Downloads und Programmiererweiterungen.
4. Sie profitieren von den Vorteilen des Microsoft Windows Genuine Advantage-Programms.
5. Sie machen mit der Vorinstallation vieles richtig in Punkto Software-Lizenzierung.
6. Sie arbeiten zuverlässiger an Ihrem PC.
7. Sie erhalten schneller und sicherer mobilen Zugriff auf Ihre Daten.
8. Sie können leichter ein Firmennetzwerk einrichten.
9. Sie können Dateien sicherer ablegen dank Encrypting File System (EFS).
10. Sie profitieren der Kompatibilität mit zahlreichen Softwareanwendungen von Drittanbietern



## Microsoft Lizenzmodelle

### Verfügbare Lizenzformen der Microsoft Lizenzprogramme

#### License (L)

Mit der License erwerben Sie das Nutzungsrecht der zur Zeit des Kaufes aktuellen Version. Für den Erwerb einer License ist keine Vorgängerversion des jeweiligen Produkts erforderlich. Eine Ausnahme bilden hier die Windows-Desktop-Betriebssysteme: Diese sind grundsätzlich nur als Upgrades unter den Lizenzprogrammen verfügbar. Zusätzlich handelt es sich bei der License um einen einmaligen Lizenzerwerb ohne Anrecht auf den späteren Erwerb von Nachfolgeversionen. Nach einer License können Sie wiederum nur eine erneute License erwerben.

#### Software Assurance (SA)

Gerade in einem dynamischen Markt ist es wichtig, möglichst schnell auf zukunftsweisende Technologien zuzugreifen. Software Assurance unterstützt Sie dabei, denn Sie haben zu jeder Zeit die Möglichkeit, die aktuellste und leistungsfähigste Version eines Microsoft-Produkts einzusetzen, die während der Laufzeit des Lizenzvertrages auf den Markt kommt. Das bedeutet, dass der Kunde bei Vertragsende in Besitz der zu diesem Zeitpunkt aktuellen Produktversion bleibt. Software Assurance kann in Verbindung mit einer License oder im Anschluss an einen auslaufenden Software-Assurance-Vertrag erworben werden. Zusätzlich vereinfacht Software Assurance Ihre Investitionsplanung und hilft Ihnen, Ihre IT produktiver einzusetzen, um Ressourcen zu sparen.

#### License & Software Assurance Package (L&SA)

Hierbei handelt es sich um eine Kombination aus Microsoft License und Software Assurance in einem Produkt. L&SA verbindet die Vorteile aller Modelle. Sie erwerben das Recht, die jeweils aktuelle Version des Produkts, für das Software Assurance abgeschlossen wurde und welches während der Laufzeit des Vertrages verfügbar ist, einzusetzen und zu nutzen. Diese Nachfolgeversionen können Sie zeitlich unbefristet einsetzen und nutzen.

### Microsoft OPEN Value – Ratenkauf

Bei Open Value handelt es sich um ein einfaches Programm für den Einstieg. Speziell kleine und mittlere Unternehmen haben hier die Möglichkeit, ihren Softwarebedarf per Ratenkauf zu decken. OPEN Value bietet Ihnen die Möglichkeit, sämtliche Lizenzen auf allen Desktops im Rahmen eines einzigen Vertrags zu beschaffen und zu verwalten. So ist es möglich, auf allen PCs dieselbe Softwareversion zu nutzen, jederzeit auf die neueste Version aufzurüsten oder verschiedene Softwareversionen zu verwenden, ohne dabei genau erfassen zu müssen, welche Version auf welchem Desktop ausgeführt wird.

Einen neuen OPEN Value Vertrag können Sie bereits ab einer Mindestbestellmenge von 5 Lizenzen mit Software Assurance abschließen, entweder mit nur 5 Lizenzen der gleichen Software (wie Office Professional Edition) oder mit 5 verschiedenen Lizenzen (z.B. mit einer Lizenz über Windows Desktop Upgrade, zwei Lizenzen über Office Professional Edition und zwei Lizenzen für Office Visio). Dabei zählen License&Software Assurance sowie Software Assurance (bei Erneuerung) jeweils als eine Lizenz. Open Value teilt die Lizenzkosten auf drei planbare Jahresraten auf, mit denen die Lizenzierung sämtlicher Desktops und Server im Unternehmen abgedeckt ist. Die Datenträger erhalten Sie immer automatisch und ohne Zusatzkosten.

### OPEN Value Company-wide

Zusätzlich bietet Ihnen Microsoft neben OPEN Value auch das Lizenzmodell OPEN Value Company-wide an. Auch hier werden die jährlichen Raten auf 3 Jahre verteilt. Bei dieser Variante wird eine Standardisierung mit mindestens 5 PCs vorgenommen. Dabei haben Sie die Wahl zwischen den Small Business Plattform- und Desktop Professional Plattform-Produkten.

#### Small Business-Produkte:

- > Windows Professional Upgrade
- > Office Small Business Edition
- > Windows Small Business Server CAL

#### Desktop Professional-Produkte:

- > Windows Professional Upgrade
- > Office Professional
- > Core CAL

Bei Lizenzierung einer kompletten Plattform gewährt Ihnen Microsoft einen Plattformnachlass von 15 %.

Ihr Ansprechpartner für Microsoft Lizenzprogramme bei Actebis Peacock:

**Jennifer Weber**

jweber@actebispeacock.de

Tel.: 0 29 21 / 99 28 21



## Microsoft Open Value

Unter Open Value Company-wide wird Ihnen ab 250 PCs ein Preisnachlass gewährt. Nach Ablauf des Vertrages erhalten Sie ein unbefristetes Nutzungsrecht an der letzten aktuellen Version der im Vertrag abgeschlossenen Lizenz. Außerdem haben Sie nach Vertragsablauf die Option auf den Abschluss eines Anschlussvertrages über SA für weitere 3 Jahre.

### OPEN Value Subscription – Miete

OPEN Value Subscription ist das entsprechende Mietprogramm zu OPEN Value. Es handelt sich um ein unternehmensweites Programm mit einer Vertragslaufzeit von ebenfalls 3 Jahren. Die Lizenzverwaltung unter Open Value Subscription gestaltet sich einfach. In der Vertragslaufzeit können Sie während des aktuellen Jahres zusätzliche PCs einsetzen, ohne diese melden zu müssen. Da es sich um ein unternehmensweites Programm handelt, muss Ihr Unternehmen nur einmal im Jahr am Jahrestag die qualifizierten PCs melden und den Vertrag auf den neuesten Stand bringen. Hat die Anzahl an qualifizierten PCs, die im Einsatz sind, am Ende des Jahres abgenommen, reduzieren sich die Mietkosten im Folgejahr entsprechend.

### Plattform-Nachlass und Up-to-date-Nachlass

Microsoft gewährt unter Open Value Subscription einen Plattformnachlass von 5 % für Kunden, die über die Small Business Plattform oder Desktop Professional Plattform eine unternehmensweite Standardisierung durchführen. Haben sie bereits eine aktuelle Version oder Vorgängerversion im Einsatz, erhalten Sie im ersten Jahr einen Up-to-date Nachlass in Höhe von 50 %.

### Buy-Out Option

Am Ende des 3-jährigen Open Value Subscription-Vertrags haben Sie die Option, Ihren Software-Mietvertrag zu erneuern oder über die Buy-out-Option die Lizenzen zu erwerben und damit die zuvor befristeten Lizenzen in unbefristete Lizenzen umzuwandeln. Entscheiden Sie sich gegen diese Optionen, müssen Sie die Software deinstallieren und damit deren weitere Nutzung stoppen. Die Buy-out-Option ist für Sie interessant, wenn Sie sich dafür entschieden haben, unbefristete Software-Lizenzen besitzen zu wollen. Haben Sie die Buy-out-Option gewählt, können Sie weiterhin von den Software Assurance Services profitieren, indem Sie einfach einen neuen Open Value-Vertrag für den Erwerb von Software Assurance für die unbefristeten Lizenzen abschließen.

### OPEN License-Kauf

Microsoft OPEN License ist das Volumenlizenzprogramm für kleine und mittelständische Unternehmenskunden aus den Bereichen Wirtschaft, Bildung und Verwaltung ab einem Einstiegslevel von fünf Lizenzen. Mit OPEN License können Unternehmenskunden unternehmensweit Software einfach und schnell beschaffen und darüber hinaus sicher sein, dass Sie die rechtlichen Lizenzbedingungen einhalten. Ebenso ist der Erwerb von Lizenzen günstiger als der Erwerb von Vollprodukten. Kurz gesagt: mit Microsoft OPEN License vereinfachen Sie Ihr Lizenzmanagement, sparen Kosten beim Softwarekauf und bei der Software-Verwaltung.

#### Programmübersicht

Programm	OPEN License 6.0
Laufzeit	24 Kalendermonate
Lizenzangebot	License Software Assurance License & Software Assurance Mediakit
Produktgruppen	Anwendungen: alle Desktop-Produkte, z.B. Office oder Project) Betriebssysteme: alle Betriebssysteme (über OPEN nur als Updgrade) Server: alle Serverprodukte (inkl. CALs)
Einstiegslevel	
OPEN Business (NL)	ab 5 Lizenzen
OPEN Volume (C)	ab 500 Punkten pro Pool

### Die Vorteile von OPEN License

Bei OPEN License liegt der Einstieg bereits bei 5 Lizenzen. Somit können die Vorteile des Programms auch von kleinen Unternehmen genutzt werden. Nachbestellungen für einen bestehenden OPEN Vertrag sind ab einer Lizenz möglich.





## Programmvergleich Open License – Open Value – Open Value Company-wide – Open Value Subscription

Programme im Vergleich	Open License	Open Value	Open Value Company-wide	Open Value Subscription
Programmtyp	Kauf	Ratenkauf: monatliche Bestellungen – jährliche Zahlungen		Miete: jährliche Bestellungen (Plattformprodukte) monatliche Bestellungen (Zusatzprodukte) - jährliche Zahlungen
Lizenztyp	zeitlich unbefristet			zeitlich befristet
Zahlung für „License“	sofort	Ratenkauf, umgelegt auf Restlaufzeit des Vertrages		jährliche Miete
Zahlung für Software Assurance	für 2 Jahre im Voraus	pro Jahr		
Kunde	einzelne juristische Person	Hauptkunde + verbundene Unternehmen		
Vertragslaufzeit	24 volle Kalendermonate	36 volle Kalendermonate		
Optionale Verlängerungen	nein, neuer Vertrag	36 Kalendermonate		
Lizenzformen	L&SA, L, SA	L&SA, SA		L&SA
Einstiegsvoraussetzungen	Erstbestellung von mind. 5 Lizenzen (L, L&SA, SA)	Erstbestellung von mind. 5 Lizenzen (L&SA, SA)	Erstbestellung für mind. 5 PCs	
Produktportfolio	Microsoft Business-Produkte	Microsoft Business-Produkte	„Small Business Plattform“- und/oder „Desktop Professional Plattform“-Produkte; weitere Produkte optional	
Unternehmensweite Standardisierung	nein	verpflichtend für ausgewählte Plattformkomponenten		
Plattformnachlass*	entfällt		15%	5%
Preisstufen	Business: ab 5 Lizenzen Volume ab 500 Punkte	1		
Mengennachlass* ab		–	ab 250 PCs **	ab 250 PCs **
Up-to-Date-Nachlass*	–	–	–	50% auf 1. Jahresgebühr
Nachbestellungen	optional – vor der Installation	optional – im Monat der Installation	optional für Plattform- und Zusatzprodukte – im Monat der Installation	für Zusatzprodukte optional – im Monat der Installation für Plattformprodukte immer zum Jahrestag
Preisschutz*	nein	ja, für Folgezahlungen (Raten)	ja, für Folgezahlungen und Nachbestellungen der ausgewählten Plattformprodukte	ja, für Folgezahlungen und Nachbestellungen der ausgewählten Plattform- und Zusatzprodukte
Media-Kits	nicht inbegriffen	inbegriffen		

\* gegenüber der Distribution

\*\* Nur für Plattformkomponenten verfügbar. Zusatzprodukte werden mit einer Preisstufe angeboten.

### Government OPEN License-Programm (GOLP)

Einrichtungen der öffentlichen Verwaltung mit 5 bis 99 PCs, die nicht auf Gewinn ausgerichtet sind, können über das Volumenlizenzprogramm Government OPEN License (GOLP) kostengünstig Lizenzen beschaffen. Es handelt sich hierbei um ein Modell, das sich gezielt an alle Organisationen richtet, die bisher nicht über die bestehenden Volumenlizenz-Angebote erreicht werden konnten. GOLP adressiert daher Einrichtungen der öffentlichen Verwaltung mit 5 bis 99 PCs unterhalb des SELECT- und EA-Segments. Government OPEN License (GOLP) stellt jedoch kein neues Lizenzprogramm dar, sondern eine Anpassung des OPEN License-Programms an die Anforderungen von öffentlichen Verwaltungen.

**Zielgruppe** des Government Open License-Angebots sind primär folgende Einrichtungen (vorausgesetzt, sie sind nicht auf Gewinn ausgerichtet):

> Die unterste Ebene einer gewählten Regierung und der dazugehörigen Verwaltung. Hierzu gehören sämt-

liche hoheitlichen Organisationen/Einrichtungen, die auf städtischer Ebene bzw. Gemeindeebene bestehen, beispielsweise Freizeit und Erholung, Müllabfuhr, Feuerwehr, Aufsicht über lokale Dienste und Umsetzung einiger nationaler Dienste.

Erzielt eine Einrichtung jedoch Einkünfte und erfüllt aber eine der im folgenden Dokument definierten Kategorien [http://www.msemealca.com/Government\\_Eligibility.htm](http://www.msemealca.com/Government_Eligibility.htm), gelten die folgenden **zusätzlichen Kriterien:**

- > Fließen die Einkünfte ausschließlich an den Staat? (Oder fließen sie auch an private Teilhaber?)
- > Ist die jeweilige Einrichtung von der Körperschaftsteuer befreit?
- > Wird die Einrichtung zu mehr als 50% vom Staat finanziert (d.h. resultieren weniger als 50% ihrer Finanzierung von kommerziellen Aktivitäten)?
- > Was steht in der Satzung/Zielsetzung der Einrichtung hinsichtlich ihrer Zielrichtung, ihres Status und ihrer Natur?



## Microsoft Visio Professional 2003 – Das Office Programm zur Diagrammerstellung

Microsoft Office Visio Professional 2003 ist ein Programm zur Erstellung von Diagrammen, das IT-Spezialisten bei der Dokumentation, Entwicklung und Vermittlung von Ideen, Prozessen und Systemen wirksam unterstützt. Visio Professional 2003 ist ein vollständig integrierter Bestandteil der Microsoft Office System Services- und Programmfamilie: die Wiederverwendung und gemeinsame Nutzung von Informationen, die in den Diagrammen enthalten sind, ist daher einfach.



Mit Hilfe von Visio Professional 2003 können IT-Spezialisten bei der Bearbeitung von neuen und bereits existierenden Daten ihre Produktivität steigern und durch Erstellung von aussagekräftigen Diagrammen Ideen und Prozesse wirkungsvoller vermitteln.

Als flexibles Produktivitätswerkzeug trägt Visio Professional 2003 beispielsweise mit Hilfe von vordefinierten Shapes mit Drag-und-Drop-Funktion zur Steigerung der Produktivität und Kommunikationswirksamkeit bei. Zusätzlich erhöhen verbesserte Vorlagen für logische und physische Netzwerkdiagramme die Leistungsfähigkeit und Schnelligkeit. So können Sie ganz einfach visuell ansprechende Netzwerkdiagramme durch neue Shapes und verbesserte Vorlagen erstellen.



Visio Professional 2003 unterstützt Sie außerdem bei Ihrer Arbeit, indem Sie besser und flexibel mit Mitarbeitern und anderen Projektteilhabern kommunizieren und zusammenarbeiten. Denn das Programm zeichnet sich vor allem durch die Funktion der gemeinsamen Nutzung über Microsoft Windows SharePoint Service-Seiten aus – Diagramme können so schnell auf der Team-Site veröffentlicht und überarbeitet werden. Ebenso haben Sie die Möglichkeit, die in Visio Professional 2003 enthaltenen Diagramme in Excel 2003-, XML- und HTML-Formaten darzustellen und auch im Großformat zu drucken.

**Bestellen Sie jetzt das Visio Pro IT Ressource Kit – Verlängerung der Promotion bis Ende Juni 2006!**

Art.-Nr.	Bezeichnung
1116727	MS Visio2003 STD Vollversion (DE)
1116726	MS Visio2003 STD UPD (DE)
1116678	MS Visio2003 PRO Vollversion (DE)
1116677	MS Visio2003 PRO PUPD (DE)

Ihr Ansprechpartner für Microsoft Visio/Project bei Actebis Peacock:

**Jennifer Weber**

jweber@actebispeacock.de

Tel.: 0 29 21 / 99 28 21





## Microsoft Office Project 2003 – Das Office Programm für Ihr Projektmanagement

Mit Microsoft Office Project 2003 können Benutzer ihre Projekte planen und managen, denn es unterstützt Sie dabei, Vorgänge und Ressourcen zu verfolgen und den Zeit- sowie Budgetrahmen des Projektes einzuhalten.

### Microsoft Office Project Standard 2003

hilft den Benutzern, miteinander zu kommunizieren und Projektpläne gemeinsam zu nutzen. Mit Hilfe der verbesserten Integration von Project 2003 in andere Microsoft Office-Programme können Projektpläne in Project und in anderen Microsoft Office-Anwendungen aufgerufen und anspruchsvolle Präsentationen und Dokumente erstellt werden.



Aufgrund einer neuen Funktionalität ist es außerdem möglich, einseitige Projektpläne effektiv und optisch ansprechend zu drucken. Und dank Windows SharePoint Services lassen sich die Projektinformationen optimal nutzen.

### Microsoft Office Project Professional 2003

bietet Ihnen alle zentralen Tools von Project Standard 2003, jedoch erhält der Benutzer hier zusätzlich die Möglichkeit, eine Verbindung zu Project Server herzustellen, mit dessen Hilfe Project Professional 2003 den Benutzern leistungsfähige Projektmanagementfunktionen bietet, wie z.B. Portfoliomanagement und -modellierung sowie Skill-basiertes Ressourcenmanagement und Projektzusammenarbeit.



Die Microsoft Enterprise Project Management-Lösung (EPM) ist eine umfassende Lösung bei der Microsoft Project Professional 2003, Project Server 2003 und Project Web Access genau aufeinander abgestimmt sind. Mit Ihr können Unternehmen die Verwaltung von Projekten und Ressourcen, die Zusammenarbeit im Team sowie die Ausarbeitung von Projektanalysen und -berichten bereichsübergreifend optimieren.

Mithilfe webbasierter Verwaltungstools für unterschiedliche Geschäftsbereiche können Mitarbeiter die Arbeitszuteilung und das Projektmanagement auf die Geschäftsziele abstimmen sowie Probleme schnell erkennen und effektive Maßnahmen ergreifen. E-Mail- und webbasierte Tools ermöglichen Teammitgliedern effiziente Zusammenarbeit und das problemlose Aktualisieren von Projektinformationen. Zudem bleiben die Mitarbeiter stets auf dem Laufenden.

Projektmanager können auch weiterhin mit den zahlreichen, vertrauten Projektmanagementfunktionen von Project Professional 2003 arbeiten. Dank der erweiterbaren Projektmanagementfunktionen können Unternehmen eine Komplettlösung einsetzen, indem sie die EPM-Lösung in ihre bestehenden Geschäftsbereichssysteme integrieren.

Die EPM-Lösung lässt sich optimal in Ihre spezifischen Unternehmensprozesse integrieren. Dies bedeutet, dass Sie zum Beispiel Daten aus Projekten in anderen Anwendungen nutzen können. Dabei ist die Lösung jederzeit ausbaubar und wächst mit zunehmenden Projektvolumen einfach mit.

Art.-Nr.	Bezeichnung
1116673	MS Project2003 Vollversion (DE)
1116672	MS Project2003 UPD (DE)
1116675	MS Project2003 PRO +1CAL (DE)
1118620	MS Project2003 PRO +1CAL UPD (DE)
1118620	MS ProjectSVR2003 +5CAL (DE)



Hier bitte die Yosemite Anzeige:  
„AZ Yosemite S\_23.pdf“



## Mobile Navigation mit NAVIGON

### PNA Navigation

#### Transonic 5000 + MN|5 ADAC-Edition mit Europa

Das komplette Navigationssystem in nur einem Gerät.

- > Integrierter GPS-Empfänger
- > TMC (Traffic Message Channel) zur Stauumfahrung
- > Kartenmaterial von 27 Ländern Europas auf 2 DVDs freigeschaltet
- > 256 MB SD Karte, Deutschland vorinstalliert
- > Ideal für Auto-, Fahrrad- und Fußgängernavigation



Art.-Nr.	Bezeichnung
1231688	NAVIGON MN5 EU TMC + PNA Transonic 5000

### Mio 269 Plus + und MioMap 2.0 mit Europa

Das komplette Navigationssystem mit 2,5 GB Festplatte und zusätzlichem MP3 Player.

- > Integrierter GPS-Empfänger (SIRFIII)
- > Vorinstallierte Software „Directed by NAVIGON“ mit Kartenmaterial von 26 Ländern Europas
- > TMC-Kabel (Traffic Message Channel) für Stau-Meldungen und Alternativ-Routen
- > Ideal für Auto-, Fahrrad- und Fußgängernavigation



Art.-Nr.	Bezeichnung
1254185	MioMap CE EU TMC + Mio 269+

### PDA Navigation

#### Der Pocket PC und NAVIGON MobileNavigator|5: Mobiles Navigieren mit dem Büro der Zukunft

Ein Pocket PC leistet heute Arbeit für die man vor einigen Jahren noch ein gut ausgerüstetes Büro benötigt hätte: Terminorganisation, elektronischer Notizblock, E-Mail-Funktion, Internetzugang und Adress-Datenbanken sind nur einige Leistungsmerkmale dieser hoch entwickelten Taschencomputer. Aufgrund ihrer handlichen Größe sind die Geräte praktisch für jedes bekannte Fortbewegungsmittel einsetzbar. In Verbindung mit dem NAVIGON MobileNavigator|5 wird Ihr mobiles Büro zu einem Navigationssystem der Luxusklasse mit faszinierenden Möglichkeiten.



Art.-Nr.	Bezeichnung
1205927	NAVIGON MN5 DE Basis
1205928	NAVIGON MN5 DE Basis + TMC
1205929	NAVIGON MN5 DE Basis + BT
1205940	NAVIGON MN5 DE Basis + TMC + BT
1205941	NAVIGON MN5 DE Software only

Ihr Ansprechpartner für Navigon bei Actebis Peacock:

**Britta Schöttler**

bschoettler@actebispeacock.de

Tel.: 0 29 21 / 99 28 24





## Das neue Lizenzprogramm für 2006

Kunden, Partner und Vertriebsmitarbeiter baten Novell um Folgendes:

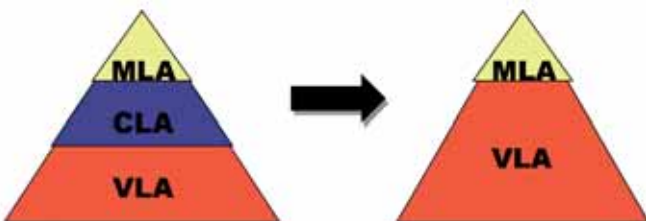
- > Die Programme verständlicher zu machen
- > Kunden den Erwerb zu erleichtern
- > Partnern und Novell Vertriebsmitarbeitern den Verkauf zu erleichtern
- > Einfache, flexible Angebote bereitzustellen
- > Allen Kunden durch Maintenance einen „Vorgeschmack“ auf die Novell Services zu geben

### Welche Vorteile ergeben sich für Sie?

- > Maintenance-Optionen für alle Programmstufen – einschließlich Support
- > Der Erwerb ist nicht auf die Vertragslaufzeit beschränkt: Kunden können die Upgrade-Protection / Maintenance kaufen, wenn ihr Budget es erlaubt
- > Erwerb mehrerer Jahre Upgrade-Protection / Maintenance im Voraus
- > Anspruch auf höhere Rabatte durch den Erwerb von Maintenance
- > Optimale Nutzung von Upgrade-Protection / Maintenance
- > Auswahl einer Lizenzzählweise, die die Anforderungen des Unternehmens erfüllt
- > Einfachere Programme – weniger Papiere und Formulare

### Konsolidierung von VLA / CLA

- > Es werden keine neuen CLA-Verträge mehr abgeschlossen
- > CLA-Verträge laufen auf unbegrenzte Zeit weiter
- > CLA-Kunden können auf MLA (sofern sie die Bedingungen erfüllen) oder das neue VLA umstellen
- > Alle neuen Kunden haben die Wahl zwischen VLA- und MLAProgramm



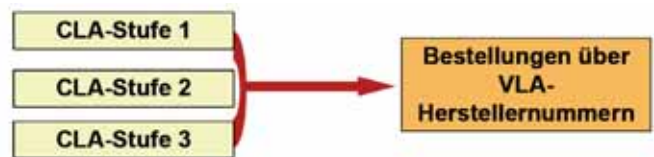
### Umstellungen bei CLA

- > Alle CLA-Herstellernummern werden eingestellt
- > CLA-Kunden tätigen Käufe über VLA-Herstellernummern und -Rabatte
- > Fachhändler bestimmt den Endpreis; Novell gibt keine Empfehlungen bezüglich der Höhe von Rabatten
- > Bildungseinrichtungen können Herstellernummern der Stufe 9 nutzen

### Umstellung Ihrer CLA-Kunden

Für CLA-Kunden bieten sich zwei Möglichkeiten:

1. Umstellung auf VLA
  - > Standard-Umstellung
  - > Kein schriftlicher Vertrag erforderlich
  - > Bestellungen über VLA-Herstellernummern
  - > Rabatte richten sich nach dem Erworbenen; höhere Rabatte für Maintenance-Aufträge



2. Umstellung auf MLA
  - > mindestens 100.000 US-Dollar Maintenance
  - > schriftliches Vertragsverhältnis
  - > Maintenance-Jahresvertrag
  - > Anspruch auf höhere Rabatte

### VLA-Erneuerungsmonat

Statt Monat und Jahr jetzt nur noch Monat:

- > Bei allen VLAs gilt ein Erneuerungsmonat für die Verlängerung von Upgrade-Protection oder Maintenance
- > Alle VLAs werden automatisch im Erneuerungsmonat verlängert
- > Das Laufzeitdatum hat keine Auswirkungen mehr auf die Dauer von Upgrade-Protection- oder Maintenance-Einkäufen
- > Als Erneuerungsmonat gilt der Monat, in dem die erste Upgrade-Protection- oder Maintenance-Bestellung getätigt wird

### Für mehrere Jahre im Voraus erwerben

- > Kunden können Upgrade-Protection / Maintenance für mehrere Jahre im Voraus erwerben; Erneuerungsmonat ist ausschlaggebend
- > Kunden mit entsprechendem Budget können nun so viel erwerben wie nötig bzw. wie gewünscht





### VLA-Upgrade-Protection / -Maintenance

Kunden können Upgrade-Protection oder Maintenance für 12 Monate erwerben

- > Dauer: ein Jahr ab Kaufdatum
- > Käufe im Laufe des Jahres sind nicht vom Erneuerungsmonat abhängig
- > Benachrichtigungen zur Erneuerung werden jeweils bei Ablauf der Upgrade-Protection- oder Maintenance übersendet

### VLA-Upgrade-Protection / -Maintenance

- > Nach Ablauf der ersten 12 Monate UP/Maintenance kann der Kunde durch prorated UP/Maintenance eine Synchronisierung der Laufzeit von unterschiedlichen Käufen vornehmen.
- > In einem Renewal der UP/Maintenance kann auch weniger als 12 Monate erworben werden, um eine Synchronisierung zu realisieren.
- > Auf der Erneuerungsbenachrichtigung ist die anteilmäßige Menge für die Synchronisierung der Daten ausgewiesen.

### VLA-Preisstruktur

Zwei Rabattoptionen für VLA:

- > Rabatte richten sich nach den Einkäufen des Kunden
- > Artikel- oder transaktionsspezifische Rabatte

### VLA Maintenance/Support

- > Der Umfang des technischen Supports steigt proportional zu den Ausgaben für Maintenance
- > Alle Maintenance-Kunden erhalten mindestens 1 Einzelcall sowie die Novell Professional Resource Suite

### Bedingungen für Upgrade-Protection / Maintenance

Alles andere bleibt wie gehabt; es gelten die gleichen Bedingungen wie bisher:

- > Erwerb pro Produkt
- > Kunde kauft Lizenzen der aktuellen Version in Kombination mit optionaler Upgrade Protection oder Maintenance
- > Wenn nötig, erst ältere Version aufrüsten
- > Bei Linux Produkten primäre Methode für den Einstieg in das betreffende Produkt
- > Nach dem Erwerb für ein Produkt müssen alle zusätzlichen Lizenzen bis zum nächsten Erneuerungsmonat durch UP/ Maintenance abgedeckt sein
- > Die Installationen und eventuelle zusätzliche Lizenzen müssen abgedeckt werden

### Beispiel:

Menge	Artikelbeschreibung	Artikelrabatte
1.200	OES-Lizenzen	Mit Maintenance = Anspruch auf höheren Rabatt
1.200	OES Maintenance	Maintenance = stets Anspruch auf höheren Rabatt
700	ZENworks Lizenzen	Ohne Maintenance = Niedriger Rabatt für Artikel
800	GroupWise Maintenance	Maintenance = stets Anspruch auf höheren Rabatt (auch ohne gleichzeitige Lizenzbestellung)

MNT Spend	Support
bis € 12K	1 incident + Professional Resource Suite
€ 12K bis P1000	Tech Select (5 incidents)



Ihr Ansprechpartner für Novell bei Actebis Peacock:  
**André ter Schüren**  
 aterschueren@actebispeacock.de  
 Tel.: 0 29 21 / 99 28 11

Gilt nur für Deutschland.




## Oracle PartnerNetwork – gemeinsam erfolgreich!

Das Oracle PartnerNetwork (OPN) hat sich zum Ziel gesetzt, die Angebote mehrerer Oracle Produktgruppen in vereinfachter Form zusammenzufassen und so ein optimiertes Partnerprogramm anzubieten, welches sich Ihrer wachsenden Investition und Ihrem zunehmenden Engagement für Oracle flexibel anpasst.

Wir beraten Sie gern und machen Sie zum Oracle Partner. Rufen Sie uns an.

<b>Oracle</b>	<b>Wir sind für Sie da!</b>	
<b>Special Interest Group</b>	Telefon:	02921/99-1685
	Fax:	02921/99-3589
	E-Mail:	oracle-info@actebispeacock.de
		http://oracle.actebispeacock.de

### Vorteile und Leistungen der Oracle Partnerschaft

**Oracle PartnerNetwork Infrastruktur** 

(Portal, Sales Kits, Sales Bootcamps, Vertriebsverträge, Business Prozess, OPN Leistungen, OPN Interaction Center: 08001 / 810 160 · opnic-germany\_qq@oracle.com)

<p><b>Voraussetzungen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 2 Produktfokus: DB/AS/OCS/EBS/JD Edwards/PeopleSoft</li> <li>· OCP/ OSC/ OTC/ OCA/ OIC</li> <li>· Umsatz: ISV € 125k, SI/Res €410k</li> </ul>	<p><b>Certified Advantage</b></p>	<p><b>Marketing Services:</b></p> <p><b>To Partner</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Executive Dinner</li> <li>· OPN Days</li> <li>· 100% Info</li> <li>· Journal</li> </ul> <p><b>Through Partner</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Demand Generation Campaigns</li> <li>· Dialogue Marketing</li> <li>· Marketing-Baukasten</li> </ul>
<p><b>Voraussetzungen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 1 Produktfokus: DB/AS/OCS/EBS/JD Edwards/PeopleSoft</li> <li>· OCP/ OSC/ OTC/ OCA/ OIC</li> <li>· Umsatz: ISV € 65k, SI/Res €210k</li> <li>· Solutions Catalog Eintrag</li> </ul>	<p><b>Certified Plus Vorteile:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Go to Market Initiativen</li> <li>· Full Product Support</li> <li>· Training</li> <li>· Marketing Development Fund</li> <li>· Sales Consultant Support</li> <li>· Technical Services</li> <li>· Market Model</li> <li>· Referenzen</li> </ul>	
<p><b>Partner Kategorie:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Res, SI, ISV, HW/V, Host, EDU-Reseller u. -Provider</li> </ul>	<p><b>Partner Vorteile:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Software</li> <li>· Migrations Support</li> <li>· Newsletter</li> <li>· EDU Discount</li> <li>· Solutions Catalog</li> <li>· Web Conference</li> </ul>	
<p><b>QuickStart Plus Vorteile:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Reseller, ISV</li> <li>· <b>NEUE</b> Partner, die SE ONE, SE, AS verkaufen</li> </ul>		

### Die wichtigsten Informationen zur QuickStart Plus Partnerschaft:

- > QuickStart ist Teil der Oracle Mittelstands-Initiative zur Rekrutierung von neuen Oracle Partnern
- > Der einfache und schnelle Neueinstieg in die QuickStartPlus Partnerschaft mit Oracle richtet sich an Reseller und Independent Software Vendor
- > Der QuickStartPlus-Vertriebsvertrag ist limitiert auf die Produkte DB und AS sowie die Versionen SE ONE und SE
- > Der deutschsprachige Vertriebsvertrag wird Online akzeptiert
- > Der Vertriebsvertrag kann für FU oder ASFU akzeptiert werden
- > ASFU-Lösungen werden Online registriert
- > Der Mitgliedsbeitrag beträgt 255 Euro zzgl. Mwst.

### Wir sind Ihr

## Oracle Value Added Distributor

### und bieten Ihnen:

- > Oracle Produktberatung
- > Lizenzierungsunterstützung
- > Schnelle und flexible Angebotserstellung
- > Projekt- und Finanzierungsberatung
- > Kostenfreie vertriebliche und technische Trainings
- > Optimierte Lösungen aus einer Hand

## Teamegeist und Fairplay





## Oracle Varianten

- > **Standard Edition One**  
2-Prozessor-Version der Standard Edition zum attraktiven Einstiegspreis – für kleine und mittlere Unternehmen (ab 600 € Listenpreis, Minimum 5 NUP)
- > **Standard Edition (incl. RAC = Hochverfügbarkeit / Skalierbarkeit)**  
4-Prozessor-Version, die kostengünstige Alternative für kleinere und mittlere Unternehmen oder einzelne Abteilungen (ab 1200 € Listenpreis, Minimum 5 NUP)
- > **Enterprise Edition**  
Skalierbarkeit, Zuverlässigkeit, Transaktionsverarbeitung, Datenmanagement etc. für Industrie-Unternehmen (Minimum 25 NUP pro Prozessor)
- > **Internet Application Server Standard Edition One**  
Funktionen der Full Standard Edition jedoch auf 2 Prozessorenkerne beschränkt (Minimum 5 NUP pro Prozessor)
- > **Internet Application Server Standard Edition**  
Internet Application Server Standard Edition bietet Ihnen mit seiner J2EE-zertifizierten Engine und integrierten Portalsoftware das nötige Rüstzeug für die Entwicklung von Hochleistungs-Transaktions-Webseiten für Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten. (Minimum 10 NUP pro Prozessor)
- > **Internet Application Server Enterprise Edition**  
Internet Application Server ist der schnellste J2EE-Application Server auf dem Markt (ECPerf) und bietet gleichzeitig die umfassendste Funktionalität. Er kann Ihnen bares Geld sparen, da er in einem einzigen Produkt alle nötigen Softwarekomponenten für den Betrieb Ihrer e-Commerce-Shoppinglösungen oder personalisierten Portale integriert. So ersetzt er mehr als zehn separate Teillösungen (Point Products) anderer Hersteller und reduziert die Komplexität Ihrer Middleware. (Minimum 10 NUP pro Prozessor)

## Oracle Lizenzierung auf einen Blick

### Lizenzmetrik

#### Named User Plus / Prozessor

Named User Plus bezeichnet eine Person, die zur Nutzung der auf einem einzelnen Server oder mehreren Servern installierten Programme ermächtigt wurde – unabhängig davon, ob diese Person die Programme zu

einem beliebigen Zeitpunkt auch tatsächlich aktiv nutzt. Die Benutzer müssen demnach zählbar sein. Bei der Prozessor Lizenz werden alle Prozessoren / Prozessorenkerne auf dem Datenbank- bzw. Applikationsserver lizenziert. Diese Lizenzmetrik eignet sich dann für die Lizenzierung, wenn die Benutzer des Oracle Produkts nicht zählbar sind. Eine Prozessor Lizenz kann zudem in einigen Fällen preislich attraktiver sein als eine Named User Plus Lizenz.

### Lizenzierung von Multi-Core Prozessoren

Bei Multi-Core Prozessoren können die Faktoren 0.75 bis 0.25 bei der Kalkulation ausschlaggebend sein. Gerne steht Ihnen das Actebis Peacock OSIG Team für detaillierte Informationen zur Verfügung.

### Support Level

#### Software Updates License & Support

Für die Oracle Produkte kann Support abgeschlossen werden. Der Software Updates License Support beinhaltet ein Jahr lang den Updateschutz für das gekaufte Produkt und den Oracle Support per Telefon und Internet.

### Laufzeit

Oracle bietet befristete und unbefristete Lizenzen an. Bei befristeten Lizenzen endet die Lizenz nach Ablauf der Zeit automatisch. Falls die Oracle-Umgebung dann weiter betrieben werden soll, muss eine neue Lizenz erworben werden. Ebenso wie bei zeitlich unbefristeten Lizenzen empfehlen wir auch bei befristeten Lizenzen den Abschluss eines Supportvertrages. Der Supportvertrag berechnet sich vom unbefristeten Listenpreis.

### Lizenztyp

#### Full Use / ASFU (ausschließlich für Oracle Partner mit eigener und registrierter Lösung)

Full Use bedeutet, dass die lizenzierten Oracle Produkte frei programmierbar und mit beliebig vielen Applikationen einsetzbar sind. Die ASFU Lizenz ist eine anwendungsspezifische Full Use Lizenz, deren Nutzung auf eine vom Oracle Partner entwickelte Lösung beschränkt ist.

**Achtung: Diese Angaben sind unverbindlich. Irrtum vorbehalten !**

Ihr Ansprechpartner für Oracle bei Actebis Peacock:

**Susanne Uilmann**

sullmann@actebispeacock.de

Tel.: 0 29 21 / 99 58 51

Gilt nur für Deutschland.





## Panda Software sorgt für Ihre Sicherheit

Panda Software ist ein führender internationaler Entwickler von Antiviren-Lösungen für große Unternehmens-Netzwerke, kleine und mittelständische Unternehmen sowie SOHO-User. Die Produkte werden zu 100 Prozent im Hause entwickelt und wurden bereits vielfach ausgezeichnet. Panda Software legt großen Wert auf kostenfreien 24-Stunden Service, auch an Sonn- und Feiertagen.

### PANDA Merchandising Pack

- > 6x Panda Titanium 2006 + 6x Panda Internet Security 2006
- > 1 Stand-Display, 2 Poster, 2 Deckenhänger, 2 Aufkleber, 1 Big Box, 25 Produktflyer
- > Sie sparen 70 EUR ggb. dem Einzelkauf



### PANDA Titanium 2006 Antivirus + Antispyware

- > Die intuitiv zu bedienende Sicherheitslösung gegen Viren, Würmer, Trojaner, Dialer und Spyware



### PANDA Platinum Internet Security 2006

- > Die vollständige Sicherheitslösung für alle Einzelplatz-Systeme und serverlose Netzwerke (peer-2-peer) zum Schutz vor allen Bedrohungen des Internets



Art.-Nr.	Bezeichnung
1243346	Merchandising Pack (DE)
1230918	Titanium Antivirus 2006 (DE)
1230980	Titanium Antivirus 2006 UPD (DE)
1230985	Platinum Internet Security 2006 (DE)
1230986	Platinum Internet Security 2006 UPD (DE)

## Panda Software Lizenzprogramm

Panda Software bietet Antivirusslösungen für **serverbasierende Netzwerke**.

Um die Anzahl der benötigten Lizenzen zu errechnen, ist lediglich eine Addition der zu schützenden Mainboards / Postfächer nötig. Hierbei ist es unerheblich ob es sich um Server, Workstations oder Notebooks handelt.

### Produkte im Lizenzprogramm

#### Panda BusinessSecure Antivirus

beinhaltet Schutzmodule für alle File Server und angeschlossenen Workstations

**Panda BusinessSecure Antivirus inkl. Exchange Schutz** beinhaltet zusätzlich ein Modul zur Absicherung des Exchange Servers

#### Lizenzlaufzeit

Alle Panda AntiVirus Netzwerklicenzen sind mit ein, zwei oder drei Jahren Service erhältlich.

Ihr Ansprechpartner für Panda bei Actebis Peacock:

#### Britta Schöttler

bschoettler@actebispeacock.de

Tel.: 0 29 21 / 99 28 24

### Serviceverlängerung

Während der Servicelaufzeit kann eine Verlängerung des Services zu 70 % des aktuell gültigen Listenpreises erworben werden.

### Serviceleistungen

- > Automatisches, tägliches Update der Virensignaturdatei
- > Produktupgrades automatisch via Internet
- > 24 Std. an 365 Tagen im Jahr persönlicher, technischer, telefonischer Support
- > 24 Std. S.O.S. Viren Notservice zur Bekämpfung neuer Bedrohungen
- > 24 Std. Virus Hospital zur Desinfizierung infizierter Dateien
- > Permanenter, kostenfreier Zugriff auf die neuesten Programmversionen

Lizenzstaffeln	Preisstaffeln
5 - 25 Lizenzen	A
26 - 50 Lizenzen	B
51 - 100 Lizenzen	C
Größere Lizenzstaffeln auf Anfrage	



## SUN Star Office 8

### Die clevere Alternative zu proprietären Lösungen

StarOffice 8 ist die richtige Wahl, wenn Sie eine leistungsfähige Büro Komplettsoftware für Windows, Solaris oder Linux suchen. Neben einer intuitiven, komfortablen Benutzeroberfläche bietet StarOffice vollständige Applikationen für Textverarbeitung, Tabellenkalkulation, Präsentation, Grafik und neuer Datenbankanwendung. Das überarbeitete Design unterstützt den Umstieg von Microsoft Office Anwendern, diese finden sich ohne große Umstellung zurecht.

### Lizenzierung

StarOffice wird in Preisbänder (Tiers) lizenziert. Das übersichtliche Preismodell bietet Kunden die Bestelung der exakten Anzahl an RTU's (right to use).

Mit einer StarOffice Lizenz erwerben Sie eine "named licence". Mit dieser kann der Nutzer StarOffice auf bis zu 5 Systemen einsetzen. Beispiel: StarOffice auf dem Laptop, Desktop, Computer – und das ohne zusätzliche Kosten.

### Quoting Beispiel:

Kunde benötigt 300 RTU StarOffice 8 Enterprise Edition.  
Bestellung: 300x STRU9-8ACE92S aus Tier-Level für 101-1000 User.

### Partnummernbeispiel: StarOffice/StarSuite 8 Right to User License, Enterprise/ GSO

Art.-Nr.	Bezeichnung
1233999	StarOffice/StarSuite 8 Small Business, 1-25 RTU's
1234010	StarOffice/StarSuite 8 User License, 26-100 RTU's
1234011	StarOffice/StarSuite 8 User License, 101-1000 RTU's
1234012	StarOffice/StarSuite 8 User License, 1001-5000 RTU's
1233990	StarOffice 8 Enterprise Media Kit

### Service

Kunden, die StarOffice 8 im Handel erworben und lizenziert haben, bietet SUN 60 Tage ab Kaufdatum freien technischen Support. Danach ist der technische Support (Telephon oder e-mail) kostenpflichtig und wird "per incidence" berechnet.

Hier findet der Kunde:

Fallweisen eMail Support (per incident)

Die Anfrage wird online übermittelt. Kosten pro Anfrage: 22,50 € (Preise inkl. MwSt).

Fallweisen Telefon Support (per incident)

Die Anfrage wird per Telephon übermittelt. Kosten pro Anfrage für 28,00 € (Preise inkl. MwSt).

Der Anruf selbst ist gebührenfrei unter: 0800 3500351

Unterstützte Sprache(n): Deutsch

Örtliche Geschäftszeiten: 08:00 – 17:00

### Weitere Services für Enterprise Edition

Für StarOffice/StarSuite 8 Enterprise Edition stehen Unternehmen, die Servicepläne für Ihr benötigen, zwei alternative Supportstufen zur Verfügung:

- > Sun Software Support Standard  
Sichern Sie sich Ihren Vorsprung mit Sun Software Standard Support
- > Sun Software Support Premium  
24 x 7 Stunden Softwaresupport für höchste Applikationsverfügbarkeit

Leistungsbeschreibung der Services unter:

<http://www.sun.com/service/support/software/index.html>

Patches unter:

<http://sunsolve.sun.com>

Deutsche Datenblätter für Kunden unter:

<http://de.sun.com/documentation/datenblaetter/infoinhalt.jsp>

Ihr Ansprechpartner für Sun  
bei Actebis Peacock:

**André ter Schüren**

[aterschueren@actebispeacock.de](mailto:aterschueren@actebispeacock.de)

Tel.: 0 29 21 / 99 28 11





## Symantec Value License Program (VLP)

### Zielgruppe:

Das Value Program richtet sich an kleine & mittelständische Unternehmen ab 10 PCs. Die Lizenzen sind nur für den Inlandsgebrauch bestimmt.

### Preiskategorien:

Es gibt 8 Preiskategorien. Staffel A-G basiert auf der Anzahl der User, Staffel S basiert auf der Anzahl der Server.

Lizenzlevel	Anzahl der Server
S	1-9
Lizenzlevel	Anzahl der User/nodes
A	10-24
B	25-49
C	50-99
D	100-249
E	250-499
F	500-999
G	1.000+

### Einstiegsvoraussetzungen:

Die Produkte sind Produktfamilien zugeordnet. Produkte der gleichen Produktfamilie können addiert werden, um die Mindestbestellmenge (10 Lizenzen bei Level A) oder eine höheres Einkaufslevel zu erreichen (MIX & MATCH).

### Nachbestellungen:

Nachbestellungen in der gleichen Preisstaffel sind nicht möglich. Es müssen mindestens 10 Lizenzen bzw. 1 Server Lizenz pro Bestellung erreicht werden.

### Mix & Match (Auszug)

Product Group	S	A	B	C	D	E	F	G
<b>Administration</b>								
Symantec Ghost Solution Suite		x	x	x	x	x	x	x
Symantec LiveState Recovery Desktop		x	x	x	x	x	x	x
Symantec LiveState Recovery Advanced Server	x	x	x					
Symantec LiveState Recovery Standard Server	x	x	x					
Symantec pcAnywhere		x	x	x	x	x	x	x
<b>Virus Protection/Content Filtering</b>								
Symantec AntiVirus Corporate Edition		x	x	x	x	x	x	x
Symantec AntiVirus Enterprise Edition		x	x	x	x	x	x	x
Symantec AntiVirus for Microsoft ISA Server		x	x	x	x	x	x	x
Symantec Brightmail AntiSpam		x	x	x	x	x	x	x
Symantec Client Security		x	x	x	x	x	x	x
Symantec Mail Security		x	x	x	x	x	x	x

### Lizensierung nach User/ Nodes:

Beispiel:

Kunde hat 23 WinXP Arbeitsplätze, 1 Windows Server 2003, 1 MS Exchange Server. Kunde möchte Virenschutz für alle Arbeitsplätze und Server sowie Maintenance für 2 Jahre

Lösung:

- > 25x Symantec AntiVirus Enterprise Edt. 10.0 inkl. 1 Jahr Gold Maintenance, Band-C
- > 25x Symantec AntiVirus Enterprise Edt. 10.0 Gold Maintenance 2. Jahr Extension, Band-C
- > 1x Media CD - Symantec AntiVirus Enterprise Edt. 10.0

### Maintenance & Support:

Die Gold-Maintenance beinhaltet Upgrade Insurance & Gold Help Desk Technical Support. Bei den AntiVirus Produkten ist die Gold Maintenance für 1 Jahr im Lizenzpreis enthalten, für alle weiteren Produkte kann die Maintenance optional erworben werden. Die Maintenance endet 1 Jahr nach dem Kauf.

Sie kann für das 2. Jahr verlängert werden (= "Extension"), bei AntiVirus auch für das 3. Jahr. Nach Ablauf der Maintenance Laufzeit kann diese ebenfalls für 1 oder 2 Jahre erneuert werden (= "Renewal"), bei AntiVirus auch für 3 Jahre.

Symantec verfügt über das Standard-Lizenzprogramm VLP hinaus auch über Schulversionen für alle Bildungseinrichtungen und Behördenlizenzen für alle anerkannten staatlichen Einrichtungen.



## Lösungen für Privatanwender und Unternehmen

Symantec ist einer der weltweit führenden Anbieter von Lösungen, mit denen Privatanwender und Unternehmen die Sicherheit, Verfügbarkeit und Integrität ihrer Daten sicherstellen können.

### Lösungen für Unternehmen

#### SYMANTEC AntiVirus10 Business Pack

- > Automatische Entfernung von Viren und Spyware
- > Zentrale Verwaltung des Virenschutzes
- > Weitreichender Schutz vor bekannten und neu auftretenden Bedrohungen
- > 5-, 10- und 25-User Boxen



#### SYMANTEC ClientSecurity 3 Business Pack

- > Automatische Entfernung von Viren und Spyware
- > Hilft, Hacker und unberechtigte Online-Zugriffsversuche zu stoppen
- > Weitreichender Schutz vor bekannten und neu auftretenden Bedrohungen
- > 5-, 10- und 25-User Boxen



#### SYMANTEC Livestate Recovery Advanced Server 6.0

- > Erstellen exakter Festplattenduplikate
- > Automatisches Erstellen von Backups nach Zeitplan
- > Vollständige Systemwiederherstellung innerhalb weniger Minuten
- > Mehr Zeit und Speicherplatz durch inkrementelle Sicherungen



Art.-Nr.	Bezeichnung
1212999	AntiVirus10 Business Pack 5User (DE)
1213036	ClientSecurity 3 5User (DE)
1253296	Livestate Recovery Advanced Server 6 (DE)

### Lösungen für Privatanwender

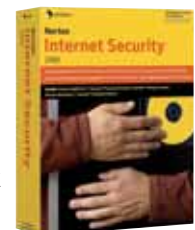
#### Norton AntiVirus 2006

- > Erkennt und entfernt zahlreiche Viren automatisch
- > Dient dem Schutz vor Spionage- und Werbeprogrammen
- > Jetzt mit täglichem LiveUpdate
- > Auch als 2- und 5-User Pack erhältlich



#### Norton Internet Security 2006

- > Enthält die Norton Produkte: AntiVirus, Personal Firewall, Privacy Control, AntiSpam und Parental Control
- > Jetzt mit täglichem LiveUpdate
- > Auch als 2- und 5-User Pack erhältlich



#### Norton Ghost 10.0

- > Automatische Datensicherung und -wiederherstellung
- > Stellen Sie Ihren PC nach Systemausfällen wieder her
- > Auch als günstiges Norton Internet Security / Norton Ghost Bundle erhältlich



Art.-Nr.	Bezeichnung
1227379	Norton AntiVirus 2006 (DE)
1227426	Norton Internet Security 2006 (DE)
1223938	Norton Ghost 10.0 (DE)

#### 5 Gute Gründe für Norton 2006

- > Norton Protection Center – zentrale Schaltzentrale für den perfekten Überblick des Sicherheitsstatus
- > LiveUpdate – auch zum Einspielen neuer Funktionen
- > Tägliche Virensignaturen - NAV und NIS bieten aktuellen Schutz
- > Weltweite Service & Response – mit 20.000 Sensoren hat Symantec das weltweit größte Analyse- und Reaktions-Team

Ihr Ansprechpartner für Symantec bei Actebis Peacock:  
**Britta Schöttler**  
 bschoettler@actebispeacock.de  
 Tel.: 0 29 21 / 99 28 24

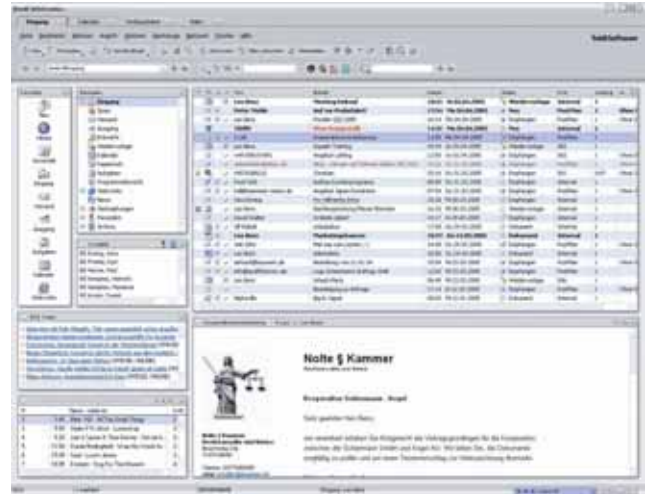




## Outlook is out! Look out for David V8+

Verschicken Sie doch einmal ein paar eMails, Faxe und SMS Nachrichten über Ihren Outlook Client. Und nebenbei organisieren Sie noch abteilungs- und gruppenübergreifend Ihre Termine, Aufgaben und Kontakte. Das geht nicht? Höchstens mit zusätzlicher Software und noch mehr Konfigurationsaufwand? Tja, Outlook ist eben out. Holen Sie sich mit David V8+ wirklich gute Aussichten ins Unternehmen.

Wenn Sie mehr wollen, als nur Ihre eMails zu verschicken, ist David V8+ die richtige Wahl. Auch wenn das Unternehmen expandiert, Zweigstellen erhält oder Umstrukturierungen erfolgen, denn David wächst ganz einfach mit. Eine große Auswahl an Port-, User- und Funktionserweiterungen macht David so individuell wie die Mitarbeiter Ihres Unternehmens. Und so produktiv, schnell und effizient wie nie zuvor. Auch von unterwegs.



David V8 + vereint eMail, Fax, Voice SMS und mehr in einer Benutzeroberfläche

### Ein kleiner "Outlook" auf David V8+:

- > eMail, Fax, Voice und SMS an jedem Netzwerk-PC
- > Professionelle Client-/Server-Architektur
- > Multimediales Dokumentenmanagement
- > Übersichtliche Aufgaben- und Projektplanung
- > Optionaler Viren- und Spamschutz per Mausklick aktivierbar
- > Workflow-Formulare für optimalen Informationsfluss
- > Digitale Verschlüsselung und Signatur via S/MIME
- > Umfangreiche Gruppen- und Messaging Funktionen
- > Client für Pocket PCs für das mobile Office



Termine, Aufgaben- und Projekte planen und Mitarbeiter koordinieren mit David V8+



Outlook is out, David is in

Art.-Nr.	SKU	Bezeichnung
1154290	17064	David V8+, Home Edition, 1 User
1154291	17065	David V8+, Office Edition, 5 User, 1 Port
1154292	17066	David V8+, Corporate Edition, 5 User, 1 Port
1154317	17067	David V8+, Corporate Edition, 25 User, 1 Port

Ihr Ansprechpartner für TobitSoftware bei Actebis Peacock:  
**Katharina Leifert**  
 kleifert@actebispeacock.de  
 Tel.: 0 29 21 / 99 28 17



# Große Software für starke Typen!

Weshalb sollten Sie für ein komplettes Office-Paket mehr bezahlen, wenn Ihnen StarOffice 8 alles bietet?

StarOffice 8, die voll ausgestattete Bürosoftware, beinhaltet Textverarbeitung, Tabellenkalkulation, Präsentationen sowie Web- und PDF-Funktionen.

[www.sun.de/staroffice](http://www.sun.de/staroffice)

- > Die StarOffice 8 Standard Edition gibt es für 79,95 Euro (EVP inkl. MwSt.).
  - > Und für Schulen, Forschung und Lehre ist StarOffice 8 sogar kostenfrei!
- [www.sun.de/ful/so](http://www.sun.de/ful/so)



StarOffice



Sun Infoline: 0800 - 101 36 49



## Software Volume Licensing Program (VIP)

VIP, das Software-Lizenzierungsprogramm von VERITAS, ist ein volumenabhängiges Lizenzierungsprogramm, das den Kauf von Nutzungsrechten für VERITAS-Produkte zu günstigeren Konditionen im Vergleich zum Erwerb von Einzelprodukten, ermöglicht. VIP bietet Unternehmen somit effektives IT-Management beim Einkauf von Software-Produkten und -Lizenzen. So können Ihre Kunden unternehmensweit je nach Bedarf schneller, günstiger und darüber hinaus lizenzrechtlich einwandfrei VERITAS Produkte kaufen und nutzen.

Mit VERITAS VIP sparen Ihre Kunden unnötige Verwaltungs-, Lager- und Handlingkosten.

### Mit VERITAS VIP sind Ihre Kunden im Vorteil:

- > Bis zu 20 % Einkaufsvorteil von VERITAS-Produkten im Vergleich zum Einzelpreis
- > Gesicherter / steigender Einkaufsvorteil
- > Flexibilität beim Kauf von VERITAS-Produkten
- > Rascher und unkomplizierter Bestellvorgang
- > Unabhängig von Art und Umfang der Bestellung wird nur ein einziges Dokument ausgeliefert
- > Kurze Bearbeitungszeit
- > Geringere Verteilungskosten

### VIP – Open License Plan

Diese Variante erlaubt Ihnen, VERITAS-Produkte nach aktuellem Bedarf oder je nach Wunsch zu erwerben. Wenn Ihre kumulierte Bestellmenge anwächst, erhalten Sie weitere Rabatte. Ihr Anfangsrabatt basiert auf der Anzahl der Punkte zum Zeitpunkt Ihrer Erstbestellung. Durch zukünftige Bestellungen können Sie die nächst höhere Rabattstufe erreichen.

Rabattstufe	Punkte	Rabatt
B	7 - 999	5,0 %
C	1.000 - 3.999	7,5 %
D	4.000 - 9.999	10,5 %
E	10.000 und mehr	20,0 %

### 15 % Rabatt für Behörden und Schulen

Schulen und Behörden können Produkte von VERITAS in OLPL Level D bestellen und sich so einen Preisvorteil von 15 % sichern.

- > Agreement-Nr. für Schulen und Lehrinstitute in Deutschland: 20.096
- > Agreement-Nr. für Schulen und Lehrinstitute in Österreich: 98.474
- > Agreement-Nr. für Behörden in Deutschland: 38.380
- > Agreement-Nr. für Behörden in Österreich: 56.240

Bezugsberechtigt sind Schulen, Lehrinstitute und Behörden.



### VIP VERITAS Support

VERITAS Support steht Kunden des VIPOpen LicensePlan sowohl beim Kauf neuer Produkte als auch für bereits vorhandene Installationen zur Verfügung. VERITAS Support kann bei Neubestellungen in den Produktpreis eingerechnet oder separat erworben werden. Bei vorhandenen Installationen bietet Ihnen der VERITAS Support einen Investitionsschutz gegen häufige Software-Upgrades in Verbindung mit unentgeltlichem technischem Support. Im Rahmen von VERITAS Support wird auch technischer Support angeboten.

### Technischer Support

Es gibt zwei VERITAS Support Level:

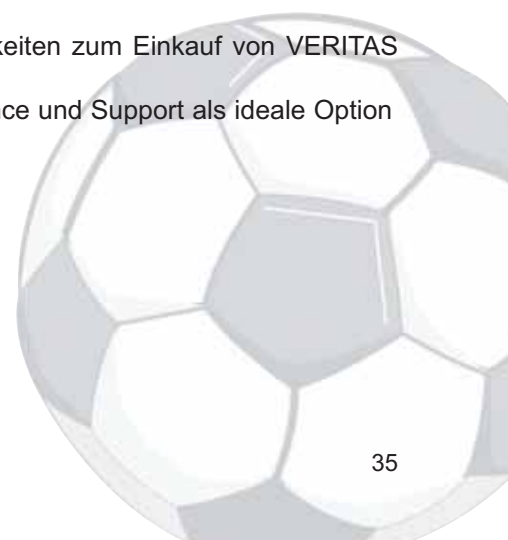
- > VERITAS Basic Support: telefonisch; 12 x 5 regionale Geschäftszeit
- > VERITAS Extended Support: telefonisch; 24 x 7 weltweit.

Als Kunde mit VERITAS Support erhalten Sie eine spezielle vertragsgebundene ID-Nummer und haben damit Anspruch auf technischen Support.

Ein erweiterter VERITAS Support (Level 3 - 5) über die in VIP VERITAS Support enthaltenen Leistungen hinaus, ist separat erhältlich.

### Besondere Merkmale des VIP-Programms

- > Volumenabhängige Rabatte
- > Anpassungsfähigkeit an die Bedürfnisse des Unternehmens
- > Ein einfaches Punktesystem, das von VERITAS verwaltet wird
- > Zahlreiche Möglichkeiten zum Einkauf von VERITAS Software Produkten
- > Software-Maintenance und Support als ideale Option





## Kontinuierliche Datensicherung für Windows-Datei-Server

Mit Backup Exec Continuous Protection Server 10d bietet Symantec jetzt eine neue, speziell für die plattenbasierte Datensicherung entwickelte Ergänzung zu Backup Exec für Windows Server an. Backup Exec Continuous Protection Server 10d ermöglicht eine von Backup-Fenstern unabhängige Datensicherung, erhöht die Backup-Zuverlässigkeit und bietet das erste Web-basierte Dateiabruflsystem. Zudem erlaubt die Integration in Backup Exec für Windows Server eine vollständige Disk-to-Disk-to-Tape-Lösung.

### Wichtige Funktionen

- > Datensicherung unabhängig von Backup-Fenstern
- > Kontinuierliche Datensicherung
- > Schnellere und zuverlässigere Backups und Wiederherstellungen
- > Dateiwiederherstellung durch Benutzer ohne Eingreifen seitens der IT-Abteilung



### Einfache Installation und Verwaltung

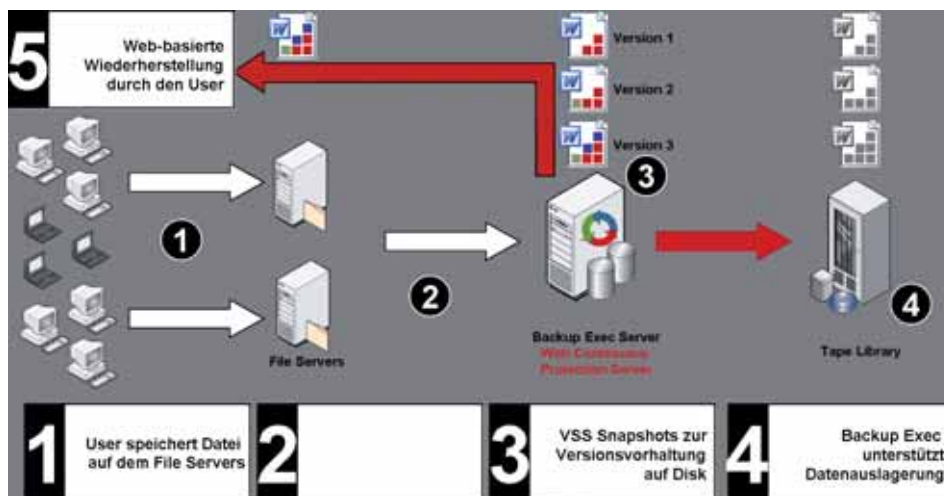
Der Backup Exec Continuous Protection Server 10d lässt sich einfach implementieren und verwalten. Installation, Konfiguration und Verwaltung erfolgen über eine zentrale Konsole. Die Backup Exec Continuous Protection Server-Software kann auf dem Backup Exec-Medien-Server oder auf einem eigenständigen Server installiert werden. Die Backup Exec Continuous Protection-Agenten werden dann per Push-Installation auf jedem einzelnen Datei-Server implementiert, der gesichert werden soll.

Ist die Software erst einmal installiert und konfiguriert, arbeitet sie völlig unabhängig und bietet kontinuierliche Datensicherung bei geringstmöglichem Verwaltungsaufwand. Die Integration mit Backup Exec vereinfacht die Verwaltung und erhöht die Zuverlässigkeit der Backups: Denn mit der Verwaltungskonsole von Backup Exec für Windows Server ist es möglich, sämtliche Sicherungen genau zu überwachen und eventuelle Fehler- oder Alarmlmeldungen zentral zu empfangen.

### Selbstständige Web-basierte Wiederherstellung durch den Nutzer

Backup Exec Retrieve mit seiner einfachen, Web-basierten Oberfläche ermöglicht es Benutzern, aktuelle und ältere Dateiversionen abzurufen, ohne hierfür die Unterstützung der IT-Abteilung anfordern zu müssen.

Die Daten auf dem Backup Exec Continuous Protection Server können dann zur langfristigen Datensicherung, Archivierung oder Disaster Recovery in einem Backup auf Band gespeichert werden.



Art.-Nr.	Bezeichnung
1231483	VERITAS BackupExec 10.1 10d Win Server with Continuous Protection Server Full Package Product
1231488	VERITAS Backup Exec 10.1 10d Win Continuous Protection Agent CPA

Ihr Ansprechpartner für Veritas bei Actebis Peacock:  
**Katharina Leifert**  
kleifert@actebispeacock.de  
Tel.: 0 29 21 / 99 28 17



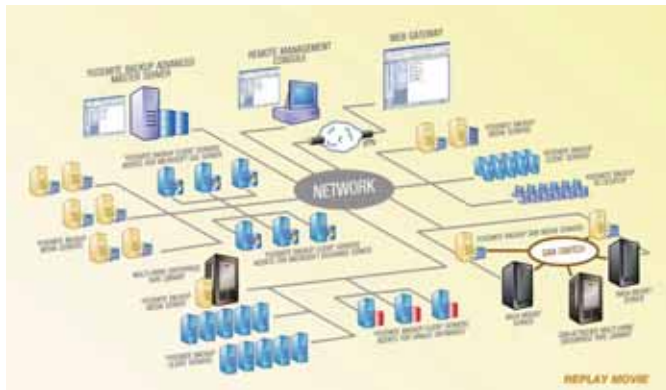
## Skalierbarer Datenschutz für kleine bis mittlere Unternehmen.

### Wer ist Yosemite Technologies?

Falls Sie Yosemite Technologies noch nicht kennen, finden Sie hier einige wichtige Informationen:

- > Das 1996 gegründete Unternehmen hat die Produktreihe TapeWare entwickelt und vertrieben.
- > Unternehmenszentrale mit Sitz in San Jose, Kalifornien, USA. EMEA Headquarter, UK. Stützpunkte in Deutschland.
- > Privat Unternehmen mit einem sehr erfahrenen Top-Management-Team.
- > Der OEM Backup-Lieferant Nr. 1 liefert Software für über 60 % aller weltweit verkauften Bandlaufwerke. 2004 wurden mehr als 500.000 Lizenzen ausgeliefert.
- > Strategische Geschäftsbeziehungen mit HP, Dell, Tandberg, Gateway, Microsoft, Novell/SuSe, Red Hat und Sun Microsystems.
- > Erster Lieferant von Multiplexing-Lösungen an Kunden im KMU-Bereich.
- > Erster Lieferant eines wirklich heterogenen Backup-Produkts.

Unterstützung von MS Windows, Linux und Novell in 9 Sprachen wird unter einer SKU zum gleichen Preis und unabhängig von der Plattform oder Anzahl der Prozessoren in einem Server angeboten.



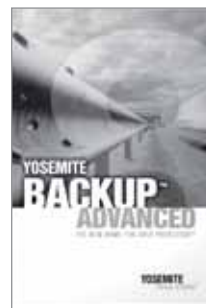
Yosemite Backup™ unterstützt die verschiedensten Backup-Geräte, darunter CD- und DVD-Rekorder, Einzelplatz- und Multi-Drive-Bandbibliotheken sowie integrierte Virtual Tape Library-Funktionalität. SAN Media Server sorgen für die problemlose gemeinsame Nutzung von iSCSI- und Fiber Channel-Geräten durch mehrere Backup-Server.

Dank ihrer Benutzerfreundlichkeit, der zentralen und automatischen Verwaltung von mehreren Standorten („Lights Out“-Betrieb), Self Tuning Logic™ und heterogener Bare Metal Disaster Recovery ist Yosemite Backup™ die Datenschutzlösung der ersten Wahl.

### Komponenten von Yosemite Backup

Yosemite Backup nutzt eine Drei-Ebenen-Architektur. Diese sorgt für optimale Skalierbarkeit und bietet ein Master Server-/Client-Ratio, welches weit über das der Konkurrenzprodukte hinausgeht. Hauptkomponenten:

- > Master Server – Server, der den Yosemite Backup Katalog hostet. Er verwaltet alle Backup- und Restore-Vorgänge innerhalb der „Storage Management-Domäne“. Zudem sorgt er für Lastenausgleich und für Failover. Natürlich werden lokal angeschlossene Backup-Geräte unterstützt.
- > Media Server – Zusätzlicher Backup-Server in der Storage Management-Domäne, an den Backup-Geräte angeschlossen sind. Media Server werden vom Master Server zentral verwaltet.
- > SAN Media Server – Zusätzlicher Backup-Server in der Storage Management-Domäne, der Backup-Geräte, die an ein SAN angeschlossen sind, dynamisch gemeinsam nutzt. Er unterstützt Fibre Channel oder iSCSI.
- > Client Server – Server in der Storage Management-Domäne, an die keine Backup-Geräte angeschlossen sind. Sie werden im gesamten Netzwerk von einem Media und/oder Master Server gesichert.
- > PC Desktops – Microsoft Windows Desktop PCs, die von Media und/oder Master Servern gesichert werden. Eine Lizenz für unbegrenzte Desktop-Backups ist in die Master Server-Lizenz eingeschlossen.
- > Library Expansion Option – Das erste Laufwerk in einer Bandbibliothek oder einer virtuellen Bibliothek bzw. das erste Autoloader-Laufwerk ist automatisch lizenziert. Jedes weitere Laufwerk in einer Bibliothek erfordert eine Library Expansion Option-Lizenz.
- > D2D2Ne Expansion Option – Hiermit wird zusätzliche Kapazität für Virtual Tape Libraries (VTLs) lizenziert, die in Schritten von 1 TB erhältlich ist. Diese Option ermöglicht außerdem eine automatische, Policy-gesteuerte Datenübertragung zu anderen VTLs, Bandlaufwerken und optischen Geräten.





## Das Yosemite Lizenzprogramm und Support

Leistungsmerkmale Yosemite Backup	Standard	Advanced
Anzahl der Server pro Storage-Domäne	20	Unbegrenzt
Anzahl der Media/SAN Media Server pro Storage-Domäne	4	Unbegrenzt
Anzahl der Laufwerke in der Bandbibliothek	12 pro Storage-Domäne	Unbegrenzt
Gesamtkapazität der Virtual Tape Libraries (VTL)	3,5 TB	Unbegrenzt
Anzahl der gleichzeitigen Datenströme	240	Unbegrenzt

Yosemite Backup Standard und Advanced bieten unterschiedlich hohe Skalierbarkeit für Netzwerk-Backups (siehe Tabelle), welche sich einfach durch Austausch eines Lizenzcodes aufrüsten lassen. Eine SBS Edition beinhaltet einen Master Server mit MS SQL und Exchange plus Bare Metal Disaster Recovery zu einem günstigeren Preis. In diesem Fall kann jedoch höchstens ein Client Server hinzugefügt werden.

### Produktsupport und Maintenance

Yosemite bietet im Rahmen von Yosemite Care Produktsupport und Maintenance. Informationen zu den angebotenen Leistungen können Sie der Tabelle unten entnehmen. „Care“ muss vom Endbenutzer entweder beim Kauf oder nach dem Kauf des „Combi“-Produkts über die Website ([www.yosemitetech.com](http://www.yosemitetech.com)) registriert werden.

- > Yosemite Care (Gold oder Platinum) ist für Yosemite Backup Advanced zwingend erforderlich.
- > „Combi“-Produkte von Yosemite Backup Standard (Lizenzen oder Box) beinhalten Software-Lizenzen und Yosemite Care Gold. Combi-SKUs sind auf der Preisliste von Yosemite separat angegeben.
- > Platinum Care wird derzeit nicht für Yosemite Backup Standard angeboten.

Wenn kein Care erworben wird, steht Endanwendern Telefonsupport auf Anfragebasis zum Preis von 89 \$ pro Anfrage zur Verfügung.

Yosemite Care Gold	Yosemite Care Platinum
12 x 5 Telefonsupport	24 x 7 Telefonsupport
Kostenlose Upgrades auf die neuesten Versionen	Kostenlose Upgrades auf die neuesten Versionen
–	Support-Prioritätszugang

Ihr Ansprechpartner für Yosemite bei Actebis Peacock:

**Johanna Kloke**  
jkloke@actebispeacock.de  
Tel.: 0 29 21 / 99 23 07

### Volumen-Lizenzen

Yosemite hat ein transaktionsbasiertes Mengenlizenzierungsschema im Angebot. Damit sich ein Kunde von Ihnen dafür qualifizieren kann, muss er die entsprechende Menge einer bestimmten SKU auf einmal bestellen.

### Beispiel:

Ein Kunde bestellt gleichzeitig 3 Master Server. In diesem Fall qualifiziert er sich für einen Rabatt der Stufe A für die Master Server-Komponente. Der Rabatt wird nur auf diese Komponente gewährt. Sollte er mehrere Einheiten einer weiteren SKU bestellen, wird der Rabatt auch auf diese Komponenten gewährt.

Bitte beachten Sie, dass der Rabatt nur dann gewährt werden kann, wenn auf der Bestellung die richtige SKU aus der Preisliste von Yosemite angegeben wird (siehe Tabelle oben). Er gilt auch nur für Combi-Lizenzprodukte und nicht für Box-Produkte.

Stufe	Menge
A (auf A endende SKUs)	2 - 4
B (auf B endende SKUs)	5 - 9
C (auf C endende SKUs)	10+



# LizenzOnlineShop vereinfacht Software-Business

## Weitere Lizenz-Hersteller in der Digitalen Welt von Actebis Peacock.

Mit den neuen Lizenz-Herstellern im LizenzOnline Shop wurde das Tool-Spektrum der E-Business-Plattform erneut erweitert. Auswahl-, Bestell- und Lieferprozesse im Bereich von Lizenzprogrammen werden damit deutlich einfacher und schneller. Digitales Tempo bestimmt die Abläufe. Der Bestell- und Verwaltungsaufwand sinkt. Und intelligente Cross-Selling-Funktionen sorgen dafür, dass Sie als Handelspartner beim Softwarevertrieb alle Vertriebschancen ausschöpfen: Mehr Nutzen für mehr Geschäft.

Nach dem Start mit Microsoft OPEN License für den Mittelstand folgten Symantec Value und Veritas VIP. Dabei wird es nicht bleiben. „In Kürze folgt die Freischaltung weiterer Lizenzprogramme“, skizziert Abteilungsleiter E-Business Guido Wirtz die geplante Vorgehensweise. Mit CA OLP steht der nächste Hersteller dafür bereits fest.

Funktional enthält der neue LizenzOnlineShop alles, was das elektronische Software-Business einfacher und schneller macht. Eine auf die einzelnen Lizenzprogramme zugeschnittene Artikelsuche führt zielgerichtet zum Benötigten. Wer weiß, was er will, kommt über die



Der Actebis Peacock Lizenzvertrieb:  
Hinten v.l.n.r.: Guido Wirtz, Katharina Vandycke, Lutz Neuhaus, Michael Scholle,  
Vorne v.l.n.r.: Dirk Eckert, Jörg Römer

Funktion Quick&Dirty noch direkter zum Ziel. Preisstaffeln für im Warenkorb abgelegte Artikel werden automatisch angepasst, wenn weitere Bestellungen Änderungen bewirken. Falls notwendig, stößt das Tool zudem einen automatischen Auftragsplit an. Generell bestimmt hoher Komfort die Bedienung des Tools. So können einmal eingegebene Endkundendaten via Online-Zugriff mehrfach genutzt werden, ohne sie erneut eingeben zu müssen. Gleiches gilt für Angebote: Sie werden online abgelegt und können später problemlos in einen Auftrag umgewandelt werden. Für schnelles Tempo in der Lieferkette sorgt die Integration des LizenzOnline Shops in die Backend-Systeme von Actebis Peacock und die elektronische Verknüpfung an die Herstellersysteme.

### Cross-Selling: Mehrwert für mehr Umsatz

Als besonders effizient bewertet Guido Wirtz die im Online-Tool integrierten Cross-Selling-Funktionen. Datenträger, Optionen und CALs werden passend zur Lizenz und Lizenzauswahl vorgeschlagen: „Mehrwert, um mehr Umsatzpotenzial auszuschöpfen“, verdeutlicht den Nutzen. Gleichzeitig bringen Funktionen wie diese zum Ausdruck, was die E-Business-Experten bei Actebis Peacock bewegt: in der Digitalen Welt dem Wettbewerb immer mehr als einen Schritt voraus zu sein.



# Sie brauchen eine einfache, zuverlässige und kostengünstige Lösung, mit der Sie Ihren Unternehmenserfolg sichern können?

## DIE SMB-Lösung im Windows Small Business Server-Umfeld

Kombinieren Sie Zuverlässigkeit im Netzwerk, sicheres Arbeiten, besseres Strukturieren sowie eine effizientere Kommunikation des Microsoft Windows Small Business Server 2003 mit Symantec BackupExec for Small Business Server als kosteneffiziente, bedienungsfreund-

liche und äußerst zuverlässige Datensicherung und Symantec Client Security 3.0 Business Pack als weit reichendem Schutz vor bekannten und neu auftretenden Bedrohungen wie Viren und Spyware.



### Symantec Backup Exec 10d Win for Small Business Server with Continous Protection Server (ML)

- Die ideale Ergänzung zu den Windows Small Business Server Editions von Microsoft als kosteneffiziente, bedienungsfreundliche und äußerst zuverlässige Datensicherung.
- Inklusive Unterstützung eines Bandlaufwerks sowie Exchange und SQL Agenten zur speziellen Datensicherung und Wiederherstellung

Art.-Nr. 1231487



### Microsoft® Windows® Small Business Server 2003

- DIE Serverlösung für kleine Unternehmen
- Geringe Kosten
- Hohe Sicherheit und Zuverlässigkeit
- In OSB und non OSB-Version
- In der Premium-Version incl. SQL- u. ISA-Server, FrontPage

Art.-Nr. OSB 1209582  
Art.-Nr. non OSB 1209594



### Symantec Client Security 3.0 with Groupware Protection 5 User (DE)

- Automatische Entfernung von Viren und Spyware
- Hilft, Hacker und unberechtigte Online-Zugriffsversuche zu stoppen
- Zentrale Verwaltung der Sicherheit
- Weitreichender Schutz vor bekannten und neu auftretenden Bedrohungen
- Hilft beim Blockieren von Spam-E-Mails und Viren auf E-Mail-Servern
- als 5-, 10- und 25-User Version erhältlich

Art.-Nr. 1213068

Rufen Sie uns an! 0 29 21 / 99 - 44 44

**Microsoft**

 **symantec**

 **ACTEBIS**<sup>®</sup>  
peacock