www.rmol.cz

Reseller Magazine

První časopis na trhu soustředěný výhradně na prodejní kanál ICT

Číslo 7–8, ročník 12, vyšlo 9. července 2014

GEAR FOR URBAN EXPLORERS

Oficiální dovozce
pro Česko a Slovensko
CRUMPLER vysoká kvalita ▪ široké portfolio ▪ dostupná cena

SWS®

.....**měníme**
se pro Vás.

ed Follow the future

Svět se mění a **my s ním**.
Nové **služby,** nová **kvalita,** nové **ed**

Oldřich Kožusznik
manažer skupiny

Rád bych Vám představil

TÝM SOFTWARE

Oldřich Kožusznik	Microsoft	+420 597 444 282	okozusznik@edsystem.cz
Adam Prostějovský	Microsoft, CA	+420 597 444 277	aprostejovsky@edsystem.cz
Jiří Hasala	Adobe, Avast, AVG, Corel, Nero, Symantec Newton Technologies	+420 597 444 224	jhasala@edsystem.cz
Eva Schneiderová	asistentka	+420 597 444 222	eschneiderova@edsystem.cz

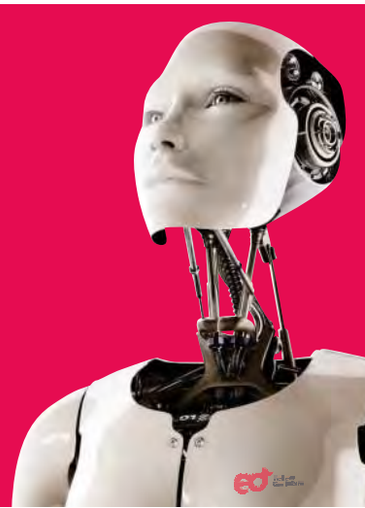
ed 2014 **22. září** Clarion Congress Hotel Prague

ed WORLD

Termín **největší** IT konference v České republice se blíží. **Nezapomeňte** si zapsat do kalendáře.

- ▶ **největší** počet vystavovatelů
- ▶ **nejvyšší** návštěvnost
- ▶ **nejlepší** trendové a inovativní produkty
- ▶ **bohatý** doprovodný program

... **to vše na jednom místě.**



„Motorka je mýtus…

… čím víc tě to dobije, tím víc k tomu lneš," napsal Bohumil Hrabal ve sbírce povídek *Perličky na dně*. Jeho větu jsem si opakoval zhruba od svých šestnácti let klidně několikrát denně. Tenkrát jsem totiž chytil motorkářský virus a na oranžovém motocyklu Jawa 50 brázdil silnice východočeského kraje. Tachometr nefungoval, spojka špatná, motorka hrozně řvala a „šusplechy" spolehlivě zavadily o každý obrubník. Ale mělo to něco do sebe. Nakonec jsem pionýra prodal někomu do Brna, možná na něm vrže dodnes. Já se musím spokojit s babetou. Občas. Vášeň pro jednu stopu mě trochu opustila.

Ale v ICT jsou tací, pro které motorka ještě znamená smysl života. Až mě překvapilo, kolik jich je, – a jejich barvité historky mě přivedly na nápad udělat do časopisu letní speciál. Proto poprvé po dvou letech uvolnily ženy v IT místo opravdu drsným mužům. I když… I mezi motorkáře se jedna vloudila. Nalistujte proto stranu 42 a připomeňte si vůni motorového oleje a olovnatého benzinu.

Ať už si budete užívat léta na pláži, u přehrady, nebo v lese na táboře, vezměte si s sebou Reseller Magazine a začtěte se do opravdu zajímavého dvojčísla. Třeba dostanete nápad na podzimní sezonu. Nezdá se to, ale za chvíli už to zase začne. Takže hezké léto a v září na viděnou!

Štěpán Feik, vedoucí vydání, feik@dcd.cz

Reseller Magazine

První časopis na trhu soustředěný výhradně na prodejní kanál ICT

Číslo 7–8/2014, ročník 12. Vychází jednou měsíčně, toto číslo vyšlo 9. července 2014

Vydavatel:	DCD Publishing, Lublaňská 1730/21, 120 00 Praha 2, IČ: 25560701, tel.: 224 936 895, fax: 224 936 908, www.reseller.cz, www.rmol.cz, www.dcd.cz
Ředitel pro strategii:	Karel Rumler, rumler@dcd.cz
Vedoucí vydání:	Bc. Štěpán Feik, feik@dcd.cz (fes)
Šéfredaktor RMOL.cz:	Pavel Gregor, gregor@dcd.cz (GP)
Redaktor RMOL.cz:	Bc. František Doupal, doupal@dcd.cz (dof)
Jazyková korektura:	Mgr. Kateřina Skokanová
Stálí spolupracovníci:	Ing. Ľuboslav Lacko, Ing. Martin Černý
Grafika a sazba:	Radek Štěpánek, stepanek@dcd.cz
Obchod a inzerce:	Ing. Magdalena Čupková, cupkova@dcd.cz Alexandra Kubová, kubova@dcd.cz Lenka Hortvíková, hortvikova@dcd.cz Ing. Kamila Jurošková, juroskova@dcd.cz
Marketing:	Mgr. Petra Beranová, beranova@dcd.cz
Zpravodajství:	zpravy@dcd.cz
Promoakce:	www.rmol.cz/node/add/promoakce
Kalendář akcí:	www.rmol.cz/node/add/akce
Objednávky:	predplatne@dcd.cz, www.dcd.cz
Produkce:	Tomáš Brejša, brejsa@dcd.cz
Distribuce:	SEND Předplatné, spol. s r. o., Ve Žlíbku 1800/77, 193 00 Praha 9
Registrace:	MK ČR E 14482, ISSN 1214–3146

© DCD Publishing, s. r. o.

Redakce si vyhrazuje právo redakční úpravy textů, případně jejich zkrácení.

Ve škole na internet bezpečně

Kernun ClearWeb Edu

- Bezpečný přístup na internet
- Pravidla pro uživatele i skupiny
- Přesná kategorizace obsahu
- Ochrana před zavirováním sítě
- Úspora kapacity datové linky
- Detailní přehled a reporting
- Řešení pro všechny typy škol
- Úspěšné instalace a reference
- Partnerský program
- Rezervace obchodních případů
- Podpora od českého výrobce

www.kernun.cz/edu

Příležitost pro resellery:
+420 739 476 102
partner@kernun.cz

Kernun

inzerce ▸

ROZHOVOR 14

Když redaktor s distributorem snídá

Nejdůležitějším jídlem dne je snídaně – dal jsem si ji ve společnosti Petra Vaňka a Martina Wankeho. Nad miskou müsli, ovocem a croissantem s marmeládou a ve společnosti čerstvé kávy jsem z nich mámil tajemství úspěchu největšího českého a slovenského ITC distributora, smysl života a hlavně – kde bere Martin tolik své pověstné energie?!

Pánové, jak dlouho už vy dva spolu pracujete?

Martin: Už to bude krásných 14 let – zhruba od přelomu roku 2000 a 2001.

Petr: V podstatě od doby, kdy se Martin se svým týmem připojil k holdingu, ve kterém bylo AT Computers.

To je ale hrozně dlouhá doba! Jak se na to díváte s odstupem?

KULATÝ STŮL 20

Na trhu s bezpečností přituhuje

Jak se vyvíjí a kam kráčí trh s bezpečností? Co přinese chystaný zákon o kybernetické bezpečnosti a kde hledat nové příležitosti? U kulatého stolu se sešli a nad těmito tématy hloubali výrobci Filip Navrátil (Eset), Roman Pavlík (TNS) a Petr Špringl (Invea-Tech). Přidanou hodnotu diskuse zaručili zástupci VAD Igor Tomeš (DNS) a Jan Václavík (Veracomp). O postřehy z praxe se podělil reseller Lukáš Příklenk (Artex).

Shrnutí loňského roku

Filip Navrátil (Eset): Pozorujeme přeliv výsledků od koncových zákazníků k zákazníkům firemním. Uvedli jsme také nový produkt – Eset Secure Authentication –, snažíme se tedy jít...

SPECIÁL: IT MOTORKÁŘI 42

Motorka je můj život

Přichází léto! Otevírají se garáže a z nich vyjíždí jednostopé stroje, které pro mnohé znamenají smysl života. Nastává čas motorkářů, do kůže oděných, burácející zázrak sedlajících králů silnic.

Jsou i v IT a není jich málo – některé třeba znáte, u jiných to bude překvapení. Několik z nich se vám představí v letním speciálu.

Motorkářům jsme položili následující otázky:

1. Co sedláte za motorku?
2. Kam na ní jezdíte?
3. Proč jste motorkářem (motorkářkou)?

ZPRAVODAJSTVÍ
6 Distribuce, krátce z trhu, produkty, personálie

ROZHOVOR
14 AT Computers: Petr Vaněk a Martin Wanke
32 Consulta: Michal Kalenda
48 Casablanca: Jakub Jedlička
49 AVG: David Všetula
54 SMB: Vít Krčmář, Promotéři.eu

PŘEHLED TRHU
18 Český trh smartphonů a tabletů podle GfK

KULATÝ STŮL
20 Bezpečnost: Na trhu přituhuje

PŘÍLEŽITOST
26 Lenovo: ThinkPad Akademie
38 Netgear: Bezdrátový kontroler
39 Alwil: avast! SecureLine VPN
40 Osobnost: Jakub Geltner
41 Brother: Mobilní termotiskárny
46 AVer a Veracomp: Videokonference za bezkonkurenční cenu
52 Oki: Tisk tam, kde běžná tiskárna nepřežije
53 NTB CZ: Baterie T6 Power
56 Zyxel: Multifunkční přístupový bod

TÉMA ČÍSLA
28 Kdy je správci sítě doopravdy horko?
34 Kabeláže a rozvaděče: stabilní segment trhu

SPECIÁL: IT MOTORKÁŘI
42 Motorka je můj život

KOMENTÁŘ
50 Petr Nádeníček: Bezpečnost – nelehká rozhodnutí s nejistým výsledkem

MARKETING
57 Desatero prodejce IT – díl osmý

OBCHOD
58 Mýty a představy o obchodu – část třetí

TOP PRODUKT
59 Novinky a akce pro resellery

SETKÁNÍ
60 Sraz fanoušků v režii AT Computers
61 Invea-Tech FlowMon workshop s hojnou účastí, Kobe s novou tváří
62 Dobývání Čapího hnízda s ABC Datou, Mořské panny na eD parníku
63 S Avnetem na kurtech, Army na ASBIS Universe
64 Fanouškovské ATC roadshow 2014, Česko-Slovenská Axis Roadshow 2014
65 Jarní partnerské školení od HP, Workshopy eD' system Czech ve velkém stylu
66 SWS Gold partneři 2014

pixee.tv

Potřebujete zabezpečit svůj majetek, firmu, rodinu? Uvažujete o realizaci kamerového systému, nebo vám nevyhovuje stávající analogové řešení? Obáváte se ale dalších nákladů spojených s uvedenou modernizací?

MODERNÍ ŘEŠENÍ **CCTV** | (**C**loud **C**ircuit **T**ele**v**ision)

BUĎTE VŽDY **V OBRAZE**

- Žádné paušální poplatky. Platíte jen to, co skutečně využíváte.
- Počet vašich kamer je v podstatě neomezený, díky cloudu záleží jen na vašem připojení do sítě Internet.
- Díky volitelným parametrům záznamu minimalizujete náklady spojené s provozováním cloudového kamerového systému.
- Jednotlivé kamery můžete organizovat do logických celků, např. podle geografického umístění sledovaného objektu.
- Přehledný a intuitivní WEBový klient umožňuje přístup z jakéhokoli počítače připojeného do sítě a pohotová mobilní aplikace dává neomezené možnosti práce v terénu.
- Ceny od 5 Kč za den a 150 Kč za měsíc (bez DPH).

telefon: +420 270 000 220 | email: info@pixee.tv

www.pixee.tv

Provozovatelem systému pixee.tv je společnost Casablanca INT s.r.o. | © 2013-14 Casablanca INT s.r.o. Všechna práva vyhrazena.

Hry Electronic Arts v nabídce ABC Data

ABC Data rozšířila svůj sortiment o herní nabídku EA a stala se jejich jediným distributorem v České republice, Maďarsku a na Slovensku. ABC Data prodává již několik let také produkty Activision Blizzard, díky čemuž je společnost největším distributorem her v regionu.

Příslušenství Logitech u ASBIS CZ

ASBIS CZ se stal distributorem příslušenství značky Logitech. V nabídce tak najdete myši, sluchátka, webkamery, klávesnice i další produkty této značky. Společnost Logitech se na trhu pohybuje od roku 1981 a za tu dobu se stala světovou jedničkou ve výrobě počítačových myší, kterou postupně rozšířila i na ostatní osobní počítačové periferie.

Staronový distributor na poli kancelářské techniky

Poté, co aktivity společnosti Hoshi přešly začátkem roku 2014 na nově vzniklou společnost BHC International, se v dubnu odehrála další změna. Pod BHC International nově patří také společnost BossCan. Díky konsolidaci těchto firem se můžete potkávat s novým distributorem kancelářské techniky na českém trhu. Převážnou část nabídky tvoří produkty a služby Canon, dále je v nabídce spotřební materiál značek Integral, Kyocera a Sharp. Firma BHC nabízí také vlastní značku kompatibilních náplní 1stBuY.

Elko Trading distributorem PocketBook

Společnost Elko Trading se na českém a slovenském trhu stala autorizovaným distributorem značky PocketBook. Distribuční smlouva oběma firmám umožní spojit své zkušenosti a rozšířit značku PocketBook v povědomí uživatelů v České republice a na Slovensku.

Datech distributorem produktů Ecscad

Datech, divize společnosti Tech Data Distribution a distributor s přidanou hodnotou pro oblast CAD softwaru, získal smlouvu na výhradní distribuci produktů Mensch und Maschine Mechatronic a do svého portfolia zařadil databázově orientovaný návrhový systém Ecscad. Smlouva se vztahuje na Českou republiku, Slovensko a Maďarsko. Řešení Ecscad je specializovanou aplikací pro projektanty elektrických řídicích systémů. Před změnami, které proběhly ke konci loňského roku, mohli uživatelé znát produkt pod označením AutoCAD Ecscad. Od začátku letošního roku společnost Mensch und Maschine Mechatronic pokračuje ve vývoji tohoto řešení pod názvem Ecscad.

Veracomp distributorem Cloud4Wi a Infoblox

Veracomp se stal autorizovaným distributorem cloudových služeb pro bezdrátové sítě společnosti Cloud4Wi. Služby společnosti mají pomoci vytvořit měřitelné obchodní hodnoty a tím umožnit využití bezdrátových sítí pro marketingové účely.

Dále Veracomp podepsal distribuční smlouvu se společností Infoblox, která mimo jiné poskytuje služby pro páteřní sítě, jako jsou například DNS, přidělování IP adres (DHCP) a autentizace (RADIUS). Smlouva je platná pro ČR a SR. Technologie Infoblox pomáhají organizacím provozovat všechny služby potřebné k nepřetržitému provozování sítí a aplikací, jako jsou VoIP, e-mail, přístup k internetu a podobně.

Azlan distributorem Cisco Meraki

Azlan, divize společnosti Tech Data Distribution, podepsal smlouvu o distribuci produktů Cisco Meraki pro region EMEA. V ČR je Azlan jediným distributorem. Cloudové řešení Cisco Meraki zajišťuje správu bezdrátových sítí a bezpečnostních a mobilních zařízení. Bezdrátové, přepínací, bezpečnostní a ostatní zařízení jsou centrálně řízena z cloudu. Cisco Meraki má v Azlanu na starosti Ondřej Mikuš.

Intermec u AT Computers

Společnost AT Computers se na českém a slovenském trhu stala autorizovaným distributorem produktů Intermec z portfolia společnosti Honeywell. V nabídce nové značky se nacházejí datové terminály, tiskárny, čtečky čárových kódů a související příslušenství.

NAS servery Thecus u PCV Computers

Do nabídky PCV Computers bylo zařazeno kompletní portfolio NAS serverů firmy Thecus, která je jedním z největších světových výrobců NAS serverů. Společnost Thecus vyrábí a na trh dodává produkty od malých SOHO serverů až po velká racková řešení vybavená 10Gb síťovou kartou. Samostatnou řadu tvoří řešení pro práci s IP kamerami. Produktovým manažerem značky je Adam Truszyk (*truszyk@pcvcomp.cz*).

Představujeme:

Richard Malíř, sales engineer ve společnosti Axis Communications

Richard Malíř

Proč jste si vybral právě Axis Communications?
Nabídka od Axis Communications přišla v pravý čas, tedy v okamžiku kdy jsem zvažoval návrat do oblasti Security. Navíc šlo o pozici sales engineer, jejíž náplň jsem z podstatné části pokrýval již ve svém minulém zaměstnání. Axis Communications jsem znal již z dřívějška jako globálního leadera v IP kamerách a silnou mezinárodní firmu. Poté, co jsem se seznámil s firemní kulturou a hodnotami společnosti Axis, věděl jsem, že jsem se rozhodl správně.

Co máte v Axis Communications na starosti?
Náplní mé práce je především technická podpora a konzultace směrem k našim distributorům, klíčovým partnerům i koncovým zákazníkům. Interně pak úzce spolupracuji s manažery pro klíčové zákazníky a business developement manažery. Velmi důležitou součástí mé práce jsou produktové prezentace, kamerové zkoušky, pilotní instalace a technické zajištění našich akcí a výstav.

Rovněž se podílím na vybraných školeních v Axis Akademii.

S čím se na vás mohou reselleři obracet?
Jsou to většinou technické otázky spojené s podporou prodeje. Typicky jakou IP kameru použít pro určitý typ instalace nebo otázky nastavení, kompatibility a propojení s dalšími systémy apod. Zajišťuji také praktické ukázky našich technologií pro koncové zákazníky, prezentace řešení a školení síťového videodohledu.

Co přinesete partnerům a zákazníkům?
Věřím, že naši zákazníci a partneři ocení velké množství zkušeností, které jsem získal v minulosti.

Rovněž bych chtěl v maximálním možném rozsahu zprostředkovávat partnerům informace, které jim mohou významně pomoci k úspěchu v projektech. Jsem otevřený a proaktivní člověk a snažím se vždy vše dotáhnout do konce.

Kontakt:

E-mail: *richard.malir@axis.com*
Telefon: +420 602 216 090

Společnost HP doporučuje systém Windows.

Make it matter.

Všechno, co má mít správný ultrabook pro vaše podnikání.

Tento elegantní HP EliteBook je naším nejtenčím firemním ultrabookem[1]. HP Elitebook Folio 1040 je nabitý funkcemi pro dosažení špičkové podnikové úrovně. K těmto funkcím se řadí dokovatelnost a maximální zabezpečení, které vám pomáhá pracovat produktivně a uchovávat vaše data v bezpečí.

Již od 36 490 Kč s DPH

Notebook s elegantním designem je lehký, tenký a bez kompromisů ve výkonu. Plně připraven pro Váš byznys. Více na **hp.cz/folio**

HP UltraSlim Docking Station[2]

3 690 Kč s DPH (D9Y32AA)

Odpoutejte se od starostí a zvyšte produktivitu

3letý servis v místě zákazníka (on-site) s odezvou následující pracovní den[2,3]

1 490 Kč s DPH (U4414E)

[1] O 16,1 procent tenčí a o 7,3 procent lehčí než předchozí generace HP EliteBook Folio.
[2] Prodává se samostatně nebo jako volitelné příslušenství.
[3] Jediné záruky na produkty a služby společnosti HP jsou výslovně uvedeny v prohlášení o záruce přiloženém ke každému produktu a službě. Nic v tomto dokumentu nemůže být považováno za základ pro vznik jakékoli další záruky.

Dimension Data: Petr Hübl a Miroslav Krupička

Několik měsíců poté, co se společnost Dimension Data stala majitelem firmy NextiraOne, byla v ČR zahájena jejich integrace. Sloučením společnosti Dimension Data Czech Republic s lokální pobočkou NextiraOne Czech byli pověřeni **Petr Hübl** a **Miroslav Krupička**. Řízení nově vzniklé společnosti Dimension Data Czech Republic bylo svěřeno Petrovi Hüblovi, dosavadnímu generálnímu řediteli Dimension Data. Post finančního ředitele ve společnosti Dimension Data Communications Czech obsadil Miroslav Krupička, dosavadní finanční ředitel.

Petr Hübl

Miroslav Krupička

Aquasoft: Ladislav Daněk

Manažerem produktového portfolia společnosti Aquasoft se stal **Ladislav Daněk**. Do jeho kompetencí spadá koordinace aktivit souvisejících s tvorbou nových produktů i péčí o stávající řešení a služby. Aktuálně Ladislav Daněk koordinuje přípravu nástroje pro zachování právní průkaznosti elektronických dokumentů, systému správního řízení nové generace nebo rozšíření self-service BI aplikací o novou technologickou platformu. Během jedenácti let v Aquasoftu zastával výkonné i obchodní posty a zkušenosti si přinesl například ze společností GiTy nebo OKD.

Ladislav Daněk

Infomatic: Petr Melník

Na pozici document imaging specialist ve společnosti Infomatic nastoupil **Petr Melník**. Jeho pracovní náplní je vedení servisního oddělení a produktový management pro dokumentové skenery i software Kofax Express a Kofax VirtualReScan. Petr Melník působí v oblasti digitalizace a servisní podpory více jak deset let a má zkušenosti a znalosti v oblasti servisu dokumentových skenerů Fujitsu, Canon, Panasonic a Kodak.

Invea-Tech: Petr Špringl

Obchodním ředitelem společnosti Invea-Tech pro Českou republiku je **Petr Špringl**. Jeho hlavním úkolem je komunikace s obchodními partnery, rozšíření zákaznické základny a evangelizace technologií flow monitoringu a behaviorální analýzy. K jeho dalším úkolům patří koordinace obchodních aktivit a reporting. Dosavadní obchodní ředitel pro ČR, Jiří Tobola, je nově zodpovědný za globální obchod a expanzi do zahraničí. Petr Špringl doposud pracoval v Invea-Techu na pozici key account manager a FlowMon product manager.

Petr Špringl

Asseco Solutions: Martin Kaiser a Petr Hampl

Vedoucím marketingu v Asseco Solutions se stal **Martin Kaiser**. Před nástupem do týmu systémů Helios zastával pozici ředitele marketingu pro střední a východní Evropu ve společnosti Kerio Technologies, kde pracoval od roku 2010. Marketingové i obchodní zkušenosti získal například ve společnostech Fujitsu či Auto Štangl Slovakia. K personálním změnám došlo také v Asseco Solutions Slovensko, jehož obchodním ředitelem byl jmenován **Petr Hampl**, dosud šéf obchodu v Asseco Solutions ČR. Nově je zodpovědný za obchod na Slovensku, přičemž v Česku má nadále na starosti péči o stávající zákazníky.

Martin Kaiser

Microsoft: Lucia Belková

Obchodní ředitelkou pro významné zákazníky a partnery ve společnosti Microsoft byla jmenována **Lucia Belková**, která naváže na rozvíjení stávajících obchodních vztahů, hledání nových příležitostí a vytváření obchodních strategií na českém trhu. Do Microsoftu přišla po 15 letech v IBM Česká republika, kde zastávala řadu klíčových pozic v SMB a softwarové divizi. V posledním období byla zodpovědná za prodej cloudových řešení v regionu střední a východní Evropy.

Lucia Belková

Software602: Martin Vondrouš

Martin Vondrouš byl ve společnosti Software602 jmenován ředitelem nové divize Long-Term Docs. Hlavním produktem divize je stejnojmenná služba, která zajišťuje vytváření digitálních dokumentů s právním účinkem a péči o udržení právní použitelnosti digitálních dokumentů v úložištích zákazníka. Martin Vondrouš ve společnosti Software602 působí většinu své profesionální kariéry. Účastnil se několika evropských výzkumných projektů a podílel se na budování sítě Czech Point a Informačního systému datových schránek.

Martin Vondrouš

O2 Czech Republic: Tomáš Budník a Tomáš Kouřil

Generálním ředitelem O2 Czech Republic se stal **Tomáš Budník**. Po necelých pěti letech nahradil Luise Malvida, který dále ve společnosti působí jako předseda představenstva. V oboru se Tomáš Budník pohybuje více než 20 let, dříve pracoval například ve společnostech INEC, Český Telecom a GTS, kde působil na různých manažerských pozicích v oblasti prodeje, marketingu, péče o zákazníky a regulace. V roce 2011 přišel do skupiny PPF a od dubna 2014 působil v O2 jako ředitel divize IT & Demand Management. Ředitelem finanční divize O2 Czech Republic se stal **Tomáš Kouřil**, doposud působící jako ředitel pro finance a vztahy s investory. Nahradil Martina Vlčka, který přešel na pozici generálního ředitele společnosti O2 Slovakia. Tomáš Kouřil působí v O2 na různých řídicích pozicích od roku 2003. Před příchodem do O2 pracoval pro Deloitte.

Tomáš Budník

Tomáš Kouřil

Lenovo: Aneta Fialová

Společnost Lenovo rozšířila svůj tým o **Anetu Fialovou**, která z pozice marketingové specialistky zodpovídá za zajištění marketingových aktivit v České republice. Aneta Fialová má na starosti především přípravu a uskutečňování promoakcí a zajištění marketingových aktivit ve spolupráci s obchodními partnery a dodavateli. Dále mezi její práci spadá propagace produktů i značky a plánování a koordinace kampaní. Před nástupem do Lenova působila ve společnosti Tutor.

Aneta Fialová

Cleverlance Group: Tomáš Strýček

Partnerem ve společnosti Cleverlance Group se stal **Tomáš Strýček**. Své kvality prokázal v oblasti IT bezpečnosti i prostřednictvím své práce v dceřiné společnosti AEC. Po ukončení univerzity nastoupil do KPMG, kde se zabýval bezpečnostními technologiemi a penetračními testy IS. V roce 2004 začal pracovat jako konzultant bezpečnosti IT v AEC a pomáhal rozvíjet oddělení Security services. Od roku 2008, kdy došlo k akvizici AEC společností Cleverlance, řídil divizi IT Security a následně se stal i výkonným ředitelem AEC.

Tomáš Strýček

Avnet: Radek Šenfeld

Společnost Avnet na pozici sales representative divize EMC posílil **Radek Šenfeld**. Jeho úkolem je především starat se o partnery a podporovat kolegy v akvizici nových partnerů pro rozrůstající se trh řešení EMC. Rád by rozvinul existující partnerský ekosystém a navázal úzkou spolupráci na dlouhodobé úrovni. Před nástupem do společnosti Avnet působil jako obchodní zástupce ve firmě Tech Data Distribution.

Radek Šenfeld

Eaton řešení
pro virtualizovaná prostředí

Společnost **Eaton** dodává služby a produkty, které řeší vaše problémy s napájením při respektování vámi požadované spolehlivosti a pružnosti nutné pro adaptaci na neustále se měnící podmínky virtualizované infrastruktury. Kombinací UPS, datových rozváděčů, ePDU spolu s Intelligent Power Manager softwarem umožňuje efektivně řídit energii ve virtualizovaném prostředí.

EATON
Powering Business Worldwide

Naše bohaté zkušenosti v oblasti dodávek kvalitních řešení zaručují optimální využití vaší investice spolu se snižováním rizik v každé fázi vývoje vašeho datového centra. Společnost Eaton vám pomáhá od návrhu, přes realizaci až po pozáruční péči.

vmware PARTNER · NetApp · CISCO · EMC · CITRIX PARTNER · Microsoft Partner Network · redhat

Trh s tiskárnami v západní Evropě – dle IDC prodej tiskáren a multifunkcí v prvním čtvrtletí 2014 vzrostl o 7,1 % na 5,36 milionu zařízení. Tržby výrobců činily 2,66 miliardy dolarů (nárůst o 1,7 %).

Pětiletá záruka u AT Computers – nyní máte možnost svým zákazníkům prostřednictvím pojištění zprostředkovat prodloužení standardní záruky u zakoupených zařízení až na pět let. Více na *http://goo.gl/e9cKTM*.

Českému i slovenskému trhu s elektrem se dařilo – dle společnosti GfK zaznamenal v prvním čtvrtletí 2014 trh technického spotřebního zboží v ČR nárůst o více než 3 % a v SR o více než 8 % v hodnotovém vyjádření.

Electro World změnil majitele – všechny české i slovenské prodejny od britské skupiny Dixons Retail koupil slovenský řetězec Nay. V obou zemích nyní vlastní 57 prodejen.

Slovenský trh s osobními počítači na vzestupu – po šesti čtvrtletích propadu se slovenský trh s PC podle IDC dočkal v prvním čtvrtletí 2014 21% růstu v počtu prodaných zařízení. Nejvíce počítačů prodalo v tomto čtvrtletí Lenovo.

Telefónica se změnila na O2 Czech Republic – valná hromada společnosti Telefónica Czech Republic schválila změnu názvu společnosti na O2 Czech Republic a používat bude obchodní značku O2.

Multifunkce Oki s technologií ABBYY – společnost Oki rozšířila funkčnost všech svých multifunkcí díky spojení s OCR technologií Recognition Server od společnosti ABBYY.

Celosvětový prodej softwaru rostl – v roce 2013 se podle IDC hodnota prodaného softwaru meziročně zvedla o 5,5 % na 369 miliard dolarů. Růst táhly analytické nástroje a nástroje pro zpracování velkých dat.

Canon a Netavis spolu – spolupráce v oblasti serverových síťových řešení pro videodohled v prodeji i technologickém rozvoji má zajistit kompatibilitu a kvalitu poskytovaných služeb napříč celou produktovou řadou síťových kamer Canon.

Prodej úložišť klesal – podle IDC celosvětový trh s osobními a základními podnikovými úložišti v prvním čtvrtletí 2014 meziročně klesl o 6,9 % v kusech na 19 milionů zařízení a o 3,9 % v tržbách na 1,7 miliardy dolarů.

Nejčastější chyby e-shopů – provozovatelé e-shopů se dopouštějí řady chyb, které je mohou stát zákazníky. Jakým chybám se vyhnout, pokud e-shop sami provozujete nebo se k jeho spuštění chystáte, se dozvíte na *http://goo.gl/tA3gEj*.

Acer svým produktům věří – počítače řady Veriton, monitory řady B6 a projektory řady P5 nově zahrnul do programu Reliability Promise. Zákazníci, kteří do konce roku 2014 zakoupí některý z vybraných produktů a do 30 dnů jej zaregistrují, budou mít v případě uznané záruční reklamace během jednoho roku od koupě nárok na vrácení 50 % kupní ceny.

Joyce rozšiřuje záběr – společnost transformovala divizi Fotovoltaika, ze které vznikla nová divize Obnovitelné zdroje a úspory energie se širším zaměřením.

Prodej serverů v prvním čtvrtletí 2014 – dle Gartneru celosvětový prodej serverů vzrostl o 1,4 % v objemu, avšak poklesl o 4,1 % v tržbách, podle IDC pak ve stejném období prodej serverů vzrostl o 2,1 % v objemu a poklesl o 2,2 % v tržbách.

Microsoft vyhlásil nejlepší partnery – celosvětové žebříčky Partner of the Year a Country Partner of the Year znají své vítěze a finalisty za rok 2014. Z České republiky ocenění získaly Corinth, Kentico Software a KPCS. Více na *http://goo.gl/lf8ul3*.

Prodej chytrých telefonů dále poroste – IDC letos počítá s prodejem 1,2 miliardy kusů, což je o 20 % více než v roce 2013. Smartphonům se však bude dařit i nadále, předpokládaný prodej v roce 2018 je zhruba 1,8 miliardy zařízení.

Rozhovory a kulaté stoly s lidmi z ICT o vývoji trhu

Reseller Magazine OnLine

Lenovu se v ČR daří – podle IDC Lenovo v prvním čtvrtletí letošního roku obsadilo pozici jedničky na českém trhu s přenosnými počítači a meziročně zaznamenalo téměř 45% nárůst.

Kaspersky Lab s partnery počítá – společnost oznámila novou strategii zabezpečení podniků a vylepšené partnerské programy a potvrdila, že se i nadále bude soustředit na partnerské kanály. Více na *http://goo.gl/nFQmcy*.

Xbox One dorazí na český trh 5. září – dostupný bude za odhadovanou maloobchodní cenu 10 999 korun bez senzoru Kinect a za 13 999 korun včetně senzoru.

Zyxel s výhodami – společnost pro své partnery připravila balíček výhod na podporu prodeje bezdrátových produktů a resellerských projektů. Najdete v něm vše potřebné pro moderní a spolehlivou Wi-Fi síť malých i středních podniků, technickou podporu i potřebné znalosti. Podrobnosti o výhodách najdete na *http://goo.gl/na2ePx*.

Zrodila se Solitea – český ICT holding do svého portfolia začlenil firmy Aquasoft, Cígler Software, Altus a Vema. Holding prodává účetní, ERP a mzdové systémy a je schopný dodávat i velké individuální projekty.

Zaměstnanci v SMB jsou nejvytíženější – podle studie Mobilita ve světě malých a středních podniků, kterou si nechala zpracovat společnost Microsoft, pracuje 70 % zaměstnanců malých a středních podniků v ČR mimo pracovní dobu. To je o 10 % více než průměr v ostatních evropských zemích, které se průzkumu zúčastnily.

Odhad prodeje PC v roce 2014 – společnost IDC zmírnila o 0,1 % meziroční propad celosvětového prodeje počítačů, a to na rovných 6 %. Více na *http://goo.gl/ZzMt3k*.

Gigabyte: základní desky řady G1

Společnost Gigabyte uvedla na trh základní desky Gigabyte 9 založené na čipsetech Intel Z97/H97 s podporou čtvrté a páté generace procesorů Intel Core. Desky jsou dostupné ve čtyřech edicích (Gaming, Super OverClocking, Ultra Durable a Ultra Durable Black Edition) a díky tomu pokrývají potřeby různých skupin uživatelů.

Distribuce ČR: ABC Data, AT Computers, eD' system Czech

Distribuce SR: Agem Computers, Westech

Synology: NAS EDS14

S rozměry 125 × × 125 × 31mm je Synology EDS14 téměř o 70 % menší než běžný dvoudiskový NAS server, a je tedy vhodný pro nasazení v celé řadě různých prostředí. Ani přes svou velikost, umožňující zařízení schovat v dlani, nedělá kompromisy v oblasti spolehlivosti a díky dynamickému systému chlazení zaručuje dobré podmínky pro procesor i v místech s vyššími teplotami. EDS14 je schopen pracovat se vstupním napětím od 7 do 24 V, je kompatibilní s PoE rozdělovači a podporuje připojení prostřednictvím 3G a LTE. Rychlost stahování v prostředí Windows činí až 111,7 MB/s.

Distribuce ČR: AT Computers, Kobe

Distribuce SR: ASBIS SK, eD' system Slovakia

Toshiba: notebook Satellite P50t

Notebook Toshiba P50t nabízí 15,6" dotykový displej s rozlišením 4K (3 840 × 2 160 bodů) a kalibrační technologií ChromaTune a je vhodný pro kreativní pracovníky, hráče i multimediální nadšence. Výkon notebooku dávají procesory Intel Core i7 v kombinaci s grafikou AMD Radeon R9 M265X se 2 GB paměti. Data pojme terabajtový hybridní disk nebo 256GB SSD. Multimediální využití podpoří reproduktory Harman Kardon s technologií DTS, mechanika Blu-ray či výstup 3D obrazu přes rozhraní HDMI.

Distribuce ČR: ASBIS CZ, eD' system Czech, SWS

Distribuce SR: ASBIS SK, eD' system Slovakia

Synology®

Optimální podpora 10 Gb a SATA III

Rozšiřitelný na 4 x 10 GbE díky duálním PCIe slotům.
Podpora SATA III 6 Gb/s

VYSOKÁ SPOLEHLIVOST

Redundantní napájení, větrák i síťové porty pro nepřerušený provoz

MAXIMÁLNÍ VÝKON

Fantastický výkon 3 518 MB/s a 282 606 IOPS včetně možnosti použití SSD mezipaměti

FLEXIBILNÍ RŮST

Rozšiřitelnost až na 36 šachet o celkové kapacitě 216 TB

RS3614xs/RS3614RPxs

Spolehlivé a vysoce výkonné síťové úložiště pro velké podniky

Synology Replacement Service Europe (SRSE)

Řady XS/XS+ nabízejí 5-ti letou záruku a službu SRSE, která umožňuje expresní zaslaní náhradních produktů ještě předtím, než společnost Synology obdrží původní vadné.

Synology High Availability

Funkce High Availability spojuje dva NAS servery do tzv. High-availability clusteru. Pokud na jednom ze serverů dojde k výpadku, druhý automaticky převezme jeho funkce a obnoví služby.

Virtualizace s nejmodernějšími technologiemi

Synology nabízí rozsáhlou podporu virtualizačních řešení. Kromě Citrix ® jsou podporovány VMware vSphere ®5, VAAI a také Microsoft Hyper-V® včetně ODX.

5 YEAR WARRANTY

CITRIX ready · vmware READY · Windows Server 2012 Certified · Windows Server 2012 R2 Certified

Distribuce pro ČR

KOBE · ATComputers

Distribuce pro SR

ASBIS® Distribution For Your Success · bgs eDsystem

Aplikace Synology k dispozici pro

iOS · Android · Windows

synology.com

Synology může kdykoli a bez předchozího upozornění provádět změny specifikací a popisy produktů. Copyright © 2014 Synology Inc. Všechna práva vyhrazena. ® Synology a ostatní názvy produktů společnosti Synology jsou ochranné známky nebo registrované ochranné známky společnosti Synology Inc. Ostatní názvy společností a produktů zde uvedených jsou ochrannými známkami jejich příslušných vlastníků.

Kyocera: multifunkce Ecosys A4

Nová A4 multifunkční zařízení Kyocera Ecosys M6026cdn, M6526cdn, M6026cidn a M6526cidn tisknou rychlostí 26 stránek za minutu a mají životnost až 600 000 vytištěných stránek. Toner stačí vyměnit až po vytištění 7 000 černobílých a 5 000 barevných stran. Modely Ecosys M6026cidn a M6526cidn jsou navíc vybaveny platformou HyPAS, která podporuje vícestupňové procesy. Jednou z HyPAS aplikací, která je k dispozici, je zabezpečené tiskové řešení MyQ, které umožňuje kontrolovat a sledovat výstup dokumentů, a šetřit tak tiskové náklady nebo chránit důvěrnost tištěných dat.

Distribuce ČR a SR: Janus

Creative: zesilovače Sound Blaster E1 a E3

Creative připravil zesilovače pro PC, Mac, smartphony a tablety. Poskytují zvuk s vysokou úrovní odstupu signálu od šumu s impedancí 600 ohmů. Model Sound Blaster E3 s vybranými smartphony a tablety funguje také jako zařízení USB DAC a přináší tak možnost bezdrátového poslechu hudby přes Bluetooth. Kromě schopností zvukové karty a zesilovače sluchátek jsou Sound Blaster E1 a E3 vybavena také duálním sluchátkovým konektorem pro sdílený poslech hudby.

Distribuce ČR: eD' system Czech

Distribuce SR: eD' system Slovakia

MSI: počítač Nightblade

Herní barebone PC MSI Nightblade je vybaveno základní deskou z řady MSI Gaming, 600W zdrojem, tichým ventilátorem a řadou dalších funkcí včetně MSI OC Genie. I přes rozměry formátu mini-ITX lze počítač osadit plnohodnotnou grafickou kartou velikosti ATX a použít dva SSD disky spolu s klasickým HDD i optickou mechaniku. Díky tlačítku OC Genie na čelním panelu lze MSI Nightblade přetaktovat bez složitého softwaru i bez otevírání skříně. Po stisku tlačítka dojde kromě přetaktování také k aktivování červeného osvětlení spodních nasávacích otvorů. Díky vestavěnému madlu lze počítač navíc také snadno přenášet.

Distribuce ČR: 100Mega Distribution, ASBIS CZ, SWS

Distribuce SR: Agem Computers

PocketBook: čtečka Aqua PB640

Čtečku elektronických knih Aqua PB640 je díky voděodolné a prachotěsné konstrukci (podle standardu IP57) možné ovládat mokrýma rukama a používat ji za jakýchkoli povětrnostních podmínek bez obav z jejího zničení. Displej typu E-Ink Pearl založený na technologii Film Touch umožňuje číst za téměř všech světelných podmínek včetně přímého slunečního záření. Přístup k internetu přes rozhraní Wi-Fi otevírá nové možnosti pro čtení i komunikaci na sociálních sítích. Aplikace Dropbox a Send To PocketBook umožňují ukládat a synchronizovat obsah ve čtečce bez připojení k počítači.

Distribuce ČR: ABC Data, Acomp, Elko Trading

Distribuce SR: ABC Data, Acomp, Elko Trading

HP: tiskárny Officejet Pro 8600

HP uvedlo na trh barevné inkoustové tiskárny Officejet Pro 8600 určené pro potřeby malých a středně velkých firem. Řada Officejet Pro 8600 nabízí výhody inkoustové technologie v kombinaci s rozšiřujícími funkcemi, jako je mobilní tisk, správa tiskových úloh či automatické oboustranné zpracování dokumentů. Tiskárny obsahují LAN, USB a rozhraní Wi-Fi, stejně jako nástroj Web Jetadmin, který pomáhá spravovat tiskové úlohy a upravovat předvolby. Podpora standardu Mopria, který certifikuje bezdrátový tisk, umožňuje spolupráci s chytrými telefony, tablety a dalšími mobilními zařízeními se systémem Android.

Distribuce ČR: ABC Data, AT Computers, eD' system Czech, Tech Data Distribution

Distribuce SR: ABC Data, ASBIS SK, eD' system Slovakia

Axis: IP kamera M3027-PVE

Axis M3027-PVE je fixní kopulová kamera s 5Mpx senzorem, který pořizuje 180° nebo 360° panoramatické záběry. Zařízení nabízí denní i noční režim, je odolné vůči vandalům a je vhodné pro vnitřní i venkovní nasazení. Podporuje několik zobrazovacích režimů a deformovaný pohled koriguje tak, aby jej podávala jako horizontální panoramatický obraz, dvojité panorama nebo zobrazení čtyř obrazů současně. Platforma Axis Camera Application Platform umožňuje instalaci mnoha aplikací pro inteligentní video a díky slotu pro karty microSDHC je možné uložit do paměti několik dní záznamu.

Distribuce ČR: ADI Global Distribution, Anixter, Tech Data Distribution

Distribuce SR: ADI Global Distribution, Anixter

Eizo: monitor CG277

Eizo uvedlo na trh 27" grafický monitor CG277 s integrovaným kalibračním senzorem, který zajistí automatické udržování obrazových parametrů monitoru. Zařízení je vhodné pro profesionály v oblasti fotografie, tiskové přípravy a zpracování obrazu. Použita je obrazovka IPS s rozlišením 2 560 × 1 440 bodů schopná barevně pokrýt až 99 % standardu AdobeRGB. CG277 disponuje konektory DVI-D, HDMI a Display Port (kompatibilní s rozhraním Thunderbolt).

Distribuce ČR: 100Mega Distribution, SWS, Tech Data Distribution

Distribuce SR: 100Mega Distribution

Lenovo: Yoga Tablet 10 Full HD

Lenovo Yoga Tablet 10 Full HD s operačním systémem Android 4.3 přináší displej s rozlišením Full HD, čtyřjádrový procesor Qualcomm Snapdragon 400 a operační paměť o kapacitě 2 GB. Válcová rukojeť ukrývá akumulátor s výdrží až 18 hodin, umožňuje zařízení lépe uchopit při čtení nebo procházení internetu a zároveň obsahuje stojánek s možností nastavení úhlu vyklopení od 30° do 80°. Zařízení je dále vybaveno technologií Dolby audio, portem micro USB či fotoaparátem s rozlišením 8 Mpx.

Distribuce ČR: AT Computers, SWS

Distribuce SR: ASBIS SK, AT Computers, eD' system Slovakia

TP-Link: Wi-Fi adaptér Archer T4U

USB Wi-Fi adaptér Archer T4U přenáší data díky podpoře standardu 802.11ac a práci na frekvencích 2,4 a 5 GHz rychlostí téměř 1 200 Mbit/s. Adaptér lze použít také jako náhradu klasického připojení ethernetovým kabelem. Připojení ke stávající síti usnadní podpora WPS. Zaručena je zpětná kompatibilita se staršími zařízeními s podporou 802.11a/b/g/n.

Distribuce ČR: ABC Data, AT Computers, Discomp, I4wifi, Penta CZ

Distribuce SR: Agem Computers, ASBIS SK, eD' system Slovakia

xerox

I vy můžete mít Xerox!

WorkCentre 7220/7225

Barevná multifunkce A3
od 1 390 Kč měsíčně.

WorkCentre 5325/5330

Černobílá multifunkce A3
od 1 257 Kč měsíčně

ATComputers

Tech Data
The Difference in Distribution

eDsystem czech

Uvedená cena je bez DPH a platí pro zařízení WC 7220_S a WC 5325_S při pronájmu na 48 měsíců.

www.xerox.cz

Petr Vaněk a Martin Wanke

AT Computers

KDYŽ REDAKTOR S DISTRIBUTOREM SNÍDÁ

ŠTĚPÁN FEIK

Nejdůležitějším jídlem dne je snídaně – dal jsem si ji ve společnosti Petra Vaňka a Martina Wankeho. Nad miskou müsli, ovocem a croissantem s marmeládou a ve společnosti čerstvé kávy jsem z nich mámil tajemství úspěchu největšího českého a slovenského ICT distributora, smysl života a hlavně – kde bere Martin tolik své pověstné energie?!

Pánové, jak dlouho už vy dva spolu pracujete?
Martin: Už to bude krásných 14 let – zhruba od přelomu roku 2000 a 2001.

Petr: V podstatě od doby, kdy se Martin se svým týmem připojil k holdingu, ve kterém bylo AT Computers.

To je ale hrozně dlouhá doba! Jak se na to díváte s odstupem?
Martin: Že je to hrozně dlouhá doba! (*smích*)

Petr: To je jednoduché – když Martin nastupoval, měl ještě spoustu vlasů a žádné děti. Za ty roky mu, a nejenom jemu, znatelně prořídly. Spolupráce s Martinem je pro mě velmi inspirující – jsme jako dva kohouti, kteří se někdy dlouho hádají, aby se nakonec shodli. (*smích*)

Martin: No popravdě rodinu a první dítě mám od roku 2000, takže tehdy to bylo opravdu období změn. (*smích*)

Bylo za tu dobu těžké udržet si kamarádský vztah?
Martin: Jsme stále kamarádi a táhneme za jeden provaz. I když chvílemi každý jiným směrem a občas z něj děláme esíčko. (*smích*) Ale jsme typy lidí, kteří se dokáží v dobrém pohádat a vzápětí spolu jít na pivo a vše si v klidu vyjasnit.

Petr: Nejdéle jsme spolu nemluvili dva dny.

Martin: Ale vyřešilo se to. Stále se ale nemůžeme shodnout například v oblastech hostesek. (*smích*)

Petr: (*vášnivě se hlásí o slovo*) To by vydalo skoro na samostatný rozhovor! Ale vždycky nakonec musím uznat, že kolegyně – už jim dávno neříkám hostesky – které Martin vybírá, jsou perfektní. Kolikrát žasnu, jak jsou naše kolegyně nejen pohledné, chytré a kolik práce zastanou! Zjemňují onu 99% pánskou účast na našich akcích a na rovinu říkám, že mě vždycky dostane, když je vidím před setkáním a po něm tahat bedny s vybavením do kamionů. Před tím hluboce smekám!

Martin: Akce chystáme tak den a půl a je za tím spousta manuální práce, kterou účastník v konečném součtu vůbec, doufám, nevidí. Naše hostesky musí být nejen krásné, příjemné, ale musí vydržet de facto tři noci nespat, přemýšlet u práce (nelepit nic na zdi, upozorňovat na nedostatky apod.) a nesmí být na veřejnosti zamračené, unavené. (*smích*) Dnes máme tým, ze kterého jsem nadšený, a daří se nám!

Z toho bychom mohli udělat box: „Ideální hosteska podle Martina Wankeho“...
Petr: Jasně. Napiš tam: „V podstatě chlap, ale se ženskými rysy. Půvab sněženky, síla buldozeru!“ (*Smějeme se, ale Martin se kabonící a bere to velmi vážně!*)

Martin: Ale no tak pánové! (*smích*) Za dobu pořádání akcí jsme měli celou řadu dokonalých hostesek – jednou z nich byla jistě Monika, Miss osobnost 2000, úžasná žena! Bohužel dala přednost založení rodiny... A dnes máme třeba Neli, na kterou mimo jiné Pavel Gregor z RMOL.CZ nedá dopustit!

Petr: A Štěpáne, co ty a Neli?

Je úžasná!
Petr: Ale nebavme se pořád o ženských...

Martin: Chceš se bavit raději o počítačích? (*smích*)

Petr: To není špatné téma. Nechce někdo z vás koupit počítač se systémem Windows Bing? Jsme jediný lokální výrobce, který to má... (*Následuje promo zmíněného produktu, v půlce přerušené croissantem s marmeládou, který mi umožnil pokračovat.*)

Hádky i ženské jsme probrali – co nějaké společné úspěchy?
Martin: Nehovoříme o našich úspěších, ale o úspěších celé firmy! (*úsměv*)

Petr: Firma pro nás znamená obrovský kus života a je pro nás součástí rodiny.

Martin: Tak to máme opravdu obří rodinu. (*smích*)

Na českém ICT nebi tvoříte téměř nerozdělitelnou dvojici – jste přátelé nejen v byznyse, ale i v životě?
Petr: Protože jsme spolu většinu dne, tak dáváme ve volných chvilkách přednost rodině, ale jsou okamžiky, kdy spolu něco podnikáme.

Martin: Teď jsme třeba...

Petr: (*zoufale*) Ne, to ani neříkej!

Když se řekne AT Computers, tak si snad každý vybaví setkání na Seči. Kdy a jak to vlastně začalo?
Martin: Zhruba v době, kdy jsem „přebral“ marketing v ATC, tedy kolem roku 2004, kdy setkání vypadala podstatně jinak – partneři „někam“ přijeli, na místě byly nějaké přednášky, základní večerní program (i když často velmi povedený) a něžné pohlaví velmi často zastupovaly převážně ženy z firmy – nic ve zlém! Řekli jsme si, že vše posuneme kupředu, a tak začaly vznikat první akce v současném stylu – na Devíti skalách, na Orlíku, na Medlově, v Harrachově i na Seči. Letos máme vlastně desetileté výročí!

Hotel Jezerka na Seči už je legendární. Jak často tam jste?
Martin: Já tedy rozhodně často! (*smích*) Už tam s týmem v určitém období skoro bydlíme...

Máte už svůj vlastní pokoj?
Martin: Tohle vůbec neřeším, ubytování zařizují mé dvě kolegyně, a kde skončím, tam skončím. Plně jim důvěřuji, a proto většinou dostanu ten nejhlučnější pokoj. (*smích*) Mnohdy jsme na dvoulůžáku ve třech a já jsem na přistýlce.

Petr: Většinou dostanu pokoj přesně nad největším reproduktorem...

Martin: Krom Seče máme ještě roadshow a další akce...

Petr: Měsíc až dva ročně jsme mimo domov.

Martin: Vloni jsem to počítal – celkem 100 nocí pryč...

Co je pravdy na historce, kdy jste pořádali setkání mimo Seč, přesto se skoro všichni sešli na parkovišti před Jezerkou?
Martin: Koluje spousta legend. (*smích*) Ale je pravda, že jsme při pořádání akce na Orlíku postrádali jednoho z přednášejících – sháněl jsem ho telefonicky a tvrdil mi, že je na cestě a za deset minut dorazí. Nakonec mi volal, že je v Jezerce, ale po nás ani památky! (*smích*)

Petr: Hotel Jezerka je ale zařízení, které bys pohledal. Včetně servisu! Prostě perfektní.

Kdo vymýšlí témata akcí?
Martin: Jde o konsensus. Máme několik scénářů a na konci už většinou nevím, kdo to původně vymyslel.

Petr: Do poslední chvíle většinou netuším, co za téma bude – a jsem pak příjemně překvapený. Možná jsou naše akce perfektní proto, že do toho Martinovi nekecám. (*smích*) Na akci pak koukám, co všechno Martinův tým vymyslí.

Kterou z akcí považujete za nejzdařilejší?
Martin: To se nedá takhle jednoduše říct. Jde o vkus. Za mě je nejlepší každá akce, ze které účastník odchází s pocitem „Bylo to super!“ – témata jsou, jak už jsem říkal, otázkou vkusu. Někomu se líbili Tři mušketýři, jinému zase Kabaret. Z druhé strany – nejhorší pro mě byl tzv. Tramp – jediná akce, kterou jsme měli postavenou na počasí. Byla to venkovní akce, stánky pod širým nebem, špekáčky na klacku u ohně... Nevyšlo to – počasí nám nepřálo. Ale i přesto se to některým partnerům líbilo. Celkem jsme už uskutečnili minimálně 16 scénářů.

Petr: Mému srdci nejbližší bylo setkání ve stylu Vlasy – s muzikálovými herci... Líbilo se mi i téma Mexico, kdy jsem poprvé pil tequillu s červem. Potom už nikdy. (*smích*) I Kabaret byl dokonalý.

Martin: Odhodím skromnost a přece jen se musíme pochválit za akci Vražda – na setkání našli zavražděnou pokojskou a součástí hry bylo detektivním způsobem vypátrat pachatele. Vypadalo to velmi reálně, všichni vyšetřovali – součástí byl i personál hotelu, bylo možné vést výslechy, v průběhu dne se objevovaly nové stopy – a kdo vypátral vraha jako první, ten vyhrál. To byla asi nepromakanější akce, kterou jsme kdy pořádali! Tedy co se scénáře týče.

Petr: Ještě si vzpomínám na boxerský ring. Boxovali tam skuteční boxeři – a bez zábran! Rocky v přímém přenosu!

Martin: Ten ring ještě někde mám. Kdybys ho někdy potřeboval, tak řekni...

Boxerský ring, takovou věc potřebuju denně... Ale z trochu jiného soudku – Martine, kde bereš tu svou nekonečnou energii?
Petr: Hele, to by mě taky zajímalo!

Martin: (*červená se skromností*) Je to dáno prací. Říkám, že energii budu mít do té doby, dokud mě to bude bavit a dokud budu cítit, že to baví i lidi, pro které to děláme. Zatím to smysl má, mám skvělý tým – asi proto mám tolik energie. (*úsměv*)

Je pravda, že na Jezerce nachodíš za jedno setkání přes 16 kilometrů?
Martin: Měřil jsem si to a vyšlo mi číslo blížící se 28 000 kroků. (*údaje z krokoměru v boxu*)

Petr: Protože to Martin odchodí za mě, mohu se tam věnovat jednotlivým zákazníkům a diskutovat s nimi.

Petře, tebe si zase každý spojuje s vařením. Říkal mi o tobě jeden z partnerů, který během prezentace seděl vedle tebe, že jsi ze sebe za jednu přednášku vysypal málem celou kuchařku receptů!
Petr: Vařím rád. A je to na mě doufám znát! (*smích*)

Martin: Vaří výborně...

Petr: Měli bychom udělat akci ve stylu vaření, kde bych se stal součástí entertainment teamu a vařil od rána do večera!

Vzpomněl bys na nějaký recept pro naše čtenáře? Posledně byly krevetky...
Petr: Určitě. To jsem takhle... (*Následoval dlouhý monolog o jídle, špenátu, olivovém oleji a Petrově nové kuchyni. Postupně se přidala i vepřová panenka, sklokeramická deska, nepochopitelná záliba Petrovy ženy ve sportu a různé kulinářské fígle. Martin mezitím vyřídil několik e-mailů. Zkráceně: Vaření je radost!*)

Martine, ty jsi prý omezil kolo a začal jsi běhat. Už se chystáš na nějaký závod?
Martin: Je to pravda, teď hodně běhám. Mám za sebou Brněnskou desítku a do budoucna chci na pražský Půlmaraton a chci běhat minimálně čtyři závody ročně! Jen kde brát čas. (*smích*)

Teď se zeptám trochu po židovsku: Vaněk, poslouchají, co ten kšeft?
Martin: Je to stále víc a víc kšeft. (*smích*)
Petr: (*zvážněl*) Dnešní doba je složitá. Musíš nabídnout konkurenční podmínky a budovat vztahy – o to se hodně snažíme – udělat zákazníka šťastným, a aby ho spolupráce s námi bavila. Nemůžeme být nejlevnější, ale chceme, aby u nás nakupovali kvůli přidané hodnotě, kterou jim nabízíme. Ať už servis, tréninky, setkání... Zavádím kvůli tomu nový pojem: Obrovská práce věcí.

Martin: Cena je důležitá, ale celková podpora zákazníka má dle mě ještě větší váhu.

Myslíte, že současný model výrobce-distributor-reseller ještě vydrží?
Martin: Určitě, o tom vůbec nepochybuj. Pro většinu trhu vydrží ještě hodně dlouho. Výrobce jen těžko supluje práci distributora v podobě právě podpory prodejců.

Petr: Někteří hráči na trhu chtějí tento model víc napřímit směrem ke koncovému zákazníkovi. Znalost lokálního prostředí nám dává do rukou argumenty proti cílení přímo na koncové uživatele. Cena je dnes různými srovnávači a vyhledávači zdrcená na minimum, ale právě distributor umí výrobky kombinovat a nabídnout třeba příslušenství.

Co chystáte na podzimní sezonu?
Petr: Věřím, že na podzim nabídneme na našich webových stránkách revoluční nástroj, který umožní zákazníkům použít náš portál jakožto rozcestník do rozbouřených vod česko-slovenského ICT.

Martin: Překvapení a novinek bude celá řada, na jedné zrovna usilovně pracujeme. (*smích*)

To zní poeticky! Petře, neměl bys tam nějaký veršík?
Petr: (*začervená se, chvíli přemýšlí a nakonec básní*)

Kde zjistím, co se v IT stalo?
Kde zjistím, kdo roste hodně a kdo málo?
Kde najdu skvělé novinky?
Kde budou první IT nositelné hodinky?
Kde to všechno přečtu ráno u kávy?
Nebo později, po kávě?
Kde to mají v rukávě?
No zkrátka když to všechno „seberu“,
najdu to v Reselleru.
Fandím, ať vám online jede,
ať každý ví, kdo zprávy vede!
Nazvi to třeba Vivat Reseller!
(*smích a nadšený potlesk přítomných*)

Firma je na vrcholu – jste největší tuzemský ICT distributor – kam dál? Dá se vůbec dojít dál?
Martin: Tyhle řeči nemám rád. Možná jsme největší z hlediska obratu, ale zítra to už může být jinak. Vždycky se musíš posouvat kupředu a naše činnost musí mít smysl pro naše zákazníky.

Petr: Pozice na vrcholu je nejhorší – všichni nás sledují a snaží se nás přeskočit. Každý rok si říkám, že už to nemůžeme udržet, ale daří se nám – proto, že neustále pracujeme.

Martin: A zásadně nekopírujeme konkurenci! Zatím. (*smích*)

Chtěli byste našim čtenářům něco vzkázat?
Martin: Přeji všem krásné léto, úspěšné druhé pololetí a zejména, abyste ze své práce měli radost. Vydržte a vězte, že celý AT Computers tým pro společný obchod pracuje s velkým nasazením a elánem.

Petr: Děkuji všem čtenářům, kteří s námi spolupracují. Budeme moc rádi za každou připomínku či návrh ke zlepšení. Skutečně moc děkujeme. A krásné prázdniny vám všem!

Krokometr Martina Wankeho:

Úterý, 22. dubna: 13 800 kroků, 10,9 kilometru – chystáme akci;
Středa, 23. dubna: 22 138 kroků, 17,5 kilometru – přípravy vrcholí;
Čtvrtek, 24. dubna: 24 273 kroků, 19,2 kilometru – setkání probíhá;
Pátek, 25. dubna: 8 524 kroků, 6,7 kilometru – balíme!

Společnost Lenovo® doporučuje systém Windows 8.

LEGENDÁRNÍ SPOLEHLIVOST, INOVATIVNÍ TECHNOLOGIE

Lenovo ThinkPad L440/L540

Lenovo ThinkPad L440/L540 je vysoce odolný notebook, který je ideálním společníkem pro jakoukoliv pracovní situaci. Nabízí **novou klávesnici Precision** spolu s polohovacími zařízeními **TrackPad a TrackPoint**. Navíc je vybaven **výkonnými procesory až Intel® Core™ i7**, matným displejem s vysokým rozlišením a **širokou škálou možností připojení.**

Specifikace

- Až procesor Intel® Core™ i7
- Windows 8
- 14,0" HD+ nebo 15,6" Full HD matný displej
- Až 4 GB DDR3 a 500 GB HDD
- Grafická karta Intel® HD 4600

Cena od 14 134 Kč bez DPH*

***Orientační dealerská cena**

intel inside™ CORE™ i7

Autorizovaní distributoři:

ATComputers

SWS

Tech Data

lenovo® FOR THOSE WHO DO.™

www.lenovo.cz

© Lenovo Copyright 2014. Uvedeny jsou očekávané ceny v Kč bez DPH, které se mohou měnit bez předchozího upozornění. Nabídka může být modifikována nebo stažena bez předchozího upozornění. Uvedené informace nemají smluvní závaznost. Lenovo, Lenovo logo, For Those Who Do, ThinkPad, ThinkPlus, TrackPoint, ThinkVantage and Active Protection System jsou ochranné známky společnosti Lenovo. Intel, Intel Logo, Intel Inside, Intel vPro, vPro Inside, Intel Core and Core Inside jsou ochranné známky společnosti Intel Corporation v USA a dalších zemích. Microsoft a Windows jsou registrované ochranné známky společnosti Microsoft Corporation.

Český trh smartphonů a tabletů podle GfK

Zájem o smartphony a tablety přetrvává, tempo přírůstku objemu prodeje však ve sledovaných distribučních cestách[1] zmírňuje. V první čtvrtině letošního roku[2] se smartphonů prodalo meziročně o 16 % více, poptávka po tabletech vzrostla o necelých 30 %.

„Ekonomika Evropské unie (EU) začíná znovu růst. Spotřebitelé doufají, že ekonomická krize bude letos konečně překonána. Ukazatel spotřebitelského klimatu v EU tento trend jasně odráží. Optimismus, který nyní začíná převažovat u mnoha evropských spotřebitelů, je zcela odůvodněný. Téměř ve všech zemích zastoupených v průzkumu mají ukazatele ekonomických a příjmových očekávání, jakož i ukazatel ochoty nakupovat, vzestupný trend. V mnoha zemích dosahují úrovně, která nebyla zaznamenána po celé roky. Ukazatel spotřebitelského klimatu v celé EU (28 zemí) stoupá taktéž. Jenže toto oživení je velmi křehké a stále je třeba počítat s řadou nejistot,“ vyplynulo ze zjištění průzkumu spotřebitelského klimatu GfK v Evropě za první čtvrtletí roku 2014.[3]

Trh mobilních telefonů

Poptávka po mobilních telefonech se v prvním čtvrtletí letošního roku zvýšila meziročně zhruba o desetinu. Nárůst prodejů zaznamenaly nejen smartphony, ale také klasické mobilní telefony, kterých se prodalo meziročně o 4 % více. U obou typů přístrojů se snížila průměrná cena[4] vycházející z nedotovaných průměrných cen (v korunách)[5], což u klasických mobilů ještě prohloubilo ztráty v obratu. Průměrná cena se u tohoto klasického segmentu snížila na částku 1 000 korun[6], také díky akčním nabídkám, před rokem dosahovala hodnoty vyšší téměř o 200 korun. Na celkových tržbách za mobilní telefony se v první čtvrtině letošního roku podílely ty klasické již pouze desetinou.

Pokles cen u smartphonů

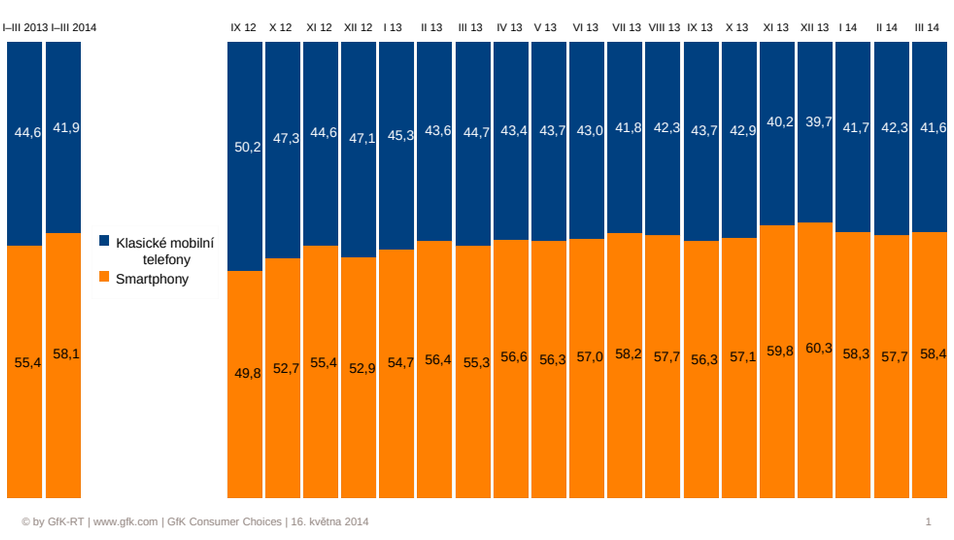
Průměrná cena smartphonů klesla v prvním čtvrtletí letošního roku na 6 300 korun, ve stejném období před rokem přitom zaplatili kupující o 500 korun více. To vše navzdory poměrně rychlé obměně prodávaného sortimentu, zájmu o větší displej či další zkvalitnění technických parametrů přístrojů.

Modely smartphonů uvedené na maloobchodní trh v roce 2014 poměrně rychle začaly nahrazovat starší sortiment. Už v březnu pokryly přes desetinu celkové poptávky, a to na úkor přístrojů starších o jeden až dva roky. Těžiště prodejů však v březnu zůstalo u modelů z roku 2013, ty tvořily 78 % z celkového březnového objemu prodeje.

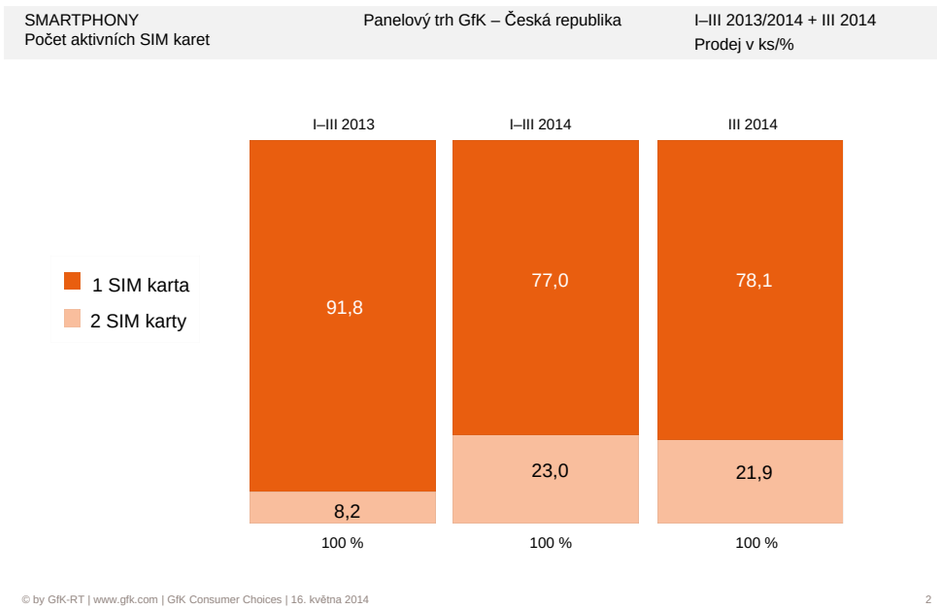
Smartphony s větším displejem

Zhruba sedm z deseti smartphonů se v první čtvrtině letošního roku prodalo s displejem o velikosti 4–5". Ve stejném období roku 2013 před nimi vedly, i když jen těsně, modely s displejem o 1" menším. Zájem vzrůstá také o modely s displejem větším než 5", které tvořily v uvedeném období desetinu celkových prodejů.

Přes polovinu prodejů smartphonů letošního prvního kvartálu obsáhl segment 4–4,5", který se za poslední rok stal tahounem trhu při značně klesající průměrné prodejní ceně. Ta se dostala v březnu letošního roku na částku 6 300 korun, zatímco před



Vývoj objemového podílu smartphonů a klasických mobilních telefonů ve sledovaných distribučních kanálech v období I–III 2013, I–III 2014 a dále v období od září 2012 do března 2014 v České republice



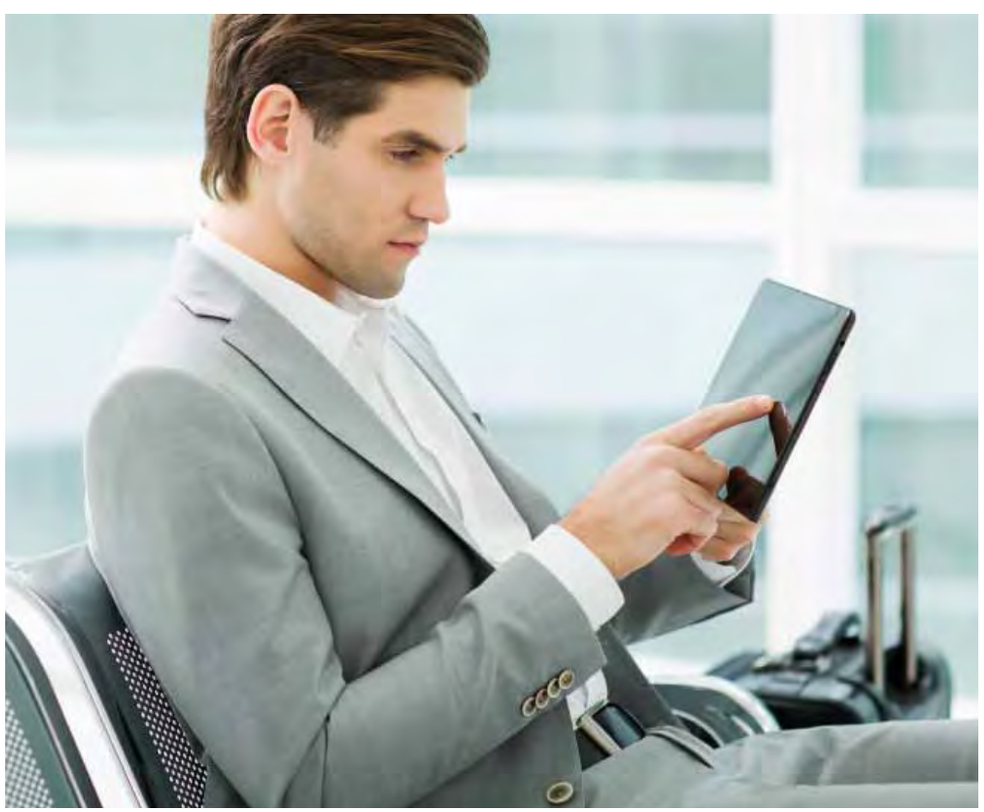
Vývoj objemového podílu smartphonů podle počtu aktivních SIM karet ve sledovaných distribučních kanálech v období I–III 2013, I–III 2014 a III 2014 v České republice

rokem zaznamenalo Consumer Choices, GfK Czech, průměrnou maloobchodní cenu ve výši 8 600 korun.

Dual sim technologie

Zájem o modely se dvěma aktivními SIM kartami vygeneroval v první čtvrtině letošního roku nárůst na 23 % v objemu, dosáhl tedy vyššího podílu celkem o 15 procentních bodů ve srovnání se stejným obdobím předchozího roku. Zákazníci dávali u této technologie přednost levnějším modelům, konkrétně do nich investovali 3 700 korun, před rokem zaplatili ještě o 450 korun více.

Samozřejmostí ve výbavě zůstává fotoaparát, který svou kvalitou přivádí některé uživatele k zájmu o fotografování. V rostoucí míře se prodávaly smartphony s fotoaparátem vyššího rozlišení – třetinu prodejů již v prvním kvartálu zaujímaly modely s 8Mpx rozlišením, 7 % tvořily přístroje s rozlišením 12 Mpx.



Český trh tabletů

Prodej tabletů vykazoval do letošního března meziroční nárůsty, jejich tempo se však postupně snižovalo. Za posledních dvanáct měsíců se poptávka meziročně zvýšila nejvýrazněji v letních měsících minulého roku, naopak relativně nejnižší byla zaznamenána v letošním březnu, a to ve výši 10 %. Vývoj trhu doprovázel pokles průměrné ceny, meziročně o 8 %, který tak ubral hodnotě prodeje na přírůstku.

Pokles průměrné ceny

Meziročně se v největší míře dařilo segmentu s displejem 8–8,9", který ztrojnásobil svůj objemový podíl na trhu. Těžiště prodejů nadále zůstalo u modelů s displejem menším než 8", i když objemový podíl tohoto segmentu se zvolna snižoval.

V první čtvrtině letošního roku zaplatili spotřebitelé za tablet průměrně 5 500 korun, zatímco před rokem investovali o 500 korun více. U výrobků s displejem 8–8,9" však průměrná cena meziročně vzrostla o 1 000 korun, v letošním březnu za ně kupující zaplatili průměrně 4 600 korun.

Větší část kupujících preferuje flash paměť (která se pohybuje v rozsahu od 4 do 128 GB) o kapacitě 8 GB. Za tyto výrobky, které se na celkovém objemu podílely 45 %, zaplatili v prvních třech měsících v průměru 4 400 korun. Mírný nárůst objemového podílu však zaznamenaly modely s 16GB pamětí, kterých se v uvedeném období prodala již více než třetina v průměru za cenu 6 600 korun.

Poznámky:

1) Sledované distribuční kanály:
CES – Consumer Electronic Stores – prodejny spotřební elektroniky a fota;
CS – Computer Shops – prodejny zaměřené na prodej produktů výpočetní techniky, zejména PC, monitory, tiskárny, komponenty PC apod., přičemž jsou orientovány především na soukromé zákazníky;
MM – Mass Merchandisers – obchodní domy, hypermarkety, Cash & Carry a nespecializované čistě internetové obchody;
OER – Office Equipment Retailers – obchody kancelářské techniky;
SH – System Houses – firmy zabývající se obchodem s výpočetní technikou, ale s větším důrazem na další služby, instalace, vývoj SW apod., jsou zaměřeny na firemní zákazníky;
TCR – Telecommunication Retailers – prodejci telekomunikačních produktů.

2) Není-li uvedeno jinak, pak meziroční srovnání odpovídá období I–III 2014 vs. I–III 2013.

3) Tisková zpráva, Norimberk 28. 4. 2014: www.gfk.com/cz/news-and-events/press-room/press-releases.

4) Vážena počtem prodaných kusů.

5) Průměrná cena a hodnota prodeje vychází u smartphonů i tabletů z nedotovaných cen.

6) Průměrná cena zaokrouhlena na stovky korun.

GfK Czech, oddělení Consumer Choices, kontinuálně monitoruje trh se zbožím dlouhodobé spotřeby v České republice a na Slovensku metodou panelového výzkumu. Jeho základem jsou pravidelně zjišťované údaje o prodejích konečnému spotřebiteli ze stálého reprezentativního vzorku maloobchodních prodejen. Více na *www.gfk.com/cz*, případně kontaktujte Zdeňka Bártu, Consumer Choices Directora CZ&SK (*zdenek.barta@gfk.com*).

Zdroj: Zdeněk Bárta, Consumer Choices Director CZ&SK, GfK Czech

NA TRHU S BEZPEČNOSTÍ PŘITUHUJE

ŠTĚPÁN FEIK

Jak se vyvíjí a kam kráčí trh s bezpečností? Co přinese chystaný zákon o kybernetické bezpečnosti a kde hledat nové příležitosti? U kulatého stolu se sešli a nad těmito tématy hloubali výrobci Filip Navrátil (Eset), Roman Pavlík (TNS) a Petr Špringl (Invea-Tech). Přidanou hodnotu diskuse zaručili zástupci VAD Igor Tomeš (DNS) a Jan Václavík (Veracomp). O postřehy z praxe se podělil reseller Lukáš Příklenk (Artex).

Shrnutí loňského roku

Filip Navrátil (Eset): Pozorujeme přeliv výsledků od koncových zákazníků k zákazníkům firemním. Uvedli jsme také nový produkt – Eset Secure Authentication –, snažíme se tedy jít dál a rozšiřovat naše portfolio.

Petr Špringl (Invea-Tech): Minulý rok bych hodnotil jako velmi úspěšný. Na českém trhu jsme dosáhli obratu vyššího než 50 milionů korun, což je poměrně výrazný nárůst oproti roku 2012, kdy to bylo asi 35 milionů korun a byli jsme vyhlášeni jako jedna ze společností v žebříčku Deloitte Technology Fast 50, což znamená, že patříme mezi nejvíce rostoucí technologické firmy ve střední a východní Evropě.

Roman Pavlík (TNS): V uplynulém roce u nás zazářil hlavně webový filtr Kernun Clear Web, protože to je produkt, který má jasně definovanou návratnost investice. Z mého pohledu pak trh šel v minulém roce po produktech, které zvyšují efektivitu. Pokud jde o jednotlivé segmenty, oblast státní správy byla slabší, ve srovnání s dlouhodobým průměrem podprůměrná. Naopak jsme zaznamenali zvýšený zájem trhu, který je pro nás nový: segment SMB.

Igor Tomeš (DNS): Vzhledem k tomu, že portfolio máme hodně široké, v bezpečnosti zastupujeme 18 výrobců, vidíme velkou tendenci ke konsolidaci řešení, kde z dedikovaných krabic a jednotlivých boxů se věci slévají dohromady do virtuálu, což vede k tomu, že některé firmy si na trhu nevedou příliš dobře. Dařilo se Fortinetu a Czech Pointu.

Jan Václavík (Veracomp): Jestliže porovnáme minulý a aktuální rok, je v číslech, která jsou plněna, vidět trend 25% nárůstu, což je velmi dobré. Když se pak podívám na začátek roku 2013, tak přece jen doznívala jakási forma krize, což je jedna z možností vysvětlení toho, proč první čtvrtletí 2013 nebylo takové, jaké jsme očekávali. Nicméně trend je jednoznačně velmi pozitivní, takže máme jistotu, že produkty, které nabízíme, a směry, kterými jsme se rozhodli vydat, jsou správné. Vidíme velký zájem některých, zejména velkých, zákazníků o sofistikované jednoúčelové zařízení.

Lukáš Příklenk (Artex): Jsme servisní organizace a prodáváme našim stálým zákazníkům na trhu SMB, kdy střední zákazník pro nás představuje maximálně 200 uživatelů, a z toho je tam vidět několik trendů. První z nich je, že zákazníci naprosto podceňují bezpečnost, v podstatě ji téměř neřeší. Nicméně za ni určitě začnou více utrácet v budoucnosti a začnou ji také více řešit. Další trend, který pozoruji, je přesun zákazníků do cloudu – tedy zabezpečení cloudových služeb a jejich zálohování.

Dynamika prodeje ve čtvrtletích

Filip Navrátil (Eset): První a čtvrté čtvrtletí jsou vždy silnější, v průběhu léta, aspoň z pohledu větších nebo státních firem v government segmentu, se šetří a utrácí se na konci roku.

Petr Špringl (Invea-Tech): Období letních prázdnin a typicky první čtvrtletí jsou výrazně slabší, naopak poslední čtvrtletí nám často tvoří kolem čtyřicet i více procent bilančního obratu. Pakliže jde o začátek uplynulého čtvrtletí, musím říct, že nás velmi mile překvapilo, že jsme výrazně překročili plán.

Roman Pavlík (TNS): Vždycky jsem si převahu čtvrtého čtvrtletí vysvětloval tím, že jde o peníze, které zůstaly v government segmentu a utratí se na konci roku. Nicméně vloni byl government slabší, ale i přesto pro nás čtvrté čtvrtletí znamenalo zhruba 40 % tržeb, takže se ukazuje, že i střední a velké firmy za bezpečnost utrácejí také až na konci roku. Možná je to tím, že bezpečnost stále vnímají jako záležitost, která nemá nejvyšší prioritu. Očekávám, že ve střednědobém, snad i krátkodobém horizontu se tyto tržby rozloží a bude se do bezpečnosti investovat systematicky.

Jan Václavík (Veracomp): V nejsilnějším období, což je čtvrté čtvrtletí, uskutečníme zhruba 50 % našeho ročního plnění.

S odůvodněním Romana Pavlíka zcela nesouhlasím: U velkých projektů pro státní správu se ukazuje, že jde v podstatě o logické vyústění situace, protože státní správa dostává rozpočet někdy v červnu. Projekty začínají startovat v této době, a než dojde k provedení, implementaci a hlavně k objednávce a vyfakturování, trvá to vždy až do čtvrtého čtvrtletí. Zákazníci také neinvestují do bezpečnosti – až z peněz, které zbudou. Z našeho partnerského portfolia, od našich zákazníků a partnerů, se kterými se setkáváme, vidíme v tomto směru vcelku zásadní posun.

Igor Tomeš (DNS): Firmy mají investiční priority a podle toho, jak se jim daří nakupovat a případně nevyčerpávat odhadnuté rozpočty na jednotlivé priority, se snaží uskutečnit nejprve ty největší a následně ty menší. Doplňovat bezpečnost v poslední části roku je pochopitelné. Jestliže vám odejde diskové pole, přikoupíte si jej, a až poté řešíte bezpečnost. Trend konce roku, tedy velké množství menších nákupů, zůstane. Všichni sice doufáme, že se projekty budou rozumně rozkládat v průběhu celého roku, ale zákon o veřejných zakázkách tomu vůbec nepomáhá, ten naopak všechno tlačí do konce roku. V soukromé sféře je to trochu jinak, zakázky se skutečně rozkládají během roku.

Proměny chování a požadavky segmentů

Lukáš Příklenk (Artex): Firmy kladou větší nároky na bezpečnost, ale stále je to málo. Hlavní změna chování je v tom, že zákazníci se už začínají ptát na cloudové řešení, s čímž přicházejí i nové bezpečnostní výzvy, takže je potřeba prodávat nový bezpečnostní software pro cloudové řešení, což je určitě obrovská výzva a velká změna chování, protože doposud si zákazník koupil server vlastní a řešil bezpečnost ať už antispamy, antiviry nebo firewally u sebe v kanceláři, zatímco dnes už kupují cloudové služby a potřebují řešit, jak se bezpečně připojit do cloudu.

Filip Navrátil (Eset): Musím si klást při zmínce o přechodu zákazníků do cloudu otázku, nakolik je to z jejich vůle a nakolik to vyplývá z toho, že je do něj tlačí někteří výrobci, případně možná i partneři. Z našeho pohledu vidím prostor pro zlepšení v menších a středních firmách. Celá firemní IT představuje velkou příležitost pro resellery, a to jednak tyto lidi vzdělávat, aby věděli, do čeho investovat, a také je tam obrovská možnost pro určité služby.

Zleva: Roman Pavlík, Štěpán Feik, Jan Václavík, Lukáš Příklenk, Igor Tomeš, Petr Špringl a Filip Navrátil

Roman Pavlík (TNS): Firmy se více ptají: Co tímto řešením získám? Investuji do bezpečnosti, a kde se mi to vrátí? Peníze vynaložíme, ale kolik dostaneme nazpět? Takovýto drsný přepočet na peníze jsem dřív na trhu nepozoroval. Pokud jde o lidi, se kterými jednáme, myslím si, že u nich došlo k mírnému zlepšení v povědomí o bezpečnosti jako takové, jaké jsou typy problémů a také pomocí jakých nástrojů je řešit.

Roman Pavlík (TNS): *Prodávejte řešení s definovanou a snadno ověřitelnou návratností investic.*

Petr Špringl (Invea-Tech): Pozorujeme, jak se postupně zvyšuje důraz na bezpečnost u malých a středních firem, což je jednoznačně pozitivní trend, ze kterého máme radost.

Igor Tomeš (DNS): Vidíme, že množství práce, kterou do projektů dáváme v souvislosti se vzděláváním jak koncového zákazníka, tak partnera, roste. Požadavky jsou čím dál vyšší, snaha porozumět tomu, co a proč dělám, konzultovat, předem vyřešit, objasnit každý detail, je daleko větší.

Jan Václavík (Veracomp): Zákazník, který dříve zakoupil zařízení po jednoduchém otestování, dnes funguje úplně jinak. Dnes si zákazník nasazuje různé technologie, v některých případech i do ostrého provozu, diskutuje o jednotlivých funkcionalitách, velmi se zajímá o to, jak si daný produkt stojí, jaká je jeho perspektiva do budoucna, co mu to přinese, kolik peněz to bude stát, co za ně všechno dostane. Vzdělání zákazníků se velmi dramaticky zvýšilo. Dřív stačilo pohrozit nějakým útokem, ale dnes jej zákazníci chtějí vidět v praxi, takže se zde velmi vyplácí přidaná hodnota právě distributora nebo partnerské sítě, která zákazníkovi dokáže demonstrovat útoky v praxi.

Co přinese konec Windows XP

Filip Navrátil (Eset): Pro zákazníka to znamená zvýšené riziko a bude muset uvažovat jinak, pokud bude chtít tyto systémy vůbec provozovat, nicméně plně doufám, že jde o velkou příležitost pro partnerskou síť. Vydali jsme k tématu několik článků na náš blog s určitým doporučením, co by měl provozovatel systému dělat. Logicky se nabízí jeho výměna, ale někdy to není jednoduché – ať už z pohledu finančního, nebo proto, že na něm běží systémy, které není tak snadné vyměnit.

Lukáš Příklenk (Artex): I když jsme zákazníky edukovali dlouho předem, největší edukativní činnost udělaly banky, které řekly, že na XP jejich systémy nepoběží, nebo že nebudou bezpečné. Většina zákazníků chce nyní migrovat.

Štěpán Feik (Reseller Magazine): Chodí za vámi zákazníci sami?

Lukáš Příklenk (Artex): I když jsme je upozorňovali, odezva v podstatě nebyla tak velká, jak jsme očekávali. Největší odezva nastala ve chvíli, kdy bylo ve zprávách uvedeno, že nebude fungovat elektronické bankovnictví, protože je nebezpečné, poté nám zavolali skoro všichni zákazníci. Minimálně pro účetní a klíčové uživatele, kteří nejsou z financí, okamžitě začali inovovat počítače a operační systémy. Je vidět, že v SMB není problém v tom, že software nejde vyměnit, ale je to jenom otázka peněz.

Lukáš Příklenk (Artex): *Bezpečnost je složitá, specializujte se.*

Roman Pavlík (TNS): Možná jsme svědky toho, jak jde bezpečnost proti jednoduchosti použití. Windows XP na bankovních automatech používáme skutečně jen proto, že to bylo jednoduché. Alternativa totiž v té době existovala, dokonce ne jedna, ale vývoj by byl pravděpodobně obtížnější, dražší, nicméně také bezpečnější.

Petr Špringl (Invea-Tech): Jde o medializované téma, o kterém se hodně mluví. Zdůrazňuje se, že je potřeba řešit bezpečnost více, než se řešila, což je dobře.

Filip Navrátil (Eset): O ukončení podpory se ví už hodně dlouho a reakce přichází až na základě nějakých mediálních zpráv, což stále není dobrá vizitka toho, jak je bezpečnost v malých firmách vnímána – že v nich se více dá na mediální zprávu než na partnera.

Lukáš Příklenk (Artex): „Nemáte zabezpečené bankovnictví“ byla jednoduchá zpráva, kterou zákazníci pochopili. Pro IT je vždycky složité najít správné téma pro zákazníka. Když mu vysvětlujete, co všechno se může stát, on nereflektuje, protože si říká, že se stejně nic nestane. A když mu nebude fungovat nová tiskárna, tak bude používat starou.

Události, které hýbaly trhem

Petr Špringl (Invea-Tech): Vnímáme pozvolný trend uvědomování si větší důležitosti bezpečnosti, kterému napomáhají události typu různých útoků, které probíhaly v DDoS apod., na různé instituce v Česku. Dále jsme rádi i za větší aktivitu ze strany státních institucí v návaznosti na právě projednávaný zákon o kybernetické bezpečnosti.

Petr Špringl (Invea-Tech): *Nebojte se prodávat něco jiného než jen tradiční firewally a antivirové nástroje.*

Roman Pavlík (TNS): Tržby naší společnosti ovlivnila krize, a to i pozitivně, protože koncový zákazník přestal vnímat rozdíl mezi tím, jestli kupuje výrobek od výrobce A nebo B, ale šel vyloženě po přidané hodnotě, kterou mu výrobek dává. Pro nás se tím objevily příležitosti konkurovat celosvětově známým značkám a nadnárodním korporacím. Trh v České republice ovlivnila také situace s vládou a předčasné volby. Spousta projektů je zastavena a čeká se na nový rozjezd.

Jan Václavík (Veracomp): Naši obchodníci částečně pomáhají i v práci na koncovém trhu, což je velmi příjemné, a velmi to vítají nejenom naši partneři, ale i výrobci. Krize, která doznívala v minulém roce, způsobila určitý pokles, ale když se podíváme na letošní první čtvrtletí, vidím nádherný výsledek.

Lukáš Příklenk (Artex): Po intervenci ČNB naši zákazníci začali přemýšlet, jak se bude dařit. Negativní myšlení zákazníky ovlivňuje v investicích. Když však ve zprávách slyšíte, kolik je nezaměstnaných a kde všude se propadá ekonomika, negativní myšlení má živnou půdu, ale najednou za měsíc slyšíte, že česká ekonomika roste tempem dvou procent, takže nikdo neví,

alwil

VAŠE POMOC
V OBLASTI INFORMAČNÍCH TECHNOLOGIÍ

DISTRIBUTOR BEZPEČNOSTNÍCH PRODUKTŮ avast!

avast! BUSINESS SOLUTIONS

VE FIRMĚ JAKO DOMA

SHODILI JSME CENY NA LÉTO

avast! BUSINESS PRODUKTY **-30%**

- avast! ENDPOINT PROTECTION (PLUS)
- avast! ENDPOINT PROTECTION SUITE (PLUS)
- avast! FILE SERVER SECURITY
- avast! EMAIL SERVER SECURITY

PRODÁVEJTE AVAST! REGISTRUJTE SE NA WWW.ANTIVIRUS-AVAST.CZ.
VYUŽIJTE PRÁZDNINY. DVĚ OBJEDNANÉ LICENCE = BEZVA LETNÍ TRIKO!

www.alwil.com
www.antivirus-avast.cz

ALWIL Trade, spol. s r. o., Průběžná 76, 100 00 Praha 10
tel.: +420 274 005 444 / e-mail: avast.obchod@alwil.com

na čem vlastně je. To následně lidi ovlivňuje, takže nechtějí utrácet, což dopadne i na nás.

Slovenský trh

Igor Tomeš (DNS): Na slovenském trhu vidíme veliký zájem o produkty s opravdu vysokou přidanou hodnotou. O novinky, které jsou velmi dobré, ale také velmi drahé. Když se podívám na velikost a počet obyvatel v České republice a na Slovensku a zvážil bych počet pozitivních reakcí, je to stejný počet, což nebývalo, takže v tom tam došlo k posunu.

Petr Špringl (Invea-Tech): Pro nás byl historicky slovenský trh, co se týče velikosti, osm- až desetkrát menší než trh český, ale od konce minulého roku máme nového člověka, country manažera pro Slovensko, který se stará výhradně o slovenský trh, pracuje s distributory a resellery a pomáhá jim oslovovat zákazníky, takže tam vidíme velmi pozitivní trend a věříme, že se to bude srovnávat.

Roman Pavlík (TNS): Slovenský trh chce, ještě více než český, vidět návratnost své investice.

Igor Tomeš (DNS): *Zabezpečení organizace je kontinuální proces – přistupujte k tomu takto.*

Jan Václavík (Veracomp): Česká republika tvoří přibližně dvě třetiny obratu, který generujeme, Slovensko jednu třetinu, což reflektuje velikost těchto trhů. Velmi se nám osvědčilo, že jsme na Slovensku založili pobočku, která se pěkně rozvíjí a roste, protože slovenská národní hrdost je v tomto směru velmi silná. Slovensko je pro nás země velkých a zajímavých projektů.

Lukáš Příklenk (Artex): Slovenský zákazník dá hlavně na prémiové značky, má rád hlavně zahraniční kvalitní věci, což je rozdíl oproti Čechům, kteří se stále dívají na cenu a na výkon.

Očekávání pro rok 2014

Filip Navrátil (Eset): Doufám, že i menší firmy začnou zavádět systém řízení v informační bezpečnosti, který se nebude opírat jen o úzký, specializovaný pohled IT administrátora, ale že se bezpečnost začne řešit jako celek.

Petr Špringl (Invea-Tech): Očekáváme meziroční růst kolem 10–20 % ve srovnání s rokem 2013, a pokud jde například o vývoj cen, tam se nám i přes zmiňovanou intervenci České národní banky a neustálé vylepšování výkonu našich produktů víceméně daří udržovat stabilní cenovou hladinu.

Roman Pavlík (TNS): Přestává platit, že máte jeden síťový prvek a před něj připojenou lokální síť. Vstupních bodů je většinou několik, často od různých providerů, takže celá řešení se stávají složitějšími, komplexnějšími. Očekávám tedy růst poptávky, která bude částečně generována složitostí podnikových sítí.

Jan Václavík (Veracomp): Nám se za minulý rok podařilo „vyrůst" o 25 %, takže jsme přesvědčeni o tom, že v následujícím období skóre minimálně zachováme. Zavedli jsme divizi audiokonferencí a videokonferencí, která měla doplnit segment bezpečnosti i pro toto období. Máme velkou novinku, a to, že zavádíme divizi datacenter, tzn. veškeré vybavení, což opět přesně odráží situaci a poptávku ze strany našich partnerů a jejich zákazníků.

Igor Tomeš (DNS): Do budoucna očekávám velké přeskupování technologií v oblasti kybernetické bezpečnosti a dopad na to bude mít cloud, a to ze dvou pohledů: z pohledu providera, který vyžaduje něco zcela jiného než klasická infrastruktura, a z pohledu uživatele, který také vyžaduje něco úplně jiného a jiné uvažování než klasická infrastruktura. Vidíme, že začínají reagovat někteří výrobci, kteří vymýšlí a modifikují své produkty. Trh bude dále ovlivněn snahou zajistit bezpečnost mobilních zařízení, která jsou dnes spravována operátory. Cenová situace bude v této oblasti neudržitelná.

Zákon o kybernetické bezpečnosti

Igor Tomeš (DNS): S účinností od 1. 1. 2015 budou platné vyhlášky a všechny subjekty a státní organizace, které budou zákonem dotčeny, budou mít rok na to, aby se technologicky připravily na své fungování. Už dnes však na orgánech, které tím budou dotčeny, což jsou všechny registry, probíhají přípravy. Mnohá ministerstva říkají, že na to nebudou vůbec potřebovat peníze, jiná zase, že naopak peníze potřebovat budou. Zákon nepřinese velkou revoluci, jak se očekává, ale dopad na Českou republiku v osvětové části je velmi podstatný v tom, že vznikne vládní CSIRT (*Computer Security Incident Response Team – pozn. red.*), vznikne národní CERT (*Národní centrum kybernetické bezpečnosti – pozn. red.*) a vzniknou ještě další CSIRTy, soukromé, které se budou starat o bezpečnost u velkých poskytovatelů služeb. Najednou bude s kým komunikovat, když vznikne nějaký problém: například když bude někdo v SMB krást data, tak dnes nevíte, kam zavolat a s kým komunikovat. Jediné, co můžete udělat, je, že se odpojíte od internetu. Tím, že vzniknou tyto struktury, bude nejenom možnost nahlásit, konzultovat, vyžádat si pomoc, ale začne vznikat i z pohledu kybernetické bezpečnosti cosi obdobného bezpečnosti fyzické, kdy můžete zavolat na „oblíbenou" linku 158.

Filip Navrátil (Eset): *Pojďte prodávat, příležitosti jsou.*

Roman Pavlík (TNS): Vidím dva bezprostřední dopady tohoto zákona: jeden pozitivní, protože se začne mluvit o bezpečnosti, druhý je mírně negativní, protože organizace, které jsou zákonem dotčeny, v panické hrůze nakoupí nějaké technologie, nebo se pokusí svou situaci po domácku vyřešit a podmínky zákona splní.

Jan Václavík (Veracomp): Na naší poslední partnerské konferenci proběhl dokonce celý blok přednášek na toto téma, ale ještě bych se vrátil k tomu zákonu o kybernetické bezpečnosti obecně, a je úplně jedno, jestli se bavíme o zákoně o kybernetické bezpečnosti, o výzvě 22 nebo o prováděcích vyhláškách. Pozitivní vjem spatřuji právě v osvětě, v tom, že zákazníci začnou situaci pořádně vnímat, začnou ji respektovat a v podstatě začnou tento problém řešit.

Jan Václavík (Veracomp): *Jsme rychlejší než konkurence, jsme flexibilní, jsme predikovatelní – pojďte s námi obchodovat.*

Dokáži si představit dvě možnosti: zákazník může tuto situaci řešit tak, že jenom splní –vyhláškou, zákonem, nějakou regulí daný – požadavek a odškrtne si, že to má vyřešeno, nebo to může být podnět k tomu se nad věcí zamyslet a řešit ji skutečně tak, aby nejenom zajišťovala plnění legislativy, ale měla nějaký praktický přínos. Začíná se úspěšně objevovat a fungovat základní pohled na bezpečnost: Zákazníky totiž nutí zamyslet se, kolik peněz vlastně mají v datech a kolik jich investují do samotného zabezpečení. Když potom částku porovnají s cenou cíleného útoku, uvědomí si vlastně, že data, která vlastní, jsou extrémně drahá a že do toho, aby na něj úspěšně někdo zaútočil, stačí investovat poměrně málo peněz. Když si tyto dvě hodnoty porovná, je mu jasné, že investice do zabezpečení je naprosto nevyhnutelná, má konkrétní formu a mnohem snáz se obhajuje před vedením nebo před dozorčí radou.

Shrnutí kulatého stolu:

- trh s bezpečností je stabilní, výpadek ve státní správě vyplnil soukromý sektor;
- povědomí o bezpečnosti mezi zákazníky se zvýšilo, stále však není dostatečné;
- zákazník je stále náročnější – za své peníze vyžaduje komplexní řešení a jasně definovanou návratnost investic;
- slovenský trh je velmi odlišný od českého, na kterém hraje prim hlavně cena;
- příležitostí pro resellery je zejména ukončení podpory Windows XP;
- nejčastější výmluvou potenciálních zákazníků je nedostatek financí.

APC by Schneider Electric

NOVINKA

Konec nocí strávených v datacentru...

Představujeme Vám nové modely řady Smart-UPS On-Line

APC by Schneider Electric uvádí na trh inovované modely o výkonu 5-10kVA s řadou nových vlastností.

- **Power factor** 0,9 (model 5kVA) , 1 (modely 6-10 kVA)
- **Grafický LCD displej** s různobarevným podsvícením
- **Green mode** režim úspory energie
- **Inteligentní správa baterií**
- **Možnost startu bez baterií**
- **Výstupy ve spínaných skupinách**
- **EPO** tlačítko nouzového vypnutí UPS
- **Dvojitý vstup** (dual input) - platí pro modely 8 -10 kVA
- **Vstup / výstup** 1:1, 3:1 (pro modely 8-10 kVA)
- **Komunikace** integrovaná karta SNMP + volný SmartSlot
- **Záruka** 3 roky na UPS elektroniku / 2 roky na interní baterie

ABCDATA ASBIS® ATComputers ed Follow the future SWS® Tech Data The Difference in Distribution

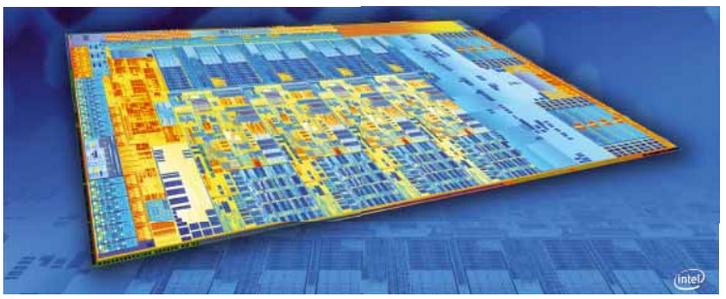
www.apc.com

Lenovo ThinkPad Akademie

Jak prodávat notebooky ThinkPad – 16. díl

Tento díl seriálu vás provede rozdíly mezi klasickými a úspornými procesory Intel včetně doporučení, který komu nabídnout.

V předchozích dílech našeho pravidelného seriálu, který se věnuje pracovním zařízením Lenovo ThinkPad, jsme již prošli historii značky, rozdělením na jednotlivé řady, ukázali jsme si unikátní vlastnosti a funkce notebooků ThinkPad. Věnovali jsme se také různému příslušenství, a stranou nezůstaly ani nové technologie. Díky těmto znalostem a doporučením jste stále v obraze a dokážete zákazníkům nabídnout přesně to, co potřebují, a zároveň tak vydělat více. V dnešním dílu se zaměříme na rozdíly mezi klasickými a úspornými procesory Intel.



Více zařízení, více procesorů

Mobilní zařízení zažívají v současné době obrovský rozmach, objevují se zcela nové koncepty a typy těchto zařízení – od notebooků různých podob a forem, přes konvertibilní zařízení (ThinkPad Yoga či Helix) až po tablety (ThinkPad Tablet 8). Každé takové zařízení má odlišné charakteristiky, a proto pro ně společnost Intel vyvinula speciální procesory šité na míru.

Ve své podstatě jde u každého typu zařízení o nalezení rovnováhy mezi spotřebou, zahříváním a výkonem. Tablety například nepotřebují tak vysoký výkon, nutností pro ně je však nízká spotřeba a nízké zahřívání. Lehké a tenké Ultrabooky již potřebují výkonu více, musí však být zajištěna dlouhá výdrž na baterii.

V současné době existují na trhu tři základní typy procesorů Intel, jejichž vlastnosti se liší podle účelu využití.

Procesory s velmi nízkou spotřebou: do tabletů

Procesory s velmi nízkou spotřebou se dříve nazývaly výhradně Intel Atom, dnes se s nimi setkáváme rovněž pod názvem Celeron řady N, nebo Pentium řady N (např. Intel Celeron N2807). Oproti standardním procesorům mají spotřebu sníženou až na desetinu a velmi málo se zahřívají.

Tyto procesory jsou určeny do velmi kompaktních přenosných zařízení, jako jsou tablety různých velikostí (např. ThinkPad tablet 8). Z výkonnostního hlediska dostačují na základní uživatelské úkony (konzumace elektronického obsahu, nenáročná práce s dokumenty či komunikace). Jejich výkon není dostatečný pro pracovní notebooky, ačkoliv takové se na trhu objevují.

Shrnutí a doporučení: Procesory Intel Atom, Celeron N a Pentium N jsou určené do tabletů a obdobných zařízení, výkonnostně stačí na základní práci a konzumaci elektronického obsahu, jako je prohlížení webu nebo přehrávání videa. Vzhledem k nízkému výkonu nejsou vhodné pro náročnější nasazení vyžadované od pracovních notebooků.

Nízkonapěťové procesory: do Ultrabooků

Nízkonapěťové (neboli ULV – Ultra-Low Voltage) procesory jsou charakteristické sníženým napětím, tedy také sníženou spotřebou energie zhruba o polovinu. Tyto procesory proto nabízí výrazně delší výdrž na baterii, je však třeba obětovat zhruba třetinu výkonu. ULV procesory najdeme jak v řadách Celeron a Pentium (nižší řady), tak v Core. Poznáme je dle tradičního písmene „U“ na konci modelového čísla (např. Intel Core i5-4300U).

Nízkonapěťové procesory jsou určené převážně do lehkých a tenkých notebooků (Ultrabooků, jako je nový ThinkPad X1 Carbon). Najdou si však své místo v jakémkoliv notebooku s dlouhou výdrží na baterii. ULV procesory se objevují také ve výkonných tabletech či konvertibilních zařízeních (ThinkPad Yoga, Helix).

Shrnutí a doporučení: Nízkonapěťové ULV procesory se hodí do notebooků či konvertibilních zařízení, pro které je zásadní tenké a lehké provedení a/nebo dlouhá výdrž na baterii. Je však potřeba obětovat zhruba třetinu výkonu, a proto se nehodí pro uživatele, kteří kladou důraz na výkon.

Procesory se standardním napětím: výkon

Poslední skupinou jsou procesory se standardním napětím. To je jen složitější výraz pro klasické notebookové procesory tak, jak je roky známe. Procesory se standardním napětím tak nabízí běžný výpočetní výkon; k dispozici jsou modely se dvěma i čtyřmi jádry. Oproti ULV procesorům je jejich spotřeba vyšší. Mají i větší nároky na chlazení, proto je nevídáme v lehkých a tenkých noteboocích.

Procesory se standardním napětím společnost Intel nabízí jak v řadách Celeron a Pentium (nižší řady), tak Core, která nabídne všechny dostupné funkce a technologie, a tedy také nejvyšší výkon. Procesory se standardním napětím rozpoznáte podle písmene „M“ na konci modelového čísla (např. Intel Core i7-4600M).

Shrnutí a doporučení: Procesory se standardním napětím jsou vhodné do notebooků, od kterých se žádá běžný (tedy nesnížený) výpočetní výkon, ovšem za cenu nižší výdrže na baterii, vyšších nároků na chlazení a obvykle méně kompaktního provedení.

V příštím čísle: Pracovní tablety ThinkPad a vše kolem nich.

Předchozí díly ThinkPad Akademie lze stáhnout na: *www.lenovo.cz/akademie*

lenovo FOR THOSE WHO DO.

Dostupné pracovní notebooky Lenovo ThinkPad L440 a L540

Výkonný pracovní notebook, který si můžete dovolit

Při návrhu pracovních notebooků ThinkPad klade společnost Lenovo důraz nejen na kvalitu konstrukce, odolnost, vysokou ergonomii a nejnovější technologie, ale důležitá je pro ni i dostupnost těchto legendárních strojů. Řada ThinkPad L tak přináší 14" a 15,6" klasické notebooky ThinkPad s vysokým výkonem, které si může dovolit každý.

Požadují-li uživatelé výkonný a kvalitní pracovní notebook, nemusí nutně vynaložit vysoké finanční částky. Nové notebooky ThinkPad řady L, 14" ThinkPad L440 a 15,6" ThinkPad L540, jsou nejenom výkonné, spolehlivé, vysoce ergonomické a cenově dostupné, ale také díky novým technologiím a designu lepší než kdy dříve.

Nový design, tradiční spolehlivost

Notebooky ThinkPad L440 a L540 jsou vyvedené stejně jako ostatní notebooky ThinkPad v novém, modernějším designu, který kombinuje decentní grafitovou barvu s čistými liniemi a jednolitým designem. I nový vzhled však stále klade důraz na pohodlí a praktické, matné provedení. V novém kabátu se tak skrývá stále stejně spolehlivý notebook, který splňuje vojenské standardy na odolnost a spolehlivost MIL-SPEC.

Výkonný a přesto vydrží

Jak 14" model L440, tak 15,6" L540 představují klasické výkonné notebooky. Vybaveny jsou proto plnohodnotnými výkonnými procesory Intel se standardním napětím (až Core i7), až 16 GB operační paměti a širokou nabídkou pevných disků, SSD disků, nebo jejich kombinací. Díky tomu budeme mít i na cestách neustále s sebou dostatek prostředků pro téměř jakoukoliv pracovní činnost.

Vzhledem k tomu, že jsou nové notebooky vybaveny nejmodernějšími procesory, 9článkovou baterií a obsahují řadu funkcí pro snížení energetického odběru, vydrží 14" L440 až 13 hodin, 15,6" L540 až 12 hodin na baterii.

Obraz, zvuk, připojení

Společnost Lenovo nabízí s novou generací notebooků ThinkPad lepší displeje a to platí i pro řadu L. ThinkPad L440 s úhlopříčkou 14" tak může být vybaven displejem s rozlišením až HD+ (1 600 × 900 bodů), 15,6" varianta L540 dokonce plným Full HD (1 920 × 1 080 bodů) rozlišením pro jemný a detailní obraz. Aby zvuková stránka zařízení držela krok s obrazovkou, disponují notebooky reproduktory s rozšířením Dolby Advanced Audio v2.

Konektorová výbava uspokojí potřeby běžných, ale i náročnějších uživatelů. Samozřejmostí je dokovací konektor na spodní straně základny, který po příchodu do kanceláře notebook promění ve stolní počítač, rychlé univerzální konektory USB 3.0, vestavěná plnohodnotná optická mechanika, ale také čtečka paměťových karet nebo rozšiřující slot ExpressCard. O bezdrátovou komunikaci se stará volitelně kombinace Bluetooth 4.0, Wi-Fi standardu AC a 3G modem.

Klávesnice a polohovací zařízení

Oba modely 14" L440 i 15" L540 nabízejí mnohokrát oceněnou precizní ostrůvkovou klávesnici ThinkPad s jemnou a přesnou mechanikou a ergonomicky tvarovanými klávesami. Varianta 15" L540 nově nabízí také samostatný numerický blok, který ocení každý, kdo často pracuje s čísly či obecně tabulkovými procesory. O polohování se stará kombinace patentovaného TrackPointu v klávesnici a královsky velká dotyková plocha TrackPad. Pro zjednodušení jsou všechna tlačítka polohovacích zařízení vestavěná v dotykové ploše.

Zabezpečení, záruky

Notebooky Thinkpad L440 a L540 se dají považovat za plnohodnotné pracovní stroje také díky možnostem zabezpečení. Oba modely mohou být vybaveny čtečkou otisků prstů, pomocí které je možné chránit data i osobní hesla, ale také technologií Intel vPro, která zase usnadní hromadnou správu ve firemním prostředí.

L440 a L540, coby profesionální zařízení Lenovo, nabízejí nadstandardní technickou podporu a možnost prodloužení záruky až na 5 let a její rozšíření pro krytí neúmyslného náhodného poškození včetně odezvy do následujícího pracovního dne s opravou na místě u zákazníka.

Proč prodávat notebooky Lenovo:

- lídr na českém i globalním PC trhu
- podpora obchodního týmu výrobce a distributorů
- pomoc výrobce při účasti ve výběrových řízeních
- možnost zvýšení zisku prodejem originálního příslušenství

Argumenty pro koncového zákazníka:

- klasické spolehlivé provedení ThinkPad s praktickým designem
- vysoký výkon díky plnohodnotným procesorům
- displej s vysokým rozlišením až HD+ (L440) nebo Full HD (L540)
- kvalitní zvuk podpořený rozšířením Dolby
- oceňovaná klávesnice s numerickým blokem (L540)
- široké možnosti připojení a konektorová výbava

Obrázky, datasheety a další zdroje na: *www.lenovo.cz/Lseries*

Autorizovaní distributoři v ČR:
AT Computers, SWS, Tech Data Distribution

Autorizovaní distributoři v SR:
ASBIS SK, eD' system Slovakia, AT Computers, Agem

Kdy je správci sítě doopravdy horko?

ZDENĚK TLUSTÝ

Správci datové sítě se mají! Většinou je nic moc nerozhodí. Když správně funguje klimatizace v serverovně, tak je nevyvede z míry ani horké počasí. S poznámkou „jdu udělat pořádek v kabelech“ se odporoučí do příjemně vychlazeného místa. Sice si všichni myslíme, že největší úpravy infrastruktury se provádějí o letních prázdninách z důvodu okurkové sezony a hromadných dovolených, ale skutečná příčina může být jinde. Tolerujeme jim to, protože víme, že ve chvíli nouzové situace postaví celou síť na nohy. Snaží se co nejrychleji opět vše zprovoznit.

K odstranění závady ovšem musí nejdřív vědět, co ji způsobilo. S rostoucí složitostí sítí přestal na diagnostiku stačit jednoduchý nástroj typu ping, kterým se z jednoho uzlu kontrolovala dostupnost sousedního zařízení. Vznikla potřeba nasadit složitější řešení. Momentálně je na trhu obrovské množství různých monitorovacích nástrojů se širokým spektrem funkcionalit. Od základních, které pouze sledují síťovou dostupnost jednotlivých zařízení, přes sofistikované, které sbírají informace o událostech z různých prvků a navzájem je korelují, až po nástroje umožňující globální přehled i detailní zobrazení jednotlivých síťových komunikací.

Úplným minimem monitorovacích nástrojů je zobrazení síťové dostupnosti jednotlivých uzlů. Obvykle je vidět aktuální stav sítě a uchovávají se i historické údaje. Bohužel vám tyto nástroje neřeknou, že se někde blíží pohroma. Na druhou stranu jsou velmi snadno dostupné a nasazení je relativně jednoduché.

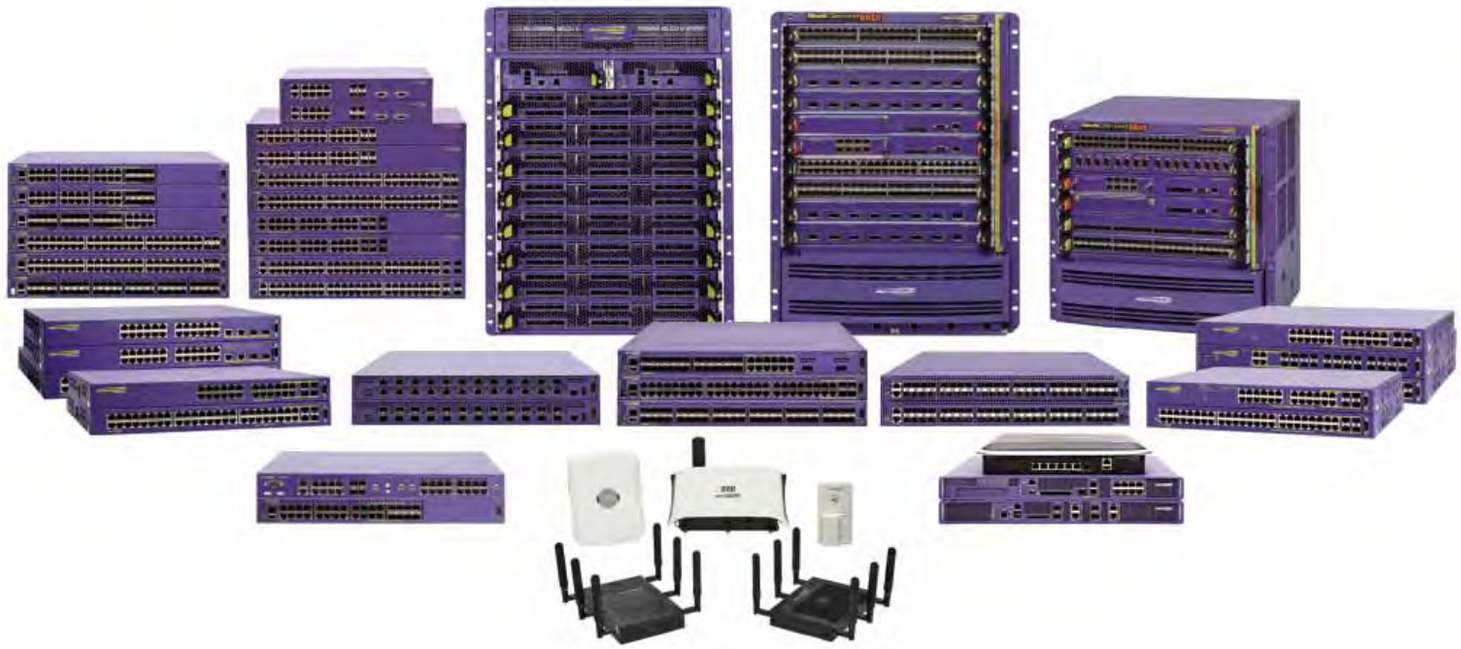
Sběr informací

Vedle základních nástrojů se staly velmi populárním pomocníkem produkty typu SIEM. Ty dokážou sbírat informace z mnoha zařízení v síti a navzájem mezi nimi provádět korelaci. Některé dokonce dokážou čerpat informace i ze speciálních sond, které analyzují přenášená data v síti a rozumí i konkrétním aplikacím. Díky velkému množství zdrojů má toto řešení dobrý přehled o celkovém zdraví sítě. Z jednotlivých zařízení může dostávat různé střípky, které v součtu mohou být vyhodnoceny jako potenciální hrozba pro celou infrastrukturu. Pak je možné podniknout opatření ještě před reálným dopadem na provoz. Řešení typu SIEM se primárně používají spíše pro zvýšení bezpečnosti než pro snížení rizik běžného provozu. Korelace se často neprovádí okamžitě, ale až s nějakým zpožděním. Rovněž cena je vyšší a nasazení vyžaduje daleko více práce. Ovšem odměnou je sofistikovaný nástroj na monitorování událostí. Každé ráno si tak může správce sítě prohlédnout zprávu, co nebezpečného se minulý den v síti odehrálo, a podle toho učinit příslušné kroky.

Před nedávnem se objevil další nástroj pro monitorování sítě, který si rychle získává popularitu. Jde o behaviorální analýzu. Myšlenka je elegantní: „budeme sledovat, co se v síti děje, a když se objeví něco neobvyklého, tak to ohlásíme“. Jako sondy sledující provoz mohou sloužit i běžná síťová zařízení v infrastruktuře, jako je přepínač nebo směrovač. Případně lze použít i speciální zařízení pro sledování provozu. Druhý způsob je obvykle zvolen u instalací, kde přepínače nejsou schopny trvale sledovat všechny komunikace a provádí určité statistické vzorkování (jako je tomu například u standardu sFlow). Nikdo nechce, aby mu kvůli statistickému výběru utekla právě ta jedna jediná důležitá informace, která ho může upozornit na hrozící riziko. Proto se nejčastěji používají standardy NetFlow nebo IPFIX. Ty posílají informace o každém spojení. Analyzátor těchto dat pak všechno zpracuje a porovná s historií. Pokud najde něco, co neodpovídá typickému vzorci chování, tak na to správce upozorní. Podobně jako u SIEM se tento nástroj spíše používá pro odhalení bezpečnostních hrozeb než jako pomocník v zajištění hladkosti provozu. Díky zpětné analýze dat se opět nedíváme na online informace. Cena velmi záleží na způsobu nasazení a počtu sond. Zpravidla je ale nižší než u SIEM a nasazení rovněž bývá jednodušší.

Analýza síťového provozu

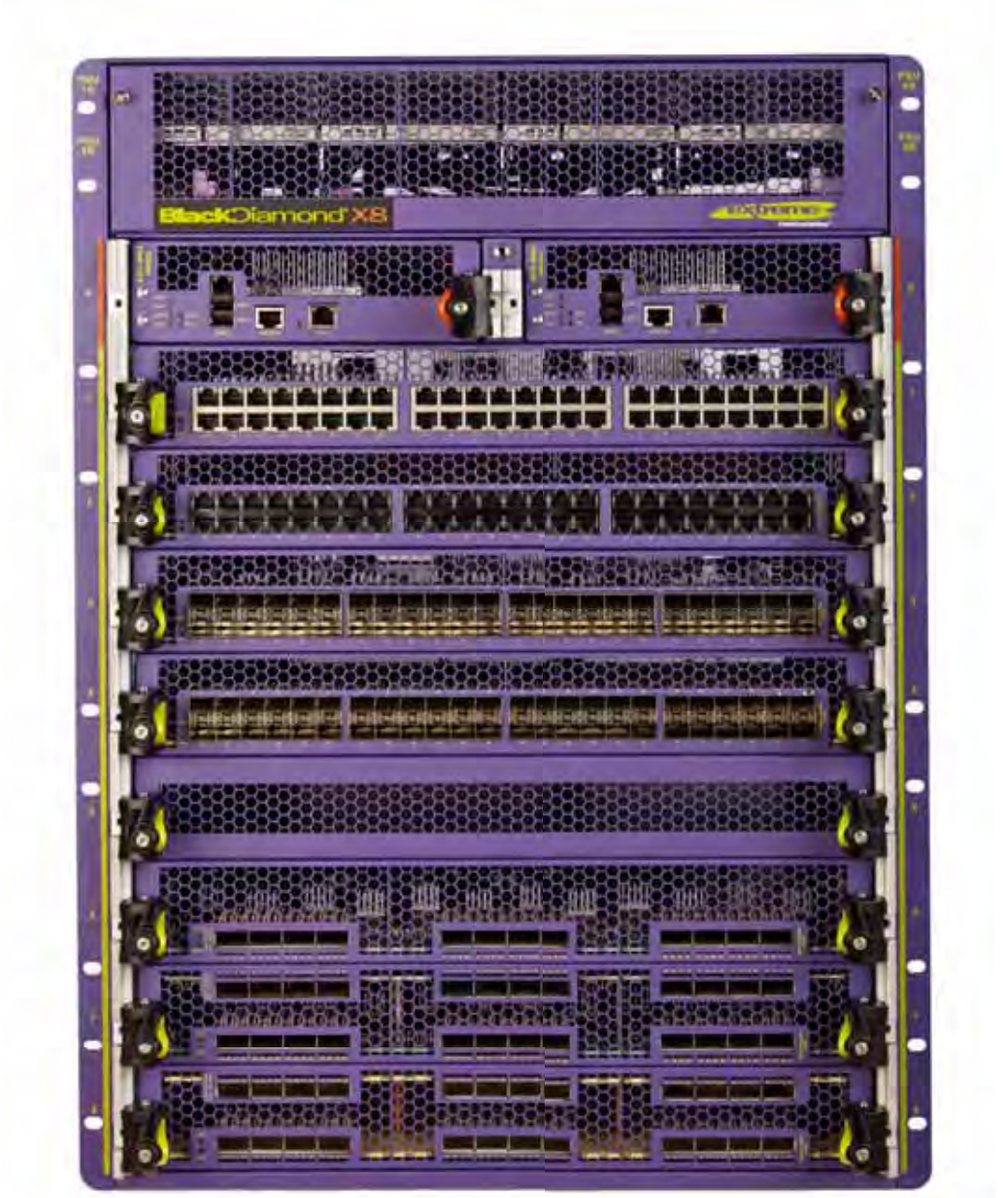
Nejnovějším výkřikem ve sledování sítí je monitorování provozu včetně analýzy přenášených aplikací a dalších doplňkových informací. Tato metoda rovněž využívá síťových přepínačů jako sond, které zasílají



informace pro analýzu, ale je navíc rozšířená o další důležité podrobnosti. Jednou z nich je informace o konkrétní aplikaci, která je přenášena, dalším velmi důležitým detailem je informace o uživateli. Představte si tedy, že dostanete do ruky nástroj, který je vám schopen poskytnout nejenom statistické informace v podobě délky spojení, objemu přenesených dat, zdrojové a cílové IP adrese, případně TCP/UDP portu, ale i konkrétní jméno aplikace, která toto spojení navázala, jaké bylo zpoždění na síti, jaké zpoždění měla aplikace na serveru a v neposlední řadě i informaci o uživateli, včetně jeho polohy a typu použitého zařízení. V tu chvíli máte k dispozici daleko mocnější nástroj pro kontrolu sítě. Tento je od začátku určen primárně k usnadnění správy, nikoliv jako bezpečnostní řešení. Data jsou dostupná téměř online, což velmi pomáhá při okamžitém hledání příčiny problému. Typickým příkladem usnadnění práce může být situace, kdy na helpdesk zavolá uživatel s problémem s dostupností informačního systému. Místo složitého pátrání stačí jedno kliknutí a správce hned vidí, že problém se týká pouze tohoto konkrétního uživatele, který má dlouhé odezvy na síťové úrovni, a všichni ostatní uživatelé pracují naprosto normálně. Následně si u daného uživatele zjistil, že je připojen přes bezdrátovou síť v konkrétním místě, o kterém ví, že tam je špatné pokrytí. Další důležitá informace je, že pracuje na svém tabletu, a o tabletech je všeobecně známo, že mají horší antény než notebooky. Místo běžného šoku, který je s telefonátem typu „nefunguje informační systém“ obvykle spojen, tak může volající dostat naprosto přesnou odpověď. Ta by mohla být v podobě doporučení na změnu místa, odkud přistupuje, a výměny tabletu za notebook. Vedle toho může správce opět požádat držitele financí o výměnu dotčeného bezdrátového přístupového bodu za výkonnější, protože si stěžoval další pracovník. Z jedné univerzity, která tento systém monitorování již nasadila, je další příklad. Tamější uživatelé si dlouho stěžovali na pomalost informačního systému. Správci si s tím nevěděli rady. Navyšovali výkon na serveru, kontrolovali rychlost databáze a aplikačního kódu, ale nic nepomohlo. Po nasazení tohoto pokročilého sledování sítě najednou objevili skutečnou příčinu. Jejich aplikace ke svému provozu používala DNS služby jiného serveru, který měl výkonnostní problémy a odpovídal se zpožděním. Zde pomohla možnost hlídání délky síťové a aplikační odezvy objevit zapeklitou příčinu, která byla úplně mimo původně podezřelý server. A takto bychom mohli pokračovat. Největší výhodou je, že často ani k nahlášení problémů vůbec nedojde. Správce sítě ví s předstihem, že nějaký server bude mít výkonnostní problémy, a lze tak naplánovat upgrade tohoto serveru ještě před vyčerpáním trpělivosti uživatelů. Rovněž je velmi snadné se podívat na statistiku zatížení sítě a dle ní naplánovat vhodný okamžik pro odstávku.

Síť jako nástroj

Typickým uživatelem tohoto řešení jsou pokroková správci sítě, kteří síť chápou jako nástroj pro dosažení cílů firmy. Pokud jsou k firmě skutečně upřímní, tak musí často přiznat, že některé investice lze odložit bez negativního dopadu na provoz. Za použití analýzy přenášených dat, kterou tento systém monitorování poskytuje, mohou snadno zjistit, co jim vytěžuje kapacitu. Jestliže vidí, že polovinu tvoří mimopracovní provoz v podobě sociálních sítí, jako je Facebook, Google+, Twitter nebo Instagram, tak je jasné, že síť není potřeba obměňovat. Stačí omezit tyto služby a síť může ještě nějakou dobu fungovat se současným vybavením. A vedlejším efektem může být růst produktivity dotčených pracovníků.



Z pohledu managementu znamená tento způsob kontroly provozu snížení nákladů na investice, provoz a údržbu. Po reálném nasazení v nemocnici v Německu zjistili, že jim klesl počet zadaných tiketů v helpdeskovém systému na třetinu původního počtu. Najednou byli schopni lépe a rychleji identifikovat příčinu problému a nebylo potřeba hlásit problém správci aplikace, správci serveru a správci sítě s tím, aby se podívali, jestli náhodou není chyba u nich. I přes rostoucí velikost a komplexnost infrastruktury bylo možné zachovat stejný počet pracovníků podpory.

Může se to zdát nečekané, ale o tento způsob analýzy provozu mají zájem i marketingové agentury. Po reálném nasazení na sportovních stadionech měly k dispozici velmi hodnotné údaje. Zjistily, že se přes 16 % návštěvníků připojilo nějakým mobilním zařízením. Tito fanoušci nejvíce přistupovali na sociální sítě Facebook, Instagram a Twitter. Na základě toho může marketingová agentura přesně určit média, kam umisťovat informace a reklamu. Ví, kde jsou příjemci jejich obsahu aktivní. Rovněž se zjistilo, že 80 % návštěvníků používalo jeden operační systém. Je tedy jasné, že při vývoji aplikace na online prodej lístků dostane tento systém přednost, protože se tím pokryje nejvíce zákazníků. Podobné informace mají velkou hodnotu i pro majitele obchodních center, pořadatele koncertů a dalších společenských akcí.

Tato a další data získaná z analýzy provozu nejsou pouhá suchá statistická čísla, ale mají reálné využití. Jsou schopna ušetřit, nebo dokonce vydělat peníze.

Analýza jako služba

Někteří reselleři a integrátoři mohou tuto technologii využít i jako nástroj pro podnikání. Mohou svým zákazníkům nabídnout tuto analýzu jako službu. Například v podobě provedení již zmiňované analýzy, následované doporučeními a nabídkou jejich realizace. Po určité době je vhodné toto celé zopakovat.

Pokud někdo poskytuje službu provozu datového centra pro své klienty, tak i pro něj může být tento nový trend velkou příležitostí. V konkurenčním prostředí slibuje novým zákazníkům každý provozovatel téměř modré z nebe. Pro zákazníka se pak stávají nabídky nepřehlednými, až se nakonec upne k jemu pochopitelnému rozlišení nabídek. A tím je cena. Nyní je k dispozici nástroj, díky kterému lze zákazníkovi seriózně nabídnout kvalitu služby: Je možné mu slíbit, že maximální délka odezvy webové aplikace bude 100 ms, libovolného informačního systému 200 ms a u pošty 500 ms, protože existuje jednotný nástroj pro měření těchto parametrů, který je aplikačně nezávislý. Tím se myslí, že je možné nabídnout provoz libovolné aplikace a bez potřeby instalovat nějaký dodatečný software na servery lze provádět měření. Zákazník má možnost jasně si ověřit, že právě tento poskytovatel má lepší služby, a proto je jeho vyšší cena oprávněná.

Lze tedy říci, že monitorování provozu sítě včetně analýzy přenášených aplikací a dalších doplňkových informací je moderní trend, který má dveře otevřené k mnoha zákazníkům. Od běžných provozů, přes marketingové agentury až po integrátory. Asi největším oříškem bude překonat prvotní ostych některých správců sítě, kterým nově manažeři snadno uvidí do přenášených dat. Obava, že by mohli přijít o peníze na rozvoj sítě, když se přijde na to, že má infrastruktura rezervy, může být značná. Ti, kteří pochopí, že díky tomuto nástroji naopak budou moci své investice a úsilí přesně zaměřit pouze na problémové body, a tím společnosti ušetřit, si ho velmi rychle oblíbí. Pořizovací cena tohoto analytického nástroje je nízká a nasazení je obvykle velmi snadné.

Co čeká síťaře

Objevují se i náznaky, že by mohla síť využívat informací z této detekce aplikací, uživatelů a jejich zařízení přímo k uzpůsobování jednotlivých přenosů. Koncept, kdy je možné nějakým způsobem řídit jednotlivé komunikace dle přenášené aplikace, uživatele a jeho zařízení, je momentálně vlastní pouze UTM nebo Next Generation firewallům. A to nejsou zařízení, která jsou umístěná v centru sítě a jsou schopná zvládnout provoz v řádu terabitů. Ale toto je zatím hudba budoucnosti.

Správci sítě mají těžký život. Lidé je viní ze spousty problémů, za které správci ani nemohou. A když nastane výpadek, tak musí vše rychle opravit. Jestliže k zjištění původu problému nemají dostatečné informace, tak i jim začne být opravdové horko a začnou se potit. Proto tu s námi jsou monitorovací nástroje, aby jim jejich práci zpříjemnily.

Zdeněk Tlustý pracuje ve společnosti Veracomp na pozici business development manager technologie Extreme Networks

NEUVĚŘITELNÉ!

ServerHP ProLiant za 3 590 Kč!

HP ProLiant ML10 je server se vším všudy:

- procesor Intel Pentium G2130 (3.20GHz/2-core/3MB/55W, 1600)
- 1x2GB PC3-12800E (DDR3-1600) Unb. ECC
- RAID řadič Smart Array B110i (RAID 0,1,10)
- až 4 x 3.5” pevný disk
- serverový management iLO3
- záruka on-site

Objednací kód: 730651-421
Dealerská cena: 3 590 Kč

www.hpmarket.cz/ml10

Společnost Hewlett-Packard doporučuje operační systém Windows Server 2012 R2 Foundation

Windows Server 2012

Akce platí do 31. 7. 2014, nebo do vyprodání skladových zásob.

Uvedené servery zakoupíte u těchto distributorů:

AT Computers a.s.
www.atcomp.cz

ATComputers

eD’system a.s.
www.edcz.cz

ed Follow the future

Tech Data s.r.o.
www.techdata.cz

Tech Data

Consulta

Hledáme nové partnery mezi IT resellery

ŠTĚPÁN FEIK

S Michalem Kalendou, jednatelem společnosti Consulta, jsme si povídali o možnostech a výhodách, které nabízejí resellerům. Jsou jim totiž schopni nabídnout podporu, zajímavé produkty a vysoké marže!

Michal Kalenda (druhý zleva) s obchodním týmem

Můžete nám představit vaši společnost?
Firma Consulta se na trhu pohybuje od roku 1997. Byla založena jakožto česko-německá společnost zabývající se výrobou elektronických psacích strojů. Malých i velkých, profesionálních i osobních. Naše stroje se prostřednictvím německého distributora dostaly do celého světa. Postupem času došlo k přibírání obchodních aktivit, které s psacími stroji souvisely – až nakonec převážily nad samotnou výrobou. Consulta se následně stala ryze českou obchodní společností, která má v současnosti v portfoliu celou řadu značek na českém a evropském trhu. Zabýváme se především prezentační technikou, registračními pokladnami a systémy. Dokonce vyvíjíme vlastní pokladní software, který je na velmi vysoké úrovni a neváhal bych jej označit za vysoce konkurenceschopný.

Cílíte na koncového zákazníka?
Ne, prodáváme především prostřednictvím našich partnerů, jejichž počet chceme rozšířit. Nabízíme zajímavé marže a poskytujeme technickou a obchodní podporu.

Když jste zmínil historii s psacími stroji – obrátí se na vás ještě někdy někdo s žádostí o samotný stroj nebo náhradní pásku?
Byť se to může zdát úsměvné, psací stroje jsou i dnes velmi žádanou komoditou! Na nové kusy máme dokonce pořadník. Jako tužku nevytlačil psací stroj, tak stroj nevytlačí počítač. Jsou státy nebo instituce, které psací stroj stále potřebují. V současné době má výrobu strojů pod svými křídly náš německý partner, který ji přesunul do Indie, čímž jsme přišli o část flexibility – právě proto máme pořadník.

Od psacích strojů jste se tedy posunuli k prezentační technice. Co bych si pod tím pojmem měl konkrétně představit?
Představte si projektor, interaktivní tabuli nebo vizualizér či komplexní projekční systém. Prezentační technika je spojena především se školstvím nebo s firmami, které často prezentují nebo potřebují projektor při poradách. Jde o rostoucí segment trhu, neboť zejména české pobočky zahraničních firem považují projektory za samozřejmost.

Směřují podle vás k tomuto trendu i české firmy?
Určitě ano, vidíme to sami na sobě, kdy máme několik projektorů, které využíváme a jsme s tímto prvkem naprosto spokojeni. Porady jsou dynamičtější, prezentace zajímavější a problémy se řeší lépe.

Zmínil jste, že v portfoliu máte i interaktivní tabuli...
Interaktivita je fenomén poslední doby. Začalo to ve školství, ale nezastaví se to jen u něj! Chce ji i korporátní sféra. Nejde jen o projektory, ale o celé systémy. Máme takové v portfoliu – jsou snadno použitelné a kompatibilní s jakýmkoli projektorem. Od společnosti Legamaster máme pak v nabídce dotykové interaktivní tabule – ty dovedou velmi dobře nahradit interaktivní displeje, které jsou v současnosti sice atraktivní, ale cenově téměř nedostupné.

Očekáváte do budoucna velkou poptávku po tomto řešení?
Bezpochyby. Nejen u nás, ale na celém světě jsou interaktivní řešení vysoce poptávanou komoditou. Dříve nebo později nás tato vlna poptávek zasáhne naplno.

Máte již nějaké zákazníky v České republice, u kterých bylo interaktivní řešení s úspěchem nasazeno?
Poměrem cena/kvalita s přehledem vítězí řešení s interaktivní tabulí, které se prodává velmi dobře. Například ve školství si je velmi pochvalují.

Mohl by takové tabule dodávat i náš čtenář – IT reseller?
Interaktivní řešení z našeho portfolia by měly prodávat především firmy, které se nebojí práce a chtějí si dobře vydělat. Mohou si přijít na slušné peníze díky vysoké marži, ale musí mít na paměti, že výše marže odráží i množství práce s tím spojené. Důležitá je především prezentace těchto řešení u koncového zákazníka. Věřím, že IT reseller by mohl být tím pravým prodejcem.

Pomáháte svým partnerům s prezentací řešení?
Nabízíme jim možnost zápůjčky demo kusu za zvýhodněnou cenu, možnost prezentace koncovým zákazníkům pod hlavičkou výrobce a další možnosti. Partneři toho hodně

využívají a je to zajímavé především pro ty, kteří s prodejem interaktivních řešení začínají. Naši obchodníci jsou schopni předat resellerům ty nejlepší zkušenosti a zákazníkům podat nejlepší argumenty.

Jak by měl tedy IT reseller uchopit vaši nabídku?
Pro IT resellery to znamená velkou příležitost, jak se vymanit ze šoupání krabic s nízkou marží – najednou může nabídnout zajímavý produkt s vysokou marží a přidanou hodnotou. Třeba i zákazníkům, u kterých předtím neměl šanci. A k tomu třeba dodat počítače a své další služby!

Co si má reseller představit pod pojmem „vysoká marže“?
Marže na našich produktech dosahuje až 25 %. Je nastavena tak, aby naši partneři měli chuť prodávat a aby se jim to vyplatilo. To je filosofie, se kterou jdeme do světa: Snažíme se o udržení vysoké marže pro resellery na všech produktech z našeho portfolia.

Máte v portfoliu nějaký produkt, který byste se nebál označit jako „trhák sezony“?
Naše portfolio neustále rozšiřujeme a obohacujeme. Co vidím jakožto trhák, je systém equil – elektronické pero, pomocí kterého lze digitalizovat napsaný text do iPadu, iPhonu a dnes už i Androidu a Windows. To je prostě pohádka. Zajímavá jsou i nová pouzdra k tabletům nebo několikrát zmiňovaná interaktivní tabule a příslušenství k nim.

Příslušenství k interaktivním tabulím?
Jistě! Dokážeme dodat například hlasovací zařízení, prezentační doplňky a jiné drobné záležitosti. K tomu máme i školení, kde prodejce naučíme, jak tyto věci prodávat a poskytovat k nim služby.

Zmínil jste, že v nabídce jsou i registrační pokladny. Čekáte návrat lehce kontroverzního zákona a jejich následné zavedení?
Jde o často diskutované téma, vláda jejich zavedení plánuje a zřejmě dojde i na online evidenci tržeb. Jsme proto na tuto situaci připraveni a můžeme dodávat registrační pokladny i s naším vlastním softwarem.

Právě o softwaru byla již zmínka v úvodu – můžete jej trochu podrobněji popsat?
Jde o software běžící na operačním systému Windows. Není hardwarově náročný a běží i na tabletech. Pokud je reseller schopen takovýto software nabídnout, otevírají se mu spoluprací s námi vrátka k mnoha příležitostem.

V oblasti registračních pokladen jsme obecně v České republice jednička a na základě toho stoupají i prodeje našeho softwaru.

Je váš software vhodnou alternativou pro ty, kteří po ukončení podpory Windows XP přecházejí z DOS-kompatibilních programů jinam a hledají vhodné řešení?
Určitě, protože náš software se velmi snadno ovládá, instaluje a je obecně uživatelsky příjemný. Pro resellera skýtá bohaté možnosti nastavení a příležitost pro přidanou hodnotu. Jde jej také upravit na zakázku.

Jakou podporu nabízíte IT resellerům?
Naši standardní partnerskou – zápůjčky, obchodní i technická školení, obchodní podporu a vysoké marže.

Přece jen, můžete s ohledem na historii vaší firmy srovnávat, kudy a kam se podle vás ubírá současný trh?
Znám hlavně historky o tom, jak se psací stroje prodaly ještě cestou do obchodů, ale ty časy jsou již pryč. Dnešní doba je hektická a trh kráčí kupředu mílovými kroky. Ačkoli je snaha vše vyřešit elektronicky – e-mailem nebo přes e-shop – stále preferuji osobní kontakt a přidanou hodnotu, kterou mohu nabídnout. To bude podle mě směr, kterým se trh bude ubírat – vysoká přidaná hodnota a výborná prezentace. Když IT reseller kontaktuje Consultu, dostane se mu osobního a individuálního jednání a zacházení. Pomůžeme mu s přípravou nabídek a hledáním zákazníků.

Co pro vás znamená prezentace na stránkách Reseller Magazinu?
Je to pro nás především výzva – chceme zjistit, zda jsou IT reselleři schopni prodávat i pro ně netradiční zboží. Nebojte se nás kontaktovat!

Kontakt:

Consulta Bürotechnik
Pustiměř 117
683 21 Pustiměř
Tel.: +420 517 356 635
Fax.: +420 517 356 636
E-mail pro partnery:
partner@consulta.cz

Kabeláže a rozvaděče: Stabilní segment trhu

MARTIN ČERNÝ

V oblasti prodeje kabeláží, rozvaděčů a dalších pasivních síťových prvků se v posledních letech žádné výrazné změny nedějí. Podstatně vyšší přenosové rychlosti jsou v praxi většinou nevyužitelné, proto nejsou zákazníci nuceni měnit větší části infrastruktury. Pro prodejce to ale znamená stabilní oblast a mohou se více zaměřit na detail a nabídnout širší spektrum příslušenství.

Na úvod si připomeňme nejvíce využívané druhy kabeláží:

Metalická

- koaxiální kabel – asymetrický elektrický kabel, v minulosti používaný v počítačových sítích tzv. sběrnicové topologie, dnes svoje využití stále nachází v oblasti televizní a satelitní techniky, CCTV či bezdrátových sítí (propojení antény s Wi-Fi prvkem);
- kroucená dvojlinka nebo také kroucený pár (TP – twisted pair) – tzv. symetrické vedení používané v telekomunikačních sítích, nejvyužívanější v oblasti strukturovaných kabeláží, existuje nestíněná a stíněná varianta.

Optická

- nachází uplatnění hlavně v oblasti páteřní (vertikální) kabeláže, serverových místnostech a datacentrech nebo v instalacích, kde v případě použití kroucené dvojlinky narážíme na limit 100 m, nebo v prostředích, kde jsou potřeba specifické vlastnosti (odolnost vůči rušení a dielektricita, nižší hmotnost atd.), je také označována jako „médium budoucnosti“.

Strukturovaná metalická kabeláž

V oblasti počítačových sítí se pojem strukturovaná kabeláž stal ustáleným slovním spojením. Z podstaty hvězdicové topologie sítě, a tedy spojení bod-bod (existuje přímé vedení mezi počítačem a nejbližším aktivním síťovým prvkem), vyplývá v rozsáhlejších sítích nutnost budování síťových rozvodů plánovaně, tedy do nějaké struktury. Postupem času proto vzniklo několik standardů a norem, pokrývajících tuto problematiku, jak v komerčních budovách, tak i v prostředí SOHO a domácností. Strukturovaná instalace telekomunikační kabeláže se nemusí nutně týkat pouze kabelů pro síť standardu ethernet nebo telefonní sítě, ale také kabelů pro televizní a rozhlasové rozvody, zabezpečovací a kamerové systémy apod. Pojem strukturovaná kabeláž tedy není nutně synonymem pro datovou síť.

Třídy metalické strukturované kabeláže

Podle kvality přenosové cesty neboli šířky pásma se prvky kabeláže dělí do tříd. Nové strukturované kabeláže se budují tak, aby splňovaly minimálně parametry požadované pro třídu D nebo E. V praxi se však častěji setkáme s pojmem kategorie. Nejpoužívanější třídě D odpovídají parametry prvků kategorie 5, resp. 5e, třídě E prvky kategorie 6 a třídě F prvky kategorie 7.

V segmentu SOHO a SMB je nejvíce využívána přenosová rychlost do 1 Gb/s. V počátcích byl Gigabit výsadou propojení serverů, dnes nebrání ničemu přivedení gigabitového ethernetu uživateli až „na stůl“. I v domácnostech se již také zabydleli routery a další síťové prvky s gigabitovými porty. To je jen dobře pro propojení multimediálních prvků. V páteřní infrastruktuře lze využít možnosti přenosu až do 10 Gb/s, limituje je ale často vzdálenost.

Využití kabeláží

Metalická kabeláž nachází využití ve všech oblastech nasazení. Od domácností, přes kanceláře, datová centra a průmysl až po zdravotnictví nebo automatizaci. Speciální druhy

kabelů splňují i přísné normy na požární bezpečnost atd. Uplatnění nalézají i v oblastech kamerových systémů, kde vytlačují použití koaxiálních kabelů. Výhodou je hlavně digitální přenos výstupu z kamer, IP technologie jako taková (pokročilé funkce kamer) a také napájení po UTP kabelu (Power over Ethernet – PoE). Koaxiální kabely už tedy zůstávání pouze v úzkých oblastech využití a jsou na ústupu. Při postupném nahrazování se můžeme setkat s převodníky, které jsou schopny obsloužit více kamer připojených přes koaxiální kabel a signál převést na digitální (IP). Naopak optické kabely jsou díky nižším cenám převodníků využitelné i v běžných kancelářích a i cena za samotné propojovací (patch) kabely je příznivá i pro běžné využití.

Význam kabeláží v době nastupující mobility

Vize bezdrátového IT světa se zatím nenaplnila, a i přesto, že odborníci vidí budoucnost sítí ve Wi-Fi, kde se i přenosové rychlosti pomalu přibližují gigabitovému ethernetu, je víc než pravděpodobné, že kabeláže tu budou stále. Bezdrátové body je stále potřeba napájet a spolehlivě připojit na páteřní infrastrukturu, bezpečnostní kamery z důvodu možného narušení je také vhodné připojovat konvenční cestou a PoE je důvodem k dotažení UTP kabelu až k zařízení.

Obchodní přínos pro resellera

Prodej strukturované datové kabeláže je samozřejmě specifický, a to hlavně z toho důvodu, že životnost prvků se často předpokládá na 15–20 let. V dnešních administrativních budovách, kde je zvykem datové rozvody instalovat do dutých podlah, je příležitostí více. Např. při přestavbě prostor, nastěhování nového nájemce apod.

Je taky potřeba hledat více příležitostí a doplnit práci elektroinstalační firmy. Ta většinou provede hrubou kabeláž a na dokončovací práce, zapojení patch kabelů v racku ráda využije služby dosavadní servisní firmy, potažmo resellera. Úroveň správce se na první pohled pozná např. i podle organizace kabeláže v rackové skříni. Vhodnou přidanou službou je i popis důležitých vedení a portů na patch panelech a switchích pomocí štítkovače.

Optická kabeláž

Optické kabely se nejčastěji využívají pro účely vertikální (páteřní) kabeláže, propojení v serverovnách či propojení budov nebo odlehlých míst v areálu. Využití pro připojení koncových počítačů zatím nenašlo svoje místo hlavně kvůli ceně prvků a nutné výměně celé horizontální kabeláže.

Průchod paprsku v optickém vlákně je ovlivněn indexem lomu na přechodu mezi jádrem a pláštěm vlákna. Pokud je průměr

daného vlákna dostatečně velký (50–100 mikrometrů), mohou jím procházet různé vlny světelných paprsků neboli vidů (modes). Jde tedy o vícevidové vlákno neboli multimode (MM). Ta se instalují na vzdálenosti do 500 m, využití nacházejí jako datové rozvody v rámci budov. Výhodou je relativně nízká cena, snazší spojování a možnost buzení luminiscenční diodou.

Vlákna, která přenášejí jediný vid, se nazývají jednovidová. Toho je docíleno buď velmi malým průměrem jádra (jednotky mikrometrů) nebo velmi malým rozdílem indexů lomu jádra a pláště. Jednovidová vlákna neboli singlemode (SM) umožňují přenos na výrazně delší vzdálenosti, proto se využívají pro páteřní sítě v rozlehlých areálech. Plusem jsou vysoké přenosové vzdálenosti (až 100 km bez opakovače), ale pro své buzení vyžadují laserové diody.

Samotné optické vlákno je dosti citlivé na ohyby a mechanické namáhání. Konstrukční řešení, které před tímto chrání, známe jako optický kabel. Ten může obsahovat více optických vláken a další výplň zajišťující odolnost. Oproti metalickým kabelům nejsou optická vlákna citlivá na elektromagnetické rušení, další výhodou je ochrana proti odposlechu a malý průměr a hmotnost.

Přenosové možnosti optické kabeláže

- optický kabel multimode 62,5/125 pracuje se šířkou pásma 200 MHz, což umožňuje přenos rychlostí 1 Gb/s až na vzdálenost 270 m, pro vzdálenosti do 500 m je nutné použít systém přenosu LX, 10Gbit

je použitelný při vzdálenostech do 33 m, případně do 300 m při přenosu LX (využívají se 4 vlnové délky);
- optický kabel multimode 50/125 při šířce pásma 500 MHz umožňuje provoz gigabitové sítě na vzdálenost 550 m a 10Gbit do vzdálenosti cca 80 m. Kabel s vláknem OM3 zvládá překonat vzdálenosti až 300 m;
- optický kabel singlemode je schopen poskytnout přenosovou rychlost 1 nebo 10 Gbit/s až na vzdálenost desítek km podle použité metody vysílání.

Datové rozvaděče

Datové rozvaděče často také nazývané rackové skříně nebo jen racky jistě netřeba představovat. Kromě zakončení kabelových rozvodů do tzv. patch panelů nebo v případě optických kabelů do tzv. optických van do nich lze umísťovat různé telekomunikační a serverové prvky, ale také zabezpečovací, řídicí či audiovizuální techniku.

Podle způsobu umístění rozlišujeme rozvaděče na stojanové a nástěnné. Dále také klasické (vnitřní) a tzv. outdoorové (venkovní). Rám datového rozvaděče je tvořen plochými profily, ve kterých jsou otvory s vodorovnou roztečí nejčastěji 19" (482 mm). Celková šířka rozvaděče je většinou 600 nebo 800 mm. Ve svislém směru se rack dělí na jednotky – units (U) o velikosti 1,75", kdy na jednu U připadají tři otvory. Zařízení, která se potom do racku montují, mají příslušnou výšku násobku U. Standardní rack pak má velikost 42 U. V případě návrhu výšky racku je potřeba vždy počítat s rezervou, a to nejen na možné budoucí přidání dalších prvků, ale také pro příslušenství – napájecí prvky neboli PDU, police, vyvazovací háky atd. Rackové skříně se dodávají buď v rozmontovaném stavu, anebo jde o svařované racky dodávané jako celek. V případě objednávky rozvaděče již ve smontovaném stavu pozor na dopravu. I u nižších racků je potřeba využít společnost převážející rozměrné zásilky a doba dopravy se může prodloužit.

Dalším rozměrem, který je u skříně rozhodující, je hloubka. Nejčastěji se racky vyrábí s hloubkou 600, 800 nebo 1 000 mm. V případě nástěnných racků to je i méně, např. 400 mm. Vždy je potřeba uvažovat hloubku všech instalovaných zařízení a počítat i s určitou rezervou, např. pro napájecí kabel. Datové rozvaděče mají odnímatelné bočnice, zepředu často prosklené uzamykatelné dveře a přístup i ze zadní části.

Datový rozvaděč jako bezpečnostní prvek pro ochranu dat

Racková skříň vzhledem ke své robustní konstrukci a možnému uzamykání je sama o sobě ochranou před fyzickým přístupem k serverům či síťovým prvkům. Ruku v ruce s tím však jde správné osazení racku a vybavení např. ventilátory, aby docházelo k cirkulaci vzduchu a racková skříň nemusela být například bez bočnice nebo s otevřenými předními či zadními dveřmi. Rackové skříně lze také vybavit některým z monitorovacích systémů, který hlídá mnoho změn prostředí, ať už jde o teplotu, proudění vzduchu, vlhkost nebo právě fyzický přístup do racku (to zajišťuje čidlo na otevření dveří či kamera). O všech změnách může pak administrátora varovat pomocí e-mailu či SMS. Pro uložení zálohovacích médií, která se neodnášejí mimo společnost, jsou určeny uzamykatelné schránky v provedení pro montáž do racku.

Obchodní přínos pro resellera

Příležitost pro prodej datových rozvaděčů a dalších pasivních prvků není jen v oblasti velkých společností. I v malém projektu, kdy je potřeba „zasíťovat“ třeba jen jednu kancelář, je vhodné kabeláž zakončovat v patch panelu např. v malém 10" nástěnném rozvaděči, a to z estetických, ale i praktických důvodů. Kabeláž i v malé společnosti může vypadat profesionálně. Ve větších prostředích je rozhodně prostor pro plnohodnotné datové rozvaděče a je potřeba nezapomenout na prodej dalších prvků. Patch panely jsou většinou samozřejmostí, ale je vhodné vzpomenout na různé prvky organizace kabeláže, jako jsou vyvazovací panely a podobně, napájecí lišty, police, KVM přepínače, rackové LCD a klávesnice, přídavné ventilátory, monitoring racku apod.

Martin Černý je reseller a IT profesionál

Proč dodávat kabeláže a datové rozvaděče

- prostor pro dobré marže, obtížnější srovnání konkrétních komodit s konkurencí;
- široké spektrum příslušenství a souvisejících komodit, např. PDU, UPS apod.;
- možnost další spolupráce se zákazníkem v oblasti správy sítí či serverů.

Dell Networking S série

Zvyšte výkon své sítě či datového centra

díky přepínačům 1/10/40gigabitového Ethernetu!

Klíčové vlastnosti

- Operační systém Dell Networking OS9 (původně FTOS) nabízí stabilitu, pokročilé monitorovací a bezpečnostní funkce
- Open Automation Framework zjednodušuje správu virtuálních síťových prostředí
- Full Data Center Bridging (DCB) pro podporu iSCSI, FCoE, konvergované a SAN sítě.
- Stohování zařízení s podporou pro 6/8/12 jednotek
- SDN (Software Defined Network) / OpenFlow

Dell Networking má ve svém portfoliu širokou škálu přepínačů pro různé typy sítí.
Více informací na **www.dns.cz/dellnetworking**.

PartnerDirect
Value Add Distributor

Netgear

Snadná centrální správa řiditelných přístupových bodů

Nový bezdrátový kontroler Netgear WC7600 nabízí velké množství funkcí za dostupnou cenu. Správa bezdrátových přístupových bodů je s ním jednoduchá a maximálně účinná. Navíc podporuje všechny řiditelné přístupové body Netgear ProSAFE, včetně jedno- i dvoupásmových modelů s 2×2 i 3×3 rádii či nejnovějšího přístupového bodu WN370.

Největšími přednostmi novinky jsou vysoký výkon, flexibilita, snadné nasazení i používání, vylepšená a zjednodušená správa přístupových bodů i při vysokých hustotách implementací, a především pak nejvýhodnější poměr ceny a výkonu na současném trhu. Kontroler podporuje centrální správu kompletního portfolia řiditelných přístupových bodů Netgear ProSAFE, včetně jedno- i dvoupásmových modelů s 2×2 i 3×3 rádii či nejnovějšího přístupového bodu WN370.

Model WC7600 je plně vybavený a vysoce výkonný bezdrátový kontroler, který nabízí funkce podnikové třídy při ceně, která běžně odpovídá zařízením pro malé a středně velké firmy. Nevyžaduje žádné dodatečné náklady ani netrpí složitostí podnikových řešení. Model WC7600 je škálovatelný přístroj zajišťující bezpečný mobilní přístup organizacím s několika desítkami až tisíci uživateli přistupujícími souběžně k síti – dokáže spravovat až 150 přístupových bodů v jedné síti.

Díky protokolu Ufast nabízí model WC7600 ultra rychlý průzkum a správu dílčích přístupových bodů sítě, Layer 2 a Layer 3 fast roaming, captive portál pro návštěvnický přístup, plně distribuovanou architekturu a snadnou konfiguraci i správu. Licenční model „pay--as-you grow“ zajišťuje, že organizace zaplatí pouze za kapacitu (licence), kterou skutečně potřebují, a mají možnost přidávat další později dle potřeby. Kontroler WC7600 podporuje i nejnovější Wi-Fi sítě standardu 802.11ac, takže zákazníci získají zaručenou ochranu investic i pro budoucí zařízení či aplikace.

Nejúčinnější kombinace technologií Netgear

Bezdrátový kontroler WC7600 umožňuje mj. správu bezdrátových přístupových bodů WNDAP660 a WNDAP620, které bylo dosud možné spravovat pouze samostatně – nyní tak mohou být spolu s modely WNDAP360, WNDAP350, WN370, WNAP320 a WNAP210-200 spravovány prostřednictvím kontroleru WC7600 i centrálně a nabídnout propustnost až 450 Mb/s na jedno rádio. Stávající i nově nasazené přístupové body lze plně integrovat do jedné platformy pro správu. Navíc mohou zákazníci využívat nejnovější technologii 802.11n s beamformingem, a zvýšit tak dosah i maximální rychlost přenosu dat, zatímco integrované Power over Ethernet napájení snižuje náklady na nasazení i provoz. Model WNDAP660 obsahuje dokonce i dva 10/100/1000BASE-T ethernetové RJ-45 porty pro maximální odolnost a redundanci sítě, a umožňuje také souběžný provoz ve dvou frekvenčních pásmech 2,4 GHz a 5 GHz pro maximální propustnost sítě a výkon blízký maximální teoretické gigabitové hranici.

Wi-Fi kontroler Netgear WC7600 Premium, stejně jako další přístroje Netgear ProSAFE, poskytuje špičkovou spolehlivost, doživotní záruku na hardware a doživotní možnost výměny následující pracovní den.

Proč prodávat Netgear WC7600:

- atraktivní marže, zejména při kombinaci více produktů;
- projektové konzultace se síťovými specialisty, vytvoření řešení na míru zákazníka;
- možnost dalších příjmů za implementační a konzultační služby;
- lze dokoupit zákaznické licence pro další zařízení;
- snadná instalace i provoz u zákazníka;
- doživotní záruka a možnost výměny hardwaru.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- centrální monitoring bezdrátové sítě – dokonalý přehled o jednotlivých síťových prvcích a připojených zařízeních;
- jednoduchá instalace a konfigurace;
- doživotní záruka a možnost výměny hardwaru;
- možnost správy až 50 AP a 2 000 bezdrátových klientů současně;
- možnost stohování až tří jednotek WC7600 do jednoho clusteru – správa až 150 AP a 6 000 bezdrátových klientů současně;
- snadné začlenění do stávající síťové infrastruktury;
- flexibilita – možnost škálování a dokupování licencí dle aktuální potřeby;
- maximální výkon – díky 3×3 802.11n rádiím na hranici bezdrátového gigabitu;
- Layer 2 a Layer 3 fast roaming, vícenásobná 10GbE připojení, captive portál, plně distribuovaná architektura;
- centrální správa bezdrátového nastavení (vytváření AP profilů, plánované zapnutí a vypnutí dílčích AP nebo celé sítě, load balancing, rate limiting, RF management a detekce „děr“, Ufast protokol, MAC autentizace;
- dva redundantní hot-swap zdroje;
- robustní zabezpečení;
- nejvýhodnější poměr cena/výkon na současném trhu;
- ochrana investic – podpora nejnovějších technologií;
- možnost grafického designování a plánování WLAN;
- možnost hromadné konfigurace dílčích AP či aktualizace firmwaru;
- není nutná konfigurace ani instalace softwaru na koncová zařízení uživatelů;
- snadný přechod ze staršího modelu WC7520 na nový WC7600.

Distribuce pro ČR:

ABC Data, AT Computers, eD‘ system Czech, SWS, Tech Data Distribution

Distribuce pro SR:

ABC Data, AT Computers, eD‘ system Slovakia, SWS Distribution, Tech Data Distribution

-fes-

Avast Software

avast! SecureLine VPN: Zabezpečení Wi-Fi sítí

Celý svět je v pohybu: Mnoho zaměstnanců vyřizuje nejen své pracovní záležitosti během služebních cest, v kavárnách, v restauracích a připojuje se k veřejných Wi-Fi sítím. Veřejné nezabezpečené Wi-Fi sítě představují poměrně vysoké riziko, nezáleží ani na tom, jestli jde o otevřenou Wi-Fi nebo veřejný hotspot.

Je nutné brát v potaz, že veřejná Wi-Fi síť může být opravdu veřejná a útočníci mohou velmi snadno získat přístup k citlivým, ať již firemním či soukromým, informacím přenášeným vzduchem a mohou je zneužít pro své účely. Získáním přihlašovacích údajů, například k e-mailovému účtu, Facebooku nebo k účtu na LinkedIn, mohou hackeři zcizit finanční prostředky, ukradnout citlivá data a klidně i identitu uživatele.

Ochrana pro veřejnou Wi-Fi

Jak se tedy účelně chránit? Společnost Alwil Trade, dodavatel komplexních informačních technologií a distributor produktů avast! pro český a slovenský trh, zařadil do svého portfolia produkt avast! SecureLine, virtuální privátní síť (VPN), která představuje optimální řešení pro ochranu na veřejné Wi-Fi síti. Produkt avast! SecureLine umožňuje zákazníkům šifrovat jejich komunikaci. Tato služba je jako placený doplněk jednoduše integrována do všech produktů avast! určených jak pro domácnosti, tak i pro malé kanceláře (verze 2014). Když se zákazníci Avastu připojí k nezabezpečené Wi-Fi síti, obdrží zprávu, která je upozorní na nebezpečí použití veřejných a nezabezpečených Wi-Fi připojení, a zároveň jim nabídne volbu bezpečného připojení prostřednictvím VPN připojení s avast! SecureLine. Zákazníci jsou poté směrováni do uživatelského rozhraní, kde VPN může být kdykoliv proaktivně spuštěna uživatelem. Díky skryté IP adrese zůstává uživatel zcela anonymní!

Klíčové vlastnosti avast! SecureLine VPN

Šifruje spojení na nezabezpečených a veřejných Wi-Fi sítích

Uzavřený šifrovací „tunel“ brání hackerům v krádeži komunikace a osobních údajů i na veřejných Wi-Fi hotspotech. Zabezpečuje tak soukromí například pracovních síťových složek, údaje z účetnictví nebo dokonce SAP či Salesforce účtů. Zašifrovaná komunikace nemůže být nikdy pozorována neoprávněnými osobami, které by chtěli sledovat uživatelovu aktivitu na síti.

Umožňuje anonymní prohlížení webu

Pokud jsou zaměstnanci na dovolené, mohou mít nyní přístup k preferovanému zpravodajství, médiím a dalšímu webovému obsahu, který může být jinak v zemích, kam cestují, zakázán. Internetové připojení lze nastavit tak, že vypadá, jako když se připojují z jiné lokality. Tím se odblokuje a anonymizuje jejich přístup ke geograficky zakázanému webovému obsahu.

Nabízí k výběru několik lokací

Lze využít servery společnosti Avast Software, umístěné v několika zemích (např. v České republice, Velké Británii, USA atd.), pro přístup k většímu množství webového obsahu z daného PC. Zobrazovaná geo-IP adresa bude odlišná od skutečné.

SecureLine VPN tedy umí:

- šifrovat nezabezpečenou Wi-Fi komunikaci;
- zabezpečit přihlašovací údaje do osobních účtů;
- zajistit anonymní prohlížení webových stránek;
- umožnit anonymní nahrávání/stahování souborů;
- zajistit soukromí uživatele při VOIP (Skype) hovorech.

O společnosti Avast Software

Avast Software (*www.avast.com*) chrání díky svým bezpečnostním a antivirovým programům téměř 200 milionů počítačů a mobilních zařízení po celém světě. Výčet produktů zahrnuje jak řešení pro koncové zákazníky, tak i řešení pro firmy různých velikostí. Díky rozsáhlé síti senzorů zajišťované komunitou avast! CommunityIQ a mnohonásobným bezpečnostním štítům získala společnost Avast certifikace od takových autorit jako VB100, ICSA Labs nebo West Coast Labs. Produkty avast! se pravidelně umisťují na předních místech v nezávislých testech společností AV-Test.org a AV-Comparatives.

Proč prodávat produkty avast!:

- jednoduchá registrace partnera bez zbytečných závazků;
- partnerský web na *www.antivirus-avast.cz* – online objednávky, přehled zákazníků a licencí, marketingové materiály;
- NFR licence pro každého nového partnera;
- přehledné portfolio produktů pro domácí uživatele i firemní zákazníky;
- snadná podpora zákazníků díky integrovaným nástrojům vzdáleného přístupu.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- snadno ovladatelné, srozumitelné a v mnohém jedinečné řešení;
- pokročilé technologie produktů avast! 2014;
- ochrana investice zákazníků – vrácení peněz do 30 dnů od nákupu, pokud není zákazník spokojen;
- výrazné slevy při přechodu z konkurenčního produktu, případně prodloužení licenčního období ze dvou na tři roky zcela zdarma;
- slevy pro státní správu, zdravotnická zařízení, školy a neziskové organizace;
- profesionální technická podpora v českém jazyce.

***Pozor! avast! SecureLine VPN** lze nově koupit a nainstalovat jako samostatnou aplikaci bez přítomnosti jiného produktu avast!.*

Distribuce pro ČR a SR:

Alwil Trade

-fes-

Jakub Geltner

Jakub Geltner je výtvarník z nové generace mladých umělců, který se zabývá zejména instalacemi ve veřejném prostoru, 3D vizualizacemi a fotomontážemi. Ve svém díle často zobrazuje témata spojená s rolí architektury a designu ve městě, sídlištní zástavbou či vlivem moderních technologií na člověka.

Jakube, ve vašem díle se opakují náměty spojené s panelovými domy. Proč často ztvárňujete právě toto téma?

Mezi panelovými domy a činžáky jsem vyrůstal. Kromě toho jsem studoval architekturu a mám blízko k městskému prostoru. Panelové domy se mi dostávají do snů a fantazií. Prostě o nich chtě nechtě přemýšlím.

Váš projekt Nest (Hnízdo) zobrazoval shluky bezpečnostních kamer na fasádách domů. Znamená to, že si nejste jistý tím, komu vlastně veřejný prostor patří a kdo ho ovládá?

Projekt Nest je zaměřený hlavně na fasádní krajinu a na to, jak města vypadají. V 90. letech se v této krajině objevily reklamy, poutače, ale třeba i satelity nebo právě kamery, které se po městech rozšířily jako bakterie. Jde o nános, který se na budovy dostává nekontrolovaně či neregulovaně, nezávisle na původním architektonickém návrhu. Rád si představuji domy a fasády očištěné od tohoto bujení nebo naopak zcela zaplevelené.

Mezi výrazové prostředky, které používáte, patří také 3D vizualizace či fotomontáže. Jak moc jsou díla tohoto druhu náročná na speciální techniku?

Používám komplexní programové vybavení pro práci ve 3D. Nejdůležitější je pro mě ale monitor s velkým rozlišením, proto jsem si pořídil Lenovo ThinkVision LT3053p. Když modeluji 3D objekty a zpracovávám vizualizace, tak potřebuji obrovskou plochu, kam se vejdou všechny nástroje, které potřebuji mít hned po ruce. To platí i pro střih videa a práci s pohyblivou grafikou. Ale všechno to má ještě druhou rovinu.

Jakou?

Tu základní. Monitor je okno do virtuálního světa, který mám v hlavě. Čím lepší představu o zobrazeném virtuálním světě mi dává, tím svobodněji a volněji se mohu dívat na to, co se mi v hlavě odehrává.

Jak přesně tedy vaše práce probíhá? Celý proces můžete zkusit popsat třeba na příkladu vašeho projektu 3D vizualizací zobrazujících les složený z lamp pouličního osvětlení.

Všechny objekty musím vymodelovat od základu. Musím proto vědět, jak jsou vysoké, jaké mají poměry stran, z jakých jsou materiálů. Materiály je pak nutné napodobit, k čemuž potřebuji mít jejich textury. Takže si sloupy pouličního osvětlení nafotím. Kromě toho musím věrně nasimulovat například sníh včetně šlápot nebo namrzlé rostliny v okolí. Vždy ovšem musím dbát na to, aby můj počítač ještě zvládl všechny informace zpracovat, a proto musím scénu optimalizovat.

V Ceně NG 333, kterou vyhlašuje Národní galerie pro mladé umělce, jste se dostal do finále s projektem, jehož ústředním bodem byl smartphone. Proč jste zvolil toto téma?

Ano, byl to telefon vyrobený z kamene, na kterém jsem ilustroval určitý fetiš. Pro čím dál víc lidí je totiž mobilní telefon takový magický amulet. Je to něco, co mají pořád s sebou v kapse. Nevědomky se toho dotýkají, kontrolují, jestli tam ten amulet, který je stále chrání, pořád je.

Jakých ocenění, která jste získal, si nejvíce vážíte?

Vážím si jakéhokoliv ocenění. Je to čirá radost z toho, že vaše práce někoho baví a že se někomu líbí to, co děláte.

LENOVO TEAM.CZ

Brother

Mobilní termotiskárny Pocket Jet

Mobilní zařízení společnosti Brother zaznamenávají úspěch ve zdravotnictví, hasičských záchranných sborech a u přepravních společností. Snadné použití, nízké náklady na provoz a především nízká citlivost na výkyvy sezonních teplot a vlhkosti jsou dostatečným důvodem, proč se spolehnout na Pocket Jet. A především PJ673 plně podporuje mobilní zařízení běžící na iOS.

PJ673 je pátým modelem řady PJ600 společnosti Brother. Mobilní termotiskárna má plně integrované iOS aplikace při použití Brother SDK (Software Development Kit lze stáhnout na *www.brother.eu/developers*). Díky tomu je možné nejen bezdrátově tisknout z iPhonu a iPadu, ale i celkově přizpůsobit mobilní tiskárnu potřebám uživatele.

Mobilní kancelář

Obecně PJ termotiskárny představují ideálního pomocníka pro mobilní „kanceláře“ pro tisk reportů k nehodám a dopravním přestupkům, faktur, příjmových dokladů, záznamů pacientů až do formátu A4 o rozlišení 300 dpi. Pro zajímavost PJ používají například INPS (Itálie) – státní správa; ANWB (Nizozemí) a Drive Assist (Velká Británie) – asistenční služby pro motorová vozidla; Izraelská policie – bezpečnost a ochrana občanů; Casbega, Coca-Cola (Španělsko) – logistika.

Kompatibilita a jednoduché ovládání

PJ tiskárny jsou kompatibilní s operačními systémy Windows a OSX. Tedy tisk z počítače je jednoduchý a probíhá stejně jako na laserové nebo inkoustové tiskárně. Zařízení jsou vybavená Bluetooth, Wi-Fi nebo WLAN ad hoc rozhraním, takže je možné je propojit s jakýmkoli chytrým telefonem a tabletem. Následně je možné z těchto zařízení přímo tisknout, tedy není třeba mít notebook neustále při sobě. Pozitivem také zůstává možnost využití softwaru Brother pro tiskárny štítků, P-touch Editor pro snadné vytváření šablon dokumentů a samozřejmě podpora většiny lineárních a 2D čárových kódů.

Proč přenosné tiskárny?

Mezi stěžejní klady patří skladnost – svými rozměry 255 × 55 × × 30mm perfektně padnou do každé pracovní tašky včetně těch na notebook. Pro převážení v autě slouží praktický stojánek s rychloupínáním. Snadná instalace a ovládání – není potřeba nic víc než nabít baterii pomocí AC adaptéru, nainstalovat ovladače na počítači přes Bluetooth, Wi-Fi nebo USB 2.0 kabel a vložit papír A4 (list/role). Co je velmi důležitým faktorem: nízké náklady na provoz – technologie termálního tisku je symbolem pro nenáročný provoz. Baterie zajistí bez dobíjení tisk až 300 stránek A4. Modely tisknou rychlostí šest stránek za minutu (A4).

Proč prodávat mobilní termotiskárny Brother:

- servisní podpora resellerů;
- marketingová podpora pro úspěšný prodej;
- zajímavé marže na hardwaru a doprovodném softwaru.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- nízké náklady na provoz;
- bez potřeby samostatného napájení;
- skladné zařízení nízké hmotnosti;
- podpora iOS;
- Wi-Fi rozhraní.

Distribuce pro ČR:
AT Computers, SWS, Tech Data Distribution

Distribuce pro SR:
eD‘ system Slovakia, Euro Data SK

-fes-

Motorka je můj život

Štěpán Feik

Přichází léto! Otevírají se garáže a z nich vyjíždějí jednostopé stroje, které pro mnohé znamenají smysl života. Nastává čas motorkářů, do kůže oděných, burácející zázrak sedlajících králů silnic.

Jsou i v IT a není jich málo – některé třeba znáte, u jiných to bude překvapení. Několik z nich se vám představí v letním speciálu.

Motorkářům jsme položili následující otázky:

1. Co sedláte za motorku?
2. Kam na ní jezdíte?
3. Proč jste motorkářem (motorkářkou)?

Aneta Filipová, partner account manager, Microsoft

1. Honda CBR 600F.
2. Všude – do práce, na služební cesty i za zábavou ve volném čase.
3. Svoboda, vzrušení, zábava a rychlost. Na motorce i cesta může být cíl. (*smích*)

Jan Jiskra, country manager CZ & SK, Netapp

1. BMW R1200 GS.
2. Jezdím hlavně delší trasy jako Španělsko, Itálie, Francie, Bosna a Hercegovina…
3. Pocit svobody!

Jan Šplíchal, regional marketing manager, Panasonic

1. Suzuki GSX-R 750.
2. Výlety po České republice a motorkářské srazy. Do zahraničí jsem se zatím neodvážil.
3. Relax a odreagování se, ale i adrenalin, zajímavé přátele, které posbíráte cestou, a už vám zůstanou.

Milan Kunstler, channel manager SDS, Canon (vlevo)

1. Suzuki V strom 1000, cestovní enduro.
2. Krátké vyjížďky, když čas dovolí, a hlavně jednou ročně na cestu po Evropě – Alpy, Balkán…
3. Jiný způsob cestování, relaxace a změna prostředí. Motorkářím již od roku 1998.

Martin Skýpala, expert na sociální sítě, Eset CZ

1. Honda CBF 500.

2. Všude, kam to jen trochu jde. Rád ale jezdím na silnicích bez většího provozu. Pak je to pohoda.

3. Tohle má asi každý jinak, ale u mě šlo o splnění jednoho z dětských snů.

Jaroslav Fabián, marketingový ředitel, Eset CZ

1. Suzuki VZ 800 Marauder s vlastním airbrush jménem Fatman.

2. Nejraději jsem v bandě kamarádů s motorkami na poznávacích cestách po české zemi.

3. Svoboda v sedle, bezva lidi kolem a relaxace na cestách mimo dálnice.

Juraj Ferenc, ředitel společnosti, Eset CZ

1. Je to Bavor, přesně BMW R1200 GS, rok 2007.

2. Nejraději jezdím plně naložen se svou ženou na dlouhé cesty přes hory. Ten stroj byl k tomu zrozen.

3. Pro mě je to nejkrásnější způsob dopravy. Na motorce se plně ztotožňuju s rčením, že i cesta je cíl.

Samy A. Khaleg, product manager – workplace systems, Fujitsu

1. Honda CBR 600F.

2. Na výlety po České republice nebo jen tak na krátkou projížďku za účelem vyčistit si hlavu.

3. Na motorce se soustředím čistě jenom na jízdu, takže si odpočinu po psychické stránce.

Jiří Hub, výkonný ředitel a místopředseda představenstva Asseco Solutions

1. Honda CBR500R.
2. Kamkoli, kde: nejsou lidi, je to samá zatáčka, je dobrý povrch.
3. Miluji rychlost a nezávislost.

Stanislav Skalička, obchodní ředitel, SWS

1. Honda 1000 CBR FIREBLADE.
2. Slouží pouze k užívání si krajiny a pocitu z jízdy. Ať už po zemi české či v zahraničí (Itálie, Rakousko, Slovensko, Německo).
3. Protože užívat si jízdy na motorce je prima. (*smích*)

Jakub Jedlička, spolumajitel, Casablanca

1. Mám jich víc. Hondu CB1300, Hondu AfricaTwin a také Hondu Clubman GB500 z roku 1989 a Hondu CX500 z roku 1978.
2. Doma jsou to jižní Čechy. V zahraničí volím většinou hornaté destinace. Rakouské a Italské Alpy, Korsika.
3. Ani nevím. Jezdím v podstatě od té doby, co mám řidičák, a i v době „před" jsem s kamarády dráždil slavné mopedy JAWA Babeta.

Ondřej Bačina, senior enterprise brand manager, Dell

1. Pořídil jsem si Harley Davidson Softail Convertible CVO 2011, můj sen.
2. Kamkoli, hlavně do práce, ale i na zákaznické nebo partnerské akce. Naši Dell partneři to jistě mohou potvrdit. (*smích*)
3. Mé zapálení pro motorky sahá do období puberty, kdy jsem poprvé shlédl snímek *Ve stínu gangu* s Charlie Sheenem.

AVer a Veracomp

Videokonference za bezkonkurenční cenu

Nová řada videokonferenčních produktů se společným názvem EVC od společnosti AVer je vynikajícím řešením pro moderní vzdálenou audio/video komunikaci. Za poslední dva roky udělala společnost AVer v oboru videokonferencí obrovský krok vpřed, a to především v technickém vylepšení nabízených modelů videokonferenčních zařízení.

AVer patří mezi videokonferenční špičku a přitom si udržuje cenově dostupné produkty pro každého uživatele. Nabízí vhodné řešení jak pro velmi náročné zákazníky se specifickými přáními, tak i pro malé společnosti s požadavkem na propojení pouze dvou vzdálených lokalit.

Moderní nástroj

Videokonference jsou všeobecně nazývány moderním komunikačním nástrojem, který umožňuje přenos obrazu, zvuku a dat mezi dvěma nebo více účastníky – lokalitami.

Videokonference AVer pomohou řešit především:

Úspory nákladů
- Časové
  - omezení nutnosti cestování;
  - méně času na cestách = více času pro plnění vlastních úkolů;
  - lepší možnosti koncentrace na svoji práci, na „core business“.
- Finanční
  - výrazná úspora cestovních nákladů – nižší náklady na cestování pracovníků (nahrazuje „zbytečné“ a opakované každodenní cesty);
  - efektivnější využití sítě – datové linky.

Zrychlení a zkvalitnění komunikace
- mezifiremní komunikace ve stejné kvalitě jako z očí do očí;
- díky využití VC dochází k zefektivnění řízení, je rychlejší a kvalitnější.

Zvýšení konkurenceschopnosti
- rychlejší rozhodování;
- přesnější určení chybovosti výrobku;
- zkrácení času pro umístění novinek na trh.

Skvělá cena

U všech nabízených modelů lze s hrdostí prezentovat, že cena vs. výkon v tomto případě platí naprosto beze zbytku. AVer také jako první na světě uvedl na trh videokonferenci s možností nahrávání přímo na koncovém zařízení, a to na USB zařízení. A nadále tuto funkcionalitu nabízí u všech HW modelů.

Další výhody

- připojení PC pro přenos prezentací bezdrátově (Wi-Fi);
- přenos prezentací a obrázků z Androidu, iPhonu, iPadu;
- ovládání videokonference z Androidu, iPhonu, iPadu;
- snadné uživatelské ovládání, a to i v českém jazyce: kompletní instalace je velmi jednoduchá a nenáročná;
- tříletá záruční doba, která je již zahrnuta v ceně zařízení, zajišťuje upgrade firmwaru zdarma a výměnu zařízení. Není třeba se tedy obávat vysokých poplatků za povinné nákupy servisní podpory a údržbu, jako je tomu u konkurenčních dodavatelů;
- AVer jako první a v tuto chvíli i jako jediný na světě nabízí koncové videokonferenční zařízení s možností navazování spojení až z deseti lokalit v jednom reálném spojení.

Funkce a zprovoznění

Součástí každé dodávané videokonference AVer je základní jednotka, hlavní kamera, prostorový stolní mikrofon, dálkové ovládání a základní kabelová sada pro spojení všech komponent, pro připojení k přenosovému prostředí a připojení zobrazovače a ozvučení. Nedílnou součástí je uživatelský návod k použití. Všechny nabízené modely videokonferencí AVer podporují spojení v prostředí H.323 anebo SIP již v základní výbavě. Instalace videokonferencí AVer je relativně snadnou záležitostí za předpokladu, že jsou splněny všechny potřebné přípravy. Jde především o nastavení příslušné IP adresy nebo SIP účtu a potřebného místa připojení. Dále jde o nastavení přenosového prostředí, přípravy pro napojení na rozvody elektrického proudu v příslušném počtu a o zajištění integrace k prostředkům pro zobrazení a ozvučení místnosti instalace.

Proč prodávat konference AVer:
- bezkonkurenční cena všech modelů;
- skvělý produkt vyplňující chybějící místo na trhu;
- program tzv. balíčků – kompletních sestav včetně A/V techniky a držáků;
- jednoduchá obchodní argumentace;
- profesionální předprodejní podpora od distributora;
- demo program přizpůsobený potřebám obchodních partnerů.

Argumenty pro koncového zákazníka:
- plná kompatibilita s ostatními výrobci;
- komplexnost nabídek možných řešení – od malé místnosti až po velké sály, od spojení bod-bod až po spojení deseti lokalit bez dalších externích zařízení;
- zařízení s přenosem obrazu HD a Full HD, a to i v režimu multipoint;
- kamery – statická 4× zoom nebo pohyblivá (dálkově ovládaná) 16× zoom;
- nejlepší ceny na trhu – nejvýhodnější poměr nízká cena/vysoký technický výkon;
- tři roky záruky v ceně každého zařízení;
- nahrávání průběhu spojení přímo na zařízení (bez dalších externích zařízení);
- snadná orientace v nabídce;
- jednoduchá instalace;
- jednoduchá uživatelská obsluha – včetně ovládání v českém jazyce;
- široké spektrum připojitelných externích zařízení.

Distribuce pro ČR a SR:
Veracomp

-fes-

Servery HP ProLiant
za extrémně nízké ceny!

HP ProLiant DL320e Gen8 v2

-47 %

Konfigurace:
Intel® Xeon® E3-1220v3 (3.1GHz/4-core) / RAM 4GB (1x 4GB) Unb. DIMMs PC3-12800E / 2x LFF hot-plug HDD bay / LAN 1Gb 2-port NC332i / RAID SA B120i / iLO4

Objednací kód: 717170-421
Dealerská cena: **10 990 CZK** (běžná cena: 20 580 CZK)

HP ProLiant DL360e Gen8

-16 %

Konfigurace:
1x Intel® Xeon® E5-2407 (2.2GHz/4-core) / RAM 8GB (1x8GB) Unb. DIMM PC3-12800E / 2x 1TB SAS SFF H-P / RAID B320i / DVDRW / 4x1Gbit LAN / 1x 460W Gold PSU

Objednací kód: 747099-425
Dealerská cena: **24 990 CZK** (běžná cena: 29 840 CZK)

HP ProLiant DL360p Gen8

-33 %

Konfigurace:
1x Intel® Xeon® E5-2609v2 (2.5GHz/4-core) / RAM 8GB (1x8GB) Reg. DIMM PC3L-12800R / 2x 300GB SAS 10K rpm SFF H-P / RAID P420i + 512MB / DVDRW / 4x1Gbit LAN / 1x 460W Gold PSU

Objednací kód: 470065-820
Dealerská cena: **39 990 CZK** (běžná cena: 59 915 CZK)

HP ProLiant DL380p Gen8

-24 %

Konfigurace:
1x Intel® Xeon® E5-2620v2 (2.1GHz/6-core) / RAM 16GB (2x 8GB) Rad. DIMM PC3L-12800R / 3x HP 300GB 6G SAS 10K rpm SFF H-P / RAID P420i Controller + 1GB FBWC / DVDRW / 4x1Gbit LAN / 1x 750W Platinum PSU

Objednací kód: 733646-425
Dealerská cena: **49 990 CZK** (běžná cena: 65 725 CZK)

- Platí pro všechny vaše objednávky, které vám distributor dodá do 31. 7. 2014
- Na uvedené sestavy nelze poskytnout adicionální slevy
- Servery za uvedené ceny, včetně příslušenství za akční ceny můžete objednávat na webových portálech distributorů a na www.proliant.cz

A pozor! Možnost další slevy až 25 %! Od vašeho zákazníka odkoupíme jeho starý server! www.hp.cz/tradein

-25 %

Uvedené servery zakoupíte u těchto distributorů:

AT Computers a.s.
www.atcomp.cz

ATComputers

eD'system a.s.
www.edcz.cz

ed Follow the future

Tech Data s.r.o.
www.techdata.cz

Tech Data

Casablanca

Pixee TV – příležitost pro šikovného obchodníka

ŠTĚPÁN FEIK

Jakub Jedlička, spolumajitel společnosti Casablanca, nám představil novinku v portfoliu: komplexní a přitom uživatelsky přívětivé řešení jménem Pixee TV určené pro zpracování obrazových dat z bezpečnostních kamer.

Můžete nám představit Pixee TV – novinku ve vašem portfoliu?
Tuto službu jsme spustili začátkem června letošního roku. Důvodem k jejímu zavedení byla inovace našeho portfolia – chtěli jsme vstoupit na pole SaaS – Software as a Service. Samotná Pixee TV je cloudová služba pro zpracování obrazových dat z bezpečnostních kamer a jejich správu.

Proč právě Pixee TV?
Nad názvem jsme uvažovali dlouho. Nakonec jsme zvolili slovní hříčku: v názvu můžete slyšet různá slova jako „pixel“, „picture“, „to see“ (anglicky „vidět“). Důležitá byla i volba domény – chtěli jsme něco nadnárodního, proto nakonec .tv, která evokuje práci s obrazem.

V čem je Pixee TV odlišná proti konkurenci?
Nechtěli jsme vytvářet plagiát pro domácí systémy a rekordéry. Nechtěli jsme také zákazníka nutit k investicím do hardwaru, neboť z vlastní zkušenosti víme, že je poruchový. Navíc záznamy se mohou snadno ztrácet. Na jednoúčelových zařízeních se také velmi špatně rozvíjejí nadstavbové služby, které jsou vlastně alfou a omegou tohoto byznysu. Zákazníkovi je třeba pomoci s analýzou záznamu! S Pixee TV lze velmi snadno a intuitivně vyhledat záznamy mimořádných událostí, které kamera zachytila, a odprezentovat je například policii. Zároveň žijeme v době, kdy dochází k velkému rozvoji IP kamer a lidé uvažují o inovaci svých stávajících kamerových systémů – v drtivé většině analogových, které sice slouží dobře, ale z dnešního pohledu už kvalitou obrazu dávno nestačí. Vypovídací schopnost záznamu se výrazně snížila. Pixee TV je určena i pro inovátory – nabídne vylepšenou kvalitu obrazu a má implementovány funkce detekce pohybu, obličejů a čtení textů. Provozovatelé kaváren a barů si tak mohou na své stránky umístit přímý přenos z webkamery u nich v podniku. A díky chytrému systému dojde na obraze k rozmazání tváří (znehodnocení osobních údajů) a tím i k dodržení zákona o ochraně osobních údajů, který by za normální situace celou záležitost zkomplikoval. Tento filtr lze aplikovat i v post-procesingové fázi – záznam lze tedy uložit v plné kvalitě, ale tváře se rozmažou až zpětně. Jak vidíte, jde o velmi flexibilní řešení. Co se detekce pohybu týká, upustili jsme od logické formy „alarm-nealarm“, ale máme sekvenci snímků jdoucích po sobě a vytváříme procentuální porovnání změn mezi jednotlivými snímky. A to i z hlediska perspektivy! Získaná data se poté přenášejí na hustotní graf, který je umístěn hned pod obrazem – uživatel tak může na první pohled zjistit, kdy došlo v zachyceném záznamu k pohybu a jedním kliknutím se k němu přesune. Čtení textů zase umožňuje například majitelům větších areálů získávat informace o provozu vozidel. Systém lze nastavit i tak, že se při příjezdu auta pana ředitele sama otevře závora. Celou řadu nových funkcí ještě chystáme!

Kamery ale zaznamenávají obrovské množství dat...
I na to jsme pamatovali – u Pixee TV má zákazník možnost zaznamenávat obraz pouze v situacích, kdy potřebuje. Systém se tak spustí například až po ukončení pracovní doby a opravdu tak slouží svému účelu – hlídá! Existuje i možnost tzv. časosběru – v čase je komprimována určitá událost – například růst květiny.

Je Pixee TV kompatibilní se všemi kamerami?
Co se IP kamer týká, pak ano – s valnou většinou je Pixee TV kompatibilní. Trochu horší situace je u analogových kamer, kdy je potřeba převodník. Ale analog ještě rozhodně není mrtvý, s převodníkem stále funguje. Náš systém pracuje s formátem Motion JPEG (MJEPG), který umožňuje při analýze vyvolání sekvence jednotlivých snímků. V plných snímcích předejdete ztrátě detailů a v případě mimořádné události nepřijdete o důležité informace. Z ekonomického hlediska lze použít i h.264 stream, který podporuje valná většina kamer. Na našem webu najdete i seznam kompatibilních kamer, na jehož rozšíření neustále pracujeme.

Jakub Jedlička, spolumajitel společnosti Casablanca

Jak by měli Pixee TV využít ITC reselleři?
Vidím prostor pro prodejce IP kamer k obohacení jejich nabídky formou voucheru na tuto službu. Šikovný obchodník dokáže s Pixee TV udělat divy! Na našem webu je k nalezení i cenová kalkulačka a budeme pravidelně publikovat případové studie z nasazení řešení v praxi. Pro velká řešení lze vyjednat individuální podmínky. Máme řešení, které je přímo ideální pro stavební firmy, developerské společnosti nebo bytová družstva. Samostatnou kapitolou je pak státní správa, policie, městské a obecní úřady. Tam vidíme do budoucna velký potenciál.

Na co jste kladli při vývoji důraz?
Vývoj nám zabral něco přes rok a hlavní požadavek při vývoji byl na to, aby aplikace hodně uměla, ale byla zároveň co nejjednodušší na ovládání. Jinými slovy – musí být maximálně intuitivní. Výsledkem je webová aplikace s podporou cloudu, která se v podstatě obejde bez uživatelské dokumentace! Kdo nevěří, může si Pixee TV vyzkoušet – platí se pouze za zpracování obrazu. Díky možnostem naší aplikace můžete v reálném čase sledovat aktuální záznam a kdykoli se vrátit do historie.

Veškeré informace naleznete na:
http://www.pixee.tv/

AVG

Míříme do cloudu

ŠTĚPÁN FEIK

Kam a proč se svými produkty a službami míří společnost AVG, nám prozradil její channel manager David Všetula.

AVG je na českém trhu známá značka a od založení v roce 1990 prošla velkým vývojem. Můžete v krátkosti popsat, jaký posun za tu dobu firma zažila?
Vývoj byl opravdu překotný, těžko se dá přirovnat k něčemu obdobnému, co v České republice nebo ve střední Evropě vzniklo. AVG bylo založeno v Brně jako malá garážová firma o pár lidech, vyvinutý software se posílal poštou pár desítkám zákazníků. Nyní je AVG jako vůbec první česká technologická firma obchodovaná na newyorské burze (NYSE:AVG), má globálně více než tisíc zaměstnanců, generuje obraty v miliardách dolarů, spoléhá na něj přes 180 milionů uživatelů po celém světě a je průkopníkem v cloudových technologiích.

Kdy jste začali přemýšlet o cloudu a co za cloudové služby nabízíte?
S vývojem jsme začali už o něco dříve, konkrétně v roce 2007, a od roku 2011 toto řešení prodáváme v USA. Začátkem tohoto léta se dostává i na náš český trh. První zákazníci, kteří řešení využívají, je označují za nejlepší technologický počin AVG od dob vzniku. AVG CloudCare, je platformou pro vzdálenou správu, která výrazně zjednodušuje způsob, jak své firemní zákazníky ochránit pomocí antivirového programu, antispamového i webového filtru a online zálohování. Druhá novinka, AVG Managed Workplace, je pak kompletní platformou pro vzdálený monitoring a správu počítačové sítě (RMM). Toto pokročilé cloudové řešení monitoruje a spravuje veškerou místní i cloudovou infrastrukturu včetně celé škály mobilních zařízení z jednotného webového rozhraní.

Jak jste se vlastně dostali k vývoji cloudových řešení?
Cloudové služby a SaaS (Software as a Service) jsou celosvětovým trendem. Objem dat a informací v nich obsažených rapidně roste a práce s nimi klade čím dál vyšší nároky na rychlost zpracování, přenosovou rychlost, možnosti zpracování dat a v neposlední řadě i na jejich bezpečnost. Pro nadnárodní společnosti je cloud životně důležitý a nyní nadchází doba, aby z těchto výhod začaly čerpat i střední a menší firmy. Cloud zaznamenává velký rozmach i mezi domácími uživateli.

Co přinese cloud v podání AVG vašim obchodním partnerům – resellerům?
Naše pojetí cloudu dává našim partnerům lepší nástroje, jak pečovat o své zákazníky a proaktivně reagovat na jejich potřeby. Reaktivní model, tedy kdy reseller čeká, až zákazník zavolá s tím, že něco potřebuje, je zastaralý a nemůže přežít. Dáváme resellerovi do ruky nástroj, který může sám monitorovat stav a vytížení sítě, jednotlivých zařízení v síti, hlídat jejich stav z hlediska bezpečnosti, dohledovat tiskárny... Zájemcům bych doporučil navštívit online nebo živý seminář, kde je s cloudem seznámí naši inženýři. Semináře a školení jsou pro naše partnery samozřejmě zdarma.

Zmínil jste, že AVG vyvíjí cloud už od roku 2007, proč se na náš trh dostává až teď?
Cloud je něco naprosto nového, kromě klasických bezpečnostních prvků, na které jsou zákazníci a reselleři zvyklí, přidává i další flexibilní funkce. Vývoj a především testování této platformy je velmi náročné. Uvědomujeme si, že na spolehlivosti našich služeb závisí nejen naše pověst, ale i partnerů a resellerů AVG. Musíme mít jistotu, že nabízíme odzkoušený a kvalitní produkt.

Důvěřují lidé a firmy cloudu?
Počáteční nedůvěra tady samozřejmě je, ale ta je myslím všeobecně zdravá. Na datech stojí většina současného obchodu, člověk by si měl rozmyslet, komu je svěří. Pro velké společnosti se cloud stal nutností už před několika lety – jde o mix bezpečnosti, dostupnosti, ochrany před ztrátou nebo zneužitím atp. Firmy pochopily, že penzum vědomostí, vybavení a dalších věcí, které jsou pro současnou správu dat potřeba, je tak rozsáhlé, že je lepší svěřit je někomu, kdo se tím zabývá profesionálně. Samy se pak mohou soustředit na svůj vlastní byznys.

To jsou velké nadnárodní koncerny, ale co zbytek?
Vezměme to z druhého konce: Domácí uživatelé – ti využívají cloud, protože je levnější a pohodlnější. E-mail od Googlu, Microsoftu nebo od Seznamu je také cloud. Má intuitivní uživatelské rozhraní, neskladujete data na jednom zařízení, na ulici operativně přepošlete e-mail, v kanceláři rozpracujete tabulku, kterou dokončíte doma, fotky nahrajete na Facebook – nechcete přece objíždět celé příbuzenstvo osobně a ukazovat, kde jste v létě byli atd. A pak je tu SMB – malé a střední firmy, které brzy přijdou na to, že cloud se jim vyplatí.

David Všetula, channel manager ve společnosti AVG

Vyplatí se to tedy firmám i jednotlivcům, ale vyplatí se to i resellerům?
Určitě. Kromě možnosti nabídnout a prodat víc služeb, nabízí cloudové řešení od AVG i širokou škálu analytických nástrojů. Reseller bude mít u jím spravovaných zákazníků přehled o celé síti a možnost dělat úpravy v reálném čase z jakéhokoli zařízení, které je schopné připojit se k internetu. Dále bude mít možnost dokázat zákazníkovi, že právě on je ten, který rozumí jeho síti a potřebám. Nezanedbatelným faktorem je i retence. Zákazníci využívající cloudové služby jsou obecně loajálnější než ti na běžných produktech. Celkový objem prodeje cloudových řešení se od roku 2010 do nynějška zdvojnásobil a letos by měl dosáhnout cca 155 miliard dolarů. Pokud by někdo za tuto částku nakoupil Škody Superb v nejvyšší výbavě, mohl by z nich vytvořit nepřetržitou řadu v délce 4 160 km...

Bude AVG ještě nabízet „klasické“ licence?
Ano, oba typy produktů, tedy cloud i klasické licence, budeme nabízet minimálně do roku 2017.

Budoucnost je tedy v cloudu...
V podstatě ano. Určitou analogii s cloudovými službami vidím v bankovním sektoru a nakládání s penězi. Můžu se například rozhodnout, že budu mít peníze doma zašité v gauči, a říkat si, jak jsem to elegantně a „levně“ vyřešil. Neplatím žádné poplatky, nikdo neví (možná ani já), kolik tam vlastně mám. Rizika takového řešení si asi každý umí představit. Nebo je můžu svěřit renomované instituci, dát je tedy v podstatě do „cloudu“, a využívat výhod, které toto řešení nabízí.

Bezpečnost – nelehká rozhodnutí s nejistým výsledkem

PETR NÁDENÍČEK

Bezpečnost patří mezi ty obtížnější oblasti, které je třeba dříve či později v každé organizaci nějakým způsobem vyřešit. Je to však také velmi široká oblast a pohled na ni může být zkreslen řadou faktorů. Jak bezpečnost v organizaci implementovat, abychom měli pocit i objektivní jistotu, že tato implementace byla efektivní? Jak řešit rozsáhlé bezpečnostní konzultační projekty i implementace dílčích řešení, aby byla spokojenost jak na straně klienta, tak i na straně dodavatele?

Zůstává bohužel smutnou pravdou, že nejčastěji se organizace pouštějí do řešení své bezpečnosti v okamžiku, kdy se u nich vyskytne nějaký průšvih, a to ať už jde o nějaký úspěšný útok zvenčí nebo nějaký interní bezpečnostní incident. Pokud tento průšvih organizaci opravdu hodně „bolel“, může následně velice lehce dojít k řadě neuvážených investic, které ale nemohou přinést očekávaný efekt. Jedním z nejhorších scénářů bývá zpravidla nákup konkrétních bezpečnostních nástrojů nebo řešení, o kterých si organizace myslí, že jí přinesou očekávané bezpečí pro jejich ICT infrastrukturu, informace, byznys procesy atd. podle toho, co ji zrovna bezprostředně potkalo.

Analýza klientových potřeb

V naší praxi se nám již vícekrát vyplatilo, i v případě, kdy potenciální klient takříkajíc „přesně ví, co od nás chce“, detailněji analyzovat jeho potřeby a zjistit, kde je jeho „bolest“ a čím z našeho portfolia bezpečnostních služeb a produktů mu můžeme nejvíce pomoci jeho problémy řešit. Někdy se stává, že klient např. na základě nálezu interního auditu poptává dodávku konkrétního bezpečnostního produktu (např. DLP), ale není na jeho nasazení ani v nejmenším připraven (v případě DLP to může být např. neexistence klasifikace informací v rámci organizace). Pokud totiž obchodník podlehne lákavé vidině jednoduché zakázky a např. klientovi prodá konkrétní požadovaný bezpečnostní produkt a jeho implementaci, často může velice záhy zjistit, že řešení nemá očekávaný přínos, klient není spokojen, a tudíž zde i řádově klesá pravděpodobnost dalšího byznysu. Navíc zde platí i notoricky známá poučka o chování nespokojeného zákazníka co do šíření negativní reference na daného dodavatele.

Co je to bezpečnost

Co je to ale vlastně ta „bezpečnost“, kterou klientovi prodáváme? Je nutné si říci, že pod pojem bezpečnost lze schovat opravdu velmi dlouhou řádku komodit, jejichž rozsah i náplň se značně mění s tím, jak se od svých počátků rozvíjí celé ICT. Nejprve byla bezpečnost prodávána zejména ve formě různých antivirových, antispamových, šifrovacích a dalších softwarových řešení, firewallů, hardwarových zařízení apod. Postupně nabývaly na významu také různé konzultační služby, jako např. analýzy rizik, návrhy bezpečnostních politik, penetrační testy, bezpečnostní prověrky systémů, audity bezpečnosti na úrovni procesů organizace atd. V současnosti se pak setkáváme i se složitými technologickými řešeními, jako jsou například různé SIEM, DLP, anti-fraud a další produkty, které v sobě kombinují technologii provázanou se sofistikovaným know-how. V poslední době se dostávají na pořad dne i složitá řešení typu GRC, která již nepokrývají pouze oblast bezpečnosti, ale současně i řízení IT včetně řady strategických i operativních procesů.

Obecně platí, že čím složitější řešení klientovi nabízíme, tím detailněji musíme analyzovat jeho potřeby a přizpůsobovat jim dodávané produkty a služby. Dnes již nestačí dodat klientovi software v krabici s licencí a instalačním návodem. Současný klient očekává, že dostane komplexní službu, kdy mu dodavatel např. nejprve na základě analýzy řekne, který produkt (nebo lépe produkty) se pro jeho podmínky nejlépe hodí, případně jaké jsou jejich výhody a nevýhody, následně vybraný produkt nasadí a napojí na stávající technologie a procesy v souladu s moderními metodikami řízení IT a dále poskytuje účinnou a efektivní podporu často spojenou např. i s preventivní údržbou a dohledem nad daným řešením.

Důležité jsou zkušenosti a otevřenost

Prodávající tedy musí, pokud chce být úspěšný, investovat do předprodejní fáze nemalé prostředky. Často je nezbytné nasadit již v těchto raných fázích budoucí zakázky zkušené bezpečnostní konzultanty, protože obchodník (ať již mu říkáme key account manager nebo jakkoliv jinak) na to sám jednoduše nestačí. Je zapotřebí využít zkušeností konzultantů z minulých realizovaných zakázek a aplikovat je na prostředí potenciálního klienta tak, abychom uměli jasně ukázat, že přesně chápeme jeho potřeby a dokážeme mu pomoci. Na druhou stranu ale nesmíme před klientem cokoliv zastírat, byť by to mohlo být vnímáno jako nedostatek nabízeného řešení. Neexistuje nic jako dokonalý bezpečnostní produkt. Každý produkt i služba má v daném prostředí určité výhody a určité nedostatky, se kterými musíme klienta podrobně seznámit. Dále je třeba myslet i na možné dopady zvoleného řešení na samotnou organizaci, a to zejména v oblasti obchodních procesů, na které bývají klienti obzvláště citliví.

Petr Nádeníček, senior security consultant ve společnosti AEC

Dlouhodobé partnerství

Jak je vidět, prodej „bezpečnosti“ není vůbec jednoduchý. Na jedné straně mohou situaci komplikovat nejasné požadavky a očekávání klienta. Na druhé straně může vznikat problém s jejich násilným roubováním na bezpečnostní řešení preferované dodavatelem. Řešení těchto problémů je často možné jen v tom případě, pokud má klient určitou úroveň důvěry ve svého dodavatele, který dostatečně zná jeho prostředí i jeho problémy. Proto je pro obě strany velmi výhodné, pokud mezi nimi existuje určité dlouhodobé partnerství založené na předchozích pozitivních zkušenostech.

Vysvětlivky:
SIEM – Security Incident and Event Monitoring;
DLP – Data Leak Prevention;
GRC – Governance, Risk and Compliance.

Petr Nádeníček pracuje jako senior security consultant ve společnosti AEC

NETGEAR®

Velký byznys. Malé ceny.

Vytvářejte vlastní projekty z produktů NETGEAR a získejte výhodnější ceny!

Produkty NETGEAR pracují nejlépe mezi sebou. Využijte široké portfolio špičkových zařízení NETGEAR a nabízejte je zákazníkům **společně jako komplexní síťové řešení**. Rádi vám poradíme, jak naše produkty nejlépe zkombinovat a navíc vám poskytneme **mnohem výhodnější ceny**. Kontaktujte nás a společně dokážeme víc.

Doporučujeme

R7000	ReadyNAS 314	GS108E	M4100	M5300	WC7600	WNDAP660
Ultimátní Wi-Fi router s rychlostí až 1 900 Mb/s.	Výkonné datové úložiště s unikátní zárukou 5 let.	Neřiditelný přepínač konfigurovatelný pomocí PC utility.	Pokročilé přepínače s doživotní zárukou.	Cenově nejdostupnější 10 GbE přepínače.	Špičkový bezdrátový kontroler podnikové třídy.	Spolehlivý dvoupásmový Wi-Fi přístupový bod.

Kontaktujte autorizovaného distributora NETGEAR nebo náš prodejní tým prostřednictvím mailu **projekty@netgear.com**.

ABC Data	AT Computers	eDSystem	SWS	Tech Data Distribution
www.abcdata.cz	www.atcomp.cz	www.edcz.cz	www.sws.cz	www.techdata.cz

Pro většinu enterprise řešení nyní nabízíme:

NETGEAR DOŽIVOTNÍ ZÁRUKA

doživotní záruka na bezplatnou opravu

NETGEAR DOŽIVOTNÍ NBD

doživotní platnost NBD výměny

www.netgear.com

Oki

Jehličky: Tisk tam, kde běžná tiskárna nepřežije

Zdobí je obrazné šediny a bílý vous. Jsou trochu hlučnější, dovedou být velmi rychlé, neobyčejně výkonné, mají minimální náklady na provoz a vydrží skoro všechno. O čem je řeč? O historicky nejstarší technologii moderních tiskáren, o jehličkových tiskárnách.

Jehličky byly a nejspíše i zůstanou poměrně rozšířenou skupinou tiskáren s jasnou cílovou skupinou zákazníků. Jak je to jenom možné? Cožpak se nehodí tento typ téměř archaických strojů spíše do 80. let minulého století? Čím jsou zajímavé jehličky pro dnešního zákazníka?

Laciný a rychlý tisk

Je to především díky nízké pořizovací ceně, mimořádně nízkým provozním nákladům a rychlosti tisku. Patří všude tam, kde jsou požadavky na tato tři kritéria. Když zaměstnanec trhá výplatní pásku, zcela jistě netrvá na tom, aby byla vytištěna na LED nebo laserové technologii, zajímá ho, kolik si vydělal, a jde mu o to, aby byl tento údaj vytištěn důvěrně. Naproti tomu zaměstnavatel potřebuje, aby byly výplatnice pro všech 2 500 zaměstnanců vytištěny rychle, během dopoledne v den výplaty, a aby vytištění pokud možno moc nestálo. Všechny tři vyjmenované požadavky dokonale zajistí skutečně jen jehličková tiskárna.

Průpis šetří náklady

Podobné je vyřešení problému s několikanásobným průpisem, který lze na jiné technologii nahradit jen za cenu vysokých nákladů na tisk. Takové tiskové řešení potřebují velkoobchody pro tisk dodacích listů ve skladech, často v prašnějším prostředí (např. sítě prodejen nábytku, autoservisy) nebo ve skladových areálech a v expedici. Velmi rychle vám na jehličkových tiskárnách vytisknou vstupenku např. ve velké síti kin, jízdenku na vlak nebo letenku, pokud si ji nevytisknete doma přes webové rozhraní. O robustnosti a spolehlivosti nejlépe svědčí fakt, že jehličková tiskárna vydrží při slušném zacházení v plném zatížení běžně deset a více let.

Druhy jehličkových tiskáren

V závislosti na počtu jehliček se takové tiskárny rozdělují na:

- historické jedno- a dvoujehličkové, což jsou technické rarity vyráběné svého času i v ČSSR;
- sedmijehličkové – poskytují tisk s nízkou kvalitou a jsou používány pouze ve speciálních případech, jako jsou např. pokladny v prodejně, kde na kvalitu tisku nejsou kladeny téměř žádné nároky;
- nejprodávanější devítijehličkové dovolují tisk v tzv. NLQ (Near Letter Quality – blízký dopisní kvalitě) režimu, který kvalitou tisku odpovídá přibližně elektrickému psacímu stroji. Tyto tiskárny jsou vhodné pro tisk výpisů programů a pro tisk dokumentů, na jejichž kvalitě příliš nezáleží;
- tiskárny s 24 jehličkami umožňují kvalitnější tzv. LQ (Letter Quality – dopisní kvalita) režim tisku. Oproti devítijehličkovým tiskárnám poskytují větší rychlost tisku. Jsou používány opět zejména pro dokumenty, na jejichž kvalitu jsou kladeny střední nároky.

Parametry jehličkových tiskáren	
cena tiskárny	**3 000–30 000 Kč**
provozní náklady	cena nové pásky asi 100 Kč, cena vytištění stránky A4 cca 0,1 Kč
kvalita tisku	nízká až střední, maximum 300 dpi
hlučnost	vyšší
rychlost tisku	rychlá
možnost barevného tisku	při použití více barvicích pásek

Řádkové tiskárny

Pokud je třeba v této oblasti dosahovat výrazně vyšších výkonů, jsou zde profesionální řádkové tiskárny, které na rozdíl od běžných jehličkových tiskáren s pohyblivou tiskovou hlavou tisknou naráz celé tiskové řádky. I přes velký tiskový výkon mají tyto tiskárny velice klidný chod. Vzhledem k vysokým tiskovým výkonům nejsou řádkové jehličkové tiskárny určené pro tisk na volné listy papíru, ale pouze na skládaný kontinuální papír s okrajovou vodicí perforací pro traktorový posuv.

Proč prodávat jehličkové tiskárny Oki:

- kvalitní a spolehlivá zařízení;
- vyšší marže oproti standardním tiskárnám;
- segment trhu bez e-tailové konkurence;
- podpora ze strany výrobce – pomoc při návrhu řešení na míru pro zákazníka.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- rychlý a spolehlivý tisk;
- nízké pořizovací náklady;
- nízké provozní náklady;
- vhodné pro náročné prašné prostředí;
- tisk originálu a více kopií najednou;
- jednoduchá obsluha i výměna pásky;
- rychlý a spolehlivý tisk formátu A4 i A3;
- tisk na traktorový papír.

Distribuce pro ČR:

ABC Data, AT Computers, eD‘ system Czech, JVM Computers, SWS, Tech Data Distribution

Distribuce pro SR:

ABC Data, ASBIS SK, AT Computers, eD‘ system Slovakia, SWS Distribution, Tech Data Distribution, Westech

-fes-

NTB CZ

Baterie T6 power: vysoká marže i kvalita produktů

V České republice se v loňském roce prodalo přes 650 000 notebooků, na Slovensku pak přes 300 000. Každoročně tak na tomto trhu vzniká bezmála milion potenciálních zákazníků pro koupi náhradních baterií do svých přístrojů.

Odborníci navíc očekávají, že v roce 2014 významně naroste prodej PC. Důvodem je končící podpora počítačů s operačními programy Windows XP. Skupina možných klientů pro koupi nové baterie do notebooku se tak ještě rozroste: Běžnou praxí totiž je, že v rozmezí jednoho až tří let od pořízení nového notebooku se až 40 % majitelů rozhodne pro koupi nové baterie. Vzniká tak obrovská příležitost pro prodej baterií do notebooků. Nespornou výhodou prodeje baterií je, že cílová skupina je jasně definovaná a její oslovení je snadné. Nejefektivnější cestou je e-mailový marketing: Díky e-mailům rozeslaným zákazníkům například dva roky po prodeji notebooku lze účinně oslovit klienta.

Proč prodávat baterie T6 power

Při prodeji baterií je klíčovým krokem najít seriózního partnera. Na českém a slovenském trhu je takovým partnerem společnost NTB CZ, která distribuuje baterie vlastní značky T6 power. Pro prodejce je u T6 power garantována marže minimálně 20 % a vyšší. Výhodou spolupráce se společností NTB CZ je možnost odebírání baterií a příslušenství i pro ostatní mobilní zařízení, jako jsou fotoaparáty či videokamery, u kterých se marže rovněž pohybuje v desítkách procent. Díky této obchodní politice mohou prodejci mít z prodeje baterií stejný zisk jako v případě prodeje běžného notebooku s marží, která se běžně pohybuje v rozmezí 3–5 %. Bonusem pro partnery NTB CZ je přehledný vyhledávací nástroj pro snadný výběr baterií, který lze jednoduše implementovat na webové stránky prodejců.

O bateriích T6 power

Značka T6 power se objevila na trhu v roce 2006 a pod touto značkou se prodávají baterie do nejrůznějších přístrojů, od fotoaparátů až po PDA či aku nářadí. Nejprodávanější jsou přitom baterie do notebooků všech světových značek, především pak do těch nejoblíbenějších, jako je HP, Acer, Asus, Dell nebo Lenovo. Baterie T6 power jsou výjimečné především výborným poměrem kvality a ceny: T6 power nabízí výrazně levnější a přitom kvalitní alternativu k originálním bateriím. U nejnovějších baterií se pohybuje rozdíl ceny oproti originální baterii obvykle mezi 40–50 %, u starších modelů je cena nižší místy až o 70 %. Kvalita baterií T6 power je přitom srovnatelná s originálními značkovými bateriemi. Při jejich výrobě je totiž kladen důraz na pečlivé zpracování a výběr kvalitních materiálů.

Baterie T6 power obsahují jen kvalitní články renomovaných značek Panasonic nebo Samsung. Na rozdíl od extrémně levných baterií vyráběných převážně v Číně jsou tyto baterie vysoce spolehlivé a bezpečné. O spokojenosti zákazníků svědčí i zanedbatelné množství reklamací, které se pohybuje do 1 %. Garantována je záruka 24 měsíců a vysoká životnost zabudovaných článků. Dostupná cena těchto baterií umožňuje prodejcům stanovit si vyšší marži, než je tomu u dražších značek.

O společnosti NTB CZ

Společnost NTB CZ je výhradním distributorem baterií T6 power na český trh. Na českém trhu působí již od roku 1998 a od počátku se specializuje na prodej baterií a napájecích adaptérů. Nabízí široký sortiment náhradních baterií, které splňují přísné evropské normy. K nabízeným produktům patří baterie pro notebooky, digitální fotoaparáty, videokamery, smartphony, PDA a aku nářadí, ale i nabíječky pro digitální fotoaparáty a videokamery.

Proč prodávat baterie do notebooků T6 power:

- garance minimální marže 20 % a vyšší;
- baterie dodává stabilní dodavatel s dlouholetou praxí na českém trhu;
- dodavatel nabízí široký výběr zboží, dostupné jsou baterie do různých značek notebooků o různých kapacitách;
- baterie jsou vysoce kvalitní, obsahují pouze články Panasonic nebo Samsung. Mají zanedbatelnou míru reklamací pohybující se pod 1 %;
- přestože jsou baterie kvalitní, mají výrazně nižší cenu než originální baterie. Právě nízká pořizovací cena těchto baterií dává prodejcům prostor pro vyšší marže;
- dodavatel baterií, společnost NTB CZ, nabízí vždy okamžitou dostupnost zboží;
- společnost NTB CZ mimo baterií do notebooků dodává nabíječky a baterie i do ostatních mobilních přístrojů, lze tak rozšířit portfolio nabízených produktů;
- NTB CZ navíc nabízí přehledný nástroj pro vyhledávání baterií, který lze snadno implementovat na webové stránky prodejců.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- baterie mají výborný poměr ceny a kvality. Kvalitou jsou srovnatelné s originály, ale stojí přitom o 40–70 % méně. Znamenají pro zákazníka výraznou úsporu peněz;
- baterie mají garantovanou záruku 24 měsíců, vysokou životnost článků, které vždy pocházejí z dílny renomovaných značek Samsung nebo Panasonic;
- baterie T6 power jsou vysoce spolehlivé a bezpečné, míra jejich reklamací je pod zanedbatelným 1 %.

Distribuce pro ČR:

Agem, NTB CZ

Distribuce pro SR:

Agem Computers, NTB CZ

-fes-

Promotéři.eu

Dobrý IT dodavatel by nás měl posunout dál

ŠTĚPÁN FEIK

Vít Krčmář, CEO společnosti Promotéři.eu, má jasno – dobrý IT dodavatel musí obohatit zadání o své zkušenosti a postřehy a posunout tak svého klienta dál. Obzvláště když má dodat řešení společnosti, která spravuje databázi 5 000 spolupracovníků a potřebuje řešení na jejich koordinaci a interakci. To zní jako resellerův sen! Jak tedy Promotéři řeší své IT potřeby?

Můžete nám představit vaši společnost?
Jsme Promotéři.eu, společnost zabývající se promoakcemi na území České a Slovenské republiky. Pomáháme výrobcům prodávat a pečujeme o zboží ve velkých retailech – děláme i merchandising. Jádro našeho operačního týmu tvoří jedenáct lidí, kteří koordinují a kontrolují pracovníky v terénu, a nad nimi jsem já, který zastřešuji práci s partnery a dále koordinuji operační tým.

Naší největší předností je 5 000 promotérů, které máme v databázi a s nimiž spolupracujeme. Nad nimi jsou koordinátoři sídlící v každém větším městě. Máme své lidi v Ostravě nebo Olomouci, několik jich je v Praze, na Slovensku pak v Bratislavě a Košicích. K tomu disponujeme regionálními sklady v Ústí nad Labem, Plzni, Praze, Ostravě, Bratislavě a Košicích, kde uskladňujeme všechny naše materiály.

Mezi naše hlavní činnosti patří především sales promotion – školíme promotéry tak, aby dovedli dobře prezentovat a prodat zboží našich partnerů. Děláme i tzv. samplingy – pokud chce někdo uvést na trh nový produkt, představíme jej zákazníkům. Pokud je to například potravina, dáváme ji potenciálním zákazníkům ochutnat.

Kdo je vaším nejčastějším zákazníkem z IT sféry?
Už sedm let spolupracujeme s Epsonem, dlouhodobá je i kooperace s Verbatimem a u společnosti Diskus máme na starosti merchandising 150 položek a promo šesti značek. Naše služby využívají i společnosti LG, TP-Link a velký zájem má Panasonic.

Co pro vaši společnost znamená IT?
Je to pro nás životně důležitá věc. Tím, že kontrolujeme velké množství lidí, vzniká ohromná byrokracie. Potřebujeme kontrolu docházky – příchodů, odchodů a pauz promotérů, kontrolu výkazů práce, faktur a samozřejmě sdílení těchto informací mezi všemi, kteří je potřebují: od zadání práce po její vyhodnocení a zpětné komunikace s partnery a poté zpět na promotéry. Do toho je potřeba organizovat naše sklady, ve kterých jsou materiály a oblečení. Již několik let na to používáme specializovaný informační systém.

Vít Krčmář, CEO ve společnosti Promotéři.eu

Co by se stalo, kdyby vám IT vypadlo na den?
Nejdříve by došlo na vytrhání vlasů a poté bychom se vrátili „do středověku“ – k Excelu. (*smích*)

Jste na výpadek IT nějak připraveni?
Máme samozřejmě záložní databáze, ale určitě nejsme připraveni na ně přejít z minuty na minutu.

Máte na IT služby a nákupy vyhrazenou zvláštní část rozpočtu? Nebo řešíte tyto potřeby až v okamžiku, kdy přestanou stroje fungovat?
Strategické plánování pro IT oblast nemáme, asi trochu vybočujeme... Pro nás je hlavní informační systém, který průběžně aktualizujeme a doplňujeme. Momentálně přecházíme na třetí verzi systému – předchozí byla obalena tolika mody a doplňky, že značně zpomalovala systém. Například při kontrolách zboží a vložení 16 000 položek měsíčně do databáze byla situace kritická. Navíc komunikace mezi moduly nebyla s jejich přibývajícím počtem optimalizovatelná.

Aktualizujete i vaše hardwarové vybavení?
Tím, že máme většinu systémů v cloudu, častý nákup nového hardwaru odpadá. Soustředíme se především na náš informační systém, tedy na software.

Jak jste se vlastně dostali ke cloudu?
Na doporučení firmy, která spravuje naše IT. Ta nám navrhla toto řešení.

Řešíte tedy vaše IT potřeby přes externího dodavatele?

Co se informačního systému týká, tak první verzi jsme si nechali programovat od několika známých programátorů po částech. Druhou verzi už jsme si objednali u softwarového dodavatele z Bratislavy.

U třetí verze jsme se pak obrátili na brněnskou firmu Bios Design, která má zkušenosti se sofistikovanými systémy. Jedním z nich je třeba software pro brokerské firmy v USA, který porovnává data online. Také programovali informační systém pro první online banku v Německu. Při výběru společnosti jsme hleděli zejména na reference.

A jak řešíte vaše hardwarové potřeby?
Staráme se sami – když se něco pokazí nebo je něco potřeba, jdeme na Heureku nebo Zboží.cz a hledáme nejlepší variantu.

Takže hardware řešíte sami – včetně instalace?
Na to máme externisty.

Můžete detailněji popsat váš systém? V čem spočívá jeho výjimečnost?
Vypíchnul bych jeho hlavní přednost, kterou je detailní monitoring promotérů – zvládá detailně monitorovat velké množství lidí na velkém území za využití GPS lokátoru. Promotér se musí vyskytovat v okruhu 500 metrů od zadaného bodu, jinak na něj systém upozorní (systém mu nedovolí se přihlásit, tudíž víme, že není na svém místě; po přihlášení naopak počítá hodinovou mzdu od příchodu do odchodu).

O náš systém dokonce projevil zájem jeden ze slovenských obchodních řetězců (přesněji o jeho modifikaci – osekanou verzi; nám systém slouží k vedení veškeré administrativy, sledování inventáře ve skladech a hodnocení výkonů jednotlivců, to oni zatím nepotřebují). Proto jej upravíme i pro komerční použití a budeme jej nabízet i dalším firmám. Chce-li mít firma jistotu, že věci probíhají tak, jak je popsáno v reportech, lze si to takto jednoduše ověřit.

Nasazování a práce s komplexním softwarem musí být náročné. Jaká jsou hlavní úskalí?
Je jich mnoho. A velkých. (*smích*) Každá nová verze našeho systému obsahovala několik nových nápadů a funkcí, které vypadaly velmi užitečně a zajímavě. V praxi se však ukázaly téměř k ničemu: duplikace několika položek, vynechání jiných – v některých případech se práce spíše zkomplikovala, než nějak výrazně ulehčila. To se řešilo novými a novými moduly, nakonec objednáním nového systému.

Hádám správně, že jste byli v neustálém kontaktu s technickou podporou?
Přesně tak. Nakonec jsme museli vyhradit v kanceláři místo pro člověka, který tyhle věci řešil. Se současným dodavatelem jsme se proto dohodli, že u nás po nasazení zůstane na 14 dní jejich technik, který dohlédne na správné fungování systému a případné nedostatky vyřeší nebo nahlásí.

Co za zlepšení ze strany IT dodavatele byste uvítali?
U našeho současného dodavatele je situace dobrá. (*klepe na dřevo*) Náš problém byl vždy to, že systém nebyl dodán ve stavu, v jakém jsme si jej představovali. Nyní jim řekneme naši představu a oni nám ukáží řešení a doplní jej postřehy z praxe, což u předchozích dodavatelů trochu chybělo, podpora nebyla tak dobrá, jak jsme čekali. Chceme, aby přišel technik, vyslechl si naše představy a za pomoci svých zkušeností a znalostí posunul dané řešení ještě dál, než jsme původně doufali. Takhle má podle nás vypadat dobrý IT dodavatel.

Narazili jste někdy na jazykovou bariéru, když IT profesionál používal výrazy, kterým jste vůbec nerozuměli?
Velmi často. Snažím se orientovat a dál se vzdělávat. I přesto, že mám vzdělání z oboru energetiky (kde jsem se setkal s programováním), která není vzdálená programování, narážím často na zmíněnou jazykovou bariéru. Asi nejvíce mě rozhodil jakýsi IT slang, kdy technik neustále používal přívlastek „panický“ – panická síť, panické řešení... Nikdy jsem netušil, co bych si pod tím měl představit, a nikdy jsem se s tím nesetkal. (*smích*)

To zní jako typický „ajťák“ ze serverovny, kterého se bojí normální člověk na něco zeptat...
I s takovými jsem se setkal, ale zeptat se jich na něco jsem se nikdy nebál. Asi nejvýraznější „ajťák“, kterého jsem potkal, se jmenoval Tomáš – IT bylo jeho životním stylem a byl zvyklý přemýšlet nejméně tři kroky dopředu, a v důsledku toho mu málokdo rozuměl. Tam jsem si uvědomil, co také komunikační bariéra může znamenat.

Zyxel

Multifunkční přístupový bod NWA1121-NI

Přístupový bod (AP) s napájením PoE je určený pro podnikové sítě WLAN. Zařízení je založeno na standardu IEEE 802.11n, je spravováno pomocí protokolu SNMP a dosahuje datových rychlostí až 300 Mb/s.

Pokrytí signálem je u NWA1121-NI optimalizováno díky technologiím standardu 11n, jako jsou TX Beamforming a MLD (demodulace podle nejvyšší pravděpodobnosti), které zajišťují lepší a větší pokrytí. Přístupový bod má multifunkční konstrukci pro montáž na strop, ta je výhodná pro instalaci rozsáhlých bezdrátových sítí v interiéru.

Na rozdíl od tradičních podnikových bezdrátových AP, které jen obtížně dosahují lepšího pokrytí nebo výkonu, se PoE přístupový bod standardu 802.11 b/g/n Zyxel NWA1121-NI vyznačuje multifunkčním provedením, které řeší všechny problémy: Obsahuje vestavěné antény, které neznamenají snížení bezdrátového výkonu. Konstrukce určená pro montáž na strop pak odpovídá potřebám snadné instalace s pokrytím, které je již ve výchozím nastavení optimalizováno zejména pro oblasti pohostinství a školství. Zařízení NWA1121-NI, jež odpovídá normám pro instalaci do podhledu, je vyrobeno z netoxického materiálu, ze kterého se neuvolňují nebezpečné výpary.

Osm identifikátorů SSID pro komplexní správu uživatelů

V různých veřejných prostředích mohou správci oddělit provoz různých typů uživatelů pomocí switchů WLAN. V důsledku toho může být pro různé skupiny uživatelů nutné také nezávislé nastavení zabezpečení sítě Wi-Fi. Zyxel NWA1121-NI nabízí až osm identifikátorů SSID pro mapování nastavení úrovně zabezpečení sítě WLAN za účelem klasifikace uživatelů pro služby různých aplikací, jako je veřejný přístup k internetu nebo webový obsah s omezeným přístupem. Tato funkce podnikům umožňuje používat pro bezdrátový okraj sítě konzistentní správu uživatelů.

Kompatibilita s protokoly IPv6/IPv4 pro budoucí rozšiřování

Architektura IPv6, která byla navržena pro řešení problémů s vyčerpáním adres IPv4, se v současnosti široce zavádí v síťových instalacích po celém světě. Díky podpoře funkcí IPv6 přístupový bod Zyxel NWA1121-NI pro podniky zajišťuje hladký přechod od sítí na bázi protokolu IPv4 k infrastruktuře plně založené na protokolu IPv6. NWA1121-NI podporuje duální sadu protokolů (dual-stack), která umožňuje koexistenci obou protokolů: IPv4 i IPv6.

Bezdrátové technologie 11n zlepšují pokrytí až o 50 %

Ačkoli je 11n v současnosti základním bezdrátovým standardem, stále se potýká s několika nevyřešenými problémy, jako jsou nepokrytá (mrtvá) místa a neefektivní pokrytí v důsledku předpisů omezujících výstupní výkon. Zyxel NWA1121-NI tyto problémy řeší, protože obsahuje technologie 11n pro zlepšení pokrytí, například TX Beamforming, LDPC a MLD. Díky MLD zlepšuje zařízení NWA1121-NI poměr signál-šum (SNR) zhruba o tři decibely, a bezdrátové služby jsou tak ještě stabilnější a mohou lépe uspokojovat potřeby většího počtu mobilních uživatelů. TX Beamforming přitom rovněž eliminuje mrtvá místa, protože rozšiřuje pokrytí prostřednictvím průběžných dynamických změn fází signálu. Lepší příjem a větší pokrytí jsou výhodné pro zařízení s nízkým výkonem, jako jsou inteligentní telefony a tablety. Díky těmto zdokonalením mohou uživatelé prostřednictvím zařízení Zyxel NWA1121-NI využívat ty nejlepší mobilní bezdrátové služby – kdykoli a kdekoli.

Výhody pro resellery

Pro registrované partnery Zyxelu je připraven unikátní balíček výhod a podpory resellerských projektů. V portfoliu lze nalézt vše potřebné pro moderní a spolehlivou Wi-Fi síť pro malé i střední podniky, technickou podporu i potřebné znalosti formou certifikačních školení, online webinářů nebo workshopů. Pro více informací stačí kontaktovat Zyxel.

Při nákupu Access Pointů Zyxel získají reselleři na první kus 50% slevu.

Navíc získá partner až 20% slevu na svůj projekt postavený na Zyxel prvcích a produkty si může bezplatně vyzkoušet.

Bonus: Webináře a workshopy zdarma

Během roku Zyxel organizuje praktické workshopy s Wi-Fi tematikou v Praze a Brně. Vzdělávat se ale dá také z pohodlí kanceláře, a to připojením na online webináře.

Proč prodávat multifunkční přístupové body NWA1121-NI:

- nadstandardní záruka;
- návrh sítě zdarma;
- neinvazivní instalace;
- na první kus 50% sleva;
- výhodná nákupní cena.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- vyšší výkon;
- jednoduchá správa;
- doživotní záruka;
- funkce pro optimalizaci systému;
- nenápadný design ve stylu detektoru kouře;
- výhodná cena.

Distribuce pro ČR:
AT Computers, eD‘ system Czech, SWS

Distribuce pro SR:
ASBIS SK, AT Computers, eD‘ system Slovakia, SWS Distribution

-fes-

Desatero obchodníka v IT – díl osmý

Jak správně uzavřít obchod (nikoli však prodejnu!)

ZUZANA VRBOVÁ

Milý čtenáři, mám ráda naši mateřštinu. Všimni si rozdílu: uzavření obchodu a uzavření prodejny. Uzavírat prodejny, je docela snadné a vystačíme si na to zpravidla sami.

Ale uzavírání obchodu – to je jiná disciplína: bez soustředění a pravidelného tréninku uzavřete leda tak vlastní firmu.

Zdržovací manévr

Ještě dříve, než uzavřeš, zcela jistě tě čeká zdržovací manévr. Však to určitě dobře znáš. Věty jako „nechám si to projít hlavou“ anebo „musím se ještě poradit se ženou“ jsou noční můrou každého obchodníka. Investoval jsi spoustu energie do kontaktu, analýzy, nabídky. Máš zdolány všechny námitky, a přesto bys teď neměl obchod uzavřít? Podíváme se na to – zdolávání zdržovacího manévru je snadné – stačí ho včas rozpoznat a naučit se na něj správně reagovat.

Zdržovací manévr je přirozená obrana psychiky zákazníka před změnou stavu (koupí, podpisem smlouvy...). Úspěšné zdolání zdržovacího manévru probíhá v pěti krocích:

1) Přiznej klientovi právo na zdržovací manévr

- je v pořádku, že na zdržovací manévr narazíš. Např. *„Musím si to ještě rozmyslet“*. Nenech se zaskočit a reaguj klidně – např.: *„Rozumím.“ anebo „Chápu.“*;
- v této fázi je klíčové vyjádření pochopení, nikoliv souhlasu – tím by sis totiž zavřel dveře k dalšímu kroku.

2) Povzbuď klienta, aby řekl, co mu brání v rozhodnutí

- např.: *„Možná jsem na něco zapomněl. Pomozte mi: co si ještě potřebujete rozmyslet?“*;
- DŮLEŽITÉ: ptej se otevřenou otázkou (viz předchozí díly);
- pokud postupuješ správně, klient ti prozradí, co skutečně brání jeho rozhodnutí. Např.: *„Chci si ještě cenu ověřit v klidu na internetu.“*

3) Představ klientovi černý scénář – co by se mohlo stát v případě odmítnutí

- v obecné rovině. Nevydírej – jen přidej další hledisko k rozhodování: *„S internetem máme zkušenosti a věřte mi, nebo ne – ne vždy je cena na internetu cena, kterou nakonec zaplatíte.“*

4) Nabídni řešení

- jak naplnění černého scénáře dokáže s tvou pomocí předejít. Např. *„Navrhuji, že bychom se na internetové ceny podívali společně – ať máte jistotu.“*

5) A závěrečná otázka nakonec

- jednoduše (a opět otevřeně – všimni si): „Co na to říkáte?“ anebo „Co vy na to?“
- stejně jako při námitkách může následovat další zdržovací manévr – ten budeš řešit stejně – anebo jsme se úspěšně propracovali k devátému bodu Desatera: uzavření. Jak uvidíš: uzavírat budeme ve dvou postupných krocích: nejprve na zkoušku, a pokud získáme jistotu, uzavřeme obchodní případ definitivně – inkasem.

Zkušební uzavření

Pokud ho dobře ovládáš, dáš mi za pravdu, že je to nejcennější nástroj obchodníka. Zkušební uzavření nenese žádná rizika – je to jen otázka na názor zákazníka. Zároveň však dává oběma stranám najevo, že obchod může být uzavřen. Oproti přímému tlaku na objednávku klienta „nezablokuješ“ – naopak: můžeš ho povzbudit ke koupi. Proto zkušení obchodníci využívají zkušební uzavření několikrát během všech fází prodejního rozhovoru.

Zkušební uzavření je otevřená otázka, kterou zjistíš názor/pocit/připravenost zákazníka ke koupi. Například:

- ***„Jak se vám to líbí?“*** – zahajovací zkušební uzavření – klient totiž může být připraven ke koupi již od samého počátku;
- ***„Co říkáte na to, že už nebudete muset tahat tak těžký notebook?“*** – klasický příklad touhu vyvolávajícího zkušebního uzavření;
- ***„Kdybych vám kancelářský balík nainstaloval, vezmete si ho?“*** – tzv. výměnné zkušební uzavření – (v některých materiálech také označováno jako „dvojitý Nelson“). Účinné, pokud se ti podaří zjistit hlavní motiv nebo obavu klienta;
- ***„Je to tak, že preferujete značky notebooků HP a Lenovo?“*** – tak může vypadat progresívní zkušební uzavření. Ověříš si, jakou roli hrají v rozhodování klienta určitá kritéria, a ty potom „stupňuješ“.

Uzavření

Pokud máš za sebou zkušební uzavření, víš, na čem jsi, a tak už zbývá jediné – vrátit se k předchozím etapám anebo – v lepším případě – obchod uzavřít. Klienta budeme žádat o rozhodnutí, proto si musíš být jist, že je ten

nejvhodnější okamžik. Je to opravdu náročná etapa – ale pamatuj si:

„Kdo není schopen obchod dokončit, ten si ho nezaslouží!“

Jde o zhodnocení celé tvé námahy investované do celého jednání, soustřeď se proto, aby bylo zřejmé že: věříš tomu, co klient kupuje. Udržuj klidnou atmosféru a bez emocí. Už neargumentuj. Uzavření je obřad. Uzavíráme otázkou a máme několik možností:

1) Přímá otázka: *„Vezmete si to?“* Používej ji zcela výjimečně – jen když opravdu víš, že odpověď bude „Ano“;
2) Nepřímá otázka: *„Co za programy budete chtít nainstalovat?“*;
3) Alternativní otázka: *„Budete platit kartou, nebo hotově?“*; známá také jako *„ano, nebo jo“* – jednoduše se ptáme tak, jak chceme, aby zákazník odpověděl – a přitom měl možnost svobodné volby;
4) Otázka na klady a zápory: *„Které funkce na tiskárně využijete a které ne?“*;
5) Získání několikanásobného souhlasu: *„Stahujete filmy, stříháte video?“*

Finále – vystavuješ fakturu – anebo pozor – stop! Jsme v devátém bodě Desatera – zajímá tě desátý bod? Právě zde je největší příležitost každého obchodníka. Klient koupil a opadnul z něj stres z rozhodování. V desátém bodě proto opakuj prodejní desatero k přidruženému prodeji dalších služeb a produktů. Tak dlouho, dokud to dokážeš a klient/zákazník bude chtít kupovat.

Přeji mnoho úspěšně uzavřených obchodů a těším se na setkání na některém z tréninků prodejních nebo manažerských dovedností pod patronátem ATComputers. Informace o nejbližších termínech a obsahu tréninků najdete na adrese *RMOL.CZ* anebo napište na adresu *plesinger@atcomp.cz*.

Mýty o obchodu – část třetí

Co o sobě na jednání prozradit aneb to nejdůležitější na začátek

PAVEL KOTEK

Jste největší a nejprestižnější, máte nejširší portfolio. Zastupujete stabilní firmu s referencemi, prokazatelnými výsledky a tradicí, pobočkami po celé sluneční soustavě a závratnými obraty. Nebo v malé, ale zato kreativní, dynamické a flexibilní firmě, plné opravdových nadšenců a profesionálů ochotných pro zákazníka udělat cokoliv. Opravdu věříte, že na základě těchto „vražedných vět" se zákazníkem uzavřete obchod?

Je logické, že v úvodní fázi rozhovoru bychom měli dát zákazníkovi informaci o tom, s kým má tu čest. Otázkou je, jak na to, abychom nepůsobili jako podomní prodejci se zbožím otestovaným v laboratořích NASA a podobně. Pokuste se zamyslet, co z výše uvedených superlativ by o sobě neřekla vaše konkurence. Že říká to samé? Výborně! Tím, že to přestanete používat vy, získáte velký náskok. A když už jsme u toho, víte, jak byste zákazníkovi na první schůzce vysvětlili, že jste dynamická a flexibilní firma? Zejména v dnešním „turbulentním" světě může slovo dynamika evokovat chaos a flexibilita bezpáteřnost.

Ohromit, nebo zaujmout?

Lidé všeobecně nejraději poslouchají zajímavé příběhy – tedy takové, které mají poutavý děj, zápletku, někdy dokonce překvapivý konec a jsou srozumitelné. Proč z úvodního představení vaší firmy neudělat podobný příběh? Abyste mohli tento příběh vytvořit, budete potřebovat informace o vaší firmě. Nemyslím tím nutně informace z výroční zprávy představenstva, ačkoliv i z těchto informací se dá v některých případech udělat hezké vyprávění (pokud jste v posledních třech letech snížili počet zaměstnanců o polovinu a zvýšili čistý zisk o 20 % apod.). Víte, kdy a za jakých okolností byla firma, pro kterou pracujete, založena? Kdo byl u jejího zrodu a jaký je jeho životní příběh? Jak vznikl název vaší firmy a proč je vaše logo zrovna červené či modré? Jaké byly klíčové momenty ve firemní historii? Úvodní příběh je příležitostí sdělit zákazníkovi něco málo o hodnotách, historii a filozofii vaší firmy, aniž byste mu museli citovat všeobecně používaná klišé. Na celé představení máte maximálně jednu dvě minuty, a pokud tento čas efektivně nevyužijete, budete získávat zpět pozornost zákazníka jen velmi těžko.

Obchod je osobní záležitost

Jestliže je výše uvedené pravdou, pak by měl zákazník v úvodu obchodního jednání zjistit i něco o vás. Detaily obchodu s ním budete domlouvat vy, ne firma. To vy dáváte v sázku svoji pověst a čest. A zda vám bude zákazník věřit natolik, aby s vámi obchodoval, je opět jenom na vás. V okamžiku jednání se zákazníkem jste firma vy. V praxi se často setkávám s obchodníky, kteří při úvodním setkání se zákazníkem zadrmolí své jméno, předají vizitku a přejdou rovnou k vychvalování své firmy či dokonce k výčtu nabízených služeb či produktů. Zkuste se zamyslet na tím, jak byste se na místě zákazníka, který dnes již viděl dva vaše konkurenty se stejným přístupem, cítili vy. A jak by se celá atmosféra jednání mohla změnit, kdybyste řekli formou „minipříběhu" pár základních informací i o sobě. Prvním úkolem obchodníka je prodat sám sebe a vzbudit v zákazníkovi pocit důvěry a bezpečí. Pokud se vám toto nepodaří, můžete se během dalších fází obchodního jednání (pokud se vůbec dále dostanete) postavit třeba na hlavu, ale zakázku nezískáte (tedy pokud nejste výhradní distributor vody na poušti). Zákazník, který vám nevěří a který má pocit, že jdete jen po jeho penězích (jako všichni ostatní), se s vámi možná v některých případech ze slušnosti sejde, ale to bude vše, čeho dosáhnete. Jakmile o vás zákazník něco ví, už nejste cizí. Jste někdo, kdo dal nenásilným způsobem najevo svoji otevřenost a že nemáte co skrývat. Tento důležitý krok vám dává příležitost (a vlastně i tak trochu právo) ptát se na oplátku zákazníka, co on je zač. Množství informací, které vám zákazník o sobě prozradí, je indikátorem míry důvěry, kterou se vám podařilo u zákazníka vzbudit.

Co o sobě prozradit

První otázka, kterou bychom si měli položit, je, zda vůbec chceme něco prozrazovat.

Pokud vám připadá mluvení o sobě nepřirozené, či dokonce nevhodné, zkuste se sami sebe zeptat, proč je pro vás příjemnější schovat se za anonymní fasádou firemního loga. Je to pro vás bezpečnější? Nejste si jisti tím, co hodláte zákazníkovi nabídnout? Nebo máte problém s přijetím osobní odpovědnosti? Ať už jsou vaše důvody jakékoliv, faktem zůstává, že vztahy mezi sebou nebudují firmy, ale lidé. Jak tedy na to? Zkuste si připravit velmi krátké vyprávění o tom, kdo jste, jak jste se dostali k firmě, kterou zastupujete, a proč se vám líbí vaše práce. Dáte tím, mimo jiné, zákazníkovi najevo, jaký je váš vztah k oboru a že práci neděláte pouze pro peníze. A to se vždy hezky poslouchá, pokud je to pravda. Správné představování by mělo být nedílnou součástí vaší přípravy na každé obchodní jednání.

Jak jste na tom s etiketou?

Etiketa je součástí slušného vychování, v praxi se však neuvěřitelně často setkávám s obchodníky, kteří se na různých kurzech učí, že etiketa je přežitek, je třeba být „dynamický" a převzít při rozhovoru od začátku vůdčí roli. Dle představ mnohých autorů těchto kurzů byste se měli zákazníkovi podívat zpříma do očí, podat mu ruku jako první, pevně ji stisknout a uvést se: „Jmenuji se Leonard Anděl a zastupuji největší firmu na světě vyrábějící vakuově balené štěstí." Představte si na chvilku situaci, že do vaší kanceláře vrazí výrazně mladší obchodník, potřese vám agresivně rukou a vychrlí něco podobně absurdního jako výše. Jak byste se cítili? Úvodní představovací fáze je vynikající příležitostí prokázat zákazníkovi náležitou úctu a respekt. Současně je to přesně ta chvíle, kdy se zákazník rozhodne, zda jste kultivovaný profesionál a stojí za to vás brát vážně – anebo ne.

Pavel Kotek má dlouhodobou praxi v oblasti obchodu i managementu u nadnárodních společností a od roku 2004 se současně věnuje kultivaci obchodní a manažerské sféry v EU. Více informací na www.spml.cz

V příštím díle budeme pokračovat strukturou obchodního jednání a podíváme se na další fáze (a co během nich nikdy zákazníkovi neříkat).

ČERVENEC/SRPEN 2014

Crucial by Micron – výkon, kterému můžete věřit.

crucial by Micron

SSD Crucial MX100

– výkon a kapacita za cenu, při které si dvakrát rozmyslíte, zda má vůbec ještě smysl kupovat tradiční pevný disk

www.agem.cz

128GB – 512GB, čtení 550MB/s, zápis až 500MB/s. Nové 16nm 128gb čipy Micron.

brother at your side

COLOUR LASER

NOVINKA

HL-L8250CDN

- Intergrovaná barevná laserová tiskárna
- Rychlost tisku až 28 str./min
- Automatický oboustranný tisk
- Tisk z chytrých telefonů a tabletů
- Integrované Ethernet rozhraní
- Tisk profesionálních barevných dokumentů s rozlišením až 2400 x 600 dpi

Už nikdy nebude váš iPhone bez energie!

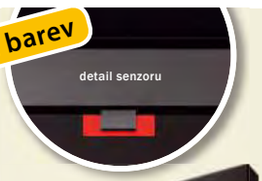
eSTUFF uvádí na trh novinky pro vaše pohodlí. Jednou z nich je ochranný obal na iPhone 5 a 5S s nabíječkou. V momentě, kdy vašemu telefonu dochází energie, stačí zmáčknout tlačítko a telefon opět bude fungovat.

Více informací na www.eeteuroparts.cz

EET EUROPARTS

EIZO

Autokorekce barev



23“ Fotomonitor EIZO CS230

- sRGB
- 23“ LED, 1920 x 1080, FullHD
- Integrovaný autokorekční senzor
- DUE – precizní homogenita obrazu
- 10-bit, DVI-I, HDMI
- Kalibrační software EIZO ColorNavigator Elements

10-bit | DUE | 5 YEAR WARRANTY

www.eizo.cz

Zažijte vše UltraClear

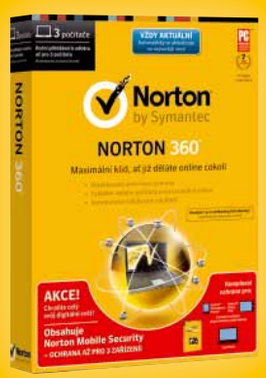
Odhalte i ty nejjemnější detaily s 28" UltraClear 4k UHD monitorem.

Rozlišení 3840 x 2160, UltraClear HD poskytuje čtyřikrát vyšší přesnost FullHD. Tento monitor nabízí dokonalou kombinaci velikosti, ostrosti a kvality obrazu.

PHILIPS

UltraClear 4K UHD
288P6LJEB

PHILIPS



Norton 360™ obsahuje ZDARMA Norton™ Mobile Security.

CHRAŇTE SVŮJ DIGITÁLNÍ SVĚT!

Norton™ představuje komplexní zabezpečení pro počítač, smartphone i tablet.

www.norton.com

www.komplexniochrana.cz

SECURITY | CLOUD | MOBILE | LIVE HELP

Norton chrání, na čem záleží.

Norton by Symantec

MÁTE ZÁJEM PREZENTOVAT SVŮJ TOP PRODUKT?

KONTAKTUJTE SVÉHO OBCHODNÍKA

Sraz fanoušků v režii AT Computers

Všichni správní ICT fanoušci, a nejen ti, zamířili na jarní setkání distributora AT Computers. Tradiční místo všech setkání – hotel Jezerka na břehu vodní nádrže Seč – se proměnil v pravý fandóm partnerů AT Computers. Postupně se na setkání dostali partneři ze sítí Comfor, Triline, Premio, VIP, Apple, Comfor SK + Triline SK, ale i těch, kteří nepatří do žádného z řetězců AT Computers (tzv. setkání NPP). Účastníci si odnesli nejen informace o nových produktech a službách výrobců, ale také se naladili na hokejové a fotbalové mistrovství světa a zažili či shlédli neuvěřitelný gejzír emocí.

Už příjezd na akci byl netradiční, neboť u recepce číhala slavobrána, utvořená z roztleskávaček (MČR Tigers Cheerleaders VSK Univerzita Brno), pro každého byl připraven dres v podobě české/slovenské vlajky s vlastním jménem a nechyběla ani píšťalka. Po dopoledním školení vystoupil se svou přednáškou na téma vývoj trhu, novinky z ATC, zuřivý fanoušek Petr Vaněk, ve volném čase obchodní ředitel AT Computers, který na úvod shrnul loňský stav trhu s IT. V nabídce nechybí ani stále populárnější 3D tisk a řešení pro digitální domácnost. Martin Wanke, král fanoušků, hlavní cheerleader, moderátor akce a k tomu všemu ještě marketingový ředitel AT Computers, se ohlédl za minulým rokem z perspektivy výroby počítačů a předpověděl úspěšný letošek.

Po celou dobu dvoudenních akcí bylo možné během přednášek soutěžit a za vyhrané „minipučíky“ nakupovat od sličných hostesek ve fanshopu různé fandící věci, včetně piva „obsahujícího zlato“, anebo je vyměnit za hardware, který dodali partneři akce.

I pověstné a mnohými netrpělivě očekávané večerní programy marketingového týmu ATC se nesly ve sportovním duchu. Nechybělo tak vystoupení komentátorů České televize, kteří pouštěli své přežblebty, nepovedené živé vstupy a také zajímavé nejen sportovní komentáře. Pro partnery vymysleli i řadu menších soutěží ve fanouškovském duchu nebo zážitkovou turistiku v podobě přeletu přes Alpy.

Jak je již na setkáních AT Computers zvykem, nemohly chybět roztleskávačky se svým napůl akrobatickým vystoupením, mistr barman se svou show i koktejly po celý večer (jejich kvalita byla neskutečná!), živá kapela Gusta Womacka Vorcestra a diskotéka, která se protáhla do snídaňových hodin. Popsané akce navštívilo v součtu přes 1 300 lidí. *-GP-*

Fantastická barmanská show

Slovo má král fanoušků – Martin Wanke, marketingový ředitel

Jak bylo na trhu, ví Petr Vaněk, obchodní ředitel

„Tygřice“ z Brna v téměř akrobatické pozici

Co koupíme za suvenýr?

Workshop s ATC

Invea-Tech FlowMon workshop s hojnou účastí

Invea-Tech v konferenčních prostorách OKsystem uspořádal třetí ročník FlowMon workshopu. Více než 250 hostů bylo seznámeno s nejnovějšími technologickými „vychytávkami“ v oblasti síťového dohledu, sedmou verzí FlowMon řešení i produktovými plány na následující měsíce. Vyhlášeni byli také nejúspěšnější partneři roku 2013. Rostislav Vocilka a Jiří Tobola nejprve představili společnost Invea-Tech a její krátkou, i když zajímavostmi a úspěchy nabitou historii. V současné době jde mimo jiné o druhou nejrychleji rostoucí technologickou firmu v ČR, kterou ve svých zprávách často zmiňuje například i agentura Gartner.

O možnosti monitorování síťového provozu a datových toků, takzvaném flow monitoringu, hovořil Petr Špringl. Hlavním tématem semináře však bylo představení připravované sedmé verze FlowMon řešení (na trh by měla být uvedena v létě), která přinese řadu podstatných novinek a vylepšení. Nechyběly případové studie: představili je Tomáš Dědek ze společnosti Bull, Tomáš Vlach z Home Credit International a Jan Klička z SITMP. Na závěr byli oceněni nejúspěšnější partneři za rok 2013. Cenu Distributor roku získal VUMS DataCom, Partnerem roku se stala společnost Bull, Skokanem roku byl vyhlášen Veracomp a titul Distributor roku pro region APAC připadl společnosti Orizon Systems z Japonska.

-dof-

Generální ředitel Rostislav Vocilka při zahájení

Našlapaný přednáškový sál

Obchodní ředitel Petr Špringl

Kobe s novou tváří

Společnost Kobe pro své obchodní partnery přichystala setkání s podtitulem „s novou tváří“, pod kterým se neskrývalo nic menšího než nový, kompletně přepracovaný web distributora. Kromě vlastních produktů, mezi které patří interaktivní fotoobraz i-Frame či prezentační modul Sign, se dostalo i na další aktuální témata, produkty a služby.

V úvodní řeči se Zdeněk Horáček, jednatel společnosti Kobe, zaměřil na novinky související s připravovaným webem, který by měl být v ostrém provozu spuštěn „co nevidět“. Mimo moderního vzhledu přinese web řadu dalších vylepšení. Jmenovat můžeme technologické stránky s informacemi o produktech, údaje o aktuálních skladových zásobách včetně zobrazení dostupnosti, možnost exportu do e-shopů, lepší galerii obrázků, videogalerii, porovnávání produktů, vylepšený konfigurátor baterií, hromadné objednávky či modul RMA.

Ke slovu se dostali také Pavel Zmitko ze společnosti WD a Lubomír Tomány ze společnosti Synology. Na kamerový dohled navázal Tomáš Petržilka a o digitálním obrazu i-Frame Home hovořil Michal Gerbel. Jde o vlastní produkt Kobe určený pro digitální prezentace v domácnostech i komerční sféře. Petr Bařtipán z Kobe poradil, jak vydržet s notebookovou baterií až pět let. Povedené odpoledne uzavřela tombola a diskuse. *-dof-*

Účastníky přivítal jednatel Kobe Zdeněk Horáček

Přišlo hodně partnerů...

Novinka v portfoliu – iFrame

Dobývání Čapího hnízda s ABC Datou

Setkání, vyšperkované možností projít si vojenským výcvikem završeným misí s cílem obsadit Čapí hnízdo, klíčový bod Dvora Semtín, který se nachází mezi Benešovem u Prahy a Olbramovicemi, si pro své prodejce připravila ABC Data.

Akci za účasti zhruba dvou stovek partnerů zahájil Ondřej Radovnický představením obchodního týmu, po kterém následovaly přednášky výrobců. Po něm vystoupili zástupci výrobců jako Lenovo, TP-Link, Fujitsu, Intel nebo HP. Nečekaným překvapením, které jedince se slabšími nervy řádně vyděsilo, bylo komando ozbrojenců, které vtrhlo do sálu při prezentaci a během několika vteřin předvedlo zatčení nebezpečného narušitele.

Odpolední blok patřil Microsoftu, Oki, Linksysu a Kensingtonu. Na závěr přednáškového bloku proběhla tombola jako odměna za účast na přednáškách a workshopech. Hlavními cenami byly třídenní kurz přežití a potravinové balíčky používané americkou armádou. Po rozdání tomboly již nic nebránilo zahájení Operace Čapí hnízdo. Každý, kdo se chtěl zapojit, nejprve musel projít výcvikem vedeným vojenskými instruktory. Nejprve se naučili zajistit si základní životní potřeby v kurzu přežití, po kterém následovala jízda ve vozech Dodge z druhé světové války a rozborka a sborka dobových zbraní. Dalšími disciplínami byly základní kurz sebeobrany, střelba z různých druhů zbraní, hledání min pomocí detektoru a techniky boje nablízko. Ve skoro stejném duchu potom proběhla obdobná akce také na Slovensku. *-dof-*

Tohle je přepadení!

Nastoupený tým ABC Daty

Produktová výstavka

Mořské panny na eD parníku

Letošní eD parník měl podobu netradičního čtyřhodinového výletu na cestě do Vraného nad Vltavou. Po vyplutí hosty na sluncem zalité palubě přivítali Thierry Bitout (generální ředitel eD‘ system Czech) a Vladimír Prinke (obchodní ředitel eD‘ system Czech). *„Všechny vítám na palubě eD parníku 2014. Rád vás vidím a přeji vám příjemnou zábavu bez jakýchkoliv potíží,“* pronesl na úvod Thierry Bitout.

O hosty, kterých bylo na palubě více než 300, bylo postaráno příkladně – naznačil to již uvítací drink podávaný při nalodění. Na dvou barech sponzorovaných společnostmi eD‘ system Czech a Epson byly po celou dobu plavby podávány osvěžující míchané nápoje, které v horkém odpoledni přišly vhod.

Sluncem zalité pozdní odpoledne a začínající večer svými tóny skvěle doplňovala jazzová hudba kapely Banda Legal. Lákavým zpestřením byl také „námořnický“ fotokoutek společnosti Canon, ve kterém bylo možné si na památku nechat vyrobit a hned také vytisknout stylové fotografie. Ti odvážnější se vyfotografovali také se sličnými mořskými pannami.

Hlavním bodem zpáteční cesty byla tombola o desítky cen od společnosti eD‘ system Czech a partnerů akce. Její výtěžek, který činil 20 500 korun, putoval na dobročinné účely prostřednictvím eD Fondu Pomoci.

-dof-

Ředitelé Thierry Bitout (generální) a Vladimír Prinke (obchodní)

Sličné mořské panny

Martina Brauner, channel marketing manager, předává výhru v tombole

S Avnetem na kurtech

Rok se s rokem sešel a na kurtech v Uhříněvsi proběhl již desátý ročník oblíbeného turnaje Avnet Tenis Cup. Na šest desítek přihlášených sportovců z řad partnerů a zákazníků společnosti Avnet všech věkových kategorií si to spolu rozdalo ve zkrácené tenisové čtyřhře a badmintonu.

Již od samého rána bylo jasné, že účast bude nejen díky příjemnému, ačkoli místy chladnějšímu, počasí hojná. Krátký úvod zajistila Zuzka Komárková z Avnetu, která tenisty seznámila s programem a dalšími organizačními záležitostmi, a vše spolu s kolegyní Katkou Ďurišovou zaštiťovala.

V první fázi byly přihlášené dvojice rozděleny do šesti skupin, ve kterých se hrálo systémem „každý s každým“. Na základě neúprosných, často však tvrdě vydřených, výsledků ze „základních skupin“ byly dvojice následně rozděleny do dvou „pavouků“. Lepší do „ligy mistrů“, horší do „juniorů“.

I přes zkrácenou hru se turnaj protáhl do odpoledních hodin. Na památku si vítězové letošního Avnet Tenis Cupu odnesli ceny vyrobené dětmi z Dětského domova ve Zruči nad Sázavou, který Avnet dlouhodobě podporuje. Podrobné výsledky turnaje naleznete na RMOL.CZ v rubrice Setkání.

-dof-

Příprava na utkání

Gem! Set! Mač!

Jeden Džokovič vedle druhého...

Army na ASBIS Universe

Tradiční akce ASBIS Universe se letos konala v prostorách zámeckého areálu Loučeň. Na akci dorazilo 180 návštěvníků, mezi kterými byli zástupci více než 70 společností. Program byl zahájen v party stanu a úvodní slovo pronesli obchodní a marketingový ředitel společnosti ASBIS CZ Jaroslav Brandejský a vedoucí marketingového oddělení Kateřina Vymazalová. Poté se hosté přesunuli do prostor zámeckého hotelu, kde během dopoledne a odpoledne probíhaly prezentace 18 výrobců. Společnost Prestigio představila své novinky z oblasti tabletů a telefon. Se svými chystanými novinkami seznámili posluchače i ostatní partneři jako Intel, Logitech, Eaton či Sapphire. Produkty představily i Toshiba, Supermicro, AVG, Canyon, Promise či Microsoft. Gigabyte předvedl smartphony pod značkou GSmart. Prezentovaly i značky Infortrend, HP, Seagate, MSI a AMD. V podvečer se převážná část návštěvníků přesunula do bývalého vojenského areálu v Milovicích, kde byl pro všechny připraven program plný adrenalinových zážitků, mezi něž patřily akční projížďky drsným terénem na bojových vozidlech nebo lety helikoptérou. Po návratu do zámeckého areálu následovala večerní zábava v doprovodu živé hudby.

-GP-

Kdepak, SVD Dragunov je stejně nejlepší flinta...

Dopolední program plný přednášek

S BVP je každý terén sjízdný

Fanouškovské ATC roadshow 2014

AT Computers uspořádal sérii jednodenních školení nabitých informacemi o aktuálních produktech a službách. Jarní ATC roadshow, která byla zpestřena soutěžemi o ceny s fanouškovskou tematikou, se v šesti českých a moravských městech zúčastnilo celkem 311 prodejců. Setkání od 29. dubna do 21. května 2014 postupně proběhla v Brně, Ostravě, Plzni, Senohrabech u Prahy, Liberci a Pardubicích. Martin Wanke, marketingový ředitel AT Computers, prezentoval informace o vývoji českého IT trhu a postupně se dostalo i na novinky na webech eBusiness a eKatalog, distribuce 3D tiskáren 3D Factories, zařazení produktů Digimax pro digitální domácnost či projekt Vzdělávání pro budoucnost, který má jen pro letošní rok připraven na granty pro školy 930 milionů korun. Slovo dále dostali Karel Grabl z Epsonu, Rudolf Šída z HP, Jan Mára z Armoru, Aleš Šafář z TP Linku a Jan Ondruš s Jaroslavem Flídrem z Asusu.

Firmu CipherLab představil Jindřich Miler, Honeywell zastupoval Marek Holešovský. Nechyběl Richard Sláma z MSI a NAS zařízení QNAP s ohledem na hardware i software představil Jan Kratochvíl. Program uzavřela prezentace společnosti Gigabyte.

A protože se ATC Roadshow 2014 konala před začátkem a v průběhu hokejového mistrovství světa, nechyběly ani soutěže o ceny inspirované právě tímto svátkem všech (nejen) hokejových nadšenců. *-dof-*

Přednáší Martin Wanke, marketingový ředitel

Sjeli se partneři (nejen) z Prahy

Jan Mára z Armoru (v pozadí bohatá tombola)

Česko-Slovenská Axis Roadshow 2014

Axis Communications vyjel za svými partnery a při své roadshow navštívil postupně Bratislavu, Brno a Prahu. Hlavním tématem letošní spanilé jízdy byla „Použitelnost obrazu" – jiný pohled na jeho kvalitu. Účastníkům se na roadshow představil celý tým Axisu a byl jim po celou dobu konání plně k dispozici – za mikrofonem se u plátna přitom postupně vystřídali téměř všichni z nich: Úvod patřil key account manažerovi Daliboru Smažinkovi a sales manažerce Markétě Bauerové. Veškeré nástroje včetně partnerského webu představila inside sales Irena Luxová. Axis dále nabízí partnerům i marketingovou a PR podporu, o které podrobně hovořili specialisti Dominika Troost a Marek Pavlica. Odlehčenou formou a prostřednictvím praktické ukázky pak Jindřich Světnica a Richard Malíř partnerům představili možnosti IP kamer. Odpolední program přinesl řadu případových studií. Na závěr byli vyhlášeni nejlepší partneři Axisu za rok 2013: společnost AMiT za nejzajímavější integraci řešení a Ocenění skokan roku získala firma Pontech. Po ukončení oficiálního programu následovalo vždy ještě neoficiální setkání u číše lahodného moku dle vlastního výběru, kde se dále utužila partnerská spolupráce a navázaly se nové kontakty.

-fes-

Markéta Bauerová, sales manažerka, předává ocenění partnerům

Kdo měl nohy, ten přišel. Zbytek přijel autem

Oceněný partner – společnost AMiT

Jarní partnerské školení od HP

Jarní, i když počasím téměř letní, školení pro své partnery připravilo HP, konkrétně divize Printing and Personal Systems (PPS). Akce se odehrála v brněnském hotelu Best Western Premier a byla nabitá produktovými informacemi z oblasti počítačů a tiskáren. Setkání zahájila Erika Lindauerová, ředitelka divize PPS, která hovořila o aktuálních trendech včetně mobility, cloudu a velkých dat a jejich vlivu na běžného člověka. Dále shrnula výsledky společnosti HP za minulé období a vývoj trhu v segmentu notebooků i tiskáren. Partnerský prodej přiblížil Pavel Machovský, manažer pro prodejní kanál divize PPS. Zmínil také Unison, partnerský portál s novými možnostmi, který nahradí rozhraní Smart Quote. Dvě z prezentací patřily také partnerům akce – Petr Ritz z Microsoftu hovořil o nasazení Windows 8.1 na různých typech zařízení a Vlastimil Maar z Intelu ukázal nejnovější mobilní technologie. Speciální workshop pak byl připraven na míru distributorům spotřebního materiálu. A protože se v odpoledních hodinách hrálo čtvrtfinálové utkání mezi výběrem České republiky a Spojených států amerických, organizátoři přistoupili k úpravě programu, a dali tak možnost toto až dokonce vypjaté utkání sledovat.

-dof-

Erika Lindauerová, ředitelka divize PPS, při zahájení

Partneři v elegantně vyzdobeném sále

Je libo tisk ve velkém formátu?

Workshopy eD‘ system Czech ve velkém stylu

V průběhu května uspořádal eD‘ system Czech tradiční sérii pobočkových workshopů v Praze, Pardubicích, Brně a Ostravě. Na akcích své novinky představilo několik společností, které najdete v nabídce eD‘ system Czech. Nemohla chybět ani vlastní značka počítačů Lynx, kterou reprezentoval Michal Útrata. U promítacího plátna se pak vedle něj vystřídali jednotliví představitelé značek jako Daniel Jíra z Toshiby, Jiří Olejník za WD, nechyběli Martin Kozdera s Jiřím Sedláčkem z Oki, Pavel Dvořáček nebo Marcel Divín z Epsonu, Petr Malecha s Petrou Bartošovou z Microsoftu, Radovan Hošek za Fujitsu, Petr Kubeš za HP a Josef Kočica za Optomu. Partneři se dozvěděli nejen vše potřebné o novinkách v produktovém portfoliu, ale měli i možnost se ptát na to, co je zajímalo.

Přednášky zakončila tombola o ceny věnované partnery workshopů a poté již propukla nefalšovaná zábava. Pražští reselleři si vyzkoušeli čepování plzeňského piva v Pubu kousek od Karlova mostu, pardubická pobočka pak pro návštěvníky přichystala grilování selete. Ostravská zastávka si připravila adrenalinový závod buginek na dálkové ovládání a večerní pole dance show, v Brně pak došlo na golfový simulátor, bowling a zcela jistě přišel i kouzelník.

-fes-

Kdo přišel pozdě, musel stát mimo záběr

Milan Bezstarosti z eD' system Czech

Sen každého muže: hrát si s auty a ještě u toho něco vyhrát

SWS Gold partneři 2014

Hotel Horizont v Peci pod Sněžkou měl tu čest znovu přivítat „zlaté“ partnery distributora SWS. Prodejci, rozděleni do několika skupin, absolvovali během dvou dnů tři bloky obchodně a produktově zaměřených školení. Na těch bylo možné vyslechnout novinky partnerů akce – společností Acer, Asus, Belkin, Brother, Canon, Dell, HP, Lenovo, LG, Linksys, Microsoft, MMD a Toshiba.

Odpoledne čekala na partnery lákadla v podobě kladky, bobové dráhy, možnosti projít se a svézt se nově vybudovanou lanovkou na Sněžku. Hbitost a postřeh se dal otestovat u ping pongu, fyzička na horských kolech, přesnost na golfu, anebo bylo možné naopak si zcela odpočinout ve wellnesu. Pro dámy byla po celý den připravena kadeřnice, vizážistka a manikérka.

Večer žezlo převzala Ester Kočičková, která se střídala s Karlem Hynkem a Danielem Čechem, známými komiky z televizní show *Na stojáka*. Po skončení vystoupení byla přichystána degustace originálních kubánských rumů. Druhý den následovalo zbylé kolečko přednášek a také losování bohaté tomboly.

-GP-

Stanislav Skalička, obchodní ředitel SWS, předává ceny partnerům

R.U.M. (v pirátském stylu)

Večerní program naplnil sál

SEZNAM INZERENTŮ

AGEM.CZ, s. r. o.	www.agem.cz
ALWIL Trade, spol. s r. o.	www.alwil.com
APC by Schneider Electric	www.apcc.com
AT Computers, a. s.	www.atcomp.cz
Brother International CZ, s. r. o.	www.brother.cz
CASABLANCA INT, s. r. o.	www.casablanca.cz
DELL Computer, spol. s r. o.	ww.dell.cz
Eaton Elektrotechnika, s. r. o.	www.eaton.cz
eD´ system Czech, a. s.	www.edsystem.cz
EET EUROPARTS, s. r. o.	www.eeteuroparts.cz
EIZO Europe GmbH, o. s.	www.eizo.cz
ESET software, spol. s r. o.	www.eset.cz
ESET, spol. s r. o.	www.eset.sk
HEWLETT-PACKARD, s. r. o.	www.hp.cz
Lenovo Technology B.V. organizační složka	www.lenovo.cz
MMD – Monitors&Displays Czech Republic, s. r. o.	www.mmdpartnernet.com
Netgear Deutschland GmbH	www.netgear.com
Samsung Electronics Czech and Slovak, s. r. o. česká organizační složka	www.samsung.cz
SWS, a. s.	www.sws.cz
Symantec GmbH (ČR&SR)	www.symantec.cz
Synology GmbH	www.symantec.cz
Trusted Network Solutions, a. s.	www.tns.cz
XEROX CZECH REPUBLIC, s. r. o.	www.xerox.cz

REJSTŘÍK FIREM

100Mega Distribution	12
ABC Data	6, 10, 12, 38, 52, 62
Acer	10, 53, 66
Activision	6
Adobe	12
Agem	10, 12, 53
AMD	10, 63
Anixter	12
Apple	60
Aquasoft	8, 10
Armor	64
ASBIS CZ	6, 12, 63
ASBIS SK	12, 52, 56
Asseco	8, 45
Asseco Solutions	8, 45
Asus	53, 64, 66
AT Computers	4, 6, 10, 12, 14, 15, 16, 38, 41, 52, 56, 60, 64
Avast	39
AVG	4, 49, 63
Avnet	4, 8, 63
Axis	4, 6, 12, 64
Azlan	6
Belkin	66
BMW	44
BossCan	6
Braun	62
Brother	4, 41, 66
Bull	61
CA	6
Canon	6, 8, 10, 43, 62, 66
Canyon	63
Cigler Software	10
Cisco	6
Cleverlance	8
Consulta	4, 32, 33
Český Telecom	8
ČNB	22
Dell	53, 66
Deloitte	8, 21
Develop	41
Dimension Data	8
Diskus	54
DNS	4, 6, 20, 21, 22, 24, 29
Dodge	62
eD' system Czech	4, 10, 12, 38, 52, 56, 62, 65
eD' system Slovakia	12, 38, 41, 52, 56
Eizo	12
Electronic Arts	6
Elko	6, 12
Elko Trading	6, 12
EMC	8
Epson	54, 62, 64, 65
Eset	4, 20, 21, 22, 24, 44
Extreme Networks	30
Facebook	29, 30, 39, 49
Fortinet	21
Fujitsu	8, 62, 65
Gartner	10, 61
GfK	4, 10, 18, 19
Gigabyte	10, 63, 64
Google	29
Harman Kardon	10
Home Credit	61
Honda	43, 44, 45
Honeywell	6, 64
Hoshi	6
HP	4, 12, 53, 57, 62, 63, 64, 65, 66
IBM	8
IDC	10
Infor	8, 57, 63
Infortrend	63
Intel	10, 62, 63, 65
ISC Communication	12
Janus	12
Joyce	10
JVM Computers	52
Kaspersky	10
Kensington	62
Kerio Technologies	8
Kobe	4, 10, 61
Kodak	8
Kyocera	6, 12
Lenovo	4, 8, 10, 12, 40, 53, 57, 62, 66
LG	54, 66
Linksys	62, 66
Logitech	6, 63
Micos	12
Microsoft	8, 10, 43, 49, 62, 63, 65, 66
Mio	4
MMD	66
MSI	12, 63, 64
Netgear	4, 38
NextiraOne	8
O2	8, 10
Oki	4, 10, 52, 62, 65
OKsystem	61
Panasonic	8, 43, 53, 54
PCV Computers	6
Prestigio	63
Promise	10, 63
Samsung	4, 53
SAP	39
Sapphire	63
Seagate	63
Setos	12
Sharp	6
Skype	39
Software602	8
Star	6, 55
SWS	4, 10, 12, 38, 41, 45, 52, 56, 66
SWS Distribution	38, 52, 56
Synology	10, 61
Tech Data Distribution	6, 8, 12, 38, 41, 52
Telefónica	10
Thecus	6
Toshiba	10, 63, 66
TP-Link	12, 54, 62, 64
Verbatim	54
WD	61, 65
Westech	10, 52
Zboží.cz	55
Zyxel	4, 10, 56

DĚKUJEME

Reseller Magazine
ČESKÝ IT DISTRIBUTOR 2013
Reseller Magazine OnLine

ABSOLUTNÍ KATEGORIE

Reseller Magazine
SLOVENSKÝ IT DISTRIBÚTOR 2013
Reseller Magazine OnLine

ABSOLÚTNA KATEGÓRIA

Broadline distributor roku

ChannelWorld Awards 2013

Vážíme si vaší přízně.

Na viděnou! Vaši přátelé z ATComputers Team

ENJOY SAFER TECHNOLOGY™

PŘÍBUZNÉ SI ČLOVĚK NEVYBÍRÁ, DODAVATELE ANO.

DĚKUJEME

partner.eset.cz

dvojklik.cz

partner@eset.cz | 222 811 135