

INGRAM[®]
MICRO

aktuell

Kundenmagazin | Ausgabe April 2016

Ingram Micro GmbH | Guglgasse 7-9 | A-1030 Wien | Tel.: +43 (0)1 408 15 43-0 | Fax: +43 (0)1 408 15 43-900 | office@ingrammicro.at | www.ingrammicro.at

Dell
Latitude 13 7000 Serie

Ingram Micro Cloud Marketplace
Grenzenlose Freiheit in der Wolke



Der Ingram Micro Cloud Marketplace ist online!

Cloud Computing ist ein wichtiges Thema, an dem man heutzutage kaum noch vorbeikommt. Es wird auch zukünftig eine immer gewichtigere Rolle in sämtlichen beruflichen und privaten Bereichen spielen. Diesem Trend leistet auch Ingram Micro Folge und daher bieten wir mit dem Ingram Micro Cloud Marketplace eine neue Plattform, die Bestellung, Provisionierung und Abrechnung von Services durchgängig ohne Systembruch ermöglicht.

Beschaffung, Management und Support von Cloud-Technologien können so erheblich vereinfacht werden. Damit erhalten Sie die Möglichkeit, den vollständigen Abonnement-Lifecycle Ihres Kunden über eine benutzerfreundliche Konsole zu verwalten. Der Ingram Micro Marketplace geht mit über 200 Produkten an den Start.

Alle wichtigen Informationen finden Sie in dieser Ausgabe oder machen Sie sich am besten selbst live ein Bild vom Ingram Micro Cloud Marketplace: Besuchen Sie uns bei unserer Roadshow! Von 26. bis 28. April sind unsere Cloud-Spezialisten auf Roadshow in Wien, Linz und Graz und präsentieren live die wichtigsten Funktionen des Cloud Marketplace.

Für die ersten 500 Kunden, die eine Bestellung tätigen, besteht außerdem die Chance, ein Tesla Model S zu gewinnen. Das Tesla-Gewinnspiel finden Sie hier: www.ingrammicro.at/cloud

Florian Wallner
Executive Director &
Chief Executive Austria & Switzerland

Inhalt

Seite 3 **Ingram Micro**
Grenzenlose Freiheit in der Wolke

Seite 4 **Ingram Micro**
Cloud Computing – Nur ein Hype oder unumgänglich?

Seite 6 **Ingram Micro**
Ingram Micro Cloud Marketplace im Praxistest

Seite 8 **Dell**
Latitude 13 7000 Serie

Seite 9 **Dell**
Dell PartnerDirect Programm

Seite 10 **HyperX**
HyperX Cloud Revolver™

Information

Bitte beachten Sie, dass Sie eine Ingram Micro GmbH Kundennummer benötigen, um die im Heft vorgestellten Produkte online bestellen zu können. Sollten Sie noch keine Kundennummer als EDV-Fachhändler haben, können Sie hier eine beantragen:
www.ingrammicro.at/neukunde

Die QR-Codes im Heft führen zu den jeweils vorgestellten Produkten. Einfach mit der Ingram Micro Mobile.App scannen und direkt bestellen!
Holen Sie sich die Ingram Micro Mobile.App jetzt im Google Play Store oder App Store!



Impressum

Infomagazin der Ingram Micro GmbH | Erscheinungsweise: monatlich | Änderung und Irrtum vorbehalten. Alle Preise (HEKs) verstehen sich zzgl. gesetzl. MwSt. | © Copyright 2016 | Ingram Micro GmbH, Guglgasse 7-9, A-1030 Wien | office@ingrammicro.at | www.ingrammicro.at | Redaktion: Kathrin Kerndl | Grafik und Layout: Katrin Gruber | Bildnachweis: Hersteller und www.istockphoto.com | Druck: Offset 3000 | PEFC (Programme for the Endorsement of Forest Certification Schemes) Nachhaltige Forstwirtschaft basiert auf der umweltfreundlichen, wirtschaftlich vertretbaren und sozialverträglichen Betreuung der Wälder, um diese heute und für zukünftige Generationen zu erhalten. Mit PEFC wird garantiert, dass die eingesetzten Rohstoffe für die Papierproduktion aus nachhaltig nachhaltiger Waldwirtschaft stammen. | www.pefc.at | Online Service, Information und Bestellung über www.ingrammicro.at oder Tel. +43 (0)1 408 15 43-0 bzw. Fax +43 (0)1 408 15 43-900 oder sales@ingrammicro.at

Ingram Micro Cloud Marketplace

Grenzenlose Freiheit in der Wolke

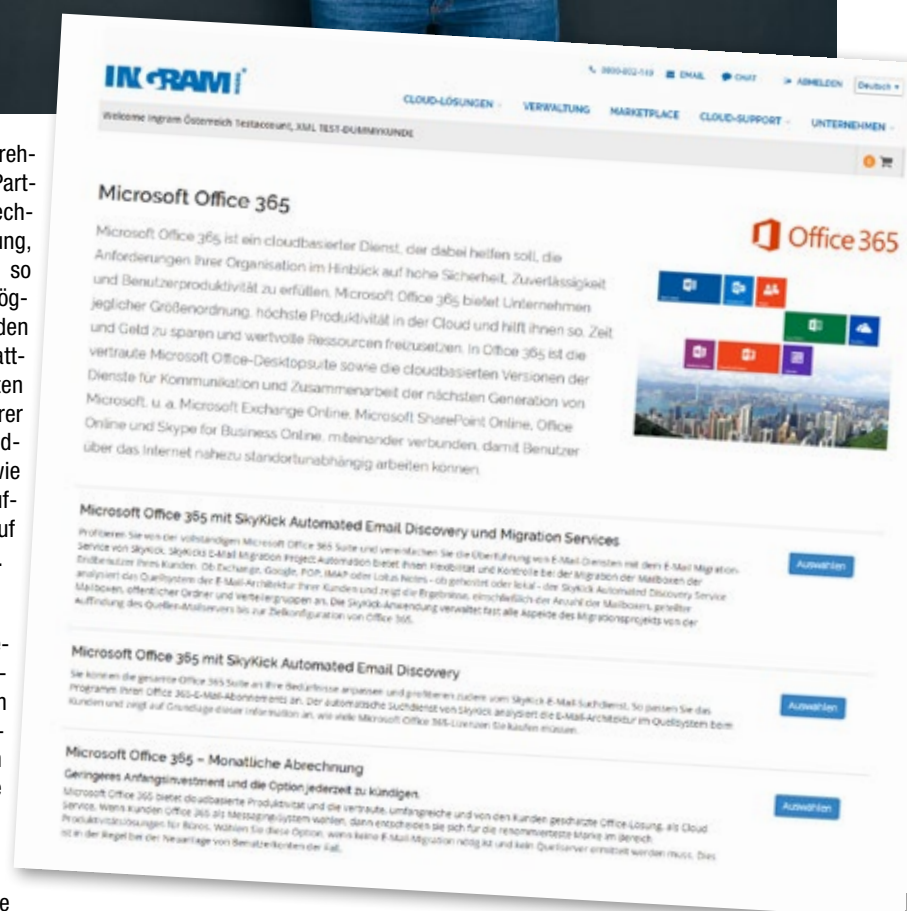
Die Cloud hat sich längst zu dem neuen Trend in der IT aufgeschwungen und damit gleichzeitig die Bereitstellung von Software Produkten verändert. Ingram Micro hat diesen Trend erkannt und auf der IM.TOP 2015 den Ingram Micro Cloud Marketplace erstmals auch in Österreich einem breiteren Publikum präsentiert. Seitdem wurde an der technischen Umsetzung gearbeitet, um einen baldigen Release zu gewährleisten. Der Ingram Micro Cloud Marketplace stellt zu diesem Zeitpunkt die einzige Plattform dar, die Bestellung, Provisionierung und Abrechnung von Services ohne einen Systembruch ermöglicht.



Im Detail stellt der Ingram Micro Cloud Marketplace eine Drehscheibe für Käufer, Verkäufer und Lösungen dar, die unseren Partnern den Kauf, die Bereitstellung, das Management und die Rechnungsstellung von Cloud-Produkten ermöglicht. Beschaffung, Management und Support von Cloud-Technologien können so erheblich vereinfacht werden. Unsere Partner erhalten die Möglichkeit, den vollständigen Abonnement-Lifecycle ihres Kunden zu verwalten und dies über eine einzige, automatisierte Plattform. Der Angebotsfokus wird anfangs auf Microsoft Produkten liegen, der ergänzt wird durch verschiedene Services anderer Anbieter. Durch die Kombination von Services zu Service-Bundles soll dem Endkunden ein Mehrwert in der Nutzung, sowie dem Reseller zusätzliche Verkäufe ohne erheblichen Zusatzaufwand ermöglicht werden. Für die Zukunft wird der Fokus auf der Erweiterung des Portfolios und vertikalen Services liegen.

Viele neue Möglichkeiten

Durch die Nutzung des Ingram Micro Cloud Marketplace ergeben sich vielfältige Vorteile. Hervorzuheben ist dabei der Wegfall eines Investments für den Reseller, der die Cloud-Plattform kostenlos nutzt, sowie die finanzielle Entlastung für den Endkunden, der durch die monatliche Zahlung von den Vorzügen einer geringeren Kapitalbindung profitieren kann. Durch die Automatisierung der Abläufe werden Prozesse erheblich beschleunigt und somit kann eine schnellere Nutzung von Lizenzen ermöglicht werden. Durch die Bündelung von Service Produkten ergeben sich Chancen für zusätzliche Verkäufe, die gleichzeitig dem Endkunden einen Mehrwert durch eine umfassendere und damit komplettere Service-Lösung liefern. Der Reseller hat über den Marketplace die Möglichkeit sich selbst und seine Kunden zu verwalten sowie alle wichtigen Prozesse innerhalb dieses Lifecycles zu steuern.



Mit dem Cloud Marketplace positioniert sich Ingram Micro für die Zukunft und liefert gleichzeitig seinen Kunden einen erheblichen Mehrwert. Diesen gilt es zu nutzen und das Maximum aus dem Potenzial der Plattform und aus den dadurch entstehenden Gegebenheiten zu realisieren.

Nur ein Hype oder unumgänglich? Cloud Computing

Ein Zettabyte = 1021 Byte. Das ist eine 1 mit 21 Nullen. Der 2011 im Internet gespeicherte Datenbestand belief sich bereits auf 1,8 Zettabyte. Bis zum Jahr 2020 wird ein Wachstum um den Faktor 160 auf 320 Zettabyte prognostiziert. Das entspricht einer jährlichen Verzwanzigfachung, wie es das Marktforschungsinstitut IDC herausfand. Ist dieses exponentielle Wachstum einzig und allein mit Cloud Computing möglich und ist die Cloud damit unvermeidbar? Welche Entwicklungen haben dazu geführt? Und was bedeutet der Cloud-Trend für Unternehmer und Anbieter? Eine Einführung und ein Überblick zum vielleicht wichtigsten IT-Thema unserer Zeit.

Die Ursprünge der Cloud-Technologie reichen bis in die frühen 1960er Jahre zurück. J.C.R. Licklider war Head of IPTO (Information Processing Techniques Office) in den USA. Er hatte schon damals die Idee eines „intergalactic computer network“. Ihm folgten John McCarthy und Douglas Parkhill, die in ihren Publikationen die Idee weiterverfolgten, IT-Ressourcen wie Anwendungen und Rechenleistungen gegen eine Nutzungsgebühr auch einer breiten Masse zur Verfügung zu stellen. Doch damals verhinderten die nicht vorhandenen technischen Voraussetzungen, wie stabile und schnelle Internetverbindungen, den Durchbruch. Ende der 1990er Jahre war die Zeit mit der Entwicklung der Multitenant-Architektur dann reif: Salesforce.com war 1999 das erste Internetunternehmen, das Geschäftsanwendungen via Website anbot, die flexibel nach der tatsächlichen Verwendung abgerechnet wurden, so wie man es von der Abrechnung des Wasser- oder Stromverbrauches her kannte. Das Prinzip ist damals wie heute das gleiche: Die zu verarbeitenden Daten befinden sich beim Cloud Computing im Rechenzentrum eines Drittanbieters. Mittels eines Webbrowsers greift der Kunde über die Webseite auf diese Daten zu. Ursprünglich hieß dieses Geschäftsmodell Application Service Providing (ASP). Heute nennt man es Software-as-a-Service (SaaS), ein Teilbereich des Cloud Computing.

Mit Facebook wurde die Cloud privat

Vorangetrieben und geprägt wurde der Begriff Cloud Computing hauptsächlich durch die schnell wachsenden Internetfirmen Google, Yahoo und Amazon. Aufgrund der explodierenden Nutzerzahlen waren ständig größere Systeme gefragt, die auch zu Spitzenlastzeiten (wie z. B. dem Weihnachtsgeschäft bei Amazon) erstklassige Performance bereitstellten. Im Jahr 2006 war die Spitzenlast beim Internetgroßhändler an Weihnachten 10 x so hoch wie im normalen Tagesgeschäft. Damals fiel die Entscheidung, die serviceorientierte Architektur und die zur Bewältigung der stark schwankenden Nutzerzahlen entworfenen und etablierten Systeme zum eigenen Produkt zu machen. Die Skalierungseffekte der Cloud-Dienste wurden so zur Basis des Amazon Produktes Cloud Computing, das dann nicht mehr nur intern, sondern auch extern angeboten wurde. Heute ist Amazon der weltweit größte Anbieter von Cloud Computing.

Nicht überall, wo Cloud draufsteht, ist auch Cloud drin

Das Thema Cloud ist inzwischen in aller Munde und so werden immer mehr IT-Produkte und -Services mit dem Begriff „Cloud“ versehen. Um unterscheiden zu können, was ein echter Cloud Service ist, veröffentlichte das National Institute of Standards and Technology (NIST) 2009 eine Cloud-Definition.

„Echte“ Cloud-Services werden wie folgt definiert:

- Sie werden über ein Netzwerk (Internet) zur Verfügung gestellt und können auf vielen Endgerätetypen eingesetzt werden
- Sie ermöglichen die gleichzeitige Verwendung durch verschiedene Benutzer auf sichere Weise (Mandantenfähigkeit)
- Sie reagieren spontan und schnell auf Laständerungen (Elastizität)
- Sie können vom Benutzer selbst angefordert, genutzt und wieder abbestellt werden (Self Services)
- Sie werden auf Basis der Nutzung abgerechnet

Public, Private, Hybrid oder Community Cloud?

Rund um Cloud Computing wimmelt es nur so vor erklärungsbedürftigen Begrifflichkeiten. Das fängt schon bei den Liefermodellen an: Beim **Public Cloud Service** in der öffentlichen Rechnerwolke teilen sich alle Konsumenten die IT-Ressourcen auf Serviceebene. Meist ist es nicht möglich, diese Services individuell anzupassen. Public Cloud-Diensteanbieter ermöglichen es ihren Kunden, IT-Infrastruktur auf einer flexiblen Basis des Bezahlers für den tatsächlichen Verbrauch zu mieten (pay-as-you-go), ohne selbst in eine Rechenzentrumsinfrastruktur investieren zu müssen.

Dagegen gibt es beim **Private Cloud Service** in der privaten Rechnerwolke keine geteilten Ressourcen auf Serviceebene. Der Dienst wird ausschließlich einem geschlossenen Nutzerkreis (Kommunen, Unternehmen, Vereine) angeboten.

Eine Mischform ist die **Hybrid Cloud**, die den kombinierten Zugang zu abstrahierten IT-Infrastrukturen aus den Bereichen Public Cloud und Private Cloud bietet, individuell abgestimmt auf die Bedürfnisse der Nutzer.

Zu guter Letzt bietet die **Community Cloud** Zugang zu abstrahierten IT-Infrastrukturen wie bei der Public Cloud. Genutzt werden diese von einem kleineren, meist örtlich verteilten Nutzerkreis, der sich die Kosten teilt (z. B. Universitäten, städtische Behörden, Firmen mit ähnlichen Interessen, Genossenschaften oder Forschungsgemeinschaften).

Drei verschiedene Cloud Service-Modelle setzen sich durch

Die drei definierten Service-Modelle im Cloud Computing fließen teilweise ineinander und bilden gleichzeitig die Cloud-Architektur ab: Infrastruktur, Plattform und Software:

IaaS – Infrastructure as a Service: Hier dient die Cloud als virtuelles Rechenzentrum mit virtualisierten Hardware-Ressourcen wie Rechnern, Netz-

werken und Speicher, die sich der Nutzer selbst zusammenstellt und für deren Auswahl, Installation, Betrieb und das Funktionieren ihrer Software er selbst verantwortlich ist. Einer der bekanntesten Anbieter für Speicher und Rechenleistung ist Amazon.

PaaS – Platform as a Service: Rechnerwolken als eine vom Cloud-Provider bereitgestellte und unterhaltene Entwicklungsumgebung mit flexiblen, dynamisch anpassbaren Rechen- und Datenkapazitäten. Hier entwickeln oder testen Nutzer ihre eigenen Softwareanwendungen. Ein Beispiel für PaaS ist u. a. Microsoft Azure.

SaaS – Software as a Service: Die Cloud dient hier als Nutzungszugang von Software-Sammlungen und Anwendungsprogrammen. Diese gängigste Form der Cloud-Services bietet konkrete Anwendungen, die zum monatlichen Fixpreis pro Nutzer auf der Infrastruktur des SaaS Diensteanbieters laufen. SaaS wird auch als Software on demand (Software bei Bedarf) bezeichnet und es gibt kaum eine Software, die nicht inzwischen auch in der Cloud erhältlich ist. Beispiele sind Microsoft Office 365, Windows Intune oder Microsoft Dynamics CRM.

Von Vorteil: Die Business Cloud

Cloud Computing ist im Businessumfeld viel mehr ein neues Geschäftsmodell als eine wirkliche Innovation. Denn wenn Kunden zukünftig verstärkt ihre IT-Dienstleistungen nicht mehr kaufen, sondern als bereitgestellte Services nutzen, entfällt die lästige, aber notwendige Administration und Pflege der IT. Die Cloud wird genutzt wie Wasser und Strom: nutzerabhängig und je nach Bedarf.

Die Vorteile liegen auf der Hand: höhere Unternehmensagilität und ein Flexibilitätsgewinn durch eine höhere Prozessautomation bei gleichzeitiger Wachstumsfähigkeit durch die Erschließung neuer Geschäftsoptionen, Portfolio-Erweiterungen und einem schnelleren Time to Market. Vielleicht stärkstes Argument ist jedoch die Kostenoptimierung durch die bedarfsgerechte Nutzung und Bezahlung. So zumindest beschreibt das Dr. Tobias Höllwarth in seinem Buch „Cloud Migration – Al-

les, was Sie über die Cloud wissen müssen“.

Er meint: „...für viele Branchen entsteht ein Wachstumsszenario, das es Unternehmen nicht nur ermöglicht, wie bisher vorrangig die unternehmensinternen Abläufe und Prozesse zu optimieren. Vielmehr bietet sich mittels Cloud auch die Chance, das unternehmenseigene Leistungsportfolio zu erweitern und so neue Erlösquellen zu erschließen. Es wird deshalb auch von Bedeutung sein, dass Mitarbeiter in Unternehmen gefördert und motiviert werden, diese neuen Möglichkeiten zu erkennen, zu erlernen und aktiv voranzutreiben ...“.

Die Cloud – eine Generationenfrage?

Umso jünger diese Mitarbeiter sind, umso einfacher wird es sein, dem immer mehr an Fahrt aufnehmenden Innovationstempo in einigen Branchen gerecht zu werden. Zur „Generation Cloud“ gehören all jene, die heute völlig selbstverständlich ihr gesamtes Nutzungsverhalten den neuen Cloud-Services anpassen und sämtliche Vorteile des zeit- und ortsunabhängigen Konsumierens für sich beanspruchen. Wer noch vor einigen Jahren MP3-Musik gehört und Fotos auf externen Festplatten gesichert hat, der streamt seine Lieblingsmusik heute über Spotify und erledigt das Backup seiner Fotos in der Cloud. Und wer früher noch USB Sticks zum Dateitransfer gekauft hat, versendet seine Dateien heute einfach über einen Sharing-Dienst und investiert sein Geld lieber in weiteren Cloud-Services, die verschiedenste Möglichkeiten bieten, um das private wie berufliche Leben zu erleichtern.

Egal ob Dokumente oder Musik, Fotos, Filme oder komplexe Arbeitsprozesse: Die Cloud ist für die junge Generation inzwischen völlig selbstverständlich. Und angesichts immer flexiblerer Arbeitszeit- und Arbeitsortmodelle wird es schon bald zum Standard gehören, dass alles, was früher noch mühsam analog, via E-Mail oder auf lokalen Netzlaufwerken von Unternehmen stattgefunden hat, Schritt für Schritt in die Cloud verlagert wird.

Die Voraussetzung für Cloud Computing

Damit es keinen Unterschied mehr macht, ob Daten lokal auf einem PC oder auf den entfernten Servern einer Cloud gespeichert sind, ist die wichtigs-

te Voraussetzung eine schnelle Breitbandverbindung. Entsprechend ist die zunehmende Relevanz des Cloud Computing sowohl für Unternehmen als auch für Privatanwender an die Marktversorgung mit ebenso zuverlässigen wie schnellen und möglichst kostengünstigen Datenbreitband-, DSL- und LTE-Verbindungen gekoppelt.

Dieser und natürlich der immer wieder diskutierte Sicherheitsaspekt tragen am meisten dazu bei, dass sich am Cloud Computing die Geister scheiden. Der Hype wird geschürt von den Internet-Affinen. Und er wird kritisch betrachtet von den Skeptikern, die in der Cloud vor allem eine weitere Bedrohung ihrer Daten und ihrer Privatsphäre sehen.

Fazit: In Anbetracht des zukünftigen Datenwachstums und der damit zusammenhängenden Entwicklungen wird die Cloud wohl das Internet der Zukunft sein. Zumal die Cloud zweifelsohne die Basis für die Informationsverarbeitung der Zukunft sein wird. Es gibt also wohl keine Alternative zur Cloud. Das bedeutet allerdings auch, dass diejenigen, die sich heute nicht damit befassen, möglicherweise schon morgen den Anschluss verpassen. Informieren Sie sich deshalb, welche Aspekte des Cloud Computings für Sie besonders interessant sind und was Ihnen Ingram Micro dazu anbietet – es sind viele, versprochen!

UNSER BUCHTIPP:

Cloud Migration – Alles, was Sie über die Cloud wissen müssen
mitp Verlag, ISBN 978-3-8266-9458-5

Autor Dr. Tobias Höllwarth ist Gründungs- und Vorstandsmitglied der Euro-Cloud Austria und verantwortet die Arbeitsgruppe Law sowie Auditierungs- und Zertifizierungsprojekte.

Interview mit BASE IT

Ingram Micro Cloud Marketplace im Praxistest

Die Base-IT GmbH ist spezialisiert auf die Entwicklung und Umsetzung von IT-Strategien mit hohem Standardisierungsgrad und dem Augenmerk auf einen effizienten und dynamischen IT-Betrieb für mittelständische Unternehmen sowie für Konzernstrukturen. Mit einem klar definierten Produktportfolio rund um Microsoft, Cisco und NetApp werden Lösungsszenarien in Konzepten definiert um eine klare Einschätzung zu den geplanten Projekten hinsichtlich Budget-, Ressourcen- und Zeitrahmen zu erhalten. Das 2010 von Otmar Schaufler, Christoph Moser und Gregor Dedl gegründete Unternehmen bietet seine Dienstleistungen (Konzepte, Realisierung, Betrieb) mit dem mittlerweile über 30-köpfigen Team österreichweit an. Base IT hatte als erstes Unternehmen in Österreich die Möglichkeit, den Ingram Micro Cloud Marketplace zu testen. Im Interview schildert Peter Schatz seine Erfahrungen.

Wie sind Sie zu Ingram Micro als Distributionspartner gekommen?

Damals haben wir noch keinen Schwerpunkt auf das Lizenzgeschäft gelegt. Wir hatten zwar schon einen Software-Fokus, aber die Abwicklung war ausgelagert. Im Laufe der Zeit wollten wir dann die Lizenzberatung und -abwicklung selbst durchführen. Im Zuge dieses Transformationsprozesses ist das Know-how zu Base IT gewandert und seitdem pushen wir das Lizenzthema. So ist auch die Zusammenarbeit mit Ingram Micro entstanden, sie hat sich langsam entwickelt. Hier hat die Abwicklung am besten funktioniert und wir fühlen uns rundum gut betreut.

Wie würden Sie die Zusammenarbeit mit Ingram Micro beschreiben?

Theoretisch kann man seinen Distributionspartner natürlich jederzeit wechseln. Aber auch wenn es, wie in jeder langjährigen Beziehung, einmal Herausforderungen gibt, gilt es, diese gemeinsam zu bewältigen. Wir sind zusammengewachsen – Probleme gemeinsam zu lösen und so eine Partnerschaft auf Augenhöhe zu entwickeln, war uns immens wichtig. Bei Ingram Micro kenne ich meine Ansprechpartner persönlich, ich weiß, an wen ich mich mit meinem Anliegen wenden kann und dass er für uns immer erreichbar ist. Eine vertrauensvolle Beziehung beruht natürlich auf Gegenseitigkeit und so sind auch neue Projekte entstanden, die wir gemeinsam umgesetzt haben. Ich bin sehr zufrieden mit der Größe und Struktur des Teams, ich habe drei Ansprechpartner, die ich alle kenne und mit denen ich gut kommunizieren kann.

Sie hatten bereits die Chance den Ingram Micro Cloud Marketplace zu testen, wie war Ihr erster Eindruck?

Als Testkunde hatten wir die Chance den Marketplace als erster Kunde überhaupt auf Herz und Nieren zu prüfen. Ich habe mich auf den Marketplace schon sehr gefreut - eine wunderbare Sache! Die Oberfläche vom Marketplace ist sehr benutzerfreundlich, wirklich spitze und stabil.

Was ist Ihr Fazit aus diesem Test-Zeitraum?

Ein besonderer Vorteil des Marketplace sind die managed Services und die Bundles. Vor allem die schnelle Geschwindigkeit ist ein großer Pluspunkt, so können wir in kürzerer Zeit noch mehr Bestellungen bearbeiten. Es ist für uns wichtig, dass Lizenzen schnell zu Verfügung stehen. Das spielt beispielsweise eine Rolle, wenn Kunden kurzfristig neue Mitarbeiter einstellen, hier muss schnell eine Lizenz für ihren Arbeitsplatz bereitstehen. Mit dem Marketplace stellen solche Szenarien keine Schwierigkeit mehr da. Eine schnelle Bereitstellung der Lizenz und das Management der Konsole von Ingram Micro für den Endkunden stellen einen tollen Service dar.

Auch die automatische Verlängerung der Lizenzen ist eine große Arbeitserleichterung und hilft das Fehlerpotenzial zu senken. Die flexible Auswahl zwischen einem monatlichen Step-Up bzw. Step-Down trifft aktuelle Bedürfnisse in der Geschäftswelt. Außerdem schätzen wird die Möglichkeit einer monatlichen Abrechnung sehr.

Was kann aus Ihrer Sicht noch verbessert werden?

Das Produktportfolio ist mit 3 Herstellern zwar noch überschaubar, dahinter stehen aber über 200 Produkte – für einen Start also gar nicht schlecht. Wenn erstmal noch weitere, verschiedene Vendors auf dem Marketplace stehen, wird es mehr Möglichkeiten für uns

geben, Synergien zu nutzen. Es ist ja geplant, unter anderem demnächst auch Microsoft Azure ins Portfolio aufzunehmen – das rundet das Angebot noch weiter ab.

Werden sich die Prozesse in Ihren Geschäftsbeziehungen mit der Verwendung des Marketplace verändern?

Mit dem Instrument des Marketplace können wir besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen. Dank der automatischen Verlängerung müssen wir nicht jedes Jahr bei unseren Kunden anklopfen und generieren so ohne viel Zutun Umsatz.

Wie stehen Sie zum aktuellen Trend der Cloud?

Cloud ist momentan ein wichtiges Thema, an dem man kaum vorbeikommt – auch unsere Kunden nicht. Es ist wichtig, den individuellen Bedarf zu ermitteln und On-Premise mit Cloud-Lösungen zu vergleichen. Und dem Kunden danach die Lösungen zu präsentieren, die auf seine Bedürfnisse abgestimmt sind und für ihn infrage kommt. Er entscheidet dann für sich selbst, was für ihn das Beste ist. Ich sehe es als unsere Aufgabe, ihm dafür das richtige Rüstzeug zu geben. In der heutigen Zeit sind Kunden aufgeklärte Entscheider. Bei manchen Kunden ist eine Cloud-Lösung die richtige Entscheidung, aber nicht bei allen.



Geschäftsführer Gregor Dedl und sein Team von BASE IT konnten den Ingram Micro Cloud Marketplace als erster Kunde österreichweit testen und zeigen sich begeistert.



CloudMarketplace

THE SKY IS THE LIMIT!

CLOUD UMSATZ MACHEN UND MIT GLÜCK EIN TESLA MODEL S GEWINNEN!

Mit dem Ingram Micro Cloud Marketplace können Sie Ihr bestehendes Portfolio mit erstklassigen Businesslösungen aus unserem geprüften Angebot erweitern. Seien Sie unter den ersten Bestellern im April und Sie erhalten € 150,- Startguthaben.*

Für die ersten 500 Kunden, die eine Bestellung im IM.Cloud Marketplace tätigen, besteht außerdem die Chance, ein Tesla Model S zu gewinnen!

Sie möchten den
Ingram Micro Cloud
Marketplace nutzen?
Gleich hier starten:
www.ingrammicro.at/cloud



INGRAM MICRO[®]

* Verfügbarkeit solange der Vorrat reicht. Das Startguthaben wird nur bei einer Erstbestellung im April 2016 aktiviert. Nicht verbrauchtes Startguthaben verfällt Ende Juni 2016. Über die Aktion kann kein Schriftverkehr geführt werden. Der Rechtsweg sowie eine Barablöse sind ausgeschlossen. Es gelten die AGB der Ingram Micro GmbH. Fehler und Irrtümer vorbehalten.



€1.631,-
#091G374



Latitude 13 7000 Serie Das kleinste 13“-Notebook der Business-Klasse von Dell

Die preisgekrönte Latitude 13 7000 Serie ist dünner und leichter als je zuvor und bietet mit einem atemberaubenden 13“-InfinityEdge-Display eine einmalige Bildqualität und mit dem Gehäuse aus Luftfahrt-Karbonfasermaterial eine hervorragende Haltbarkeit.

Die Sicherheit, die Sie von einem Latitude erwarten – mit branchenführenden Lösungen zur Endpunktsicherheit wie etwa umfassende Verschlüsselung, erweiterte Authentifizierung und führender Malware-Schutz.

Die Innovation setzt sich beim Docking fort: Es stehen drei Optionen zur Auswahl, um optimale Produktivität wie bei einem Desktop-PC zu ermöglichen. Zwei kabelgebundene Optionen und eine kabellose Option bieten Ihnen bis zu 8 x schnellere Übertragungsraten¹.

Die Latitude 7000 Serie steht für erstklassige Mobilität. Sie vereint ausgefeilte Technologie und Sicherheit in einer kompromisslosen All-in-one-Lösung für mobile Berufstätige.

¹ Der Wert bezieht sich auf Dell Thunderbolt™ Docking.

² Das Angebot kann je nach Land und Konfiguration variieren.

³ Ein 64-Bit-Betriebssystem ist erforderlich, um 4 GB Systempeicher oder mehr zu nutzen.

⁴ Dell Latitude Notebooks der 7000 Serie sind frei von bromierten Flammschützern (BFR-frei) und Polyvinylchlorid (PVC-frei) im Sinne des "INEMI Position Statement on the Definition of Low-Halogen Electronics (BFR-/CFR-/PVC-free)" (INEMI Definition von Elektronikgeräten mit niedrigem Gehalt an Halogenen (BFR-/CFR-/PVC-frei)). Die Kunststoffteile enthalten weniger als 1.000 ppm (0,1 %) Brom aus BFRs und weniger als 1.000 ppm (0,1 %) Chlor aus CFRs, PVC oder PVC-Kopolymeren. Alle gedruckten Leiterplatten (PCB, Printed Circuit Board) und Substratschichten enthalten insgesamt weniger als 1.500 ppm (0,15 %) Brom und Chlor. Für Chlor beträgt der Höchstwert 900 ppm (0,09 %), für Brom ebenfalls 900 ppm (0,09 %).

www.dell.com

Best. Nr.	Bezeichnung	HEK in Euro
091G374	LATITUDE 7370 M5-6Y57	1.631,00

Funktion/Merkmal	Technische Daten
Modellnummer	Latitude 13 7000 Serie (7370)
Prozessoroptionen ²	Intel® Core™ M Prozessoren der 6. Generation bis Core m7
Arbeitsspeicheroptionen ^{2,3}	LPDDR3 SDRAM 1600 MHz bis 16 GB
Intel Technologien für Reaktionsschnelligkeit	Intel Rapid Storage Technology
Grafik ^{2,4}	Integrierte Intel® HD-Grafikkarte 515
Display ²	13,3“-FHD-Infinity-Display, 1.920 x 1.080 (16:9), reflexionsarm, WLED, 400 cd/m ² , ohne Touch-Funktion 13,3“-QHD+-Infinity-Touchscreen, 3.200 x 1.800 (16:9), reflexionsarm, ETE, mit Corning® Gorilla® Glass NBT, WLED, 350 cd/m ²
Dockingoptionen ²	Dell Dock (IE) Dell Thunderbolt Dock (BME) Dell Wireless Dock (WiGig-Dock)
Optische Laufwerke	Nur externe Optionen
Multimedia ²	Lautsprecher mit hoher Klangqualität Kombinierte Headset-/Mikrofonbuchse Array-Mikrofone mit Rauschunterdrückung HD-Video-Webcam Keine Webcam-Option bei FHD-Display ohne Touch-Funktion
Energieoptionen ²	Netzadapter E5 45 W Typ C

Vorteile für Registered Partner

Dell Partner Direct Programm

Programmziele sind die Erweiterung Ihres Geschäfts durch:

- Höhere Margen beim Verkauf von Dell Lösungen
- Einfachere Auswahl des richtigen Dell Produkts
- Einfachere Auswahl des richtigen Servicepakets und der richtigen Upgrades
- Kostenlose marktführende Schulungsmodule.

Programmübersicht

Es handelt sich um ein PartnerDirect Programm für registrierte Partner, die für den Kauf von ausgewählten Dell Produkten über Distributoren belohnt werden.

Vorteile des Programms für T2-Reseller

- Vereinfachte Registrierung für PartnerDirect Programm
- Chance auf höhere Margen durch finanzielle Prämien im Loyalty Programm
- Auf Dell Marketing- und Verkaufstools zugreifen
- Neuigkeiten von Dell und Angebote aus der Distribution erhalten

Loyalty Program for Registered Partners
JETZT REGISTRIEREN!

- Gehen Sie auf www.dellpartnerincentives.com
- Klicken Sie auf „Noch nicht registriert?“
- Füllen Sie das Anmeldeformular aus
- Wählen Sie das Programm für Ihr Unternehmen aus: Loyalty Program for Registered Partners
- Akzeptieren Sie die zugehörigen Teilnahmebedingungen
- Nehmen Sie an der Schulung für Dell Partner (CTD1215WBTS) teil

EINFACHER REGISTRIERUNGSPROZESS

Einfacher Registrierungsprozess für das Dell PartnerDirect Programm und das Loyalty Program for Registered Resellers mit kostenloser D&B-Risikobewertung. Falls weitere Prüfungen notwendig sein sollten, gelten zusätzliche Gebühren. In diesem Fall können Sie entscheiden, ob Sie mit dem Prozess fortfahren oder ihn abbrechen möchten.

CHANCE AUF HÖHERE MARGEN

Incentives und Prämien im Loyalty Program for Registered Resellers. Die registrierten Partner sammeln während eines Quartals Punkte, die sie dann im folgenden Quartal einlösen, z. B. gegen Preisnachlässe.

NEWS ÜBER DELL

Neuigkeiten über die Dell Produkte und Lösungen direkt per E-Mail und über das PartnerDirect Portal

ZUGRIFF AUF DELL MARKETING- UND VERKAUFSTOOLS

- Hochwertige kostenlose Online-Schulungen
- Marketing- und Verkaufstools
- Verkaufsfördernde Materialien wie Datenblätter, FAQ, Positionierungshilfen
- Co-Marketing-Materialien wie E-Mail-Vorlagen, Produktbilder etc.
- Schutz Ihrer Kundenbeziehungen durch die Deal-Registrierung

GRÜNDE FÜR EINE PARTNERSCHAFT MIT DELL: DURCHGÄNGIGE LÖSUNGEN AUS EINER HAND

Umfassendes Portfolio auf Basis des innovativsten geistigen Eigentums der Branche

Optimierte IT in Unternehmen	Vernetzte Lösungen der Enterprise-Klasse	Flexible Services der nächsten Generation	Mehrwertorientierte Software
<ul style="list-style-type: none"> • Server • Storage • Netzwerktechnologie • Anwendungen/Rechenlasten • Rechenzentrumslösungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Tablet-PCs • Notebooks • Desktop-PCs • Workstations • Drucker 	<ul style="list-style-type: none"> • Proaktiver Support, Business Process Outsourcing (BPO), Beratung, Bereitstellung • Anwendungsservices, Cloud Services, verwaltete Services • Sicherheit • Finanzierung 	<ul style="list-style-type: none"> • Rechenzentrum/Cloud • Datensicherung • Informationsverwaltung • Verwaltung mobiler Mitarbeiter • Sicherheit

OPTIMAL ABGESTIMMT–AUFEINANDER UND AUF IHRE VORHANDENE INFRASTRUKTUR

Exklusiv bei Ingram Micro ab Mai erhältlich

HyperX Cloud Revolver™

HyperX hat eine Produktpalette geschaffen, die ihresgleichen sucht. Vor allem im Bereich Gaming hat sich die Marke etabliert und setzt neue Maßstäbe in puncto Qualität und Preis. Mit dem HyperX Cloud Revolver™ kommt ein neues Headset auf den Markt, das mit mehr Tiefe und Weite für bestmögliche Präzision sorgt. Und das bringt im Spiel den entscheidenden Vorteil: Man hört den Gegner schon von weiterer Entfernung als andere und kann dadurch auch schneller reagieren. Überarbeitete Klangprofile erzeugen einen größeren Klangraum. Dieser eignet sich perfekt für First-Person-Shooter und offene Spielwelten. Doch auch zum Musikhören eignet sich das HyperX Cloud Revolver™-Headset optimal, denn durch die optimierten Speaker fühlt es sich an, als wäre man mitten in einem Konzertsaal.

Das Headset bietet den typischen HyperX™ Komfort durch Memoryschaum und Kunstlederbezug, der auch nach vielen Stunden nicht nachlässt. Der hochwertige und besonders dichte Memoryschaum hebt sich mit seiner roten Farbe von der Konkurrenz ab und signalisiert den preisgekrönten HyperX Komfort.

Der HyperX Cloud Revolver wurde in Deutschland entwickelt und zeichnet sich durch einen robusten Stahlrahmen aus, der Langlebigkeit und dauerhafte Stabilität garantiert. Das abnehmbare Mikrofon mit Rauschunterdrückung sorgt durch klare Stimmenwiedergabe und reduzierte Hintergrundgeräusche für problemlose Chats im Spiel. Es ist von TeamSpeak™ zertifiziert und kompatibel mit Discord, Skype™, Ventrilo, Mumble und Raidcall.

Die 50 mm-Treiber der nächsten Generation bringen den Ton zielgenau ins Ohr und sorgen für eine exakte akustische Positionierung mit klarem, knackigen Sound und erweiterter Basswiedergabe. HyperX Cloud Revolver ist kompatibel mit PC, Xbox One™*, PS4™, Wii U™, Mac® und Mobilgeräten**. Somit braucht man nur noch dieses eine Headset für PC und Konsole.

Keyfacts

- Raumklang in Studioqualität
- Typischer HyperX Memoryschaum mit Premium-Kunstlederbezug
- Langlebiger Stahlrahmen
- Abnehmbares Mikrofon mit Rauschunterdrückung
- Direktionale 50 mm-Treiber der nächsten Generation
- Kompatibel mit vielen Plattformen

Neben den Headsets bietet die HyperX auch Speicher, SSDs und USB-Sticks für den schonungslosen Gaming-Einsatz. Optimierte Mousepads mit spezieller Oberfläche runden das Komplettportfolio ab.

Das HyperX Cloud Revolver™-Headset ist ab Mai exklusiv bei Ingram Micro erhältlich – Sichern Sie sich demnächst die ersten Exemplare und profitieren Sie von den attraktiven Margen!



* Für Xbox One™-Controller ohne 3,5-mm-Buchse ist ein Adapter erforderlich. (Adapter separat erhältlich.)

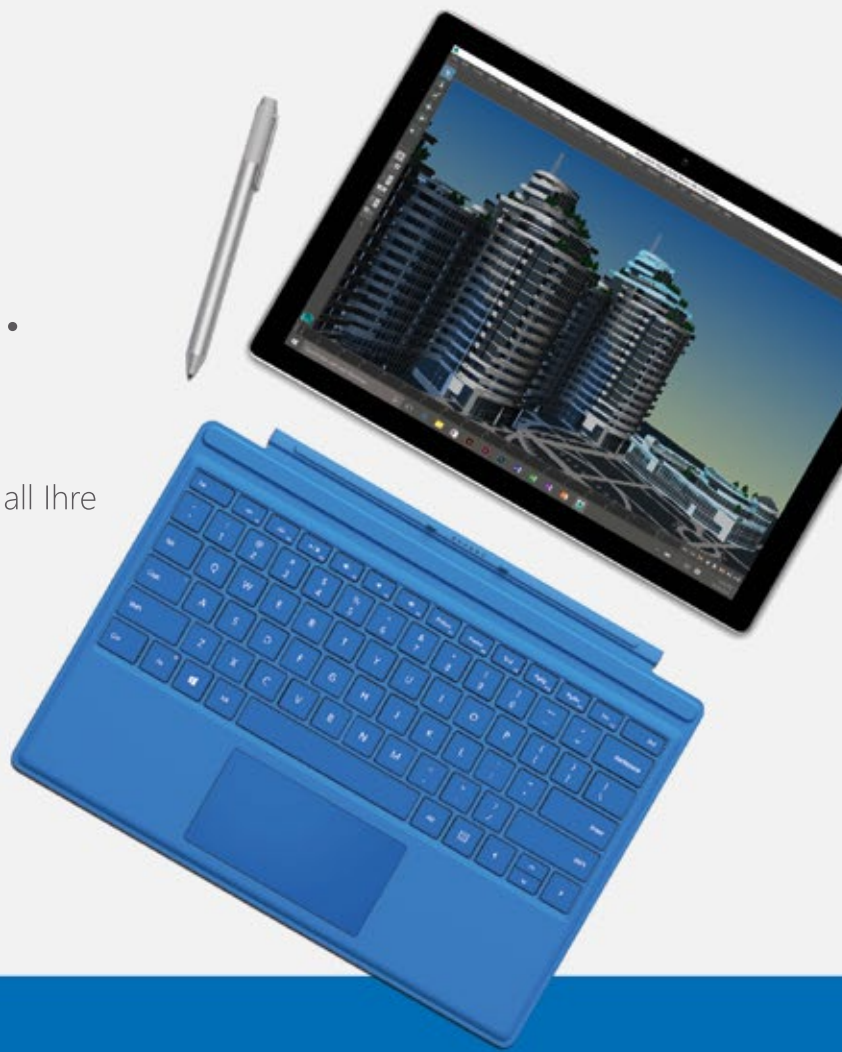
** Kompatibel mit Geräten mit Anschluss nach CTIA-Standard.



Leicht und leistungsstark.

Mit Windows 10 unter der Haube lässt sich Surface Pro 4 mühelos vom Tablet in einen vollwertigen Laptop verwandeln, auf dem Sie all Ihre Desktopsoftware verwenden können.*

*Tastatur separat erhältlich.



 Microsoft Surface Pro 4



CloudMarketplace

WILLKOMMEN ZUR ROADSHOW!

26. BIS 28. APRIL 2016



Besuchen Sie uns am 26. April in Wien, am 27. April in Linz oder am 28. April in Graz und erfahren Sie alles über den Ingram Micro Cloud Marketplace.

Um dem Abend der Superlativen treu zu bleiben, laden wir Sie anschließend noch zum aktuellen Superhelden-Blockbuster „Batman vs Superman“ ein.



JETZT GLEICH ANMELDEN!

www.ingrammicro.at/cloud/roadshow