

Reseller Magazine

První časopis na trhu soustředěný výhradně na prodejní kanál ICT

Číslo 9, ročník 13, vyšlo 2. září 2015

KOMPLEXNÍ PŘEPRAVNÍ A LOGISTICKÉ SLUŽBY



Reseller Magazine
ČESKÝ IT
DISTRIBÚTOR
2015
Reseller Magazine | OnLine

Reseller Magazine
SLOVENSKÝ IT
DISTRIBÚTOR
2015
Reseller Magazine | OnLine



Skupina Geis, tradiční
partner ankety Český
a Slovenský IT distributor.

Zákaznické centrum:
+420 951 277 777
www.geis-group.cz



Ověřená kvalita služeb



Global Logistics



Hlasujte pro nás v anketě IT DISTRIBÚTOR ROKU.
Holky z SWS vás opět překvapí. Už brzy!...



<http://www.rmol.cz/itdistributorroku>

AŽ VÍTE,
CO LETÍ



**Rozšiřte si své obzory
na hvězdné IT konferenci**

19. 10. 2015

9:00–18:00

Clarion Congress Hotel Prague

Freyova 33, 190 00 Praha 9 – Vysočany

www.edsystem.cz

- ▶ 30 prezentací o novinkách a trendech nejvýznamnějších IT společností
- ▶ Více než 50 stánků s možností vyzkoušet si nejnovější produkty
- ▶ Detailní seznámení s novými značkami v distribuci
- ▶ Bohatý doprovodný program pro oči, uši i chuťové buňky
- ▶ Tradičně oblíbená tombola o skvělé ceny



Chceme to dělat jinak!

Původně to měl být klasický rozhovor – sejdeme se, já kladu otázky, Pavel Salák odpovídá, vše se zaznamenává a následně přepíše, pan ředitel se ještě nafotí a máme to. Ale zasáhla vyšší moc, respektive Pavel Salák sám, když prohlásil: „A co to udělat trochu jinak?“ Pochopili jsme to jako výzvu. Zorganizovali jsme proto setkání s partnery a místo mě se ptali oni – a vznikl nesmírně zajímavý text, který velmi věrně a bez obalu reflektuje situaci na trhu. Povinné čtení najdete na straně 12.

Ještě předtím mi ale volal Martin Hempl ze společnosti MMD, která na trhu zastupuje značky Philips a AOC. Má prý pro mě hotovou bombu. Sešli jsme se proto u mě na terase u kávy a v největších vedrech mi prozradil, že to chce začít dělat úplně jinak, a dokonce přesně řekl jak. Inspirativní (pro ostatní výrobce) a povzbudivé (pro vás, resellery) čtení naleznete na straně 56.

Snaha odlišit se, dělat to jinak je patrná všude. A vypadá to, že to nebudou jen fráze, ale od slov se přejde k činům. Před tradičně náročnou podzimní sezonou je to pro mě příjemné překvapení a zároveň i povzbuzení do další práce. Taky jsme si řekli, že bychom mohli některé věci dělat jinak. A co vy? Inspiraci najdete zcela jistě v 80stránkovém čísle s velkým tématem o zálohování, tiskárnách a přepěťových ochranách. Takže – jen do toho!

Štěpán Feik, vedoucí vydání, feik@dcd.cz

Reseller Magazine

První časopis na trhu soustředěný výhradně na prodejní kanál ICT

Číslo 9/2015, ročník 13. Vychází jednou měsíčně, toto číslo vyšlo 2. září 2015

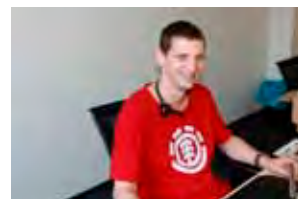
Vydavatel:	DCD Publishing, Lublaňská 1730/21, 120 00 Praha 2, IČ: 25560701, tel.: 224 936 895, fax: 224 936 908, www.reseller.cz, www.rmol.cz, www.dcd.cz
Ředitel pro strategii:	Karel Rumler, rumler@dcd.cz
Vedoucí vydání:	Bc. Štěpán Feik, feik@dcd.cz (fes)
Redaktor RMOL.cz:	Bc. František Doupal, doupal@dcd.cz (dof)
Jazyková korektura:	Mgr. Kateřina Skokanová
Stálí spolupracovníci:	Ing. Luboslav Lacko, Michala Benešovská (bem)
Grafika a sazba:	Radek Štěpánek, stepanek@dcd.cz
Obchod a inzerce:	Lenka Hortvíková, hortvikova@dcd.cz Sandra Davidová, davidova@dcd.cz Mgr. Petra Beranová, beranova@dcd.cz
Marketing:	zpravy@dcd.cz
Zpravodajství:	www.rmol.cz/node/add/promoakce
Promoakce:	www.rmol.cz/node/add/akce
Kalendář akcí:	predplatne@dcd.cz, www.dcd.cz
Objednávky:	Tomáš Brejša, brejsa@dcd.cz
Produkce:	SEND Předplatné, spol. s r. o., Ve Žlábku 1800/77, 193 00 Praha 9
Distribuce:	MK ČR E 14482, ISSN 1214-3146
Registrace:	© DCD Publishing, s. r. o.

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

Znáte je?

Podle hlasu možná, ale víte, jak vypadají?

Tentokrát Vám přinášíme seznámení s obchodníky společnosti EET Europarts s. r. o.



Více si přečtete uvnitř čísla



Více informací na www.eeteuroparts.cz

Vztah prodejce a distributora pod lupou

Co se stane, když se začne distributor pít po tom, co si o něm prodejci myslí? V touze dopátrat se odpovědí oslovil Avnet vybrané partnery a začal se na rovinu ptát. Prodejci se na oplátku neostýchali upřímně odpovídat, díky čemuž vznikla podnětná diskuze, která se nevyhýbala ožehavým tématům – a my jsme byli u toho.

Ovlivňují vaše vztahy s distributorem i vaše obchodní aktivity a rozhodnutí?

Miloslav Novák (Datsys): Podnikat jsme začali v roce 1994, spolupracovat s Avnetem pak kolem roku 2000. Dlouho jsem tedy tohoto distributora vůbec nevnímal. Vztah se krystalizoval postupně a dozrál z neutrálního obchodního partnerství do podoby...



Zálohovanie do cloudu

Čoraz viac pracovníkov používa tri a viac zariadení, typicky notebook, tablet a smartfón. Manažéri, obchodní zástupcovia, konzultanti plnia svoje úlohy nezávisle od pracovného času či miesta výkonu práce. Pre veľa profesií vzhľadom na charakter ich práce je výhodným riešením osobný cloudový úložný priestor na ukladanie pracovných dokumentov.

Ak majú pracovníci dokumenty v cloude, môžu s nimi pracovať kedykoľvek a z akéhokoľvek zariadenia. Dokonca sa dokážu bez väčších problémov „zotaviť“ po strate či krádeži notebooku alebo tabletu.

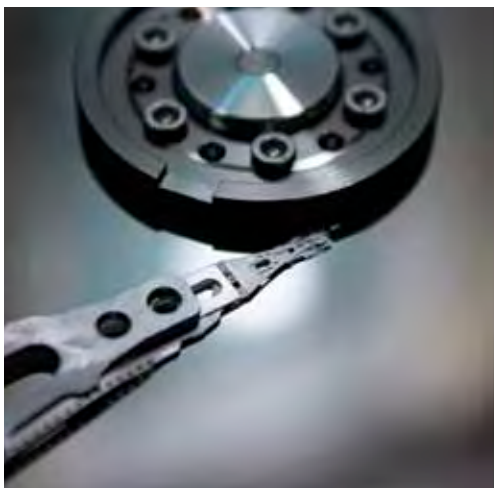
Dilema klasického zálohovania na externé USB...



Zálohování jako služba!

Svět se dělí na ty, kteří zálohují, a ty, kteří začnou. Kam kráčí tento segment trhu, jakou roli zde hraje cloud a proč je pro resellery perspektivní a zajímavý, na kulatém stole shrnuli Aleš Dvorák (Fujitsu), Ondřej Vlach (Veeam), Petr Leština (IBM), Miloslav Bejček (Avnet), Robert Dastych (DNS) a Zdeněk Horáček (Kobe).

Povědomí o zálohování – před rokem a dnes Aleš Dvorák (Fujitsu): Když porovnáme prodej menších zařízení pro zálohování, naši řadu Celvin, tak mohu říci, že povědomí o zálohování zejména v SOHO a SMB segmentu roste. Souvisí to s tím, že zařízení jsou dostupnější, kapacita roste. Co se enterprise a government segmentu týká, tak tam už si potřebu a význam zálohování uvědomili dávno.



ZPRAVODAJSTVÍ

6 Distribuce, krátce z trhu, produkty, personál

ROZHOVOR

- 12 Avnet: Kulatý stůl s Pavlem Salákem a partnery
- 29 IBM: Petr Leština
- 50 ABC Data: Pavel Kocián
- 52 Alef Distribution: David Rusín
- 56 MMD a X-Comp: Martin Hempl a Martin Křovina
- 58 Hewlett-Packard: Vít Janeba
- 60 D-Link: Marek Vyklický
- 70 Intel: Maurits Tichelman
- 72 Zyxel: Martin Bratičák
- 75 Rozhodčí soud: Zdeněk Somr

PŘEHLED TRHU

16 Český trh tiskových zařízení podle GfK

TÉMA ČÍSLA

- 18 Zálohovanie do cloudu
- 34 UPS, přepěťové ochrany a ochrana dat
- 44 Multifunkční tisková alchymie pro resellery
- 54 Jak vybrat tiskárnu pro domácí použití

KULATÝ STŮL

20 Zálohování jako služba!

KOMENTÁŘ

- 26 Milan Mottl: Je třeba mít oči neustále otevřené
- 28 Jiří Krejčí: Šerpové v oblacích
- 30 Sergej Belousov: Zálohování pro budoucnost

PŘÍLEŽITOST

- 32 Lenovo: SAN S2200
- 38 Altron: Mikrodátové centrum
- 42 Eaton: Nové vnitrostojanové rozvaděče třetí generace Eaton ePDU
- 48 Konica Minolta: Tiskové balíky – prodejní model pro širokou skupinu dealerů
- 59 IS4 Technologies: Sjedenocené zálohování Arcserve UDP
- 62 Lenovo: RD550
- 63 Cherry: Klávesnice s tradicí
- 64 QNAP: Container Station
- 66 Eset: Co trápí bezpečnostní experty ve firmách?
- 68 TP-Link: Gigabitovou bezdrátovou síť si dnes může pořídit každý
- 73 Hannspree: Styl, elegance a nositelná elektronika v produktovém portfoliu

PROFIL DISTRIBUTORA

40 EET Europarts

OBCHOD

74 Právo pro resellery

TOP PRODUKT

76 Novinky a akce pro resellery

SETKÁNÍ

- 78 Avnet a EMC na Čertovce, BHC Day 2015: Vzhůru do aquaparku!
- 79 SecNet 2015: Kurz kybernetické obrany od DNS, Invea-Tech pořádala FlowMon Friday
- 80 Topolčianky se vrátily v plné parádě
- 81 Partnerský den Westcon & Avaya ve znamení vína a paintballu, Dopolední káva s Lenovem
- 82 Panamským průplavem s Hitachi a DNS

Canon

1 890 Kč



PIXMA MG5650

2 690 Kč



IXUS 160

BEZDRÁTOVĚ A BEZ STAROSTÍ

Využijte aktuální nabídky na tiskárny
a multifunkční zařízení Canon.
Chcete fotografovat z dálky i ze široka?
Tak právě pro vás jsme připravili
akční cenu pro Canon IXUS 160.

Uvedené ceny jsou doporučené koncové ceny včetně DPH.

HLEDEJ NOVÁ
DOBRODRUŽSTVÍ

come

and

see

ATComputers

www.atcomp.cz
www.atcomp.sk

BHC
INTERNATIONAL

www.bhc-int.eu

ed Follow
the future

www.edcz.cz
www.edsystem.sk

Tech Data

www.techdata.cz
www.techdata.sk

SWS

www.sws.cz
www.swsd.sk

Legrand u AT Computers

Portfolio AT Computers se rozrostlo o francouzskou značku Legrand, která patří mezi lídry v oblasti elektrotechnických instalací a digitální infrastruktury. Nabídka distributora se rozrostla o zásuvky, vypínače, pop-up řešení, přepětové ochrany, datové zásuvky nebo kabely. O produkty značky Legrand v AT Computers pečuje projektová manažerka Alžběta Banašová.

Tech Data distributorem Trackimo

Společnost Tech Data uzavřela výhradní distribuční kontrakt se značkou Trackimo, výrobcem osobních sledovacích GPS zařízení. Díky kombinaci GPS a mobilních technologií nabízí Trackimo globální, státními hranicemi neomezené, sledování polohy. V nabídce distributora se nachází například kompaktní zařízení Trackimo GPS tracker se SIM kartou s globálními službami. Zařízení lze následně sledovat prostřednictvím webových nebo mobilních aplikací z jakéhokoli místa na světě pokrytého mobilním GSM signálem.

Interface Security partnerem Bitdefender

Společnost IS4 Technologies se jako člen skupiny IS4 stala value added distributorem bezpečnostního řešení Bitdefender pro český a slovenský trh. V některých zemích má Bitdefender vlastní zastoupení, pro další trhy, kterými jsou právě například Česká republika a Slovensko, však volí model exkluzivního lokálního partnera. Skupina IS4 zde poskytuje obchodní, technickou a marketingovou podporu. Lokalizace produktů pro český a slovenský trh by měla být dostupná v lednu 2016.

TCCM distributorem Coolpad

Prostřednictvím distributora TCCM se na český trh dostaly produkty čínské značky Coolpad. Ačkoli tento výrobce není v České republice příliš známý, na světovém a zejména pak domácím čínském trhu patří mezi důležité hráče. Coolpad navíc vlastní více než pět tisíc patentů na mobilní aplikace, bezdrátové a LTE technologie, telekomunikace, dual SIM technologie. Produkty jsou vhodné pro uživatele, kteří preferují přístroje s dobrým poměrem mezi cenou a výkonem. V současné chvíli je na českém trhu k dostání dvojice chytrých telefonů Coolpad Porto a Coolpad Modena. První model nabízí 4,4" displej a sází zejména na design (zaujme například svou tloušťkou nebo zadním krytem z přírodních kešu semen), druhá novinka s 5,5" displejem pak svou výbavou cílí i na náročnější uživatele. ■

Dell otevřel první evropskou laboratoř pro internet věci – laboratoř v irském Limericku je jednou ze základů nové divize pro internet věci, která se zaměří na řešení od A do Z, pokrývající hardware, software a služby.

E-komerce v Evropě roste – v loňském roce dosáhly podle organizace APEK obraty prodeje po internetu 423,8 miliardy eur, což představuje meziroční nárůst o více než 14%. Státy EU dosáhly obratu 368,7 miliardy eur, ČR přibližně 3,1 miliardy eur.

Tržby z prodeje bezpečnostního hardwaru rostly – v prvním čtvrtletí roku 2015 vzrostl dle IDC celosvětový prodej bezpečnostního hardwaru v tržbách i v objemu. Tržby se meziročně zvýšily na 2,3 miliardy dolarů.

MHM a Commvault partnery – společnost Commvault, která se soustředí na oblast informačního managementu a ochrany firemních dat, uzavřela strategické partnerství s českou firmou MHM computer. Cílem dohody je rozvíjet a poskytovat odborné znalosti pro oblast cloudových služeb a správy dat na českém trhu.

Nejnavštěvovanější
B2B portál
pro prodejce ICT



Reseller Magazine OnLine

České firmy premiantem ve velkých datech – každá třetí česká firma potvrdila, že analyzuje velká data, což je 8% nad středoevropským průměrem. Do pozice středoevropského premianta v analýze velkých dat české firmy staví i fakt, že dalších 8,5% firem se chystá využívat big data ještě v průběhu roku 2015.

Konica Minolta koupila český Webcom – společnost Webcom patří mezi největší dodavatele CRM a ERP informačních systémů na platformě Microsoft Dynamics ve střední a východní Evropě. Zároveň jde o největší investici v historii české pobočky Konica Minolta a první akvizici IT společnosti v zemích střední a východní Evropy vůbec.

Fujitsu rozšířilo nabídku úložišť – modely Eternus DX8700 a DX8900 S3 jsou škálovatelné vlnkové lodě rodiny Eternus DX. Cílí zejména na korporátní klientelu, která požaduje vysoký výkon a velkou kapacitu.

České e-shopy hlásí růst – tržby českých e-shopů se ve druhém čtvrtletí letošního roku dle společnosti Acomware meziročně zvýšily o 20%. I nadále rostla také důležitost objednávky z mobilů a tabletů.

Zájem o internet věci v ČR roste – podle průzkumu IDC se trh internetu věcí v České republice v příštích letech více než zdvojnásobí. Tržby ze 480 milionů dolarů (11,7 miliardy korun) v roce 2014 vzrostou v roce 2018 na více než miliardu dolarů (24,3 miliardy korun).

Tech Data podporuje originální spotřebák – distributor rozjel kampaň „Nejlevnější spotřebák“, jejímž cílem je podpořit prodej originálního spotřebního materiálu. Speciální webové stránky vysvětlují výhody využívání originál-

ního spotřebního materiálu, jehož prodej je podpořen také promoakcí.

Lenovo s novým logem i strategií – společnost Lenovo představila své nové logo, jež bylo navrženo s důrazem na přizpůsobivost společnosti napříč různými segmenty trhu, ve kterých se pohybuje. S pozměněným logem souvisí také nová filozofie značky.

Prodej PC ve druhém čtvrtletí 2015 klesal – podle Gartneru se celosvětově prodalo 68,4 milionů PC, což představuje meziroční pokles o 9,5%. Dle informací IDC se prodalo 66,1 milionu počítačů, což představuje meziroční pokles o téměř 12%.

Inovovaný Small Office Security od Kaspersky Lab – doposud nejnovější verze řešení pro podniky s méně než 50 zaměstnanci je již dostupná i v ČR a přináší funkce, které umožňují firmám lépe zabezpečit svůj provoz i data zaměstnanců a zákazníků.

Ricoh koupil Impromat – Ricoh Europe se stal majitelem distribučních firem Impromat CZ a Impromat SLOV. Investice odráží dlouhodobou vizi společnosti Ricoh k posílení odbornosti, kterou nabízí, a k dalšímu růstu obchodu.

Windows 10 jsou tu – operační systém je dostupný ve formě bezplatného upgradu nebo s novými počítači a tablety, a přináší inovace, jako jsou Cortana, aplikace Xbox a prohlížeč Edge. Zájem je značný – již v prvních dnech po zveřejnění si systém stáhly desítky milionů uživatelů.

Toshiba má nového servisního partnera – společnost C System CZ, které zajišťuje logistickou podporu Český servis, se stala autorizovaným servisním partnerem pro firemní notebooky Toshiba. Uplatnit reklamaci či využít pozáruční servis nyní lze v devíti městech v ČR a v Bratislavě.

Intel a Micron vyvinuly nový typ paměti – technologie 3D XPoint je založena na nevolatilní paměti s výkonovým příslibem pro přístroje, aplikace nebo služby, které závisejí na rychlém přístupu k rozsáhlým datovým sadám. Paměti jsou již ve stadiu výroby.

Prodej tabletů klesal – během druhého čtvrtletí letošního roku dle IDC celosvětový prodej tabletů meziročně klesl o 7% na 44,7 milionu kusů.

ASBIS CZ se serverovým certifikátem – kromě běžné IT distribuce se ASBIS CZ dlouhodobě specializuje i na serverové integrátory a jako jediný distributor v ČR a SR se může pochlubit certifikátem Intel Server Specialist.

Microsoft Power BI druhé generace – k dispozici je finální verze nového nástroje Microsoft Power BI, jež si již v předfinální verzi stáhlo přes půl milionu uživatelů. První generace řešení si získala velký zájem ze strany uživatelů, kterým zjednodušila práci s daty.

Infomatic Kofax Platinum Partnerem – společnost Infomatic získala „platinové“ partnerství společnosti Kofax, jež se specializuje na software pro tvorbu chytrých procesních řešení, která usnadňují sběr informací. ■

HP ProLiant Gen9 s Windows Server 2012 R2



Výkon nové generace a záruka ochrany dat

Víte, že už před pár týdny skončila podpora systému Windows 2003 Server?

Zajistěte vašemu zákazníkovi migraci včas a ušetříte mu desítky tisíc korun! **Pouze nyní u společnosti Hewlett-Packard servery se slevou 37%**

a Windows Server 2012 R2 se slevou 30%

Vlastnosti serverů HP ProLiant Gen9:

- ✓ Nejvýkonnější x86 servery v historii HP
- ✓ Nejrychlejší zpracování dat (v celé historii x86 serverů)
- ✓ Automatická správa přes běžnou webovou stránku
- ✓ Záruka dlouhodobé technické i morální životnosti
- ✓ Profesionální servis



HP ProLiant ML350 Gen9

Procesor:	1 x Intel® Xeon® E5-2609v3 (1.9GHz/6-core/15MB/85W)
Paměť:	1 x 16GB (1x16GB) Dual Rank x4 DDR4-2133
Pevné disky:	2 x HP 300GB 6G SAS 10K rpm SFF (2.5") H-P
RAID řadič:	Smart Array P440ar 12Gb/2GB FBWC
Optika:	9.5mm SATA DVD-RW JackBlack
Napájení:	1 x HP 500W Platinum Hot Plug
Network:	4 x 1Gbit
Management:	iLO4 Standard Enterprise Tier
Záruka:	3 roky v místě instalace

Part Number: 776975-425 Akční cena: 54 490 Kč
Běžná cena: 86 490 Kč Sleva: 37 %

HP ProLiant DL360 Gen9

Procesor:	1 x Intel® Xeon® E5-2620v3 (2.4GHz/6-core/15MB/85W)
Paměť:	1 x 16GB (1x16GB) Dual Rank x4 DDR4-2133
Pevné disky:	2 x HP 300GB 6G SAS 10K rpm SFF (2.5") H-P
RAID řadič:	Smart Array P440ar 12Gb/2GB FBWC
Optika:	9.5mm SATA DVD-RW JackBlack Gen9
Napájení:	1 x HP 500W Platinum Hot Plug
Network:	4 x 1Gbit
Management:	iLO4 Standard Enterprise Tier
Záruka:	3 roky v místě instalace

Part Number: 774437-425 Akční cena: 53 490 Kč
Běžná cena: 84 910 Kč Sleva: 37 %

HP ProLiant DL380 Gen9

Procesor:	1 x Intel® Xeon® E5-2620v3 (2.4GHz/6-core/15MB/85W)
Paměť:	2 x 8GB (1x8GB) Single Rank x4 DDR4-2133
Pevné disky:	2 x HP 300GB 6G SAS 15K rpm SFF (2.5") H-P
RAID řadič:	Smart Array P440ar 12Gb/2GB FBWC
Optika:	9.5mm SATA DVD-RW JackBlack Gen9
Napájení:	1 x HP 500W Platinum Hot Plug
Network:	4 x 1Gbit
Management:	iLO4 Standard Enterprise Tier
Záruka:	3 roky v místě instalace

Part Number: 768347-425 Akční cena: 61 990 Kč
Běžná cena: 98 400 Kč Sleva: 37 %

Ke všem uvedeným serverům máte k dispozici operační systém **Windows 2012 R2 Standard** za zvýhodněnou cenu!

Part Number: 748921-421
Běžná cena: 19 280 Kč
Akční cena: 13 490 Kč
Sleva: 30 %



Uvedené ceny platí do 31.10.2015.

Servery HP ProLiant Gen9 budete moci zakoupit u těchto distributorů:

AT Computers a.s.
www.atcomp.cz

ATComputers

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

ed Follow
the future

Predstavujeme:**Katarína Srnová, Marketing Manager
Avnet Technology Solution****Proč jste si vybrala
právě společnost
Avnet?**

Tých dôvodov, ktoré zohrali dôležitú úlohu pri rozhodovaní, bolo viac. Jedným z nich bola aj skutočnosť, že Avnet je dynamická a rýchlo sa rozvíjajúca spoločnosť, ktorá má už



Katarína Srnová

svoje stabilné miesto na trhu a vďaka dobre nastavenej stratégii na ňom dokáže z roka na rok posilňovať svoju pozíciu. Mám veľkú radosť, že môžem byť súčasťou tohto tímu.

Co máte v Avnetu na starosti?

V spoločnosti som zodpovedná za marketing, kde okrem marketingových aktivít pripravovaných v spolupráci s vendormi a starostlivosťou o samotnú značku Avnet je mojou úlohou aj podporovať partnerov a ich projekty a naďalej im tak poskytovať okrem obchodných, finančných, logistických a technických služieb aj kvalitné marketingové služby.

**S čím se na vás môžu vaši noví a stávající
obchodní partneři obracet?**

Partneri, či už existujúci, alebo noví, sa môžu na mňa obracať s akoukoľvek marketingovou požiadavkou, keďže najdôležitejšia je pre mňa spokojnosť našich partnerov. Z mojej strany môžu určite očakávať pomoc pri nastavovaní marketingovej komunikácie, alebo pomoc pri organizovaní školení a konferencií. Okrem toho je mojou úlohou poskytovať marketingovú podporu obchodnému tímu a samotným vendorom.

Co přinesete partnerům a zákazníkům?

Kvalitné marketingové služby, smerované nielen na udržanie existujúcej pozície na trhu, ale zamerané aj na ďalšiu expanziu a diferenciáciu od konkurencie. Taktiež služby, prostredníctvom ktorých budeme podporovať nielen našich priamych partnerov, ale vďaka ktorým aj oni sami budú môcť podporiť svojich partnerov a zákazníkov. A keďže prostredie distribútora mi nie je cudzie, verím, že aj vďaka tomu budem kvalitnou posilou pre existujúci tím a so svojimi skúsenosťami prispemem k ďalšiemu rozvoju spoločnosti. ■

Kontakt:

E-mail: katarina.srnova@avnet.com
Telefon: +421 905 117 638

DataSpring: Michaela Pávková

Do oddelení marketingu ve společnosti DataSpring nastoupila **Michaela Pávková**. Do firmy přišla s více než desetiletou zkušeností s firemní komunikací, public relations a marketingem získanou v nadnárodních koncernech Siemens a T-Systems Czech Republic i u českého ICT distributora DNS, kde měla na starosti bezpečnostní řešení, datová úložiště, software a také cloudové služby.



Michaela Pávková

Soft4security: Václav Paul

Václav Paul sa stal obchodným riaditeľom spoločnosti Soft4security, ktorá sa zaoberá výhradnou distribúciou produktu G Data v Českej republike a na Slovensku. Úlohou Václava Paula je vytvoriť silnú partnerskú sieť na Slovensku a v Čechách a presadiť produkt G Data na trhu do najväčšej možnej miery. Václav Paul pôsobí na trhu informačných technológií od roku 1995, čiže má za sebou 20ročné skúsenosti s predajom produktov v IT oblasti.



Václav Paul

MMD: František Koutník a Martin Hempl

Společnost MMD – Monitors & Displays Czech Republic, která v České republice a na Slovensku zastupuje monitory Philips a AOC, provedla personální změny na klíčových postech. Country managerem pro ČR a SR se stal **František Koutník**, který působil v MMD od září 2014 jako channel manager. Předtím pracoval ve společnostech Verbatim nebo eD' system Czech. Na post channel managera se vrátil **Martin Hempl**, který tuto pozici zastával do září 2014. Martin v MMD působí již třetím rokem, předtím více než osm let sbíral zkušenosti v LG.



František Koutník



Martin Hempl

Microsoft: Primož Karlin

Obchodním a marketingovým ředitelem české pobočky Microsoftu se stal **Primož Karlin**, jež ve funkci nahradil Carmen Du Bois. Ze své pozice je zodpovědný za řízení krátkodobé i dlouhodobé marketingové a obchodní strategie, koordinaci obchodních divízií a vedení marketingové a PR komunikace. Ke svěřeným úkolům rovněž patří pomoc při naplňování cílů a uskutečnění obchodní transformace společnosti. V české pobočce Microsoftu Primož Karlin působil od roku 2013, a to ve funkci technického ředitele pro významné zákazníky. ■



Primož Karlin

ABC Data: Pavel Kocián a Václav Bunc

Generálním ředitelem společnosti ABC Data pro ČR a SR se stal **Pavel Kocián**. Pavel se v IT pohybuje již 18 let a v minulosti zastával vedoucí pozice ve firmách Microsoft, Samsung a HP. V těchto funkcích získal zkušenosti v oblasti obchodního managementu a vedení firem na českém i dalších trzích v regionu EMEA.



Další posilou se stal **Václav Bunc**, jenž rozšířil produktový tým Value+. Václav působí v IT již přes devatenáct let a k jeho úkolům v nové funkci patří rozvoj a posílení portfolia aktivních prvků z oblasti síťových a bezdrátových technologií. Naváže tak na zkušenosti získané na různých obchodních a technických pozicích u výrobců, distributorů a operátorů.

Red Hat: Jiří Kolář

Společnost Red Hat jmenovala **Jiřího Koláře** do pozice solution architect pro Českou republiku a Slovensko. Jako posila obchodního týmu je Jiří Kolář zodpovědný za pre-sales aktivity a technickou podporu stávajících a potenciálních zákazníků. V letech 2010 až 2015 působil Jiří Kolář v oblasti business process managementu jako specialista a procesní analytik a podílel se jak na technických, tak obchodních aktivitách spojených s vývojem a integrací BPM řešení v různých průmyslových odvětvích.

**Infomatic: Radek Vřetonko**

Na pozici sales managera ve společnosti Infomatic nastoupil **Radek Vřetonko**, který má na starosti region České a Slovenské republiky. Radek Vřetonko začínal v oblasti spotřebního materiálu do tiskových zařízení ve společnostech Teko Technology a X-Document House Prague, kde měl na starosti přímý prodej tiskáren a multifunkčních zařízení. Naposledy byl zodpovědný za obchod a projektové řízení ve společnosti Anywhere. ■

**Adastra: Alice Zápotocká**

Česká technologická konzultační společnost Adastra posílila firemní marketing. Na pozici marketingové ředitelky pražské kanceláře nastoupila **Alice Zápotocká**, která si přináší zkušenosti ze společnosti Microsoft a SAP ČR. V Adastře se zaměří zejména na nastavení nových marketingových nástrojů, které podpoří další růst firmy. Hlavní náplní práce je přitom tvorba a naplňování marketingové strategie firmy a marketingové komunikace. V Microsoftu zodpovídala za marketingovou komunikaci s velkými a středními subjekty. ■



Alice Zápotocká

UPS září a října EATON Ellipse ECO



EATON

Powering Business Worldwide

Eaton Ellipse ECO UPS 500–1600 VA.

- Výkon 500 – 1600 VA, Off-line technologie
- Funkce EcoControl (významná úspora energie)
- Obsahuje vysoce účinnou ochranu proti přepětí
- Až osm zásuvek pro připojení PC a periférií, USB port
- Účelný plochý tvar pro snadnou instalaci do jakéhokoli kancelářského prostředí
- Power Management software
- Ochrana datových připojení (Ethernet, internet...) a telefonních vedení

100MEGA
DISTRIBUTION

ASBIS®

ABC DATA

ed Follow
the future



Accent: chytrý telefon Cool Phone

Chytrý mobilní telefon Accent Cool Phone kromě své příznivé ceny zaujme využitím grafiky a tapet televizního kanálu Prima Cool a hláškami Jana Dolanského vhodnými jako vyzvánění. Zejména mladé uživatele potěší i různobarevné výměnné kryty v základním balení. Výbava přístroje s operačním systémem Android 4.4 dále čítá například 4,5" displej, dvojici fotoaparátů se speciálním „selfie“ tlačítkem, 4GB vnitřní paměť s možností rozšíření za pomoci paměťové karty, podporu technologie Dual SIM či 3 000mAh akumulátor.



Distribuce ČR: 100Mega Distribution

Crucial: paměti Ballistix Tactical DDR4

Operační paměti Crucial Ballistix Tactical DDR4 jsou dostupné v kapacitách od 4 do 32 GB.



Frekvence paměti začínají na 2 666 MT/s a datová propustnost pak dosahuje až 21,3 GB/s. Moduly disponují černým PCB a charakteristickým pasivním chladičem. Pro herní paměti je samozřejmostí podpora profilů Intel XMP 2.0 pro snadnou konfiguraci a optimalizaci výkonu pro platformu Intel X99.

Distribuce ČR: Agem.cz

Distribuce SR: Agem Computers

Hannspree: tablet Hannspad 133 Titan

Společnost Hannspree uvedla na trh 13,3" tablet s hliníkovým tělem a hmotností 940 g, který se může uplatnit v domácnosti, ale také například



jako pokladní nebo prodejní systém. Obrazovka tabletu využívá panel typu IPS s rozlišením Full HD. Operační systém Android 4.4 a jeho funkce pohání čtyřjádrový procesor s frekvencí 1,6 GHz v kombinaci s 2GB operační paměti. Vnitřní úložiště s kapacitou 16 GB lze rozšířit paměťovými kartami microSD. O napájení přístroje se stará akumulátor s kapacitou 9 600 mAh se čtyřhodinovou výdrží.

Distribuce ČR: eD' system Czech, Elko Trading, Tech Data Distribution

Distribuce SR: eD' system Slovakia, Tech Data Distribution

Mio: digitální zpětné zrcátko R30

Digitální zpětné zrcátko MiVue R30 s vestavěným DVR zakládá v nabídce společnosti Mio novou produktovou skupinu.



Zařízení je osazeno LCD displejem s úhlopříčkou 4,3", který umožňuje ovládání a sledování zaznamenaných videí. Díky kompaktnímu provedení MiVue R30 nezabere na čelním skle mnoho místa. Přístroj zaznamenává video v rozlišení HD 1 296p. Volitelným příslušenstvím je GPS modul, který doplňuje živé přenosy i nahraná videa lokalizačními a rychlostními informacemi.

Distribuce ČR: eD' system Czech, Elko, Flexio, Fast ČR

Distribuce SR: Trust

Eizo: monitor ColorEdge CS270

Monitor Eizo ColorEdge CS270 zaujme fotografické nadšence a další uživatele, kteří našli zálibu ve zpracování obrazu. Přístroj



je osazený panelem IPS s úhlopříčkou 27" a rozlišením 2 560 × 1 440. Obrazovka nabízí široký barevný rozsah s možností zobrazovat fotografická data dle standardů sRGB IEC61966-2.1 i AdobeRGB (1998). Model CS270 je licencován pro použití kalibračního softwaru Eizo ColorNavigator 6.x. Hardwarovou kalibraci lze provádět s většinou externích kalibračních sond dostupných na trhu, což nebývá pro monitory této třídy obvyklé. Monitor disponuje rozhraními DisplayPort, HDMI a DVI-D.

Distribuce ČR: AT Computers, SWS, Tech Data Distribution

Distribuce SR: eD' system Slovakia, Sofos

Netgear: Wi-Fi extender EX3800

Společnost Netgear představila Wi-Fi extender EX3800 s přenosovou rychlostí až 750 Mb/s a podporou frekvenčních pásem 2,4 i 5 GHz. Přístroj odstraňuje mrtvé zóny Wi-Fi sítě a jako první svého druhu obsahuje i vestavěnou zásuvkovou pass-



through zdírku, takže po jeho připojení do sítě uživatelé nepřijdou o elektrickou zásuvku. Nechybí ani ethernetový port, který umožňuje připojení dalších zařízení do sítě.

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

Distribuce SR: ABC Data, ASBIS SK, AT Computers, SWS Distribution, Tech Data Distribution

Lenovo: notebook ThinkPad L450

Profesionální pracovní notebook ThinkPad L450 přináší novou generaci výkonných komponent s nižší spotřebou energie a vyšším výko-



nem. ThinkPad L450 přichází s poslední generací procesorů Intel s architekturou Broadwell, až 16 GB RAM a integrovanou grafikou HD Graphics 5500 (volitelně lze osadit dedikovanou grafiku AMD R5 M240). Uživatelská data pojme až terabytový disk nebo 512GB SSD. Notebook splňuje certifikáty MIL-SPEC zaměřené na výdrž v náročném prostředí.

Distribuce ČR: AT Computers, SWS, Tech Data Distribution

Distribuce SR: ASBIS SK, eD' system Slovakia

WD: externí disky My Passport Ultra

Společnost WD uvedla na trh inovovanou řadu externích disků My Passport Ultra s kapacitou až 3 TB.



Disky jsou dostupné ve čtyřech barevných provedeních a mohou být doplněny o sadu barevných gumových rámečků Grip, jež umožňují přizpůsobit vzhled individuálnímu stylu majitele. Hardwarové 256bitové AES šifrování zajišťuje bezpečnost uložených dat bez vlivu na rychlost čtení a zápisu. Pro připojení k PC se využívá rozhraní USB 3.0. Předinstalovaný software WD Backup umožňuje zálohování dat podle daného plánu a omezuje práci s manuálním zálohováním.

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

Distribuce SR: ABC Data, ASBIS SK, AT Computers, eD' system Slovakia, Tech Data Distribution, Westech

HP Business Partner Program



Podpora prodeje

Skutečně na dosah

Tým podpory prodeje a speciální webová stránka pro partnery

Místní tým podpory ochotně zodpoví vaše otázky a na webu pro partnery najdete informace o HP produktech, aktuálních promo akcích a reklamní materiály.



Skvělé cenové podmínky

Opravdu výhodné partnerství

Individuální cenové nabídky

Pro nabídky do projektů můžete získat dodatečné slevy. Využít můžete také speciální promo akce a motivační akce.



Odměna

Zvyšte své zisky

Motivační odměny

Jako partner společnosti HP můžete profitovat z programu věrnostních odměn pro HP PPS Business Partnery.



Podmínky vstupu do programu

- Registrace na partner.hp.com/sbso (klik na odkaz "Become a Business Partner,") a souhlas s podmínkami programu.
- Do registračního dotazníku uveďte referenční kód "RM".
- Program je určený prodejcům IT, kteří chtějí čerpat výhody za nákupy HP počítačů, tiskáren a spotřebního materiálu u autorizovaných distributorů HP a nesplňují obrátová a certifikační kritéria potřebná pro vyšší úroveň partnerství (Silver, Gold, Platinum).

Neváhejte a registrujte se ještě dnes!

V případě jakýchkoliv otázek nás, prosím, kontaktujte



na tel. čísle +420 234294981 (Česká Republika) a nebo +421 233056672 (Slovensko)



nebo na emailové adrese cz.hppartner@hp.com a nebo sk.hppartner@hp.com



Vztah prodejce a distributora pod lupou

ŠTĚPÁN FEIK

Co se stane, když se začne distributor pít po tom, co si o něm prodejci myslí? V touze dopátrat se odpovědí oslovil Avnet vybrané partnery a začal se na rovinu ptát. Prodejci se na oplátku neostýchali upřímně odpovídat, díky čemuž vznikla podnětná diskuze, která se nevyhýbala ožehavým tématům – a my jsme byli u toho.

Ovlivňují vaše vztahy s distributorem i vaše obchodní aktivity a rozhodnutí?

Miloslav Novák (DatasyS):

Podnikat jsme začali v roce 1994, spolupracovat s Avnetem pak kolem roku 2000. Dlouho jsem tedy tohoto distributora vůbec nevnímal. Vztah se krystalizoval postupně a dozrál z neutrálního obchodního partnerství do podoby, kdy si můžeme vzájemně věřit. Ale je to vztah, není to rozhodně procházka růžovou zahradou. (smích) Hlavním důvodem ke spolupráci je pro mne tým lidí v Avnetu, který zůstává profesionální a konzistentní. Avnet jsme si vybrali jako partnera proto, že jste s námi vždy jednali otevřeně a korektně. Co mi naopak nejvíce chybí a Avnet to zřejmě nemůže příliš ovlivnit – chtěl bych, aby distributoři měli silnější mandát od výrobců. Ti by měli mít detailní informace o budoucích plánech rozvoje a připravit nás na ně.



Miluška Horáčková (Pontech):

S Avnetem spolupracujeme relativně krátce, ale o to více nadšení ve mně naše vzájemná spolupráce vzbuzuje. Naše technologická divize potřebovala v roce 2010 distribuci, a proto jsme se obrátili právě na Avnet. V průběhu minulých pěti let mě právě lidské kvality týmu v Avnetu přesvědčily, že to byla dobrá volba a není třeba hledat jinde.



Radek Meduňa (C SYSTEM):

Náš pohled bude trochu jiný, protože máme velký tým a více poboček, a proto využíváme služeb více distributorů. Na základě zkušeností z minulosti se nesnažíme k žádnému jednostranně vázat. Vztahy s Avnetem jsou na velmi dobré úrovni a nikdy nedošlo k zásadnímu vzájemnému



D A T A S Y S

nedorozumění. Stane se sice, že se střetáváme v rámci obchodu, kde nabízíme řešení od jiného výrobce a na jiné platformě než Avnet s jinými partnery – to považuji za přirozené. V případě, že soutěžíme o zakázku společně, je jednání Avnetu vždy maximálně korektní. Vztahy mezi obchodníky obou našich firem jsou velmi důležité, a pokud na jedné straně dochází k častým personálním změnám, je vůle a snaha obchodníka navazovat vztahy znovu a znovu zákonitě nižší. Klepu na dřevo: tým Avnetu je stabilní!

Otta Matoušek (s&t):

Pozoruji z diskuze, že zde budu asi nejstarším partnerem, spolupracujeme od roku 1998, což je opravdu dlouhá doba. A proč tak dlouho? Klíč je podle mne v lidech, stálém profesionálním týmu a ve správném portfoliu produktů a služeb.



Lumír Srch (ITS): Vztahy s Avnetem máme nadstandardní, byli jsme prvním IBM Business partnerem, se kterým udělal Avnet

po svém založení na českém trhu obchod. Za léta spolupráce už jsme si na sebe zvykli, a tedy víme, co ten druhý chce nebo potřebuje. Na společnosti Avnet obdivuji, že nepropadá schizofrenii, protože tlaky ze stran výrobců a partnerů jsou značné a ne vždy směřují k jedinému cíli.

Josef Středa (AGCOM):

Ano, s tím souhlasím. Na základě naší dlouholeté spolupráce mohu říci, že je Avnet solidní partner a můžeme se na něj spolehnout. Oceňujeme zejména odborné kompetence v oblasti IBM Software.



Očekávání resellerů

Splňuje nabídka služeb Avnetu a produktového portfolia vaše očekávání? Nebo máte úplně jiné představy?



Diskuze v plném proudu

Lumír Srch (ITS): Očekávám, že se Avnet bude chovat i nadále seriózně a budete transparentní ve vztahu k nám, prodejcům. Dále věřím, že budeme společnými silami pracovat na přežití na stále obtížněji uchopitelném trhu.

Otta Matoušek (s&t): Nesmíme sklouznout k tzv. šoupání krabic. Musíme společně vytvářet poptávku a zákazníkům vést k tomu, aby si vybrali z našich řešení.

Radek Meduňa (C SYSTEM): Jsme maximálně spokojeni s vaší pre-sales podporou a očekáváme její zachování i do budoucna. Vzhledem k šíři našeho portfolia nemůžeme mít specialisty pro úplně každou produktovou kategorii, to ani nechceme. Víme, že často máte informace od výrobců, které se k nám nedostanou, a dokážete je využít. Zejména u novinek. Líbí se mi i nápad pana Matouška – společné rozvíjení obchodu, protože zatím chodíme s obchodními případy zpravidla my za vámi. V budoucnu by to mohlo být i naopak, což bychom velmi ocenili.

Lumír Srch (ITS): Informace od výrobců by byly skvělé. Ve chvíli, kdy budu vědět, co přijde, mohu na to připravit svého zákazníka... Přál bych si, aby nadnárodní distributoři jako Avnet vytvořili jakýsi informační most spojující výrobce a prodejce.

Miloslav Novák (Datasys): Zákazník chce zpravidla vědět, jaký bude vývoj v horizontu od tří do pěti let – chce mít jistotu, že nekupuje zastaralé nebo překonané řešení. Povědomí partnerů, kteří by měli informovat

zákazníky, je podle mne velmi špatné. Za informační most bych se tedy také přimlouval... Nejde jen o zákazníka, i mně chybí jistota, že partner typu Datasys bude za pět let žádaný. Nepříjemná je i byrokracie spojená s nadnárodními korporacemi, což jsou dnes v podstatě všichni hlavní výrobci. Nerozumím také tomu, proč máme od výrobce předem vybranou marketingovou agenturu, přes kterou musíme neefektivně utrácet příspěvek na marketing.

Josef Středa (AG COM): Od Avnetu očekávám aktivní přístup k řešení naší poptávky, víc než mechanické nacenění požadovaných položek. Doporučení na využití určitých incentív a optimalizaci návrhu tak, aby se nabídka mohla stát vítěznou. Potřebujeme se spolehnout na to, že v rozsáhlé kalkulaci opravdu nic nechybí, že je vše kompatibilní a plně pokrývá specifikované požadavky.

Miluška Horáčková (Pontech): Nedávno jsme navrhovali nové řešení infrastruktury pro velký podnikový systém. Zvolili jsme „barevné“ řešení, tedy kombinaci technologií různých výrobců, a s týmem Avnetu jsme konfigurace vyladili do optimální ceny a velmi zajímavého výkonu. S enterprise řešením jsme pak dokázali porazit ve výběrovém řízení i velké korporace.

Přidaná hodnota

Co je podle vás přidaná hodnota? Dostává se vám jí? Měl by distributor nosit partnerům obchodní příležitosti?

Lumír Srch (ITS): Avnet by mohl začít pronikat k zákazníkům v takové formě, že by určité projekty kompletně zaštitil. Mohla by vzniknout jakási „burza příležitostí“. Pokud by se tímto způsobem k sobě dostalo více partnerů, mohl by se vytvořit tlak na trh a menší partneři by dosáhli i na větší zakázky. Je možné, že po vzniku burzy by se subjekty na trhu přestaly navzájem kanibalizovat a trh by dokázal lépe a efektivně spolupracovat.

Miluška Horáčková (Pontech): Vidím to poněkud jinak – pro mne je přidanou hodnotou Avnetu i informace, že stejného zákazníka kontaktoval jiný partner, a já tak nemusím ztrácet drahocenný čas obchodními aktivitami, které nikam nevedou, a mohu se věnovat jiným projektům.

Miloslav Novák (Datasys): S dovolením bych otázku otočil a zeptal se distributora: co je podle vás přidaná hodnota? Začínáme cítit, že naši konkurenci nejsou další reselleři, ale rovnou sami výrobci. Distribuční kanál se brzy změní a mne by zajímalo, jakou roli v něm bude mít distributor. Budete na straně partnerů nebo výrobců?

Martin Janeček (Avnet): Definice a očekávání přidané hodnoty se neustále mění. Vnímám, že dnes to jsou zejména informace. Technologická stránka věci je samozřejmě také podstatná. A kam se budeme vyvíjet? Chceme se orientovat primárně



na vás, partnery, a získat z trhu zpětnou vazbu. Naše přidaná hodnota by tedy měla být nejspíše v tom, že vám pomůžeme sestavit řešení od více výrobců, případně vám jej nabídneme jako alternativu.

Lumír Srch (ITS): Dovolím si o vašich záměrech pochybovat, protože jste na výrobcích závislí, váš vztah s nimi je stále silnější a nemůžete už z principu jít proti nim...

Pavel Salák (Avnet): Více než 17 let si lidé v Avnetu kladou otázku: „S kým jsme? S partnery, nebo s výrobcí?“ A pokud je otázka položena veřejně, hledá se diplomatická odpověď. Dovolím si dnes prolomit toto tabu. Budování vztahu s výrobcem trvá dva roky a následně začne znovu, protože člověk, se kterým si vytvoříme vztah, je povýšen nebo přeložen. U partnerů je to jinak – takový vztah je dlouhodobější a pevnější. Právě proto prochází Avnet velkou vnitřní proměnou a klíčovým bodem je změna směřování firmy z „vendor-oriented“ na „solution-oriented“.

Josef Středa (AG COM): Mám si to představit tak, že požádám o pomoc s konfigurací a váš člověk mi poradí, abych zákazníkovi doporučil vhodnější řešení od jiného výrobce na základě jeho kvality? Naprosto nezávisle a objektivně? Zní mi to lehce jako pohádka...

Pavel Salák (Avnet):

Je to vize do budoucna – a podle mne správná. Trh a zákazníka totiž brzo přestane zajímat logo a jednobarevnost řešení. Půjde mu o co nejlepší funkcionalitu. Nestane se tak přes noc, stejně tak my nepřeškolíme celý tým solutions architektů tak, aby měli povědomí a znalosti o všem.

Ota Matoušek (s&t): Měli bychom dobře nastavit spolupráci při hledání nových klientů. Otázkou je, jaká by měla být do budoucna role výrobce – měl by se vůbec dostat do kontaktu s koncovým zákazníkem? Korporátní strategie mnohdy na našem trhu nefungují. Přidaná hodnota Avnetu by mohla být také v tom, že pomůže korigovat zájmy výrobce tak, aby se potkávaly se zájmy partnerů, protože ti reflektují situaci na trhu.

Výrobci a dodavatelé

Řada z vás už se výrobců v diskusi dotkla – a ne úplně pozitivně. Proto by mě zajímalo, jak vnímáte váš vztah s výrobcí za dobu vašeho podnikání. Jak se změnil? Cítíte z jejich strany stále zájem o prodejní kanál?

Miluška Horáčková (Pontech): Mám někdy pocit, že existencí prodejního kanálu vezmou velcí výrobci, nebo alespoň jejich obchodníci, na vědomí v ten moment, kdy jim končí prodejní čtvrtletí. Je to pro nás smrtelné – přesvědčujete zákazníka o kvalitách nabízeného řešení a čekáte, jak se zákazník rozhodne, protože logicky musí mít na tyhle věci



Moderátor diskuze Petr Zátka z Avnetu

čas a prostor. Takový postup ale hraje proti plánům korporací, protože v kalendáři svítí poslední den a nutnost uzavřít obchod za každou cenu je obrovská.

Radek Meduňa (C SYSTEM): Cením si toho, co říkal Pavel Salák o orientaci na partnery a snaže budovat řešení napříč výrobcí, ale nebude to jednoduché. Dovedu si jen obtížně představit, že výrobci budou z barevných řešení nadšení.

Lumír Srch (ITS): V logu Avnetu bývalo napsáno „Technology Solutions“ – a z mého pohledu se z období technologie přesouváme k řešením. Nechybí nám odborníci, lidé, kteří znají technické detaily a jsou schopni vyjednávat se zákazníkem. Máme nedostatek lidí, kteří jsou schopni vymyslet funkční řešení bez ohledu na výrobce a technologie. Přitom dříve to bylo nutné – dnes se všechny rozdíly smazaly, včetně těch softwarových. Navíc o IT dnes rozhodují lidé, kteří o tématu tolik nevědí – finanční, operativní nebo strategičtí ředitelé. Tyhle lidi nezajímá logo výrobce, chtějí slyšet, že jim řešení něco přinese.

Rozvoj a vize do budoucna

Po tom, co jsme dnes spolu probrali, víte už, kam bude vaše společnost směřovat? Jaká je vaše obchodní a strategická vize do budoucna?

Lumír Srch (ITS): Více než 15 let jsme se orientovali na služby a u nich také zůstaneme. Do budoucna chceme rozvíjet naši schopnost navrhovat a budovat řešení, chceme se udržet i na zahraničních trzích.

Ota Matoušek (s&t): Chceme více znát svého zákazníka a nabízet mu tzv. služby na míru.

Josef Středa (AG COM): Hlavní směr naší činnosti – dodávky řešení pro zvyšování bezpečnosti, dostupnosti a výkonnosti nehodláme měnit. V detailech se mnoho let přizpůsobujeme trhu a budeme se muset přizpůsobovat i nadále.

Miloslav Novák (Datsys): Budoucnost patří cloudu a dle mého názoru společností, které mají pro cloud spoustu softwaru.

Jednotné programy pro mobily, tablety a počítače jsou obrovskou výzvou a příslibem do budoucna. Je tu ovšem háček – trh bude potřebovat úplně jiné partnery než dosud! Byznys se posunul od přeprodávání licencí jinam, trh si žádá implementátory. Počítám také, že v budoucnu zvítězí flexibilní řešení s rychlou implementací. Distributoři budou tím pádem také hledat svou přidanou hodnotu úplně jinde.

Miluška Horáčková (Pontech): Hodláme se i nadále věnovat dodávkám řešení jako doposud a určitě budeme klást větší důraz na oblast bezpečnosti, protože ji považujeme za velmi důležitou. Samozřejmě s Avnetem!

Radek Meduňa (C SYSTEM): Chceme se v budoucnu orientovat více na poskytování služeb, cloud je zajímavý, ale naši zákazníci jej prozatím příliš nevyužívají. Myslím, že pro všechny zákazníky není vždy přínosem.

Miloslav Novák (Datsys): Obchod potáhnou lidé. Není potřeba měnit postupy, ale zamyslet se nad principy a morálkou. Vrátit se tam, kde už jsme byli, pracovat s lidmi, vést je a hlavně je dokázat motivovat!

Kontakty:

Avnet

V Olšinách 2300/75
108 00 Praha 10 Strašnice
Telefon: 274 784 956

AG COM

Náměstí Míru 22
503 03 Smiřice
Telefon: 495 405 911

C SYSTEM

Barrandova 409
143 00 Praha
Telefon: 227 204 411

Datsys

Jeseniova 2829/20
130 00 Praha 3
Telefon: 225 308 111

ITS

Vinohradská 184
130 52 Praha 3
Telefon: 255 772 222

Pontech

Türkova 2319/5b
149 00 Praha
Telefon: 272 690 558

s&t

budova City Empiria
Na Strži 65/1702
140 00 Praha 4
Telefon: 296 538 111

DCD Publishing vyhláší 8. ročník ankety Český a Slovenský IT distributor

Hlasujte pro svého IT distributora na

www.itdistributorroku.cz

Azlan

AT Computers
T.S.Bohemia



ČESKÝ A SLOVENSKÝ IT DISTRIBUTOR 2015

Reseller Magazine Reseller Magazine OnLine

Každý hlas je zařazen do slosování o ceny věnované partnery ankety.

Gold Partner:



Sponzor
slavnostního
vyhlášení:



Global Logistics

Silver Partners:



Partners:



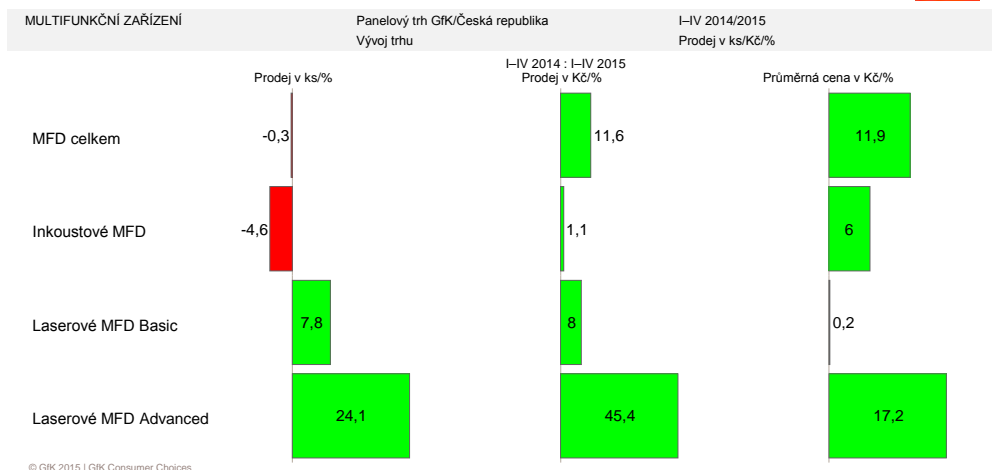
Český trh tiskových zařízení podle GfK

Tržby za tisková zařízení – multifunkce a samostatné tiskárny – rostou. Za první třetinu letošního roku¹ se ve sledovaných odbytových cestách² zvedly meziročně o necelou desetinu. Zatímco laserovému tisku se dařilo, u inkoustových zařízení klesl obrát o 2%.

Navzdory rozdílnému vývoji laserových a inkoustových zařízení si oba segmenty trhu udržely dohromady 8% podíl na obrátu sledovaných skupin IT a kancelářské techniky³. Zájem o laserový tisk – na multifunkcích i samostatných tiskárnách – se meziročně zvýšil v objemovém prodeji o necelou desetinu, tržby narostly dokonce o 15%. Za zvýšení prodejů laserových tiskových zařízení odpovídala především rostoucí poptávka po monochromatickém tisku.

Multifunkce na českém trhu

V objemu zůstal prodej multifunkcí v meziročním srovnání na stejné výši, obrátově však zaznamenal 12% přírůstek. Ten utvářely také inkoustové multifunkce s 1% nárůstem, tržby za laserové MFD se zvýšily téměř o pětinu. Z laserových zařízení byla úspěšná nejen provedení Basic, ale i dražší zařízení typu Advanced, která vykázala dvouciferný růst v objemu i hodnotě. Z celkového obrátu MFD pokryl laserový tisk v první třetině letošního roku již 64%, tedy o další čtyři procentní body více než ve stejném období před rokem.



Vývoj jednotlivých provedení multifunkcí v objemu, obrátu a vývoji jejich průměrné ceny ve sledovaných distribučních kanálech v České republice v období I-IV 2015 ve srovnání s I-IV 2014

Inkoustové multifunkce

Objem prodeje těchto zařízení se v období od ledna do dubna letošního roku postupně snižoval a rovněž meziroční srovnání ukázalo na ztráty v každém z prvních čtyř letošních měsíců. Ve větší míře než před rokem se však podařilo prosadit novinkám a také dražším modelům, což obrátilo vývoj tržeb alespoň jedním procentem do kladných čísel. Průměrně⁴ investovali spotřebitelé v první třetině tohoto roku do inkoustové multifunkce 2 500 korun⁵.

Struktura prodáváného sortimentu

Převážná část inkoustových MFD – konkrétně 97% objemu prodeje – byla určena pro formát tisku o velikosti A4. Modely s faxem pokryly v první třetině letošního roku už 16% poptávky po inkoustových multifunkcích. V průběhu tohoto období podíl multifunkcí s faxem postupně narůstal až na dubnových 18%. V hodnotě pokryl tento sortiment zhruba třetinu.

Naopak stabilní zůstal meziročně podíl bezdrátových zařízení. Ta odpovídala zhruba za dvě třetiny objemových prodejů inkoustových MFD, což v korunovém vyjádření představovalo necelých 80% trhu.

Laserové/LED multifunkce

Prodej těchto zařízení se v kusech zvýšil o 9%, stejným tempem narostla za první třetinu roku i průměrná cena. K vyšší částce ji posunul zejména prodej modelů Advanced, u sortimentu Basic průměrná cena meziročně stagnovala. Prodej laserových/LED multifunkcí v provedení Basic však objem trhu utvářel z převážné míry (z 94%), přičemž meziročně se zvedl 8% tempem.

Laserové/LED MFD Basic

V objemu a také v obrátu tyto multifunkce meziročně vzrostly 8% tempem. Prodej vedla monochromatická zařízení, jejichž objemový podíl dosáhl v první třetině 2015 už 77%. Oproti stejnému období předchozího roku zaznamenal tento sortiment 11% přírůstek v objemu, podobně rostl i v hodnotě. Barevný tisk sice v objemu klesl o procento, v hodnotě vlivem rostoucí průměrné ceny přece jen dosáhl mírného přírůstu.



zvýšení hlavních ukazatelů přibližně o desetinu při minimální změně průměrné ceny. Tiskárny pro barevný tisk zůstaly výhradně v záporných číslech, byť v řádu jednotek procent. Z celkové poptávky pokryl tento sortiment 15 %, v hodnotě necelou čtvrtinu, jeho podíl však meziročně klesal na úkor monochromatických tiskáren, zejména díky jejich příznivým výsledkům za duben. V tomto období kupující investovali do samostatné laserové tiskárny pro černobílý tisk průměrně 4 200 korun, pro tisk v barvě 6 600 korun.

Západoevropský trh

„V prvním čtvrtletí 2015 hodnota prodeje kancelářské techniky a spotřebního materiálu na západoevropském trhu poklesla ve srovnání s prvním kvartálem 2014 o 0,6 % na 4,5 miliard eur. I nadále rostla poptávka po multifunkčních inkoustových tiskárnách. V období od ledna do března 2015 zaznamenala růst také laserová multifunkční zařízení,“ vyplynulo z výsledků GfK Temax Western Europe⁶.

Poznámky:

- ¹ Není-li uvedeno jinak, pak meziroční srovnání odpovídá období I–IV 2015 vs. I–IV 2014.
- ² Sledované distribuční kanály:
CES – Consumer Electronic Stores – prodejny spotřební elektroniky a foto;
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 nespécializované 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.
- ³ Přenosné a stolní počítače, MFD, LCD monitory bez TV tuneru, samostatné tiskárny, tablety.
- ⁴ Vážena počtem prodaných kusů.
- ⁵ Průměrná cena zaokrouhlena na stovky korun.
- ⁶ Tisková zpráva, Praha 11. 6. 2014: www.gfk.com/cz/news-and-events/press-room/press-releases

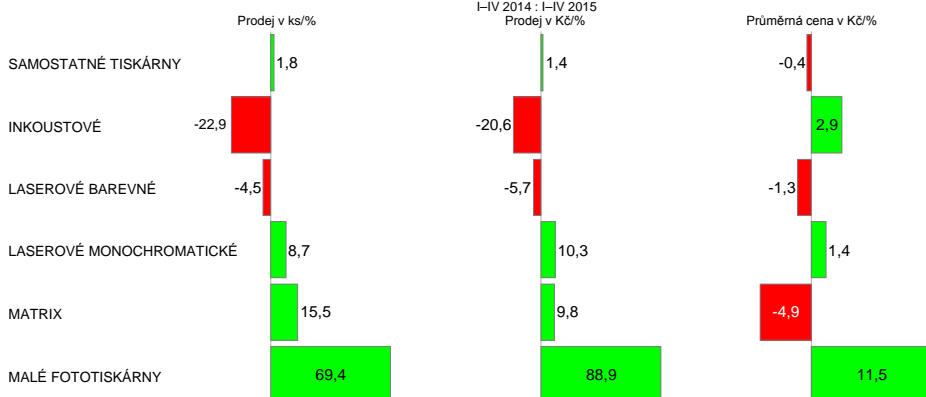
GfK Czech, oddělení Consumer Choices, kontinuálně monitoruje trh se zbožím dlouhodobé spotřeby v České republice a na Slovensku metodou panelového výzkumu. Jeho základem jsou pravidelně zjišťované údaje o prodejích konečnému spotřebiteli ze stálého reprezentativního vzorku maloobchodních prodejen. Více 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

SAMOSTATNÉ TISKÁRNÝ

Panelový trh GfK/Česká republika
Vývoj trhu

I–IV 2014/2015
Prodej v ks/Kč/%



© GfK 2015 | GfK Consumer Choices

Vývoj jednotlivých provedení samostatných tiskáren v objemu, obratu a vývoj jejich průměrné ceny ve sledovaných distribučních kanálech v České republice v období I–IV 2015 ve srovnání s I–IV 2014

Z celkových tržeb laserových/LED MFD Basic obsáhl za první třetinu letošního roku 38 %.

Samostatné tiskárny

Prodej samostatných tiskáren se za první třetinu 2015 zvýšil o necelá 2 %. První dva měsíce zůstaly v meziročním srovnání objemu u ztrát, březen a zejména duben už byl úspěšnější. Právě v dubnu se samostatných tiskáren prodalo meziročně o necelou desetinu více, podobně narostly i tržby.

Nejvýrazněji klesly objemové prodeje inkoustových tiskáren, mírný meziroční pokles zaznamenaly i barevné laserové tiskárny. Monochromatický laserový tisk skončil s 9 % přírůstkem, dále rostly ještě drobné segmenty trhu: technologie matrix a malé fototiskárny. Na celkových tržbách se tyto dvě technologie podílely v první

třetině letošního roku zhruba 5 %, klíčovým segmentem byl i v hodnotě se 60% podílem laserový monochromatický tisk.

Inkoustové samostatné tiskárny

Inkoustové samostatné tiskárny (bez fototiskáren) se přibližně ze tří čtvrtin prodávaly pro tisk formátu A4, meziročně se zvýšil mírně podíl výrobků s formátem A3, jednotky procent tvořily modely pro rozměr A1. Zvýšil se i podíl přenosných tiskáren, v hodnotě však přes polovinu trhu obsáhl sortiment pro tisk na A4, necelých 30% formát A3 a dalších 14% formát A1.

Laserové samostatné tiskárny

Prodej v kusech i v korunách narostl meziročně zhruba o 6 %, kladný vývoj generovalo opět monochromatické provedení. To vykázalo



Zálohovanie do cloudu

LUBOSLAV LACKO

Čoraz viac pracovníkov používa tri a viac zariadení, typicky notebook, tablet a smartfón. Manažéri, obchodní zástupcovia, konzultanti plnia svoje úlohy nezávisle od pracovného času či miesta výkonu práce. Pre veľa profesií vzhľadom na charakter ich práce je výhodným riešením osobný cloudový úložný priestor na ukladanie pracovných dokumentov.



Ak majú pracovníci dokumenty v cloude, môžu s nimi pracovať kedykoľvek a z akéhokoľvek zariadenia. Dokonca sa dokážu bez väčších problémov „zotaviť“ po strate či krádeži notebooku alebo tabletu.

Dilema klasického zálohovania na externé USB disky a kľúče

Ako fungovať s externými USB pamäťovými zariadeniami? Používať? Kam ich umiestniť? Na to neexistuje jednoznačná odpoveď. Ak záložné médium necháte vo firme, ochránili ste svoje dokumenty pre prípad potenciálnej krádeže notebooku či tabletu, no ak sa vám prístroj na dôležitej napríklad zahraničnej pracovnej ceste pokazí, máte problém, nakoľko si síce môžete kúpiť nové zariadenie, no nemáte odkiaľ v ňom obnoviť dokumenty, ktoré na pracovnej ceste práve potrebujete.

Ak máte záložné médium zo sebou, nie je problém, aby ste sa po príslušnej finančnej investícii do opravy alebo nákupu nového zariadenia „zotavili“ z poruchy, no ak vám ukradnú aktovku, kde máte prenosný počítač aj záložný USB disk, vaše dokumenty sú stratené a vašou jedinou šancou je ponúknuť odmenu za vrátenie aspoň USB disku, alebo spoľahnúť sa na efektívnosť práce polície... Sami dokážete odhadnúť, že pravdepodobnosť úspechu je v takomto prípade menej než nepatrná.

Ako teda situáciu s účinným zálohovaním riešiť? Zálohovať dokumenty na dve prenosné médiá, pričom jedno z nich určené na zotavenie pre prípad krádeže uložiť na bezpečnom mieste, teda doma, alebo na pracovisku a druhé určené na zotavenie po poruche prenosného počítača nosiť stále so sebou. Zdanlivo účinné riešenie, no jeho slabým miestom je zložitost', a tak sa vám pokojne môže stať, že napríklad omylom prepíšete novšie dokumenty staršími a podobne. Navyše zálohovanie nerieši všetky potenciálne riziká, takže musíte ochrániť počítače a externé disky pred hrozbou, že škodlivý softvér poškodí dokumenty a súbory na infikovanom počítači, v horšom

prípade aj na externých médiách, ktoré sa k nemu pripájajú.

Riešením je zálohovanie v cloude. Ukladanie údajov v cloude je komplexná problematika, hlavne ak súčasťou záloh sú aj osobné údaje. Okrem prehľadu služieb preto uvedieme aj legislatívne a zmluvné aspekty tohto fenoménu.

Legislatíva

Legislatíva v Čechách a na Slovensku je mierne odlišná, upravujú ju zákony o telekomunikáciách a ochrane osobných údajov. Vo všeobecnosti je možné konštatovať, že za bezpečnosť osobných údajov, ktoré sú zvyčajne spracúvané na pamäťových médiách vrátane technických nosičov údajov, zodpovedá prevádzkovateľ a sprostredkovateľ, ktorý spracováva alebo poskytuje osobné údaje (personalistika, mzdy, evidencia návštev, recepcia...) tým, že ich chráni pred stratou, poškodením, zmenou a rozširovaním.

Zákon o ochrane osobných údajov nepredpisuje, aké bezpečnostné opatrenia musí poskytovateľ cloudových služieb implementovať. Zákon vyžaduje len to, aby boli údaje spracúvané bezpečným spôsobom, ktorý ich ochráni pred stratou, poškodením, zmenou alebo nezákonným sprístupnením. V prípade incidentu legislatíva ukladá plnú zodpovednosť klienta, ktorého môže Úrad na ochranu osobných údajov sankcionovať. Zákon teda od klientov vyžaduje, aby si pre správu svojich dát vybral takých poskytovateľov cloudových služieb, ktorých systémy sú dostatočne bezpečné a ktoré neohrozia záujmy dotknutých osôb.

Technické, organizačné a personálne opatrenia prijme prevádzkovateľ a sprostredkovateľ vo forme bezpečnostného projektu informačného systému. Na tento účel musí prijať primerané technické, organizačné a personálne opatrenia zodpovedajúce spôsobu spracúvania tak, ako mu to ukladajú príslušné zákony.

Prevažná väčšina osobných údajov môže byť presunutá do cloudu bez akýchkoľvek komplikácií, ak sa dodržia podmienky sta-

novené Zákonom na ochranu osobných údajov, najmä povinnosť mať písomnú zmluvu s poskytovateľom. U niektorých údajov je podmienkou, že dátové centrum poskytovateľa musí byť na území EÚ/EHP. Dôveryhodní poskytovatelia cloudových služieb na ukladanie údajov sa môžu preukázať certifikátom medzinárodného bezpečnostného štandardu, napríklad ISO/IEC 27000, alebo certifikátom od renomovaných organizácií, napríklad ISO25, IAASB26 alebo AICPA27.

Dôvera v poskytovateľa služby

Uloženie údajov v cloude je bezpečné a spoľahlivé, avšak tento pocit bezpečia nemôže byť absolútny. Preto veľmi záleží na dôveryhodnosti a spoľahlivosti poskytovateľa služby. Ako analógia môže poslúžiť limitovaná spoľahlivosť USB diskov, ktoré použijete na klasické zálohovanie údajov. Ani tu nemáte nijako zaručené, že sa disk nepoškodí, pravdepodobnosť, že sa tak nestane, rastie, ak si vyberiete značkový produkt od dobrého dodávateľa.

Aj v dátovom centre napriek zrkadleniu a vnútornému zálohovaniu samozrejme existuje teoretická aj keď nepatrná možnosť, že o svoje údaje môžete prísť. Poskytovatelia týchto služieb to samozrejme zohľadňujú aj v podmienkach používania. Tieto ujednania sú viac menej podobné, preto pre ilustráciu uvádzame citáciu od jedného zo špičkových poskytovateľov:

Spoločnosť xxxx bude konať kvalifikovane a s náležitou starostlivosťou pri poskytovaní služby yyy, avšak, V NAJVÄČŠOM MOŽNOM ROZSAHU DOVOLENOM PRÍSLUŠNÝM PRÁVNYM PORIADKOM, SPOLOČNOSŤ XXXX NEGARANTUJE A NEZARUČUJE, ŽE AKÝKOLVEK OBSAH, KTORÝ MÔŽETE ULOŽIŤ ALEBO MAŤ SPRÍSTUPNENÝ PROSTREDNÍCTVOM SLUŽBY, NEBUDE NEÚMYSELNE POŠKODENÝ, NARUŠENÝ, STRATENÝ ALEBO ODSTRÁNENÝ V SÚLADE S PODMIENKAMI TEJTO ZMLUVY, A SPOLOČNOSŤ XXXX NEBUDE NIEŠŤ ZODPOVEDNOSŤ, AK NASTANE TAKÉTO POŠKODENIE, NARUŠENIE, STRATA ALEBO ODSTRÁNENIE. Uchovávanie vhodnej alternatívnej zálohy vašich informácií a dát je vašou vlastnou zodpovednosťou.

To, že sa údaje ukladajú na vzdialené úložisko do dátového centra, nie je problém, ale výhoda. V prípade výpadku služby máte istotu, že prevádzkovateľ služby na odstránenie problému nasadí stovky technikov, ktorí ho vyriešia v 99,999% prípadov rýchlo a bez strát na údajoch. Na počítači pracovníka

je riziko straty dôležitých dokumentov a súborov neporovnateľne vyššie.

Pre ilustráciu možností uvádzame niekoľko príkladov cloudových služieb na ukladanie údajov:

■ **Capsa.cz**

Capsa je ideálna náhrada firemného disku pre zdieľanie dát. Flexibilná služba umožňuje online zdieľanie a zálohovanie údajov. Capsu je možné ľahko pripojiť ako zdieľaný disk. Údaje sú na vlastných serveroch poskytovateľa služby umiestnených v profesionálnych datacentrách. Servery a storage sú fyzicky chránené proti krádeži, neautorizovaný prístup k nim nie je možný. Všetky hardvérové aj virtuálne komponenty podliehajú neustálemu monitoringu. O prípadných výpadkoch sa poskytovateľ okamžite dozvie a je pripravený reagovať v ktorúkoľvek dennú i nočnú hodinu. Plánované údržbové práce spojené s dočasnou nedostupnosťou niektorých služieb sa vykonávajú mimo špičku (medzi polnocou a 6. hodinou rannou). Preto je poskytovateľ schopný garantovať 99,5% dostupnosť všetkých služieb. Všetky súbory nahrané na Capsu sú v priebehu niekoľkých sekúnd automaticky zrepikované na druhé, fyzicky oddelené diskové pole. Samozrejmosťou je tiež šifrovanie internetovej komunikácie pomocou štandardného TLS/SSL protokolu s certifikátom podpísaným jednou z najrozšírejších autorít.

■ **Microsoft OneDrive for Business**

Služba bola predtým známa pod názvom SkyDrive Pro. OneDrive for Business je integrovanou súčasťou cloudových služieb Office 365 alebo SharePoint Servera 2013. Z pohľadu firemných používateľov je to osobný cloudový úložný priestor na ukladanie pracovných dokumentov. Z uvedeného vyplýva, že každý pracovník si svoj úložný priestor pre pracovné dokumenty riadi individuálne. Prívlastok „osobný“ zároveň odlišuje OneDrive od tímovej lokality, ktorá je určená na ukladanie dokumentov súvisiacich s tímom alebo projektom. Výhodou služby je, že ju používatelia dobre poznajú, pretože OneDrive for Business je profesionálnou, komerčnou verziou služby OneDrive určenej ako osobný ukladací priestor oddelený od pracoviska. Všetky súbory uložené vo OneDrive for Business sú z pohľadu každého zamestnanca primárne súkromné – môže ich zobraziť iba on a kolegovia, s ktorými dokument zdieľa. Zdieľanie je možné aj so spolupracovníkmi a partnermi mimo firmy. Ak je dokument výsledkom spolupráce a súvisí s projektom, pravdepodobne bude lepšou voľbou uložiť ho na SharePoint tímovú lokalitu. Limit ukladacieho priestoru je 1 TB na kolekciu lokalít.

■ **Google App pre firmy**

Súčasťou cloudového balíka Google smerovaného firemným používateľom je aj služba

Disk Google. Pri inicializácii služby má každý firemný používateľ úložný priestor o veľkosti až 30 GB. Služba je flexibilná, za 4 dolary mesačne za každých 20 GB môžu administrátori centrálné zakúpiť a spravovať až 16 TB úložnej kapacity. Synchronizácia dokumentov a súborov prebieha cez aplikáciu, ktorá je k dispozícii pre všetky najrozšírejšie klientské platformy vrátane mobilných. Súbory alebo celé priečinky je možné zdieľať so spolupracovníkmi, s celým tímom alebo dokonca so zákazníkmi, dodávateľmi a partnermi.

■ **Dropbox for Business**

Nedávno bola do ostrej prevádzky uvedená aj firemná verzia populárnej cloudovej služby Dropbox. Na rozdiel od verzie pre individuálnych používateľov obsahuje funkcionality potrebnú na zaradenie do firemných infraštruktúr, napríklad šifrovanie 256bitovým kľúčom AES, vzdialené vymazanie súborov v zariadení zamestnanca, transfer kontroly nad účtom a audit prihlasovacích údajov, ktorý indikuje, ako a s kým zamestnanec zdieľa dokumenty. Služba reaguje aj na nástup trendu BYOD, umožňuje koexistenciu súkromného aj podnikového účtu. Zamestnanci môžu na svojom zariadení využívať vlastné úložisko na osobné dokumenty, fotografie a podobne spolu so službou poskytnutou zamestnávateľom. Dropbox for Business môžu použiť aj malé firmy od piatich zamestnancov. Cena je 15 dolárov na používateľa a mesiac pri kapacite 1 TB.

■ **Amazon S3**

Služba S3 (Simple Storage Service) patrí do rodiny webových služieb AWS (Amazon Web Services). Pre zaujímavosť sem patrí aj populárna služba Elastic Cloud EC2 a sieť pre šírenie obsahu Content Delivery Network (CDN). Údaje v službe S3 sú replikované a zálohované. Do úložiska je možné ukladať akékoľvek súbory vrátane obrazov virtuálnych diskov.

Najčastejšie upresňujúce otázky

Všeobecnou charakteristikou týchto služieb je flexibilita a škálovateľnosť. Používateľ si môže kedykoľvek objednať ďalšiu kapacitu a nakoľko služby využívajú model platenia len za využívanú kapacitu spravidla na mesačnej báze, môže si používateľ objem služby znížiť.

Ako naloží poskytovateľ služby s vašimi súbormi uloženými nad rámec zaplatenej kapacity?

Postup je individuálny podľa konkrétneho poskytovateľa. Najčastejšie sa aplikuje takýto postup: Ak si zákazník pre ďalšie obdobie predplatí menšiu kapacitu, napríklad za 200 GB prejde na 100 GB, dostane od poskytovateľa mail, aby zredukoval svoje údaje na úroveň predplatennej kapacity. Ak to neurobí, jeho údaje používateľ spravidla presťahuje na špeciálne konto a sprístupní ich zákazníkovi cez link iba na sťahovanie. Služba mu bude fungovať podľa novej objednávky (bude mať k dispozícii toľko diskového priestoru, koľko

si objednal) a staré dáta bude mať prístupné iba jednosmerne na sťahovanie. Po dlhšom čase sa môžu údaje nad limit predplatennej kapacity vymazať.

Vrátenie údajov po ukončení zmluvy alebo pri zmene poskytovateľa cloudových služieb?

Pri uzatváraní zmlúv s poskytovateľmi cloudových služieb by sa klienti mali ubezpečiť, že nezostanú „uzamknutí“ v službe daného poskytovateľa cloudových služieb. Plán spätného prenosu dát by mal obsahovať časové záväzky, v ktorých musia byť osobné údaje klientovi vrátené a ich formát by mal byť presne špecifikovaný.

Môže poskytovateľ cloudových služieb sprístupniť dáta klientov policii alebo vyšetrovacím orgánom?

Klienti, ktorý presunuli svoje údaje do cloudu, predpokladajú, že ich informácie nebudú poskytovateľmi cloudových služieb sprístupnené tretím stranám bez ich súhlasu a bez odôvodnenej potreby. Okrem prípadu formálnej žiadosti štátnych orgánov na základe zákona, poskytovatelia cloudových služieb nesmú sprístupniť dáta klientov bez ich súhlasu tretím stranám. Poskytovatelia cloudových služieb sú povinní spolupracovať a vyhovieť žiadostiam štátnych orgánov hlavne v situáciách:

- žiadosti vydané súdmi alebo orgánmi činnými v trestnom konaní pre účely vedenia súdneho konania alebo vyšetrovania;
- žiadosti vydané daňovými orgánmi za účelom určenia alebo výberu daní alebo ciel;
- žiadosti vydané bezpečnostnými a informačnými službami za účelom výkonu im zverených úloh.

Analógia na záver

Ukladanie dokumentov do cloudu potvrdzuje teóriu, že vývoj ide po špirále a všetku tu už raz bolo, len na inej, nižšej úrovni. Pred érou PC sa na vytváranie dokumentov používali písacie stroje. Nechával vtedy niekto dokument po ukončení práce v stroji? Nie. Uložil ho na bezpečné miesto, prípadne dokument odoslal a uložil si jeho kópiu. Ak sa niekto v noci vlámal do kancelárie a písací stroj ukradol, dokumenty boli pri správne organizovanej práci v bezpečí. Ak si študent zabudol kufríkový písací stroj vo vlaku, diplomová práca mu zostala v aktovke. Cloud ako bezpečné úložisko pre dokumenty poskytuje novú kvalitu. Notebook či tablet sú len nástroje. V prípade ich poruchy, straty či krádeže neprídete o svoje dokumenty ani údaje a pri správnom zabezpečení sa k nim nikto neoprávnený nedostane.

Luboslav Lacko je spolupracovníkom redakcie a nezávislým autorom

ZÁLOHOVÁNÍ JAKO SLUŽBA!

ŠTĚPÁN FEIK



Svět se dělí na ty, kteří zálohují, a ty, kteří začnou. Kam kráčí tento segment trhu, jakou roli zde hraje cloud a proč je pro resellery perspektivní a zajímavý, na kulatém stole shrnuli Aleš Dvůrák (Fujitsu), Ondřej Vlach (Veeam), Petr Leština (IBM), Miloslav Bejček (Avnet), Robert Dastych (DNS) a Zdeněk Horáček (Kobe).

Povědomí o zálohování – před rokem a dnes

Aleš Dvorák (Fujitsu): Když porovnáme prodeje menších zařízení pro zálohování, naši řadu Celvin, tak mohu říci, že povědomí o zálohování zejména v SOHO a SMB segmentu roste. Souvisí to s tím, že zařízení jsou dostupnější, kapacita roste. Co se enterprise a government segmentu týká, tak tam už si potřebu a význam zálohování uvědomili dávno. A že je potřeba jak hardware, tak i software – tomu odpovídají i poptávky.

Robert Dastych (DNS): Jednoznačně povědomí o zálohování roste. SOHO a SMB se v oblasti zálohování chovají velmi pragmaticky – potřebu zálohování si uvědomují a pokud se například rozhodnou pro využívání některých cloudových řešení nebo služeb, většinou s tímto projektem začínají řešit i oblast zálohování. Enterprise a government segment bych naopak označil jako konzervativní – o zálohování už mají docela dobrou představu, potřebu si uvědomují, ale posuzují ji velmi pečlivě a prodej většího zálohovacího řešení se většinou velmi táhne.

Ondřej Vlach (Veeam): Celosvětový trend je takový, že zálohování roste. Jen Veeam má měsíčně 3 500 nových zákazníků, v regionu, který mám na starosti – Česko, Slovensko, Maďarsko – taktéž zaznamenáváme poměrově podobný růst, nejvíce pak v SMB segmentu. Tento růst nevznikl náhodou, souvisí s ním příznivé ceny, ukončení podpory pro Microsoft Windows Server 2003, přístup zákazníků k virtualizaci, která se stala standardem i v SMB... A hlavně – zákazníci přestali na zálohování nahlížet jako na kopírování dat na USB disk, který zamknou do trezoru. Naopak začali přemýšlet nad způsobem obnovy dat a vůbec nad celou koncepcí infrastruktury. Chtějí funkční řešení. Když se na stav trhu se zálohováním podívám historicky, pak jde křivka jednoznačně strmě nahoru.

Zdeněk Horáček (Kobe): Obsluhujeme primárně SOHO a SMB segment a ve druhém jmenovaném je povědomí o zálohování a celková vzdělanost na vysoké úrovni. Zákazník ví, co chce, a je jen na nás, abychom mu doporučili správné řešení, které vyřeší jeho problémy. U SOHO segmentu nebo u domácích uživatelů povědomí lehce stoupá, ale často záleží pouze na osobní zkušenosti uživatele, který buď data ještě neztratil, nebo ví, jaké to je. Ne všichni domácí zákazníci ještě zálohují tak, jak by měli, proto vidíme v tomto segmentu potenciál pro růst.

Miloslav Bejček (Avnet): Sleduji trh z pohledu distributora zacíleného na SMB a vyšší segment, kde vnímám, že za poslední rok došlo k větší edukaci než k větším prodejmům. Spíše než o zálohování pozoruji zájem o obnovu dat a v SMB segmentu stojí zálohování stále trochu stranou – je to nucený doplněk, nikoli nezbytná aktivita. Segment SMB by však mohl ožít s příchodem některých technologií typu deduplikace, které byly donedávna dostupné pouze pro vyšší segmenty. Tento a následující rok nás čeká velmi zajímavý růst.

Petr Leština (IBM): Jsme zaměřeni primárně na podnikový segment, ale nástroje pro záloho-

vání máme i pro SMB. Řada klientů dnes velmi intenzivně uvažuje o cloudu coby médiu pro zálohování – zde se přímo nabízí prostor pro služby: Backup-as-a-service je podle nás směr, který má budoucnost a potenciál.

Hardware, software, cloud

Ondřej Vlach (Veeam): V červnu jsem se zúčastnil roadshow po Slovensku, primárně zaměřenou na SMB. Setkal jsem se tam s reakcí, která mě překvapila: Po prezentaci mi zákazníci řekli, že kdyby věděli, že co jsme prezentovali, je vůbec možné, tak už mají toto řešení dávno. Tito lidé řeší zálohování třeba deset let tím samým způsobem – mají hardware a kopírují. O cloudu vůbec neuvažují, protože je to nenapadne. Čeká nás klíčová změna – budeme integrovat řešení do cloudu a výrobci i partneři musí tuto proměnu a její výhody zákazníkům srozumitelně vysvětlit a prodat svou práci.

Petr Leština (IBM): Pozor, budoucnost ale nebude čistě cloudová – jako televize nevytlačila rádio, tak cloud nevytlačí tradiční IT. Máme klienty, kteří jsou ochotni zálohovat do cloudu, pokud to pro ně bude levnější než stávající model, ale máme i takové, které do cloudu se svými daty nepůjdou nikdy. Z toho nám vyplývá, že klienti budou v budoucnu preferovat spíše tzv. hybridní cloudový model.

Aleš Dvorák (Fujitsu): Na cloudový boom si budeme muset opravdu hodně dlouho počkat. Zákazníci jsou stále velmi konzervativní.

Zdeněk Horáček (Kobe): Máme obrovskou výhodu ve vlastnosti Synology řešení, kterou je výborná integrace s veřejným cloudovým řešením – Amazon, Google Drive... Integrace je pro zákazníka velmi jednoduchá a k tomu si může vybrat, co konkrétně chce mít v cloudu. Navíc si může doma udělat vlastní osobní cloud, což je velmi lákavé. Uživatelé se postupně přestávají cloudu bát, ale pokud nemají dokonalou konektivitu, je pro ně stále výhodnější mít větší data u sebe.

Miloslav Bejček (Avnet): Vidím velký prostor pro vzdělávání zákazníků v oblasti softwaru, u kterého pochopili, že je při zálohování nezbytný. Bohužel poněkud opomínají hardware. Momentálně nastává období odlivu od klasického způsobu zálohování, který je tu s námi více než 30 let – páska, klienti, agenti... Uživatelé pochopili, že jsou tu modernější a jednodušší způsoby, jak zálohovat celé prostředí. Tím vzniká velká příležitost, jak se dostat k zákazníkovi a udělat mu zajímavou nabídku.

Kdy se nejvíce daří prodejmům

Zdeněk Horáček (Kobe): U Synology a Infortrendu je těžké rozlišit, zda si zákazník kupuje úložiště primárně pro zálohování, nebo pro jiné funkce. Každopádně období Q4 reprezentuje pro každého významnou část roku, u nás je to zhruba 30 % celoročního obrátu. Synology táhne zejména softwarová vybava, Infortrend pak integrovaná deduplikace – obojí je pro zákazníka nesmírně atraktivní.

Petr Leština (IBM): Období možného růstu spatřujeme v okamžicích, kdy velké firmy rozšiřují své portfolio, rostou. V ten moment vyžadují investici do robustnějšího řešení a s tím se většinou prodá jak hardware, tak software. U SMB je prodej

relativně stabilní a žádné významné výchytky nepozorujeme.

Ondřej Vlach (Veeam): Jde samozřejmě o to, že jak se blíží závěr roku, výrobce potřebuje prodávat a s tím se množí i pobídky prodejcům a zákazníkům. Proto je Q4 vždy nejsilnější. Druhý největší výkyv je spíše na popud prodejců – na konci Q2, tedy konec června, protože všichni očekávají klidné léto a okurkovou sezonu.

Aleš Dvorák (Fujitsu): Enterprise segment je většinou vyrovnaný, u ostatních segmentů pak jednoznačně vede závěr roku. Změnu pozorují u státní správy, která nyní může flexibilněji převádět peníze a není tlačena k utrácení za každou cenu.

Miloslav Bejček (Avnet): S největší poptávkou za námi partneři chodí v létě a do zimy se jí snaží proměnit v úspěšný byznys. Logistický boom u distributora je tedy na konci roku. Tedy: V létě promyslet, v zimě prodat.



Aleš Dvorák (Fujitsu): V zálohování je obrovský potenciál, nastupte do tohoto rozjetého vlaku!

Co nejvíce ovlivňovalo situaci na trhu

Petr Leština (IBM): Jednoznačně příchod nových technologií zaměřených na virtualizaci a cloud: Osobně se domnívám, že největší popularizátor zálohování bude SOHO segment, tedy domácnosti a malé podniky. Pro ně není nákup zálohovacích řešení vzhledem k ceně atraktivní, nicméně potřeba zálohování je a bude. Občas zálohují do cloudu, aniž o tom vůbec ví! U SMB si lze velmi jednoduše vypočítat, kde kolik stojí gigabajt zálohovaných dat – a pak se mohou rozhodnout kam s ním. A ruku v ruce s cloudem jde oblast bezpečnosti...

Ondřej Vlach (Veeam): Úspěch firmy na trhu vždy ovlivní nejvíce visibilita: V případě Veeamu jsou to konference, aktivity s partnery, spoluúčast na marketingových aktivitách... Snažíme se změnit přístup zákazníků k zálohování, kdy jim ukazujeme, že se dá zálohovat i jinak. Zatím se to daří – podařilo se nám vzdělat naše partnery tak, že už jsou schopni přesvědčit o našich kvalitách své zákazníky. Tím, jak je značka Veeam vidět, tak vyvolává poptávku i u samotných koncových zákazníků, kteří ji přenášejí na partnery.

Miloslav Bejček (Avnet): Nemohli jsme si nevšimnout kurzu dolaru, což mělo na náš byznys poměrně velký dopad. Velká část rozjetých projektů dostala „kurzovou ránu“ a některé se odložily, jiné se zcela zastavily. Musíme vymýšlet jiné způsoby řešení a alternativy – rozpočty jsou napjaté, bylo třeba zlevnit. Často bylo právě zálohování první částí, která se z projektu škrtla...

Robert Dastych (DNS): Jedním z faktorů, který výrazně ovlivňoval a do budoucna také bude ovlivňovat situaci na trhu je změna strategie klíčových hráčů. Dell se dynamicky mění a v současné době

se řadí mezi hráče, kteří skutečně poskytují komplexní portfolio řešení a služeb. Dell vnímá zálohování jako jednu z klíčových komponent své nabídky. Zálohování spolu s bezpečností, řešeními pro datová centra, cloud, mobilitu a informační management přináší zákazníkům výhodu mít vše pod „jednou střechou“ a od jednoho výrobce. Budoucnost je v softwarově a cloudově definovaných řešeních a službách a to se týká i oblasti zálohování. Chceme v tomto směru vzdělávat naše partnery tak, aby toto know how, Dell řešení a své expertní služby následně poskytovali svým zákazníkům.

Zdeněk Horáček (Kobe): Zákazníci hledají úspory a chtějí co nejnižší provozovací náklady pro svá zařízení. Tam jsme schopni nabídnout velmi dobré řešení, která těmto nárokům vyhoví. Zde zmíněný pohyb kurzu vyvolal enormní tlak na marže, což vyústilo v pokles marží v minulých dvou letech. Co nám pomohlo, bylo rozšiřování funkcionality řešení, která máme v portfoliu, nejvíce se to projevilo u Synology. Zákazníci totiž chtějí jedno centrální zařízení, které budou moci využít k několika účelům – vzdálený přístup, multimediální aplikace, zálohování do cloudu, aplikační flexibilitu, uživatelský komfort...

Aleš Dvorák (Fujitsu): Nejvíce nás všechny ovlivňuje příchod nových hráčů, dalších výrobců – především z Číny. Pro tradiční výrobce to znamená změnu v podobě povinnosti přesvědčovat zákazníky, že cena není vše: Jde i o funkcionalitu, bezpečnost, podporu, servis a transparentnost.

Je páska mrtvá?

Aleš Dvorák (Fujitsu): Vždy odpovídám a budu odpovídat – není. Na pásce máme postavenou velkou část portfolia a máme i virtuální páskové knihovny, které umožňují zálohování jak na klasickou pásku, tak do cloudu. Z hlediska poměru cena/výkon, páska mrtvá rozhodně není a hned tak nebude.

Petr Leština (IBM): V tradičním enterprise segmentu rozhodně ne. Právě pro něj nabízíme několik řešení, která jsou právě na pásce postavená. Nicméně máme i náš veřejný cloud SoftLayer, který v sobě funkci zálohování má, a to se děje pouze na pevné disky. Z toho vyplývá, že u velkých klientů páska ještě přetrvává, pro jiné klienty už jsou nasazeny jiné technologie.

Miloslav Bejček (Avnet): Páska sama o sobě mrtvá není, ale v klasickém podnikovém zálohování určitě mele z posledního. Dlouhodobé zálohy a archivační úkony – tam ještě několik let přetrvává, ale pro zálohování na denní bázi pro SMB se už rozhodně nehodí. Nejvíce tomu pomohla virtualizace, která potřebuje zálohovat rozsáhlá prostředí co nejrychleji.



Petr Leština (IBM): Zálohujte, zálohujte, zálohujte!

Aleš Dvorák (Fujitsu): Pásce stále nahrává mobilita – dá se zavřít do trezoru nebo někam velmi snadno převést a uložit – klidně i na různých místech.

Miloslav Bejček (Avnet): Ano, je levná, dobře se přenáší a nejbližší alternativa znamená řešit způsob replikace záloh, což je ne vždy snadné – z technických i rozpočtových důvodů. Páska v tomhle vede.

Ondřej Vlach (Veeam): Před zákazníkem vždy opakujeme pravidlo „3, 2, 1“: Máte-li zálohu a chcete ji obnovit, tak mějte tři kopie dat na dvou různých médiích a jedna musí být mimo lokalitu provozování. Na poslední krok, umístění mimo, se vždy využívala páska. Dnes je nástrojů daleko více – datové úložiště v jiné lokalitě nebo třeba cloud. Páska je sice levná a transportovatelná, na druhou stranu, doba obnovy je nedostatečná.

Miloslav Bejček (Avnet): Opouštění pásky napomáhá i cenový posun enterprise řešení na hladinu, kdy jsou dostupná i pro SMB.



Miloslav Bejček (Avnet): Zálohování je disciplína, ve které uspějí ti, kteří sladí co nejvíce výrobků a technologií.

Česko, Slovensko, svět

Ondřej Vlach (Veeam): Český a slovenský trh se z pohledu Veeamu stále ještě rozvíjí. V Česku jsme orientovaní na trendy, které určují enterprise a malé a střední podniky. Slovensko vnímáme jako trh svázaný s government zákazníky. Oba trhy jsou tedy úplně jiné, přesto vnímáme společné znaky: Uživatelé si začínají uvědomovat přínosy nových technologií a virtualizace se stává standardem.

Petr Leština (IBM): Stále jsme v takovém federálním módu, kdy český a slovenský trh nerozdělujeme. Nicméně naše zkušenost je takováto: Na Slovensku si vždy rádi vyslechnou naše zkušenosti z českého trhu a pro tamního zákazníka je velmi atraktivní, pokud může úspěšně řešení replikovat. Na druhou stranu k tomu již nechtějí českou firmu, ale raději poptají lokálního dodavatele. Často také srovnávají různé nabídky a posuzují poměr cena/výkon.

Aleš Dvorák (Fujitsu): Také máme federální model a poměr trhů odpovídá jejich rozvoji. Byznys tam probíhá trochu jinak, je kladen větší důraz na vzájemné vztahy.

Ondřej Vlach (Veeam): Na obou trzích dřímá, jak jsem říkal, velký potenciál. Je na nich velké množství partnerů, kteří jsou ochotni naslouchat, a je jen na nás, výrobcích, abychom je začali více vzdělávat. Do budoucna budou velmi důležité také případové studie a propagace úspěšných nasazení. Jak tu padlo – Slováci mají rádi úspěšné příběhy a tudy vede cesta...

KOMPLETNÍ FIREMNÍ IT V JEDNÉ SKŘÍŇI



ALTRON MICRO DATA CENTRE

Funkční, bezpečné a trvale dostupné firemní IT je základem téměř každého podnikání, ať už se jedná o menší firmu nebo mezinárodní pobočku. ALTRON vyvinul univerzální řešení mikrodátového centra, které umožňuje plnou podporu IT od databází, aplikací, operačních systémů nebo libovolného IT prostředí až po bezpečné zálohování. Integrováno s ALTRON Monitoringem a servisem s kvalitou jako u velkých datových center.

Jednoduše a v jedné skříni.

www.altron.net
altron.cz@altron.net



Petr Leština (IBM): Jako posun vnímám směr, kterým se IBM snaží celosvětově posouvat své služby a portfolio. Cloud, analytika, mobilita, sociální sítě a bezpečnost – to jsou podle nás hlavní směry rozvoje, na které se intenzivně soustředíme. Zálohování se nyní dotýká i oblastí, se kterými nemělo dříve nic společného – a taky musí umět pracovat s cloudem, dá se nabízet jako služba... Máme globální klienty, kteří si pořídili naše technologie právě touto formou – jako službu – hardware, software... Tento trend brzy dorazí i do České republiky.

Robert Dastyh (DNS): Když srovnám Česko a svět, tak je portfolio Dellu velmi podobné tomu od IBM – klademe důraz na bezpečnost, cloud, mobilitu a management informací. Ochota stěhovat nejen data, ale rovnou celé aplikace do cloudu je čím dál větší. Sice zaznamenáváme zájem i v Česku, ale svět je v tomto směru rozhodně napřed.

Miloslav Bejček (Avnet): Češi versus zbytek Evropy je zajímavý zápas – sice tu máme velké odborníky, kteří se nelekou žádného řešení, ale uživatelé jsou konzervativnější a je to z velké části i zásluha menší kupní síly.

Zdeněk Horáček (Kobe): Trendem ve světě je jednoznačně vyšší zabezpečení dat, vyšší rychlost snapshotů a je s tím spojená řada technologických inovací, které koncový zákazník ani nevnímá.

Očekávání do budoucna

Aleš Dvorák (Fujitsu): V SOHO a SMB segmentu se objeví zařízení s vyšší kapacitou za stejnou cenu. Vliv kurzu již vprchá a ceny se ustálí – do konce roku se s cenami zásadně hýbat nebude. Bude stoupat význam cloudu i virtualizace.

Ondřej Vlach (Veeam): Služby spojené se zálohováním zažijí nárůst: U zákazníka dojde k posunu z fyzické na virtuální infrastrukturu, což partner podpoří tím, že zajistí kontrolu a její zdraví, případně rozšíří možnosti. S tím souvisí i další možnost – nabídnout zálohování jako službu v různých formách. Zákazníci dostanou široké možnosti výběru a takovouto službu může nabízet skutečně každý z našich partnerů!

Miloslav Bejček (Avnet): Zákazníci asi nejlépe vyžadují integraci napříč všemi úložišti – dobrou integraci jak primárního úložiště, tak zálohovacích knihoven a softwaru. Z pohledu distributora mám radost z toho, že se našlo několik partnerů, kteří na tohle slyší, ale zároveň ví, že zálohování je samostatná disciplína. Rozhodli se proto, že budou vzdělávat v tomto směru nejen sami sebe, ale i své zákazníky, a chtějí rozšířit svůj byznys i k zákazníkům, u kterých dříve neoperovali – a to výhradně se zálohováním. Tedy – čeká nás specializace.

Robert Dastyh (DNS): Zálohování má jednoznačně budoucnost, protože data mají velkou hod-

notou a zákazníci si to čím dál tím více uvědomují. Je to jedna z klíčových oblastí, na které se Dell zaměřuje a očekáváme v této oblasti další nárůst. Budoucnost zálohování, jak jsem říkal, vidím v softwarově a cloudově definovaných řešeních a službách. Nabídku zálohování jako služby vnímám jako velký potenciál právě pro naše partnery a potažmo pro koncové zákazníky.

Petr Leština (IBM): Trh je pestrý. Typická reakce zákazníka na IBM je „Vy k nám jdete prodávat hardware, že?“ – a pak jsou mile překvapeni právě nabídkou našich služeb. Nadchne je cloud, ale jsou i případy, kdy zálohování tvoří výjimku a požadují, aby bylo lokální. Vidíme tedy i opačný trend: Infrastruktura v cloudu, záloha lokální. Klienti také žádají kombinaci disaster-recovery řešení spolu se zálohováním – když jim vypadne server, potřebují mít jeho kopii v cloudu a chtějí, aby hned naskočil. Ale nejde jen o replikaci infrastruktury, klienti chtějí, aby kromě serveru naskočily i služby s tím spojené. Tento požadavek je čím dál tím častější a sešly se nám v podstatě stejné požadavky od různých firem napříč všemi segmenty.

Zdeněk Horáček (Kobe): V SOHO segmentu registrujeme požadavek na komfortnost řešení, vysoký stupeň automatizace a vidíme potenciál a ochotu obětovat trochu osobní svobody v oblasti zálohování do cloudu.



Robert Dastyh (DNS):
Nebojte se zálohovat s řešeními Dell.

Proč a jak prodávat zálohování

Ondřej Vlach (Veeam): Zálohování a vše kolem něj je založeno na jednom principu: Mám problém, a jak daleko se musím vrátit pro bod obnovy – a jak dlouho mi to bude trvat. Úkolem partnerů je pak tento čas maximálně zkrátit. S Veeamem se vejde do 15 minut a máme řešení nezávislé na výrobcích softwaru a hardwaru. Otázka pro partnery: Chcete vstoupit do oblasti zálohování a spolupracovat s námi? Je to pro vás zajímavé? Chcete tyhle věci řešit? Pokud si na tyhle otázky partner dokáže odpovědět kladně, pak je na dobré cestě. Co musí udělat dál, je najít výrobce, se kterým se mu bude nejlépe spolupracovat, protože jsou řešení jednoduchá a jsou i složitá, kde se bez důkladného vzdělání v této oblasti neobejde.

Aleš Dvorák (Fujitsu): Partner by měl především naslouchat potřebám svého zákazníka a pak, to je ta složitá část, vybrat z řady řešení hardwarových a softwarových to nejvhodnější. Čtenáři Reseller Magazínu to asi neradi slyší, protože to opakujeme pořád dokola, ale musí to zaznít znovu: Prodávajte služby! Na trhu se udrží jen takoví partneři, kteří to pochopí.

Zdeněk Horáček (Kobe): Důležité je trvale vzdělávat zákazníky a sám si udržovat přehled o možnostech a dění na trhu. Partner by také měl být



Ondřej Vlach (Veeam):
S námi zálohujete jednoduše!

aktivní, protože poptávka nepřijde za ním, musí ji aktivně vytvářet.

Robert Dastyh (DNS): Pokud existuje partner, který se chce vydat do oblastí prodeje zálohovacích řešení, tak by měl mít především rozhled a potřebné znalosti této domény. Měl by si vybrat správného výrobce a k jeho řešením dodávat své expertní služby. Dobré řešení, schopnost porozumět potřebám zákazníka, znalost problematiky a trendů v zálohování jsou klíčem k úspěchu. Pokud si partner vybere Dell, dostane od výrobce a distributora maximální technickou a obchodní podporu, aby byl úspěšný.

Miloslav Bejček (Avnet): Je především potřeba mít chuť se tímto směrem vydat. Chce to znát odpovědi ještě předtím, než zákazník položí otázku. A pokud bude mít partner chuť zálohování dělat, stačí mu obrátit se na svého distributora, který mu jistě pomůže.

Petr Leština (IBM): Služby bych viděl ve dvou oblastech: Tradiční dodávka a zprovoznění řešení. Druhá je trendový model řízené služby – klient platí paušál, hardware a řešení je moje.

Shrnutí kulatého stolu:

- povědomí o zálohování roste napříč segmenty;
- roste i samotný segment – jak z hlediska softwaru, tak hardwaru;
- tržby ovlivnily faktory jako virtualizace, visibilita značky na trhu, cloud a kurz dolaru;
- trh čeká vstup nových hráčů, především z Číny;
- páska najde své využití při řešení pro velké podniky a v kombinaci s cloudem;
- budoucnost spočívá v softwarově definovaných řešeních;
- reselleři by měli začít nabízet zálohování jako službu;
- reseller by měl aktivně vytvářet poptávku a pravidelně mluvit se zákazníkem – klíč k úspěchu spočívá v komunikaci.
- uživatelé vyžadují jednoduché a funkční řešení – nejlépe integrované napříč všemi jejich úložišti;
- řešení, která uspěla na českém trhu, bývají často vzorem pro slovenské zákazníky;
- zálohování jde ruku v ruce se zabezpečením dat, někteří výrobci proto začínají nabízet komplexní řešení;
- technologie určené pro enterprise segment začínají být cenově dostupné i pro SMB – vzniká prostor pro upgrade stávajících řešení;
- integrace s cloudovými službami je velmi atraktivní pro SOHO segment, brzy pronikne i do SMB;
- nejlépe zálohovacích řešení se prodá koncem kalendářního roku.



Zdeněk Horáček (Kobe):
Zálohujte s Infortrendem a využijte deduplikaci!

Windows 10 je tady!



Upgradujte zdarma – je to jednoduché!

Když koupíte počítač s Windows 8.1, můžete zdarma upgradovat na Windows 10.

Nabídka na upgrade zdarma na Windows 10 je dostupná po omezenou dobu a je možné ji uplatnit na zařízeních s Windows 7 a Windows 8.1 s nárokem na upgrade (včetně zařízení, která již vlastníte). Musí být splněny hardwarové a softwarové požadavky. Další podrobnosti a požadavky najdete na webu www.windows.com/windows10upgrade.



Je třeba mít oči neustále otevřené

MILAN MOTTL

Zálohování se stalo nezbytnou součástí veškerých firemních provozů. V procesu zálohování se odráží rychlý vývoj moderních technologií a poskytovatelé IT infrastruktury a systémoví integrátoři tak neustále čelí novým výzvám a požadavkům ze strany zákazníků. Kam trh se zálohováním směřuje a jak uspokojit specifické potřeby zákazníků? Důležité je mít hlavně přehled.

Povědomí o zálohování a technologická odbornost se samozřejmě odvíjí od zaměření konkrétního subjektu, nicméně pokud se podíváme na klasické poskytovatele IT infrastruktury a systémové integrátory v prostředí menších až středně velkých firem, je orientace na řešení a služby datové dostupnosti v našich končinách spíše nadprůměrná. Znamená to, že zákazník v České republice má dostatek dodavatelů schopných poskytnout odborné konzultace o této problematice a posléze na to navázat návrh řešení na míru. Na druhou stranu díky turbulentnímu vývoji technologií a přesunům pozic etablovaných hráčů na trhu je pro partnery stále obtížnější udržet si komplexní přehled. Jejich konkurenceschopnost je pak přímo úměrná jejich specializaci, alokovaným lidským zdrojům a investicím do pravidelného školení. Tyto investice přitom nemusí být nutně finanční, ale mnohdy spíše časové. Jinými slovy – je třeba mít oči neustále otevřené, udržovat si přehled, vzdělávat se a adekvátně reagovat na nové technologie, neboť zanedbání těchto aspektů může způsobit ztrátu konkurenceschopnosti.



Technologie procházejí neustálým vývojem, a to se týká i zálohování, přestože dnes u plně virtualizovaných projektů působí zálohování jako komoditní záležitost. V komplikovanějších heterogenních prostředích a se zvýšenými požadavky na dostupnost dat, kde právě znalost problematiky rozhoduje o úspěšnosti projektu, je přidaná hodnota a profesionální služba atraktivním a udržitelným příjmem a zároveň rozdílovým faktorem pro partnera.

Z dlouhodobého hlediska lze očekávat zlepšující se kvalitu a rozsah služeb veřejných a zejména privátních cloudů, což postupně přesvědčí další část zákazníků, aby využívali hardwarovou infrastrukturu vzdáleně. Pro poskytovatele je pak poměrně jednoduché přidat službu datové dostupnosti do celkového SLA.

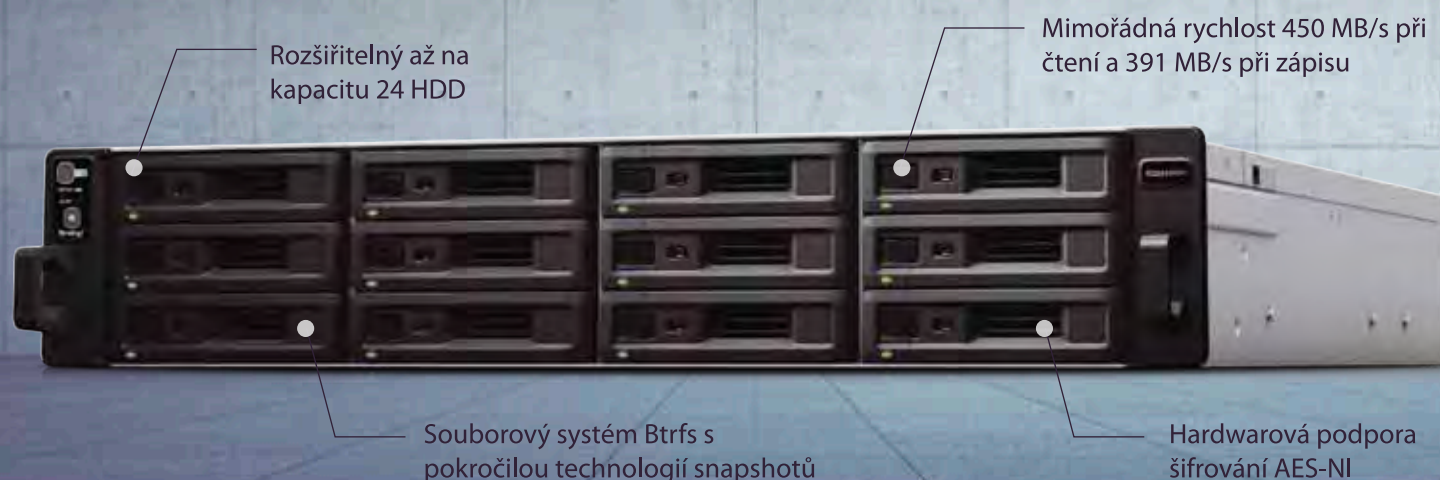
Je nutné brát v potaz, že cloud není všelékem pro všechny zákazníky a zůstává tak velký prostor pro specializované firmy s komplexním pohledem na ochranu dat na více úrovních. Preferovaným a optimálním řešením zůstávají lokální zálohy pro rychlé obnovy s následnými off-site backupy neboli DR (disaster recovery) zálohami do cloudu formou replikace. Za posledních deset let je patrný pokles využívání pásek jakožto cílového média pro zálohování, zejména pak u menších firem, nicméně opět nutno konstatovat, že pro nemalou skupinu středně velkých a větších zákazníků zůstává ukládání na pásku

z mnoha důvodů neprůstřednou poslední instancí a pro archivační účely stále volbou číslo jedna.

Vybrat vhodné řešení pro konkrétního zákazníka bývá složitým procesem. V první řadě je dobré pochopit potřeby každého jednotlivého zákazníka a hledat řešení na míru. Obecně lze říci, že dnešní zákazník je motivován především třemi faktory: technologickou vyspělostí, náklady na vlastnictví a údržbu a v neposlední řadě stále více důležitou jednoduchostí obsluhovaného softwaru. Po technologické stránce je dobré zaměřit se na řešení splňující širší nároky na RPO (recovery point objective) a RTO (recovery time objective), tedy řešit dostupnost granulárně s ohledem na potřeby jednotlivých systémů a kriticky důležitých aplikací, a to napříč různorodou infrastrukturou, ať už jde o virtuální, nebo fyzická prostředí. Obvykle pouze s jedním řešením nevystačíme, ale existují samozřejmě výjimky – s dobře zvoleným produktem lze uspokojit mnoho zákazníků. Samotní prodejci by si v neposlední řadě měli ověřit kvalitu poskytované technické podpory a případné možnosti vzdělávání techniků.

Autor pracuje jako Sales Manager Eastern Europe ve společnosti Arcserve

RACKSTATION RS2416(RP)+



NOVÉ DATOVÉ ÚLOŽIŠTĚ PRO MAXIMÁLNÍ BEZPEČNOST A EFEKTIVNÍ SPRÁVU DAT

DiskStation DSM

Všechny Synology NAS servery využívají operační systém DiskStation Manager (DSM), který nabízí celou řadu funkcí pro zvýšení produktivity vašeho podnikání v uživatelsky přívětivém zpracování a je pravidelně bezplatně aktualizován.

Synology HA

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.



DSM5.2



Šerpové v oblacích

JIŘÍ KREJČÍ

Mnoho již bylo napsáno o akceleraci technologického a socioekonomického vývoje v posledních dvou dekádách zejména v souvislosti s rozvojem internetu a nástupem globálního věku. Překotný vývoj firemních aplikací a nástup nových trendů, jako jsou cloud či sjednocené komunikace, jsou však důkazem pravdivosti slov Douglase McGregora, který řekl, že od formulování inovativní myšlenky po její akceptaci ostatními a uvedení do praktického života zpravidla uběhne dvacet let.

Teoretické koncepce týmové spolupráce a komunikace rozvíjí organizační vědci již nejméně padesát let, ale až nyní přestávají firmy, jako je Atos, používat e-mail a ředitel České spořitelny Kysilka hovoří o digitální revoluci a nahrazuje on-premise systémy Google Apps v cloudu.

Většina těchto změn není vyvolána technologickými inovacemi, ale generačním posunem ve firmách a skutečností, že lidé jsou dnes prostě zvyklí pracovat jinak než dříve. Používají mobilní aplikace, sdílejí dokumenty s rodinou a přáteli online, komunikují a spolupracují v sociálních sítích. Používání těchto technologií ve firemních IT prostředích je tak reakcí na tento technologický a kulturní posun, snahou o zvyšování atraktivity firmy jako zajímavého a moderního zaměstnavatele a její prezentace jako moderního poskytovatele služeb a zboží s přidanou hodnotou. Vlastně by to měla být dobrá zpráva pro všechny tradiční poskytovatele firemních řešení, systémové integrátory, prodejce informačních a komunikačních technologií, ale opak je pravdou. Digitální revoluce s sebou nese zásadní změny distribučního a prodejního kanálu, a stávající poskytovatelé řešení a souvisejících služeb hledají nové modely fungování.

Jdeme do cloudu!

U cloudových řešení dnes není největším problémem implementace řešení a jeho přizpůsobení potřebám firmy, ale výběr té správné varianty, změna způsobu komunikace a spolupráce, úprava firemní kultury a rozhodovacích procesů, což je bolestná představa především pro zastánce tradičních manažerských stylů. Zatímco řada stávajících firemních procesů slouží hlavně komunikaci manažerských rozhodnutí „seshora“ a kontrole jejich provedení, moderní řešení firemní komunikace a spolupráce (ECC) jsou určena spíše pro optimalizaci týmové práce, společného rozhodování, sdílení informací a vzájemnou podporu, a logicky



tak fungují pouze v prostředí participativního managementu, samostatně jednajících odborníků a konsensuálního rozhodování a v duchu hesla, které razil Peter Drucker: „... *lídři minulosti věděli, jak instruovat ostatní; lídři budoucnosti budou vědět, jak klást otázky.*“ Direktivní manažer si nebude vědět s Google Hangouts a Communities rady.

Logickou otázkou, kterou si v tomto prostředí klade každý poskytovatel firemních softwarových řešení, je, jak je možné si v těchto nových podmínkách vydělat peníze. Jaká je moje přidaná hodnota za situace, kdy si můj zákazník ze dne na den rozjede v cloudu sdílenou aplikaci pro týmovou spolupráci, jako je Yammer, Asana nebo Basecamp, když začne řídit své marketingové aktivity v Marketo, finance a HR ve Workday a zaplatí přímo poskytovateli? Co když rozjedou většinu firemních procesů v cloudu Microsoftu, Googlu nebo Salesforce? Ať už s tím systémoví integrátoři souhlasí, nebo ne (řada jich je stále ve fázi popírání reality), bez zásadní proměny jejich obchodních modelů nebudou schopni přežít.

Cloudoví brokeři

Naštěstí existuje celá řada použitelných modelů, které se osvědčily ve Spojených státech, například model cloudového brokera. Gartner odhaduje, že velikost tohoto nově vznikajícího trhu konzultační a technologické podpory zavádění cloudových řešení do roku 2018 se rovná 160 miliardám dolarů. Cloudový broker se ale primárně nezabývá tím, aby jednotlivé aplikace byly správně integrovány a optimalizovány, ale tím, aby byly firemními zaměstnanci adoptovány. Změna sociotechnických postupů ve firmách tak vyžaduje téměř psychologický přístup při analýze stávajících

pracovních postupů a výběru online služeb, které vycházejí z reálných potřeb zákazníka. To samozřejmě neznamená nijak revolučně, otázkou však zůstává, jak prodejce s přidanou hodnotou zůstane relevantní, když nebude moci prodávat software.

Přechodu k moderním technologiím dnes nevládnou technologií lídři minulosti, ale společnosti, jako je Appirio nebo Cloud Sherpas. Tyto společnosti zaměstnávají odborníky, kteří rozumějí firemním procesům například v oblastech automatizace obchodních a marketingových aktivit, firemní komunikace a spolupráce, mobilních řešení a poskytování zákaznických služeb. Ve spolupráci s technologickými partnery, jako jsou Google nebo ServiceNow, nabízejí „cloudové poradenství“ založené na dvou pilířích: expertní znalosti a efektivních poradenských službách. Jsou tak schopni poradit s vytvořením vhodného „funkčního prostředí“ s optimální rovnováhou mezi on-premise aplikacemi a cloudovými řešeními v hybridním prostředí. Přidaná hodnota cloudového brokera je tak ve schopnosti usnadnit přechod do cloudového prostředí, což vedle technologických problémů migrace dat a integrace představuje také pomoc s překonáním kulturních stereotypů a zaběhlých pracovních postupů formou individuálního a týmového coachingu, participativního workshopu či semináře.

Transformace pro budoucnost

Velcí integrátoři dnes hledají cesty, jak transformovat svoje obchodní modely tak, aby se staly partnery nabízejícími kompletní škálu služeb pokrývajících klasické on-premise instalace, hybridní prostředí a plně cloudová řešení. Jejich přidanou hodnotou oproti menším začínajícím hráčům určitě bude jejich schopnost integrace cloudových řešení a jejich poskytování pod vlastním brandem spolu s enterprise servisní smlouvou a garancí, avšak mnoho jich s transformací váhá nebo nevěří tomu, že ona digitální revoluce, o které hovoří pan Kysilka, bude tak radikální. Před nedávnem mi jeden senior IT manažer jednoho z největších integrátorů v České republice při hovoru o cloudu a SaaS řešeních sdělil, že oni v tom nevidí byznys, protože to „zákazníci nechťejí“. Pravda bude ale spíš taková, že zákazníci to chtějí, ale baví se o tom s někým jiným.

Autor je regionálním manažerem společnosti Jabra Business Solutions, postgraduálním studentem organizační psychologie a ECC konzultantem

IBM

Klienti se přikloní k hybridnímu cloudovému modelu

ŠTĚPÁN FEIK

Petr Leština, Client IT Architect, Certified IT Specialist Cloud Computing & Managed Services ve společnosti IBM, si s námi povídá o stavu trhu s cloudem v České republice a výhledech do budoucna. Prozradil také, které produkty IBM budou mít v cloudu své místo, proč je dobré se soustředit na služby a jak si mohou reselleri přijít až na dvouciferné marže.

Jaký je stav cloudu v České republice?

Podle statistik využívá v České republice cloud 15% firem, převažují mailové služby – jak pro soukromé, tak pro firemní účely. Jako republika však zaostáváme za evropským průměrem, který činí 19%. Dalším oblíbeným využitím cloudu jsou samozřejmě úložiště a poskytování kancelářského softwaru. Malé a střední firmy nejčastěji převádějí do cloudu účetní aplikace, databáze a CRM. Cloud zde má své místo, jako IBM zde vidíme prostor pro růst, lidé už vidí, že má cloud smysl. Český klient je obvykle konzervativní, obvykle začíná s IaaS, kde si jednoduše ověří fungování cloudu, pak přechází na SaaS. Nabízíme také infrastrukturní model ještě s middleware softwarem, platform as a service – PaaS, což je zajímavé třeba pro start-upové firmy. Zákazníci mají možnost volby, pořídit si fyzický hardware nebo si jej pronajmout formou cloudové služby.

Myslíte, že cloud zahubí klasickou IT infrastrukturu?

Český trh se vydá spíše cestou hybridní infrastruktury, podobně jako televize nevymýtila rádio, cloud nezničí tradiční model IT. Věci, které je možné nakoupit komoditně v cloudu a provozovat je v cloudu efektivněji, převedou do cloudu. To, co je pro klienta z provozních, ekonomických nebo legislativních důvodů nemožné do cloudu převést, bude provozovat u sebe. Větší společnosti budou provozovat své IT určitě v hybridním modelu, menší společnosti převedou své IT do cloudu jako takového.

Prodejce je často, podobně jako zákazník, konzervativní, nemá důvěru, navíc panuje mezi dealery obava, že velcí hráči jako IBM chtějí dělat cloud napřímo...

Vedle tradičního portfolia IBM, které zahrnuje hardware a služby, jsme identifikovali nové oblasti, které jsou v globálním měřítku pro klienty atraktivní. Tyto oblasti jsou

zkráceně označovány jako CAMSS – cloud, analytika, mobile, social, security. To jsou strategické oblasti zájmu. Investice do cloudu jsou významné, probíhají akvizice – IBM koupila poskytovatele veřejného cloudu SoftLayer, který patřil mezi klíčové hráče v IaaS. Koupí se IBM rozhodla, že bude sama nabízet vedle tradičního prodeje hardwaru infrastrukturu hardwaru i softwaru formou služby. Z čistě technologicky orientované společnosti, která se soustředila historicky na hardware, se stala servisní společnost, která nabízí software i hardware formou služby. IBM cloudu věří, do koupených firem investuje a rozvíjí je.

Co tradiční portfolio IBM softwaru?

Software se začíná transformovat do oblasti SaaS modelu, klient dnes může koupit některé produkty tradičně, na céděčku, s licenci a nainstalovat a některé, oficiálně uvádíme více než 100 našich produktů, můžeme poskytnout k pronájmu formou služby. Typickým příkladem jsou produkty z oblasti social business, bezpečnosti, mobile device managementu, ale také nástroje datové analytiky, pro big data. Oblast datové analytiky a big data je zastoupena produkty od Watson Research – rodinného stříbra IBM. Cloud je vedle hardwaru a softwaru plnohodnotným odvětvím, kterému se IBM věnuje, svědčí o tom 40 000 zaměstnanců, kteří jsou toho součástí.

Kdo jsou vaši partneři?

Spolupracujeme například s některými tradičními dodavateli ERP systémů, rádi bychom, aby tito partneři využili IBM cloudu, ať už infrastrukturního IaaS, nebo SaaS ve spojení s aplikacemi, které poskytují. Vidíme prostor v cloudu i pro naše partnery. Nejsme aplikační poskytovatel, máme ambice partnerům poskytnout infrastrukturu nebo platformu formou služby, která je reprezentována službou označovanou IBM BlueMix. Pro partnery navíc nabízíme různé resellerské modely, z prodeje služby má partner provizi z měsíčního pronájmu, je to výhoda v porovnání s prodejem licencí, kde je provize jednorázová. Ve světě cloudu dostává partner provizi kontinuálně po dobu čerpání služby. Provize se pohybuje od 5%, záleží samozřejmě na typu služby a výši měsíční konzumace, takže výše provize může být i dvouciferná.

Jak má partner postupovat, když má zájem o některé IBM řešení? Kde hledat informace a jak se k vám dostat?

Většina cloudových služeb je k prohlédnutí přes IBM internetový portál, je tam zapotřebí registrace, lze si zde řešení také vyzkoušet po nějakou dobu, nebo s omezenou funkcí.



Petr Leština, Client IT Architect, Certified IT Specialist Cloud Computing & Managed Services

V případě infrastruktury typu IaaS je k dispozici přes webový portál plná funkcionalita, klient si může vyzkoušet server s definovanou konfigurací. Druhá cesta je přes pravidelně pořádané semináře, na které zveme své partnery a zákazníky, zde klienti i zákazníci dostávají vouchery, díky kterým je jim umožněno vyzkoušet prezentované technologie. Probíhají také akce, hackathony, kam jsou zvány především start-upové firmy, nebo také semináře pro enterprise klienty.

Co byste vyzdvihl jako klíčové cloudové produkty IBM?

Máme celou řadu produktů, v oblasti infrastruktury typu IaaS je naší vlajkovou lodí SoftLayer, jakožto implementace veřejného cloudu. Pro zákazníky, kteří vyžadují vysokou úroveň dostupnosti SLA služeb a chtějí převést i kritické systémy do cloudu, jsme schopni hostovat formou cloudové služby i některé klíčové systémy, jako je třeba SAP. Tato služba se označuje jako Cloud Manage Service, dříve Smart Cloud Enterprise+, a jde o síť IBM datových center nezávislých na SoftLayeru, čistě hostované prostředí pro tento typ aplikací a služeb. Zde IBM garantuje SLA smluvně 99,9% dostupnosti. V oblasti PaaS je pro nás klíčový BlueMix, což je IBM rodinné stříbro postavené na SoftLayeru a nabízí stavební komponenty z různých oblastí – runtimeové enginy, samozřejmě je v BlueMixu také k dispozici DBaaS, databáze ve formě služby, mobilní komponenty. V oblasti softwaru, SaaS, máme velice široké portfolio, nabízíme technologie jako Fiberlink, správu mobilních zařízení jako službu, máme produkty, jako bylo IBM Connections, dnes známé jako Verse, určené pro sociální komunikaci, IBM Cloud Orchestrator pro budování privátních/hybridních cloudů. Toto je ovšem jen zlomek produktů a služeb portofila IBM Cloud computing. ■

Zálohování pro budoucnost

SERGEJ BELOUSOV

V problematice ochrany dat se většina lidí příliš neorientuje. Mnoho z nich nemyslí na vytváření pravidelných záloh (náhradních kopií dat) a ještě více z nich na zálohování nikdy ani nepomyslelo. Pro mě je takový přístup velmi podivný, ne-li pošetilý. Zálohování by mělo být stejně přirozené jako čištění chrupu dvakrát denně. Zejména ve světě, ve kterém neustále narůstá množství informací i jejich hodnota.

Na Zemi nám není vyhrazeno mnoho času. Průměrný člověk žije přibližně 70 let, jinými slovy 613 200 hodin. Pokud odečteme čas, který prospíme, zbývá nám 408 800 hodin. Jestliže vezmeme v potaz prvních 16 let našeho života, po něž nejsme velmi produktivní, zbývá nám přibližně 315 000 produktivních hodin.

Promrhání pěti nebo deseti hodin (například vytvořením rozsáhlé prezentace znovu od začátku) z důvodu ztráty dat je tak velkou ztrátou. Představte si, že přijдете o důležitou fotografii. Jediným způsobem, jak takovou fotografii obnovit, by bylo znovu domluvit fotografa, znovu připravit scénu a pořídit fotografii ještě jednou. To by snadno mohlo trvat až 15 hodin. V případě videa by pak šlo o dny, ne-li měsíce. Namísto újmy a času ztraceného obnovou ztracených dat je rychlejší a snadnější navykout si data pravidelně zálohovat.

Většina lidí však zálohování nepřikládá důležitost. Situace snese srovnání s vynechá-



váním pravidelných prohlídek u lékaře nebo zubaře – dokud není člověku zle, moc nad tím nepřemýšlí. Lidé se chovají reaktivně, což může být velmi riskantní. Lékařské vyšetření může zachránit nebo prodloužit život.

Se zálohováním informací je to podobné a jeho důležitost se stále zvyšuje, jelikož data v našich životech hrají pořád větší a větší roli. Velké společnosti to chápou. Svá data vždy ukládají a archivují, stále a stále dokola. Středně velké společnosti se přiklání k ochraně alespoň části svých dat, malé společnosti nezalohují téměř vůbec, většinu osob zalohovat svá osobní data nezapadne vůbec.

Abych to dosadil do perspektivy, představte si, co by se stalo, pokud by například banka znenadání přišla o všechna svá data. Okamžitě by zbankrotovala. Stejná věc by se stala i pojišťovně, finančním institucím a všem druhům ostatních společností. I restaurace uchovávají velké množství informací v elektronické podobě, například údaje o platebních kartách, platební historii a rezervace stolů. Ztráta všech těchto dat by zapříčinila ohromné narušení podnikání. A co kdyby došlo ke ztrátě dat letadla? Nebylo by schopné letu!

Velké společnosti těmto rizikům rozumí a soustavně vytvářejí zálohy a archivy. Fotografové, umělci, hudebníci a návrháři, všichni profesionálové, jejichž práce závisí na uložených digitálních informacích, důležitost zálohování chápou. Náležitá ochrana dat ale nekončí jen u zálohování, rovněž zahrnuje šifrování za účelem zajištění a ochrany soukromí. S tím, jak společnosti nebo jednotlivci produkují více kopií svých dat, nevyhnutelně

sníží úroveň zabezpečení, jelikož vytvářejí více vstupních míst, kudy lze k datům proniknout.

Lidé, kteří svá data zálohují mimo zařízení, mohou tato data ukládat pomocí služeb třetích stran, a pokud se spoléhají na nástroje, které nevyužívají žádné nebo jen mírné šifrování, poskytují přímý přístup komukoli na těchto serverech. Nikdo nechce, aby o něm někdo jiný věděl všechno, ale ukládání soukromých informací na internetu nebo pomocí služby není ničím jiným. Společnostem nabízejícím takové služby poskytujeme příležitost shromažďovat a (v souladu se smlouvami o službách) vlastnit veškeré naše informace, stáváme se tak velmi zranitelnými. Je důležité porozumět tomu, že ochrana dat nekončí jejich zálohováním, ale zahrnuje i jejich šifrování a správu jejich uložení.

Pro naši generaci je klíčové naučit se dobře rozumět tomu, jak pracovat s daty a jak chránit naše soukromí prostřednictvím nezávislých záloh. Informace se snadno mohou stát naším nejdůležitějším majetkem. A zatímco většina ostatních „cenností“ v našich životech ztrácí na hodnotě a rychle zastarává – například přístroje, domy, automobily –, kriticky důležitá data nikdy nezestárnou. Takže až budete zvažovat své kroky v oblasti ukládání pro vaši budoucnost, zvažte také, jak náležitě ochránit svá data, a pro jejich využití v budoucnu provádějte jejich zálohování.

Autor je generálním ředitelem společnosti Acronis



Ideální řešení privátního cloudu pro malé a střední podniky

TS-x53U Series



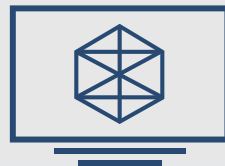
TS-1253U

Ukládání, zálohování a sdílení dat



Uspořádejte, sdílejte a zálohujte podniková data pomocí vzdálené replikace v reálném čase (RTRR) do cloudového úložiště.

Virtualizační stanice



S Virtualizační stanicí můžete provozovat virtualizované stroje s operačními systémy Windows, Linux i Android.

Bezpečnost



Zvyšte zabezpečení dat pomocí spolehlivého šifrování AES 256-bit a antiviru.



TS-1253U / TS-1253U-RP



TS-853U / TS-853U-RP



TS-453U / TS-453U-RP

Lenovo Akademie

Úložiště SAN na míru pro malé a střední firmy

Moderní podnik musí rychle a pružně reagovat na změny, které se v dynamickém prostředí kolem něj dějí. Základem každého moderního podniku je výpočetní infrastruktura, kterou podniky nakupují na několik let dopředu, odhadují přitom, co budou následující dva či tři roky potřebovat. Pokud však neumíme určit, co bude zítra, jak můžeme odhadovat na roky dopředu? A ještě k tomu v tak proměnlivém prostředí, jako jsou výpočetní technologie? Lenovo má v nových SAN úložištích S2200 a S3200 řešení, kterého se nemusí bát ani malé a střední podniky – je pro ně dokonce ušité na míru!



Lenovo S2200

Samotný server (už) nestačí...

Malé podniky nemají zpočátku příliš náročné požadavky na serverové vybavení: Vychází ze stávající situace a nehledí příliš do budoucnosti. Často zakoupí základní server s mírným výkonnostním přesahem a vybaví jej dostatečnou diskovou kapacitou. Tím je vyřešen základ – doménu, e-mail, účetnictví a sdílená data bez problému server řídí.

Stačí však, aby tato malá firma získala lukrativní zakázku. Začne rychle růst, přibývá zaměstnanců i činností a hlavně roste objem dat. Základní server najednou přestává stačit – nelze jej totiž dostatečně snadno a rychle rozšiřovat. V krajním případě může dojít až k nežádoucím odstávkám systému a náročné migraci dat. Při každé změně se navíc může tento stav opakovat.

Z toho vyplývá, že je třeba mít určitý manévrovací prostor, tedy moci se serverovým vybavením pružně pracovat. Vystává potom otázka, zda při každé změně nakupovat nové vybavení, náročně rekonfigurovat, nebo rovnou postavit dynamické, snadno škálovatelné řešení, se kterým se jednoduše pracuje – řešení, které poroste v souladu se společností.

Dnešní době neohroženě vládne virtualizace, která dynamice a efektivnímu využití infrastruktury výrazně napomáhá.

Virtualizace však musí být dostatečně silně podpořena hardwarovým řešením, tedy samotným serverovým vybavením a dostatečně zabezpečenou redundantní infrastrukturou. Současně je nutné data účelně chránit a ve chvíli, kdy server řídí klíčové firemní procesy, je třeba zohlednit to, že bude server pracovat 24 hodin denně, sedm dní v týdnu po celý rok. A nastane-li problém, musí být bezodkladně vyřešen.

... řešením jsou SAN úložiště!

Řešením problému se škálovatelností, dynamikou, spolehlivostí, přístupem k datům, ale také správou je síťové úložiště SAN. Kombinace síťového úložiště (diskového pole) SAN a klasického serveru totiž společnosti dává obrovské možnosti ve všech zmíněných ohledech.

Oddělení úložiště dat od serveru přináší kromě toho, že uživatelé nebudou omezeni diskovou kapacitou samotného serveru, možnost server bez jakýchkoliv obtíží obměnit, rozšířit. Případně lze k SAN připojovat servery další – rozvoji výpočetního výkonu tak nebude nic bránit a firma může rychle a snadno reagovat na jakékoliv změny, aniž by došlo k plošným odstávkám nebo potřebě stěhování dat. I samotnou kapacitu SAN lze bez problému rozšiřovat.

Výhody řešení se SAN

Kapacitou výhody úložišť SAN pouze začínají. Diskové pole složené z mnoha jednotlivých disků je výkonnější a výrazně odolnější vůči selhání. Úložiště SAN rovněž nemusí být na jednom místě, mohou být rozprostřena po budově, nebo i zcela vzdálená. Díky oddělení dat od serveru nehrozí v důsledku výpadku serveru jejich ztráta – stačí namísto původního serveru připojit server nový (např. záložní) či mít zapojené high availability řešení tzn. dva servery: Pak společnost funguje nepřetržitě i při výpadku serveru a organizace během pár minut opět funguje, což lze zajistit i plně automaticky. Zároveň síťová úložiště SAN nabízejí centrální správu dat – správa veškerých data všech serverů na jednom místě je snadná a přehledná, potenciální problémy lze rychle odhalit.

SAN úložiště Lenovo S2200 a S3200: dostupné i pro malé podniky

Úložiště SAN nejsou pro firmy neznámým pojmem, ale často bývají zavrhovány kvůli ceně. Je to pochopitelné, protože bylo zvykem, že disková pole SAN jsou pro menší podniky cenově zcela nedostupná. Lenovo se rozhodlo tento trend změnit: Představuje proto zcela nová, cenově dostupná síťová úložiště SAN, modely S2200 a S3200, speciálně vyvinuté pro malé a střední podniky.

Model S2200 je základním úložištěm SAN, jež cílí na podniky, které tento druh úložiště požívají zcela poprvé a nemohou si dovolit velkou investici. Lenovo S2200 však přesto nabízí plnou funkcionalitu SAN, až 24 pozic pro pevné disky, včetně ve své kategorii nevídané funkce SSD cachování, rychlou konektivitu pomocí Fibre Channel a až tři expanze pro až 96 diskových šachet. Samozřejmostí je rovněž tiering (automatický přesun dat z pomalejších HDD na rychlejší a tím zrychlení odezvy).

Lenovo S3200 je SAN střední třídy. Kromě toho, že disponuje všemi funkcemi modelu S2200, nabízí navíc konektivitu 26 Gb Fibre Channel s vyšší propustností a rychlejší odezvou, kombinaci připojení (Fibre Channel a iSCSI zároveň) a až sedm expanzí, tedy možnost provozovat až 192 disků. Samozřejmostí je vysoká dostupnost (HA) a podpora multi-pathingu pro vyšší výkon nebo ochranu spojení.



Lenovo S3200

Autorizovaní distributoři v ČR:

ThinkServer – AT Computers, SWS, Tech Data Distribution
System x – Avnet, DNS, SWS, Tech Data Distribution

Autorizovaní distributoři v SR:

ThinkServer – ASBIS SK, eD' system Slovakia
System x – ASBIS SK, Avnet, eD' system Slovakia

Výhodou SAN úložišť Lenovo S2200 a S3200 je také fakt, že řadič lze snadno vyměnit. Přestanou-li organizaci stačit funkce S2200, stačí jej osadit řadičem z modelu S3200 a zařízení dále bez problému pracuje se stávajícím nastavením a disky, tedy daty.

Servery Lenovo System x3550 M5 a x3650 M5: špička ve spolehlivosti

Ideálními společníky pro úložiště SAN Lenovo S2200 a S3200 jsou všestranné servery střední třídy Lenovo System x3550 M5 a x3650 M5 páté generace. Díky dlouholeté tradici a skutečně pečlivému vývoji vynikají servery Lenovo System x svou spolehlivostí, což dokazuje také průzkum organizace ITIC, který proběhl v období let 2014 až 2015, ve kterém jsou servery Lenovo System x hodnoceny jako servery s nejnižším počtem výpadků*.



Lenovo x3650 M5

Lenovo System x3550 M5 je kompaktní server (1U) v rackovém provedení. Může být osazen až dvěma procesory Intel Xeon E5-2600v3 a disponuje velkou kapacitou operační paměti. System x3650 M5 nabídne díky větším rozměrům (2U) lepší rozšiřitelnost a rozmanitost v konektivitě. Oba servery je možné vybavit zpočátku pouze jedním procesorem a menším množstvím paměti, následně lze výkon rozšiřovat v závislosti na rostoucích potřebách organizace.

Služby a podpora

Nedílnou součástí provozu serverů a síťových úložišť jsou kvalitní služby a podpora. Lenovo nabízí pro řešení problémů při specifických nasazeních či migraci své služby LabServices – je tak schopno pomoci i v nestandardních situacích. Pokud dojde k výpadku, přijde na řadu široká škála servisních služeb, které dokáží garantovat dostupnost dílů, dobu odezvy a opravy a tím zkrátit výpadek a jeho dopad na minimum. Dle studie TBR ze srpna 2014 byly servery Lenovo System x hodnoceny jako nejlepší z pohledu spokojenosti zákazníků se zařízením a servisem**.

* Nezávislý výzkum spolehlivosti serverů prováděla společnost ITIC po šesté v řadě, přičemž sledované servery Lenovo (dříve IBM) vykázaly po šesté v řadě nejvyšší spolehlivost (99,999%) v porovnání s konkurencí.

** Podle výzkumu společnosti ITIC zákazníci vidí produkty z portfolia System x dlouhodobě jako spolehlivá řešení, hodnocena byla kvalita hardwaru, spolehlivost, výkon, virtualizace, výkon, škálovatelnost, ale také celkové náklady na pořízení a provoz serveru.

UPS, přepětové ochrany a ochrana dat

MICHALA BENEŠOVSKÁ A ŠTĚPÁN FEIK

V dnešním digitálním světě jsou prakticky všechny informace dostupné na internetu nebo v elektronické podobě, mnoho z nich dokonce již v tištěné podobě není ani k dispozici. Počítač, který je pro práci s digitálním obsahem nezbytný, potřebuje pro zajištění své funkce elektrickou síť, avšak elektrická síť může způsobit řadu nepříjemností, od výpadku elektrické energie po zkraty či napětové špičky. Aby se elektrická zařízení nepoškodila a byla zajištěna kontinuita v práci, je zapotřebí věnovat pozornost také bezpečnostním prvkům, jako jsou přepětové ochrany a záložní zdroje napětí UPS.

Zdroj nepřerušovaného napájení UPS (z anglického Uninterruptible Power Supply/Source) je v podstatě baterie, která v případě nedostupnosti hlavního zdroje elektřiny dodává napětí připojeným spotřebičům.

Topologie UPS

Jedním hlavních fyzických aspektů UPS, na který se zákazníci při výběru vhodné UPS soustředí, je spolu s výkonem topologie. V současné době existují tři základní topologie, a to offline, line-interaktiv a online. Topologie je hlavně zodpovědná za čas mezi přerušením dodávky elektřiny z hlavního zdroje (sítě) a „naběhnutím“ UPS a také za kvalitu dodávaného napětí do přístroje.

Offline UPS je nejjednodušší princip určený pro nejmenší výkony, většinou jde o rozpětí 100–1 600 VA (běžný počítač má spotřebu 100–200 VA). U offline UPS prochází napětí ze vstupu přímo do výstupu a není nijak modifikované. V případě přerušení, navýšení či snížení napájení dojde k přepnutí na napájení výstupů akumulátorem. Problém u této topologie může nastat v oblasti, kde je často špatná kvalita napětí. UPS se často přepíná do bateriového režimu a životnost baterie se rapidně snižuje. Zabránit tomu lze nastavením větší tolerance vstupního napětí. Doba mezi přepnutím do bateriového napájení je okolo 20 milisekund (ms).

Line-interaktiv UPS je momentálně stále oblíbenější řešení a je určeno pro běžná zařízení, většinou jde o výkony 500–3 000 VA. Na rozdíl od topologie offline již napětí neprochází přímo od vstupu do výstupu, ale prochází regulačním systémem UPS označovaným AVR (automatická regulace napětí). V případě, že je napětí k dispozici, ale nevyhovuje nastaveným hranicím, UPS napětí zvýší (boost) nebo sníží (buck či trim). Při nevhodném napětí nepřepne



jde díky AVR UPS do stavu akumulátorového napájení. Doba mezi přepnutím do bateriového napájení se pohybuje v rozmezí 5–10 ms.

Online UPS je nejspolehlivější technologie, co se týká ochrany dat. Vstupní napětí i kmitočet procházejí filtry, usměrní se a poté měničem přemění na požadovaný výstup. Výstupní napětí a kmitočet jsou u topologie online zcela nezávislé na vstupních hodnotách. Protože u topologie online prochází napětí přímo přes baterii, není potřeba fyzického přepnutí (jako u ostatních topologií) a přechod na bateriové napájení je do 5 ms. Tím je UPS chráněno proti všem běžným problémům s napájením. Pro označení topologie online se používá také název topologie s dvojitou konverzí (použití dvou měničů).

Od topologie se odvíjí praktické využití jednotlivých UPS. Na domácí počítače a v kanceláři stačí svými funkcemi UPS s topologií offline. Ta v případě výpadku napájení poskytne dost času na uložení rozdělané práce

a bezpečného vypnutí počítače. Také zaručuje ochranu proti krátkodobým výpadkům (doba zhruba dvou sinusových cyklů) a ochranu proti napětovým špičkám.

Topologie line-interaktiv najde uplatnění především v síťových počítačových systémech v kancelářském prostředí. Díky rychlejšímu přesunu do bateriového stavu je riziko ztráty důležitých dat mnohem menší. Oproti topologii offline navíc poskytuje vyrovnavání vstupního napětí v případě dlouhodobého podpětí a přepětí.

Topologie online s dvojitou konverzí je v současnosti nejdokonalejší technologií: Svoje uplatnění má v počítačových sítích s velice citlivými daty a v datových centrech, která si nemohou dovolit ztratit žádná data. Zde je online topologie přímo nutností. Protože výstupní parametry jsou nezávislé na vstupních parametrech, oproti předcházejícím topologiím chrání online topologie i před problémy v síti týkající se změn



frekvence, napěťových rázů, rušení v síti či harmonického zkreslení.

Výkon UPS

Výkon UPS se udává ve VA a spolu s účinností ($\cos \Phi$) známe i činný výkon ve watttech. Činný výkon je právě ta hodnota, kterou potřebují znát uživatelé. Výběr správného výkonu podléhá mnoha faktorům. Jediné pravidlo, které platí obecně, je, že činný výkon UPS musí být stejný nebo vyšší než celkový výkon všech zařízení připojených k UPS. UPS jsou schopny krátkodobě opeřovat v režimu přetížení, bohužel možnost přetížení je relativně nízká (obvykle 10–20 % z nominální hodnoty) a dochází při tomto stavu k fyzickému poškození baterie. Z důvodu poškozování baterie a snižování doby životnosti se nedoporučuje používat pravidelně UPS na 100 % jejího výkonu. Jaký přesně musí být výkon UPS k dané zátěži, nelze jednoznačně určit, záleží však na tom, jakou dobu je potřeba přístroj po výpadku sítě používat. Lepší UPS mají funkci dvou či více skupin zásuvek, kde lze jednu skupinu (většinou nedůležitá zařízení) zásuvek odpojit od baterie a tím prodloužit dobu napájení druhé skupiny zásuvek s kritickými zařízeními.

Další parametry UPS

Kromě záložního zdroje napětí má moderní UPS mnoho dodatečných a užitečných funkcí. Některé z nich mají vliv na funkci a chod UPS, další z nich slouží k přehlednosti a lepšímu ovládní. Dodatečných

funkcí existuje mnoho, mezi ty nejdůležitější patří tyto:

- Zásuvky – záleží jak na počtu, tak na druhu či vlastnostech. Počet výstupních zásuvek se pohybuje v rozmezí od jedné do osmi. Jako výstupní zásuvky se v naprosté většině případů používá typ schuko nebo IEC 320 C13. Při výběru záleží na zařízení, ale v případě potřeby jsou k dispozici redukce. Vyšší řady UPS disponují dvojitou sadou zásuvek, kde jedna sada slouží pouze na přepětovou ochranu a druhá sada i jako záložní zdroj napětí. Některé UPS navíc nabízejí možnost hlavních a řízených zásuvek, což šetří spotřebu elektřiny. Pokud přístroj zapojený do hlavní zásuvky přejde do hibernace nebo do režimu spánku, klesne spotřeba, a to je signál pro odpojení přístrojů v řízených zásuvkách (všechna zařízení jsou i tak chráněna proti přepětí). Příkladem je zapojení počítače do hlavní zásuvky a zapojení tiskárny či reproduktorů do řízených zásuvek.
- Komunikační porty – v mnoha ohledech příjemné používání UPS. Od klasických USB portů, kterými lze propojit UPS zařízení například se stolním počítačem, až po chytré síťové karty. Záleží na jednotlivých UPS, nicméně ovládní probíhá ve většině případů manuálně – prostřednictvím ovládacího panelu (případně displeje) nebo dálkově přes počítač/internet díky propojení konektory či síťovou kartou. Síťová karta má zvláště dobré uplatnění ve firmě, kde je několik UPS a lze je všechny monitorovat, případně spravovat na dálku.

- Displej – nejčastěji se u UPS používá LCD displej. Může být černobílý či barevný, mít různě barevné podsvícení a velikost. Důležité jsou zobrazené informace. Displej by měl být schopen ukázat stav nabití baterie, aktuální spotřebu, stav provozu baterie (nabíjení či bateriový provoz) a případné přetížení či poruchy. Užitečné je také zobrazení zbývající doby běhu baterie v minutách, zobrazení případných módů baterie (například eco, green), záznam chyb a jejich označení, různé možnosti nastavení či předpověď data výměny baterie.
- U baterie – když pomíneme dobu provozu, která se odvíjí od výkonu baterie a jeho aktuálního zatížení – jsou důležité tři vlastnosti. Za prvé je nutné, aby byl baterii schopen sám vyměnit i člověk bez elektrotechnického osvědčení, za druhé, že baterie by měla být vyměnitelná za běhu bez nutnosti vypínat UPS a tím odpojit chráněná zařízení, a za třetí by neměla chybět možnost přidávat dodatečné baterie za účelem zvýšení celkové doby běhu UPS. Většina nových UPS má všechny uvedené vlastnosti a často mívají i schopnost automatického rozpoznání nové či přidané baterie. Tady je vhodné zvážit, zda je finančně výhodnější zakoupit UPS s menším výkonem a přidat dodatečné baterie, nebo rovnou koupit UPS s vyšším výkonem.
- Studený start – umožňuje dodávat napětí z baterie bez nutnosti připojení k síti. V dnešní době funkcí studeného startu disponují prakticky všechny online UPS, drtivá většina line-interaktivních i některé offline.
- Rack/Tower konfigurace – UPS lze umístit do dvou konfigurací, a to rack (do stojanu) nebo tower (do věže, UPS stojí samostatně). UPS s menším výkonem jsou běžně dostupné pouze v provedení tower, vyšší výkony poté umožňují výběr obou konfigurací tím, že se zakoupí buď stojan, nebo kolejničky.

Trh s UPS

Jako většina odvětví, i trh s UPS poklesl během celosvětové ekonomické krize. Nicméně za posledních pár let se prodej v České republice a na Slovensku celkově lehce zvyšuje. Trh především expanduje směrem k malým firemním sítím, kancelářím a domácnostem. Uživatelé si začínají uvědomovat, že je potřeba chránit proti výpadkům proudu jak zařízení, tak i vlastní práci.

Pokud není pracoviště nebo domácnost v neobydlené části republiky, nejsou výpadky časté či dlouhodobé. V praxi většinou jde o vypadnutí pojistky, kdy přerušení trvá několik minut, maximálně desítky minut.

K čemu tedy slouží UPS a proč by si ji měl zákazník pořídit? Protože i při krátkém výpadku je nutné zajistit provoz pár hlavních počítačů a serveru. Ostatním stačí několik minut na uložení práce a bezpečné vypnutí počítače. Další důvod je fyzická ochrana zařízení. Výše bylo zmíněno několik možných

nebezpečí sítě, ty mohou v extrémním případě skončit až spálením celého počítače, což může vést k nenávratné ztrátě všech dat. Nicméně pokud jde pouze o fyzickou ochranu, přepětová ochrana by měla být dostatečným řešením.

Novinky a trendy

Lze říci, že vše zásadní, co se dalo vytvořit, již existuje. V topologii a výkonu se nic závratného již nestane, i když se výrobci stále snaží zvýšit účinnost UPS a vývoj se orientuje na kompaktnost a snadné ovládání. V oblasti jednofázových UPS nehraje velikost, váha a chlazení velkou roli, jako je tomu naopak v případě vysokovýkonných třífázových UPS. Vývoj a většina novinek se soustředí na různé formy ekonomického provozu s vysokou účinností a na snadné a příjemné ovládání přes počítač či LCD displej.

Aktuální informace o trhu s UPS a jednotlivých společnostech je nejlepší získat přímo od zdroje – výrobce. Během roku se pořádají různé veletrhy a konference, na které ale většinou bývá omezený přístup. Nejlepší volba, jak se seznámit se značkami UPS, je na expo veletrhu distributora, kde mají dominantní hráči (v České republice působí čtyři nejvýznamnější) stánek. Na internetu se novinky hledají obtížně, na druhé straně aktualizace novinek jednou až dvakrát do roka dostačuje k tomu, aby byl člověk o všem dobře informován.

Přepětové ochrany

U přepětových ochrany jsou výběr a funkce jednodušší než u UPS. Hlavním účelem je ochrana proti proudovým nárazům a napětovým špičkám. Další – v dnešní době praktickou – vlastností je filtrování šumu EMI a RFI. Důležité u výběru, kromě ochrany, jsou počet a druh zásuvek, případně další konektory (USB, koaxiální kabel, telefonní kabel RJ-11), délka kabelu a LED indikace.

Ochrana

Existuje různé množství a úrovně proudových rázů a napětových špiček a stupeň ochrany proti většině z nich nelze u výrobku dohledat. Jako hlavní parametr při výběru přepětové ochrany, kterou drtivá většina výrobců uvá-



dí, je energie rázu. Hodnota v joulech (občas i v eP joulech, ta bývá o trochu vyšší) vyjadřuje schopnost ochrany zadržet nebezpečný energetický ráz bez poškození připojených přístrojů nebo samotné ochrany. Pokud nebezpečná energie přesáhne hodnotu stanovenou přepětovou ochranou, mohou nastat tři scénáře. Vnitřní obvody ochrany se poškodí a spálí, ale přebytečná energie z rázu se odvede pryč, přístroje jsou zachráněny. To je pochopitelně nejlepší scénář. Sice bude potřeba koupit novou ochranu, ale ta stojí maximálně pár tisíc, připojená elektronika má cenu mnohonásobně vyšší. Druhý případ, který bohužel není neobvyklý, je, že ochrana se spálí a přebytečnou energii pustí dál. Dochází k poškození nebo zničení připojených zařízení. Třetí případ je ten nejhorší – ochrana sama sebe ochrání a pustí přebytečnou energii z rázu dál do připojených zařízení. Taková energie je bohužel větší, než kdyby se přepětová ochrana zničila, a škody jsou tak závažnější.

O přepětové ochrany stoupá zájem v domácnostech: Ačkoliv je pravděpodobnost uhození blesku právě do vašeho objektu relativně nízká, následky jsou o to horší. Kolující mylná představa, že hromosvod ochraňuje i elektroniku v objektu, se začíná vytrácet. Kromě blesku elektronice v domácnosti hrozí nebezpečí například od zkratů v elektroinstalaci nebo přepětových špiček.

Konektory

Přepětové ochrany jsou dostupné ve více verzích a právě druhy konektorů jsou jedním z lišících se prvků. Faktem je, že u koncových zákazníků je nejoblíbenější základní varianta bez rozšiřující možnosti dodatečných konektorů, které zvedají cenu přepětové ochrany. Obecně trendy používaných konektorů kopírují trendy používané elektroniky v domácnostech.

Nejméně používaný a oblíbený konektor je RJ-11 na telefon či fax. Tento kabel bohužel v podstatě nemá jiné uplatnění a mnoho domácností už klasickým telefonem nedisponuje. V dnešní době je zájem spíše o ochranu koaxiálních kabelů a ethernetových kabelů RJ-45. Konektory odpovídají trendům v elektronice, mobilní telefon je dnes samozřejmostí a se stále častějším výskytem tabletů se stává USB konektor nej-univerzálnějším. V praxi jde o dva vývody s ochranou navíc a zákazníci jsou ochotni si za tyto výstupy připlatit.

Zásuvky

Zásuvky jsou, až na výjimky, všechny francouzského/belgického typu. Hlavním kritériem je tedy počet. Několik společností vyrábí přepětovky pouze s jedním výstupem ve formě nástěnné zástrčky, ale s velkým ohlasem se nesetkávají. Nejoblíbenější počet je čtyři až šest zásuvek. Takové přepětovky sloučí funkci ochrany a prodlužovacího kabelu. Zde se skrývá i hlavní argument prodeje. Protože přepětovka slouží i jako prodlužovací kabel, je důležitým parametrem délka přírodního kabelu, ale i jiná vylepšení, jako je například rotovatelný napájecí kabel.

Některé značky mají podobně jako u UPS hlavní a řídicí zásuvky. Po vypojení zařízení nebo vypnutí hlavní zásuvky se nedodává proud ani do řídicích.

Trh s přepětovou ochranou, novinky a trendy

Trh se rozšiřuje především do domácností. Proto je nejoblíbenějším modelem právě základní model přepětové ochrany se čtyřmi až šesti výstupy. Nutností je vypínací tlačítko, které je běžné i u obyčejných prodlužovacích kabelů a šetří energii. Především pro kanceláře je přínosná LED indikace, která určuje, zda ochrana skutečně funguje a není poškozená. Mnoho ochrany je schopno indikovat chybu i v elektrických rozvodech. Trh je celkem stabilní, v posledních letech nenastal žádný velký propad nebo navýšení odběru tohoto typu zboží.

Ochrana dat

V oblasti kanceláří je ochrana dat nezbytná a firmy si to často neuvědomují. Trh jak s UPS, tak s přepětovými ochranami se během posledních pár let z technického pohledu výrazně neměnil, nedošlo k žádnému razantnímu výkyvu, a ani v blízké budoucnosti se zásadní zvrát očekávat nedá. Vše podstatné a důležité již bylo vyvinuto a je na trhu. Což svědčí o tom, že dosud uvedené technologie jsou dostatečné a efektivně přispívají k ochraně zařízení i dat. Inovace u UPS a přepětových ochrany probíhají především v oblasti ovládání, komunikace a proměnou prochází také provedení a design zařízení. ■



Seznamte se s **novou řadou přepětových ochran od APC** v novém designu a s novými funkcemi.



Zástrčka v pravém úhlu - úhel zástrčky umožňuje umístit zařízení a nábytek blíže ke zdi než v případě standardních napájecích šňůr. Rovněž snižuje namáhání šňůry.

Nabíjecí porty USB - dokáže nabíjet mobilní zařízení, včetně chytrých telefonů a tabletů.

Indikátor funkční ochrany SurgeArrest upozorní v případě, že došlo k poškození elektrického zapojení úderem blesku nebo proudovým nárazem v elektrické síti a systém není nadále schopen poskytovat stoprocentní ochranu.

Ochrana datových linek zajišťuje plnou ochranu vašich zařízení před napětovými rázy.

Představujeme Vám nový **APC Mobile Power Pack**

Důvěřujte legendární spolehlivosti společnosti APC, zatímco jste na cestách. Při letu z New Yorku do Tokia sledujte videa, během výletu poslouchajte hudbu. Lehký a kompaktní design, nabíjí USB zařízení od kamer a chytrých telefonů až po tablety. Mobilní napájecí zdroje APC udrží vaše mobilní zařízení nabitá, takže zůstanete v kontaktu kdekoli.



Pro současné nabíjení mobilních zařízení pomocí 2 USB portů:

- 2.4A nabíjecí port pro tablety
- 1A nabíjecí port pro smartphony

Nabíjejte mobilní zařízení na cestách

Baterie Mobile Power Packu s kapacitou 10 000 mAh poskytne 4 plná nabití smartphonu nebo jedno 100% nabití tabletu.

Účinné nabíjení

Šetří životnost baterie i energii automatickým vypnutím při plném nabití připojených zařízení.

Přinášíme nové dostupné **UPS Back-UPS BX**



Připojení USB - Používejte PC pro přístup k dodatečné ochraně napájení a prvkům správy pro UPS prostřednictvím portu USB.

Ochrana telefonní datové linky proti přepětí - Poskytují ochranu připojeného zařízení proti přepětí v telefonních linkách.

Automatická regulace napětí (AVR) - Automaticky zvýší nízké napětí respektive sníží vysoké napětí na úroveň vhodnou pro zapojená zařízení.

Vratný jistič - Snadná obnova napájení po přetížení: už není nutné vyměňovat pojistky.

Automatický restart zařízení po ukončení provozu UPS - Automaticky spustí připojená zařízení po obnovení napájení.

Automatický autotest - Pravidelné vlastní testování baterie zajišťuje včasné zjištění nezbytné výměny baterie.

Více informací o nových produktech získáte na www.apc.com nebo u našich distributorů:

Altron

Mikrodatové centrum: Bezpečí a mobilita pro malé firmy

Současný svět vyžaduje rychlou reakci a flexibilně dostupné zdroje prakticky v každém podnikání. Tento trend ještě více vynikne u malých firem, které nemají vždy zajištěné prostředky na dlouhodobé financování v případě výpadku zakázek nebo v důsledku změn tržního prostředí. Jednou z důležitých oblastí, která dnes ovlivňuje podnikání, jsou informační a telekomunikační technologie.

Rychlý rozvoj aplikací a systémů spolu s jejich přesunem do virtuálního prostředí způsobuje, že v současné době mohou menší firmy flexibilně využívat potřebné IT zdroje podle aktuální situace. Málkdo si však uvědomuje, že systémy potřebují dostatečný výkon, který je soustředěný v datových centrech. V těch se ukládají informace, využívá se jejich výpočetní výkon například pro chod mobilních aplikací a firemních systémů v cloudu, ať již je privátní, nebo veřejný, případně hybridní.

Co jsou mikrodatová centra

Menší firmy často uchovávají a provozují své systémy přímo ve vlastní infrastruktuře, což vyžaduje kvalifikovanou obsluhu, která se o firemní ICT stará. V datovém centru komerčního poskytovatele pak firmy využívají dnes obvyklého hostingu nebo housingu. S tím souvisí nároky a očekávání, které mají firemní zákazníci na bezpečnost, dostupnost a flexibilitu svého IT prostředí.

Poměrně novým trendem, který spojuje výhody klasického kamenného datového centra s umístěním IT on-premise, jsou mikrodatová centra. Jde v zásadě o kombinaci výpočetních, úložných a síťových kapacit umístěných v jediném, fyzicky zabezpečeném IT stojanu. V takovém systému lze provozovat desítky až stovky virtuálních serverů nebo velká datová úložiště. Díky kompaktnímu provedení jsou tato řešení vhodná pro menší firmy nebo pro geograficky odloučené pobočky velkých firem.

Pro jaké firmy je vhodné

Mikrodatové centrum je vhodné pro takové firmy, které chtějí mít IT zdroje umístěné u sebe a zároveň získat vysokou úroveň mobility a bezpečnosti, případně rozložit IT zdroje z geografického pohledu. Příkladem tohoto přístupu mohou být giganti, jako je Facebook nebo Google, kteří dnes odstupují od modelu datových center nejvyšší kategorie právě směrem k diverzifikované a levnější variantě v podobě velkého množství malých datových center. Pro další příklady je možné nahlédnout například k velkým firmám, které provozují velká datová centra, ale přes mikrodatová centra mohou připojovat své pobočky bez ohledu na to, kde se nacházejí.

Pohledem malé nebo začínající firmy je takové řešení standardizovaným a dostatečně výkonným IT zdrojem pro veškeré potřeby. Z hlediska funkcionality poskytuje stejné služby jako tradičně pojaté datové centrum nebo serverovna, a to i díky bezpečnostním systémům pro detekci požáru, integrovanému zálohovanému napájení nebo vzdálenému dohledu a monitoringu stavu a prostředí. Takto koncentrované IT lze provozovat přímo ve firmě v podobě privátního cloudu, u větší firmy lze centrum umístit do centrály a jednotlivé pobočky pak k IT zdrojům přistupují přes síť. Tento model také umožňuje vytvářet a provozovat distribuované IT prostředí nebo podporovat disaster recovery plány.

Proč zvolit mikrodatové centrum

Zákazníci z řad menších firem mohou namítat, že vlastnit IT například oproti cloudovému řešení není výhodné. Obě tyto technologie se však mohou vhodně doplňovat, přičemž mikrodatové centrum bude



apředstavovat větší jistotu a bezpečí spolu s častým požadavkem, aby k aplikacím bylo přístupováno přes LAN síť a nikoliv přes WAN. Dalším aspektem může být legislativa a s ní spojená problematika veřejných cloudů. I v tomto případě je mikrodatové centrum, které představuje svým způsobem privátní cloud, přijatelnější.

Většina výrobců mikrodatových center dnes klade důraz na standardizaci a integraci spolehlivých komponent, které jsou předpokladem rychlého nasazení a dlouhodobé spolehlivosti. Malé firmě takové řešení přináší dostatečný výkon pro provoz všech myslitelných kancelářských aplikací, operačních systémů, CRM, virtuálních desktopů, databází a dalších IT prvků. Zároveň jsou zajištěny služby monitoringu a případně správy a provozu celého systému, který by jinak musel být řešen pomocí vlastních IT specialistů, kteří často v malých firmách zcela chybí.

Mikrodatové centrum formou služby

Neodmyslitelnou výhodou pro malou firmu pak může být dnes oblíbený nákup celého řešení mikrodatového centra formou služby. V tomto případě pak firemního zákazníka zajímá skutečně jen provoz jeho aplikací, zatímco o vše ostatní se stará poskytovatel ICT.

Objemy dat a nároky na výkon i do budoucna porostou. Mikrodatové centrum tak představuje jednu z cest, jak se s dnešním i budoucím provozem IT úspěšně vypořádat.

Proč prodávat mikrodatové centrum Altron:

- rychlá implementace;
- možnost integrace s telefonní ústřednou nebo Wi-Fi controllerem;
- možnost nabídnout alternativu ke cloudovým systémům (privátní cloud);
- podpora disaster recovery režimu;
- standardizované a spolehlivé komponenty;
- podobné ochranné mechanismy, jaké nabízí klasické datové centrum.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- vyvinuto v ČR s přímou podporou výrobce;
- úspory nákladů;
- kompaktní provedení;
- snadné propojení s případnými dalšími systémy;
- standardizované a výkonné zařízení;
- v jednom stojanu virtuální servery, diskové úložiště a kompletní monitoring jako u „kamenného“ datového centra.

Distribuce v ČR a SR:

Altron

-bem-



aruba®
NETWORKS

Extrémně jednoduchá a dostupná Wi-Fi síť



Aruba Networks an HP Company

Trik je v inteligentním řešení bez kontroleru – v tzv. SMART CLUSTERINGU! Jednotlivé Instant Access Pointy clusterují a škálují výkon dle počtu – čili pokud potřebujete vyšší výkon vaší Wi-Fi, jednoduše přikoupíte AP. Protože ale jde o SMART CLUSTERING, Instant AP si mezi sebou dynamicky balancují zátěž a pomocí technologie ClientMatch si předávají provoz pro efektivní roaming připojených klientů... ale je toho víc, mnohem víc!

Inteligentní řízení provozu a bezpečnost – IAP v sobě mají zabudovaný engine pro rozpoznávání aplikací, navržený tak, aby síťový administrátor získal přehled o tom, které aplikace na jeho síti běží a kdo je jak využívá. Pomocí intuitivního webového rozhraní pro centrální management pak klidně mění nastavení celé sítě.

Bezpečnost – není problém. Díky integrované technologii aplikačního firewallu a IPS pro odhalování útoků a ochranu.

Nízké TCO – řešení s časově neomezenou hardware zárukou garantovanou výrobcem.

Spolehlivost řešení – říká se, že řetěz (v našem pojetí Cluster Instant AP) je tak silný, jak je silný jeho nejslabší článek. V řešení postaveném na ARUBA IAP portfoliu je to opravdu jednoduché. V tomto řešení slabý článek nenaleznete. Zkuste to.

Aktuální nabídku Instant Access Points od Aruba Networks an HP Company naleznete za zvýhodněnou cenu u našich distributorů:

HP 103 Instant 802.11n (WW) AP	sleva 52 %	5 350,17 Kč
HP 205 Instant 802.11ac (WW) AP	sleva 52 %	9 422,68 Kč
HP 215 Instant 802.11ac (WW) AP	sleva 52 %	13 495,20 Kč
HP 225 Instant 802.11ac (WW) AP	sleva 52 %	17 567,71 Kč

Uvedená nabídka je časově omezená od 1. 8. do 31. 10. 2015. Dostupnost je omezená skladovými zásobami našich distributorů. Pro více informací o produktech HP Networkingu navštivte web: www.hp.com/networking nebo www.netsvet.cz

ATComputers

ed⁺ Follow
the future

dns
better way

AVNET
technology solutions

Tech Data

NET
SVET



Znáte tváře společnosti EET Europarts?

Možná patříte k lidem, kteří mají rádi, když ví, s kým jednají. Znají nejenom hlas svého obchodního partnera, ale dokáží si k tomu hlasu přiřadit i tvář. Proto jsme se rozhodli přenést jména s tvářemi obchodníků firmy EET Europarts na papír a seřadit je podle jejich příchodu do společnosti.

Služebně nejstarším je **Ondra Pytlík**, který je ve společnosti více než osm let. Kolegové o něm říkají, že je jako chodící databáze. Z hlavy sype „part numbery“ náhradních dílů a dokáže zjistit a zajistit skoro všechno.



Jeho doménou jsou náhradní díly a příslušenství značky HP. Společnost EET Europarts je samozřejmě vedle náhradních dílů značky HP schopna zajistit díly pro zařízení i dalších značek – Sony, IBM, Lenovo a dalších.

Druhým příchozím do stávajícího týmu je **Ondra Makovička**. Poznáte ho podle velmi příjemné, přátelské komunikace. Také Ondra holduje náhradním dílům, ale především options a serverům, v čemž je společnost velmi silná. Zná základy elektrotechniky, takže dokáže vše spojit tak, aby to fungovalo.



Milan Vindiš přišel do společnosti po fúzi v roce 2012. A od samého začátku má na starost back office. V jeho případě to znamená reklamáce, nákupy, dobropisy a další nezbytnou administrativu. Společnost má automatický systém RMA, kdy stačí zadat přes web váš požadavek a vše ostatní je automatizováno.



Jarda Herrmann nastoupil do společnosti jako obchodník, ale v průběhu času se ukázal jako silná podpora týmu. Proto nyní zastává funkci sales support, což znamená, že zpracovává nabídky, komunikuje se zákazníky, připravuje objednávky. Jeho rychlost pomáhá včas plnit potřebné termíny.



Nejnovejším členem týmu je **Martin Míček**, který nedávno nastoupil na pozici retail managera. Jeho úkolem je hledání nových obchodních příležitostí a budování vztahů v oblasti retailu. Sem řadíme stylovou elektroniku, mobilní příslušenství, kabely, audio, tašky a obaly, projektory a další.



Honza Bartoš kdy si společnost založil a jako ředitel dohlíží na její chod. Jelikož jsou obchodníci naprosto samostatní, jeho úkolem je hlavně sledovat čísla a plnění plánů.



Hlavní byznys je rozdělen na sedm částí:

- náhradní díly pro servery, počítače a tiskárny;
- mobilní části a příslušenství;
- bezpečnostní systémy;
- domácí zábava a lifestyle elektronika;
- POS a auto-ID;
- profesionální AV a digital signage;
- síťové produkty a KVM.

V každém segmentu se snaží společnost nabídnout svoje vlastní značky. Firma je jak distributorem, dodává například náhradní díly a příslušenství značek HP, Sony a jiných, tak i výrobcem – jako v případě značek eStuff, Maximum, MicroView, MicroConnect a mnoha dalších.

Více informací o nabízených produktech na www.eeteuroparts.cz.

-bem-

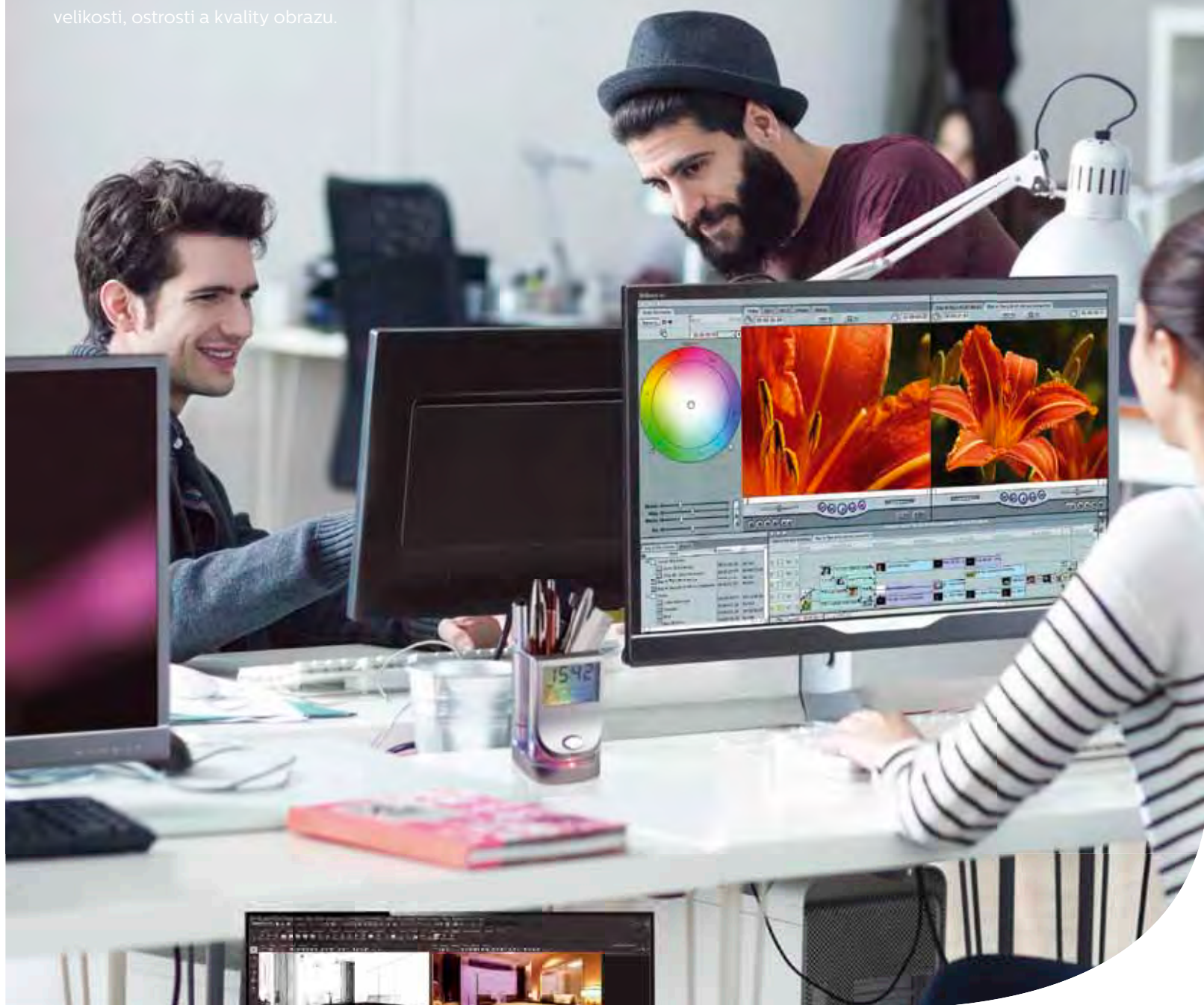


Zažijte vše UltraClear

Odhalte i ty nejjemnější detaily
s 40" UltraClear 4K UHD monitorem.

Rozlišení 3840 x 2160, UltraClear HD poskytuje
čtyřikrát vyšší přesnost Full HD.

Tento monitor nabízí dokonalou kombinaci
velikosti, ostrosti a kvality obrazu.



UltraClear 4K UHD
BDM4065UC

PHILIPS

Eaton

Nové vnitrostojanové rozvaděče třetí generace Eaton ePDU

Společnost Eaton, působící mimo jiné v oboru správy napájení, doplnila svou řadu vnitrostojanových rozvaděčů, které jsou ověřeny řadou úspěchů, o nové typy disponující zdokonalenými funkcemi, jako jsou měření elektrické energie na úrovni zásuvek, způsoby spínání nebo i pokročilá správa a kontrola na úrovni jednotlivých zařízení. Samozřejmostí je spolehlivá a pružná distribuce napájení, která tak se zmíněnými vlastnostmi umožňuje IT expertům přesněji monitorovat a optimalizovat spotřebu elektrické energie jednotlivých IT zařízení, regulovat náklady a šetřit čas.

Nové typy vnitrostojanových rozvaděčů, někdy také nazývaných jako ePDU, jsou součástí třetí generace těchto zařízení. Třetí generace ePDU v sobě kombinuje spolehlivost s technologickým pokrokem, který zahrnuje i vlastnosti ošetřené patentovou ochranou. Produktová řada ePDU třetí generace je specificky navržena s ohledem na současné potřeby distribuce elektrické energie pro jednoduchá IT zařízení až pro kompletní datová centra. Portfolio ePDU obsahuje několik provedení – od základních verzí, které zajišťují pouze napájení, přes pokročilé verze s měřením vstupů a výstupů. Vyšší verze ePDU zahrnují mimo jiné dálkové přepínání a měření zásuvek a zároveň obsahují grafický displej pro jednoduché zprovoznění, nastavení a ovládání.

Využití a přínos

Uživatelé mohou nyní zásuvky seskupovat podle IT zařízení, čímž mohou měřit a přepínat přístroje s více přírady (duální napájení A a B). To znamená, že mohou získat jasnější pohled na spotřebu svých zařízení spolu s energetickou kapacitou, která je k dispozici v datovém centru. Mohou též ušetřit čas snazším ovládáním jednotlivých aktivit, jako je dálkový restart a časový rozvrh plánovaných odstavení.

Nové ePDU s měřením na úrovni zásuvek dovolují měřit spotřebu elektrické energie lokálně i na dálku a snadněji tak zjistit, kde lze dosáhnout úspory energie. Protože měření probíhá s přesností $\pm 1\%$, mohou provozovatelé datového centra odečtené hodnoty použít ke vnitropodnikovému rozúčtování na jednotlivá oddělení a u datových center se společně umístěným zařízením k rozúčtování nákladů jednotlivým zákazníkům. Detailní informace o spotřebě elektrické energie na úrovni jednotlivých zásuvek nebo každého IT zařízení jsou cenným nástrojem pro zvýšení efektivity a pro zkrácení doby výpadku a umožňují rychlé odhalení závady.

Spínané ePDU obsahují měření přívodu a umožňují dálkově zapínat a vypínat napájení jednotlivých serverů. Tím je zvyšována efektivita a jsou rozšířeny možnosti plánování – servery, které nejsou aktuálně potřeba, je možné snadno vypnout a méně důležitá zařízení plánovaně odstavit v době, kdy jejich provoz není nutný.

Intelligent Power Manager

Všechny ePDU třetí generace lze zobrazit a spravovat prostřednictvím softwaru Intelligent Power Manager, který se snadno integruje s předními virtualizačními panely. Připojený IPM na LAN umožňuje svým uživatelům automaticky identifikovat, monitorovat, hromadně aktualizovat a konfigurovat více ePDU současně. Celá řada nových ePDU se rovněž vyznačuje konstrukcí 0U, která nezabírá žádný výškový modul ve stojanu. Jejich konstrukce je kompatibilní se všemi standardními skříněmi. Nechtěně vytažení vidlic ze zásuvek, které může být způsobeno nárazy, vibracemi nebo špatnou manipulací, zajišťuje patentovaný systém eGrip. Vyznačují se maximální provozní teplotou 60 °C, při které mohou být kontinuálně v provozu,



což je předurčuje pro použití v aplikacích s vyšším provozním teplotním rozsahem.

Přizpůsobitelnost

Rozvaděče ePDU jsou k dispozici rovněž jako zákaznický přizpůsobené modely splňující specifické požadavky. Stojanové rozvaděče lze začlenit do systému Intelligent Power Pod, to je integrovaná napájecí infrastruktura moderních IT zařízení včetně konvergovaných a hyperkonvergovaných konfigurací. Tato infrastruktura zahrnuje záložní napájení, napájecí rozvody, správu napájení, umístění a podpůrné služby. Infrastruktura napomáhá zvýšení spolehlivosti a pohotovosti IT aplikací, zajišťujících nepřetržitý provoz podnikatelských aktivit.

Proč prodávat Eaton ePDU:

- široké produktové portfolio pro uspokojení každého požadavku;
- funkčně atraktivní a spolehlivé řešení;
- jednoduchá manipulace a instalace.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- snadné místní a dálkové ovládání;
- snížení spotřeby elektrické energie;
- snížení celkových nákladů.

Distribuce pro ČR:

100Mega Distribution, ABC Data, ASBIS CZ, eD' system Czech

Distribuce pro SR:

ABC Data, ASBIS SK, eD' system Slovakia

-bem-

Janus

Partneři jsou pro nás důležití, proto je podporujeme

ŠTĚPÁN FEIK

Rozhovor nám poskytla Lucie Pertile, obchodní ředitelka přímého prodeje ve společnosti Janus, která je výhradním dodavatelem tiskových zařízení Kyocera a tiskového řešení MyQ v České republice. Bavili jsme se nejen o partnerech, ale i o současné situaci na trhu tiskáren a tiskových řešení.

Jak se do budoucna bude vyvíjet poptávka po tiskových zařízeních, mají ještě černobílé tiskárny šanci v porovnání s multifunkčními zařízením?

Když se na trh podíváme z úhlu samotných strojů, tak lze konstatovat, že obecně zákazníci volí spíše barevné stroje a ještě více než o samotné tiskárny mají zájem o multifunkční zařízení, které nabízí více funkcionalit za příznivou cenu. Svě četné fanoušky má však nadále i černobílý tisk. Myslím si, že tento trend se v budoucnosti příliš nezmění a černobílé stroje, především multifunkce, budou i nadále požadovány. Jednak je stále spousta pracovišť, které ke své práci využívají právě černobílý tisk, jednak je barevný tisk často omezen z důvodu vyšších nákladů. Trend barevných tiskáren se sem dostal před několika málo lety a tyto tiskárny se svou cenou rychle vyrovnaly těm černobílým. Spousta zákazníků proto začala barevné stroje nakupovat, přesto se však ve více než 80% případů při tisku využívá pouze černobílá varianta. Co se velikosti strojů týče, dosud byl patrný jeden trend – v okamžiku, kdy byla potřeba stroj pro více uživatelů, automaticky se poptávala velikost A3. Dnes jsou ale k dispozici A4 stroje, ať už černobílé, nebo barevné, které se z hlediska nákladů na vytištění jedné stránky dokážou přiblížit A3 strojům, anebo jsou dokonce na stejné úrovni. V A4 strojích a především multifunkcích tedy cítíme stále silnější potenciál. Co je však nutné na tomto místě zmínit, je skutečnost, že zákazníci postupně mění přístup. Přesouvají se od nákupu tiskáren k poptávání celých řešení. Nehledají prodejce, hledají partnera, který jim poradí a postupně či naráz dodá komplexní řešení, které vychází ze skutečných potřeb a cíle daného zákazníka. Stačí jen definovat, jaké tiskové prostředí chce mít, jaké si z toho představuje výstupy a jakých výsledků chce dosáhnout.

Existují rozdíly mezi požadavky a způsoby využívání tiskových zařízení ve státní a soukromé sféře?

Rozdíly soukromého a veřejného sektoru vnímáme v našem oboru stále poměrně značně, i když některé instituce se, stejně jako soukromé firmy, již také přiklánějí k nějakému komplexnějšímu řešení tiskového prostředí. Nicméně stále velké množství požadavků veřejných zakázek se orientuje čistě na dílčí potřeby, které jednotlivé úřady mají. Navíc se v takovém případě výběr orientuje spíše na parametry strojů než na to, co pro ně má dané řešení vlastně přinést a jestli jim bude skutečně zapadat do celkové koncepce.

Přicházejí na trh nějaké technologie, které mají potenciál změnit oblast tiskových řešení a toho, jak firmy tisková zařízení využívají?

Pořízení dokumentu, jeho vytištění nebo naskenování je jedna věc, druhá, stále aktuálnější, pak řízení tiskových dokumentů nebo řízení dokumentů v rámci společnosti. Tuto oblast registrujeme v požadavcích zákazníků čím dál častěji, a i my sami se ji snažíme aktivně nabízet. Myslím, že v této oblasti je velký potenciál pro rozšíření nabízených služeb jak ze strany distributorů, tak i ze strany našich partnerů, kteří tak budou moci zákazníkům nabídnout například zařizování a rozdělování dokumentů. V této oblasti má velkou budoucnost například tiskové řešení MyQ, jehož jsme na českém trhu distributorem. Poskytuje totiž mimo jiné i určitou formu přednastavených funkcionalit pro ukládání dokumentů – buď na centrální úložiště nebo do cloudu.

Má podle vás známost značky dopad na obchodní aktivitu?

Řekla bych, že značný. Kvalita značky v sobě zrcadlí nejen technologickou kvalitu strojů, ale vypovídá i o podpoře společnosti a jejího distributora na lokálním trhu, dostupnosti záručního a pozáručního servisu a profesionalitě celé řady dalších služeb. Kyocera budovala svou pozici na celosvětovém trhu poměrně dlouhou dobu a podařilo se jí vybudovat renomé kvalitní etablované značky. Tento fakt dokládá i stále rostoucí tržní podíl, který Kyocera zaobírá – a to nejen ve světě, ale i v České republice.

Jaké jsou výhody partnerského prodeje?

Jednoznačně daleko širší možnosti působení v jednotlivých regionech České republiky a lepší zabezpečení úrovně servisního pokrytí. I proto se na partnerský prodej orientujeme již od samého počátku. Za 23 let naší působnosti na českém trhu jsme si vybudovali poměrně širokou síť partnerů, kteří aktivně



Lucie Pertile, obchodní ředitelka přímého prodeje ve společnosti Janus

nabízejí produkty a tisková řešení značek Kyocera a MyQ.

Kolik prodeje provádíte napřímo a kolik přes partnery?

Aktuálně partnerský prodej zaujímá více než 50% našich tržeb.

Jakou podporu nabízíme partnerům?

Samozřejmostí je široká škála nabízeného sortimentu a předprodejná a poprodejná podpora a servis. Partnery podporujeme i ve výběrových řízeních, kdy zákazníkům poskytujeme technické konzultace a pomáháme s návrhem vhodného řešení jejich tiskového parku. Partnerům poskytujeme také celou škálu školení, a to nejen s technickým zaměřením, ale i s marketingovým a obchodním. Snažíme se neustále prohlubovat jejich znalosti a zkušenosti a zároveň předat naše know-how, které jsme sami nabyli za více než 20 let naší působnosti. Partneři také velmi pozitivně hodnotí naši podporu na poli marketingu. Nejde jen o vybavení partnerů propagačními materiály, ale i o podporu jejich vlastních aktivit v jednotlivých regionech. Snažíme se partnerům pomoci růst. Je to společný cíl, a proto se jí daří naplňovat.

Prozradíte, jak motivujete partnery, aby prodávali právě stroje značky Kyocera?

Primárně partnery podporujeme u jejich obchodních případů a průběžně také aktivně promujeme různé krátkodobé akce, díky nimž mohou partneři nabízet vybrané produkty za velmi přijatelných podmínek i vzhledem ke konkurenci. Pravidelně pořádáme i soutěže a letos jsme zrealizovali i velkou motivační aktivitu – sedm nejlepších partnerů jsme odměnili zahraniční cestou do Japonska, kde měli možnost navštívit centrálu společnosti Kyocera. Protože tato akce vyvolala u našich partnerů velmi pozitivní ohlas, budeme v podobných akcích pokračovat i v dalším období. ■

Multifunkční tisková alchymie pro resellery

JIŘÍ SEDLÁČEK, MARTIN KOZDERA

Malé a střední firmy, dokonce i domácí kanceláře se dnes vybavují stroji, které si dříve nemohly dovolit. Jak postupně klesá cena tiskáren, multifunkčních strojů a vlastně technologií obecně, dostávají se do jejich hledáčku modely vybavené funkcemi dříve dostupnými jen velkým firmám s bohatšími rozpočty. Dnes je možné nabídnout za několik málo tisícovek třeba LED multifunkci s automatickým oboustranným barevným tiskem i kopírováním, s možností tisku z mobilu či tabletu přes Wi-Fi.

Ve větší kanceláři je dnes daleko snadnější sledovat celkovou nákladovost, nastavit a řídit možnosti tisku jednotlivých uživatelů nebo skupin. Skenované dokumenty je možné – a často i nutné – zařadit přímo do dokumentového skladu organizace (typicky ve finančních institucích, státní správě, v projektových kancelářích aj.), použít OCR, zabezpečit dokumenty proti zneužití. Vytisknuté dokumenty zase chtějí zákazníci rozřadit, případně rovnou sešít. Tiskárny tak začínají získávat vlastní autonomii, umí spolupracovat se servery, adresáři, cloudovými službami, jejich displej funguje i jako tablet připojený k internetu. Celý strojový park je třeba nainstalovat, správně nastavit, monitorovat, udržovat v dobrém provozním stavu a efektivně řídit.

■ Pokud chtějí zákazníci opravdu využít více možností než jen prostý tisk, kopírování a skenování, téměř jistě se neobejdou bez odborné pomoci resellera. Změna, kterou přinesla chytrá multifunkční zařízení, se podobá přechodu od běžných mobilů k chytrým dotykovým.

Multifunkční tiskárny se začínají plnohodnotně zapojovat do byznys procesů. Hardware je nyní schopen využívat softwarové aplikace pro propojení multifunkčních tiskáren se systémy pro správu dokumentů. Dnešní profesionální multifunkce jsou jednoduchými výstupními zařízeními, jde spíše o sofistikované centrum pro zpracování podnikových dokumentů. Některé z nich si

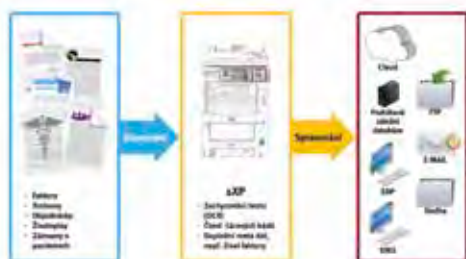


zaslouží přídomek „chytré“, protože dokážou vytvářet a zpracovávat papírové informace přímo do systémů pro správu podnikových dokumentů či ERP systémů.

Otevřenost a chytrost jako výhoda pro uživatele

Díky nástupu chytrých multifunkcí s velkými dotykovými panely a otevřenou platformou pro napojení na podnikový software je právě tato cesta tou, kterou se ubírají profesionální tisková řešení. Zatímco v minulosti šlo především o tisk, v budoucnu získá významné

místo i skenování a podnikový document management system (DMS) i v menších a středních firmách. Moderní multifunkce je dnes obousměrný „hub“ pro práci s dokumenty – nejde už jen o tisk či kopírování, ale také o skenování s kvalitním OCR, napojení na systémy pro správu obsahu a další zpracování těchto informací. Chytré multifunkce jsou vhodnou variantou pro ty, kdo cítí, že změnou při nakládání s papírovými dokumenty, s digitalizací firemních dokumentů a využíváním informací v nich uložených mohou dosáhnout





zlepšení při každodenní práci a zároveň i snížení nákladů.

Výběr tiskáren a MFP

Typickým kancelářským strojem dneška je barevná A4 multifunkce s automatickým duplexním tiskem a skenováním, která za minutu dokáže vytisknout 20 a více stran. Cena, dle konkrétní výbavy a výkonu a předpokládaného objemu tisku, bude začínat pod hranicí 10 000 korun, a ve spojení s časově omezenými promo akcemi výrobců a při započtení například stále oblíbenějších cashbacků i podstatně níže. Tato zařízení díky nízké pořizovací ceně postupně pronikají i do domácích kanceláří.

Z praxe víme, že někteří zaměstnanci se mohou cítit ošizeni, pokud nebudou mít dovoleno tisknout barevně, ač lidí či oddělení, které to skutečně potřebují, je vlastně jen pár – obecně to platí pro obchod, marketing i vedení. Problém není ani tak s tiskem běžných dokumentů, ale spíše s tiskem prezentací, obrázků, fotek a dalších materiálů náročných na spotřebu toneru, které často s prací nesouvisí či by se tisknout nemusely. Vhodnější je proto tisk umožnit, ale zároveň ho sledovat a případně omezit.

Není žádným překvapením, že u formátu A3 je vhodné barevný tisk řešit centrálně na větších zařízeních a menší zařízení pak mohou být třeba jen s černým tiskem. Praktické je při volbě takových strojů brát v potaz nejen cenu za stránku či počet vytištěných stran za minutu, ale i rychlost vytištění první stránky – pokud v práci zákazník denně udělá 60 úloh po jedné stránce, tak rozdíl pěti vteřin v rychlosti tisku první strany za rok činí více než tři pracovní dny.

Tipy při výběru zařízení

Jak snadno odhadnout množství tisku u zákazníka a tomu pak přizpůsobit výběr zařízení? Buď podle softwaru pro řízení tisku, podle údajů z tiskárny o čítačích stran nebo snadno podle množství spotřebovaných balíků papíru. Jednoduchá rada, která vám pomůže při nabídce vyššího zařízení: Při tisku v kanceláři by se tonery neměly měnit častěji než jednou za měsíc. Technicky z pohledu zatížení zařízení, ale i ekonomicky z pohledu nákladů na tisk. Důležité je totiž počítat TCO včetně veškerých vyměnitelných dílů (například zapékací jednotka, pásová jednotka apod.), ale i servisu a poskytovaných záruk v ceně zařízení.



- Nejčastější chybou při nákupu kancelářských zařízení pro tisk je podcenění jednoduchého pravidla ze strany zákazníka – čím menší tiskárna, tím dražší provoz. Nákupní cena tiskových zařízení bývá dodnes hlavním kritériem při kusovém nákupu tiskáren, přitom pořizovací cena zařízení představuje jen zlomek celkových nákladů spojených s provozem. Občas to není snadné, ale pokuste se sdělit zákazníkovi, že toto pravidlo dosud platí a jen tak nepřestane.
- K další úspoře vede i vhodně zvolený formát. Vždy není nutné nasazovat velká zařízení formátu A3. Statistika totiž říká, že podíl objemu A3 tisku bývá nižší než 3 %. Řešením je pak levnější výkonné zařízení formátu A4, které má provozní náklady srovnatelné jako A3 stroj. Rozumná je kombinace A3 zařízení (v některých případech třeba i levnějšího s pomalejším tiskem) a několika menších výkonných A4 modelů.
- Projektovaná životnost tiskových zařízení je zhruba pět let, záruka na profesionální zařízení je obvykle roční až tříletá. Tyto skutečnosti spolu s morálním zastaráváním techniky vedou k přirozené obměně zařízení po několikaletém provozu. Pro zákazníky je důležité, aby nabízená záruka pokryla co nejdéle dobu nasazení, u větších strojů se servisem on-site.

Tisková řešení a jejich optimalizace

Při optimalizaci firemního tisku se postupně dospělo k rozumnému kompromisu mezi totálně centralizovanými řešeními s velkými chodbovými multifunkčními tiskárnami a nasazením lokálních tiskáren na stole každého zaměstnance. První řešení krade čas uživateli, druhé zase není to pravé z finančního pohledu. Proto se současně tiskové řešení obvykle skládá z výkonnějších zařízení primárně určených pro největší tiskové, skenovací a kopírovací úlohy. Jejich výhodami jsou vysoká rychlost práce, větší technologické možnosti a nižší náklady na provoz. Velká zařízení se doplňují menšími tiskárnami pro uživatele, kteří často tisknou menší objemy. Vybavuje se jimi především management společnosti a klíčové pozice. I ta nejmenší zařízení mívají síťové připojení a duplexní jednotku.

Pronájem tiskového zařízení či prodej?

Mnoho zákazníků přemýšlí nad volbou, zda jít při koupi tiskáren a multifunkcí cestou pronájmu zařízení, případně kombinací platby za stránku, či zda mají zařízení koupit a tak ho rovnou vlastnit. Na toto nelze zcela jednoznačně odpovědět. Liší se to totiž případ od případu. Někdy je výhodnější pronájem (například při koupi většího množství zařízení formátu A3) a jindy přímý prodej stroje zákazníkovi – zvláště při využití slev z promo akcí.

Autoři pracují jako Channel manageri značky Oki

PARTNERSKÉ AKCIE

Osobný kontakt vnímame ako neoddeliteľnú súčasť komunikácie, a preto pripravujeme pre našich partnerov zaujímavé akcie. Medzi ne patria nielen workshopy a školenia, ale aj stretnutia partnerov a priateľské posedenia. Obnovili sme tradíciu partnerských stretnutí v Topoľčiankach.



ONLINE OBCHOD

Náš online obchod je prepracovaný webový systém, ktorý ponúka komfort získavania informácií o produktoch, prebiehajúcich promo akciách a tiež okamžitý prehľad o obchodnej činnosti s nami.



OBCHODNÝ TÍM

Každý z našich partnerov má individuálne potreby a našim cieľom je poskytnúť zázemie silného obchodného tímu. Pomôžeme Vám s technickými požiadavkami a rýchle vyriešime každý obchodný prípad.



PORTFOLIO

Ponúkame ucelené portfólio produktov, ktoré rozširujeme podľa potrieb našich partnerov, s dynamickou integráciou noviniek a produktových trendov.



Distribútor vo Vašich službách

SWS DISTRIBUTION a.s. je distribučná spoločnosť, ktorá bola založená v roku 2011 so sídlom v Bratislave. Orientuje sa predovšetkým na slovenský trh. Jej doménou je distribúcia informačných technológií a svojim resellerom ponúka komfortné obchodovanie B2B.

V súčasnosti je v SWS Distribution a.s. obchodné zázemie, ktoré tvorí špecializovaný tím obchodníkov a produktových špecialistov. Tento tím je tu pre Vás a je pripravený okamžite poskytnúť nielen široké portfólio IT produktov, spotrebnej elektroniky, digitálnej techniky, ale aj aktuálne informácie a odbornosť vrátane profesionálneho a individuálneho prístupu.



ZA VÁŠ HLAS SE DOČKÁTE
PŘEKVAPENÍ!



Distributor ve Vašich službách



Být jedničkou vnímáme jako závazek vůči vám a po celý rok se snažíme své služby neustále zlepšovat.

Věříme, že i v letošní anketě Český IT distributor roku 2014 nám zachováte svoji přízeň a dáte nám svůj hlas. **Právě díky vám můžeme svoje prvenství obhájit! Za vaše hlasy moc děkujeme!**

A protože chceme, abyste se při tom pobavili a zasmáli, připravili jsme pro vás překvapení. **Už brzy.....**



Konica Minolta

Tiskové balíky – prodejní model pro širokou skupinu dealerů

Dealerský kanál Konica Minolta působí v České republice ve dvou hlavních oblastech. Tou první je tradiční dealerský prodej, tedy síť stabilních certifikovaných obchodních a servisních partnerů se specializací na kancelářskou techniku a přidružené služby. Druhou oblastí, která v současné době stále více posiluje, je spolupráce s firmami zaměřujícími se primárně na jinou oblast podnikání v IT sektoru, než jsou tisková řešení, ale které jsou přesto schopné tisková řešení svým zákazníkům nabídnout a prodat.

Dealeři, kteří se primárně nezabývají prodejem tiskových řešení, představují zajímavou skupinu, jejíž potenciál si Konica Minolta uvědomila již před pěti lety, kdy byl zaveden velice jednoduchý obchodní model, který nevyžaduje prakticky žádné speciální znalosti, zkušenosti či zázemí pro prodej tiskových řešení. Partneři zde fungují na zprostředkovatelské bázi a inkasují provize z uzavřených obchodů. Zájem o Tiskové balíky neustále roste jak ze strany dealerů, tak koncových zákazníků, což svědčí o hodnotě a úspěšnosti celého obchodního modelu.

Co jsou Tiskové balíky

Produkt Tiskové balíky představuje komplexní službu zajištění tisku, kopírování, skenování a souvisejících dokumentových služeb. Jde o nabídku pronájmu či prodeje výkonných multifunkčních zařízení formátu A3 i A4, spojenou s kompletním servisním zajištěním, formou platby za vytištěné stránky. V této platbě je obsažen i kompletní servis, který zahrnuje dodávky veškerého spotřebního materiálu, náhradní díly, práci i cestovné technika a nadstandardní délku záruky. Prostřednictvím Tiskových balíků nabízí Konica Minolta multifunkční zařízení s pevně danou ekonomikou provozu. Smlouvu se zákazníkem uzavírá přímo Konica Minolta, která také tento kompletní servis zajišťuje.

Přínos pro partnery

Vedle samotných multifunkčních zařízení, nízkých nákladů na tisk a nadstandardní záruky získají partneři především spolehlivé servisní zajištění. Společnost Konica Minolta v posledních více než 20 letech vybudovala na našem území síť jedenácti servisních center s téměř stovkou servisních techniků. Dealeři tak mají jistotu, že bez ohledu na to, odkud jejich zákazník pochází, bude mu vždy poskytnuta důsledná servisní péče s minimální reakční dobou. Zákazníci budou mít rovněž přístup i k sofistikovaným aplikacím Konica Minolta, které usnadňují samotnou správu stroje, jeho provoz a kontrolu vytížení i nákladů.

Outsourcing služeb Konica Minolta

Přidanou hodnotou pro partnery (mimo provizí) je jejich nulová účast na servisu a provozu tiskových zařízení. Správu, údržbu a veškeré dodávky totiž zajišťuje Konica Minolta, stejně jako fakturaci, nastavování parametrů služeb a řešení nestandardních situací. Partneři tak vlastně využívají interních zdrojů Konica Minolta a sami se již nemusejí o nic starat.

Jak se stát dealerem Tiskových balíků Konica Minolta

V současnosti eviduje Konica Minolta padesát resellerů Tiskových balíků po celé České republice a tento počet neustále narůstá. Po sérii prezentací obchodního modelu formou workshopů na distributorských setkáních v minulých letech se společnost nyní soustředí na cílené akvizice nových partnerů. Cílem je síť i nadále rozšiřovat, pro potenciální resellery jsou připravena školení a plná podpora tak, aby mohli co nejdříve začít obchodovat.



Kontakt s resellery

Hlavní platformou komunikace je stále osobní kontakt na různých dealerských setkáních, kde jsou širšímu publiku prezentovány aktuální novinky a vzniká zde příležitost osobně reagovat na případné dotazy a požadavky. Na stránkách www.tiskovebaliky.cz je pro aktivní dealery v provozu chráněná sekce s ceníky, nabídkovými listy, akcemi a podobně. Pro partnery je rovněž k dispozici pomoc s přípravou nabídek, osobní konzultace a samozřejmě dodání všech nezbytných podkladů.

Další portfolio

Portfolio softwarových řešení nabízí spojení zařízení Konica Minolta s aplikacemi vytvořenými na míru potřebám koncových zákazníků. Výsledkem není jen sada separátních částí, ale celkové řešení, se kterým dosáhnou zkvalitnění a urychlení procesů či zvýšení konkurenceschopnosti.

Pro rok 2015 se Konica Minolta soustředí na rozvoj kompetencí a obchodních dovedností stávající partnerské sítě a posílení pokrytí Tiskovými balíky v regionech. Rovněž se spouští model obchodní spolupráce „Select Partner“, který představuje posun k prodeji sofistikovanějších řešení, softwaru a služeb souvisejících s firemním tiskem. Díky tomuto programu bude partnerům poskytnuta komplexnější péče v oblasti marketingu, technické podpory, věrnostního programu, soutěže o nejlepšího prodejce a mnoho dalšího.

Proč nabízet zařízení Tiskové balíky od Konica Minolta:

- můžete vůči zákazníkovi vystupovat jako integrátor zajišťující kompletní IT + tiskové služby;
- marže za zboží i provize za nasmlouvané služby za čtyři roky předem;
- čtyři roky žádné náklady ani starosti se servisem, reklamacemi nebo zárukami u zákazníka;
- schopnost poskytnout kompletní servis i zákazníkovi, který je více vzdálen od vašeho sídla.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- kvalita značky Konica Minolta;
- funkční obchodní model;
- výkonné tiskové řešení;
- spolehlivá podpora a rychlý servis.

Distribuce ČR:

AT Computers, eD' system Czech, SWS

-bem-

Společnost Lenovo® doporučuje systém Windows.

PODNIKOVÉ STORAGE LENOVO S2200 A S3200

Lenovo™

Dokáží se přizpůsobit vaší firmě – přinášejí jednoduchost, rychlost, škálovatelnost i dostupnost

- Inteligentní real-time tiering pro hybridní i flash úložiště.
- Upgradovatelné řadiče bez nutnosti migrace dat.
- 99,999% dostupnost šetřící čas i peníze.
- Nástroj Lenovo SAN Manager s intuitivním uživatelským rozhraním, které zjednodušuje práci.



Lenovo S2200 a Lenovo S3200
Entry level škálovatelné SAN úložiště
Upgrade z Lenovo S2200 na S3200 bez migrace dat
Rozšiřitelnost na až 96/192 HDD
Flexibilní konektivita SAS, Fibre Channel nebo iSCSI, včetně hybridní konfigurace
Horizontální škálování s využitím Thin Provisioningu
Duální řadič
12 GB cache
Plnohodnotné šifrování dat na discích pro zajištění maximální bezpečnosti
Rozsáhlé možnosti výběru HDD, včetně SSD

Například:

Lenovo S2200 – 2x SAS řadič, redundantní napájení, 12 GB Cache, 5x 2TB 7k2 HDD, 7 dalších pozic, možnost rozšíření až o další 3 expanze. (PN 64112B2, PN 00MM735)

Cena od 149 999 Kč*

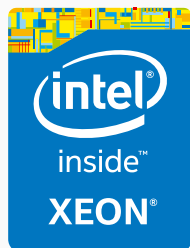
Ideální spojení se servery Lenovo

Přidejte k SAN úložišti Lenovo ještě ThinkServer RD550 a získáte tak pro své aplikace maximální výkon, efektivitu a spolehlivost. Vybudujte své datové centrum s nejlepším možným poměrem cena/výkon.

- Intel® Xeon® procesor E5-2600 V3 (36 jader)
- Až 768 GB RAM (24 DIMM)
- 3 PCIe sloty a 2 AnyFabric sloty



Cena od 46 553 Kč*



Autorizovaní distributoři:

Intel Inside®.
Znamená výkonné řešení.



ATComputers



ABC Data

Posílíme pozici na trhu a vybudujeme divizi Value+

ŠTĚPÁN FEIK

Novým generálním ředitelem distributora ABC Data byl jmenován Pavel Kocián, muž s bohatou historií v IT a zkušenostmi v prodejním kanále. V rozhovoru nám prozradil, jaké má plány dalšího rozvoje, co bude ABC Data dál podnikat a co přinese budování nové divize Value+ českým a slovenským resellerům.

Jak dlouho už děláte v IT? Jak jste se k tomu dostal?

V IT pracuji už od roku 1997, začínal jsem v HP jako produktový manažer na periferie, následně jsem přešel do marketingového centra v Německu, tam jsem byl v divizi, která měla na starosti periferie a kde jsem zastával pozici business unit managera pro východní Evropu, později i pro část západní Evropy. Naše práce zahrnovala podporu prodeje prostřednictvím retailových kanálů, kontakt s retailem na rozvinutých i těch rozvíjejících se evropských trzích mě hodně naučil, a to nejen z hlediska byznysu, ale i co se týče poznávání jiných lidí a kultur. Po návratu jsem pracoval v HP na rozvoji tuzemského retailového kanálu, poté jsem přešel do Samsungu, kde jsem budoval IT divizi, se kterou jsme měli velké úspěchy. V Samsungu jsem byl do roku 2010, poté jsem přešel rozvíjet SMB kanál do Microsoftu. V roce 2014 jsem byl osloven polským vedením, abych vedl českou pobočku ABC Daty. Strategie ABC Daty, která byla prezentována i akcionářům, uvádí, že společnost již v následujících třech letech nechce provádět geografickou akvizici, chce investovat do posílení pozice na trzích, na kterých už působí. Cílem je nejen budování vlastních poboček, ale také strategické akvizice v daných regionech. Vzájemná spolupráce jednotlivých poboček probíhá – máme tu k dispozici tři sklady: jeden je v Rumunsku, druhý v Sosnovci, třetí je přímo ve Varšavě. Díky tomu je umožněna dodávka zboží do 24 hodin, můžeme lépe optimalizovat efektivitu skladu a zákazníkům díky tomu poskytneme co nejlepší cenu.

Co jsou vaše cíle? A liší se od toho, co jste oficiálně dostal za úkol?

Cíle jsou v souladu s dlouhodobou strategií společnosti – harmonizace procesů způsobu fungování poboček, lepší integrace jednotlivých zemí do spolupráce s centrálou, stabilizace české pobočky, rozvoj dealerského kanálu, který byl trochu upozadován a s tím souvisí i podpora dealerů. Cesta, jak dosáhnout

úspěchu, spočívá v zaměření se na skupinu, která je v současné době budována napříč celou strukturou společnosti, je to skupina Value+, kde jsou soustředěny produkty s vysokou přidanou hodnotou. Patří sem produkty Microsoft, včetně Office 365, ale i další perspektivní cloudové produkty, pak také oblast serverů a networking.

Je ABC Data broadlinový a value-added distributor?

ABC Data buduje divizi Value+, která má pomáhat resellerům se složitějšími produkty. Broadlinová část je pro společnost ABC Data zajímavá a důležitá, tato část bude i nadále pokračovat, jsme v podstatě nákupním hubem pro naše zákazníky.

Prodejci se mohou těšit, že se jim jednak obohatí portfolio a zároveň od vás získají podporu?

Určitě. V současné době byl právě spuštěn projekt „HUB“, který rozšiřuje naše portfolio o tisíce položek i mimo oblast IT. Skupinu Value+ posilujeme jak v oblasti portfolia, tak personálně.

Jak se prodejce dostane k těm „value-added“ produktům? Má si zavolat? Přijít k vám?

Máme vybudovaný speciální obchodní tým, partnery se snažíme proaktivně oslovovat, cílíme na ty, které by mohla nabídka oslovit. Spolupracujeme samozřejmě i s výrobci, kteří mají rovněž o tyto zákazníky zájem. Připravujeme vzdělávací programy i programy podpory prodeje.

Před časem, když jsem zpovídal vašeho předchůdce Tomáše Buka, tak sliboval, že se rozšíří portfolio značek, které má ABC Data pro Českou republiku k distribuci. Stalo se tak?

Probíhá regionalizace většiny kontraktů, které ABC Data má. Polská ABC Data má téměř veškeré IT portfolio, zájmem společnosti je rozšíření kontraktů do Čech, na Slovensko, do Rumunska, Maďarska. Samozřejmě to nejde hned, avšak trend regionalizace je postupně zjevný ve všech oblastech. Je to zájem nejen distributorů, ale i výrobců. Vidíme to jako velkou přidanou hodnotu, chceme růst a nabídnout svým partnerům i svým dodavatelům pokrytí velké části východní Evropy v jednom kontraktu. Co se týká broadlinu, tam ABC Data připravuje další rozšiřování množství prodáváných položek. Jde o projekt spolupráce s distributory jiných produktů.

A teď otázka na tělo – na stole máte notebooky Fujitsu a Apple... Který z nich je na co?

Fujitsu používám převážně na reporty, práci s tabulkami, Apple mám na práci s mailem,



Pavel Kocián, generální ředitel ve společnosti ABC Data CZ, ABC Data SK

web a ty méně „officové“ aplikace. Když mi běží reporting na jednom zařízení, mohu na druhém pohodlně pracovat.

Chtěl byste něco vzkázat našim čtenářům, českým a slovenským prodejcům?

V každé změně je nějaká příležitost. Máme dobu, kdy prochází IT přerodem, postupně nastupuje cloud, který představuje obrovskou příležitost pro resellery prodávat služby, které byly pro spoustu zákazníků ještě v nedávné době nedostupné. V současné době je prostřednictvím cloudových technologií zpřístupněná nová uživatelská zkušenost, to s sebou nese prostor pro prodej dalších služeb spojených s implementací i určitou obměnu hardwaru, což může být pro resellery zajímavé.

Kontakt:

ABC Data
Zličín Business Centre
Na Radosti 399
155 21 Praha 5

Telefon: +420 233 091 611

Fax: +420 233 091 619

Web: www.abcddata.cz



S NÁMI ŘÍDÍTE DOKUMENTY

OD SKENU AŽ PO SKARTACI

Nahradíme oběh papírových dokumentů elektronickým, digitalizujeme váš archiv a poskytneme vám přehled o tom, kdo s jakým dokumentem nakládá. Umožníme vstup skenovaných dokumentů přímo do vašich firemních systémů. Dokážeme tisknout personalizované dokumenty i variabilní data, zajistíme tisk ze specifických aplikací. Připravíme a zavedeme tiskovou politiku, archivační a skartační řady podle potřeb vaší organizace.

Se sedmi miliony bezchybně vytištěných stran denně jsme v České republice jedničkou na trhu tisku. Ze 100 nejvýznamnějších firem v ČR využívá naše služby 72 společností. Také počet strojů dodaný na český trh je mezi konkurenty jednoznačně nejvyšší.

Alef Distribution

Nastala chvíle pro nasazení all-flash technologií!

ŠTĚPÁN FEIK

O současných trendech a pronikání flashové technologie napříč segmenty v oblasti storage a ukládání dat si s námi povídal David Rusín, NetApp BDM ve společnosti Alef Distribution CZ.



Jaké jsou momentálně trendy na poli se storage?

Rozhodně masivní nasazování all-flash technologie do polí pro primární produkci. Je to dáno tím, že ceny SSD se začaly dramaticky přibližovat cenám běžných plotnových disků. I když může být cena stále dvoj- až trojnásobná, nárůst výkonu může být až dvacetinásobný. Jsme přesně v situaci, kdy by zákazníci měli uvažovat nad tím, zda ve firmě nenasadit all-flashové diskové pole. Proto jsme nakoupili do našeho demo labu technologii NetApp AFF8020, což je mid-rangeové pole, se kterým je vhodné začít. Velkou předností tohoto pole je vždy zapnutá in-line deduplikace a komprese na primární storage. Komprese přitom funguje na 8k blocích, deduplikace na 4k blocích. Toto řešení je na trhu ojedinělé a zákazníkovi může přinést úsporu i 50% kapacity ve virtuálních strojích běžících například na VMware. Latence však zůstává pod 1 ms. Proto mají all-flash technologie náskok před klasickými disky a také proto jsme se rozhodli do nich investovat. V tuto chvíli nabízíme NetApp AFF8020 všem našim partnerům k zapůjčení a přidáváme pre-sales podporu zdarma.

Jak na all-flash technologie slyší koncoví uživatelé?

Dost často jsme se setkali s problémem, že zákazník by si all-flash technologii pořídil, ale neměl pro ni optimalizované aplikace. Proto je pro každého takového zákazníka výzva, jestli setrvá se stávajícím řešením, nebo začne přemýšlet rovnou nad novou architekturou a konceptem. Míle překvapení jsou však bez výjimky cenou, takže tady vidím ze strany IT trochu rezervy: Měli bychom se zaměřit na větší osvětu, neboť zákazníci stále považují all-flash technologie za drahé, nedosažitelné. Nicméně v tuto chvíli už se bez potíží dostanete pod milion korun.

Technologie SSD už proniká i do spotřební elektroniky a zejména do notebooků. Lidé jsou nadšeni rychlostí, ale také varování recenzemi, že přepisováním buněk se SSD rychleji kazí a vydrží daleko méně než klasický plotnový disk. Setkáváte se i s tímto názorem?

Ano, jde o jednu z typických reakcí našich potenciálních zákazníků. Samozřejmě nelze

úplně srovnávat notebookové SSD a enterprise all-flashové pole, je tam řada rozdílů, nicméně těmito myšlenkovým pochodům rozumím. Technologie je samozřejmě dál – když si vezmu jen NetApp, který mám ve firmě na starosti: Jejich operační systém s opotřebením přímo počítá a zátěž je rovnoměrně rozkládána po celém poli. Že to funguje, vidíte na záruce – pět let na SSD značí důvěru výrobce ve vlastní technologii. Tu lze rozšířit až na sedm let. NetApp navíc sbírá údaje ze storage z celého světa – je to neskutečné množství dat, které vyhodnocují a proto dokážou říct, jestli jsou jejich technologie použitelné i z dlouhodobého hlediska. Na základě analýz z reálných dat zjistili, že jsou.

Co máte připraveno na podzimní sezonu?

Chystáme kompetenční centrum, kde chceme zákazníkům ukazovat, jak může fungovat all-flashové pole ve virtualizovaném prostředí – a jak to nakonfigurovat tak, aby data zabírala co nejmenší prostor. Zároveň také deduplikační technologie dovedou citelně zvýšit výkon a rychlost práce ve virtualizovaném prostředí, což rozbíjí představy zákazníků o pomalých virtuálních strojích. Chceme takto ukázat našim partnerům, že se nemají bát tuto technologii nabízet a předvést jim s ní spojené výhody.

Zmínil jste úsporu dat – to je vlastně velmi potřebná věc, protože dat neustále přibývá...

Máte pravdu, četl jsem statistiku, že 95% dat vzniklo za poslední dva roky! Do budoucna se proto podle mě mají šanci prosadit jen ty technologie, které budou neomezeně škálovatelné. To je také jeden z důvodů, proč jsme si vybrali jako platformu NetApp. Ten funguje tak, že se škáluje po nodech a maximální dosažitelná kapacita je 103 petabajtů. Zatím. Disky se vyvíjí, v enterprise řešeních se začínají nasazovat i 6TB disky, což dříve vůbec nebývalo...

Přijde mi občas, že firmy kladou největší důraz na požadavek okamžité dostupnosti dat...

Na tohle existuje velmi zajímavá technologie zvaná Virtual storage tiering – běžné plotnové disky můžete akcelarovat flashovými agregá-

ty. Místo v racku se tak dramaticky sníží, ale zvýší se dostupnost, protože tzv. žhavá data budou cashovaná na SSD. Celé se to vejde do 4U. Je ale otázkou, jestli nepřejít rovnou na all-flash technologii.

Na co by se měli do budoucna zaměřit čeští reselleři?

Celá Česká republika je ohromná velmoc levných blokových storage. Je důležité si uvědomit, že takovéto řešení nemá pro zákazníka žádnou přidanou hodnotu, je to pouze krabice, do které se odlévají data. Prodejci by podle mě měli začít přemýšlet právě nad užitek, přidanou hodnotou, kterou mohou svým řešením přinést – zrychlení, zjednodušení zálohování, vysoká dostupnost, aplikační provázanost...

Které trendy v oblasti storage podle vás dojdou v brzké době i do SMB?

Zákazník, který doroste do určité velikosti, si sám uvědomí, že takto už nemůže pokračovat. Většinou neřeší plány do budoucna a začnou věci řešit až v momentě, kdy jsou aktuální. Tam bude velká příležitost pro partnery nabídnout jim zajímavá řešení a třeba je naučit o IT přemýšlet trochu jinak než dosud.

Chtěl byste našim čtenářům něco vzkázat?

Nebojte se nových technologií a budeme moc rádi, když k nám zavítáte na školení nebo u nás poptáte pomoc při řešení svých projektů. Noví partneři mají u nás dveře otevřené!

Kontakt:

Alef Distribution
U Plynárny 1002/97
101 00 Praha 10

Tel.: +420 225 090 111
Fax: +420 225 090 112
Email: CZ-Sales@alef.com

JAK USPOŘÁDAT KOREKTNÍ DEALERSKÉ SETKÁNÍ

Společnost 100Mega Distribution je již mnoho let známá jako přátelský distributor a pověst famózního organizátora dealerských setkání ji předchází ne nadarmo. Překvapení, program a neuvěřitelné atrakce je třeba s péčí připravit. Poodhalme proto, jak v pěti krocích probíhají přípravy dealerských setkání v podání 100Mega Distribution.

1) Volba termínu

Volba správného data je klíčová. Ačkoliv nejsme numerologové, datum nám musí být sympatické na první pohled. Následně prověříme, zda nemá někdo další ve stejném termínu vlastní plány – není naším cílem brát konkurenci vltř z plachet.

2) Téma

Největší pozornost věnujeme tématu, neboť na tom záleží úspěch celé akce. Jak vymyslet správné téma? Na základě dlouholetého pozorování víme, že uvnitř kanceláří múzy prostě nelétají. Vymýšlení tématu jsme povýšili na plnohodnotný šamanský obřad. Naše témata se díky tomu vyznačují nejen originalitou a vysokou zábavností, ale mají i hlubší myšlenku!

3) Žijeme tématem

Aby byla akce opravdu autentická, je potřeba se s tématem ztotožnit v maximální míře. Naší vizi podřídíme vše – začneme cvičit, poslouchat punk... Letošní akce ve stylu „Morava jede do Prahy“ nás také nutí přinášet oběti – neúprosné degustace vína a požívání zabíjačkových dobrot jsou na denním pořádku. Navíc Martin Zavřel slíbil, že se naučí říkat slovo „cimbál“.

4) Provedení

Nakonec přijde to nejlepší – konání akce. Musí být zajištěn dostatek občerstvení a lahodných moků, technika musí fungovat, musíme se vytáhnout v perfektních kostýmech. Celou akci si sami vymyslíme a také sami moderujeme, vtipně a trefně, pochopitelně. S organizační setkání nám pomáhá naše úžasná agentura – když chceme kolotoč, seženou nám i létající labuť, když chceme vystoupení od kapely Tři sestry, máme Tři sestry a světelnou show k tomu!

5) Přesvědčte se sami!

Jak vypadá naše akce ve skutečnosti, se můžete podívat na vlastní oči! Naše nejbližší setkání se odehraje v **Hotelu Step 22. září 2015!** Pokud jste reseller a nezúčastnil jste se ještě žádné z našich akcí, neváhejte a napište nám na marketing@100mega.cz! Pokud nám to kapacita dovolí, uvítáme vás s moravsky otevřeným srdcem!



Pro fotky i pro faktury

Jak vybrat tiskárnu pro domácí použití

PETR HNILIČKA

Sebelepší tiskárna jednou doslouží, tudíž je potřeba se poohlédnout po nové. Vzhledem k rychlosti vývoje v této oblasti je zákazník často překvapen, jaké nové technologie si tato zařízení od posledního nákupu osvojila.

Slovo zařízení je použito záměrně, protože o pouhou tiskárnu už obvykle nejde. Většina takzvaných tiskáren dnes v sobě obsahuje kromě samotné tiskárny také skener, díky čemuž může pracovat jako kopírka, a proto se pro tato zařízení vžil označení multifunkce.

Tiskárna má tisknout hlavně dobře

Domácí tiskárna se od své kancelářské kolegyně v mnoha ohledech liší. Netiskne se na ní ani zdaleka tak často a nemusí většinou zvládat v omezeném čase takové tiskové objemy. Díky tomu při výběru nehraje zásadní roli to, kolik stránek zvládne vytisknout za minutu

či za sekundu. Stejně tak jsou pro domácí využití zbytečné funkce pro třídění a finalizaci dokumentů nebo nejrůznější automatické sešíváčky, laminovačky a třídící přihrádky.

Určitě lze ale očekávat, že domácí uživatelé budou častěji tisknout fotografie než faktury. Černobílý tisk dokumentů pro ně není prioritou, i když si samozřejmě budou tisknout dopisy z banky nebo formuláře pro pojišťovnu a podobné dokumenty. Domácí tisk fotek však v řadě domácností nahradil služby profesionálního minilabu. Přestože všichni fotí digitálně, pravidelně musí členům široké rodiny ukazovat fotky přinejmenším z dovolených. Prezentace fotek na tabletu nebo notebooku není univerzálním řešením, proto se domácí tisk fotek stále těší velké oblibě.

Dostatečně kvalitní tisk fotografií je tak jednou z hlavních funkcí moderních tiskáren pro domácí použití. Čistě černobílou tiskárnu si koupí spíše drobný živnostník než rodina. Na druhou stranu zatímco v kanceláři většinou dostačuje tisk ve formátu A4, v domácnostech roste poptávka po větších formátech. Zejména nadšení fotografové

ocení možnost k obligátním formátům 9 × 13, 10 × 15 cm nebo A4, které zvládne běžná domácí tiskárna, přidat i A3 nebo A3+ (tedy až 33 × 48 cm). Navíc na tiskárnách s větším formátem lze snadno vyrábět nejrůznější plakáty pro rodinné oslavy nebo obrázky pro děti.

Domácí kancelář? Skener a kopírka

Multifunkční zařízení má své místo především v malých kancelářích. Pro domácí uživatele je v naprosté většině případů nejdůležitější tisk, funkce kopírky a skeneru jsou pro ně doplňkové. K jejich spokojenosti většinou stačí, pokud zařízení dokáže čitelně přenést do počítače fakturu nebo dokumenty podobného typu. Archivovat papíry je z dlouhodobého hlediska neudržitelné a digitální kopie důležitých dokumentů se může hodit při stěhování nebo i při živelní pohromě.

Skenování a kopírování fotek se překvapivě nepoužívá tak často. Nové fotky vznikají už mnoho let přímo v digitální podobě. A staré snímky z dřívější doby mají lidé



buď už dávno digitalizované, nebo uložené ve starých albech.

Skenovací a kopírovací služby najdou své uplatnění hlavně na hranici mezi klasickým domácím využitím a prací v domácí kanceláři. Počet lidí, kteří alespoň částečně pracují doma, totiž stále roste. Může jít o samostatné profesionály na volné noze, takzvané freelancery, nebo třeba běžné zaměstnance, kteří jen pár dní v měsíci zůstanou pracovat doma.

Právě doma pracující jsou zajímavou cílovou skupinou. Potřebují tiskárnu pro použití v domácnosti, tedy takovou, která zvládne kvalitní tisk fotek, a zároveň mají o trochu vyšší nároky na skenování a kopírování. Jelikož je pro tyto uživatele multifunkční zařízení pracovním nástrojem, jsou ochotni si připlatit za kvalitu a spolehlivost.

Dnes je všechno v cloudu

Mezi zásadní funkce dnešních multifunkčních zařízení patří schopnost připojit se k okolí všemi možnými způsoby. Současný trend zahrnuje nejen počítače a notebooky, ale hlavně mobilní zařízení, jakými jsou tablety a chytré telefony.

Správná domácí tiskárna tak musí nabízet lepší konektivitu, než nabízí připojení přes USB kabel. Naprostou samozřejmostí je možnost tisku i skenování přes bezdrátovou síť Wi-Fi, která je v domácnostech dnes standardem. Pro pokročilejší zákazníky je nezbytností i podpora nejrůznějších cloudových služeb. Moderní tiskárna by měla zvládnout z cloudu tisknout i do cloudu skenovat, a to pokud možno za použití různých typů cloudových úložišť.

S tímto trendem souvisí nutnost ovládat tiskárnu z různých mobilních zařízení.

Nejsnadnějším řešením tohoto požadavku je výrobcem dodaná snadno ovladatelná obslužná aplikace, která dostačuje alespoň pro základní operační systémy iOS a Android. Aplikace by měla umožnit tisk fotek a kancelářských dokumentů (balík Office je dnes dostupný pro tablety i mobily všeho druhu) a alespoň jednoduché skenování.

K čemu tiskárna bez náplně

Součástí tiskáren jsou samozřejmě tiskové náplně, papíry a další spotřební materiál. I přes jejich vlastní zkušenost je potřeba zákazníkům připomínat, že originální spotřební materiál s sebou přináší záruku kvality. Při současných rychlostech tisku a jeho přesnosti (někdy mají kapičky inkoustu pouhý pikolitr) je zapotřebí naprosto přesné sladění tiskové hlavy, inkoustů a papíru. Jen tak je možné dosáhnout očekávané kvality a životnosti tisku, zejména pokud jde o fotografie. Nelze také opomenout fakt, že originální zásobník obsahuje kromě originální náplně také originální elektroniku, která plní v tiskárně řadu důležitých funkcí. U inkoustových tiskáren například chladí tiskovou hlavu, která se pak pomaleji opotřebuje a vydrží déle. A někteří výrobci nabízejí při používání originálních náplní svým uživatelům prémiový obsah – vzory fotoknih, šablony kalendářů nebo například jednoduché či složitější vystřihovánky.

U originálních náplní si zákazníci mohou vybrat mezi různými velikostmi. Takzvané XL náplně jsou ve výsledku pro zákazníka výhodnější, zaplatí totiž jen jeden obal na větší množství náplně. Pro koupi menších náplní hovoří nižší jednorázová investice – zde je příležitost pro obchodníka, aby se zákazníkem probral způsob využití jeho tiskárny a doporučil mu tu nejhodnější variantu.

Kde hledat další příležitosti

Budoucnost patří zařízením, která dokážou tisknout v barvě. Černobílou tiskárnu je v současnosti možné doporučit jen tam, kde jde výhradně o tisk většího množství dokumentů. A i zde je při obměně možné uvažovat o přechodu na barvu, která se může hodit pro budoucí používání.

Další příležitosti lze najít ve kvalitě skenování. Analýzou potřeb zákazníka lze zjistit, jak s naskenovanými dokumenty dále pracuje, a podle toho doporučit další řešení. I pokud cílí jen na kancelářské dokumenty, kde nepotřebují vysoce kvalitní sken, ocení skenování dokumentu do cloudové služby a díky tomu budou mít dokument neustále při ruce.

Rovněž lze nabídnout tiskárnu, která podporuje pokročilé funkce z oblasti konektivity. Nejde jen o tisk přes Wi-Fi, i když absence kabelů je pohodlná a u stylových zařízení, určených i do obývacího pokoje, je velmi důležitá. Skenování prostřednictvím bezdrátové sítě už tak běžné není. A zařízení, které podporuje spolupráci s mobilními telefony a tablety, umí tisknout z cloudu a ukládat tamtéž naskenované dokumenty a fotografie, je špičkou současných technologií. Vzhledem k tomu, že ke cloudovým službám lze pohodlně přistupovat prakticky odkudkoliv prostřednictvím internetu, pro řadu zájemců o tiskárnu to může být zásadní faktor pro rozhodování.

Je důležité hned od začátku vysvětlit majitelům multifunkčních zařízení, jaké výhody s sebou nese nákup originálního spotřebního materiálu. Tato časová investice se vyplatí a zákazník získá záruku lepšího a spolehlivějšího tisku.

Autor pracuje jako Product Specialist OPP ve společnosti Canon CZ

MMD

Reálná podpora pro regionální resellery!

ŠTĚPÁN FEIK

Channel manager ve společnosti MMD Martin Hempl, který má v portfoliu značky monitorů Philips a AOC, nám představil nový projekt, jehož cílem je výrazně pomoci lokálním resellerům v České republice. K rozhovoru si přizval i jednoho z resellerů – Martina Křovinu, majitele společnosti X-Comp, který se podpory MMD dočká mezi prvními.

V čem spočívá nový projekt společnosti MMD?

Martin Hempl (MMD): Chceme podporovat prodejní kanál! Přišli jsme proto s projektem, který je postavený na klíčových regionálních partnerech, kdy dostanou to, čemu říkáme maximální podpora. Tím je myšlena maximální možná visibilita a detailní informace o produktech a samozřejmě marže, která umožní výdělek. Poskytneme mu i několik našich modelů a vybavíme mu prodejnu. Nechceme, aby reselleři prodávali ty nejlevnější produkty z našeho portfolia – naopak, měli by se zaměřit na kvalitu a produkty, které zákazník lépe využije, může se na ně na prodejně v klidu podívat a reseller by ho měl seznámit se všemi klady i zápory takového produktu. Ze začátku obdrží takovou podporu 40 klíčových regionálních partnerů.

Co si mají čtenáři představit pod pojmem „visibilita a podpora“?

Martin Hempl (MMD): Naše podpora bude i reklamní. Rozjedeme internetovou kampaň s cílem dostat lidi na prodejny – představíme nový produkt a k němu odkazy, kde se dá koupit. Chceme, aby zákazník viděl produkt na vlastní oči. S tím souvisí i nadstandardní servisní podmínky – zákazník si v případě závady bude moci půjčit náhradní monitor. Zkrátka – reseller i zákazník budou z naší strany doslova zahrnuti maximální možnou péčí.

Co si od tohoto projektu slibujete?

Martin Hempl (MMD): Vyberáme pro začátek 40 regionálních partnerů, kteří mají kamennou prodejnu, umí dobře prezentovat a nebudou



kazit jméno značky Philips nebo AOC. Tento projekt stojí velké peníze a my chceme, aby to byla dobrá investice. Očekáváme od toho to, že zákazník to vezme jako přidanou hodnotu našich značek a zvýší se jeho spokojenost.

Je počet 40 partnerů konečné číslo? Nebo dojde k dalšímu rozšíření?

Martin Hempl (MMD): Vypočítali jsme, že počáteční marketingová investice nám vystačí právě na 40 partnerů. S těmi počítáme do konce roku. Plánujeme samozřejmě další rozšiřování a podle mě se na konci dostaneme na počet 80–100 partnerů.

To zní hezky, ale není dnes prodej monitorů tak trochu pasé? Proč je stále nabízet a prodávat?

Martin Hempl (MMD): Prodej monitorů má stále smysl! Díky novým technologiím a především softwaru uživatelé pochopili, že krčit se u 17" stařečka z devadesátých let už postrádá smysl a díky novým monitorům mohou výrazně zvýšit svou produktivitu. O ergonomii nemluví! Naše nové monitory už mají funkce rozeznání uživatelské pohybu a v jeho nepřítomnosti se automaticky vypnou a šetří tak energii. Nebo i takové vychytávky, že dovedou uživatele upozornit, že sedí křivě a budou ho bolet záda. Trh s monitory se výrazně proměnil – začínají se prodávat ve velikostech přes 22", lze do nich připojit celou řadu zařízení, objevují se možnosti a obsah pro 4K rozlišení... Ale hlavně: Reselleři by neměli přepustit tento segment e-tailu, protože zákazník většinou nekončí u monitoru a má i další přání. Pokud omezí nabídku, přijdou tím o zákazníka nadobro.

Obrátím se teď přímo na resellera: Proč jste se přidali k projektu MMD?

Martin Křovina (X-Comp): Známe se s Martinem už hodně dlouho, coby channel manager nás často navštěvuje a víme tak, že co řekne, to platí. Kdykoli máme problém nebo potřebujeme pomoci s nestandardním řešením, obracíme se na něj a on nám vždycky pomůže. Projekt MMD nás zaujal, máme dostatečně velkou prodejnu, kde můžeme monitory bez problémů vystavit, a slibujeme si od toho, že se zvedne náš potenciál zaujmout zákazníka. A ještě něco: V první řadě věříme značkám Philips a AOC – bez důvěry v produkt bychom do toho nešli!

Slibujete si od projektu tedy, že se vám zvednou prodej?

Martin Křovina (X-Comp): V dnešní době se bez zázraku nebo kouzelné pilulky nezvedne nic. (smích) Zákazníci si mohou IT produkty koupit v podstatě odkudkoli a kdykoli.



Martin Hempl, channel manager ve společnosti MMD

Věříme však tomu, že dají přednost pěkné prodejně s odbornou obsluhou a za dobrou cenu... A k tomu onen produkt uvidí naživo před koupí! Tohle e-tail nabídnout nemůže. Ideální situace je taková, aby přišel zákazník s poptávkou, že chce monitor za dva tisíce a odejde s monitorem za čtyři. Když ho dostaneme na prodejnu, tak jsem přesvědčený, že ho zvládneme přesvědčit – až uvidí rozdíl. Víte, že polovina české populace stále kouká do monitoru ve formátu 4 : 3? Nebo že někteří mají ještě klasické skleněné CRT monitory? A při nákupu je přímo vyžadují? Ale to se moc často nestává, protože když jim stále ještě fungují, nevidí důvod je měnit. Že je obraz hrozný? Že to žere moc elektriky? Že to nesnesitelně topí? Díky podpoře MMD budeme mít možnost jim naživo ukázat ty nejlepší moderní kousky a oni uvidí rozdíl na vlastní oči. Je tu velký potenciál...

Martin Hempl (MMD): Na prodejně se dají předvést i takové věci, jako je ukázka paprsků, které monitor vysílá. Pro lidi, kteří u něj sedí celý den – například účetní – může být výhodné pořídít si trochu jiný typ monitoru: s filtrem – takový, který jim šetří oči. Tohle e-tail neumí!

Cítím z vás nadšení – je tohle ten typ podpory, který reselleři po výrobcích chtějí?

Martin Křovina (X-Comp): Rozhodně! Nikomu nepomůže, když se jednou za půl roku opijeme na distributorských setkáních. Štve nás, když vidíme takové mrhání prostředky, ze kterých vlastně nikdo nemá užitek – a určitě nejsme jediný reseller. Proto vítáme aktivitu MMD, protože se peníze utratí tak, že z nich budeme mít užitek všichni – výrobce, reseller i koncový zákazník. ■

Náplň na
12 000
černobílých stran
v balení.

Platí pro DCP-T500W
a DCP-T700W.

**Tiskni více,
plat' méně!**



InkBenefit Plus

Extra nízké náklady na tisk DCP-T300 / DCP-T500W / DCP-T700W

Tváře Hewlett-Packard: Vít Janeba

ŠTĚPÁN FEIK

Ve třetím díle seriálu rozhovorů věnovaných osobnostem z řad produktových manažerů HP jsme zpovídali Víta Janebu, odborníka na desktopy, all-in-one, monitory a další periferie určené pro firemní zákazníky.

Co máte v HP na starosti?

V květnu letošního roku jsem se stal novým členem PC produktového týmu HP a mám na starosti desktopy, all-in-one PC a monitory pro firemní zákazníky. Do mého portfolia spadají i příslušenství k těmto zařízením, jako jsou myši, klávesnice, rozšiřující karty, paměti a další komponenty. Zodpovídám za uvádění nových produktů na trh, tvorbu konfigurací a cenotvorbu produktů na českém a slovenském trhu.

Můžete představit své produktové portfolio?

Moje část portfolia plynule navazuje na desktopy pro domácí uživatele, které má na starosti kolega Martin Souček. V klasických desktopech mám na starosti základní modelové řady HP 260/280, dále řady HP ProDesk 400, 600, jejichž znakem je lepší rozšiřitelnost a skvělý poměr cena/výkon, a pak nejvyšší modelové řady HP EliteDesk 700 a 800, které mají maximální rozšiřitelnost a technologie jako vPro. V all-in-one PC jsou to modelové řady ProOne 400, 600 a EliteOne 800, v monitorech řady ProDisplay a EliteDisplay. Desktopy nabízíme ve velikostech od desktop mini, které nahrazují končící USDT, dále small form factor a mini

tower/tower. Na moje portfolio dále navazují pracovní stanice a grafické monitory, které má na starosti kolega Jiří Stříž.

Kdybyste měl vypíchnout z celé nabídky jediný produkt, který by to byl? Představte nám jej...

Je opravdu těžké vypíchnout jeden produkt, protože celé portfolio je velmi široké a navazuje tak, aby si u nás každý zákazník mohl vybrat produkt, který přesně splní jeho potřeby a požadavky. Vzhledem k současným trendům, jako je jistý tlak na menší rozměry pracoviště a méně kabeláže, si hodně slibují od segmentu all-in-one PC a desktop mini.

Desktop mini PC se vzhledem k jejich rozměrům a nízké spotřebě skvěle hodí jako malé kancelářské PC, ale i třeba jako microserver a myslím, že v budoucnu zapadnou i do konceptu internetu věcí. Proto bych rád zmínil produkt HP EliteDesk 800 ve verzi desktop mini. S jeho novou verzí ve spolupráci se společností Intel uvádíme technologii Intel Unite, která skvěle řeší spolupráci pracovníků uvnitř jednacích místností, ale i mimo ně. Všichni určitě velmi dobře známe ten problém, kdy se nemůžeme připojit k projektoru anebo k prezentačnímu displeji, protože zrovna nemáme vhodný port či správnou redukci, případně se nám nedaří přepnout na externí displej či má kabel od projektoru ohnuté piny, protože je často používán. Kolega, který právě před chvílí skončil prezentaci, samozřejmě nechce dovolit prezentovat ze svého PC, protože má během vaší prezentace co jiného na práci. Proto se moc těším na HP Collaboration PC – EliteDesk 800 desktop mini s Intel Unite, který díky bezdrátovému sdílení obrazovky všechny tyto i další úskalí spolupráce hravě vyřeší.

Přes jeho malé rozměry je HP EliteDesk 800DM velmi dobře rozšiřitelný. Lze si k němu přiojednat celou řadu příslušenství, rozšiřující modul s DVD-RW mechanikou, dalším pevným diskem nebo dokonce sériovým a PS2 porty. Produkt je možné postavit horizontálně i vertikálně, ale také uchytit přes VESA držák přímo zezadu k monitoru, případně ke spodní desce stolu.

Jak se s vašimi produkty zapojit do partnerského programu HP?

Do HP partnerského programu se u nás mohou zapojit i ti nejmenší partneři na úrovni HP Business Partner. Již od této úrovně získají přístup ke speciálním cenám, možnosti konfigurovat modely od jednoho kusu a přístup do věrnostního programu, ve kterém mohou za nákup HP produktů sbírat body, a ty potom proměnit za pěkné dárky. Postupně mohou přejít na vyšší úroveň spolupráce, jako je Silver, Gold a Platinum Partner. Každá úroveň nabízí přístup ke speciálním cenám a další možnosti podpory prodeje. Moji kolegové, kteří se o autorizované partnery starají, vždy dbají na to, aby koncepce partnerského programu byla vyvážená a umožnila s námi spolupracovat jak těm menším či začínajícím partnerům, tak těm dlouholetým IT hráčům. Důležité je, aby spolupráce byla oboustranně přínosná.

Jak dlouho už jste v ICT, potažmo v HP?

V HP jsem devátým rokem. Začínal jsem už jako student v týmu, který měl na starosti prodej spotřebního materiálu HP. Pak jsem působil v marketingovém oddělení a partnerském kanálu, a to na různých pozicích. Role produktového manažera je pro mě ještě nová, ale díky dobré znalosti produktů HP, interních procesů a především díky přátelskému prostředí v HP se mi daří začátky zvládat.

Lidé v ICT prý nemají volný čas, protože jejich povolání je zároveň hlavní náplní jejich života. Je to tak i u vás? Jak trávíte volný čas?

Méně volného času beru trochu jako daň za zajímavou práci, která mě prostě baví. Je pravda, že i ve volném čase sem tam rozhodím nějakému kolegovi rozbitý počítač, mobil anebo poradím s nastavením sítě, ale je to pro mě zábava. Ale vzhledem k práci, kterou dělám, se nejlépe odreaguji u nějaké manuální práce nebo u sportu. V létě je to kolo a in-line brusle, v zimě jezdím na snowboardu. Ze všeho nejraději trávím čas na horách anebo s přáteli na zahrádce u zlatavého moku.



Sjednocené zálohování Arcserve UDP

Společnosti se s nárůstem dat potýkají s nutností spolehlivé zálohovat velké objemy rozdílných typů dat. Výběr vhodného řešení, které vyhovuje vysokým nárokům na dostupnost a spolehlivost, se často komplikuje a mnohdy se nedaří zkombinovat stávající infrastrukturu s požadavky na správu a provoz.

Data patří mezi nejdůležitější a nejcennější vlastnictví firem. Zálohování i archivace dat by měly být centralizovaným procesem, prováděným automaticky a pravidelně. Zálohovací řešení je základem ochrany cenných dat, ať už jde o důležité systémy, virtuální i fyzické servery, nebo jednotlivé softwarové komponenty, jako jsou databáze nebo mailservery. Citlivá a důležitá data musí být správně a bezpečně zálohována a zároveň pro uživatele zůstat dostupná – snadno dohledatelná, obnovitelná a použitelná.

Zvyšující se objem dat

Provozní prostředí společnosti Robert Bosch vyžadovalo řešení, které by dokázalo zazálohovat vysoký objem dat, navíc s velkým množstvím neustále se obměňujících souborů. Původně používané řešení postavené na souborových serverech přestalo dostačovat, což bylo způsobeno vysokou hustotou dat, která se pohybovala okolo jednoho milionu souborů na jeden TB. V důsledku toho se zálohovací cyklus přesahující 24 hodin stal neefektivním a nevyhovujícím. Při nemožnosti přejít na specializovaný hardware bylo nutné najít jiný zálohovací produkt, který bude schopný odbavit i větší objemy dat.



Řešení Arcserve

Ve společnosti došlo postupně k otestování veškerých dostupných řešení na trhu, došlo i na otestování nové technologie v portfoliu Arcserve, což bylo v té době řešení s označením D2D. Po nasazení technologie s progresivní koncepcí došlo k výraznému zrychlení zálohování, především pak následných incrementů. Použitý engine v Arcserve D2D předčil očekávání a částečně vyřešil problém s rychlostí zálohy, nicméně limitované možnosti správy brzdily širší nasazení napříč celou infrastrukturou.

Tento nedostatek se podařilo plně vyřešit poté, kdy společnost Arcserve představila nástupce produktu Arcserve D2D, řešení Arcserve UDP (Unified Data Protection). Sjednocené zálohování v podání Arcserve UDP přineslo řadu technologických vylepšení a rozšíření včetně pokročilých možností správy.



Celý obchodní případ se pak po migraci na UDP podařilo uzavřít ke spokojenosti všech stran, avšak úspěšné provedení se neobešlo bez technických znalostí dodavatele řešení a celou záležitost usnadnila vstřícná komunikace a konzultace jak výrobce, tak VAD distributora podporujícího dodavatele řešení. Po dobrých zkušenostech s řešením Arcserve na souborových serverech bylo řešení otestováno i pro MS SQL server a následně nasazeno na čtyřech databázových serverech.

Výhody Arcserve UDP

Arcserve UDP je řešení postavené na unifikované architektuře další generace pro virtuální i fyzické prostředí. Vysoce dostupné řešení Arcserve UDP přináší zálohování, vestavěnou replikaci, globální deduplikaci a jednotnou ovládací konzoli s uživatelsky přívětivým ovládáním, což kombinuje s osvědčenými technologiemi zálohování do image i na pásy.

Řešení Arcserve UDP je vhodné pro koncové stanice i vzdálené archivní sítě. Arcserve UDP nabízí ještě granulární obnovu, agentless zálohování ve VMware a Hyper-V, podporu fyzických systémů s Windows i Linux, prostředí on-premise, off-premise i cloud. Použití a nasazení usnadňují předdefinované šablony pro firemní prostředí a úlohové plány.

Proč prodávat řešení Arcserve UDP s IS4 Technologies:

- bezplatná školení pro partnery;
- technická podpora na lokální úrovni;
- presales podpora.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- pokročilé možnosti zálohování, ochrany a obnovy dat;
- sjednocené řešení;
- jednoduché použití;
- nepřetržitá replikace a vysoká dostupnost celého systému.

Distribuce v ČR:

IS4 Technologies

-bem-

D-Link

Projektový byznys a Wi-Fi do škol – resellerův ráj

ŠTĚPÁN FEIK

Kde jsou dnes příležitosti na trhu, kterým směrem by se měli reselleri vydat a co si přichystal D-Link na podzimní sezonu? O všem a ledasčem dalším jsme hovořili s Markem Vyklickým, key account managerem ve společnosti D-Link.

Marku, jak vypadá český trh se sítěmi?

Jde o velmi zajímavý segment trhu, který (ač se to nezdá) roste ročně přibližně o 10%. V D-Linku dokonce zaznamenáváme ještě vyšší nárůst. Proto bych resellerům doporučil, aby se zaměřili na sítě a projektový byznys obecně. Aktuálně se totiž sítě těší velké pozornosti firem, neboť ty investují do obnovy sítí, a to jak drátových, tak především těch bezdrátových. V sítích se skrývá byznys, na kterém lze dosáhnout daleko vyšší marže než na klasických spotřebních produktech. Na druhou stranu to vyžaduje hlubší znalosti a podporu výrobce – což u D-Linku umíme zajistit jak po technické, tak obchodní stránce. Můj soukromý tip pro resellery je oblast školství.

Školy se po delší době staly opět zajímavým zákazníkem – co vlastně chtějí?

Kromě nových 1G a 10G switchů stále poptávají pokrytí budov i areálu Wi-Fi signálem. To se týká především základních a některých středních škol. Pak jsou tu i školy, které přecházejí ze základních domácích či SOHO přístupových bodů, původní infrastruktury, na vyšší, centrálně řízené Wi-Fi sítě. Resellerův ráj – počet zařízení ve školách neustále roste a internet se už nevyužívá jen při výuce, signálem bývají pokryté i chodby. Kvalitní pokrytí a spolehlivé připojení je tedy velmi žádané.

To ale znamená síť i nastavit a spravovat, že?

Ano, prostor pro další služby a přidanou hodnotu je tu obrovský! Navíc nastavení například řízení přístupu do sítě, ověřování uživatelů anebo omezení přístupu k síťovým prostředkům, jako jsou servery, aplikace či webové stránky, je dnes relativně jednoduché.

Zmínil jste i tzv. „projektový byznys“ – co to vlastně je? Jak se do něj může dostat reseller, kterého dosud takový druh podnikání neláká?

Spočívá to v uspokojení poptávky, kdy musí reseller vymyslet návrh řešení u zákazníka tzv. na míru jeho potřebám a možnostem. Když se přitom obrátí na D-Link, dostane veškerou možnou podporu: Pomůžeme mu s návrhem a třeba i přímo u koncového zákazníka. Pokud jde o vyložení nového partnera, který se sí-

těmi dříve nepracoval, doporučuji naši plnou asistenci. Na základě dodaných půdorysů nebo z obhlídky a měření budovy u zákazníka určíme ideální rozmístění Wi-Fi přístupových bodů a naplánujeme podle toho infrastrukturu. Umíme i starší budovy, které bývají známé neprostopnými stěnami a špatným signálem, kdy využíváme měření přímo na místě s konkrétními typy přístupových bodů. Nabízíme také zápůjčky a demo sady, takže zkušenější partneři mohou provést měření u zákazníka i bez nás. Na našem partnerském portálu je k dispozici také online aplikace Wi-Fi Planner pro návrh a simulaci Wi-Fi sítí. Naši stálí partneři pak mohou využívat služeb, jako je školení pro administrátory sítí – kromě hardwaru, tak po absolvování školení mohou partneři nabídnout i pokročilé služby.

Aby prodávali služby – to radí resellerům každý. V čem podle vás ty služby spočívají?

První je určitě instalace hardwaru – montáž, kabeláž a samotná konfigurace. Dále je tu servisní smlouva, kdy správu a změny v síti provádí sám partner. Zajímavé je i nabízet služby pro garanci dostupnosti sítí, tj. opravu či výměnu hardwaru v definovaném čase, což přináší zajímavé marže. Pokud se reseller rozhodne pro D-Link, nemusí kupovat a držet u sebe náhradní díl, protože může přeprodat některou z našich D-Link Assist Service služeb, kdy zajišťujeme výměnu následující pracovní den, do čtyř hodin v pracovní době nebo do čtyř hodin v režimu 24 x 7. Setkáváme se ale třeba i s tím, kdy reseller poskytuje celou Wi-Fi infrastrukturu jako službu, tzn. hardware zůstává jeho majetkem a účtuje měsíční paušál. To využívají např. některé hotely nebo firmy, které tak dokáží ve svém rozpočtu pracovat s jasně definovanými měsíčními náklady a o víc se nemusí starat. Je to obdobné, jako když mají auto na operativní leasing.

Jak byste charakterizoval typického českého zákazníka? Ví, co chce? Nebo je mu potřeba trochu pomoci s výběrem?

Český zákazník ví, čeho chce dosáhnout. Ale většinou neví, co pro to potřebuje. Pomoci mu obvykle musíte – a to hodně. Nejlepší je ho důkladně vyslechnout, zjistit jeho potřeby, finanční možnosti a následně jej nezahlcovat mnoha variantami. Doporučit mu ideálně jednu, maximálně dvě vhodné a přesvědčit jej, že toto je skutečně ta nejlepší nabídka.

Máme podzimní sezonu – co si D-Link na toto období přichystal?

Máme tři hlavní novinky – jednou z nich je nový Wi-Fi controller DWC-2000. Umí spravovat až 250 přístupových bodů. Je také možné



Marek Vyklický, key account manager ve společnosti D-Link

tyto controllery skládat do clusterů a vytvořit síť až o 1 024 bodech a řídit ji z jednoho grafického rozhraní. Takové řešení je pak určeno primárně pro střední a velké sítě, jako jsou nemocnice, školy, hotely, obchodní centra nebo větší podniky. Druhou novinkou je Vigilance, ekonomická řada IP kamer, kde představíme také nový partnerský program určený speciálně pro instalační firmy. Třetí a asi nejvíce očekávanou novinkou jsou další produkty pro chytrou domácnost – stávající prvky Wi-Fi rozšíříme o prvky využívající Z-Wave protokol.

Chytrá domácnost se v podstatě bez Wi-Fi neobejde, že?

Je to pravda, všechna zařízení jsou navzájem propojena. Tahat ke každému kabel je nesmysl a v mnoha případech i nemožné. V inteligentní domácnosti se od začátku počítá se standardem Wi-Fi AC, protože je rychlejší, pásmo 5 GHz je méně „zarušené“ a k těmto routerům je možné připojit daleko více zařízení. Uživatelé si na to velmi rychle zvykli a rychlá bezdrátová síť se dnes bere jako samozřejmost. Nejen v inteligentní domácnosti! Nevýhodou Wi-Fi je ale větší příkon těchto zařízení, takže je nelze dlouhodobě provozovat na baterie. Proto uvedeme prvky s protokolem Z-Wave, ty můžete napájet z jedné baterie až tři roky. To je ideální např. pro okenní, dveřní a pohybová čidla. Z-Wave je průmyslový standard pracující na frekvenci 868 MHz, takže prakticky bez rušení. Jeho nevýhodou je ale nízká přenosová rychlost, která nestačí třeba pro obraz z IP kamer. Z-Wave vyžaduje také centrální bránu, která zajišťuje přístup do Ethernetu. Takže prvotní investice je oproti Wi-Fi vyšší. Proto kombinaci Wi-Fi a Z-Wave vidíme jako ideální řešení. Všechna zařízení se používají samozřejmě v jediné aplikaci. ■

JIŽ
18 LET
 NA ČESKÉM
 TRHU IT

„Klademe důraz na dokonalý zákaznický servis a individuální přístup ke každé zakázce.“

Jsme největším distributorem s přidanou hodnotou na českém trhu. Poskytujeme kompletní portfolio pro přípravu a realizaci ICT projektů:

- **předprodejní podpora** – od identifikace obchodní příležitosti, analýzy potřeb vašich zákazníků až po návrh řešení
- **realizace dodávky** – od cenotvorby, finančních služeb až po excelentní logistiku
- **poprodejní podpora** – od instalace, školení, až po podporu a servis během provozu
- **certifikace** Pearson VUE
- **marketingové služby**



Lenovo ThinkServer RD550: 1U server s výkonem a kapacitou 2U

Model z rodiny ThinkServerů s označením RD550 je 1U řešení vhodné pro náročné výpočetní podmínky i storage bloky s vysokou hustotou dat.

MAXIMÁLNÍ ROZŠÍŘITELNOST AŽ
768 GB PAMĚTI A AŽ 12 HDD

NÍZKÉ PROVOZNÍ NÁKLADY DÍKY
PROVOZNÍ TEPLOTĚ AŽ 45 °C



FLEXIBILNÍ MOŽNOSTI KONFIGURACE

Thinkserver RD550 je vybaven procesorem řady Intel® Xeon® E5-2600 v3 (možno využívat až dva 18jádrové procesory) a je připraven pojmout až 768 GB operační paměti typu DDR4. K dispozici jsou dva modely, které se liší typem pevného disku. V nabídce je model se čtyřmi 3,5" diskovými pozicemi vpředu a dvěma zadními 2,5" pozicemi nebo varianta s dvanácti 2,5" diskovými pozicemi. Pro firemní segment je možné server vybavit přídatnými M.2 SSD disky pro bezpečné a velmi rychlé bootování, server lze také doplnit SD slotem. Model RD550 je připraven na další rozšíření pomocí PCIe slotů. Server disponuje technologií Lenovo AnyBay, která umožňuje kombinovat různé velikosti disků, včetně SSD.

Bezpečný provoz bez přehřívání

Náklady na chlazení datových center mohou přesahovat náklady spojené s napájením samotných IT zařízení. Jeden způsob, jak snížit náklady na chlazení, je provozovat datové centrum při vyšších teplotách. Díky své důmyslné konstrukci může RD550 běžet při 45 °C nepřetržitě bez dopadu na spolehlivost. Bezpečný chod serveru bez přehřívání zajišťuje až osm hot-swap ventilátorů, přičemž při použití pouze jednoho procesoru dostačuje šest aktivních ventilátorů. Použitý systém ventilátorů nabízí tichý chod a zároveň spolehlivě odvádí teplo. Díky konstrukčnímu řešení šasi a inteligentnímu upořádání komponent je uvnitř serveru udržována optimální teplota pro chod, která může dosahovat vyšších hodnot, než je standard. Díky této vlastnosti lze ušetřit dvakrát: nejenže může být serverovna chlazená na nižší teplotu, ale zároveň se i ventilátory serveru nemusí točit tak rychle, čímž dochází k úspoře energie potřebné k napájení. Vysokou spolehlivost serveru navíc podporují ECC paměti, za běhu vyměnitelné pevné disky i redundantní napájení a chlazení.

Rozsáhlé možnosti konektivity

Co se týče rozšíření síťového rozhraní, nabízí ThinkServer RD550 dva AnyFabric sloty s možností volby Ethernet NIC, Fibre Channel HBA nebo CAN. Model RD550 poskytuje dostatek vstupů a výstupů, v tomto ohledu je tento 1U server srovnatelný se servery vyšších kategorií. S využitím Lenovo AnyFabric designu dokáže RD550 pojmout až osm 10Gb ethernetových portů, a to bez nutnosti obsadit některý z dostupných PCIe slotů. K dispozici je také možnost využít čtyři 10Gb ethernetové porty se dvěma porty 16Gb Fibre Channel současně, opět bez osazení některého z PCIe slotů.

Management a zprovoznění

Obrazový výstup je zajištěn přes DisplayPort, zvolit lze také modul iKVM pro vzdálený KVM přístup a ovládání prostřednictvím LAN nebo internetu. K aktualizacím, nebo k prvotnímu nastavení serveru, je připraven ThinkServer Deployment Manager, který slouží jako průvodce instalací krok za krokem a který značně zjednodušuje instalaci serveru, včetně nastavení RAID pole, instalace ovladačů operačního systému a další. Pro vzdálený přístup lze použít přítomný System Manager, který v Advanced verzi umožňuje plnou vzdálenou správu, server tak lze spravovat odkudkoliv.

Software a záruka

Server podporuje operační systémy Microsoft Windows Server 2012 R2 (včetně Hyper-V), Microsoft Windows Server 2012 (včetně Hyper-V), Microsoft Windows Server 2008 R2 SP1 (včetně Hyper-V), SUSE Linux Enterprise Server, Red Hat Enterprise Linux Server a VMware vSphere ESXi. Standardní rozměry modelu RD550 482 × 43 × 803 mm usnadňují nasazení do běžně užívaných rackových skříní. Všechny servery mají v základu záruku na 3 roky v místě u zákazníka s odezvou druhý pracovní den. Záruku lze rozšířit.

Proč prodávat servery Lenovo:

- flexibilní řešení pro zákazníky ze všech segmentů a cenových možností;
- rozsáhlá servisní podpora;
- pomoc s nestandardními implementacemi;
- partnerský program.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- kvalita značky Lenovo;
- server s výkonem a kapacitou 2U ve formě 1U;
- škálovatelné řešení, které je možné přizpůsobit specifickým potřebám;
- účinné napájecí zdroje podporují úsporu spotřeby a celkových nákladů;
- provoz při vyšší teplotě; využití I/O portů, které potřebujete;
- kombinace 3,5" a 2,5" HDD; flexibilita konfigurací.

Obrazky, datasheety a další zdroje na: www.lenovo.cz

Autorizovaní distributoři v ČR: AT Computers, SWS, Tech Data Distribution
Autorizovaní distributoři v SR: ASBIS SK, eD' system Slovakia

100Mega



Cherry: Klávesnice s tradicí

Společnost Cherry, která se od svých počátků soustředila na produkci spínačů, zahájila v roce 1967 výrobu klávesnic, jejichž technologie a provedení se staly inspirací pro další výrobce. Klávesnicím se Cherry věnuje dodnes, čímž však nekončí šíře produktového portfolia této tradiční německé značky.

Cherry se stala v roce 2008 součástí koncernu ZF Friedrichshafen a vedle výroby osvědčených a kvalitních klávesnic a myši pro B2C i B2B segment dodává společnost svoje mechanické spínače i například do automobilového průmyslu. Spínače od Cherry využívají všichni přední výrobci herních a mechanických klávesnic. Veškerý vývoj, testování a kontrola kvality produktů je soustředěn do německého Auerbachu.

Zvláštní péče je u Cherry věnována technickému zpracování a provedení, díky čemuž jsou produkty Cherry rozpoznatelné od konkurentů doslova na první dotek. Velký důraz je kladen na zabezpečení dat a šifrování, proto Cherry spolupracuje s předními softwarovými odborníky, aby zajistili, že jejich produkty mohou zákazníkům vždy nabídnout to nejlepší dosažitelné řešení.



Cherry, klávesnice pro všechny účely

Klávesnice Cherry vynikají zejména díky mechanickým spínačům, které odolávají vysokému provozu (vydrží více než 50 milionů operací), což z nich dělá vhodnou a spolehlivou periférii kamkoliv. Produkty Cherry zahrnují jednak širokou škálu drátových i bezdrátových klávesnic a myši pro běžné domácí a kancelářské využití, ale také specializovaná řešení pro profesionální sféru: klávesnice se čtečkami otisků prstů nebo čipových karet i POS terminály.

Průmyslové klávesnice vyrábí Cherry v několika variantách – oblíbené se těší ultratenké modely, miniaturní i typy s integrovaným touchpadem nebo trackballem. Cherry nabízí také klávesnice se speciální úpravou, které se používají například u veřejně přístupných informačních panelů, či modely určené pro vlhká nebo prašná prostředí.

V nabídce Cherry nechybí ani vlastní robustní klávesnice s mechanickými spínači, určené pro náročné uživatele i hráče.

Součástí portfolia Cherry jsou také POS klávesnice, které jsou vybaveny přizpůsobitelnými barevnými krytkami kláves, které usnadňují vizuální rozlišení funkčních kláves, což pomáhá rychlejšímu odbavování transakcí ze strany obsluhy. POS klávesnice se Cherry snaží vyvíjet tak, aby poskytovaly komfort obsluhy a zároveň spolehlivě plnily svou funkci. V portfoliu má společnost i klávesnici s certifikací EMV Level 1.

Speciální řešení má Cherry také pro provozy s PKI infrastrukturou, kde je kladen důraz na bezpečnost. Cherry nabízí klávesnice,



kteří pokrývají potřeby náročných zákazníků – od typů s čtečkami biometrických údajů k výkonným PCSC/EMV čtečkám čipových karet. K dispozici jsou modely klávesnic s vestavěnou nebo samostatnou čtečkou karet, které se hodí například pro úřady nebo vládní instituce. Certifikované klávesnice Cherry vyhovující FIPS 201 dokážou zajistit řízení přístupu a správu identit, přičemž jde o samostatná a cenově dostupná zařízení.



Cherry nezapomíná ani na myši – v nabídce má klasické modely, ale i bezdrátové a stylové kusy s podsvíceným tělem. Na první pohled zaujmou myši Cherry ergonomickým provedením. Bezdrátové modely vynikají vysokou výdrží baterie, stejně jako bezdrátové klávesnice. K dispozici jsou také sety skládající se z klávesnice a myši.

Ke klávesnicím má Cherry také řadu dodatečného příslušenství. Vybrané modely klávesnic a setů jsou od září k dispozici v CZ/SK lokalizaci.

Proč prodávat produkty Cherry:

- široké portfolio a nabídka speciálních produktů;
- kvalita značky Cherry;
- motivační programy pro obchodní partnery;
- lokální zastoupení a podpora.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- německý design a kvalita;
- v klávesnicích jsou spolehlivé spínače;
- dlouhá životnost;
- vysoká úroveň zabezpečení.

Distribuce v ČR:

100Mega Distribution

Distribuce na Slovensku:

100Mega Distribution

Produktovým manažerem pro Cherry je Jana Čtvrtníčková.

-bem-

QNAP: Container Station

QNAP Container Station spojuje v odlehčený celek zavedené virtualizační technologie LXC a Docker, což uživatelům umožňuje provozovat několik izolovaných linuxových systémů přímo na NAS úložištích QNAP. Zároveň nechybí možnost pohodlně stahovat aplikace z vestavěné a rozsáhlé Docker Hub databáze.

LXC a Docker

Technologie LXC podporuje virtualizaci na úrovni operačního systému a je určena zejména pro systémy postavené na linuxovém jádře. Docker je oproti tomu ideální pro účely virtualizace samotných aplikací. Většina NAS úložišť, které jsou na trhu, podporuje pouze Docker, tedy virtualizaci na úrovni aplikací. Z toho důvodu nejsou běžné NAS vhodné pro nasazení virtuálních strojů s linuxovými operačními systémy. Oproti tomu NAS úložiště QNAP podporují jak technologii LXC, tak i Docker, čímž nabízí komplexní virtualizační řešení.

V poslední době roste obliba LXC u administrátorů, kteří potřebují virtualizovat i extrémně lehké operační systémy. Docker je preferován pro rychlé nasazení aplikačních služeb napříč platformami, včetně cloudu, serverů a počítačů.

	LXC	Docker
Architektura	podpora plně virtualizovaných operačních systémů Linux, včetně boot-up procedur	single image a aplikace
Účel	provoz různých aplikací v jedné linuxové VM, vyžaduje plně funkční a aktualizovaný linuxový operační systém	jednotlivé kontejnery mohou být v provozu simultánně na QTS, rychlé nasazení a migrace napříč platformami, provoz jednotlivých aplikací v jednotlivých kontejnerech
Výhody	odlehčená varianta virtualizovaných strojů, flexibilita	rychlé a jednoduché nasazení, zaměřeno na aplikace, portable režim napříč stroji, přívětivý ekosystém podpůrných nástrojů

Uvedení Container Station do provozu

Společnost QNAP své produkty, aplikace a systémy navrhuje tak, aby byly maximálně přístupné pro uživatele a jejich používání bylo snadné a intuitivní. Zprovoznění Container Station je uzpůsobeno tak, aby jeho zavedení zvládl i uživatel bez odborných znalostí. Instalace probíhá automaticky, zaváděcí systém sám detekuje konfiguraci a usnadňuje instalační proces, na kterém se uživatel podílí prakticky jediným kliknutím. Samotná tvorba kontejneru nevyžaduje žádné speciální dovednosti a po vytvoření je možné jej začít ihned používat.

Ovládací rozhraní

Samotné rozhraní Container Station poskytuje kompaktní prostředí, které nabízí možnosti tvorby a škálování kontejneru i kompletní přehled o již vytvořených kontejnerech, o těch, které jsou v provozu, i o neaktivních. K dispozici je přehled s procentuálním vyjádřením, jak běžící kontejnery se systémy nebo aplikacemi vytěžují CPU, kolik zabírají paměti, a detaily o síťovém provozu. Zároveň lze jednotlivé kontejnery snadno exportovat a importovat. Nastavit lze také úroveň přístupu ke sdíleným složkám na samotném úložišti nebo v dílčích kontejnerech. Ovládat Container Station lze pomocí příkazové řádky nebo z přívětivého webového rozhraní.



Využití Container Station

Vestavěná Docker Hub databáze umožňuje stahovat z nabídky více než 45 000 aplikací, včetně databází, web serverů, programovacích jazyků a kompletních vývojářských sad. Vše probíhá plynule a snadno, jako stahování aplikací do telefonu. Případně je k dispozici linuxový kontejner umožňující provoz různých aplikací určených pro linuxový operační systém. Díky těmto možnostem se Container Station stává univerzálním nástrojem, který najde uplatnění ve vzdělávacím sektoru, mezi vývojáři a v komunitě linuxových uživatelů.

Hybridní virtualizace v podání QNAP

Container Station spolu s Virtualizační stanicí v NAS úložištích QNAP nabízí hybridní přístup k virtualizaci, neboť dohromady pokrývají veškeré potřeby, které jsou momentálně s virtualizací spojeny. Virtualizační stanice nabízí kompletní řešení pro virtualizaci operačních systémů od Windows, Linux, Unix až po Android, v zabezpečeném a izolovaném výpočetním prostředí. Container Station oproti tomu nabízí odlehčené řešení formou kontejnerů (s podporou technologií LXC a Docker) pro linuxové operační systémy a samostatné aplikace, díky čemuž představuje snadno nasaditelné a efektivní řešení.

Proč prodávat produkty QNAP:

- možnost nabídnout své vlastní služby;
- snadná rozšiřitelnost úložišť;
- možnost odlišit svou nabídku od konkurence.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- spolehlivé NAS úložiště s rozšířenými možnostmi komplexní virtualizace;
- pokročilá technologie s jednoduchou správou;
- vlastní specializované aplikace pro snadnou virtualizaci;
- návratnost investice.

Distribuce v ČR:

AT Computers

-bem-

AC



Standard AC - 3x rychlejší...

k připojení všech vašich nezbytností

AC 1900

AC router
Archer C9

- šířka pásma 1,9 Gbit/s
- 2 pásma - 2,4 GHz a 5 GHz
- 3 odnímatelné antény
- port USB 3.0 a USB 2.0
- technologie beamforming
- 1 GHz procesor

Doporučená koncová cena: **4.799,-**



AC extender
RE200

AC 750

- prodlužuje dosah bezdrátového signálu
- dvoupásmová rychlost 750 Mbit/s
- ethernet port

Doporučená koncová cena: **1.499,-**

AC adaptér

Archer T2UH

AC 600

- rychlost připojení až 600 Mbit/s
- externí odnímatelná anténa

Doporučená koncová cena: **779,-**



Využijte demo program na produkty se standardem AC

Distributoři pro ČR:

ABC DATA

ATComputers

DISCOMP®
networking solutions

Penta

Distributoři pro SR:

ed Follow the future

AGEM
COMPUTERS

Eset


 ENJOY SAFER TECHNOLOGY™

Co trápí bezpečnostní experty ve firmách?

Již v roce 2018 podle analytické společnosti Gartner překročí globální výdaje firem na informační bezpečnost hranici 100 miliard dolarů. Organizátoři známé konference Black Hat udělali mezi účastníky průzkum s cílem zjistit jejich priority. Znalost těchto priorit může pomoci lépe cílit nabídku bezpečnostních produktů a služeb.

Výsledky průzkumu mezi 460 bezpečnostními experty, kteří se zúčastnili srpnové konference Black Hat v Las Vegas, přinesly řadu pozoruhodných zjištění. Téměř tři čtvrtiny respondentů (73 %) očekávají, že jejich organizace bude v horizontu dvou let čelit významnému úniku dat. Většina z nich však zároveň vyjádřila přesvědčení, že nedostupují dostatečnými kapacitami na to, aby související úkoly zvládli. Pouze 27 % respondentů totiž uvedlo, že jsou schopni očekávaný únik dat efektivně řešit.

Nejzávažnějším zjištěním, které plyne z průzkumu Black Hat, je rozpor mezi závažností jednotlivých typů hrozeb a pozorností, jakou jim organizace věnují.

Například: 57 % dotázaných zmínilo mezi třemi top obavami „sofistikované cílené útoky“. Avšak pouze čtvrtina uvedla, že tyto útoky (označované často zkratkou APT – Advanced Persistent Threats) jsou v IT v jejich organizaci mezi prvními třemi výdajovými prioritami. Navíc jenom jeden z pěti respondentů průzkumu uvedl, že APT jsou pro něj osobně mezi třemi časově nejnáročnějšími tématy. Obdobně podceňované jsou i útoky vedené s využitím sociálního inženýrství, které jsou mezi top obavami pouze pro 46 % bezpečnostních expertů.



Internet věcí jako hrozba

Za pozornost stojí také fenomén internet věcí: zatímco v horizontu dvou let budou digitální útoky na jiné než počítačové zařízení či systémy přední hrozbou pro plných 46 % bezpečnostních expertů, jen pro zanedbatelná 3 % organizací je toto téma mezi prvními třemi výdajovými prioritami.

„Výsledky průzkumu ukazují, že většina organizací směřuje své časové, rozpočtové i personální zdroje jinak, než kde jejich vlastní bezpečnostní experti vidí největší rizika“ – stojí v závěrečné zprávě o průzkumu, vydané společností UBM Tech, která pořádá konferenci Black Hat a vydává magazín Dark Reading.

Nejslabším článkem v zabezpečení pro organizace jsou podle přesvědčení bezpečnostních expertů uživatelé výpočetních zařízení, kteří porušují bezpečnostní pravidla a jsou snadno oklamáni útoky s využitím sociálního inženýrství. Tuto možnost uvedlo na prvním místě 33 % respondentů průzkumu. Na druhém místě (20 %) skončil systémový problém, neboli „nedostatek v bezpečnostní architektuře

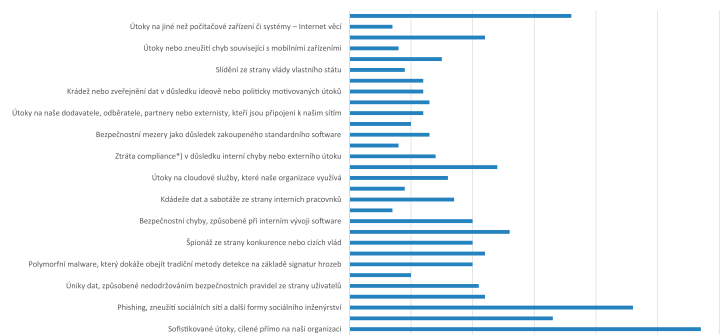


a plánování, které by přesahovalo hašení aktuálních problémů“. Další problémy v zabezpečení následují ve výsledcích průzkumu až s odstupem: jsou to například bezpečnostní díry v mobilních přístrojích (9 %) nebo zranitelnosti v cloudových aplikacích a službách (7 %).

Jak čelit bezpečnostním rizikům

Průzkum mezi účastníky konference Black Hat rovněž ukázal, že personální zajištění IT bezpečnosti v organizacích je nedostatečné. Pouze 27 % respondentů uvedlo, že jejich organizace má dost personálu, aby mohla čelit stávajícím hrozbám, zatímco 51 % by uvítalo „nějakou pomoc“ a podle 17 % je nedostatek personálu velkým problémem.

Závažnost hrozeb teď a za dva roky



Výsledky průzkumu mezi špičkovými bezpečnostními experty jsou užitečnou inspirací pro prodej bezpečnostních produktů a služeb. Rozpory, které průzkum odhalil, dávají příležitosti ptát se zákazníků, jestli stejné závěry platí i pro ně. A nabídnout případně odpovídající produkty ze širokého portfolia Esetu. Produkty Eset nebo produkty partnerů z Eset Technology Alliance jsou odpovědí na řadu problémů, které průzkum mezi účastníky konference Black Hat odhalil.

Distribuce pro ČR:

AT Computers, Eset software, SWS

Distribuce pro SR:

Agem Computers, Agora DTM, ASBIS SK, AT Computers, eD' system Slovakia, Eset, SWS Distribution, Westech

-bem-

HP ProLiant Gen9 s Windows Server 2012 R2



Výkon nové generace a záruka ochrany dat

Víte, že už před pár týdny skončila podpora systému Windows 2003 Server?

Zajistěte vašemu zákazníkovi migraci včas a ušetříte mu desítky tisíc korun! **Pouze nyní u společnosti Hewlett-Packard servery se slevou 37%**

a Windows Server 2012 R2 se slevou 30%

Vlastnosti serverů HP ProLiant Gen9:

- ✓ Nejvýkonnější x86 servery v historii HP
- ✓ Nejrychlejší zpracování dat (v celé historii x86 serverů)
- ✓ Automatická správa přes běžnou webovou stránku
- ✓ Záruka dlouhodobé technické i morální životnosti
- ✓ Profesionální servis



HP ProLiant ML350 Gen9

Procesor:	1 x Intel® Xeon® E5-2609v3 (1.9GHz/6-core/15MB/85W)
Paměť:	1 x 16GB (1x16GB) Dual Rank x4 DDR4-2133
Pevné disky:	2 x HP 300GB 6G SAS 10K rpm SFF (2.5") H-P
RAID řadič:	Smart Array P440ar 12Gb/2GB FBWC
Optika:	9.5mm SATA DVD-RW JackBlack
Napájení:	1 x HP 500W Platinum Hot Plug
Network:	4 x 1Gbit
Management:	iLO4 Standard Enterprise Tier
Záruka:	3 roky v místě instalace

Part Number: 776975-425 Akční cena: 54 490 Kč
Běžná cena: 86 490 Kč Sleva: 37 %

HP ProLiant DL360 Gen9

Procesor:	1 x Intel® Xeon® E5-2620v3 (2.4GHz/6-core/15MB/85W)
Paměť:	1 x 16GB (1x16GB) Dual Rank x4 DDR4-2133
Pevné disky:	2 x HP 300GB 6G SAS 10K rpm SFF (2.5") H-P
RAID řadič:	Smart Array P440ar 12Gb/2GB FBWC
Optika:	9.5mm SATA DVD-RW JackBlack Gen9
Napájení:	1 x HP 500W Platinum Hot Plug
Network:	4 x 1Gbit
Management:	iLO4 Standard Enterprise Tier
Záruka:	3 roky v místě instalace

Part Number: 774437-425 Akční cena: 53 490 Kč
Běžná cena: 84 910 Kč Sleva: 37 %

HP ProLiant DL380 Gen9

Procesor:	1 x Intel® Xeon® E5-2620v3 (2.4GHz/6-core/15MB/85W)
Paměť:	2 x 8GB (1x8GB) Single Rank x4 DDR4-2133
Pevné disky:	2 x HP 300GB 6G SAS 15K rpm SFF (2.5") H-P
RAID řadič:	Smart Array P440ar 12Gb/2GB FBWC
Optika:	9.5mm SATA DVD-RW JackBlack Gen9
Napájení:	1 x HP 500W Platinum Hot Plug
Network:	4 x 1Gbit
Management:	iLO4 Standard Enterprise Tier
Záruka:	3 roky v místě instalace

Part Number: 768347-425 Akční cena: 61 990 Kč
Běžná cena: 98 400 Kč Sleva: 37 %

Ke všem uvedeným serverům máte k dispozici operační systém **Windows 2012 R2 Standard** za zvýhodněnou cenu!

Part Number: 748921-421
Běžná cena: 19 280 Kč
Akční cena: 13 490 Kč
Sleva: 30 %



Uvedené ceny platí do 31.10.2015.

Servery HP ProLiant Gen9 budete moci zakoupit u těchto distributorů:

AT Computers a.s.
www.atcomp.cz

ATComputers

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

ed Follow
the future

TP-Link

TP-LINK
The Reliable Choice

Gigabitovou bezdrátovou síť si dnes může pořídit každý

Bezdrátové sítě si získávají v domácnostech stále větší oblibu – počet zařízení, která se k nim připojují, vytrvale roste a v tomto trendu se bude pokračovat i v blízké budoucnosti. Je to způsobeno nejen zvyšujícím se počtem zařízení, které jiné připojení neumožňují nebo pro ně není výhodné, typicky tabletů, chytrých telefonů, přenosných herních konzolí apod., ale také nástupem nového standardu Wi-Fi s označením 802.11ac.

Ten pracuje v méně zatíženém, a tedy i méně rušeném pásmu 5 GHz a nabízí až třikrát vyšší rychlost než předchozí standard 802.11n. Nejnovější generace dvoupásmových zařízení podporujících standard AC tak běžně dosahuje gigabitových i vyšších přenosových rychlostí.

Řešení pro každou síť

Společnost TP-Link, dodavatel bezdrátových síťových produktů, nabízí ucelenou řadu bezdrátových zařízení: Od routerů přes repeatery signálu až po USB adaptéry. S jejich pomocí lze od základu vybudovat rychlou síť založenou na standardu 802.11ac nebo modernizovat stávající pomalejší síť v pásmu 2,4 GHz, s níž jsou všechna nabízená zařízení kompatibilní.

Rychlé a spolehlivé připojení s větším dosahem

Router TP-Link Archer C9 s celkovou přenosovou rychlostí až 1,9 Gbit/s patří ke špičce ve spotřebitelském segmentu. K jeho vysokému výkonu přispívá nejen zmiňovaná nová generace Wi-Fi 802.11ac, ale také konstrukce se dvěma bezdrátovými čipy, rychlý dvoujádrový procesor a tři všesměrové antény s technologií tvarování paprsku (beamforming).

Když router nestačí

Nemá-li samotný router dostatečný dosah, aby pokryl celý prostor domácnosti či kanceláře, přichází ke slovu repeater (používají se také názvy extender nebo opakovač) Wi-Fi signálu. Repeater TP-Link RE200, který podporuje moderní standard 802.11ac, dokáže přenášet data rychlostí až 750 Mbit/s, tedy s kapacitou dostatečnou i pro náročné aplikace, online hry či streamování multimédií. Repeater zlepšuje celkovou kvalitu signálu Wi-Fi sítě a zajišťuje pokrytí v místech, kde je signál slabý nebo nedostupný.

Stará zařízení nejsou ze hry

Rychlé bezdrátové připojení není vyhrazené pouze novým zařízením. Produkty, které podporují některý ze starších standardů, lze připojit do sítě Wi-Fi 802.11ac rychlostí až 1 200 Mbit/s pomocí dvoupásmového USB adaptéru TP-Link Archer T4U. Adaptér se připojuje pomocí moderního rozhraní USB 3.0, které je až desetkrát rychlejší než dřívější standard USB 2.0, avšak zůstává kompatibilní se všemi zařízeními.



Proč prodávat bezdrátové sítě TP-Link:

- vysoká kvalita produktů přináší spokojené zákazníky;
- nízký počet reklamací nezatěžuje prodejce zbytečnou administrativou;
- možnost využít demo program na produkty 802.11ac;
- zajímavá obchodní marže na síťových produktech;
- lze nabízet ucelené sady vč. poradenství a služeb s přidanou hodnotou (zapojení, nastavení).

Argumenty pro koncového zákazníka:

- zrychlení a zvýšení kapacity domácí sítě;
- řešení připojení tabletů a chytrých telefonů k internetu bez nutnosti čerpání mobilních dat;
- pokrytí celé domácnosti vysokorychlostním připojením bez natahování kabelů;
- USB adaptér umožňuje připojit i starší zařízení;
- hluchá místa v rozsáhlejších či členitějším prostoru snadno vykryje opakovač signálu.

Distribuce pro ČR:

ABC Data, AT Computers, Discomp, Penta

Distribuce pro SR:

Agem Computers, eD' system Slovakia

-fes-

HANNSpree

PARÁDNÍ NOVINKY OD HANNSPREE



koncová cena
7990 Kč s DPH

MANAGEMENT
LED

ULTRA-WIDE
VIEWING ANGLE

7ms
RESPONSE TIME

STEREO

LOW POWER
CONSUMPTION

2580x1440
RESOLUTION

ASPECT RATIO

HQ271HPG

Chytré hodinky LEGEND i na hory

Thermometer
Barometer
Altimeter

koncová cena
2790 Kč s DPH



Windows 8



koncová cena
3599 Kč s DPH

Nejmenší a velmi výkonný počítač včetně OS MS WIN 8.1,
Wifi, Bluetooth, HDMI, Micro SD, Micro USB port

www.hannspree.eu

Distributoři pro ČR a SR:



Intel

Reselleři musí mít přehled a neustále se vzdělávat

ŠTĚPÁN FEIK

Na summitu Intel Solutions Summit, který se konal v exotickém Abú Dhabí, s námi pohovořil muž s velmi dlouhým titulem, obrovským přehledem a zajímavými názory: Maurits Tichelman, Vice President, Sales and Marketing Group General Manager, Worldwide Reseller Channel Organization ve společnosti Intel.

Prozradte, jak je Intel spokojen s prodejním kanálem?

Prodejní kanál v loňském roce rostl a sílil, je to způsobeno tím, že se IT rozmáhá všude na světě. Už není řeč jen o klasických počítačích, roste počet různých zařízení, nastupují datová centra. Rozmanitost zařízení s sebou nese široké možnosti a dobré vyhlídky právě pro resellery. Když to srovnáte se situací před deseti lety, úroveň a komplexita roste, reseller musí být schopen reagovat na složitější požadavky, ať už firemních zákazníků, nebo spotřebitelů, a my si velmi vážíme nasazení a ochoty resellerů, kteří se neustále vzdělávají a posouvají dál s námi. Nadále bychom chtěli investovat do resellerů a já osobně vidím budoucnost prodejního kanálu velmi pozitivně.

Situace v České republice vypadá trochu jinak, trh s hardwarem je nasycen a reselleři, aby se prosadili, musí nabízet něco navíc...

Doby, kdy stačilo být resellerem, který převezme zboží od distributora a poskytne je prostě koncovému zákazníkovi, jsou pryč. Sledujeme to všude na světě, například trh v severní Americe, kde je plno softwarových vývojářů, integrátorů a poskytovatelů řešení, je dál než kdekoli jinde a není možné se zde jako reseller prosadit, pokud nenabízíte něco navíc. A tento trend začíná být patrný po celém světě. Chceme resellery podporovat, motivovat a vzdělávat, aby se zvýšila jejich odbornost a mohli zákazníkům přinášet nějakou přidanou hodnotu.

Reselleři často neví, co má být tou „přidanou hodnotou“ nebo „službou“... Můžete resellerům poradit, jak prorazit na trhu?

Je nezbytné se neustále vzdělávat, soustředit se a specializovat se na určitou oblast. Dnes může být reseller díky dostupnosti technologií daleko efektivnější v porovnání se situací před pěti deseti lety. Dnes, když vzniká nová firma, buduje se sklad, může reseller přijít a nabídnout širokou škálu řešení – od bezpečnosti, přes informační systémy, řízení

logistiky... Možností, kde poskytnout onu přidanou hodnotu, je plno. Pokud se někdo stane expertem na určitou oblast, může snadno prorazit. Důležité je získat odborné znalosti a mít přehled o zákaznickém segmentu, to společně tvoří základ přidané hodnoty.

Co byste poradil resellerům, kteří stále bojují s e-tailem?

Pokud jde o nějaký běžný produkt, který se dá snadno pořídit v e-shopu a není možné konkurovat cenou, je zde možnost nabídnout nějakou speciální službu. Pokud reseller neví, co by nabídl, může se zamyslet, co by sám v pozici zákazníka ocenil. Když se podívám, jakým směrem se ubírá náš prodejní kanál, reselleři nenabízí jeden produkt, ale soustředí se na nabídku kombinující různé produkty, čímž dokážou zaujmout. Zákazník často nechce jen jeden produkt, chce řešení a mnohdy ocení rady a doporučení, kterých se mu od resellera dostane. Pokud mi reseller nabídne přidanou hodnotu, jistě tím ovlivní mé rozhodování, kde nakoupit. Pokud mám ale jasnou představu, co chci koupit, a chci to mít zítra doručené, tak si to koupím v e-shopu.

Jste na summitu, kde jsou představována zajímavá IT řešení, je tady něco, co by mohlo být pro resellery opravu zajímavé?

Je tady zajímavé řešení s 3G připojením pro vzdělávání, což je skvělá inovace, všichni studenti mohou být ve třídě online pomocí 3G připojení nebo se mohou připojit i na místech, kde není za normálních okolností připojení, třeba na výletech. To je jedna z největších inovací, kterou jsem zde zaznamenal. Jinak je tady plno řešení a produktů, mimo jiné náš Atom x3, dvoujádro s integrovaným 3G. Také jsme představili architekturu Skylake, která bude pro resellery jistě fantastická, přichystali jsme také nové SSD disky s vysokým výkonem a velkou kapacitou. Rozhodně je tady co objevovat a každý si tu přijde na své.

Nedávno proběhla médií zpráva, že se chystá masivní nástup ARM procesorů do notebooků, pravdou ale je, že notebooky ovládl Atom. Jak se díváte na ARM?

Procesory ARM mají co nabídnout, na trhu mají místo, jak se ukazuje v případě telefonů nebo tabletů. V Intelu bereme ARM velmi vážně, uvažujeme o něm jako o konkurenci, takže pokračujeme v technologických inovacích od entry-level segmentu po high-end. Chceme mít jistotu, že nabízíme ty nejlepší dostupné technologie ve všech oblastech – v loňském roce jsme pro smartphony uvedli procesor a razíme další inovace založené



Maurits Tichelman, Vice President, Sales and Marketing Group General Manager, Worldwide Reseller Channel Organization ve společnosti Intel

na této technologii a v tom neustáváme. Soutěživost a zdravá konkurence je rozhodně prospěšná. Motivuje nás, posouvá dál a my díky tomu můžeme přinášet nové technologie a prospěch z toho mají i naši zákazníci.

Co je podle vás nejvýznamnější technologickou inovací za posledních 20 let?

To je těžká otázka, za posledních 20 let se toho událo v IT strašně moc. Vždy mě ohromí, když u Intelu proběhne technologická proměna – od 14nm technologie, nyní prozkoumáváme, co lze dělat s 10 nm, a dokonce vyhlížíme 7 nm. Je úchvatné, co technologie dokážou, ani jsme si nepředstavovali, co všechno budeme schopni dělat. Nejlepší na tom je, že to zdaleka nekončí, že jsme svědky toho neustále pokračujícího procesu technologických proměn. Společnost Intel přitom využívá možnosti a ukazuje, co všechno lze dělat.

Takže vývoj vnímáte jako pozitivní? Neděsí vás někdy, kam to spěje?

Nové technologie mě vždycky přitahovaly a dneska už nejde jen o počítače, ale nastupují chytré technologie, wereables, internet věcí. Je to úžasné, ale není snadné udržet krok, avšak stále mě to baví.

Chcete něco vzkázat našim čtenářům – českým a slovenským resellerům?

Jistě. Určitě i nadále sledujte novinky od Intelu, naše produkty a technologie, a pokud máte nějakou vizi, kterou vám můžeme pomoci splnit, rádi vás podpoříme a případně pomůžeme technologickému rozvoji v České republice. ■



PartnerDirect

Windows 10

Office

Nejmodernější vybavení pro každou kancelář

Využijte nabídky nejnovějších produktů Dell s upgrade zdarma na operační systém Windows 10 v kombinaci s výjimečnou nabídkou kancelářského balíku Microsoft Office 2013 pro Podnikatele.

Nabídka na upgrade zdarma na Windows 10 je dostupná po omezenou dobu a je možné ji uplatnit na zařízeních s Windows 7 a Windows 8.1 s nárokem na upgrade (včetně zařízení, která již vlastníte). Musí být splněny hardwarové a softwarové požadavky. Další podrobnosti a požadavky najdete na webu www.windows.com/windows10upgrade.

[vice informací na dell.cz >](http://dell.cz)



Upgrade na
Windows10
zdarma



100 Mega
SLOVAKIA

ATComputers

SWS

ASBIS

ed

WES Tech
SLOVAKIA
A MEMBER OF THE BLAD GROUP

Zyxel

Partnery dokážeme důsledně proškolit

ŠTĚPÁN FEIK

O partnerských školeních, produktovém portfoliu a úspěšném létu promluvil Martin Bratičák, Head of channel CEE společnosti Zyxel.

Jak se těšíte na září, co vás čeká?

Na září se těším, čeká mě dovolená. (smích) Jinak září je samozřejmě pro nás i pro další firmy začátkem prodejní sezony, oživením trhu. Ačkoliv pro nás léto neznamena oslabení, řada projektů, na kterých se podílíme, pro školy, úřady a podobné instituce, se provádí právě přes léto. Do škol se zavádí Wi-Fi sítě, segment školství pomohly rozhábat pobídky – školy dostaly tablety a zjistily, že je nemají k čemu připojit, takže my jsme se přes léto rozhodně nenudili, naopak.

Často si všichni stěžují na slabší druhé čtvrtletí, těší se na třetí... Takže u vás to tak není?

Už druhý rok po sobě máme druhé čtvrtletí silnější než to první. To klasické schéma silných a slabých sezon v ICT nabouráváme, jelikož se nám daří stále kontinuálně růst a přidávat, bez ohledu na to, jak jsou zdejší ICT sezony zaběhlé.

Chystáte výjezd za partnery společně s distributory?

Určitě. Je pravda, že jsme začali dělat spoustu vlastních aktivit, vlastní roadshow, webináře, workshopy, ale distributory neopomíjíme, jsou pro nás důležitou součástí v prodejním řetězci. Partneři se můžou těšit, že se na podzim zase na akcích našich distributorů potkáme.

Zyxel podepsal distribuční smlouvu také se společností ABC Data, která působí zejména v Polsku, kde je jedničkou trhu, ale také v Čechách i na Slovensku, ale i v Rumunsku a Maďarsku, což vše je region, o který se z Prahy staráme. Moje filozofie vždy byla, že tři distributoři na trh velikosti České republiky stačí. Objevila se ale tato příležitost, takže jsme si s ABC Data dali zkušební období, co se Čech a Slovenska týče. Nám jde zejména o získání nových resellerů, nedávalo by smysl podepisovat nového distributora a nic tím nezískat. Věřím však v sílu spojení Zyxelu a ABC.

Zmínil jste vlastní akce a školení, uvádíte, že máte za loňský rok 721 proškolených partnerů (!). Jak vaše školení probíhají a co vás vede k tomu, že je organizujete?

Jsmo výrobce technologií, které jsou specifické, obzvláště prvky pro firemní použití a infrastrukturu vyžadují důkladné znalosti

problematiky, a to není něco, co se lidi učí na školách, vývoj je rychlý, odborné kompetence jsou důležité a prvky jsou tak komplexní, že pojmout všechno najednou není úplně snadné. Resellerům vždycky říkám, že mají dvě možnosti, jak se naučit konfigurovat naše zařízení – buď přijdou na hloubkové dvoudenní školení, kde si to prakticky vyzkouší pod dohledem lektora, nebo si vezmou do ruky manuál o 500 stranách a budou se metodou pokus-omyl učit sami. To je důvod, proč školíme. Věříme, že proškolený partner je loajální a znalý partner, má prodejní a technické kompetence, umí zařízení správně konfigurovat, tudíž má spokojené zákazníky.

Jak se partner ke školení Zyxelu dostane? Jak se reselleři mohou zúčastnit?

Stačí se přihlásit na našich stránkách, kde je rozvrh a detailní popis školení. Pro proškolené partnery je připravena řada dalších benefitů – technická podpora přímo od inženýrů ze Zyxelu, přístup k lepším cenám, projektová podpora. Nabízíme ucelený vzdělávací koncept který obsahuje 2denní hloubková certifikační školení zaměřená na zvládnutí konfiguračních dovedností. Tato školení jsou určena pro techniky a jsou placená. Následují workshopy, což jsou tematické půldenní akce. Jejich obsahem je atraktivní mix informací – stručné představení vybrané produktové skupiny, její pozicování v našem portfoliu i vůči konkurenci, klíčové parametry, typické příklady použití, případové studie a mnohdy i fyzická ukázka vybraných funkcí. V minulém roce jsme spustili i webináře, jde o 30–40minutové lekce zaměřené na jeden produkt a najdete v nich klíčové prodejní argumenty. Webináře jsou časově nenáročné, dostupné, efektivní a hodně oblíbené. Webináře a workshopy jsou bezplatné.

Přesuneme se k portfoliu, na podzim určitě chystáte novinky, posledně jsem uváděl, že máte komplexní a široké portfolio. Platí to ještě? Zyxel má Wi-Fi, switche, firewally, routery... Co dál?

Máme také Storage, produkty pro digitální domácnost jako powerliny a extendery. Máme také speciální produkty jako IP DSLAMy, něco jako switche, avšak určené pro telefonní rozvody, ideální pro budování sítí v hotelech, obchodních centrech, průmyslových areálech anebo v historických budovách, tedy všude tam, kde je k dispozici telefonní kabeláž a není možné/efektivní budovat klasickou strukturovanou kabeláž. Základem našeho portfolia však zůstávají technologie pro firemní sítě – tedy podnikové wireless řešení, UTM firewally a manažovatelné switche.



Martin Bratičák, Head of channel CEE společnosti Zyxel

Mohou se prodejci těšit na nějaké novinky na podzim?

Už jsme některé novinky uvedli, třeba zajímavé profesionální Access Pointy, kterým přezdíváme „létající talíře“, protože Wi-Fi na nich „letí“ díky nejmodernějšímu standardu 802.11ac a extrémnímu výkonu pro náročnější aplikace a provoz. Takový jediný Access Point řady WAC nabízí reálnou rychlost 1 Gbps, dokáže obsloužit až 150 klientů a disponuje „inteligentní anténou“, která dynamicky mění charakteristiku (přes 700!) dle reálného požadavku na směr, vzdálenost a kapacitu signálu. Hodí se tak například pro konferenční sály nebo jiná místa s vysokou koncentrací lidí. A když už jsme u podnikových Wi-Fi, Zyxel před časem zbořil mýty o drahých wireless controllerech uvedením modelu NXC2500, který reseller nakoupí již za 380 eur! A který Zyxelu pomohl vyšvihnout se na pozici evropské dvojky v počtu prodaných controllerů (zdroj Context).

Co byste vzkázal našim čtenářům-prodejším, co mají dělat, aby lépe prodávali?

Prodávejte Zyxel! Reselleři už zjistili dávno, že nestačí prodávat krabice, které si každý koupí v Alze, ale je nezbytné přinést něco navíc. Výhoda síťových produktů je v tom, že je k nim zapotřebí odborník, který pomůže nejen s počáteční konfigurací, ale i s následnou správou, to je velký benefit. Navíc u Zyxelu mají partneři příležitost nechat se důkladně proškolit, což konkurence často nenabízí. My máme ucelený koncept vzdělávání, který partnerům rádi poskytneme, doporučuji, aby se přihlásili na webinář, zabere to půl hodiny, věřím, že je to zaujme a motivuje navštívit workshop, následně poslat techniky na školení. Je to investice, která se brzy vrátí. ■

Hannspree

HANNspree

Styl, elegance a nositelná elektronika v produktovém portfoliu

Společnost Hannspree uvedla řadu chytrých doplňků a příslušenství, kterým vévodí chytré hodinky ve volnočasovém i luxusním stylu, sportovní náramky nebo Bluetooth reproduktor. Portfoliem Hannspree reaguje na rostoucí oblibu nositelné elektroniky a zvýšenou poptávku koncových uživatelů.

Svět kolem nás se vlivem moderních ICT technologií neustále mění a návyky uživatelů prošly v posledních několika letech zásadním vývojem. Být online je přirozenost, se kterou koresponduje i rozšiřující se nabídka nositelné elektroniky, chytrých hodinek, náramků a dalších doplňků. Na tento trend a zákaznické požadavky reaguje i společnost Hannspree, tradiční výrobce elektroniky, který rozšířil své portfolio.

Hannspree Pulse

Chytré hodinky s designem tradičních náramkových hodinek nabízejí kulatý klenutý displej, který obklopuje kovový rámeček z nerezové oceli. Dotykový kapacitní TFT IPS displej s rozlišením 240 × 206 px má průměr 3,1 cm. Leštěné kovové provedení rámečku a zpracování kovových částí dodává hodinkám elegantní vzhled, podpořený koženým páskem z hypoalergenní kůže.

Hodinky Hannspree Pulse nabízí kromě elegantního provedení především zajímavé funkce, jako například senzor srdeční činnosti, monitoring spánku, Bluetooth konektivitu nebo přehrávač hudby. Zabudovaný optický senzor srdeční činnosti poskytuje přehled o srdečním rytmu bez nutnosti nosit hrudní pás. Nechybí ani výpočet spálených kalorií, krokoměr nebo alarm, který svého majitele upozorní na příliš dlouhý sedavý režim.

Jakožto chytré hodinky jsou Hannspree Pulse schopny přijímat telefonní hovory a vytáčet telefonní čísla. Samozřejmostí jsou e-mailové notifikace, vibrace, možnost přijímat a psát SMS nebo nahrávání zvuku pomocí integrovaného mikrofonu.

Hodinky jsou vodotěsné, jejich nabíjení trvá na maximum tři a půl hodiny, baterie o kapacitě 320 mAh vydrží při běžném provozu dva dny, ve standby režimu až čtyři dny. Na výběr je sedm různých vzhledů uživatelského rozhraní a dva různé tematické styly ikon. Chytré hodinky Hannspree Pulse jsou kompatibilní s operačními systémy iOS (verze 7.0 a vyšší) a Android (verze 4.3 a vyšší). Komunikace s telefonem probíhá pomocí Bluetooth.

Hannspree Legend

Elegantní chytré hodinky Hannspree Legend zaujmou na první pohled dotykovou obrazovkou ve tvaru obdélníku s úhlopříčkou 1,54" (3,9 cm). Dotykový IPS displej s rozlišením 240 × 240 px je chráněn temperovaným sklem s povrchovou úpravou proti poškrábání. Hodinky doplňuje kožený pásek.

Pomocí Hannspree Legend lze přijímat telefonní hovory a vytáčet telefonní čísla. Nechybí e-mailové notifikace, možnost přijímat a psát SMS nebo nahrávání zvuků. Hodinky mají vestavěný přehrávač hudby.

Hannspree Legend z chytrých funkcí nabízí například nástroj pro sledování stavu tělesné kondice, jako je výpočet spálených kalorií, krokoměr nebo detailní monitoring spánku.

Hodinky jsou odolné proti nárazům vody, k dispozici je také vestavěný barometr, výškoměr a teploměr. V těle hodinek je zabudovaný mikrofon a 0,8 reproduktor. Baterie má kapacitu 220 mAh. Chytré hodinky Hannspree Legend jsou kompatibilní s operačními systémy iOS (verze 7.0 a vyšší) a Android (verze 4.3 a vyšší). Komunikace s telefonem probíhá pomocí Bluetooth.

Hannspree Prime

Hodinky Hannspree Prime nabízejí funkce chytrých hodinek, které ještě rozšiřují díky vestavěnému slotu na SIM kartu. Díky tomu jsou Hannspree Prime hodinkovou verzí chytrého telefonu a mohou být připojené k síti bez ohledu na dostupnosti a vzdálenosti mobilního telefonu, se kterým jsou spárované.

V designu moderních sportovních hodinek je usazen OLED displej s rozlišením 240 × 240 px. Dotyková IPS obrazovka má velikost 1,54". Hodinky podporují vedle SIM karet (Micro SIM) také přídavné TF karty, díky kterým lze úložiště hodinek rozšířit až na 32 GB.

Kromě standardní chytré výbavy, která mimo jiné zahrnuje krokoměr, monitor spánku, nahrávání zvuku, kalendáře, kontaktů, SMS notifikací, vyhledávání hodinek pomocí vibrací, upozornění na telefonní hovor, má model Hannspree Prime také vestavěný 0,3Mpx fotoaparát s kamerou, internetový prohlížeč, video přehrávač a rádio.

Díky baterii o kapacitě 380 mAh vydrží hodinky až čtyři hodiny nepřetržitého hovoru a ve standby režimu až pět dní. Chytré hodinky Hannspree Prime jsou kompatibilní s operačními systémy iOS (6.x, 7.x a 8.0) a Android (verze 4.3 a vyšší). Komunikace s telefonem probíhá pomocí Bluetooth.

Hannspree Fortissimo

Hannspree má ve svém aktuálním portfoliu i další produkty, jako je například Bluetooth reproduktor Fortissimo. Designově minimalistický funkční 3W reproduktor s výstupní impedancí 4 Ω nabízí frekvenční rozsah 60 Hz ~ 18 KHz. Dosah Bluetooth signálu je 10m, citlivost činí 420 mV.

Ve svém kompaktním těle (průměr 60mm, výška 53mm) má reproduktor zabudovanou 5V baterii s kapacitou 500 mAh, což dostičuje na více než čtyři hodiny přehrávání. Hudbu reproduktor přehrává buď z externího zdroje (telefon, počítač, notebook, tablet) pomocí Bluetooth, případně lze do reproduktoru zasadit Micro SD kartu a přehrávat přímo z ní.

Proč prodávat produkty Hannspree:

- kvalita zavedené značky;
- zajímavé a atraktivní produktové portfolio – chytré hodinky, fitness náramky;
- možnost svou nabídku odlišit od konkurence.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- stylové produkty;
- zajímavé funkce a moderní provedení;
- kvalitní zpracování;
- řešení reklamací lokální servisní společností;
- cena.

Distribuce v ČR:

eD' system Czech, Elko Trading, Tech Data Distribution

Distribuce v SR:

eD' system Slovakia, Tech Data Distribution

Více informací: www.hannspree.eu/en

Právo pro resellery

Nekalé obchodní praktiky – čeho se vyvarovat

JIŘÍ MATZNER, PH.D., LL.M.

Při dosahování zisku existují hranice, které podnikatel svým chováním a veškerou reklamní, marketingovou a propagační činností při snaze o prodej překročit nemůže. Jaké praktiky lze považovat za nekalé? A kterým byste se měli za každou cenu vyhnout, abyste se nedostali do střetu se zákonem?

Jestliže se bavíme o vztazích obchodníků-podnikatelů s jejich klienty, logicky se dostáváme do oblasti, kde nejčastěji je klient spotřebitelem a je mu podle toho i poskytována náležitá ochrana. I nekalé obchodní praktiky jsou definovány v úpravě ochrany spotřebitele. Příslušné paragrafy se do zákona o ochraně spotřebitele dostaly jako transpozice směrnice Evropské unie – Směrnice číslo 2005/29/ES. Pro spotřebitele je samotný fakt, že daná oblast je upravená na celoevropské úrovni, přínosem, neboť si může být jist, že před nekalými praktikami obchodníků bude chráněn v celé Unii, a naproti tomu český obchodník si může být jist, že pokud se bude nekalých praktik dopouštět, bude za ně moci být postihován rovněž v celém evropském prostoru.

Definice je v zákoně.

Obecné vymezení pojmu nekalé obchodní praktiky je v zákoně o ochraně spotřebitele. V ustanovení §4 se v prvním odstavci dočtete, že obchodní praktika je nekalá, je-li jednání podnikatele vůči spotřebiteli v rozporu s požadavky odborné péče a je způsobilé podstatně ovlivnit jeho rozhodování tak, že může učinit obchodní rozhodnutí, které by jinak neučinil. Tato definice je poměrně široká a pro lepší pochopení je vhodné si ji rozdělit do dvou částí, tedy zaměřit se na dvě dílčí podmínky, které musí praktika naplňovat, aby jí bylo možno považovat za nekalou, a tedy i zakázanou. Tou první je rozpor s odbornou péčí. Ve vztahu k jednání podnikatele se odbornou péčí rozumí určitá předpokládaná profesionalita, tedy kombinace zvláštních dovedností, schopností a péče, kterou lze od konkrétního podnikatele ve vztahu ke spotřebiteli rozumně očekávat. Druhou podmínkou je pak podstatné ovlivnění spotřebitelova rozhodování tak, že může učinit rozhodnutí, které by jinak neučinil. To lze chápat tak, že vlivem použití dané praktiky je rozhodnutí rozhodování daného spotřebitele výrazně pozměněno a jeho schopnost učinit informované rozhodnutí je značně ponížena.

Dva druhy nekalých praktik

Nekalé praktiky jsou dvojího charakteru – klamavé praktiky a praktiky agresivní. Klamavé praktiky mohou dle právní teorie

spočívat v jednání prodejce nebo naopak v opomenutí jednání. Do první skupiny se řadí situace, kdy prodejce uvede spotřebiteli nepravdivé informace nebo i informace, které sice jsou pravdivé, ale v daném kontextu uvádějí spotřebitele v omyl. Jako opomenutí si pak můžete představit například nesdělení důležitých informací, ať už z důvodu, že jste je uvést zapoměli nebo byl zamlčen úmyslně anebo byl uveden nejednoznačně či nesrozumitelně. Do klamavých praktik můžete zařadit i situace, kdy je zboží prezentováno tak, že je možné si jej splést s jiným podobným zbožím nebo službou. Nekalé jednání může nastat i ohledně informací týkajících se profesních kodexů, které se jednotliví prodejci zavázali dodržovat. Agresivními praktikami pak zákon rozumí praktiky, jež vzhledem k okolnostem konkrétního prodejceva jednání ve snaze přinutit k nákupu působí na spotřebitele jako obtěžující, donucovací nebo nepřiměřeně ovlivňující a tím zhoršující možnost svobodného rozhodování spotřebitele. Sem můžete zařadit i našťestí výjimečnou situaci, kdy se prodejce nezdráhá k vynucení prodeje užít vůči spotřebiteli fyzické síly. Jak však bylo řečeno, rozdělení je pouze demonstrativní a pojmenovává nejčastější nekalé praktiky a jistě se lze setkat i s takovými praktikami, které nejsou vyloženy agresivní ani klamavé, nicméně obecné znaky nekalých obchodních praktik naplňují.

Zvláštní ochrana více ohroženým spotřebitelům

Zákon o ochraně spotřebitele pamatuje i na ty spotřebitele, kteří jsou z určitých důvodů ještě více hodni v konkrétních případech ochrany. Toto je specifikováno ve druhém odstavci §4, který stanoví, že je-li obchodní praktika zaměřena na spotřebitele, kteří jsou z důvodu duševní nebo fyzické slabosti či věku zvláště zranitelní, hodnotí se její nekalost z hlediska průměrného člena této skupiny; tím není dotčeno obvyklé reklamní přehánění. Tento odstavec tak říká, že v některých případech je pojem průměrného spotřebitele nutno vztahovat ne ke všem spotřebitelům, ale vůči předpokládané cílové skupině. Zákon vysloveně hovoří o duševní či fyzické slabosti a věku. Pod kritériem věku si představte děti a seniory, pod slabostí duševní či fyzickou pak osoby bojující se závislostí nebo osoby nemocné či postižené. Individuální posuzování cílových skupin by se nemělo omezovat jen na vypočtené skupiny, ale mělo by být poctivými podnikateli chápáno ve snaze předejít nekalým praktikám v co největší šíři. Těžko si představíte skupinu žen s nadváhou starších 40 let jako bez dalšího znevýhodnění na základě zákon-



ných kritérií, nicméně při prodeji různých zázračných přípravků na hubnutí patří právě tato skupina mezi ty nejvíce ohrožené a při posuzování konkrétního jednání prodejce vůči dané skupině spotřebitelů by tak mělo být i posuzováno.

Černá listina nejzávažnějších nekalých praktik

V evropské úpravě existuje výčet praktik, které budou protizákonné vždy, bez další nutnosti posuzovat výše uvedená zákonná kritéria. Mezi ty nejčastěji uváděné z poměrně dlouhého seznamu to je například vábívká reklama, včetně nabídek „zdarma“, které ve skutečnosti vůbec zdarma nejsou. Dále jsou takto chápány praktiky, které rovněž naplňují jednání předpokládaná druhým odstavcem §4, tedy například manipulace dětí nebo nepravdivá tvrzení o léčivých schopnostech. Zakázána je rovněž skrytá neoznačená reklama ve sdělovacích prostředcích tvářící se jako běžný článek. Co si každý nejspíše pod nekalými obchodními praktikami představí, jsou praktiky tzv. šmejdů, tedy takových prodejců, kteří se neštítí pro dosažení zisku opakovaně se pohybovat za hranou zákona. Sem se řadí například různé pyramidové programy, klamavé nabídky výher a dárků stejně jako klamavé uvádění stále nabídky jako nabídky mimořádné. Prodejci mají rovněž zakázáno opakovaně obtěžovat spotřebitele nevyžádanými a nechťenými nabídkami, a to jak poštou, tak elektronicky, ať už e-mailem, nebo telefonem, či faxem.

Závěrem

Každý poctivý podnikatel-prodejce by měl důkladně zvážit veškeré jím používané formy propagace, marketingu a podpory prodeje, aby se vyvaroval případného dopuštění se nekalých obchodních praktik. Jestliže se těchto praktik dopustíte, hrozí vám vysoké sankce ze strany České obchodní inspekce jakožto orgánu pověřeného dohledem nad touto oblastí.

Autor JUDr. Jiří Matzner, Ph.D., LL.M. je zakladatel advokátní kanceláře Matzner et al

Zdeněk Somr

Rozhodčí řízení je rychlejší a levnější než obecný soud

MICHALA BENEŠOVSKÁ

Soudní spory doprovázejí i praxi IT resellerů a nepochybně patří k té méně příjemné oblasti. Řízení však může proběhnout rychle a odborně. Co je to rozhodčí doložka a jak může pomoci tuzemským IT resellerům, prozradil předseda Rozhodčího soudu Zdeněk Somr.

Můžete představit Rozhodčí soud a uvést, čím se zabýváte?

Rozhodčí soud je instituce, na kterou se mohou strany obrátit, pokud mají jakýkoliv majetkový spor. Může jít ale také o spor týkající se třeba předmanželské smlouvy, pracovního práva, pokud jde o „zlatý padák“ a podobné záležitosti. Aby bylo možné naše služby využít, je potřeba, aby byly splněny určité předpoklady – nejčastější způsob je takzvaná rozhodčí doložka, kterou by si strany měly dát do svého smluvního ujednání. Rozhodčí doložka pak stanovuje, že spory z této smlouvy vyplývající bude řešit Rozhodčí soud.

Jaké má rozhodčí doložka a následné řízení Rozhodčího soudu výhody?

Pokud si strany dají rozhodčí doložku, výjimou tím případně spory z obecného soudu a řešit je bude Rozhodčí soud. Mezi hlavní klady patří především to, že je rozhodčí řízení ve většině případů levnější než u obecného soudu, téměř vždy je to rychlejší a co je významným kladem, je také to, že si strany rozhodce sporu mohou určit – například pokud si stanoví tříčlenný senát, tak každá strana vybere jednoho člena. Rozhodce je jmenován ve chvíli, kdy vzniká spor, čili strany v té chvíli už vědí, zda půjde o spor o kvalitu díla, nebo o placení, neplacení, a podle toho jmenovat rozhodce s relevantní odborností, a to je proti obecnému soudu, kde soudce soudí napříč obory, velká výhoda. Výběru rozhodce je třeba věnovat velkou pozornost, on není na ničí straně, on je „soudce“, nezávislý, nemůže stranit.

Takže rozhodčí řízení je rychlejší, levnější a odbornější. Existují také nějaké nevýhody?

Naše řízení je jednoinstanční, a to někdo vnímá jako nevýhodu, neboť u obecného soudu se mohou odvolat. Je pravda, že se u obecného soudu lze odvolat, ale odvolací soud už se nezabývá celou kauzou od začátku, ale řeší pouze postup soudu první instance.

Můžete pro porovnání uvést, o kolik je rozhodčí řízení rychlejší než obecný soud?

Vždy záleží na konkrétním případě, co se v řízení odehrává. Pokud máte znalce a svědky, tak se samozřejmě řízení protáhne, že je výsledek časově obdobný jako řízení obecného soudu, na druhou stranu, sporů, kde by se toto všechno sešlo, není mnoho. Ale u běžného sporu typu odebral – nezaplatil – nereklamoval – dluží budete mít vykonatelný rozhodčí nálezný do čtyř měsíců. Jakmile je rozhodčí nálezný, je to v České republice totéž, jako když máte rozsudek od obecného soudu, je vykonatelný. Rozhodčí nálezný má hodnotu jako rozsudek v celé Evropské unii, neboť funguje vzájemná uznatelnost rozsudků obecných soudů. Mimo Evropskou unii s rozsudkem obecného soudu téměř nikde neuspějete, zatímco s rozhodčím nálezem uspějete téměř ve všech zemích Newyorské úmluvy, což pokrývá více než 140 zemí světa.

Z jakých oborů se na vás lidé nejčastěji obracejí?

Jde často o stavebnictví, obchod, finanční instituce a subjekty, pro které je zásadní rychlost. Rozhodčí doložka funguje napříč obory, kde se lze rozhodnutí domáhat u obecného soudu, tam je možné využít rozhodčí řízení, pakliže byla oběma stranami odsouhlasená rozhodčí doložka.

Proč byste IT resellerům doporučil využívat ve smlouvách rozhodčí doložky?

Kromě zmíněné rychlosti a odbornosti je další výhodou to, že v rozhodčí doložce lze také určit, kde se bude řízení konat. Téměř ve všech okresech máme domluvené místo, kde lze konat ústní jednání. Další nespornou výhodou je neveřejnost jednání. U obecného soudu často zazní i to, co nechcete, aby vaše konkurence věděla, ale jelikož je to veřejné řízení, tak k těm sporům běžně chodí koncipienti právních kanceláří konkurence a zaznamenávají si, co na sebe ta strana řekla, aby to případně mohli použít ve chvíli, kdy se bude ta strana s jejím klientem spořit. To je naprosto běžná praxe, ale u Rozhodčího soudu se to stát nemůže, jelikož je řízení neveřejné a nikdo takový nemůže přijít. Přítomny jsou pouze strany, zapisovatelka a rozhodce. K našim řízením nemohou přijít novináři, konkurenti nebo právníci z jiných kanceláří, je to možné pouze v případě, pokud s tím souhlasí obě strany i rozhodce, což se stát může, avšak je to spíše výjimka. Jediný, kdo může být přítomen u všech jednání, je tajemnice Rozhodčího soudu.


ROZHODČÍ SOUD

 při Hospodářské komoře České republiky
 a Agrární komoře České republiky

V jakých konkrétních případech mohou IT reselleři využít služeb Rozhodčího soudu?

Například pokud jde o obchodníky, kteří nakupují a prodávají zboží, mohou vznikat například spory o kvalitu produktu. Pokud takový spor vznikne, může být jako rozhodce vybrán někdo, kdo ví, co znamená kvalita v konkrétním oboru, a umí to posoudit. Obecné soudy – právě proto, že nedokážou pokrýt všechny oblasti, – se soustředí výhradně na právní aspekty a věcné stránce se snaží vyhnout. Kdežto u Rozhodčího soudu nás zajímá právě ta věcná stránka sporu. Pro IT jsou rozhodčí doložky na místě, neboť čím složitější produkt, tím spíše je důvod k rozhodčímu řízení, právě kvůli odbornosti.

A co doménové spory, ty jsou specialitou Rozhodčího soudu?

Doménové spory jsou naše chloubka, když před lety vznikla doména .eu, tak evropská komise společně s EURidem, jako jejím správcem, vypsalí výběrové řízení na to, kdo bude rozhodčím místem pro tuto doménu, a vyhráli jsme my. Správce největší rodiny generických domén ICANN nám udělil právo, jako druhé evropské instituci, rozhodovat jeho domény. Je to malá, ale prestižní agenda.

Pokud by měl někdo zájem o služby Rozhodčího soudu, na koho se může obrátit?

Stačí se podívat na naše stránky www.soud.cz, kde lze najít znění rozhodčí doložky kterou lze umístit do smlouvy. Všem říkáme, ať to dělají jednoduše a nekomplikují doložku zbytečnými detaily.

Co byste chtěl vzkázat našim čtenářům?

Přeji jim, aby se nemuseli soudit vůbec, ale kdyby náhodou měli obavu, že se to může stát, tak aby si do smluv dali rozhodčí doložku, budou v dobrých rukách.

Adresa:

Rozhodčí soud při Hospodářské komoře České republiky a Agrární komoře České republiky
 Dlouhá 13, 110 00 Praha 1
 Telefon: +420 222 333 340
 E-mail: paha@soud.cz

Web: www.soud.cz

Znění rozhodčí doložky:

<http://www.soud.cz/rozhodci-dolozka>

ZÁŘÍ 2015

Crucial by Micron - výkon, kterému můžete věřit.

BALLISTIXCRUCIAL 8GB KIT Ballistix Tactical Low Profile
DDR3 | 1600MHz | CLB | 1.35VVysoký výkon, 100% stabilita,
široké možnosti přetaktování.Napětí 1,35V - vhodné
pro připravovaný Intel
Skylake.AGEM.cz **10 LET NA
10 TISKU**

ARMOR

FILAMENTY 3DW PRO 3D TISKÁRNÍ!

- Filamenty výborné kvality pro 3D tiskárny s technologií FFF - Fused Filament Fabrication (FDM).
- Konstantní průměr strun 3DW (tolerance $\pm 0,05\text{mm}$) umožňuje naplno využívat možnosti 3D tiskáren.
- Nově v sortimentu také návin 0,5 kg!

Filamenty v nabídce:

ABS - Acrylnitril Butadien Styrol
 PLA - Poly-Lactic acid
 PET - PolyEthylen Tereftalát
 PVA - PolyVinyl Alcohol
 HiPS - High impact PolyStyren

Více informací o produktech
 3DW naleznete na
www.3d-world.cz



Nový stylový vzhled
 Stejný, vysoce kvalitní papír

- Vysoce bílý hlazený papír pro dokonalý barevný tisk.
- Vyznačuje se hladkým povrchem, díky kterému je zaručena perfektní kvalita výtisku a efektivní reprodukce barev.
- Vysoká opacita umožňuje bezproblémový oboustranný tisk.
- Dostupný v gramážích 90 - 350g/m² a ve formátech A4 až SRA3+.



Canon Top Colour Zero

Canon

www.bhc-int.cz
www.bhc-int.skBHC
INTERNATIONAL

BHC International je autorizovaným distributorem produktů Canon CIG, Canon BIG a Canon originálních spotřebních materiálů včetně tiskových médií.

Tiskni více, plať méně!**InkBenefit Plus**

Extra nízké náklady na tisk. DCP-T300 / DCP-T500W / DCP-T700W

Náplň na
12 000
černobílých
stran v balení.
Plati pro DCP-T500W
a DCP-T700W.

EV2450 a EV2455

24" LCD monitory s
ultratenkým rámečkem
1 mm pro Vaši kancelář.Exklusivně v bílém
provedení.

www.eizo.cz

EIZO

ACCENT

volej | foť | surfuj

TB890

TABLET 2v1

TABLET ZA CENU OFFICE!

- 8,9" FullHD displej (1920x1200)
- Baterie 6000mAh
- RAM 2GB
- Paměť 32GB
- Přední a zadní kamera
- CZ klávesnice
- Win 8.1 up to Wi10
- Office 365



www.accent-mobile.cz

**MÁTE ZÁJEM PREZENTOVAT
 SVŮJ TOP PRODUKT?
 KONTAKTUJTE SVÉHO
 OBCHODNÍKA**



TP-LINK TL-WPA4220KIT
POWERLINE SADA S EXTENDEREM

Zajistí internetové připojení do každé místnosti pomocí stávající elektrické sítě rychlost až 500 Mbit/s a 300 Mbit/s bezdrátově | dosah až 300 metrů | snadná instalace | 2 ethernetové porty | možnost připojení až 16 adaptérů do jedné sítě

www.tp-link.com/cz

TP-LINK®
The Reliable Choice

ZÁŘÍ 2015

Business
Elegance
meets
Premium
Security

lifebook.ts.fujitsu.com

FUJITSU

Dokonalost v každém směru!

FUJITSU Ultrabook™
LIFEBOOK U745

www.u745.cz



**UMÍTE KONFIGUROVAT
FIREWALLY NEBO
NAVRHOVAT WI-FI SÍTĚ?
MY VÁS TO NAUČÍME!**

ZyXEL



Loni jsme prošli přes 700 partnerů.
Seznam workshopů a školení najdete na:
www.zyxel.com/cz/cs/training

Dostatečně široký panoramatický
obraz pro vaše **nejlepší nápady**



Nově
v prodeji

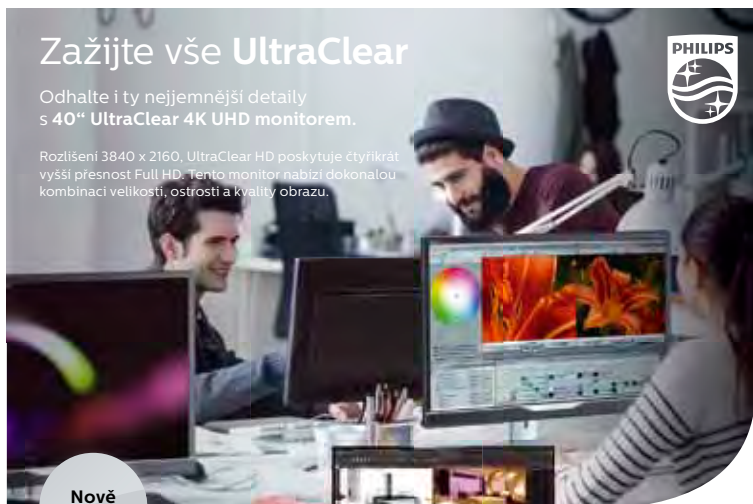
BDM3470UP

PHILIPS

Zažijte vše UltraClear

Odhalte i ty nejjemnější detaily
s 40" UltraClear 4K UHD monitorem.

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



Nově
v prodeji

UltraClear 4K UHD
BDM4065UC

PHILIPS

brother
at your side

Brother tiskárna štítků
TD2130

- Připojitelná k PC
- Rozhraní USB, sériové (RS232), ethernet
- Tvorba štítků pomocí P-Touch Editoru 5.0
- Modul add in pro Microsoft® Office: Microsoft Word/Excel/Outlook (Office 2000/2003/2007/2010)
- Kompatibilní s ESC/P
- Max. délka tisku 1 m
- Max. šířka štítku 63 mm
- Rozlišení tisku 300 dpi
- Rychlost tisku 152,4 mm/s
- Ruční odstřih



Hledáte informace o produktech?

Vyzkoušejte katalog produktů na www.rmol.cz.

Popis, fotografie a technické specifikace zboží prodávaného
na tuzemském trhu na www.rmol.cz/katalog-produktu.

Avnet a EMC na Čertovce

Záblesků letního počasí v jinak nezvykle studeném červnu využila společnost EMC společně se svým distributorem s přídavnou hodnotou, společností Avnet, a pro své obchodní partnery uspořádaly neformální setkání na fantastickém místě – v restauraci Altány Kampa, umístěné přímo nad Čertovkou.

Konečně místo samotné si pochvaloval i country manager EMC Jiří Sven Svěrák, který v úvodním slově zmínil, že jde o první setkání s partnery, kde nemá problém s mís-

tem pro parkování. A v nadsázce pokračoval i dále, když zdůraznil, že obchodní čtvrtletí sice končí úderem půlnoci, ale obchodní tým je připraven každou objednávku na místě a bez problémů vyřídit. V tom ho podpořil i Vlastimil Horák, business unit manager EMC divize v Avnetu.

Hosté posléze zabrali místa s fantastickým výhledem na Kampu, zelenající se park a Sovovy mlýny. K dispozici byl bohatý raut z kuchyně místní restaurace, velký výběr vín a čepované pilsenské.

Jen co se trochu setmělo, dostala Kampa trochu jiný ráz a toho využila kapela a dala vyniknout nejen vokálům, ale i rozličným světelným efektům. Na improvizovaném tanečním parketu to mnozí – jak se tak říká – rozbalili, jiní si v pohodlných křesílkách na terase vytvořili diskusní kroužky a bavili se o životě i byznysu. Někteří i do pozdních nočních hodin, protože se nikomu nechtělo z té pohody domů.

-fes-



Podávalo se lákavé občerstvení



Nechybělo hudební vystoupení



Příjemné prostředí podnítilo k družení

BHC Day 2015: Vzhůru do aquaparku!

Specializovaný distributor produktů Canon, společnost BHC International, uspořádal pro své obchodní partnery historicky druhé setkání – BHC Day – a na rozdíl od loňska, kdy bylo záhodno procvičit golfové údery, si tentokrát reselleři vzali plavky. Akce se totiž uskutečnila v hotelu Aquapalace v pražských Čestlicích.

Ale vodním radovánkám předcházela program samotného setkání: Na úvod vystoupil

a partnery uvítal Miloš Karlík, produktový manažer ve společnosti BHC Int., a pro první přednášku předal slovo odborníkům z Canonu, kteří představili tzv. „Office Produkty“. Hned po nich pak partnerům představili i kategorii LFP a DIMS. Během těchto přednášek došlo k slavnostnímu odhalení nového stroje iR Advance C3325i (tiskne v barvě). Následovaly foto produkty Canonu, včetně nejnovějších modelů s nejrůznějšími vychytávkami.

Při prezentacích nemohl chybět ani blok o spotřebním materiálu, který tvoří nedílnou součást produktů z rodiny Canon.

A po přednáškách a workshopu už následoval zmíněný aquapark – tři hodiny nepřetržitého řádění ve vodě pomohly skvěle připravit na léto a na horka, která měla teprve přijít.

-fes-



Zaplňený sál během přednáškového bloku



Miloš Karlík, produktový manažer ve společnosti BHC



Produktová výstava

SecNet 2015: Kurz kybernetické obrany od DNS

Slunečné dny u Máchova jezera se staly 11. a 12. června kulisou partnerské konference věnované kybernetické bezpečnosti. Prostory elegantního Hotelu Port hostily jubilejní 10. ročník konference SecNet, kterou letos DNS ozvláštnila stylem východních bojových umění.

U registrace hosty přivítaly tematicky oděné dámy z DNS, kimono však bylo dress codem všech zaměstnanců DNS a mnozí

detailisté nezapomněli ani na tradiční „žabkovitou“ obuv.

Konference byla rozdělena do tří paralelně probíhajících bloků. Přednášky orientované na obchodní příležitosti si hosté mohli vyslechnout v Obchodním sále, Technický sál nabízel zázemí pro technické prezentace a živé ukázky, v Demo místnosti se mohl každý detailně podívat na konkrétní řešení. Každá sekce měla vlastního odbor-

ného moderátora a v závěru přednášek byla otevřena diskuze.

Po skončení přednášek a ukázek byly připraveny venkovní aktivity, z nichž mnohé pokračovaly v duchu východních bojových umění. Odvážlivci mohli na čas přeběhnout bazén v zorbovací kouli, pohybově nadaní jezdili na „flikr“ tříkolce reagující na přenášení váhy. Připraven byl také ring pro zápasy sumo. *-bem-*



Ondřej Štáhlavský, regionální ředitel Fortinetu



Návštěvníci mohli vidět některá řešení v akci



Zábavné odpoledne bylo plné venkovních aktivit

Invea-Tech pořádala FlowMon Friday

Zákazníci a partneři společnosti Invea-Tech se sešli na konferenci FlowMon Friday v pražském Konferenčním centru City. Největší akce společnosti Invea-Tech v její historii měla na programu seznámení s vývojem oblasti monitorování a bezpečnosti počítačových sítí, představení osmé generace řešení FlowMon a ocenění nejúspěšnějších partnerů Invea-Tech za rok 2014. Za čes-

ký trh obhájil titul Distributor roku VUMS DataCom, ocenění Partner roku získala firma Dimension Data.

Konferenci zahájil Rostislav Vocilka, generální ředitel Invea-Tech, který krátce zhodnotil loňský rok a připomněl některé milníky z historie firmy. Po úvodním slově se rozeběhl konferenční blok, ve kterém byla velká pozornost věnována právě řešení FlowMon 8.0.

S technickými novinkami účastníci seznámil technologický ředitel společnosti Pavel Minařík. Na konferenci vystoupili také odborníci z řad technologických partnerů a zákazníků Invea-Tech, partnery akce byly Cisco Systems, Radware a Novicom. *-bem-*



O konferenci byl veliký zájem



Plakety pro partnery roku



Pavel Minařík, technologický ředitel Invea-Tech

SWS Distribution

Topolčianky se vrátily v plné parádě

Krásnou tradici setkávání v prostorách topolčianského zámku obnovil slovenský distributor SWS Distribution. Zastoupeno bylo 23 značek výrobců a prvního obnoveného ročníku se zúčastnilo 180 resellerů.

Nádvoří zámku se od časného rána stalo hlavní křižovatkou – od registrace a kola štěstí po stánky Nikonu a Fujitsu. Právě u Fujitsu se partneři zastavovali často, neboť japonský výrobce vyšperkoval svůj stánek grilovačkou se soudky piva. Nechyběl ani příznačně žlutý stan SWS Distribution, ve kterém probíhaly workshopy značek Crumpler a Hähnel.

Ve dvou sálech pak současně odstartovaly prezentace výrobců a distributora: Úvodní slova pronesli Luboš Bojo, sales director SWS Distribution, v sále prvním, druhé poschodí si pak vzala na starost vedoucí obchodního oddělení Katarina Pilarčíková.

Takto to probíhalo celé dopoledne. Odpolední hodiny si partneři mohli pořádně užít, protože pro ně byl připraven opravdu bohatý program: Prohlídka zámku, vinařských závodů a kdo měl odvalu, mohl si zamlsat na ochutnávce rumů.

Večer si partneři mohli vyzkoušet zázrak moderní techniky v podobě Playstation 4,

užít si bohatý raut anebo ochutnat něco vína od lokálního vinaře pana Hřiba. Na nádvoří hrála živá hudba, nechyběla harmonika nebo klasická fujara. V nejlepším se chopil slova Luboš Bojo a vylosoval v tombole šťastné partnery, kteří si odnesli věcné ceny. Večer vyvrcholil vystoupením skupiny Queenie a diskotékou trvající do ranních hodin. Všichni si nesmírně pochvalovali, jak se akce povedla, a už se nemohou dočkat další!

-fes-



Přednášky si přišlo vyslechnout plno hostů



Produktové výstavy



Prezentace probíhaly i ve venkovních prostorách



Sály byly zaplněné



Prezentace herních modelů MSI



Samy A. Khaleg z Fujitsu



Produkty předváděl i Nikon



Hosté viděli zblízka, jak se provádí sabrage



SWS rozdávala dárky

Partnerský den Westcon & Avaya ve znamení vína a paintballu

Dějištěm partnerského setkání společností Westcon a Avaya se tentokrát stala Svobodná republika Kraví hora v Bořeticích na Břeclavsku. Setkání bylo kromě odborného bloku vyplněno také paintballovým kláním a návštěvou vinného sklípku.

Setkání odstartoval Slavomír Majchrák, obchodní ředitel pobočky společnosti Westcon pro Českou a Slovenskou republiku, jenž vyzdvihl důležitou roli úzké spolupráce s partnery a taktéž pohovořil

o nových možnostech spolupráce za účelem zvyšování prodeje.

Úvodního slova za společnost Avaya se následně zhostil Dušan Lehotský, generální ředitel pro oblast střední a východní Evropy. Partnerům naservíroval informace o aktuální strategii prodeje řešení Avaya a taktéž zmínil, jak se daří tuto vizi naplňovat.

Odborný program pokračoval prezentací novinek v partnerském programu. Po skončení odborné části následoval přesun na nedale-

ké paintballové hřiště. Pa nafasování zbraní pak již nic nebránilo vypuknutí nefalšované zábavy, která všechny na dlouho pohltila (a některé i docela bolela). Ztracenou energii bylo nutno rychle doplnit, a proto následně nemohla chybět společná večeře a přesun do vinného sklípku, kde atmosféru utvářela nejenom tradiční cimbálová muzika v podání živé kapely.

-dof



Příprava k boji byla důsledná



Partneři v „plné polní“



Příjemnou atmosféru dotvářela i tradiční cimbálová muzika

Dopolední káva s Lenovem

Lenovo pro své obchodní partnery uspořádalo seminář zaměřený na oblast storage a serverů. Účastníci se zde seznámili s aktuální nabídkou produktů a služeb a načerpali informace, které se jinde nedozví.

Přehled portfolia EBG, kam spadají servery (System x, ThinkServer, Flex System, NeXtScale), storage (SAN, NAS, DAS, Unified, Archive), síťové prvky (Rack Switch, Flex System), řešení (big data, HPC, cloud, infrastruktura) a služby (záruky, technická

podpora, integrace, rozšířené služby), si připravil Ondřej Lorenc. Prostor dostal také nový nástroj pro správu serverů Lenovo XClarity.

Partnerský program představil Martin Moravec. Program má čtyři úrovně, kdy do první spadají partneři, kteří v Lenovo Partner Network (LPN) nejsou zaregistrováni. Další úrovně partnerství jsou podmíněny registrací a také splněním určitých prodejních či obrátových cílů. Jednou z podmínek pro dosažení vyšších úrovní je také splnění kvalifikačních

školení. Tématu diskových polí SAN se věnoval David Žikovský. Nabídku nové generace pracovních stanic ThinkStation představil David Dražan.

Na závěr Adam Raška z Intelu přiblížil možnosti technologie Intel SSD pro datová centra, jež nově přešla na rozhraní PCI Express, díky čemuž nabídne výrazný nárůst výkonu a zrychlení odezvy.

-dof



David Žikovský, Lenovo



Přednášky se těšily velkému zájmu účastníků



Adam Raška, Intel

Panamským průplavem s Hitachi a DNS

Restaurace Aureole na pražské Pankráci se na jeden večer změnila v pravou Panamu pro VIP zákazníky společnosti Hitachi a distributora s přidanou hodnotou DNS. Celkem dorazila stovka hostů, kteří byli svědky slavnostního odhalení. Jakého?

Úvodní slovo ještě pronesl obchodní ředitel DNS Petr Kuliš, který poděkoval partnerům za spolupráci, ale hned po něm už to přišlo: Ne nadarmo se večer tematicky nesl v panamském

duchu – sám generální ředitel českého Hitachi Data System Filip Meluzín přítomným odhalil novinku Hitachi Virtual Storage Platform (ovšem vyvíjenou pod kódovým názvem Panama). Hosté se dočkali i stručného profilu společnosti a také byli formou prezentace seznámeni s produktovým portfoliem a možnostmi spolupráce z úst partner managera Hitachi Data Systems Petra Bašeka a business unit managera Hitachi v DNS Miroslava Němečka.

Jen co doběhl poslední slide, odkryly se krásně zdobené mísy a vypuklo nefalšované letní veselí v panamském duchu: Tradiční jídlo (zaujala zejména návyková kombinace pečeného ananasu a fazolové kaše), karibské drinky, jihoamerické rumy a... tanečníci prezentující tradiční latinsko-americkou kulturu.

-fes-



Sál se rychle naplnil posluchači



V duchu Latinské Ameriky se nesl i doprovodný program



Panamské rumy nemohly chybět

SEZNAM INZERENTŮ

100Mega Distribution, s. r. o.	www.100megadistribution.cz
AGEM.CZ, s. r. o.	www.agem.cz
ALTRON, a. s.	www.altron.net
APC by Schneider Electric	www.apcc.com
ARMOR, s. r. o.	www.armor.cz
BHC International, s. r. o.	www.hoshi.cz
Brother International CZ, s. r. o.	www.brother.cz
CANON CZ, s. r. o.	www.canon.cz
DELL Computer, spol. s r. o.	www.dell.cz
DNS, a. s.	www.dns.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
Geis CZ, s. r. o.	www.geis.cz
Hannspree Europe Holdings BV	www.hannspree.com
HEWLETT-PACKARD, s. r. o.	www.hp.cz
IS4 Technologies, s. r. o.	www.is4tech.cz
Konica Minolta Business Solutions Czech, spol. s r. o.	www.konicaminolta.cz
Lenovo Technology B.V. organizační složka	www.lenovo.cz
MICROSOFT, s. r. o.	www.microsoft.cz
MMD – Monitors&Displays Czech Republic, s. r. o.	www.mmdpartnernet.com
phoneLEVEL.eu, s. r. o.	www.phonelevel.eu
QNAP	www.qnap.com
SWS, a. s.	www.sws.cz
Synology GmbH	www.synology.com
TP-LINK	www.tp-link.cz
ZyXEL Communications Czech, s. r. o.	www.zyxel.cz

REJSTŘÍK FIREM

100Mega Distribution	10, 63
ABC Data	4, 8, 10, 42, 50, 68, 72
Acronis	30
Ad Astra	8
Adobe	10
Agem	10, 68, 68
Agora	66
Asat Distribution	4, 52
Altton	4, 38
Amazon	19, 21
AMD	10
AOC	3, 8, 56
APEK	6
Apple	50
ASBIS CZ	6, 42
ASBIS SK	10, 42, 66
AT Computers	6, 10, 48, 64, 66, 68
Avaya	4, 81
Amet	4, 8, 12, 13, 14, 20, 21, 22, 24, 78
Canon	55, 78
Cisco	79
Crumpler	80
Datayls	4, 12, 13, 14
Dell	6, 22, 24
Dimension Data	79
D-Link	4, 60
DNS	4, 8, 20, 21, 22, 24, 79, 82
Eaton	4, 42
eD' system Czech	8, 10, 42, 48, 73
eD' system Slovakia	10, 42, 66, 68, 73
Eizo	10
Ekio	10, 73
EMC	4, 78
Esat	4, 66
Flexio	10
Fortinet	79
Fujitsu	4, 6, 20, 21, 22, 24, 50, 80
Gartner	6, 28, 66
GSK	4, 16, 17
Google	19, 21, 28, 38
Hewlett-Packard	4, 58
Hitachi	4, 82
HP	8, 40, 50, 58, 81
Cherry	4, 63
IBM	4, 12, 20, 21, 22, 24, 29, 40
IDC	6
Impromat	6
Infortrend	21, 24
Intel	4, 6, 10, 42, 58, 70, 81
i-Tec	13
Jabra	28
Janus	43
Kaspersky	6
Kube	4, 20, 21, 22, 24
Konica Minolta	4, 6, 48
Kyocera	43
Legend	73
Lenovo	4, 6, 10, 40, 81
LG	8
Micron	6
Microsoft	6, 8, 19, 21, 28, 50
Mia	10
MMD	3, 4, 8, 56
MSI	80
Nero	13
NetApp	52
Netgear	10
Nikon	80
Oki	45
PCS	63
Philips	3, 8, 56
Radware	79
Ricoh	6
Samsung	8, 50
SAP	8, 13, 14, 29
Siemens	8
Sofos	10
Sony	40
SWS	10, 48, 66, 80
Synology	21, 22
TCCM	6
Tech Data Distribution	10, 73
Toshiba	6
TP-Link	68
Trust	10
T-Systems	8
Verbatim	8
VMware	52, 59
WD	10
Westech	10, 66
Zyrel	4, 72



Bitdefender® GravityZone

GLOBÁLNÍ SÍŤ OCHRANY, PŘES
500 MILIONŮ
CHRÁNĚNÝCH STANIC

OPUŠŤ TRADICE A ZÍSKEJ

- ✔ štědré provize
- ✔ ochranu dealů
- ✔ jistý zisk
- ✔ lokální podporu

NEJLEPŠÍ PODNIKOVÉ ŘEŠENÍ V ROCE 2014

(nejvyšší průměrné skóre v oblasti ochrany, výkonnosti a použitelnosti)



Výsledky pochází z bezpečnostních testů AV-TEST, únor 2014–Prosinec 2014



Kontakt:

CZ +420 272 048 480

SK +421 696 850 810

www.bitdef.cz

DOKAŽTE VÍCE JAKO ESET PARTNER

- Motivační marže dle výkonu
- Systematické vzdělávání obchodníků a techniků
- Nabídka poptávaných produktů na českém trhu
- Pohodový tým a aktivní podpora vašeho obchodu
- Objednávky 24/7 v ESET partnerské zóně

