

Reseller Magazine

První časopis na trhu soustředěný výhradně na prodejní kanál ICT

Číslo 5, ročník 14, vyšlo 4. května 2016

Všude, kde jste Vy,
je práce hrou!

SWS doporučuje Microsoft® software.

SWS - specialista na Microsoft a Microsoft Cloudová řešení.



Office 365 je Vám k dispozici vždy a všude! | Windows 10 jsou s Vámi vždy a všude!



ms@sws.cz | 577 640 488 | www.sws.cz

KAŽDÝ SI U NÁS NAJDE TO SVÉ



**MAXIMÁLNÍ
ODOLNOST**

**PRO
SENIORY**

**VYSOKÝ
VÝKON**

**DECENTNÍ
ELEGANCE**

**DOBRÁ
CENA**

acer

ALIGAT^{OR}



BlackBerry

DODGE

doro

EVOLVEO

GO GOCLEVER

HANNspree

htc
quietly brilliant

HUAWEI

iGET

LG
Life's Good

Microsoft

MOBIOLA
mobiles

NOKIA

SAMSUNG

SONY

thl smart

小米
xiaomi.com

zopo

Pro více informací kontaktujte naše produktové manažery:

Hana Švancarová
hsvancarova@edsystem.cz

Hana Bečvářová
hbecvarova@edsystem.cz

Petr Dospiva
pdospiva@edsystem.cz

Daniel Sojka
dsojka@edsystem.cz

Nápad a vůle

Určitě ten pocit znáte – probudíte se s nápadem, který má potenciál změnit svět. Je elegantní, chytrý, jednoduchý a musí se líbit všem. Hrajete si s tou myšlenkou, hýčkáte ji a pak... Zapomenete si ji zapsat, zapadne vám, zapomenete důležité detaily nebo se najednou prostě ztratí. Nebo jiný scénář: Přijdete s myšlenkou, o které víte, že je skvělá. Přesně odpovídá tomu, co byste chtěli, potřebovali a dávno měli mít. Jste o ní přesvědčeni – jenže! Když o ní někomu zaničeně vyprávíte, odpovědí je vám často jen protažený obličej a nepochopení. Anebo ještě jiný příklad: Máte skvělou myšlenku, umíte ji uvést bez problémů do praxe, všem se váš nápad líbí, celé je to na spadnutí a... Pak přijde někdo, kdo vám „zatne tipce“ z nějakého neznámého nebo nepochopitelného důvodu.

Píšu vám tyhle scénáře, protože jsem je nedávno zažil a viděl – a třeba první scénář se mi děje často, a proto s sebou neustále nosím zápisník a tužku – všechno musí na papír! Druhý příklad se mi stal nedávno, když jsem prezentoval svůj nápad na marketingovou strategii jednoho z předních výrobců – neuspěl jsem. Naštěstí jen interně. Ale – když jsem o svém nápadu nepřesvědčil své kolegy, jak bych o něm pak mohl přesvědčit trh? A kde jsem udělal chybu? Vrátil jsem se k rýsovacím prkům a zkouším to znovu.

S třetím případem souvisí nedávné setkání – potkal jsem jednoho českého systémového integrátora, a ten mi vyprávěl, jak se nedávno dostal k zakázce pro jednoho nadnárodního dodavatele: Uspěl se svým původním řešením a přesvědčil o jeho kvalitách zodpovědné lidi. Ti se pak za tuhle myšlenku rvali až do krve a výsledkem bylo zrušení smlouvy s původním německým integrátorem a zakázka pro Čecha. Na „zatnutí tipce“ prostě nebyly argumenty.

Poučení? Pro mě určitě – dobrý nápad si vždycky zapsat, prokonzultovat, a když je kvalitní, tak za ním jít. Klidně až na hranu.

Zima končí, jaro nastupuje a svět se zase probouzí. Mějte hodně dobrých nápadů a silnou vůli!

Štěpán Feik, vedoucí vydání, feik@dcd.cz



Reseller Magazine

První časopis na trhu soustředěný výhradně na prodejní kanál ICT

Číslo 5/2016, ročník 14. Vychází jednou měsíčně, toto číslo vyšlo 4. května 2016

Vydavatel:

DCD Publishing, Lublaňská 1730/21, 120 00 Praha 2, IČ: 25560701, tel.: 224 936 895, fax: 224 936 908, www.reseller.cz, www.rmml.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, Ondřej Jan Kosnar (ojk), Michala Benešová (bem)

Grafika a sazba:

Radek Štěpánek, stepanek@dcd.cz

Obchod a inzerce:

Lenka Hortvíková, hortvikova@dcd.cz

Marketing:

Ing. Sandra Davidová, davidova@dcd.cz

Zpravodajství:

Mgr. Petra Beranová, beranova@dcd.cz

Promoakce:

zpravy@dcd.cz

Kalendář akcí:

www.rmml.cz/node/add/promoakce

Objednávky:

www.rmml.cz/node/add/akce

Produkce:

predplatne@dcd.cz, www.dcd.cz

Distribuce:

Tomáš Brejša, brejsa@dcd.cz

Registrace:

SEND Předplatné, spol. s r. o., Ve Žlábku 1800/77, 193 00 Praha 9
MK ČR E 14482, ISSN 1214-3146
© DCD Publishing, s. r. o.

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

**COMGUARD už je
10 LET
VAD distributor
a představuje:**

A INTEL Security – McAfee Data Exchange Layer (DXL)

- Revoluční technologie = **integrační bezpečnostní platforma** (middleware)
- Slouží na výměnu velkého množství **security informací** v rozsáhlé síti
- **Otevřená platforma** = umožňuje přístup dalším vendorům
- Nyní využívají následující produkty:

✓ McAfee Threat Intelligence Exchange (TIE) Výměna dat o hrozbách mezi různými endpointy a z externích zdrojů (koncové stanice, perimetrové appliance, sandboxing appliance, GTI, atd.)

✓ McAfee Active Response (MAR) Jedná se o ideální nástroj pro Security Operations Center. Umožňuje zasílat dotazy na koncové stroje, např.: Který proces komunikuje s IP adresou a.b.c.d? Existuje klíč v registrech na cestě HKLM / ...? Chci seznam všech procesů, které běží z následujícího umístění / s následujícím jménem...



B VAD služby povýšil o další úroveň:

- COMGUARD **jediný** získal certifikaci „Service Delivery Provider – McAfee SIEM (SDS)“
- SDS platí pro český a slovenský trh od společnosti INTEL Security (McAfee).
- SDS plně nahrazuje **Professional Services** od výrobce



ROZHOVOR

12

Chceme se otevírat i novým partnerům

Co dnes vlastně dělá IBM? Kam směřuje „velká modrá“? Napadly vás také někdy tyto otázky? Mně osobně nedaly spát – šel jsem je proto položit tomu nejpovolanějšímu. U diktafonu jsem si povídal s Branislavem Šebem, generálním ředitelem IBM pro Českou republiku a Slovensko. Usměvavý profesionál se zenovou zahrádkou na pracovním stole. Tak jak to tedy s tou IBM je?

Začneme tradičnější otázkou: Jak se daří IBM? V současnosti se IBM daří dobře. Jsme uprostřed vážné transformace, což je vždy z určitého úhlu pohledu komplikovanější než běžný život firmy. Vše se nicméně vyvíjí k naší spokojenosti. Mění se celý trh, a i IBM se tudíž snaží měnit trochu rychleji...



KULATÝ STŮL

18

Nové značky i příležitosti? Je jich dost!

Kde hledat na trhu nové příležitosti? Které nové nebo menší značky by vás neměly minout? Kterým směrem vykročit, co nabídnout a jak se odlišit? Své značky, řešení, možnosti, pohled na situaci na trhu a inspiraci pro resellery u kulatého stolu prezentovali Josef Kočica (Optoma), Jindřich Šavel (Novicom), Martin Raušer (Veracomp), Robert Ledvina (KIM Group), Jan Romančenko (Bakotech) a Vladimír Kvaš (G2server).

Co nabízejí resellerům

Josef Kočica (Optoma): Vyrábíme projekory a máme více než 20leté zkušenosti v oboru. Dbáme na vývoj a patří nám mnohá prvenství: Například první pikoprojektor, první 3D projektor...



TÉMA ČÍSLA

46

Velkoformátový tisk má potenciál

Tiskárny, to nejsou jen zařízení do kanceláří a stroje pro produkční tisk, ale také velkoformátová tisková řešení, nabízená v široké škále technologií a určená pro různé typy úloh s odlišnými požadavky na vlastnosti vytištěného materiálu. Jednotlivé nabízené typy tak odpovídají konkrétním požadavkům zákazníků z různých segmentů – od reklamních a marketingových firem přes projekční kanceláře až po fotolaboratoře. Navíc může jít jak o interní tisková oddělení, tak i o poskytovatele tiskových služeb. Velkoformátová tisková řešení obvykle nevyužívají jako médium jednotlivé listy, ale materiál navinutý na roli.



ZPRAVODAJSTVÍ

- 6 Distribuce, krátce z trhu, produkty, personál

ROZHOVOR

- 12 IBM: Branislav Šebo
33 Fujitsu: Joseph Reger
34 Comguard: Karel Klumpner
54 Flowmon Networks: Rostislav Vocilka
59 Panasonic: Jan Šplíchal

PŘEHLED TRHU

- 16 Počítače (nejen) na českém trhu podle GfK

KULATÝ STŮL

- 18 Nové značky a příležitosti v ICT

PŘÍLEŽITOST

- 24 Lenovo: Inovované portfolio s Broadwellem
25 Lenovo: ThinkCentre X1
28 Synology: Nástroje pro mail a cloud v novém operačním systému
30 IS4 Technologies: Nasazení řešení Bitdefender GravityZone
32 Huawei: Všeobecný partner pro váš obchod
36 Eaton: Řada UPS 9PX má nové přírůstky
38 Western Digital: Kapacita pevných disků narůstá
48 Armor: Nevystavujte se problémům s nelegálními tonery
56 HP Inc: Tenký a výkonný notebook HP Spectre 13
57 Axis Communications: Technická podpora od výrobce nabízí řadu výhod
58 Eset: Zvýšení bezpečnosti jednorázovými hesly

KOMENTÁŘ

- 26 Proč vstoupit do světa Windows 10

ŽENY V IT

- 40 Lama Plus: Michaela Šnapková, Barbora Balonová a Simona Golasowská

TÉMA ČÍSLA

- 46 Velkoformátový tisk má potenciál
50 Velkoformátový tisk vytváří příležitost pro aktivní dodavatele

PROFIL DISTRIBUTORA

- 53 ABC Data

OBCHOD

- 60 Jak na prezentaci
62 Právo pro resellery

SETKÁNÍ

- 63 Od produktů k řešení s Axisem, Jak na virtualizaci diskových úložišť
64 Divadelní večer s eD: system Czech, SAP Quality Awards s českou stopou
65 Seznamte se s IT s Tech Data Distribution, Digitalizace 2016 s Infomaticem
66 Do Divadla Na Jezerce s APC



Užijte si plné spektrum barev AdobeRGB prostřednictvím prvního monitoru na světě s technologií Quantum Dot Color

Průkopnická technologie Quantum Dot Color zajišťuje přesnost barev na profesionální úrovni, takže budete mít pocit, že vaše fotografie, videa a grafika vystupují z obrazovky. Díky pokrytí kompletního barevného gamutu (100% NTSC/99% AdobeRGB) budete ohromeni živostí a sytostí přirozených barev.

innovation  you



Monitor Quantum Dot Color
276E6ADSS

Distribuce ČR:

ATComputers

ed Follow
the future

SWS

ABC DATA

Distribuce SK:

ASBIS

bgs
ed system

PHILIPS

Tři nové značky v nabídce ASBIS CZ

Společnost ASBIS CZ se stala autorizovaným distributorem produktů Modecom. Výrobce se soustředí na herní a mobilní příslušenství i na stále populárnější doplňky virtuální reality pro mobilní telefony a tablety. Do nabídky byly zařazeny například 3D brýle FreeHands, které v kombinaci s chytrým telefonem zpřístupní svět trojrozměrné imaginace. Výrobky Modecom jsou již skladem a distributor k nim nabízí obchodní a marketingovou podporu.

ASBIS CZ se stal rovněž oficiálním distributorem produktů francouzské značky Archos, která se kromě chytrých telefonů a tabletů specializuje také na výrobu hudebních přehrávačů či produktů pro inteligentní domácnost. ASBIS CZ se plánuje zaměřit na chytré telefony a tablety v cenové hladině dvou až čtyř tisíc korun, a to zejména na modely s podporou LTE.

Na konci dubna 2016 pak ASBIS CZ díky autorizované distribuci do svého portfolia zařadil i příslušenství společnosti ConnectIT. Výrobce se na trhu prosadil zejména díky svým herním klávesnicím s podsvícením, postupně však své portfolio rozšiřoval a nyní jeho logo můžeme najít například i na nejrůznějších typech kabelů, držáků na televizory a monitory, počítačových skříních či nejrůznějším kancelářském a herním příslušenství.

AT Computers distributorem Datamax-O'Neil

Společnost AT Computers rozšířila svou nabídku tiskáren štítků o značku Datamax-O'Neil, která se v roce 2015 stala součástí koncernu Honeywell. Zákazníci z České republiky a Slovenska mohou vybírat z široké nabídky tiskáren pro tisk samolepicích etiket, visaček či RFID etiket Smartlabel s technologií termotransferového i termo tisku. K dispozici jsou také tiskové moduly pro aplikátory a příslušenství k tiskárnám štítků. Zodpovědnou osobou je v AT Computers produktový manažer David Vyvial.

Inteligentní domácnost v nabídce PCV Computers

Společnost PCV Computers rozšířila svou nabídku o řešení pro inteligentní ovládání domácností a budov. Ucelenou nabídku řešení nabízí distributor pod hlavičkou „Myslicí dům“. V nabídce je zařazena široká škála centrálních jednotek, senzorů, ovladačů a dalších komponent, s jejichž pomocí lze přidat logiku a inteligenci elektroinstalacím, vytápění, osvětlení a dalším součástem vybavení bytů a budov. Projekt Myslicí dům má v PCV Computers na starosti produktový manažer Lukáš Tuček. ■

Nové velkoformáty HP – společnost HP uvedla na trh pět nových modelů z oblasti velkoformátového tisku. Stěžejní novinkou je model DesignJet T830, nejmenší multifunkční zařízení ve své třídě, přizpůsobené pro práci v terénu a vybavené Wi-Fi Direct. Více podrobností na <http://goo.gl/qvMRWs>.

ShopRoku 2015 zná vítěze – vítězství v sedmém ročníku soutěže pořádané nákupním portálem Heureka.cz obhájily e-shopy Alza.cz a LevnéElektro, Cenu Heureka si odnesl projekt Člověka v tísni, e-shop Skutečnýdárek.cz.

Microsoft uvolnil ERP nové generace – řešení Dynamics AX založené na platformě Azure využívá výkonu, rychlosti a možností umělé inteligence cloudových technologií a v jednom balíčku kombinuje ERP, BI a infrastrukturu a databázové služby.

Vyhledávač promoakcí od distributorů a výrobců



Reseller Magazine

OnLine

Prodej bezdrátových síťových prvků v roce 2015 – celosvětový prodej bezdrátových síťových prvků podle IDC ve 4. čtvrtletí 2015 v tržbách meziročně vzrostl o 1,4%. Za celý loňský rok však meziročně klesl o 0,3%.

Acronis inovoval – nové verze řešení Backup a Backup Advanced a Backup Cloud přináší upravený způsob licencování předplatného, rychlejší zálohování a rozšířenou podporu úložišť. Acronis Backup Cloud má nové nástroje automatizovaného řízení služeb nebo samoobslužný monitoring zálohování.

Prodej podnikových úložišť klesal – celosvětový prodej úložných podnikových systémů podle IDC ve 4. čtvrtletí loňského roku v tržbách klesl o 2,2% na 10,4 miliardy dolarů. Kapacita dodaných systémů naopak vzrostla o 10,7% na 35,5 exabytu.

Eset rozšířil možnosti dvoufaktorové autentizace – nejnovější verze Eset Secure Authentication umožňuje přidat autentizaci do přihlašování k lokálním účtům Windows a definovat rozsah IP adres, na kterých nemá být autentizace vyžadována.

Multifunkce od Xeroxu lze rozšiřovat – do multifunkcí Xerox s platformou ConnectKey lze instalovat aplikace. Podobně jako u chytrých telefonů či tabletů lze rozšiřovat základní schopnosti multifunkcí, například o automatický překlad nebo přístup do cloudových úložišť.

Prodej serverů rostl – celosvětový prodej serverů dle IDC ve 4. čtvrtletí roku 2015 meziročně rostl v tržbách (o 5,2% na 15,3 miliardy dolarů) i v objemu (o 3,8% na 2,6 milionu kusů). Celoročně se prodej meziročně zvýšil o 8% na 55,1 miliardy dolarů, v objemu o 4,9% na 9,7 milionu kusů.

Prodej PC ve střední a východní Evropě na historickém minimu – rok 2015 byl podle IDC pro trh s PC v našem regionu jedním z vůbec nejhorších. Již třetím rokem za se-

bou byl zaznamenán dvouciferný pokles – tentokrát o 26,2% na 13,7 milionu kusů.

Veeam podporuje přímou obnovu s Microsoft Azure – nástroj Direct Restore to Microsoft Azure přináší cloudové obnovování pro produkty Veeam Backup & Replication a Veeam Endpoint Backup.

České e-shopy utržily 81 miliard korun – obrát českých e-shopů dle Shoptet.cz v roce 2015 vzrostl o 20%. Na maloobchodních prodejkách se e-shopy, kterých je v ČR v současné chvíli asi 38 000, podílejí 8%.

DDoS útočí na podnikové weby i interní systémy – podle průzkumu Kaspersky Lab a B2B International kybernetičtí zločinci prostřednictvím útoků DDoS stále častěji napadají kromě zákaznických portálů a transakčních systémů i interní webové služby, operace nebo připojení.

Synology dokončilo finální verzi DSM 6.0 – operační systém pro NAS servery rozšiřuje možnosti produktů DiskStation a RackStation v oblastech, jako je virtualizace, replikace dat nebo produktivita práce.

Prodej serverů v regionu EMEA ve 4. čtvrtletí 2015 – trh se servery v regionu EMEA podle IDC meziročně v tržbách vzrostl o 5% na 3,9 miliardy dolarů, avšak v objemu klesl o 1,6% na 625 000 kusů. Celoročně byl zaznamenán 3% nárůst tržeb (na 13,2 miliardy dolarů) a 0,1% nárůst v počtu prodaných kusů (na 2,6 milionu).

Nové serverové procesory a SSD Intel – rodina produktů Intel Xeon E5-2600 v4 představuje základ pro moderní, softwarově definované cloudy. Procesory doplňují nová SSD včetně prvních 3D NAND modelů optimalizovaných pro cloud.

Foxconn v Pardubicích opravuje mobilní zařízení – pardubická pobočka společnosti Foxconn otevřela centrum určené pro opravy mobilních přístrojů pro region EMEA.

České firmy podceňují aktualizace – podle průzkumu GFI podceňuje softwarové aktualizace až 85% českých SMB podniků a jen 15% nezaznamenává v souvislosti s patch managementem žádné problémy.

Flowmon Networks získal firmu Ferret Apps – česká společnost FerretApps je tvůrcem řešení pro monitorování výkonosti aplikací. Akvizicí Flowmon Networks posílila svou divizi zaměřenou na aplikační monitoring.

Servery Dell PowerEdge s novými procesory Intel – díky procesorům Xeon E5-2600 v4 získají zákazníci s novými servery o 20% lepší výkon a až o 12% vyšší propustnost paměti. Servery PowerEdge 13. generace jsou dostupné v provedení rack, tower a blade a také pro konvergovanou infrastrukturu.

Celosvětové výdaje na IT budou klesat – na IT produkty a služby se v letošním roce podle Gartneru vydá o 0,5% méně než v loňském roce, kvůli čemuž celková částka klesne na 3,49 bilionu dolarů. ■

HP ProLiant Gen9 s Windows Server 2012 R2

Hewlett Packard
Enterprise

ROK

Výkon nové generace a záruka ochrany dat

**Stále ještě máte zákazníky s Windows 2003 Server?
Víte, že tento systém již nemá podporu od výrobce?**

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 20%**

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® E5-2620v3
(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
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: K8J99A **Akční cena: 55 490 Kč**
Běžná cena: 87 890 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: 53 690 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: 62 490 Kč**
Běžná cena: 98 850 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: 19 190 Kč
Akční cena: 15 350 Kč
Sleva: 20 %

 **Windows Server 2012**

Uvedené ceny platí do 31. 5. 2016.

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

Veritas: Robert Králíček a Stanislav Novotný

Zastoupení společnosti Veritas pro ČR, SR a oblast Baltu se rozrostlo o dva členy. Na pozici channel managera nastoupil **Robert Králíček**. Svoji kariéru v oblasti IT začínal v roce 1995 v Eurotelu jako obchodník. V letech 2005–2014 pracoval v českém zastoupení Cisco Systems jako channel account manager a dále na regionální pozici v oblasti strategického plánování. Úkolem Roberta Králíčka je řízení strategických partnerů a distributorů společnosti Veritas. Další posilou je **Stanislav Novotný**, který nastoupil na pozici inside sales. Zkušenosti s interním prodejem získal ve firmě Hewlett-Packard, kde pracoval jako inside sales representative pro online prodej.



Robert Králíček



Stanislav Novotný

ICT Unie: Zdeněk Zajíček

Prezidentem ICT Unie, která sdružuje firmy z oboru informačních technologií a elektronických komunikací, se stal **Zdeněk Zajíček**. Zdeněk Zajíček byl v letech 1996–1998 poslancem Poslanecké sněmovny a následně působil jako ředitel Magistrátu Hlavního města Prahy. V letech 2006–2009 byl náměstkem ministra vnitra zodpovědným za veřejnou správu, informatiku, legislativu a archivnictví. Působil také jako náměstek ministryně spravedlnosti a od roku 2010 do roku 2013 jako náměstek ministra financí opět s působností v oblasti ICT.



Vema: Jan Tomíšek

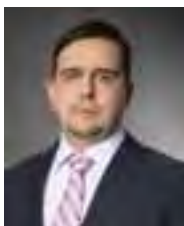
Z čela společnosti Vema po 26 letech odešel spoluzakladatel firmy Michal Máčel, který přijal funkci hlavního architekta produktů holdingu Solitea. Ve funkci jej vystřídal **Jan Tomíšek**, dosavadní ředitel Divize služeb. Prioritou nového vedení je ještě více naslouchat přáním zákazníků. Největší výměna managementu v historii společnosti jde ruku v ruce s organizačními změnami.



Jan Tomíšek

Anect: Zínek, Srnka a Herynek

Novými členy představenstva společnosti Anect se stali dosavadní obchodní ředitel **Jan Zínek**, ředitel sekce consulting **Pavel Srnka** a technický ředitel **Ladislav Herynek**. Jan Zínek působí v Anectu od roku 2006, kdy nastoupil jako projektový manažer. Následně postoupil přes post



Jan Zínek

vedoucího projektové kanceláře až do pozice obchodního ředitele firmy. Během kariéry působil ve firmách Interoute, Czech On Line a Zephyr Communications. Pavel Srnka nastoupil do Anectu v roce 2006 jako senior project manager. V roce 2011 se stal ředitelem sekce consulting. Před příchodem do Anectu působil ve firmách Zentiva a Slovafarma. Ladislav Herynek, současný technický ředitel, do Anectu přišel v roce 2008 na pozici 2nd level support manager. Od roku 2011 je technickým ředitelem firmy. Působil také ve společnosti Trask solutions.



Pavel Srnka



Ladislav Herynek

eD' system Czech: Hynek Tyl

Vedení české distribuční společnosti eD' system Czech se ujal **Hynek Tyl**. Předchozí generální ředitel, Thierry Bitout, který firmu vedl od ledna 2014, úspěšně dokončil svoji plánovanou misi a společnost opustil na konci finančního roku. Thierry Bitout provedl reorganizaci procesů fungování, změnil firemní identitu, vybudoval silný management a zlepšil finanční výsledky firmy. Hynek Tyl, který se v poslední době podílel na transformaci společnosti eD' system Slovakia a rozvoji softwarových projektů, plánuje využít své zkušenosti a definovat novou vizi pro společnost, která bude postavena na kvalitních službách pro obchodní partnery a synergiích sesterských organizací v Česku a na Slovensku.



Hynek Tyl

SAP ČR: Jitka Housková a Alexandr Pomazal

Společnost SAP posílila svůj tým v oblastech komunikace a obchodu. Členkou komunikačního týmu se stala **Jitka Housková**, která má na starosti PR včetně komunikační strategie a vztahů s médii i veřejností. Jitka Housková přišla z PR agentury Best Communications, kde se během svého působení starala o klienty z oblastí IT, financí, stylu a letectví. **Alexandr Pomazal** z postu obchodního ředitele zodpovídá za prodej řešení SAP pro nové i stávající zákazníky. Alexandr má více než dvacetileté zkušenosti na obchodních manažerských pozicích ve společnostech Oracle Czech, Algotech a Gemma Systems.



Jitka Housková

Eset: Ondřej Šafář

Veškerou interní i externí komunikaci společnosti Eset převzal z pozice PR manažera

pro Českou republiku **Ondřej Šafář**. Ondřej přišel z agentury Stance Communications, kde působil na pozici account managera se zaměřením na korporátní komunikaci technologických společností. V minulosti se podílel na PR aktivitách společností Tieto Czech, Ness Technologies, HP a řady dalších.



Ondřej Šafář

DataSpring: Dalibor Heinc a Pavel Ševčík

Společnost DataSpring rozšířila svůj tým o dvě posily. **Dalibor Heinc** nastoupil na pozici Síťového architekta se zaměřením na loadbalancery a firewally. Je zodpovědný za správu a rozvoj síťové infrastruktury. Dalibor Heinc před příchodem do DataSpringu působil ve firmě Tieto. Obchodní tým posílil **Pavel Ševčík**, který nastoupil na pozici key account manager. Na starosti má prodej všech služeb společnosti a s tím související vyhledávání obchodních příležitostí včetně dlouhodobého rozvíjení vztahů s klíčovými zákazníky. Přišel ze společnosti Algotech.



Dalibor Heinc



Pavel Ševčík

Asseco Solutions: Martin Kršňák

Společnost Asseco Solutions hodlá posilovat svou pozici na trhu nejen prostřednictvím stávajících produktů, ale také akvizicemi. Management společnosti se proto rozšířil o pozici business development director, kterou zastává **Martin Kršňák**, dosavadní šéf partnerské sítě Helios Open. Martin Kršňák se v oblasti IT pohybuje více než 15 let. Posledních šest let vedl oddělení partnerské sítě v Asseco Solutions.



Martin Kršňák

SAS: Hana Kvartová

Country managerkou české pobočky softwarové a poradenské firmy SAS se stala **Hana Kvartová**, dosavadní ředitelka SAS Slovensko, která nyní povede obě pobočky. V čele slovenského SASu stojí Hana Kvartová již šest let, čtyři předchozí roky působila ve firmě v oddělení Business Consultingu pro oblast Customer Intelligence. Čeští a slovenští klienti SASu budou mít díky těsnějšímu propojení a spolupráci obou poboček k dispozici rozšířený tým více než stovky odborníků, kteří dokáží pokrýt širší oblast požadavků.



TP-LINK® TRUSTED PARTNER PROGRAM

www.tplinkpartner.cz

Staňte se naším partnerem a využívejte všech těchto výhod:

BONUS PROGRAM

Odměňte se za nákupy
v našem oficiálním
distribučním kanálu

600b.



500b.



75b.



PROMO AKCE

Využijte speciálních
promo akcí pro vaše
zákazníky



ŠKOLENÍ

Vzdělávejte sebe i své
zaměstnance
Online | Offline

TP-LINK
akademie



POS MATERIÁLY

Objednejte si materiály
na prodejnu



NOVINKY

Načerpejte informace
mezi prvními



Distributoři pro ČR:

ABCDATA

ATComputers

DISCOMP®
networking solutions

Penta

Distributoři pro SR:

ed
Follow
the future

AGEM
COMPUTERS

www.tplinkpartner.cz



Energy Sistem: sluchátka BT1

Genově dostupná bezdrátová skořepinová sluchátka Energy Sistem BT1 jsou vhodná pro aktivní uživatele, kterým kromě stylového provedení a několika barevných variant nabídnou také jednoduché ovládání a funkci handsfree s podporou odfiltrování ozvěny a hluku. Sluchátka mají nastavitelný hlavový most a polstrované náušníky a pro spojení s okolním světem využívají technologii Bluetooth 3.0. Na jedno nabití je umožněn přibližně osmihodinový poslech hudby.

Distribuce ČR a SR: SWS



Zyxel: powerline adaptér PLA5456

Powerline adaptér Zyxel PLA5456 nabízí díky technologii HomePlug AV2 přenos dat rychlostí až 1 800 Mbps. Svým výkonem je tedy vhodný i pro streamování videa v rozlišení 4K nebo pro připojení herních konzolí a dalších zařízení vyžadujících rychlé datové přenosy. Pro zprovoznění adaptéru stačí zařízení zapojit do elektrické zásuvky. Díky provedení adaptéru uživatel navíc nepřijde o možnost zástrčku využívat pro další zařízení. Kvůli zvýšení spolehlivosti je adaptér vybaven filtrem, který eliminuje rušení produkované připojenou elektronikou. Přenosy ve vytvořené síti jsou chráněny 128bitovým šifrováním.

Distribuce ČR: AT Computers, eD' system Czech, SWS

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



QNAP: NAS servery TS-128 a TS-228

NAS servery QNAP TS-128 a TS-228 jsou vhodné pro domácí uživatele, kterým pomohou například se zálohováním a synchronizací souborů, vzdáleným přístupem k datům či s ukládáním a přehráváním multimédií. Kompaktní přístroje jsou energeticky úsporné, cenově dostupné a dle konfigurace umožňují osadit jeden nebo dva disky. Oba modely také umožňují snadné vytvoření zabezpečeného osobního cloudu. NAS servery přinášejí řadu funkcí pro správu a zálohování souborů včetně sdílení souborů napříč různými



platformami. Jako domácí multimediální centrum poslouží díky podpoře DLNA. Zařízení lze díky dvěma bezplatným licencím využít také pro video dohled.

Distribuce ČR a SR: AT Computers

Philips: monitor 275P4VYKEB

Monitor Philips 275P4VYKEB s úhlopříčkou 27" a rozlišením UltraClear 5K (5 120 × 2 880 bodů) je svými vlastnostmi, ke kterým patří například technologie PerfectKolor s garancí pokrytí 99% Adobe RGB a 100% sRGB barevné škály, vhodný i pro náročné uživatele včetně grafiků nebo fotografů. Monitor využívá obrazovou technologii PLS s pozorovacími úhly 178° a zobrazí přes miliardu barev. Přístroj je vybaven webkamerou, mikrofonem i reproduktory a stojanem umožňujícím naklápění, otáčení a výškové nastavení obrazovky.

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

Distribuce SR: ASBIS SK, eD' system Slovakia



Microsoft: smartphone Lumia 650

Chytrý telefon Nokia Lumia 650 s operačním systémem Windows 10 nabízí 5" OLED displej, tělo s hliníkovým rámem, podporu datových přenosů LTE či dvojici fotoaparátů. Svými vlastnostmi je přístroj vhodný pro nasazení ve firemním prostředí. O chod operačního systému a aplikací se stará procesor Qualcomm Snapdragon 212 s frekvencí 1,3 GHz doplněný o 1 GB paměti RAM. Paměť s kapacitou 16 GB lze rozšířit prostřednictvím karty microSD až o 200 GB. Další výbavu tvoří například 8Mpx fotoaparát, GPS navigace či bezdrátové technologie Wi-Fi, Bluetooth 4.1 či NFC. Napájení přístroje zajišťuje akumulátor s kapacitou 2 600 mAh.

Distribuce ČR: eD' system Czech, Setos, Tech Data Distribution

Distribuce SR: ADN



Yealink: IP telefon VP-T49G

Stolní IP telefon Yealink VP-T49G zaujme rozměrným dotykovým displejem, odnímatelnou webovou kamerou pro videokonference, bezpečnostními funkcemi, výstupem HDMI či technologiemi Wi-Fi a Bluetooth. Osmipalcový dotykový

IPS displej s rozlišením 1 280 × 800 pixelů přijde vhod v kombinaci s webkamerou například při videokonferencích. Dalšími užitečnými funkcemi jsou programovatelná tlačítka, centralizované notifikace a rozšířené ovládací centrum. Díky vestavěnému USB dokáže telefon hovory i nahrávat, popřípadě přenášet snímky obrazovky. Telefon má českou i slovenskou lokalizaci a díky podpoře IPv6 a IP PBX systémů, jako jsou 3CX, Asterisk a Broadsoft, jej lze použít i v nejmodernějších síťových strukturách.

Distribuce ČR a SR: 100Mega Distribution, AT Computers, T.S.Bohemia



HAL3000: počítač Niké II

Druhá generace univerzální sestavy Niké se svými vlastnostmi řadí mezi počítače střední třídy. Sestava je vhodná nejen pro aktivní hráče, ale i pro uživatele, kteří si zahrají rádi jen čas od času. Počítač v šasi NZXT Source 220 byl navržen s cílem nabídnout klidný a kultivovaný provoz. Procesor Intel Core i7-6700 s frekvencí 3,4 GHz doplňuje 16 GB operační paměti DDR4 a kombinace 240GB SSD a 1TB HDD WD Caviar Blue. Grafický výkon počítače dodává karta Sapphire Radeon R9 380X Nitro se 4GB pamětí, jež svým výkonem zvládá práci s grafikou i plynulé hraní her v rozlišení Full HD.

Distribuce ČR a SR: 100Mega Distribution



Kyocera: multifunkce TASKalfa 406ci, 356ci a 306ci

Nové multifunkce Kyocera TASKalfa formátu A4 nabízejí vlastnosti, které jsou běžně dostupné až u dražších a větších zařízení. Svým výkonem a vlastnostmi jsou vhodné pro pracovní skupiny různých velikostí. Díky dostupným konfiguracím – od prostorově úsporných modelů až po zařízení s pěti zásobníky papíru a finišery – lze novinky přizpůsobit tak, aby vyhovovaly potřebám každého oddělení. Přístroje lze integrovat do stávajícího oběhu dokumentů. Samozřejmostí je zabezpečení tiskových úloh, podpora mobilního tisku a bezpečné ovládání za pomoci technologie HyPAS.

Distribuce ČR a SR: Janus





VÍCE KAMER. VÍCE ZÁZNAMU. LEPŠÍ DOHLED.

Nyní v kapacitě 8TB



WD Purple™ Pevné disky pro dohledové systémy



JEDEN WD RED JE SILNÝ. NAS OSAZENÝ WD RED JE NEZASTAVITELNÝ.

Nyní v kapacitě 8TB



WD Red™ Pevné NAS disky

Branislav Šebo, generální ředitel

IBM

CHCEME SE OTEVÍRAT I NOVÝM PARTNERŮM

ŠTEPÁN FEIK



Co dnes vlastně dělá IBM? Kam směřuje „velká modrá“? Napadly vás také někdy tyto otázky? Mně osobně nedaly spát – šel jsem je proto položit tomu nejpovolanějšímu. U diktafonu jsem si povídal s Branislavem Šebem, generálním ředitelem IBM pro Českou republiku a Slovensko. Usměvavý profesionál se zenovou zahrádkou na pracovním stole. Tak jak to tedy s tou IBM je?

Začneme tradičnější otázkou: Jak se daří IBM?

V současnosti se IBM daří dobře. Jsme uprostřed vážné transformace, což je vždy z určitého úhlu pohledu komplikovanější než běžný život firmy. Vše se nicméně vyvíjí k naší spokojenosti. Mění se celý trh, a i IBM se tudíž snaží měnit trochu rychleji, přecházíme proto od tradičních technologií do oblastí kognitivního computingu a cloud – IBM je teď aktuálně primárně cloud-based company.

IBM prodalo divizi x86 serverů společnosti Lenovo, což mnozí vnímali jako výraz vašeho oslabení. Proti tomu stojí názor, že „jdete s dobou“ a zkoušíte se zaměřovat na něco nového. Kde je tedy pravda?

Vize IBM je v tomhle ohledu jednoduchá. Jsme na trhu už téměř 100 let a jste-li na trhu takhle dlouho, musíte se nutně několikrát zásadně transformovat. A vámi zmiňovaná transakce je pouze lehčí část takové transformace, neboť x86 servery už jednoduše do naší vize nezapadaly. Obecně jsou intelové servery komoditovány a my teď investujeme do vývoje zmíněných progresivních technologií. Jde o jednoduchý a logický krok. Když jsme prodávali „xka“, šly zisky z jejich prodeje do výzkumu v nových oblastech našeho zájmu (data, cloud, social a mobile...). A šlo jednoznačně o správné rozhodnutí.

V současné době se ostatně stále hlasitěji ozývá, že v cloudu je budoucnost.

Cloud je nová vývojová etapa klasického infrastrukturního byznysu. Nejde ale jenom o cloud jako prostor, hlavní je obsah na cloudu. To znamená služby, aplikace, operační systémy... to je oblast, kam IBM směřuje a investuje prostředky. Ať už šlo o nákup softwaru a datacenter, budování privátních hybridních cloudů, softwarových nástrojů, nebo o Bluemix jako platformu pro cloud development.

Partneři se učí spolu s námi

Promění se v souvislosti se změnami v IBM i vztah společnosti k prodejnímu kanálu?

Vždy, když se mění trh, mění se i prodejní kanál. A pro nás je samozřejmě prodejní kanál velmi důležitý. Jako dodavatel se IBM zaměřuje na své klíčové oblasti a bez partnerů bychom neměli šanci prorazit. Je tudíž třeba, aby mezi námi probíhala co nejintenzivnější komunikace a abychom měli co nejlépe nastavené parametry spolupráce. Aby partneři měli úspěch u svých zákazníků, dovedli se prosadit na dynamicky se vyvíjejícím trhu a na konci roku měli přiměřený zisk. Někteří partneři jdou s námi a také se transformují. A i my rozšiřujeme partnerskou síť do oblastí, do nichž už někteří tradiční partneři jít nechťejí.

Někteří partneři mohou IBM vnímat jako velkou korporaci, která nabízí pouze velká řešení. Je součástí transformace i orientace na řešení menšího charakteru?

V IBM obsluhujeme různé segmenty trhu a k tomu potřebujeme různé partnery. Korporátní segment je pro nás největší, ale právě v souvislosti s probíranou transformací se teď dostaneme ke koncovému uživateli napřímo víc než kdy dřív. Přidat se mohou i partneři, kteří s námi historicky nespolečně pracovali a vzniknou tak nové modely spolupráce. I taková společnost, jako je IBM, začíná být více flexibilní a jde i do menších zakázek.

Jak se ona flexibilita projevuje?

Byli jsme zvyklí na obrovské integrační projekty, ale v současnosti začínáme většinu projektů s malými prototypy. Musíme nejdříve ukázat funkčnost na jednom procesu a dále jdeme postupným vývojem. I my se tudíž učíme začínat v menším měřítku. A to je šance i pro menší partnery, kteří by s námi chtěli spolupracovat. Zkrátka, pokud chce zákazník zakázku přizpůsobenou na tělo, menší partner má s našimi produkty možnost učinit odpovídající nabídku.

Jakou budoucnost prorokujete resellerům?

Když si odhadnou trh, zariskují a zainvestují správně, tak budou úspěšní. A pokud se té změně nepřizpůsobí, tak zaniknou. To je asi jednoduché.

Když mluvíte o riskování, máte nějaké doporučení, kam by měli směřovat?

Nevím, zdali jde přímo o doporučení, ale aby dělali rozhodnutí z pohledu svého zákazníka. Pokud mají nějakou skupinu „tradičních“ zákazníků, s nimiž spolupracují a s nimiž chtějí spolupracovat i nadále, měli by zainvestovat právě do toho, co zákazníci potřebují. A také by se měli odklonit od tradičního obchodního modelu „prodáme vám server a vyděláme na tom x procent marže“. To je způsob, který není natolik stabilní, aby na něm bylo možno stavět budoucnost firmy. Trhy, které nejvíce rostou, jsou jasné: Internet věcí, kognitivní computing a cloud. Jde o novou oblast a stejně jako IBM, i partneři se musí učit.

Když se ohlédneme do minulosti, přijde mi, že kdysi byla mezi jednotlivými společnostmi jasně vylíčená rivalita. Ta teď ale ustupuje do pozadí... Není to trochu škoda?

Rivalita musela ustoupit, protože to nadiktoval trh. Pokud chce v současnosti někdo dělat tzv. velká ramena, je odsouzen k neúspěchu. Pro podobný postup už není prostor a profesionální firmy to pochopily. Když si vezmeme např. IoT platformu, tak všechny informace, které jdou do sítě, potřebují platformu, která je skutečně interoperabilní. A to není uskutečnitelné bez spolupráce. Konkurence tu samozřejmě stále v některých oblastech je, ale jde spíše o kom-

petici. Firmy si na to zvykly a já myslím, že je to tak dobře. Náš post je definován pouze trhem a zákazníkem. Ničím jiným.

Budoucnost ICT je v kognitivní sféře

V poslední době stále více roste význam softwaru. I hardwarové firmy začínají zakládat softwarové divize. Jak jste na tom vy?

Jsme softwarová společnost! Velká část našeho zisku plyne ze softwarových produktů. Když to hodně zjednoduším, tak kdykoliv něco přišlo do pravého horního kvadrantu Gartner, tak jsme to koupili. (úsměv) Nicméně právě softwarová řešení (v rozumné synergii) nám umožňují vytvářet řešení, která pro zákazníka chceme. Některé produkty je samozřejmě těžké integrovat, a posléze tudíž zaniknou, ale drtivá většina nám přináší novou funkcionalitu a spojení s rodinou našich ostatních řešení. V současnosti nabízíme přes 4 000 softwarových produktů, rozdělených do různých produktových skupin. A právě variabilita je to, co od nás zákazníci očekávají a vyžadují.

Když se ohlédnete zpátky do posledních let, nepřijde vám vývoj v ICT opravdu turbulentní?

Určitě, zdá se mi to strašně rychlé. Možná je to tím, že už jsem starý. (smích) Na druhou stranu, v tom je přeci krása našeho oboru: ICT vyžaduje pozornost a dobré analýzy. A také trochu dobré intuice při rozhodování. Jak jde vývoj rychle kupředu, dochází k nejrůznějším hypeům a firmy pak investují do něčeho, co se později ukáže jako slepá ulička. Co se týče samotné investice, tak ta je samozřejmě potřeba vždy pár let předtím, než trh naroste. Což v mnohém souvisí s tradičním obchodem – je třeba znát svůj obor, odhadnout, kam jde trh a hlavně kam směřují zákazníci. Abyste za ty dva tři roky dokázali vyřešit obchodní problémy.

Troufnete si předpovědět, kam vývoj směřuje?

Troufnout si asi nedovolím. (smích) Z našeho pohledu ale trh jednoznačně směřuje do již zmiňované kognitivní éry. Pro mě je kognitivní éra budoucností ICT i IBM. Do už existujícího digitálního světa teď vstupuje jistá míra digitální inteligence. Ostatně souhlasím s názorem, že skoky ve vývoji už nejsou tak velké – to je přirozené. Pokud ovšem nepřijde nějaká radikálně nová technologie. A hlavní inovační skoky přijdou právě v kognitivní oblasti a IoT.

Když slyším označení IoT, big data apod., mám trochu pocit, že se ocitáme v podobné situaci, v jaké jsme byli před několika lety s cloudem. Máme sice název a předpokládaný potenciál, ale ještě přesně nevíme, co všechno můžeme obsáhnout a jak s výsledkem naložit.

Je to přesně tak. Zatím jde o buzzwordy, ale v tuto chvíli je nezpochybnitelné, že tu takový trh je a že bude fungovat.



A jediné když výzvu uchopíte, můžete dělat výzkumy a vývoj nových produktů. A začít vše řešit spolu se zákazníky. Nicméně souhlasím s tím, že zatím nedovedeme zmonetizovat to, co investujeme. Reálné obchodní případy vzniknou až z konkrétních potřeb zákazníka.

A váš názor na big data?

Těch je samozřejmě enormní množství a v této chvíli ještě přesně nevíme, která jsou cenná a která ne. Pokud uvedu příklad z praxe, hodně našich komerčních zákazníků chce využívat nestrukturovaná data (např. ze soc. sítí) k řízení vztahu se zákazníky. Ale neznají jejich hodnotu, nevědí, zdali je pro ně takové řešení vhodné. A tady právě leží šedá zóna, kterou se my i zákazníci teprve musíme naučit překlenout. Nicméně IBM akvizovalo např. The Weather Company, což je jeden z největších poskytovatelů dat vůbec. Dat, která jsou do budoucna nesmírně cenná. Letadla už dnes létají podle předpovědi počasí nebo spotřeby a interaktivně mění dráhu

letu v závislosti na aktuálních podmínkách. A to už je ukázka IoT v praxi.

V souvislosti s dopravními prostředky se poslední dobou rozmáhají informace o vývoji tzv. chytrých aut. Neplánuje IBM také něco podobného?

Chytré auto neplánujeme. Aktuálně se zaměřujeme na vývoj už zmiňovaného Watsona, což je samozřejmě spousta práce. Mimo jiné třeba face recognition, rozpoznání jazyka atd. Jedním z našich cílů je přivést Watsona do zdravotnictví, kde by mohl být využit k léčbě rakoviny nebo použit v oblasti umělého početí. Další z oblastí, kde vidíme jeho uplatnění, je pak např. koncept smart city.

Jak vůbec postupuje vývoj Watsona? Od dob mediálně hojně pokrytého herního „souboje“ už uplynulo dost času.

Watson je aktuálně na cloudu, na něj se připojíte, a můžete využívat jeho služeb. A jejich množství stále roste. Pokud bych měl uvést nějaké příklady, tak např. Personality

Insights umožňují vyhodnotit člověka pomocí toho, co získala z jeho demografie, webu, sociálních sítí atd. Výsledkem je profil konkrétního člověka a doporučení, co by pro něj bylo dobré. Nebo Watson Cooking, který se naučí, co máte nebo nemáte rád k jídlu, a na základě toho vytváří recepty ušité na míru přímo vám. Mnohdy jde o značně nestandardní kombinace, ale kupodivu to funguje. (smích) Watson je pro nás zkrátka budoucnost. Máme štěstí, že jsme v Česku k jeho vývoji blíže, jelikož tu máme tým specialistů, kteří se přímo zabývají vývojem komponentů na Watsona, konkrétně na language processing. Od ledna tak začneme nabízet Watsona, který mluví česky.

Zkoušel jste nějaký recept, který vám Watson doporučil?

Já nejsem úplně kulinářský typ. Naposledy jsem vařil na vysoké škole, když jsem chtěl překvapit manželku. (smích)

Život v korporaci

Většinu svého života jste byl podnikatel. Jak se vám žije a pracuje v korporaci?

Mně se v ní žije dobře, jakkoliv jsem poněkud nestandardní korporátník. Do IBM jsem šel za získáním nových zkušeností. A to se naplnilo. Už dvacet let jsme číslo jedna ve výzkumu a vývoji v počtu licencí, je tu obrovský přístup k know-how a nových technologiím a inovacím. A druhou věcí je, že velikost a komplexnost projektů je daleko větší než v jakékoliv lokální firmě. Projekty přesahují hranice Česka a Slovenska a máte tudíž k nahlédnutí celou komplexitu. Data z vývoje a výzkumu máte okamžitě k nahlédnutí a vidíte, kam trh směřuje. Mezi mínusy každé korporace patří množství procesů a nižší flexibilita reakce na zákaznické požadavky. To je ale součástí každé korporace.

Myslíte, že je reálné, aby existovala korporace, která by tyto prvky odbourala?

Určitě ne. Společnost zaměstnávající 380 000 lidí nelze řídit jako startup. Pro mě jako bývalého podnikatele jsou samozřejmě některé věci úplně nepochopitelné. Ale pokud na vše nahlédnete z globálního hlediska, začne to dávat smysl. Každopádně i u nás se teď zaměřujeme na zrychlení jednotlivých procesů (např. na reakci zákazníka atd.). Takže IBM by do budoucna měla být i v tomhle ohledu více flexibilní, na což se těším.

Když se podívám na vás pracovní stůl, vidím písek a hrabíčky. Je tohle způsob, jakým se s procesy vyrovnáváte?

To je zenová zahrada, kterou jsem dostal od manželky. Já ji nevyužívám, ale vždy, když sem někdo přijde, tak si hrabe. (smích)

ZAČÍNÁTE SE SERVERY? ZVOLTE SI LENOVO

Kompaktní, jednosocketové servery s certifikací pro 24hodinový provoz vhodné pro malé a střední společnosti i pobočky firem.



LENOVO THINKSERVER TS140

pn: 70A5001YEU

- Procesor Intel® Xeon® E3-1226 V3 3.3GHz 4C
- 4 GB operační paměť
- 2x 1 TB 7.2K SATA 6 Gbps HDD (volné dvě další pozice)
- RAID 100 0/1/10/5, DVDRW
- Vysoce efektivní napájecí zdroj
- Záruka 3 roky s opravou v místě u zákazníka (možnost rozšíření)

Cena: 14 199 Kč bez DPH*

Lenovo™

LENOVO THINKSERVER RS140

pn: 70F9001JEU

- Procesor Intel® Xeon® E3-1226 V3 3.3GHz 4C
- 4 GB operační paměť
- 2x 1 TB 7.2K Enterprise SATA 6 Gbps 3,5"
- RAID 100 0/1/10/5, DVDRW
- Vysoce efektivní napájecí zdroj
- Záruka 3 roky s opravou v místě u zákazníka (možnost rozšíření)



Cena: 22 699 Kč bez DPH*

**ZÍSKEJTE DÁRKOVOU POUKÁZKU CADHOC ZA PRODEJ
LENOVO SERVERU V HODNOTĚ I VÍCE NEŽ 4 000 Kč!**

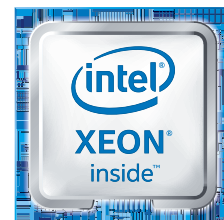
Pro více informací kontaktujte svého distributora.

Akce je platná od 20.4. 2016 do odvolání nebo do vyprodání zásob.

Autorizovaní distributoři:



Intel Inside®.
Znamená výkonné řešení.



* platí do vyprodání zásob

© Lenovo Copyright 2016. * Uvedeny jsou očekávané dealerské ceny v Kč bez DPH, platné ke dni 1. 4. 2016, vztahují se na skladové kusy a mohou se měnit bez předchozího upozornění. Nabídka může být modifikována nebo stažena bez předchozího upozornění. Uvedené informace nemají smluvní závaznost. Lenovo, Lenovo logo, ThinkPad, ThinkPlus, TrackPoint, ThinkVantage a Active Protection System jsou ochranné známky společnosti Lenovo. Intel, the Intel logo, Xeon, and Xeon Inside are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation in the U.S. and/or other countries. Microsoft a Windows jsou registrované ochranné známky společnosti Microsoft Corporation.

www.lenovo.cz

Počítače (nejen) na českém trhu podle GfK

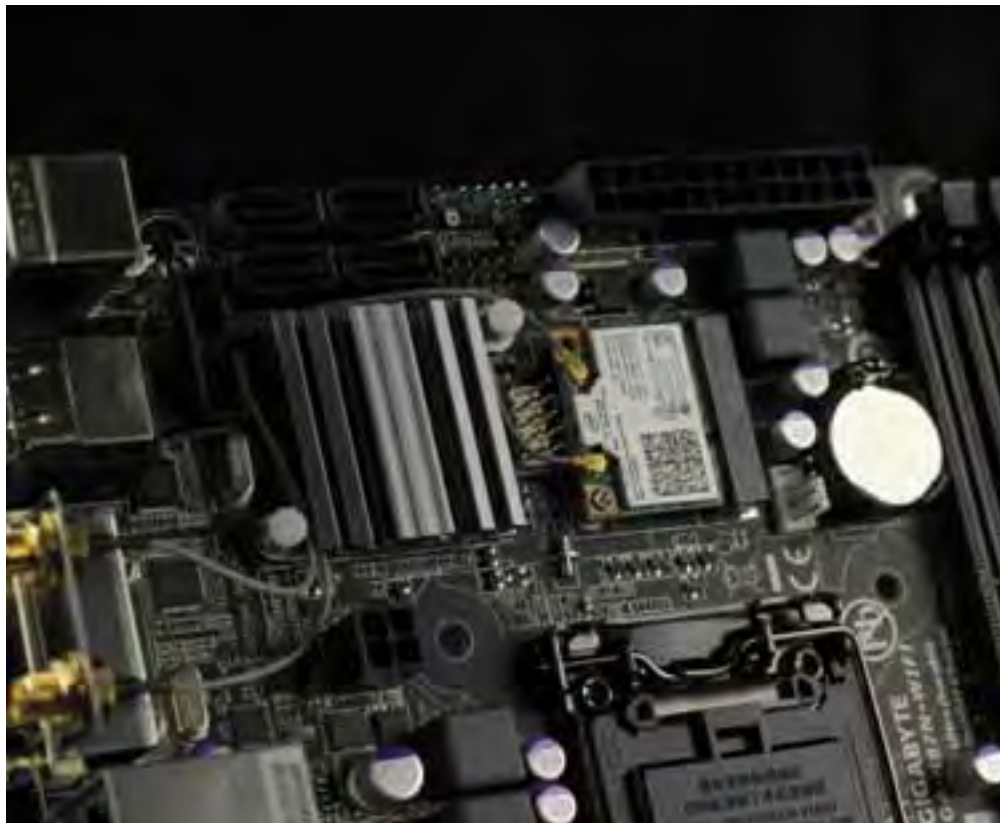
Český trh s počítači¹ roste. Za rok 2015 narostl ve sledovaných odbytových cestách² v objemu i v hodnotě meziročně³ zhruba o desetinu. Z celkových tržeb za uplynulý rok zajistily přenosné počítače přes 70 % – podobně jako před rokem.

„V západní Evropě si trh s informačními technologiemi v posledním čtvrtletí roku 2015 s obrátem 16,8 miliardy eur pohoršil o 0,3 % oproti stejnému období roku 2014. Tržby za rok 2015 dosáhly 55,9 miliardy eur, což rovněž odpovídá mírnému poklesu (0,9 %). IT sektor prošel v roce 2015 řadou změn včetně restrukturalizace, a to především v segmentu počítačových produktů. Nové modely, operační systémy a cloudové produkty přináší spotřebitelům nové výhody, díky nimž bude trh růst nejen v roce 2016, ale i v následujícím období. Za klíčové trendy je pro rok 2016 považována mobilita, konektivita a vzájemná propojitelnost a přístup z vícero zařízení,“ vyplynulo z výsledků GfK Temax Western Europe⁴ za čtvrté čtvrtletí 2014.

Vývoj českého trhu IT a kancelářské techniky

Celý sektor o šesti sledovaných skupinách⁵ zboží se za minulý rok v objemu dostal do záporných čísel. Ta generovaly pouze tablety⁶, u kterých prodej v kusech klesl meziročně o více než pětinu. Obrátově se však trh IT a kancelářské techniky zvedl takřka o 5 % – ztráty u tabletů kompenzovaly příznivé výsledky za ostatní komodity.

Největším dílem se na celkovém obrátu sektoru podílely právě počítače – vloni 70 %, přičemž za polovinu obrátu všech šesti skupin odpovídaly počítače přenosné. Ty postupně



vytlačovaly z nabídky tablety, například v segmentu tabletových počítačů, do kterého GfK řadí zařízení 2 v 1 s oddělitelnou obrazovkou a klasické tablety s Windows 8, a které dle klasifikace GfK spadají právě do skupiny přenosných počítačů.

Český trh počítačů

Z celkové poptávky po počítačích zajistily přenosné v minulém roce takřka tři čtvrtiny a dařilo se jim obzvlášť na konci roku. V pro-

sinci pokryly téměř 80 % objemu počítačového trhu, což odpovídalo třem čtvrtinám celkového obrátu za počítače v tomto období.

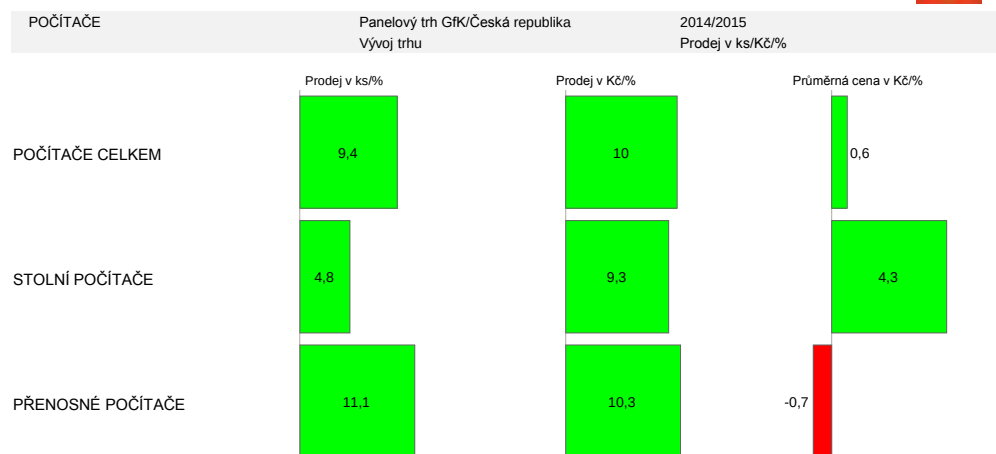
V průměru⁷ zaplatili loni kupující za přenosné počítače 14 300 korun, do stolních investovali o 1 800 korun více. V posledním čtvrtině roku se průměrná cena obou typů vzdálila ve větší míře než v předchozím období a činila u přenosných 13 800 korun, u stolních počítačů 16 600 korun.

Přenosné počítače

V meziročním srovnání u nich průměrná cena zaznamenala jen minimální změnu, a to pokles o 1 %. Podrobnější pohled na vývoj průměru však ukázal v první polovině loňska na zmírňování tempa jeho poklesu, které ve druhém pololetí plynule přešlo na mírně rostoucí tempo přírůstku. Cenový vývoj do určité míry korespondoval s vývojem prodeje levnějších zařízení Bing (na trhu od druhé poloviny 2014) a také tabletových počítačů. Ty se vloni prodávaly v průměru za 7 500 korun, v prosinci dokonce za 6 400 korun, přesto v hodnotě meziročně narostly jejich prodeje zhruba o polovinu.

Vývoj cen

Na druhé straně cenového spektra stály nadále ultratenké notebooky (prodávaly se průměrně za 25 800 korun), které pokryly



Vývoj prodeje počítačů v kusech, korunách a vývoj průměrné ceny ve sledovaných distribučních kanálech v České republice za období I–XII 2015 ve srovnání s I–XII 2014



podobně jako před rokem zhruba desetinu poptávky, přičemž do celkových tržeb se v minulém roce promítly 20%. Necelou desetinu obratu zajistily ještě modely „desktop replacement“ (s průměrnou prodejní cenou 19 900 korun), které meziročně ztrácely na podílu v kusech i korunách. Pro srovnání: tabletové počítače za uplynulý rok v objemu zajistily již 8%, v hodnotě však odpovídaly za 4% prodeje.

Obnova sortimentní nabídky

Loni v prosinci zajistily modely uvedené na trh v průběhu roku 2015 z celkové poptávky v tomto měsíci 86,5%. Obdobné porovnání před rokem skončilo s výsledkem 93%, což ukazuje na mírně větší úspěšnost sortimentu, který vstoupil na trh v roce 2014. Výrobky z předchozího roku nahradil relativně rychle a v následujícím roce dokázal konkurovat dalším novinkám po del-

ší období. Konkrétně v prosinci 2015 tvořil sortiment roku 2014 ještě 13% prosincového prodeje v kusech (v listopadu bezmála pětinu).

Počet prodejně aktivních modelů (konfigurací) přenosných počítačů se na českém trhu v průběhu jednotlivých měsíců minulého roku pohyboval přibližně mezi 1 800 až 2 300 modely. Svého celoročního maxima dosáhl právě na konci roku.

Zájem o menší displeje

Podíl přenosných počítačů s displejem do 13,9" roste, vloni odpovídal za čtvrtinu celkového objemu trhu. K nejprodávanějším patřily i nadále modely s úhlopříčkou 15,0" až 15,9", jejich podíl se však v meziročním srovnání snížil v objemu na 64%, v hodnotě na 57%.

Objemový podíl přenosných počítačů s dotykovým displejem meziročně narostl o další dva procentní body, a to na 17%, v prosinci minulého roku obsáhl pětinu prodeje v kusech.

Stolní počítače

Objem prodeje stolních počítačů vzrostl za loňský rok o 5%. K meziročnímu poklesu prodeje došlo v dubnu a dále na konci roku – v listopadu a prosinci. Obrátové srovnání prodeje se od září pohybovalo v řádu jednotek procent u přírůstku nebo ztrát. V průměru investovali vloni kupující do stolních počítačů částku 16 100 korun – o necelých 700 korun více než před rokem.

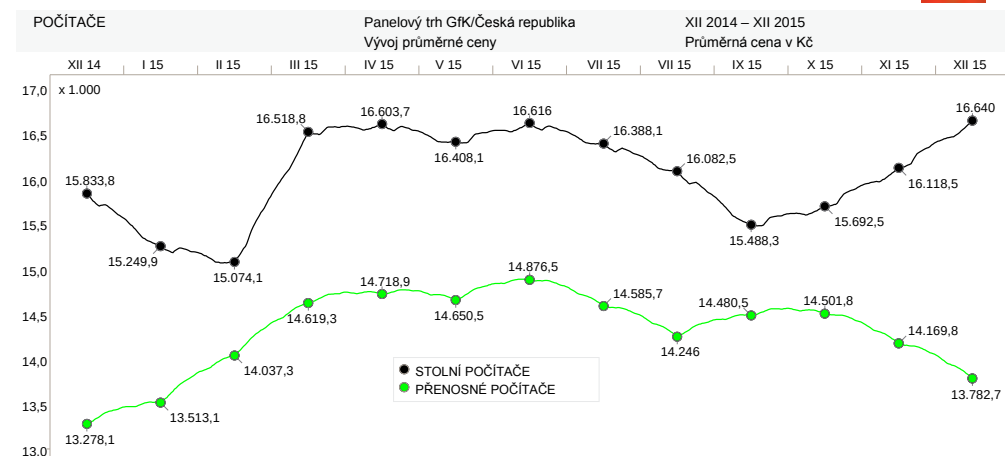
Sortiment s kapacitou operační paměti 4 GB na trhu získal v objemu devět procentních bodů, vloni pokryl ještě přes 60% celkové poptávky. Více než pětinu trhu obsáhly výrobky s operační pamětí 8 GB, které meziročně mírně ztratily svůj objemový i hodnotový podíl. Na prosincových tržbách se tento segment podílel z 34%, výrobky s operační pamětí 4 GB ze 44% a 16GB se do celkových tržeb pomítly zhruba z desetiny.



Poznámky:

- 1 Přenosné a stolní počítače (včetně serverů a pracovních stanic).
- 2 Není-li v textu uvedeno jinak, pak meziroční srovnání znamená období I-XII 2015 vs. I-XII 2014.
- 3 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 nesespecializované 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.
- 4 Tisková zpráva, Praha, 16. 3. 2016: www.gfk.com/cz/insights/press-release
- 5 Přenosné a stolní počítače, MFD, LCD monitory bez TV tuneru, samostatné tiskárny a tablety.
- 6 Hodnota prodeje tabletů vychází z nedotovaných cen.
- 7 Vážena počtem prodaných kusů, zaokrouhlena na stovky korun.

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



Vývoj průměrné ceny v korunách u přenosných a stolních počítačů ve sledovaných distribučních kanálech v České republice v období od prosince 2014 do prosince 2015

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



NOVÉ ZNAČKY I PŘÍLEŽITOSTI? JE JICH DOST!

ŠTĚPÁN FEIK



Kde hledat na trhu nové příležitosti? Které nové nebo menší značky by vás neměly minout? Kterým směrem vykročit, co nabídnout a jak se odlišit? Své značky, řešení, možnosti, pohled na situaci na trhu a inspiraci pro resellery u kulatého stolu prezentovali Josef Kočica (Optoma), Jindřich Šavel (Novicom), Martin Raušer (Veracomp), Robert Ledvina (KIM Group), Jan Romančenko (Bakotech) a Vladimír Kvaš (G2server).

Co nabízíte resellerům

Josef Kočica (Optoma): Vyrábíme projektory a máme více než 20leté zkušenosti v oboru. Dbáme na vývoj a patří nám mnohá prvenství: Například první pikoprojektor, první 3D projektor... Letos budeme mít jako první 4K DLP projektor. Máme od loňska v nabídce i high-end audio příslušenství od NuForce, což je značka velmi rozšířená v Americe a chceme ji rozšířit do Evropy. Dnes bych chtěl ale mluvit hlavně o projektorech a neobvyklých řešeních, protože v nich stále vidím velkou příležitost pro resellery, jak prorazit. Projektor se hodí nejen domů nebo do kanceláře, dají se s ním dělat i jiné věci, například profesionální instalace. Zde už se nebavíme o klasických projektorech, které koupíte na e-shopech, ale o skutečně zajímavých instalacích ve větších firmách – do muzeí, nákupních center. S tím souvisí i oblast Digital Signage: Cena panelů klesá, zájem zákazníků o tuto oblast roste. Mohou ale projektory konkurovat panelům? Ano! Projektor dokáže věci, které displej nedokáže, například je mobilní, máte varianty projekční plochy a také variabilní volbu rozlišení nebo souvislé projekce. Co se vám líbí více? Rozřezané displeje spojené do velké stěny? Nebo čistý souvislý obraz? S několika projektory uděláte i 360° projekci. A to na jakoukoli plochu! Chytré vymyšlené řešení pomůže zákazníkům v prodeji a obsah projekce se dá měnit na dálku. Inspirovat se můžete v případových studiích na našich stránkách – zmínil bych třeba instalaci u společnosti Nestlé, která zkusila v prodejně využít projekční mapping, a prodeje se zvedly o 40%! Je to trochu výzva – zkuste si to přečíst, inspirovat se a oslovit majitele prodejny – proč neudělat interaktivní reklamu? Zkusit pobídnout zákazníka? Naš nový tým, zaměřený na tato řešení, navázal spolupráci se společností Mirror Head, která se zabývá úpravami projektorů na míru. Na jeden náš projektor nasadili chytré zrcátko, které dovede podle naprogramovaného nastavení vysílat projekci do různých částí prodejny. Představte si, že jdete kolem regálů a najednou se zboží v jedné polici rozzáří a objeví se na něm nápis „Sleva 30 %!“ – působivé, že? Je to zároveň vcelku levné řešení, protože technologie už jsou hodně daleko a projektory běží klidně 24 hodin bez přestávky. Naše projektory jsou designované tak, že dokud svítí lampa, mohou běžet. Co jsem popsal, jsou možnosti, které jsou resellerům k dispozici, ale zatím jich příliš nevyužívají – důvodů vidím několik: Neumí si představit takovéto využití nebo neumí takové řešení nabídnout. Chceme proto více komunikovat s resellery a pořádat workshopy, kde získají nápady a inspiraci. Naučíme je to a poradíme jim, klidně i u zákazníka! Stačí nás kontaktovat a domluvit se. Děláme to všechno proto, že prodávat jen projektory je krátkodobý byznys – jste limitováni marží a tlakem trhu. Dělat řešení je lepší – pro všechny.

Robert Ledvina (KIM Group): Získali jsme kontakt na thajského výrobce elektroniky Samart, což je firma s přibližně 60letou tradicí. Z jejich portfolia se nyní snažíme prorazit s řadou mobilních telefonů i-mobile. Načasování je podle nás skvělé, lidé jsou otevření novým značkám a trh

se smartphony zažívá boom. Máme distribuci pro Českou a Slovenskou republiku a v současné době se poohlídíme po obchodních partnerech. V čem jsou ale naše smartphony zajímavé? Jsou skvěle zpracované, mají velmi nízkou poruchovost, a čím přímo vynikají, je vestavěný televizní tuner. To je podle mě přidaná hodnota, která zaujme. Umí naladit jak DVB-T, tak DVB-T2, součástí telefonu je i softwarová aplikace s průvodcem programů, umí nahrávat a je naprosto intuitivní. Funguje to bez SIM karty a vše je zcela zdarma. U zákazníků to má velmi pozitivní ohlasy, produkt má potenciál, ale sami nezvládneme se značkou prorazit. Právě proto jsme zde, abychom informovali český ICT prodejní kanál s možností spolupráce. Máme nadhled a za kvalitou našich telefonů si stojíme. Nabízíme i vlastní servis v Praze – vše se řeší zde.

Martin Raušer (Veracomp): Máme od nového roku rozšířené portfolio, nicméně dnes jsem přišel představit české řešení LOGmanager. Tento produkt vznikl v roce 2014 a od letošního roku jej máme v nabídce. Mezi jeho hlavní přednosti patří právě lokalizace – plně český produkt, manuály a prostředí. Jde o nástroj pro centrální sběr všech logů a eventů ze všech zařízení v síti. Umožňuje analýzu a vyhodnocení sbíraných dat, což je leckdy nedocenitelná záležitost. Odpadá nutnost zkoumat logy v jednotlivých zařízeních, zde je vše v jednom rozhraní a přehledně. Výrobci vlastních zařízení sice nabízejí řešení, která umožní logy uchovávat po delší dobu, ale při rozsáhlejší infrastruktuře se taková možnost citelně prodraží. Archivace logů je důležitá jak z provozního a bezpečnostního hlediska, tak třeba i kvůli auditům. Takto uchované logy jsou pak chráněny i proti modifikaci, na což máme zákony. Cílová skupina tohoto produktu je společnost od 100 a více zařízení v síti. Ideální je nasazení do helpdeskových oddělení. Výhodou pro partnery je intuitivní rozhraní v HTML 5 a co se znalosti nasazení produktu týká, zvládneme to po školení s výrobcem za jeden den. Navíc jsou zde detailní manuály pro každé podporované řešení. Perlička na konec – licence se neomezuje na počet zařízení v síti, záleží na výkonu serveru.

Jindřich Šavel (Novicom): V naší nabídce najdete dva klíčové produkty se společným jmenovatelem – naše původní technologická platforma vyvinutá za účelem nasazení v rozsáhlých a distribuovaných sítích. Máme vlastní engine, komunikační protokoly, design appliance – včetně operačních systémů... Díky tomu máme nadstandardní provozní spolehlivost, škálovatelnost, bezpečnost a na aplikační úrovni překonáváme naše konkurenty. Naš produkt, Monet, je specializovaná záležitost týkající se robustního infrastrukturního monitoringu, která má v sobě integrovaný i aplikační monitoring. Nasazujeme jej v rozsáhlých a distribuovaných sítích, kdy plně řeší problémy na přenosových trasách. Pak tu máme produkt AddNet, který je unikátní v tom, že dává dohromady dvě nezávislé třídy produktů: Integrovaný DDI – integrovaná správa adresního prostoru a základních síťových služeb jako DHS nebo DNS – a také NAC neboli přístupy do sítě. Doplnili jsme i další funkce jako je L2 monitoring, takže v reálném čase víme,



Zleva: Jan Romančenko, Štěpán Feik, Jindřich Šavel, Josef Kočica, Vladimír Kvaš, Robert Ledvina a Martin Raušer

kdo se kde v síti nachází. Tento produkt nemá přímou konkurenci, protože ostatní řešení, jako je Infoblox nebo Cisco ISE, řeší jen dílčí věci. Máme dobré reference a ty nám pomáhají vysvětlit trhu, že takovéto řešení vůbec existuje a co se s ním dá dělat. Naše produkty nejsou segmentově omezené, hodí se pro jakoukoli organizaci, která má větší síť, a typickým zákazníkem jsou firmy s 1 000 zařízeními v síti. Nicméně naši partneři už řešení úspěšně implementovali i u zákazníků jen s třemi zařízeními v síti. Máme i zákazníky, kteří mají jen 50 zařízení v síti, ale vyžadují extrémní spolehlivost provozu nebo bezpečnost. Co se partnerů týká, typicky jde o řešení vhodné pro resellery věnující se sítím nebo bezpečnosti. Záběr našich řešení je velmi široký, proto není úplně snadné partnera naučit jejich maximálnímu využití. Připravili jsme proto rozsáhlou soustavu školení a certifikací, kdy jim předáváme kompletní know-how. Bonus pro ně je nejen marže až 50% z nasazení řešení, ale i z následujících služeb.

Jan Romančenko (Bakotech): Máme obrovské portfolio, ale vypíchnu dva, které mají dle mého názoru největší potenciál pro český a slovenský trh: DataCore a Nakivo, což jsou výrobci zaměřeni na storage a zálohování. Když to vezmu postupně, tak DataCore je softwarově definovaná storage, která jde s dobovými požadavky: Je možné ji neustále upravovat a hrát si s ní. Firma má obrovské know-how a v Německu už má přes 2 000 zákazníků. Během dvou let na českém a slovenském trhu jich zde máme už 20, což není vůbec špatné číslo. Řešení je vhodné napříč segmenty, jde hlavně o konkrétní požadavky firmy – většinou chtějí vysokou dostupnost dat a bezpečnost, což DataCore splňuje. A zvládne to pro menší firmu s pár terabajty i pro enterprise sektor, který řeší až stovky petabajtů. Pro resellery je zajímavé, že jde o řešení s nižšími pořizovacími náklady, než je zaběhnutá konkurence jako IBM, EMC nebo HP – a na to zákazníci slyší. Partnerům, kteří s námi budou spolupracovat, navíc rádi vyjdeme vstříc s cenotvorbou

a zajistíme jim, že budou ve výběrových řízeních konkurenceschopní. Druhým produktem je Nakivo, což je řešení pro zálohování virtuálních serverů běžících na VMware. Největší přidanou hodnotou oproti konkurenčním řešením je cena – Nakivo je za polovic a dá se prodávat formou zálohování jako služby. Ideální produkt do SMB byznysu, který nemá na robustní řešení prostředky. V současnosti máme po ročním působení na trhu 60 zákazníků a cítíme velký potenciál pro další růst.

Vladimír Kvaš (G2Server): Naším cílem není koncový zákazník, ale reseller, přičemž v našem portfoliu jsou klasické infrastrukturní služby jako veřejný a privátní cloud, SaaS atp. Umíme nejen zálohování a obnovu dat jako službu, ale třeba i Office 365. Reseller z našeho pohledu dnes prodává primárně hardware a na něj občas nabalí nějakou službu – tenhle model bude brzy vyčerpaný, protože na trh vstoupili telefonní operátoři, kteří jim začali jejich zákazníky krást. Proto všem říkáme: Nebuďte slepí a zkuste krom hardwaru nabízet i cloudové služby, nejtypičtější zálohování. Zkuste proto změnit myšlení, nejde o produkty, ty neustále přibývají. Jde o pohled na věc a vůli a chuť něco dělat jinak. Cloud není nepřítel, ale něco, co může byznysu resellerů pomoci. S tím, jak jde prodej hardwaru dolů, je to něco, co by mohlo jejich klesající příjmy dorovnat a do budoucna dokonce zvyšovat. Pozor, neříkáme „změňte myšlení z A na B“ – říkáme, abyste začali o cloudu uvažovat jako o zajímavé alternativě ke stávajícím řešením. A s tím vším našim partnerům pomáháme – produktů na trhu je celá řada a není možné je obsáhnout všechny: Proto máme rozsáhlé pre-sales aktivy, školení, workshopy... Pomáháme jim, aby byli schopni vybrat a nasadit to správné řešení. Stává se totiž, že cloudové služby poptává u resellera až samotný zákazník a to je špatně. Je nutné být na tuhle alternativu připraven a nabídnout ji sám. Ještě postřeh z praxe: Nejhorší, co by reseller mohl udělat, by bylo začít budovat svůj vlastní cloud – je to neskutečně drahá záležitost a zajistit si kvalit-

ní pre-sales a support pro režim 24/7 je zohla nemožné. Proto radím resellerům: Podívejte se po trhu a hledejte firmy, jako je ta naše, – ty, které nabídnou velkoobchodní spolupráci.

Proč zkusit novou značku

Martin Raušer (Veracomp): Na trhu je přehršel partnerů, kteří dělají klasické velké značky a perou se mezi sebou. Tím, že partner zákazníkovi, kterého dobře zná, nabídne řešení od menšího výrobce, se odliší a většinou je jeho nabídka finančně daleko zajímavější. Nemluvě o tom, že řešení velkých značek jsou většinou dimenzovaná na americké trhy...

Jindřich Šavel (Novicom): Menší výrobce častěji nabízí něco inovativního, protože velcí hráči většinou hrají na jistotu. A inovativní řešení posune zákazníka dále a resellera odliší od konkurence. V neposlední řadě vím z vlastní zkušenosti, že marže bývá daleko vyšší.

Jan Romančenko (Bakotech): Jdete-li do výběrového řízení s řešením od velkého výrobce, narazíte většinou na hodně takových, jako jste vy. A v ten moment vypukne cenová válka a boj o podporu výrobce. Menší partneři většinou ztrácí a sázka na jiné řešení může vést k úspěchu. Často bývá i podpora ze strany výrobce a distributora větší.

Josef Kočica (Optoma): Na trhu působíme od roku 2013 a podařilo se nám ze 2% vyrůst na krásných 17%. Takže zájem o nové značky tu je! Nemáme přitom agresivní marketing, ale budujeme důvěru ve značku, která se šíří tak, že koncoví zákazníci si o ní poví. Prodeje domácích projektorů se díky tomu hezky rozjely. Pokud jde o profesionální instalace, tak se často setkávám s nechutí resellerů k výběrovým řízením, protože jsou přesvědčeni, že nevyhrají. Zkouším je proto motivovat pro to, aby prostě zkusili něco jiného, aby si našli jinou značku a zkusili to s ní. Je důležité, aby té značce věřili, uvědomovali si její výhody a dokázali je prodat. Ze strany výrobce pak mají zaručenou veškerou podporu – umíme jim udělat takovou nabídku, díky které si vydělají. Samozřejmostí jsou kvalitní produkty, které uspokojí zákazníka, a spokojený zákazník se přece vrací. A nejen pro projektory...

Robert Ledvina (KIM Group): Vlna, kdy lidé chtějí zkoušet nové věci a zajímají se o nové značky smartphonů stále pokračuje. Vidíme to z rostoucí návštěvnosti na našem webu i při pohledu na trh. Jde o to, že alternativní značky většinou nabízejí to samé jako velcí hráči – jen za lepší cenu. Tento trend bude rozhodně pokračovat a velcí výrobci na to budou muset zareagovat. Reselleri se někdy dalším novým značkám brání, ale my jim trpělivě vysvětlujeme, že třeba i-mobile není čínský výrobce a lze si u něj daleko snáze hlídat cenu. Čína není Thajsko – nemůžete si odtamtud objednat kontejner telefonů a pak je prodávat přes Heureka za nejnižší cenu. Navíc i-mobile má tradici, bude na trhu, roste a nehrozí, že z trhu jen tak zmizí.

Vladimír Kvaš (G2Server): Konkurence pro resellery je v oblasti cloudu velká, nejnověji

FLOWMON FRIDAY

**ZÚČASTNĚTE SE
NEJVĚTŠÍ TUZEMSKÉ
KONFERENCE ZAMĚŘENÉ
NA MONITOROVÁNÍ
A BEZPEČNOST SÍTÍ**

**27. 5. 2016 od 9:00
Konferenční centrum City, Praha**

**Registrujte se zdarma e-mailem na
registration@flowmon.com**

Pavel Minařík
CTO společnosti Flowmon Networks

- ▶ Monitorování síťového provozu v praxi
- ▶ Případové studie, zkušenosti zákazníků
- ▶ Analýza chování sítě a detekce DDoS
- ▶ Novinky a vize řešení Flowmon



Flowmon
Driving Network Visibility



jsou to cloudoví poskytovatelé. Někteří reselleri je – stejně jako celý cloud – ignorují, ale je to chyba. Cloud čeká exponenciální růst i ve střední Evropě – až 100 % v příštích dvou letech. Naše interní čísla to potvrzují. Nicméně zrovna v České republice a na Slovensku je stále velký prostor se na trhu prosadit a oslovit koncového zákazníka. Jen to chce udělat to rychle – za dva roky už to půjde hodně špatně. Před lety jsme začali evangelizovat a dnes uzavíráme denně nové zakázky. Zajímavá je situace na Slovensku, kde jsou v cloudu zhruba dva roky nazpět a růst teprve přijde.

Co dělají reselleri dobře a špatně

Josef Kočica (Optoma): Reselleri jsou často zajetí ve starých kolejích a mají strach zkusit něco nového. To je velký problém – i když vidí příležitost, tak se bojí ji využít. To se promítá i do chuti zkusit nové značky. Měli by si proto uvědomit, že pokud nějaká značka dosáhne velkého podílu na trhu, pak je na místě zkusit i alternativu – protože konkurence to udělá!

Jindřich Šavel (Novicom): Dost často pochopí management a obchodníci, že mají v rukou obrovskou příležitost, a neváhají ji využít. Problém však nastane u techniků, kteří se odmítají posunout dál, a co se naučili před deseti lety na jednom školení, zůstává nedotknutelnou mantrou. Proto školíme a vzděláváme, co to jen jde.

Martin Raušer (Veracomp): Produktů je pře- hršel, proto by měl reseller být tím, kdo provede zákazníka za ruku po trhu a pomůže mu vybrat. Pokud reseller zaspí, nahradí jej někdo jiný, progresivnější. Zákazník stále čeká, že reseller bude mít přehled a poradí a pomůže.

Vladimír Kvaš (G2Server): Zákazníci dnes mají daleko lepší přístup k informacím a doba, kdy byl reseller jedinou osobou, která věděla, jak to všechno funguje, je pryč. Není neobvyklé, že si zákazník zjistí dopředu celou řadu informací, včetně alternativ od různých výrobců a ptá se na ně.

Josef Kočica (Optoma): Reseller je jediným subjektem, který může změnit rozhodnutí zákazníka. A je na něm, co mu doporučí – jestli je to značka, která potřebuje tlačit velký objem, a klesá na ní marže, anebo něco jiného se solidní marží. Když je reseller správně zapálený, tak zákazníka přesvědčí.

Vladimír Kvaš (G2Server): Změna je dobrá věc, ale pozor na cash flow! Nejde ze dne na den přestat prodávat servery a přejít kompletně na cloud – změna má být řízená a profitabilní.

Martin Raušer (Veracomp): Doporučuji rozhodně nechodit ve firmě pouze za jednou osobou – každý produkt má různé dopady na různá oddělení, a když neuspějí támhle, zkusím to jinde.

Robert Ledvina (KIM Group): Na příkladu smartphonů je vidět, že zákazníci alternativu chtějí! Jde jen o to ji chtít nabídnout, protože když zákazník jednou nepochodí, už se nemusí vrátit.

Jan Romančenko (Bakotech): Napadá mě krásný příklad – v portfolio máme migrační nástroje Dell pro přechod z Lotus Notes na řešení od Microsoftu. A znám partnery, kteří se v situaci, kdy chtěl zákazník migrovat právě z IBM na Microsoft, raději stáhli místo toho, aby mu prodali vhodný nástroj a pomohli mu. Ptám se: Proč?

Profil diskutujících

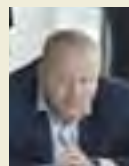
Josef Kočica (Optoma): „*Nediktujeme pravidla a preferujeme individuální přístup.*“

Naše společnost patří pod Portronic Group, což je největší výrobce projektorů na světě.



Vladimír Kvaš (G2Server): „*Cloud není nepřítel resellera, je to jeho nový partner.*“

Jsmo mezinárodní poskytovatel cloudu – působíme ve čtyřech evropských zemích: Česko, Slovensko, Polsko a Anglie. Nezaměřujeme se na koncový trh, ale na velkoobchodní cloudové služby.



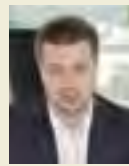
Martin Raušer (Veracomp): „*Nebudte zaslepení, buďte proaktivní a důvěryhodní pro vaše zákazníky.*“

Evropský distributor s přidanou hodnotou působící v 16 zemích, zaměřený na spolupráci s partnery – chceme jim dát veškerou možnou podporu, širokou nabídku značek a umožnit jim prodávat na koncovém trhu.



Jan Romančenko (Bakotech): „*Hlavně se nebojte a zkoušejte nové věci – nadchněte se pro ně!*“

Lokální pobočka Bakotechu se stará o český a slovenský trh, jsme distributorem s přidanou hodnotou. Naše centrála je na Ukrajině a obchodně působíme ve 30 zemích. Přinášíme na trh nová a zajímavá řešení ze všech možných oblastí, soustředíme se hlavně na software.



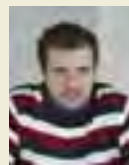
Jindřich Šavel (Novicom): „*Nebojte se dělat věci jinak než ostatní – to je cesta, jak vydělat více.*“

Jsmo český výrobce řešení pro monitoring a správu sítí, který se úspěšně etabloval jak na domácím trhu, tak v zahraničí. Krom evropských zemí jsme pronikli i na vietnamský trh.



Robert Ledvina (KIM Group): „*Nebojte se nových věcí – zkuste je a vydělejte si!*“

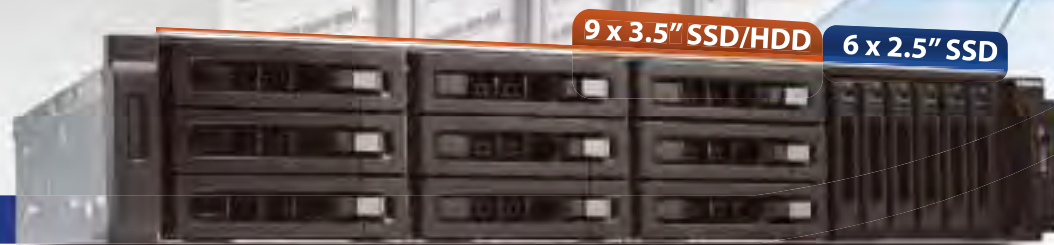
Zabýváme se mezinárodním B2B velkoobchodem a v posledním roce se soustředíme na maloobchod v České republice a na Slovensku.



TVS-ECx80U-SAS-RP R2

Qtier™ vNAS Series

SAS vNAS s optimalizovaným stupňováním úložiště,
připravený pro 40 GbE



TVS-EC1580MU-SAS-RP R2

Technologie Qtier pro automatické stupňování

Qtier je inteligentní, multi-tier řešení pro správu dat, které zvyšuje výkon a možnosti využití celé úložné infrastruktury. Současně snižuje celkové náklady na vlastnictví (TCO), posiluje exibilitu a zjednodušuje správu.

Převratný výkon s 40GbE

Podpora adaptérů Mellanox 40GbE zajišťuje extrémně nízkou časovou prodlevu a přináší skutečně vysoký výkon průmyslové třídy pro připravené I/O aplikace a významné urychlení virtualizace.

Ucelené zálohování, sdílení a bezpečnost

Hardwarově akcelerované AES-256bitové šifrování zaručuje vysokou úroveň zabezpečení úložného prostředí, ve kterém pohodlně provádět zálohování, sdílet data nebo provozovat virtualizované aplikace, přístupné přes iSCSI, CIFS nebo NFS.

Inteligentní obnova Snapshotů

Automatická tvorba svazkových/LUN snapshotů zajišťuje skutečnou výdrž a snadné obnovy, výrazné zlepšení RPO/RTO, zrychlené ukládání ve verzích, zálohování a klonování.

dva integrované porty SFP+ sítě 10GbE



TVS-EC2480U-SAS-RP R2



TVS-EC1680U-SAS-RP R2



TVS-EC1580MU-SAS-RP R2



TVS-EC1280U-SAS-RP R2

Lenovo: Inovované portfolio s Broadwellem

V březnu 2016 oznámilo Lenovo obměnu v serverovém portfoliu. Nově budou servery vybaveny procesory Intel Xeon E5-2600 v5, které nesou kódové označení Broadwell. Portfolio podnikových serverů Lenovo je momentálně schopné uspokojit organizaci téměř libovolné velikosti – od malých firem a lokálních poboček, středně velkých firem až po rozsáhlé korporace.

System x3650 M5 a x3550 M5: Servery pro virtualizaci

Server System x3650 M5 je 2U rack, který dokáže odbavit vysokou zátěž v režimu 24/7. Díky svému 2U provedení nabízí rozsáhlou rozšiřitelnost a rozmanitost v konektivitě. Procesory Intel Xeon E5-2600 v4 (až 22 jader) a dvousocketový úložný prostor zaručuje vysoký výkon a flexibilitu. Konfigurovatelná vnitřní paměť může obsahovat až 28 2,5" nebo 14 3,5" disků různých velikostí a typů. Použít lze také až osm 2,5" NVMe PCIe SSD.

System x3550 M5 je kompaktní 1U server, který je vhodný pro provoz softwarově definovaných datacenter od infrastruktury až po vysoce výkonné výpočetní aplikace (HPC), cloud nebo big data analýzy. Proti předchozí generaci je x3550 M5 připraven provozovat až 22 jader na procesorech Intel Xeon E5-2600 v4 s až 55MB cache.

Řada System x je navržena tak, aby byly tyto servery schopné bezproblémového provozu náročných virtualizovaných prostředí. Servery System x bez potíží zvládají nepřetržitý provoz, vysoké provozní teploty, jsou vybaveny účinnými napájecími zdroji a doplněny řadou softwarových nástrojů Lenovo pro vylepšení spolehlivosti a dostupnosti, včetně například funkce „call home“ při chybovém stavu serveru, která sama odešle detaily o chybě přímo servisnímu středisku. Oba servery jsou vysoce škálovatelné, lze je vybavit zpočátku pouze jedním procesorem a menším množstvím paměti, následně lze výkon rozšiřovat v závislosti na rostoucích potřebách společnosti.



ThinkServer RD650 a RD550: Servery pro enterprise segment

Server RD650 charakterizuje především rozšiřitelnost – budoucímu upgradu je přizpůsobeno i vnitřní uspořádání komponent, uvnitř šasi 2U serveru je dostatek prostoru pro další rozšiřující prvky. Stejně důmyslně je řešena také 1U varianta serveru s označením RD550.

Vedle procesorů Intel Xeon E5-2600 v4 dopomáhá vysokému výkonu také operační paměť s rychlostí až 2 400 Mhz, které servery pojmu až 1,5 TB. Interní úložiště lze kombinovat – RD650 podporuje klasické disky i SSD – připraveno je pro ně až 26 2,5" pozic. K dispozici je také 40 Gbps AnyFabric, dedikovaný Gigabit Ethernet port, který slouží zároveň jako port dedikovaný pro management. Chlazení zastává až šest hot-swap ventilátorů se dvěma rotory, server je vybaven také redundantními napájecími zdroji.

Nová generace energeticky úsporných zdrojů (na výběr je i varianta napájecího zdroje s energetickou účinností kategorie Platinum) vyniká minimálními energetickými ztrátami, díky čemuž snižuje celkové náklady na napájení serveru. ThinkServer RD650 a RD550 podporují také Lenovo XClarity.



ThinkServer RD450 a RD350: Kompaktní servery pro SMB

Nových procesorů Intel Xeon E5-2600 v4 se dočkal také kompaktní server RD450 (2U) a RD350 (1U), který je díky svému řešení a poměru cena/výkon ideální zejména pro malé a střední podniky.

Ve srovnání s předchozí generací přichází RD450 a RD350 s větším množstvím výpočetního výkonu na watt, a to zejména zásluhou procesorů Intel Xeon architektury Broadwell. Tím se výrazně snižují náklady, ale je zachována rychlost i dostupnost.



ThinkServer TD350: Enterprise server v tower provedení

Towerový server TD350 s až dvěma procesory Intel Xeon řady E5-2600 v4 (až 20 jader na procesor) poskytuje vysoký výkon, škálovatelnost a snadnou rozšiřitelnost. Nová generace TD350 podporuje také rychlejší DD4 moduly (až 2 400 Mhz). Maximální kapacita úložného prostoru činí 120 TB. Kombinovat lze také SAS a SATA disky. Server je možné lépe řídit díky podpoře Lenovo XClarity.

Flex System x240 M5

S novými procesory Intel Xeon E5-2600 v4 exceluje také blade server optimalizovaný především pro vysoký výkon, virtualizaci a kritické podnikové aplikace. Flex System x240 M5 disponuje stejně jako ostatní produkty řady M certifikátem Trusted Platform Assurance, který je zárukou ochrany systému před útoky nižších druhů malwaru. Firmware je vytvořen tak, aby ho bylo možné bezpečně nainstalovat, digitálně označit a ověřit jen s pomocí autorizovaných nástrojů.

Výhody spolupráce se společností Lenovo

- profit a partnerské programy, ziskovost
- podpora obchodního týmu výrobce a distributorů
- pomoc při účasti ve výběrových řízeních
- historie a bohaté implementační zkušenosti – reference
- možnost zvýšení zisku prodejem originálního příslušenství
- servery i příslušenství skladem – dostupnost
- možnost využít implementační a migrační služby – Lenovo LabServices

Obrázky, 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

ThinkCentre X1: Praktický All-In-One, který bourá stereotypy

Nový ThinkCentre X1 svým provedením a výkonem boří mýty o All-In-One zařízeních. Útlé 11 milimetrové hliníkové tělo, které zdobí antireflexní Full HD displej s úhlopříčkou 23,8" ukrývá solidní hardwarovou výbavu a funkce, které nadchnou i náročné uživatele. ThinkCentre X1 je doslova stvořen pro business sektor.

Lenovo svou novou generací zařízení s označením X1 posouvá standardy nejen v oblasti notebooků, tabletů a konvertibilních zařízení. S nejnovější řadou X1 přichází revoluce také v oblasti All-In-One počítačů, které se pod taktovkou Lenova mění v plnohodnotné pracovní nástroje, schopné odbavovat veškerý provoz běžného podniku. ThinkCentre X1 není pouze výkonný počítač, současně jde o zařízení, které zaujme svým moderním designem a důmyslným zpracováním.



Opravdu výkonný All-In-One

Výkon obstarává spolehlivý hardware, kterému vévodí procesory šesté generace Intel Core. Operační paměť typu DDR4 ThinkCentre pojme až 16 GB, to společně s pevným diskem (zvolit lze klasický HDD, SSHD, SSD, OPAL SSD, SED/OPAL) podporuje kvalitní multitasking, plynulou práci a vysoký uživatelský komfort.

ThinkCentre je vybaven technologiemi vPro a Active Management Technology, ty přinášejí pokročilé funkce usnadňující správu a zaručující vysokou míru zabezpečení. Vysoký bezpečnostní standard podporuje také přítomná technologie TPM (Trusted Platform Module) pro šifrování.

Pomocník do kanceláře i do domácnosti

ThinkCentre X1 se stane díky nadčasovému vzhledu ozdobou každé kanceláře nebo domácnosti. Širokoúhlý displej o úhlopříčce 23,8" s Full HD má speciální povrchovou úpravu proti nežádoucím odleskům a nabízí čistý obraz i v ostře osvětlených kancelářských prostorách.

Atraktivní design a tenké tělo předurčuje ThinkCentre X1 také pro použití ve veřejně přístupných místech, jako jsou informační centra, recepce nebo konferenční sály. Pro tyto účely lze zařízení dovybavit zámek Kensington. ThinkCentre X1 je konstruován tak, že jej lze umístit přímo na stěnu, skvělou službu však odvádí dodávaný naklápěcí stojan Orchid. Displej umístěný na stojanu

lze jednoduše naklápět v rozsahu -5-45°, čímž lze dosáhnout toho nejvhodnějšího pozorovacího úhlu.

Připraven na práci

ThinkCentre X1 je připraven na provoz v rušném kancelářském prostředí – vestavěný mikrofon je vybaven funkcí filtrování ruchů, a je tak ideální pro online konference. Součástí jsou také integrované 5W reproduktory s technologií Dolby a 1080p webkamera, vše certifikováno pro aplikaci Skype For Business. Pohodlnou práci zajišťuje také nejnovější operační systém Windows 10, který má ThinkCentre X1 předinstalovaný. V základní výbavě má počítač i další zajímavý software nejen z dílny Lenova.

Tichý a šetrný

Zásadou přepracovaných lopatek ventilátoru je snížení hluk počítače a je zajištěno důkladné chlazení. Lenovo klade u svých produktů důraz na energetickou účinnost – ThinkCentre X1 vykazuje energetickou účinnost zdroje 88 %. Šetrnost k životnímu prostředí patří k dlouhodobým strategiím společnosti Lenovo, proto se ThinkCentre X1 skládá z 65 % z recyklovaného materiálu a pyšní se certifikacemi ULE Gold, Energy Star 6.1 a EPEAT Gold.

Rozmanitá konektivita

ThinkCentre X1 je možné rozšířit o další periferie z rozsáhlého portfolia Lenova. Počítač je z boku vybaven dvěma USB 3.0, čtečkou karet 7 v 1, sdruženým 3,5mm vstupem pro mikrofon a sluchátka. Na zadní straně zařízení je připraven port pro LAN, napájecí vstup, další tři USB 3.0 a DisplayPort pro připojení externího monitoru. Pro připojení je k dispozici také Bluetooth a Wi-Fi.

Pro koho je ThinkCentre X1 určen

Výkonný All-In-One z rodiny X1 obtočí v náročných podmínkách a prošel důkladným testováním. Svými parametry a provedením je určen pro business sektor, ale není pochyb o tom, že nadchne také domácí uživatele.

Proč prodávat produkty Lenovo Think:

- produkty nabízející inovativní řešení
- Lenovo je technologickým lídrem odvětví
- podpora obchodního týmu výrobce a distributorů
- profit a partnerské programy, ziskovost
- možnost zvýšení zisku prodejem originálního příslušenství
- zázemí stabilní a rychle rostoucí značky
- atraktivní a žádané zboží

Argumenty pro koncového zákazníka:

- spolehlivé pracovní nástroje
- vysoký výkon a nadstandardní výbava
- prémiový model
- jedinečný design
- vysoká úroveň zabezpečení
- standardní záruka 3 roky OnSite s opravou v místě u zákazníka

Obrázky, 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

Lenovo™

Proč vstoupit do světa Windows 10

JAN PILAŘ

Operační systém od Microsoftu je tu s námi již pěknou řádku let a zrovna nedávno Windows 95 slavily své výročí. Jak se svět počítačů postupně měnil, měnily se i Windows. Pozvolna se z pracovních strojů stala pěkná a zajímavá víceúčelová zařízení určená nejen pro práci, ale také k osobnímu využití a zábavě. Pustit si film, vytvořit pracovní dokument, přehrát hudbu, řídit složité stroje – to všechno jsou úkoly, které Windows zvládají každý den na stovkách milionů zařízení.

V roce 2015 přišla na trh Windows 10 a vnesla do světa IT svěží vítr nového, rychlého operačního systému, který je určen pro rozličná zařízení, ale přitom to jsou pořád Windows, která tato zařízení obsluhují a umožňují s nimi pracovat. Windows nejsou jen notebook nebo stolní počítač, stejný systém najdeme i v chytrých telefonech s Windows 10 Mobile. Samozřejmostí jsou tablety nejen pro koncové uživatele a domácnosti, ale rovněž enterprise mobilní zařízení nebo zařízení vysloveně specializovaná, například pro využití ve zdravotnictví. Windows najdete třeba v pokladnách nebo dalších jednoúčelových či specializovaných zařízeních. A co do tohoto světa přináší Windows 10? Hlavně jednotnou platformu: Windows 10 mohou pohánět různá zařízení od nejmenších jednoúčelových zařízení hlídajících počet otevřených dveří (Windows 10 IoT Core), Windows 10 najdeme, jak již bylo uvedeno, v chytrých telefonech rozličných výrobců, jako je Acer, HP, Alcatel, Microsoft Lumia (Windows 10 Mobile). A zapomenout nemůžeme ani na doménu Windows, tedy počítače. Zde si každý vybere – Windows 10 Home pro domácnosti a pro organizace pak Windows 10 Pro.

Stále Windows 10

Další velmi zajímavou vlastností Windows 10 je fakt, že když si uživatel nebo firma koupí počítač s Windows 10, bude dostávat další verze Windows, jak budou vycházet, automaticky a zdarma. Všichni uživatelé, kteří si instalovali Windows 10 v červenci 2015, kdy byla nová Windows uvedena na trh, dostali v červenci skrze aktualizaci nová Windows 10 (nazývaná také jako 1511). Až letos vyjde další verze Windows, ti stejní uživatelé dostanou zase novou verzi Windows 10. A to zcela zdarma. Stejná nabídka, či mechanismus chcete-li, platí i pro firmy a organizace, které mají Windows 10 Pro. Vedle jistoty vždy aktuálních Windows má tento způsob distribuce jednu nespornou výhodu pro uživatele

a organizace: A to, že si mohou být jistí, že budou mít vždy i ta nejbezpečnější Windows. Tedy operační systém, který – jak půjde čas a budou se vyvíjet nové obranné mechanismy proti rozličným hrozbám – uživatelé získají jednoduše skrze upgrade.

Windows upgrade zdarma

Myslíte-li si, že je to málo, tak vězte, že stále ještě platí akce umožňující provést upgrade na Windows 10 zdarma. Tedy, pokud máte počítač s Windows 7 nebo Windows 8.1, hurá do Windows 10. Nevíte jak? Přímě ve Windows na vás jistě vpravo dole kouká logo Windows s nabídkou upgradu zdarma. Tak ji využijte. Že by to váš počítač nemusel unést? Windows 10 mají stejné nároky na hardware jako Windows 7. Windows 10 dnes po celém světě běží na 270 000 000 zařízeních a další přibývají. Ale pozor, možnost přejít na Windows 10 zdarma tu bude jen do 29. července 2016. Tak neváhejte!

Windows 10 z pohledu resellera

Z pohledu prodejce bych využití volného upgradu doporučil dvojnásob. Proč?

Představte si, že přijdete do restaurace a zeptáte se obsluhy „Co byste mi doporučili?“. A odpověď obsluhy bude dost neurčitá věta „Nevím, co máte rád, tak třeba ten smažený sýr?“. Nenadchne vás to, že? Ale co kdyby odpověď zněla: „Dnes máme vynikající svíčkovou, z místního chovu. Vyzkoušíte ji?“

Co jsem se tím příkladem snažil říci? Pokud sám prodejce ví a má vyzkoušeno, co je nového ve Windows 10, bude o nich umět se zákazníkem mluvit, tím spíše se mu povede zákazníkovi nabídnout to nejlepší zařízení právě jemu na míru. A díky novým možnostem Windows 10 třeba nabídnout i prémiovější zařízení. Jeden příklad za všechny: Windows 10 přicházejí s novou možností rozpoznání uživatele podle obličeje – Windows Hello. Rozpoznání obličeje Windows Hello využívá speciální kameru, kterou mají prémiovější řady zařízení například od Lenova nebo HP. A pokud takový prodejce ukáže výhody přihlášení do Windows bez hesla, jen tím, že se uživatel pouze posadí před svůj počítač či notebook, již se zde otevírá zajímavý prostor pro nabídku zařízení. A takových příkladů je celá řada. Chcete znát všechny figle související s Windows 10? Upgradujte a pracujte s nimi. Přinese vám to minimálně náskok před konkurencí a skvělý operační systém k tomu.

Co je nového ve Windows 10 z pohledu uživatele?

Zcela jistě bychom mohli začít tím, že ve Windows 10 je zpátky nabídka Start.

Ta je nyní flexibilní a může obsahovat jak zástupce na moderní či univerzální aplikace, tak klasické aplikace Windows. Velikost nabídky se liší dle vkusu uživatele. Kdo chce, může mít nabídku Start přes celou obrazovku tak, jak tomu bylo ve Windows 8. Kdo ji chce mít menší, může využít její standardní podobu coby okno. Tedy možnosti, jak si přizpůsobit nabídku Start právě pro své vlastní potřeby a přání, je celá řada.

Další zajímavou možností jsou virtuální plochy. Co to je? Chcete mít jednu plochu, kde budete mít spuštěné pracovní aplikace, jako je Word nebo Outlook, a pak zcela jinou plochu, kde máte otevřený nákup na večer a webovou stránku? Není problém. Windows 10 a funkce virtuálních ploch právě toto nabídnou. Uživatel se pak velmi jednoduše přepíná mezi těmito plochami a Windows se velmi svižně zase navrátí do požadované podoby a rozložení oken. To stojí za vyzkoušení, je to silně návykové.

A do třetice například centrum akcí. Na hlavním panelu se nachází vpravo ikonka komiksové bubliny. To je tlačítko centra akcí, které v sobě sdružuje přednastavené rychlé volby například pro zapnutí Wi-Fi, Bluetooth, přepnutí do režimu tabletu a mnoho dalších. Uživatel tak nemusí složitě hledat, co to bylo zrovna za nějakou tu hlášku, která tady blikla. Úplně stejné notificační centrum je i v chytrých telefonech s Windows 10 Mobile. A to je třeba praktická ukázka, jak jsou Windows 10 pro počítače a pro chytré telefony jedním systémem s jedním ovládáním a jednou jednoduchou intuitivní logikou.

Chcete mít data vždy u sebe a přitom na různých zařízeních? Díky integrované službě OneDrive to není žádný problém. Stačí se přihlásit přes váš Microsoft účet a můžete mít díky OneDrive k dispozici až 15 GB volného cloudového úložiště, ke kterému se můžete přihlásit z vlastního počítače s Windows 10 nebo z tabletu či mobilu anebo z kanceláře... nebo prostě a jednoduše odkudkoliv. A mezi všemi zařízeními je pak zajištěna synchronizace. A tak tedy, když si bude uživatel psát poznámky v mobilu, uvidí je i na svém počítači nebo jednoduše všude, kde má synchronizované úložiště OneDrive.

Jan Pilař pracuje jako Technology solutions specialist ve společnosti Microsoft



PartnerDirect

NOVÝ BONUSOVÝ PROGRAM pro distribuční partnery.

Loyalty Program pro Dell Registered Partnery je zcela nový věrnostní program společnosti Dell, který partnery odměňuje za nákup vybraných produktů, služeb, softwaru a doplňků Dell prostřednictvím distributorů.

Body mohou být využity jako sleva při dalších nákupech produktů Dell prostřednictvím distributora podle výběru, či k zakoupení záloh na společný marketing.

Stačí 4 kroky:

1. být členy partnerského programu Dell PartnerDirect
2. aktivně nakupovat u našich distributorů
3. akceptovat podmínky věrnostního programu
4. projít krátkým školením



Pokud ještě nejste zaregistrováni, vyplňte formulář na www.partnerdirect.dell.com

Synology

Nástroje pro mail a cloud v novém operačním systému

Společnost Synology uvedla ve své poslední verzi operačního systému DSM 6.0 dva nové licencované nástroje MailPlus a Virtual DSM. Pro koncové zákazníky je to zajímavá alternativa pro cloudová mailová řešení uložená přímo na serverech poskytovatelů a pro resellery se tím otvírá možnost, jak díky produktům Synology získat další příjem.

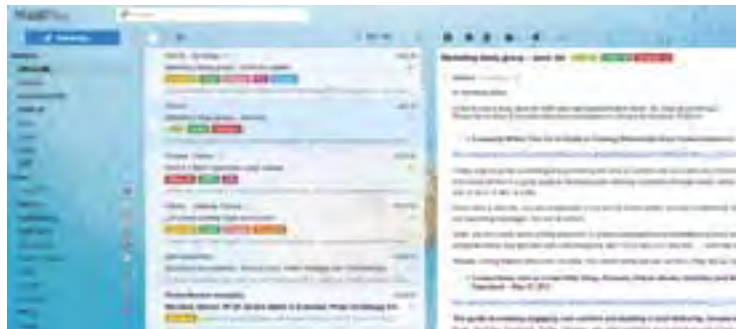
Pro firmu Synology, známého výrobce NAS serverů, je typické, že většina rozšiřujících balíčků aplikací je pro zákazníky zdarma včetně dalších updatů. Jedinou výjimkou byla nutnost nákupu licencí pro kamerovou aplikaci Surveillance station při zapojení více než dvou kamer. Verze 6.0 operačního systému DSM (DiskStation Manager) v této tradici pokračuje a přibýly tak dva úplně nové balíčky, jež budou licencovány při profesionálním nasazení. Tím prvním je balíček MailPlus.



Poštovní server na NAS

Aplikace MailPlus a MailPlus Server umožňují firmám vybudovat vlastní plnohodnotný poštovní server přímo na jejich NAS serveru a jejich uživatelům na druhé straně nabízí zpracovaný a uživatelsky přívětivý poštovní klient. Ačkoli se jedná o první verzi, ke které budou následovat další upgrady (opět zdarma), je již nyní MailPlus Server silným nástrojem, který obsahuje mimo jiné tyto funkce:

- Schopnost učení a pravidelně aktualizované seznamy spamů vám umožní blokovat e-maily zasílané do celé vaší organizace podle inteligentních kritérií, jako jsou skóre spamového filtru, doména, IP adresa, přednastavená slova či fráze a další. MailPlus zajišťuje také rozšířenou ochranu proti malwaru díky integraci Google's Safe Browsing a průběžně doplňovaným databázím.
- Systém vysoké dostupnosti (High Availability): Balíčky MailPlus Server lze provozovat na dvou různých NAS serverech v uspořádání clusteru vysoké dostupnosti (active – active řešení), kdy se oba servery neustále synchronizují a replikují. Uživatelé se tedy nemusí bát nenadálých přerušení nebo výpadků e-mailových služeb.
- Ve srovnání s jinými lokálně spravovanými e-mailovými servery nabízí MailPlus přehledné grafické uživatelské rozhraní, které správcům umožňuje rychle nastavit MailPlus Server na jejich Synology NAS. Čas, který správci při správě nastavení a účtů ušetří, mohou věnovat jiným úkolům a snížit tak spotřebu času i jiných zdrojů.
- Speciální algoritmus pro rychlé prohledávání obsahu e-mailů.
- MCP (Message Content Protection), tedy ochranu před únikem interních dat, a to díky nastavitelnému filtru na klíčová slova v e-mailech.



- Přehledné analytické nástroje pro adminy (grafické zobrazení vytíženosti serverů v určitých časových obdobích).

Klient s mnoha nástroji

MailPlus je pak e-mailový klient provozovaný přes webový prohlížeč, který obsahuje výkonné nástroje pro psaní, zobrazování, třídění a vyhledávání e-mailových zpráv. Jaké funkce nabízí?

- Třídění pomocí štítků: Uživatelé mohou využít nastavitelné štítky ke každé zprávě, aby si je mohli utřídit a snadno se na ně odkazovat.
- Nastavitelné filtry: Příchozí zprávy lze automaticky třídit podle přednastavených filtrů, čímž se ušetří čas a zvýší se produktivita.
- Spolupráce se Synology Note Station: Lze uložit obsah důležitých zpráv do Note Station pomocí zásuvného modulu Synology Web Clipper pro Chrome.
- CSV/vCard: Všechny kontakty mohou být snadno přidány do adresáře díky podpoře importu z CSV a vCard.
- Ovládání příloh přetažením: Připojení dokumentů nebo obrázků ke zprávě je snadné – pouhým přetažením souboru z počítače do prohlížeče.
- Nastavitelný vzhled: Možnost výběru mezi odděleným zobrazením a zobrazením na celou stránku, uživatel si může nastavit v MailPlus motiv, který mu bude nejvíce vyhovovat.
- Pozdrzení odeslání: S možností pozdrzet odeslání o pět, 10 nebo 30 sekund se není třeba obávat, že by došlo k nechtěnému odeslání zprávy bez příloh nebo k jiným chybám. Pokud se objeví problém, stačí kliknutím na zrušení zastavit odeslání zprávy.

Multiplatformní

Aplikace MailPlus je dostupná i na zařízeních se systémy Android nebo iOS a umožňuje odesílat, přijímat a třídit zprávy kdykoliv i na cestách. Díky funkcím, jako jsou nastavitelné reakce přetažením nebo rychlá odpověď, budou mít uživatelé stále přehled o celé své komunikaci, ať budou kdekoli.

Licencování

Řešení MailPlus bude zdarma poskytovat e-mailové služby pro pět účtů. Při využití více než pěti účtů je třeba koupit dodatečné licence (ve variantách pro pět a 20 uživatelů s jednoroční platností). Cenově je přitom Synology na zajímavé úrovni, kdy např. MSRP u pětlicencové varianty je 90 eur. Reselleři mají samozřejmě možnost získat projektové ceny, a to již od poměrně nízkého počtu. Pro jejich rezervaci je třeba kontaktovat vždy jednoho z autorizovaných distributorů.

-fes-

BHC

INTERNATIONAL

Canon

come

and

see



Tradiční jarní
setkání se
společnostmi
BHC International
a Canon

7. 6. 2016
AquaPalace
Praha Čestlice
10.00 – 16.00

i-SENSYS



imageRUNNER ADVANCE



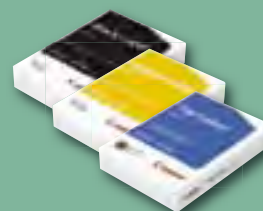
MAXIFY



imagePROGRAF



EOS



PIXMA



imagePRESS



IXUS



XEED



VŠE NA JEDNOM MÍSTĚ
VŠE PRO VÁS...

SELPHY



PowerShot



imageRUNNER



imageFORMULA



LEGRIA



www.bhc-int.cz | www.bhc-int.sk

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

IS4 Technologies

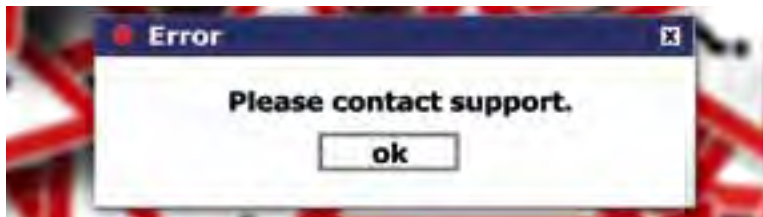
Nasazení řešení Bitdefender GravityZone

Mnoho firem se potýká s komplikacemi, které způsobuje výběr nevhodného bezpečnostního řešení pro ochranu infrastruktury. Špatně zvolená ochrana se postupem času ukáže jako nedostatečná a přichází na řadu hledání „toho pravého“.

Vzorovým příkladem je infrastruktura skládající se z centrály, kde je umístěno serverové zázemí, a třech poboček, kdy jedna pobočka je napojena přímo skrze optickou síť a zbývající dvě pobočky pouze přistupují na server přes vzdálenou plochu. Ve firmě je jeden fyzický a jeden virtuální server, na kterém běží informační systém firmy zajišťující obhospodařování skladů a účetnictví celé společnosti. Všechny stanice jsou členy Active Directory. Implementace řešení GravityZone se u zákazníka ujala společnost Arion IT solutions.

Původní stav: Nevyhovující antivirové řešení

Na stanicích je nainstalováno běžné antivirové řešení včetně centrální konzole na serveru, která má zajistit antivirovou ochranu. Bohužel se toto řešení neosvědčilo a postupně docházelo k napadení větší části infrastruktury. Bylo třeba počítače odvírovat a v některých případech kompletně přeinstalovat, současně došlo k nechtěné ztrátě dat a následně bylo nutné provádět obnovu ze záloh.



Hledání vhodné alternativy

Postupem času začal být kladen důraz na minimalizování úkonů spojených s ochranou infrastruktury a také na nalezení jiného a potřebám odpovídajícího řešení, které by vše zmíněné umožňovalo bez nutnosti velkých investic, jak finančních, tak časových. Bylo zapotřebí řešení, které lze nasadit prakticky v minutách a jehož fungování bude bez nutnosti složité konfigurace a hlavně bez nutnosti interakce koncového uživatele. Dosáhnout tohoto se stávajícím řešením nebylo možné a bylo nutné hledat vhodnou alternativu, která by splňovala vysoké požadavky na kvalitu. Dále bylo nutné přihlídnout k fragmentaci operačních systémů, nové řešení muselo pokrýt počítače od Windows Vista až po Windows 10 včetně Windows Server. Důležitou podmínkou byla ochrana proti neznámým hrozbám a také proti hrozbě posledních měsíců, cryptolockeru. Nové řešení muselo mít možnost jednoduché správy všech stanic a následných automatických reportů včetně možnosti jednoduše zamezit nastavení aplikace koncovým uživatelem. Také vznikla potřeba kontrolovat nebo přímo blokovat webové stránky určitého obsahu, a to včetně SSL provozu bez dalších investic do jiného softwaru nebo hardwaru.

Výběr vhodné technologie

Bitdefender GravityZone je řešením, které díky své čtyřvrstvé ochraně a obrovské globální síti čítající půl miliardy zařízení dokáže efektivně zabezpečit celou infrastrukturu a zabránit vnesení nechtěného kódu.

Výhodou řešení GravityZone byla zejména jednoduchost při nasazení a téměř nulový vliv na výkon počítače. Rychlé aktualizace signatur v řádu jedné hodiny a globální Nimbus síť zajišťují vysokou míru ochrany proti zero-day útokům. Centrální konzole pro správu je graficky čistá, jednoduchá a hlavně funkční. Umožňuje tak prak-



ticky a jednoduše nasadit a spravovat Bitdefender na neomezený počet zařízení a téměř na všechny aktuálně používané platformy.

Nasazení GravityZone

Implementací řešení Bitdefender GravityZone se podařilo eliminovat hrozby typu ransomware a celkově se znatelně zlepšil přehled o celé síti zákazníka. Došlo k výraznému zlepšení detekce virových hrozeb, zjednodušení administrace a zrychlení koncových stanic, které nyní nejsou zbytečně vytěžovány těžkopádným antivirovým řešením. Celá síť byla vyčištěna od různého malwaru prakticky několika kliky myši. Kontrola, respektive blokáce nechtěných webových stránek umožnila eliminovat další zdroj hrozeb z internetu a integrovaná kontrola POP3 protokolu zase dokáže vyčistit e-mailovou poštu. Součástí zakoupené licence je také antivirová a antispamová ochrana Microsoft Exchange serveru, kdy není třeba žádné složité konfigurace nebo instalace speciálních doplňků a podpůrného softwaru, na server se nainstaluje stejný agent jako na koncové stanice.

Proč prodávat řešení GravityZone:

- vysoká marže, v případě splnění všech podmínek až 50 % z ceny;
- získání nových zkušeností s novou technologií;
- pravidelný příjem z obnovy licence;
- zjednodušení administrace a uvolnění části zdrojů.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- garance imunizace všech 500 milionů chráněných počítačů do tří sekund;
- eliminace hrozeb typu ransomware;
- zjednodušení administrace a zrychlení koncových stanic.

Distribuce v ČR:

IS4 Technologies

Broadline distributor:

ASBIS CZ a ASBIS SK

-bem-

Výjimečná kombinace špičkových parametrů

Eaton portfolio produktů pro kvalitní napájení zahrnuje komplexní sadu řešení pro správu napájení, včetně zdrojů záložního napájení (UPS), přepětových ochran, rozváděčů (ePDU), stojanů a skříní, prostředků pro monitorování na dálku, softwaru, kompenzátorů účinníku, prostředků pro airflow management a služeb. U všech svých produktů se při vývoji příštích generací řešení Eaton nepřetržitě snaží o úspěšné využití technické inovace.


Doporučuje Ondřej Bank



EATON

Powering Business Worldwide

www.eaton.cz

100/Mega
POWER

ASBIS

ABCDATA

ed Follow
the future

Huawei

Všestranný partner pro váš obchod

Společnost Huawei disponuje širokým produktovým portfoliem a u každého produktu se zaměřuje na dosažení vysoké kvality a nabízí příznivé podmínky pro tvoření cen. To vše představuje příležitost, jak navýšit svůj podíl na trhu právě s produkty Huawei.

Každý obchodní partner společnosti Huawei má možnost přímé komunikace s tzv. Research and Development centrem, které v tuto chvíli zaměstnává více než 70 000 odborníků. Toto číslo a úroveň podpory dokládá, že Huawei disponuje jedním z největších a nejefektivnějších R&D center na světě.

Cílem společnosti Huawei je v následujících pěti letech dosáhnout obrátu 15 miliard v oblasti enterprise. To je také důvod, proč je právě tomuto segmentu trhu v současnosti poskytováno tolik podpory, ať už v oblasti vývoje, marketingu, nebo prodeje samotného.

Huawei OceanStor 5300, 5500, 5600, 5800 a 6800 V3

Diskové úložiště Oceanstor V3 je sice na trhu oproti konkurenci poměrně krátce, ale již během několika málo let se dostalo na úroveň ostatních velkých hráčů a nyní je pro ně plnohodnotným „soupeřem“ jak z hlediska hardwaru, tak softwaru.

Disková úložiště Huawei OceanStor 5300, 5500, 5600, 5800 a 6800 V3 spadají do kategorie mid-range a high-end. Tato řada diskových polí je ideální pro ukládání a procesování velkého množství dat i dat s požadavkem na rychlý přístup s ohledem na vysokou dostupnost, úsporu energie i jednoduchost administrace.

Řešení od společnosti Huawei je založeno na integraci blokového i souborového přístupu s podporou řady protokolů v jediné platformě. To přináší podporu pro mnoho scénářů nasazení jako například: Online Transaction Processing (OLTP) a Online Analytical Processing (OLAP) velkých databází, high-performance computing (HPC), digitální média, centrální úložiště, zálohování, disaster recovery a migrace dat.

Funkcionalita

Disková úložiště Huawei podporují SAN a NAS technologie pro ukládání strukturovaných i nestrukturovaných dat a i ty nejběžnější přenosové protokoly: iSCSI, Fibre Channel, NFS, CIFS, HTTP a FTP.

Oceanstor V3 je vybaven rychlými 64bitovými multi-core procesory, které disponují vysokou kapacitou interní cache paměti. Díky technologii SmartTier identifikuje často využívaná data, která pak přesouvá na výkonnější diskové jednotky. A díky SSD diskům může být Oceanstor V3 konfigurovan jako tzv. full-flash diskové pole. Navíc může být osazen externím akceleračním modulem pro navýšení výkonu některých operací a snížení celkového zatížení hlavního CPU.

Flexibilita a škálovatelnost

Oceanstor V3 podporuje velké množství typů disků a interface modulů, díky čemuž vzniká volnost ve výběru technologie pro ukládání a poskytování datového prostoru. Podporovány jsou disky SAS, NL-SAS a SSD a typy interface modulů 8/16 Gbps FC, GE, 10GE, FCoE, 56 Gbps IB.

Spolehlivost

Samozřejmostí jsou technologie, které zaručují vysokou spolehlivost všech komponent diskového úložiště. Ať už z pohledu hardwarové poruchy nebo z pohledu ztráty dat.

Vysoká dostupnost pro dosažení nonstop provozu během operací údržby u diskových úložišť Oceanstor V3 je zajištěna pomocí technologií, jako jsou TurboModule, hot-swap technologie pro kontrolery, ventilátory, moduly napájení, interface moduly, BBU moduly a pevné

disky. Přítomná je také technologie Dynamic capacity expansion pro přidání disků do diskové domény bez přerušení provozu, Disk Roaming pro automatickou detekci přesunutých disků a jejich opětovné zařazení do diskové domény.

Zabezpečení

Pro přesun dat mezi dvěma diskovými systémy je možné využít šifrované technologie VPN, která zajistí minimalizaci rizika úniku dat. Důraz je kladen také na sanitaci dat, důkladné odstranění smazaných dat tak, aby nebylo možné jejich opětovné obnovení.

Virtualizace

Disková úložiště Oceanstor V3 nezaostávají ani v oblasti virtualizace externích polí, inteligentního ukládání a poskytování dat a efektivní správy a využívání hardwarových prostředků. To zajišťují již zmínované funkce RAID 2.0+ a SmartTier a navíc je doplňují funkce SmartQoS pro inteligentní řízení a přidělování hardwarových prostředků založených na daných kritériích, Thin provisioning pro alokaci využitého diskového prostoru nebo SmartCache pro využití SSD disků jako rozšiřující paměť interní cache paměti.

Úspora

Oceanstor V3 zaujmou také technologiemi pro úsporu energie, jako je inteligentní kontrola taktu procesoru, řízení rychlosti otáček ventilátorů dle aktuálního stavu teploty jednotlivých komponent diskového úložiště či deduplikace a komprese snižující nároky na diskovou kapacitu.

Jednoduchá správa

Device manager je jednotné webové grafické rozhraní napříč celou řadou diskových úložišť Oceanstor V3, kterým poskytuje přístup ke konfiguraci, reportingu, monitoringu a mnoha dalším. Integrovaný management dovoluje využití funkcionalit pro vzdálenou správu, jako jsou VMware vCenter plug-in, Hyper-V System Center, vSphere API for Storage Awareness (VASA), vSphere Storage APIs for Array Integration (VAAI) a Volume Shadow Copy Service (VSS) Provider.

K dispozici je také funkce One-click upgrade tool, která je určena pro jednoduché upgrady kontrolerů bez rizika výpadku diskového úložiště.

Proč prodávat Huawei Oceanstor V3:

- podpora lokálního zastoupení výrobce;
- agresivní cenová politika;
- vlastní vývoj SSD – vyšší životnost a cena stejná jako u HDD 15k SAS;
- registrace obchodních případů.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- rychlý vývoj a možnosti R&D centra;
- vysoká úroveň technické podpory;
- vysoká úroveň blokových i souborových funkcionalit;
- příznivý model licencování;
- připravenost do heterogenního prostředí.

Distribuce pro ČR a SR:

Veracom

-bem-

Fujitsu

Digitální transformace zasáhne všechno

FRANTIŠEK DOUPAL

S technologickým ředitelem společnosti Fujitsu pro region EMEA Josephem Regerem jsme si i tak trochu filozoficky povídali nejen o současné situaci společnosti Fujitsu, ale hlavně o nastupujících trendech, mezi které patří digitalizace či digitální transformace, a pak také o filozofii této japonské společnosti, která s aktuálním vývojem, ve světě IT i mimo něj, úzce souvisí.

Co je dnes vlastně klíčovým předmětem podnikání Fujitsu a jak by se tento směr mohl vyvíjet do budoucna?

Více než polovina byznysu Fujitsu se dnes odehrává v Japonsku, zbytek pak v dalších částech světa. Většina podnikání mimo Japonsko je pak umístěna právě v našem regionu, tedy v oblasti Evropy, Blízkého východu a Afriky. Cílem pro nejbližší budoucnost je tento poměr vyrovnat.

Náš byznys v regionu EMEA je v současné chvíli výrazně orientovaný na produkty, ať již jde o klientská zařízení, datová centra, servery, storage, síťové prvky a další. Z 80 % pak naše podnikání probíhá prostřednictvím partnerské sítě. Do budoucna se budeme snažit k produktům poskytovat i stále více služeb a další přidané hodnoty a ve výsledku pak za pomoci našich partnerů vytvořit široký ekosystém produktů a služeb. Na druhou stranu se na partnery skutečně výrazně orientujeme již dnes, kdy za sebou máme stovky a tisíce partnerů z různých oblastí a oborů. Naším partnerům samozřejmě budeme maximálně napomáhat, aby se v době digitální transformace prosadili, protože poptávka po řešeních a službách se bude neustále zvyšovat. Na druhou stranu to ale rozhodně neznamená, že bychom se do budoucna měli soustředit méně na produkty.

Jaké jsou podle vás nejdůležitější trendy blízké budoucnosti?

Rozhodně jsou to informační a komunikační technologie a jejich rozšiřování do všech myslitelných oblastí našich životů. IT bylo se svými počítači a dalšími technologiemi velmi dlouho samostatnou a dá se říci, že i nezávislou disciplínou. To se ale mění a bude se měnit stále výrazněji. IT jako samostatný obor budeme vnímat stále méně a naopak se bude postupně stávat základní a integrální součástí všeho. I oblastí, kde je to pro nás doposud jen těžko myslitelné. Totéž platí pro umělou inteligenci nebo sa-

mostatně se učící systémy, které budou stejně tak stále častěji pronikat do našich životů a světa. Ruku v ruce s obrovskými přínosy, které můžeme získat, však musím pamatovat také na řadu možných rizik a nebezpečí, které jsou s nimi úzce spjaty.

Fujitsu aktuálně používá heslo „Human Centric Innovation“. Co to vlastně znamená?

Toto motto vyjadřuje současný postoj a filozofii společnosti Fujitsu a vyjadřuje, že jde sice o technologickou společnost, ale vše se točí okolo člověka. Každá firma se musí rozhodovat, kam bude směřovat její vývoj, a na základě toho se dále rozhoduje, co bude dělat a kam bude investovat apod. Fujitsu při svém rozhodování vsadilo na člověka a lidskou společnost, protože to je hybatel všeho.

Fujitsu rozvíjí koncept Human Centric Intelligent Society, který úzce souvisí s dalším vývojem života na planetě Zemi. Společnost bude muset být inteligentní, protože zdroje, které máme k dispozici, nejsou nekonečné, a takto by s nimi mělo být také nakládáno. Celá tato problematika je ale širší, nejde pouze o přírodní zdroje, ale také o život ve městech, dopravu, zdravotnictví a další oblasti, které výrazně ovlivňují naše životy a podnikání. A většina těchto oblastí není v dnešní době zrovna ideální. Cílem konceptu Human Centric Intelligent Society je tedy optimalizace záležitostí, jako je například využívání energií, nakládání se zdroji či optimalizace dopravních spojů. Nedílnou součástí toho všeho budou samozřejmě nejrůznější technologie, algoritmy, stroje, zařízení a senzory a umělá inteligence v pozadí toho všeho.

Fujitsu za součást umělé inteligence považuje i prvek lidského faktoru, protože lidé jsou nedílnou součástí všeho. Věříme, že právě na lidech závisí veškerá inovace ve všech oblastech života, nikoli na počítačích či čemkoli jiném. A cílem Fujitsu je umožnit lidem inovovat za pomoci technologií, ať již hovoříme o sociálních sítích, datové historii, či nejrůznějších počítačových analýzách. Zároveň věříme, že smyslem evoluce (i revoluce) má být usnadnění lidských životů a v důsledku toho i možnost jejich lepšího a smysluplnějšího prožití.

Ve Fujitsu se v současné době často mluví o tzv. digitalizaci či digitální transformaci. Jak Fujitsu tuto příležitost vnímá?

Zjednodušeně řečeno jde o pronikání IT do skutečně všech oblastí lidských životů, pracovních i soukromých. Až doposud se technologický vývoj nejčastěji soustředil na snahu vyrábět více, lépe, efektivněji. V době digitální transformace tomu ale bude jinak. Digitální



Joseph Reger, CTO ve společnosti Fujitsu EMEA a Fujitsu Fellow

technologie jsou nyní dostupnější než kdy dříve, a to nejenom v IT, ale všude, a začínají postupně měnit veškeré aspekty lidských životů. Ze dříve samostatných a zcela oddělených procesů se tak nyní stávají propojené řetězce, se kterými lze komunikovat a které jsou dokonce schopny samy komunikovat navzájem, často zcela bez lidské interakce.

Velmi důležitá se tato problematika stává nyní například v průmyslu. Právě průmysl je pro oblast střední Evropy a ekonomiky jednotlivých států takřka klíčový, v České republice můžeme vyzdvihnout například automobilovou výrobu. Pro budoucnost tak bude velmi důležité správně pochopit a přijmout vše, co bude z digitalizace vyplývat. Digitalizace již nyní ovlivňuje celý životní cyklus produktu, od jeho návrhu, přes výrobu, distribuci, servis a vyhodnocování. Vše, na co si vzpomene. Celý výrobní a dodavatelský řetězec tak do budoucna čekají výrazné změny, které si dnes možná ani často neumíme představit. Do budoucna budou všechny jeho části podstatně více propojené, více spjaté navzájem, a to i navzdory tomu, že do něho vstupují desítky a stovky společností, často s úplně jinými vlastníky a provozovateli.

Vliv na digitalizaci má řada skutečností, od schopnosti provádět rychleji výpočty nebo vytvářet a ukládat více informací, ale nejdůležitější a integrální součástí bude schopnost veškerých prvků – od nejmenších součástí, jako jsou například miniaturní senzory, přes počítače až po velké výrobní nástroje – spolu navzájem komunikovat v jedné velké, komplexní síti, což nám poskytne možnosti, jaké jsme nikdy dříve neměli. Již v následujících několika málo letech budou v provozu miliardy připojených zařízení, což však opět výrazně zvýší nároky na nejrůznější sítě a jejich propojení. Výhody z toho plynoucí jsou však obrovské a bude jen na nás, zda a jak je dokážeme využít.

McAfee, Comguard

Bezpečnostním hrozbám vládne ransomware

ŠTĚPÁN FEIK

Jaká jsou v současnosti největší bezpečnostní rizika, jak se s nimi vypořádat a co nabízí Intel Security partnerům? Na to nám odpovídal ředitel společnosti Comguard Karel Klumpner.

Jak vypadal z vašeho pohledu trh s bezpečností? Došlo k růstu nebo zpomalení?

Trh s IT bezpečností každoročně roste. Podle nezávislých zdrojů je kybernetická kriminalita rostoucím globálním problémem. A v Česku i na Slovensku tomu není jinak.

Už více než rok platí zákon o kybernetické bezpečnosti. Zaznamenali jste nějaké výraznější dopady?

První vlnu zájmu ze strany zákazníků jsme zaznamenali velmi rychle – záhy poté, co zákon vstoupil v platnost. Řešení McAfee Enterprise Security Management (SIEM) uspělo v celé řadě veřejných institucí. Nicméně tato vlna byla zaměřena především na splnění povinností daných zákonem. Aktuálně dochází k postupnému definování kritické infrastruktury státu a přichází tak požadavky sofistikovanější, zaměřené na funkční management bezpečnostních událostí.

Co byla podle vás nejvýraznější hrozba, se kterou se museli uživatelé za poslední rok prát? Jednoznačně ransomware. Pro kyberzločince jde z hlediska metody o historicky největší zdroj příjmů a vidina peněz téměř na dosah motivuje útočníky k neustálým inovacím. U úspěšných ransomware kampaní se hovoří o výdělcích v řádech jednotek až desítek milionů dolarů.

Co způsobuje tak vysokou úspěšnost ransomwaru?

V zásadě to lze shrnout asi takto: Ransomware se spokojí s právy aktuálního uživatele. Nepotřebuje administrátorská práva a nesažá se je ani získat. Zasáhne minimálně uživatelské dokumenty a s trochou „štěstí“ se mu povede proniknout i ke sdíleným složkám na síti, v níž má uživatel právo zápisu.

Je rychlý a jednorázový. Velmi brzy po infekci dojde ke komunikaci s řídicím serverem a získání šifrovacího klíče. Většinou jde o jediný http požadavek mířený na již existující web a poté už může ransomware nerušeně fungovat offline. Signatura antiviru, která dorazí o několik hodin nebo dní později, už nic nezachrání.

Existující zranitelné weby jsou zneužívány i pro prvotní infekci – útočník je využije



k přesměrování uživatele na Exploit kit. A ten se pak postará o doručení malwaru. Ostatně právě Exploit kity a jejich široký záběr jsou do značné míry zodpovědné za vysokou úspěšnost ransomwaru.

Ransomware je často vnímán jako úspěšný i proto, že je velmi viditelný. Pokud se ve firemní síti najde několik spam botů za kvartál, tak se stroje jednoduše obnoví z obrazu a neexistuje velká motivace situaci řešit. Pokud ransomware se stejnou frekvencí šifruje sdílené disky, stává se problém velmi výrazným. Nejde přitom o menší účinnost antivirů, dopady jsou pouze více viditelné. Volání po výměně antiviru bývá první a přirozenou reakcí, ale z našich konkrétních zkušeností to k zastavení problémů s ransomwarem nevede.

Jaké jsou tedy způsoby prevence?

Všeobecná doporučení správně akcentují nutnost zálohování. I při dostupné záloze je ale obnova po útoku často časově náročná a zdoluhavá, takže je nutné hledat další řešení.

Z technologického hlediska jde o posun k nástrojům softwarového whitelistingu a sandboxingu. To nabízí McAfee Threat Intelligence Exchange podepřený obsáhlou reputační databází známého softwaru.

Přesuňme se od prevence přímo k McAfee. Jak se značce za uplynulý rok dařilo?

Počet uživatelů produktů McAfee pod značkou Intel Security rok od roku narůstá a v roce 2015 získali několik skutečně důležitých zákazníků. Uživatelé stále více oceňují hodnotu širokého integrovaného portfolia produktů s jednotnou správcovskou konzolí. Správa bezpečnosti se díky ní stává lépe zvládnutelnou i pro skutečně rozsáhlé sítě ve velkých organizacích.

Dařilo se i jejich partnerům?

V posledních dvou letech se k partnerům Intel Security přidalo několik velmi aktivních IT společností. Úspěšní ale byli i dlouholetí partneři, kteří díky dobrým výsledkům rozšiřují počty bezpečnostních konzultantů. Comguard navíc v letošním roce jako jediný úspěšně získal certifikaci „Service Delivery Provider (SDS) – McAfee SIEM“. To nás opravňuje poskytovat svým partnerům služby implementace a nasazení konkrétní skupiny produktů Intel Security (McAfee) bez nutnosti zakoupení Professional Services od výrobce.

Mohou vaši partneři očekávat nějaké novinky?

Intel Security partnerský program aktuálně prošel velkými změnami v souvislosti s integrací do Intel struktur. Všechny produkty z portfolia Intel Security může nyní nabízet každý registrovaný partner s podepsanou smlouvou bez povinnosti technických certifikací (tzn. Silver partner). Některé produkty jsou však zákazníkům s profesionálními službami poskytovány povinně (především SIEM a DLP, ale doporučujeme i další).

Povinnost složit certifikace v některé z technických oblastí a dosáhnout stanovený roční obrát je nyní platná pro Gold i Platinum partnery. Tato změna přirozeně reaguje na nutné zvyšování znalostí v souladu s průběžným rozvojem portfolia. Investice na straně partnerů jsou pak odměňovány lepšími maržemi, zpětnými rabaty, marketingovými fondy atd. (partneři oceňují např. registraci příležitostí).

Intel Security obchoduje zásadně přes partnery. Celý nabídkový proces probíhá vždy přes kanál výrobce-distributor-reseller-zákazník. To není nic nového, ale pro naše partnery jde o pravidlo klíčové. Na rozdíl od některých konkurentů tím Intel Security poskytuje jistotu, že si práce svých partnerů váží a má zájem je maximálně podporovat.

Proč by měli reselleri nabízet právě řešení Intel Security?

Kromě již zmíněných výhod jde především o kvalitu řešení a komplexní nabídku. Každý zákazník, který implementuje více než jeden produkt McAfee, ocení jejich integraci a možnost sdílení informací nejen mezi samotnými produkty, ale také mezi dalšími výrobci – členy aliance SIA. Většinu řešení McAfee najdete v Magic kvadrantu Gartner analytiků. To je pro řadu zákazníků klíčové, a přináší to výhodu i našim partnerům. ■

Tiskněte s HP a v létě sportujte stylově



**Za nákup HP tiskáren získáte jako
odměnu poukaz do www.a-mania.cz.**



PRAVIDLA:

- Partner získává poukázku ADIDAS v hodnotě 500,- Kč za nákup 2 ks vybraných laserových tiskáren HP (konkrétní modely v akci naleznete níže)
- Poukázku lze uplatnit ve specializovaném webovém obchodu ADIDAS - <http://www.a-mania.cz/>
- Nákupy tiskáren se sčítají v období 1. 5. – 31. 7. 2016
- Platí na nákupy od autorizované distribuce
- Produkty nemusí být nakoupeny na jedné faktuře
- Platí omezení max. 10 ks odměny na IČO
- Neplatí pro speciálně podpořené dealy (OPG), etail, retail, subdistribuci
- Výhra není právně vymahatelná
- Akce bude vyhodnocena a poukázky rozeslány v průběhu srpna Vaším distributorem

TISKÁRNY V AKCI:

HP LaserJet Pro M402n , HP LaserJet Pro M402dn, HP LaserJet Pro MFP M426dw, HP LaserJet Pro MFP M426fdn, HP LaserJet Pro MFP M426fdw, HP Color LaserJet Pro M452nw, HP Color LaserJet Pro M452dn, HP Color LaserJet Pro MFP M477fnw, HP Color LaserJet Pro MFP M476dn,, HP Color LaserJet Pro MFP M477fdn, HP Color LaserJet Pro MFP M477fdw, HP LaserJet Enterprise P3015d, HP LaserJet Enterprise P3015dn, HP LaserJet Enterprise M506dn, HP LaserJet Enterprise M506x, HP LaserJet Pro MFP M521dn, HP LaserJet Pro MFP M521dw, HP Color LaserJet Enterprise M552dn, HP Color LaserJet Enterprise M553n, HP Color LaserJet Enterprise M553dn, HP Color LaserJet Enterprise M553x, HP LaserJet Pro 500 color MFP M570dn, HP LaserJet Pro color MFP M570dw.

Eaton

Řada UPS Eaton 9PX má nové přírůstky

Nové UPS Eaton 9PX o výkonech 2 200 a 3 000 VA doplňují stávající řadu UPS 9PX o výkonu 5–11 kVA, která je oblíbeným produktem používaným v datových centrech. Řada 9PX je synonymem pro pokročilou ochranu malých a středních datových center, IT sítí a datových úložišť. Tyto UPS jsou vhodné i pro telekomunikační aplikace a aplikace v infrastruktuře a zdravotnictví.

Výkonnost a účinnost

UPS Eaton 9PX 2 200–3 000 VA, pracující v režimu dvojité konverze, je prvním UPS ve své třídě, který dodává výkon s účínkem 1 (výkon VA = výkon W). UPS 9PX dodává kritické zátěži výkon, který je v průměru o 11 % vyšší než u ostatních zařízení této třídy, která mají nižší účinník. UPS 9PX poskytuje uživateli vysokou úroveň účinnosti napájení zátěže až 94 % v režimu dvojité konverze při současném snížení nákladů na energii a chlazení. Jednotku 9PX lze použít jako volně stojící nebo je vhodná k montáži do racku. Velikost pouhých 2U dělá z UPS 9PX velice kompaktní řešení s vysokou hustotou výkonu.



Ovladatelnost

Grafický LCD displej poskytuje přehledné informace o stavu jednotky UPS a měření na jedné obrazovce. Polohu LCD displeje lze z důvodu nejlepšího pozorovacího úhlu v provedení rack nebo tower nastavit. UPS 9PX může navíc měřit spotřebu elektrické energie v jednotlivých skupinách zásuvek, přičemž je UPS vybaven dvěma skupinami zásuvek s celkovým počtem deset výstupních zásuvek. Hodnotu v kWh lze monitorovat pomocí LCD displeje nebo pomocí Eaton Intelligent Power Software. Řízení skupin zásuvek umožňuje nakonfigurovat odstavení nekritických zařízení s cílem maximalizovat co největší výdrž baterií pro kritická zařízení. UPS 9PX nabízí ve své konfiguraci sériové rozhraní a USB rozhraní včetně slotu pro přídatnou kartu.

Dostupnost a flexibilita

UPS Eaton 9PX 2 200–3 000 VA jsou k dispozici v provedení 2U, která jsou optimalizovaná pro montáž do racku nebo jako volně stojící. Dále jsou k dispozici provedení o velikosti 3U, určená k montáži jako volně stojící nebo k montáži do racku s nižší hloubkou. Součástí balení všech provedení je příslušenství pro libovolnou montáž. Statický bypass umožňuje zachování provozu i v případě vnitřní poruchy. Baterie jsou vyměnitelné za provozu z čelního panelu bez



nutnosti vypínání kritických systémů. Pro správu baterií, zejména na prodloužení životnosti baterií, využívá 9PX technologii Eaton ABM, která disponuje inovativním třístupňovým nabíjecím postupem, jenž prodlužuje životnost baterií až o 50 %. Pro delší dobu zálohy je možné přidat až čtyři externí bateriové moduly vyměnitelné za provozu, které v případě potřeby prodlouží dobu zálohy až na jednotky hodin.

UPS 9PX představuje vhodné řešení pro IT manažery, kteří požadují energetické úspory a současně hledají ochranu napájení na velmi vysoké technologické i bezpečnostní úrovni. UPS 9PX je zároveň plně kompatibilní s virtuálními prostředím VMware, Hyper-V, Citrix Xen nebo Redhat.

Proč prodávat UPS Eaton 9PX:

- ve své třídě bezkonkurenční účinník 1 (výkon VA = výkon W);
- dvojitá konverze zajišťuje pokročilou ochranu kritických zátěží datových center, IT sítí a datových úložišť;
- stejné provedení jak pro montáž volně stojící, tak i pro montáž do racku;
- kvalitní servisní podpora.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- nízké náklady na elektrickou energii a chlazení z důvodu vysoké účinnosti 94 %;
- moderní LCD displej;
- možnost měřit spotřebu elektrické energie v jednotlivých zásuvkách;
- monitorování spotřebované elektrické energie přes Eaton Intelligent Power Software;
- možnost rozšíření o komunikační kartu;
- používaná technologie ABM pro prodloužení doby životnosti baterií až o 50 %.

Distribuce pro ČR:

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

Distribuce pro SR:

ABC Data, ASBIS SK, eD' system Slovakia

-bem-

PoE Switch Selector

Fast Ethernet L2 switches

Series	Model	10/100M RJ-45	Gigabit RJ-45	GE Combo RJ-45/SFP	PoE/PoE+ ports	Total PoE budget	Fanless	Management
DES-1000	DES-1005P	5	-	-	1 PoE	15,4 W	Yes	Unmanaged
	DES-1008PA	8	-	-	4 PoE	52 W	Yes	Unmanaged
	DES-1018P	16	-	2	8 PoE	80 W	-	Unmanaged
	DES-1018MP	16	-	2	16 PoE	246,4 W	-	Unmanaged
DES-1210	DES-1210-08P	8	-	-	8 PoE	72 W	Yes	Smart (web, SNMP)
	DES-1210-28P	24	2	2	20 PoE, 4 PoE+	193 W	-	Smart (web, SNMP)
DES-3200	DES-3200-28P	24	2	2	20 PoE, 4 PoE+	188 W	-	Fully Managed
	DES-3200-52P	48	2	2	40 PoE, 8 PoE+	370 W	-	Fully Managed

Gigabit Ethernet L2 switches

Series	Model	Gigabit RJ-45	Gigabit SFP	GE Combo RJ-45/SFP	PoE/PoE+ ports	Total PoE budget	Fanless	Management
DGS-1000	DGS-1008P	8	-	-	4 PoE+	68 W	Yes	Unmanaged
	DGS-1008MP	8	-	-	8 PoE+	140 W	Yes	Unmanaged
DGS-1100	DGS-1100-08P	8	-	-	8 PoE	64 W	Yes	Smart (web, SNMP)
	DGS-1100-10MP	8	2	-	8 PoE+	130 W	-	Smart (web, SNMP)
	DGS-1100-24P	24	-	-	12 PoE+	100 W	-	Smart (web, SNMP)
	DGS-1100-26MP	24	-	2	24 PoE+	370 W	-	Smart (web, SNMP)
DGS-1210	DGS-1210-08P	8	2	-	8 PoE	45 W	Yes	Smart (web, SNMP)
	DGS-1210-10P	8	2	-	8 PoE+	78 W	Yes	Smart (web, SNMP)
	DGS-1210-24P	24	4	-	12 PoE+	85 W	-	Smart (web, SNMP)
	DGS-1210-28P	24	4	-	20 PoE, 4 PoE+	193 W	-	Smart (web, SNMP)
	DGS-1210-52P	48	4	-	16 PoE, 8 PoE+	193 W	-	Smart (web, SNMP)
	DGS-1210-52MP	48	4	-	40 PoE, 8 PoE+	370 W	-	Smart (web, SNMP)
DGS-1510	DGS-1510-28P	24	4	-	24 PoE+	193 W	-	Fully Managed

Stackable Gigabit Ethernet L3 switches

Series	Model	Gigabit RJ-45	GE Combo RJ-45/SFP	10GE *	PoE/PoE+ ports	Total PoE budget	Routing	Management
DGS-1510	DGS-1510-28P	24	2 SFP	2 SFP+	24 PoE+	193 W	Static	Fully Managed
DGS-3120	DGS-3120-24PC	20	4	2 CX4	24 PoE+	370 W **	Optional Static	Fully Managed
	DGS-3120-48PC	44	4	2 CX4	48 PoE+	370 W **	Optional Static	Fully Managed
DGS-3420	DGS-3420-28PC	20	4	4 SFP+	24 PoE+	370 W **	Static, RIP	Fully Managed
	DGS-3420-52P	48	-	4 SFP+	48 PoE+	370 W **	Static, RIP	Fully Managed
DGS-3620	DGS-3620-28PC	20	4	4 SFP+	24 PoE+	370 W **	Full L3	Fully Managed
	DGS-3620-52P	48	-	4 SFP+	48 PoE+	370 W **	Full L3	Fully Managed

Note: * SFP+ ports are dual-speed, support both 1G SFP and 10G SFP+ transceivers

** 740 W with external redundant power supply DPS-700

Partnerský portál:
www.dlink.com/partners

Projektová podpora:
marek.vyklicky@dlink.com

Distribuce:

ABCDATA

ASBIS®

ATComputers

ed Follow the future

SWS®

Western Digital

Kapacita pevných disků narůstá

Když jde o kapacitu a spolehlivost, jsou stále klasické pevné disky první volbou. Nová produktová řada pevných disků Western Digital zvyšuje kapacitu až na 8 TB a rozšiřuje možnosti datových úložišť. Pevné disky řady WD Red a WD Purple využívají technologii HelioSeal. Použití helium snižuje vnitřní odpor a tření, čímž se zvyšuje výkon a umožňuje se dosáhnout vyšších kapacit při optimalizaci spotřeby energie.



Na neustálou a pořád se zvyšující poptávku po vyšší kapacitě úložišť reaguje společnost Western Digital uvedením pevných disků s kapacitou 8 TB. Nové disky najdou uplatnění v provozech, kde běží aplikace a systémy, vyžadující zejména vysokou kapacitu, výkon a spolehlivost.

Více kapacity pro monitorovací kamerové systémy

Mezi pevnými disky WD s kapacitou 8 TB jsou disky řady WD Purple. Tyto disky jsou optimalizované pro náročná prostředí monitorovacích kamerových systémů. Jsou navrženy pro nepřetržitý provoz bezpečnostních kamerových systémů (24/7), které integrují až 8 pevných disků a zpracovávají signál až z 32 kamer.

Dohledové kamery produkují data v podobě digitálních záznamů ve vysoké kvalitě, které jsou náročné na úložný prostor. Nová, vyšší kapacita disků z řady WD Purple umožní mimo jiné prodloužit dobu uchování záznamu pro následné analýzy a reference a zajistí možnost ukládat data v požadovaném vysokém rozlišení, tedy ve vyšší kvalitě.

Firmware disků řady WD Purple pomáhá eliminovat degradaci kvality videa a výpadky, k nimž může dojít v případě, kdy úložiště bezpečnostního systému používá běžné pevné disky. Pokud dojde k situaci, kdy je nutné prohlédnout záznam bezpečnostního systému, představují vynechané nebo ztracené snímky závažný problém. Disky Western Digital Purple s technologií AllFrame poskytují jistotu, kterou by provozovatel měl mít, když potřebuje přehrát důležitý záznam z bezpečnostních kamer. Technologie AllFrame pro streamování využívá ATA rozhraní, díky tomu eliminuje výpadky videa, zajišťuje



kvalitní přehrávání pomocí plynulého datového toku a podporuje vyšší počet diskových pozic v zařízení.

Nové požadavky osobních úložišť

Druhou platformou, na kterou cílí nové disky Western Digital, jsou osobní datová úložiště a úložiště typu NAS. Nárůst centralizace dat, vytváření digitálního obsahu a nároky na bezpečné ukládání ze strany firem, malých podniků a konečných uživatelů jsou hlavním zdrojem požadavků na stále vyšší kapacity úložišť. Interní disky WD Red jsou speciálně navrženy pro prostředí úložišť NAS a od svého uvedení na trh si získaly oblibu u výrobců síťových úložišť. Disky WD Red s kapacitou až 8 TB poskytují dostatečný prostor, který vyhovuje stále se zvyšujícím potřebám uživatelů.

Nový WD Red 8 TB s označením WD80EFZX je disk se SATA III 6G rozhraním, technologií IntelliPower, 5 400 ot./min, a je speciálně navržen pro systémy NAS s 1–8 pozicemi pro interní disky. Disk je optimalizovaný pro prostředí nepřetržitého provozu 24/7.

Proč prodávat produkty WD:

- snadná integrace disků do nových i stávajících řešení;
- ideální pro kamerové systémy (WD Purple) a úložiště (WD Red);
- spolehlivé produkty etablované značky.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- disky WD Purple a WD Red jsou určeny pro specifické typy nepřetržitých provozů;
- vysoká spolehlivost a dostupnost ukládaného obsahu;
- vysoká kapacita až 8 TB.

Distribuce pro ČR:

ABC Data, AT Computers, eD' system Czech, Tech Data Distribution

Distribuce pro SR:

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

-bem-

ThinkCentre X1

TENKÝ JAKO NOTEBOOK, VÝKONNÝ JAKO STOLNÍ POČÍTAČ



Lenovo™

ELEGANTNÍ DESIGN. VYNIKAJÍCÍ VÝKON.

All-In-One počítač může být opravdu štíhlý. Díky použitému hliníkovému šasi a nejnovějšímu hardwarovému vybavení **zeštíhlal ThinkCentre X1 na úctyhodných 11 mm**. Zároveň přináší **rozšířené funkce zabezpečení, možnost vzdálené správy díky technologii Intel vPro a úžasný širokoúhlý displej s úpravou proti odleskům**.

Nevyhnul se ani náročnému testování - musel vydržet náročný provoz pod nánosem desetiletého prachu. I takto náročné podmínky je schopen ThinkCentre X1 ustát bez provozních chyb.

SPECIFIKACE

- Až Intel® Core™ i7-6600U s technologiemi vPro™ a Active Management
- Windows 10 Pro
- 23.8" FHD (1 920 x 1 080) IPS displej
- Grafická karta Intel® HD 520
- Operační paměť až 16 GB, 2133 MHz, DDR4
- HDD až 1 TB nebo SSD až 512 GB
- Tichý chod a nízká provozní teplota
- Vyroben ze 65 % z recyklovaného materiálu
- Možné naklápění v rozsahu -5 až 45 stupňů
- Energetická účinnost napájecího zdroje dosahuje 88 %
- Úspěšně prošel testy odolnosti dle norem MIL-SPEC
- **Ocenění reddot Design Award 2016**

*Cena bez DPH od: **25 724 Kč**

Více na www.totojethinkpad.cz

Autorizovaní distributoři:

ATComputers  

Procesor Intel® Core™ i7 vPro™

Intel Inside®. Znamená komplexní bezpečnostní řešení.



* Uvedeny jsou orientační dealerské ceny bez DPH. Nabídka může být modifikována nebo stažena bez předchozího upozornění. Uvedené informace nemají smluvní závaznost. Obrázky mají pouze informativní charakter. © Lenovo Copyright 2016. Lenovo, Lenovo logo, ThinkPad, ThinkPlus, TrackPoint, ThinkVantage and Active Protection System jsou ochranné známky společnosti Lenovo. Intel, the Intel logo, Intel Inside, Intel Core, and Core Inside are trademarks of Intel Corporation in the U.S. and/or other countries. Microsoft a Windows jsou registrované ochranné známky společnosti Microsoft Corporation.

BOŘIT MÝTY HODLÁME I V BUDOUCNOSTI



Štěpán Feik

Dámy ze společnosti Lama CZ se k mýtu o IT jako men-only klubu staví po svém – s humorem sobě vlastním. O tom, co na IT oceňují, komu budou fandit v hokeji nebo zda dávají přednost papírové knize před čtečkou, jsme zapředli řeč s Michaelou Šnapkovou, Barborou Balonovou a Simonou Golasowskou.



Michaela Šnapková

V Lama CZ dělá podle vašich slov hodně žen – kolik přesně a jaký máte poměr?

Michaela Šnapková: Přesně to nevím, ale ani nevím o nikom, kdo z IT má víc žen! (smích)

Barbara Balonová: Dlouhé roky byl majitel osamocený, pak ale přijal nějaké muže, občas je ve firmě i potkáme. (smích)

Simona Golasowská: Poměr tu bude odhadem 99 : 1, ale on má často dovolenou...

Neboříte tím trochu mýty o IT coby men-only clubu?

Barbara Balonová: Boříme, boříme i jiné mýty a jsme připraveni bořit je i v budoucnu.

Simona Golasowská: Boříme.

Michaela Šnapková: Vždy jsme tak trochu bořili mýty, nejen o men-only clubu, ale také o nevýznamnosti specialisty na spotřební materiál mezi headline distributory. Jdeme si svou vlastní cestou, a to, že vede k cíli, potvrzují naše úspěchy nejen u resellerů, ale také u našich dodavatelů, kde nejdůležitější pro nás bylo získání ocenění nejlepší distributor spotřebního materiálu HP ve střední a východní Evropě v roce 2012.

Jak jste se vlastně dostaly do oboru IT?

Barbara Balonová: Nástup do IT byl pro mě výzvou naučit se něco nového a pro mě zajímavého. Spotřební materiál, doplňky, média – byla to láska na první pohled.

Simona Golasowská: Na IT mě nejvíce lákalo, že budu pracovat v mužském kolektivu.

Michaela Šnapková: Zcela triviálně, poslala jsem životopis, absolvovala výběrové řízení a vyšlo to.

Co máte ve firmě na starosti?

Michaela Šnapková: Mám na starosti vedení marketingového oddělení od A do Z. Zajišťuji také spolupráci se všemi odděleními napříč firmou a zeměmi, spolupráci s výrobcí a obchodními partnery v oblasti retailu a e-tailu. Do mé kompetence spadá také samozřejmě běžná marketingová agenda, ale to by bylo na dlouho.

Barbara Balonová: Jsem vedoucí prodejce. Vedu tým obchodníků a zároveň pečuji o zákazníky. Bez toho by mě to nebavilo. U všeho, co dělám, se snažím myslet na přínos a pohodlí našich partnerů. Spolupráce s nákupem, marketingem, expedicí přináší výsledky. Pak třeba i promoakce mají ten správný dopad a vše dokonale klapne.

Simona Golasowská: Já obstarávám nákup.

A obligátní – co vás na práci v IT nejvíce baví?

Barbara Balonová: Na IT je úžasné hlavně tempo vývoje – vše se rychle mění, nové technologie se objevují, staré zanikají. Věci, které jsou trendy dnes, budou za dva roky jen v hlavách nadšenců a úplně zmizí z trhu. Člověk se může neustále učit nové věci a udržovat tak krok s aktuálním děním.

Michaela Šnapková: Baví mě ta rozmanitost. Obecně mě na mé práci, a zřejmě by bylo jedno, jestli je nebo není v IT, baví, že si člověk vyzkouší spoustu věcí, získá nové zkušenosti, osvojí si řadu dovedností, potká mnoho zajímavých a inspirativních lidí a co především – zocelí si nervy, zjistí, kam až sahají jeho možnosti, i když už se zdá, že dál sahat nemohou. IT je rychlý byznys, někdy až příliš, proto mě vždy trochu překvapí, když stejné požadavky, jako jsou kladeny na nás –

rychlost dodávek, okamžitá dostupnost všech informací na webu atp. –, nejsou pro jiná odvětví tak běžné. Řekneme si upřímně, jsme zhyčkaní.

Simona Golasowská: Oceňuji především rychlost.

Sledujete nejnovější vývoj technologií (třeba virtuální realita) – která vás nejvíce zaujala?

Michaela Šnapková: Virtuální realita je fajn – světy, které nám přinesou neomezené možnosti, ale nezapomínáme tak trochu na normální obyčejný reálný život?

Barbara Balonová: Překvapením jsou pro mě možnosti dnešních telefonů a – patrně – jejich budoucnost. Mám teď na mysli například funkci Continuum, kterou uvedl Microsoft – mobil, který mi doma dokáže v jistých ohledech nahradit počítač. Když ne teď, třeba za nějaký čas...

Simona Golasowská: Je toho opravdu hodně, nelze to vše vstřebat.

Jaké periferie k počítači používáte? A proč?

Barbara Balonová: Jsem konzervativní a při práci používám nejobyčejnější klávesnici Logo. Vsadila jsem na její spolehlivost a rozložení kláves mi maximálně vyhovuje. Myš u mě vede jednoznačně bezdrátová E-Blue Arco a v modré barvě, ať si práci udělám veselejší. Také mám obal na čtečku, mobil, tablet a čisticí sadu Logo 2 v 1 na mobil či tablet, co neustále hledám v šuplíku. (smích)

Simona Golasowská: Používám myš E-Blue Cobra, zlatou bezdrátovku – skvěle padne do ruky, je rychlá, přesná, tichá a funguje bez podložky. Pak mám také klávesnici E-Blue K738 – je oranžová, takže se dá dobře najít mezi papíry na stole. (smích)

Michaela Šnapková: Můžu s klidným svědomím říct, že jsem také věrná produktům naší vlastní značky Logo. Používám klasické kancelářské doplňky. Klávesnici Logo Standard mám již mnoho let – je to neskutečný držák a přežije i hrubé zacházení při vyklepávání nečistot. Myš Logo Office s gelovou podložkou a gelovou předložkou před klávesnicí opět značky Logo – to aby karpály netrpěly. Právě testuji vibrační sluchátka E-Blue Mazer EHS919 a bubínky se mi chvějí ještě doma. Na notebook pak používám tašku Logo Flower.

Ještě jedna IT otázka – jak podle vás vypadá ideální notebook nebo počítač?

Barbara Balonová: Lehký, fungující, s velkým displejem, vždy nabitou baterkou... (smích)

Simona Golasowská: Je růžový.

Michaela Šnapková: Formát ideální do kabelky, lehoučkový jako pírko, maximální hardwarová i softwarová výbava, rychlý jako vítr, trvale nabitá baterie a když ho otevřete, tak z něj máte 21" monitor. Funguje jako dokonalá asistentka – vyhledá nejrelevantnější odkazy na Googlu, připraví kompletní podklady pro prezentaci, sleduje nejnovější



Barbora Balonová

trendy v oboru, hlídá vám kalendář, doporučí nejlepší restauraci, objedná nákup i s dovážkou, uvaří, uklidí. To jsem se trochu zasnila a skočila do virtuálního světa – dobrá, tak reálně, když by toto všechno uměl, tak by mohl vážit i těch 900 g. (smích)

Jak se vám daří kombinovat práci a osobní život? O IT se všeobecně říká, že je to žrout času...

Michaela Šnapková: Obecně si myslím, že to není jen specifikum IT – přívál informací, které člověk musí v dnešní době roztřídit na relevantní a ty nepotřebné, zpracovat, vstřebat a ideálně nezapomenout nebo je alespoň umět znovu najít, když je potřebuje...

Barbora Balonová: Ano, je to žrout času. Nějak neodlišuji práci od osobního života. Den má 24 hodin. Důležité je neztratit zdravý rozum a vše si dobře naplánovat.



Simona Golasowská

Simona Golasowská: Souhlasím, je to žrout času.

Prozradíte, jak si čistíte hlavu od stresu?

Barbora Balonová: Pravidelně chodím na spinning a plavat. Potom lyže, kolo, hory, výlety. Víkendy trávím s rodinou a sloužím k odpočinku. V týdnu se pracuje.

Simona Golasowská: Knihy, sport, zahrada, jídlo.

Michaela Šnapková: Pomáhá mi jakákoliv fyzická činnost. Pro totální vypnutí mozku, kromě „master resetu“ u skleničky, mohu vřele doporučit třeba fotbal. Plíce, které se po pár úvodních minutách zcela nesmyslně honičky s kolegy za kulatým míčem našťestí, mezi čtyřmi stěnami, nacházejí mimo váš organismus, dají zapomenout na jakékoliv starosti a stresy. Takové vytloukání klínu... (smích) Ale nemusí to jít vždy do extrému, stačí mít z pohybu radost – lyže, badminton, brusle, plavání – prostě pohoda.

Moje klasická a oblíbená otázka: Čtete? Pokud ano, tak co?

Barbora Balonová: Na čtení knih kromě dovolených moc času nezbývá. V týdnu raději čtu blogy a pokud je času více, ráda se začnu do tvorby např. Stiega Larssona.

Simona Golasowská: Čtu všechno a hodně.

Michaela Šnapková: Ano, denně čtu desítky až stovky mailů, pak odkazy z těch mailů a pak odkazy z těch odkazů... A taky samozřejmě Reseller Magazine! Také čtu různé spíše vzdělávací knihy a materiály, na zbytek už nejsou oči.

Čtečka, nebo klasická kniha?

Barbora Balonová: Čtečka na dovolené, na cestách, ale kniha vždy zůstane knihou.

Simona Golasowská: U mě vítězí čtečka.

Michaela Šnapková: Audio kniha nebo klasická, těch svítících monitorů, obrazovek a displejů je i tak dost.

Vycházíme v květnu, a to propukne klasická mánie v podobě mistrovství světa v ledním hokeji. Budete fandit?

Barbora Balonová: Sleduji akorát výsledky českého týmu, a pokud postoupí do finále, určitě budu před televizní obrazovkou fandit.

Michaela Šnapková: No, to mi povídejte, naplánovat roadshow tak, aby účastníci nezůstali doma u zápasů, ať už Čechů, nebo Slováků, je docela oříšek. Nejsem klasická fanyнка, je to jako s fotbalem, jen to cosí, za čím se všichni honí, je tentokrát placaté, ale samozřejmě, že Čechy i Slováky podporím. Držím palce všem, kteří ukážou, že něco umí. A to jsou tam v podstatě všichni, ne? Ale přece jen... „Češi do toho!“ (smích)

Simona Golasowská: Ano, těším se na finále Slovensko : Česko. ■

HP ProLiant Gen9 s Windows Server 2012 R2

Hewlett Packard
Enterprise

ROK

Výkon nové generace a záruka ochrany dat

**Stále ještě máte zákazníky s Windows 2003 Server?
Víte, že tento systém již nemá podporu od výrobce?**

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 20%**

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® E5-2620v3
(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
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: K8J99A **Akční cena: 55 490 Kč**
Běžná cena: 87 890 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: 53 690 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: 62 490 Kč**
Běžná cena: 98 850 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: 19 190 Kč
Akční cena: 15 350 Kč
Sleva: 20 %



Uvedené ceny platí do 31. 5. 2016.

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

BROTHER MONO LASEROVÁ SÉRIE PRO BUSINESS

Společnost Brother přichází na trh s novou mono laserovou řadou navrženou speciálně pro **firemní zákazníky** – zcela nová robustní konstrukce, spolehlivý výkon a mnoho praktických řešení na podnikové úrovni vytváří velký potenciál k využití těchto produktů ve firemním prostředí.

Nová řada sestává z šesti tiskáren a stejného počtu multifunkčních zařízení. Celá řada je navržena pro velkoobjemový tisk (až 10 000 stran měsíčně) a pro sdílení zařízení v rámci pracovních skupin.

Při vývoji produktů byl kladen důraz především na praktičnost. S rychlostí tisku až 50 stran za minutu a s prvním výtiskem za méně než 7,5 vteřiny, s extra vysoko kapacitním tonerem s výtěžností až 20 000 stran a přídatnými vstupními i výstupními zásobníky papíru, Brother pozvedl produktivitu a nákladovou efektivitu na vyšší úroveň.

Možnost uživatelského přizpůsobení prostředí, přídatné vstupní zásobníky a výstupní pořadače s možností třídění jednotlivých tiskových úloh předznamenávají možnost individuálního nastavení pro diverzifikované požadavky jednotlivých pracovních kolektivů. Integrované NFC nabízí uživatelům lepší zabezpečení dokumentů a zlepšenou autentizaci uživatele bez nákladných čteček karet. Řada nabízí pokročilé funkce na podnikové úrovni při nižší ceně.

Série obsahuje i celou řadu inovativních profesionálních řešení. Patří mezi ně například management tisku pro absolutní kont-

rolu nad tiskovými náklady, možnost tisknout z mobilních zařízení, což odpovídá politice BYOD (Bring Your Own Device) nebo podpora platformy BSI (Brother Solutions Interface), která umožňuje vytvářet vývojářům třetích stran individuální řešení pro integraci Brother zařízení do stávajících podnikových systémů. Individuální uživatelské rozhraní je vytvářeno s cílem nabídnout nové možnosti – pomoci zákazníkům zefektivňovat pracovní postupy a zlepšovat bezpečnost při současné redukci nákladů.

Celá produktová řada by měla být dostupná v průběhu měsíce května.



HL-L6400DW

CASHBACK
VRÁCENÍ
PENĚZ

šrotovné 20%
(pro dealera)

+ 20% cash back
(pro koncového zákazníka)



MFC-L6900DW

Klíčové vlastnosti

- Rychlost tisku až 50 str./min.
- Extra vysokokapacitní tonery s výtěžností až 20 000 stran
- Skener s rychlostí 50 str./min. (100 obr./min.)
- Standardní zásobník na 520 listů papíru
- Přídavné zásobníky o celkové kapacitě až 2650 listů
- ADF až na 80 listů
- NFC



DCP-L6600DW

Nová řada vychází z požadavků trhu

Brother provedl průzkum mezi svými zákazníky, na jehož základě stál vývoj této nové série. Ve srovnání s předchozí mono laserovou sérií došlo k následujícím posunům:

- Maximální kapacita výstupu byla zvětšena o **600%**
- Maximální vstupní kapacita papíru byla zvětšena o **150%**
- Robustní ADF se vstupní kapacitou navýšenou o **60%**
- Lepší výtěžnost toneru o **66%** – lepší CPP a nižší celkové náklady na vlastnictví



MFC-L5750W

Na základě požadavku našich partnerů, jsme schopni pomoci vyřešit financování nákupu strojů, nabídnout speciální podmínky pro výběrová řízení i MPS.

Celá produktová řada by měla být dostupná v průběhu měsíce května.

Velkoformátový tisk má potenciál

JIŘÍ JEDLIČKA

Tiskárny, to nejsou jen zařízení do kanceláří a stroje pro produkční tisk, ale také velkoformátová tisková řešení, nabízená v široké škále technologií a určená pro různé typy úloh s odlišnými požadavky na vlastnosti vytištěného materiálu. Jednotlivé nabízené typy tak odpovídají konkrétním požadavkům zákazníků z různých segmentů – od reklamních a marketingových firem přes projekční kanceláře až po fotolaboratoře. Navíc může jít jak o interní tisková oddělení, tak i o poskytovatele tiskových služeb.

Velkoformátová tisková řešení obvykle nevyužívají jako médium jednotlivé listy, ale materiál navinutý na roli. Přínosem tohoto přístupu je možnost kontinuálního tisku výstupů opravdu velkých délek, nejčastěji při šíři rolí 24", 36", 42" a 60". Pokročilé systémy využívají více rolí s různými materiály a minimalizují tak dobu prostojů, ke kterým při přechodu mezi různými tiskovými úlohami běžně dochází. Nejnáročnější zákazníci mohou využívat i tzv. spojovače, které těsně před vyčerpáním jedné role připojí na konec média roli novou a kontinuální tisk tak může být opravdu nepřetržitý.

Různé materiály

Velkoformátové tiskárny využívají různorodé typy médií se speciálními povrchovými úpravami i bez nich. Tento typ tisku tak nachází

uplatnění v široké škále úzce zaměřených i univerzálních aplikací. Moderní zařízení si vedle klasických papírových materiálů často poradí i s textiliemi, vinylem, samolepicími monomerickými i polymerickými fóliemi, litými fóliemi i polyesterovými filmy. Obvykle nechybí ani podpora zákaznických materiálů, a to i těch s velkou tloušťkou, tedy například tapet a pláten.

Tiskárny pro technický tisk?

V oblasti počítačem podporovaného projektování (CAD) a geografických informačních systémů (GIS) nachází uplatnění zejména plotry, a to v širokém rozsahu formátů, běžně až do B0. Mezi klíčové vlastnosti patří hladké vykreslování křivek i naprosto přesné podání textu a grafiky, roste i zájem o tisky, odolné vůči vlhkosti či vodě. Dříve dominantní orientace na černobílé výstupy doplňované červenou barvou dnes ustupuje plnobarevným variantám. Zákazníci často oceňují i kombinace v podobě multifunkčních zařízení nebo velkoformátové skenery.

Ploché tiskárny

Alternativu k využívání rolí představují tzv. flatbed neboli ploché tiskárny. Za průkopní-

ka komerčního pokrytí tohoto segmentu je považována společnost Océ (dnes je značka součástí společnosti Canon), a to díky tiskárně Océ Arizona. Podstatou flatbed systému je tisk na médium, které je nejčastěji na tiskovou desku uchycené pod tlakem za pomoci pojezdového tiskového mechanismu pohybujícího tiskovými hlavami nad deskou. Flatbed tiskárny jsou k dispozici pro různé formáty, a to včetně velkých rozměrů, přesahujících v jedné ose i tři metry. Obrovskou výhodou je možnost tisku na širokou škálu pevných i flexibilních médií včetně velmi netradičních, jako je kůže, keramika, dřevěné desky nebo dokonce i na prostorové objekty – například na golfové míčky; zanedbatelná není ani rychlost tisku, která mnohdy přesahuje hodnotu i 100 m² za hodinu.

Důležitá je i kompatibilita s velmi tenkými médii, zejména pak v případě teplotně vysoce citlivých materiálů – pokročilé technologie UV vytvrzování již naštěstí nejsou teplotně náročné a povrch média příliš nezahřívají.

Životnost výtisků až 120 let

V případě digitálních velkoformátových tiskových řešení nejsou k dispozici pouze běžné inkousty a tonery. Jsou zde například speciální tuhé inkousty, fotografické inkousty s vysokou trvanlivostí a perfektním barevným podáním, inkousty zajišťující při tisku technické dokumentace ostrost čar i textů,



dekorativní laky a UV inkousty zasychající díky polymerizaci v důsledku UV ozáření.

Kvalita tiskového výstupu souvisí s šířkou barevného prostoru, plynulostí přechodů i s optimalizací rozpíjení barev. Výrobci mají ve svém produktovém portfoliu jak systémy se základními čtyřmi barvami, tak i tisková řešení s více než dvanácti barvami včetně bílé. Některé tiskárny využívají i latexové inkousty rozpustitelné vodou, které jsou určené pro vysoce ekologický tisk se skvělou odolností proti vyblednutí a poškrábání.

Životnost výtisků úzce souvisí s použitou technologií a pohybuje se od velmi krátké doby v řádu jednotek dnů přes středně dlouhou dobu okolo tří let až po mnoho desetiletí – u pigmentových inkoustů je životnost dokonce až 120 let.

Vyšší kvalita i rychlost

Mezi obecné trendy patří zejména zvyšování rychlosti tisku, kvality tiskových výstupů a ekonomické výhodnosti. U všech hlavních značek je také patrná snaha nabídnout možnost graficky působivých velkoformátových výstupů co nejširšímu spektru uživatelů v různých oblastech podnikání. Stranou zájmu nezůstává ani minimalizace dopadů na životní prostředí pomocí snižování spotřeby elektrické energie i množství spotřebovávaného inkoustu a využívání neagresivních a recyklovaných i recyklovatelných materiálů.

Výrobci neustále zdokonalují přesnost výstupů. Díky tomu mohou nová velkoformátová zařízení podporovat pokročilé tiskové aplikace včetně těch, které vyžadují sladění oboustranného tisku nebo dokonalý soutisk u opakovaného tisku s cílem dosáhnout vysoké denzity nebo plastického efektu texturovaného povrchu. V případě flatbed tiskáren je trendem vylepšování podpory potisku materiálů s nepravidelnými tvary a přesného tisku na více samostatných deskách nebo třeba rozšiřování funkčních možností pomocí zabudování několika oddělených vakuových systémů. Vysoce výkonné podtlakové systémy navíc dovolují i spolehlivé zafixování

zvláště tvrdých pevných materiálů. Trendem je i zvyšování objemu tisku, spolehlivosti a efektivnosti pro malosériovou produkci.

Důraz na větší efektivitu

Trendy v oblasti velkoformátového tisku ale nesouvisí jen s hardwarem – pokrok se týká i programového vybavení, a to v několika různých rovinách. Vedle vylepšování ovládacího softwaru jde především o zdokonalování workflow aplikací s cílem zvýšit produktivitu a zefektivnit pracovní postupy. Zdokonalování probíhá i na poli softwaru pro správu tiskových služeb určených ke sledování celého procesu zpracování objednávky, a to i v případě využití většího počtu tiskáren. Nosnou myšlenkou softwarových vylepšení je snaha o maximálně snadné použití – ty tam jsou doby, kdy obsluha profesionálních tiskových řešení musela zvládnout uživatelsky nepřívětivé ovládání.

Speciální aplikace

Velkoformátová tisková řešení se netýkají jen tisku velkých ploch, ale mohou podpořit kreativitu v produktovém designu, například i pomocí 3D kartonového tisku modelů. Finálním výstupem tak může být například model automobilu, klidně i v měřítku 1 : 1. Využitelnosti speciálních aplikací se meze nekladou, a vše je tak prakticky jen na tvůrčí představivosti jednotlivých uživatelů.

Na všechna výše uvedená zdokonalení a inovace bychom měli pohlížet jako na prostředek budování nových příležitostí v oblasti tiskových aplikací. Koncoví uživatelé stále častěji vyžadují typy tisků, které překonávají dřívější možnosti, a je proto dobře, že výrobci se dlouhodobě snaží přicházet s pokrokovými technologiemi a řešeními. Opravdová přidaná hodnota a příležitosti se totiž ukrývají právě v novinkách, které umožňují naplňovat zákaznické potřeby a dovolují jednotlivým tiskařům odlišení od konkurence.

Přidaná hodnota pro prodejce

Velkoformátové tiskárny jsou vysoce sofistikovaná zařízení, která pro efektivní využití vyžadují určitou míru odborné znalosti operátorů a pravidelný servis. Z tohoto důvodu je důležité nabízet zákazníkům takové stroje, u kterých mohou partneři a prodejci zajistit jak proškolení, tak i odpovídající podporu a servisní služby. Přední značky i jejich lokální zastoupení mají propracované partnerské programy a je zpravidla jen na konkrétních dodavatelích a prodejcích, zda a do jaké míry tento typ příležitosti využijí.

Prodávát a užívat

Nejvýznamnější obchodní příležitosti pro prodejce souvisí nejen se zcela novými tiskovými aplikacemi. Stranou zájmu by neměl zůstat prodej spotřebního materiálu, služby v podobě instalace, počátečního nastavení a proškolení obsluhy, prodej služeb s přidanou hodnotou včetně integrace a servisu nebo odborná pokročilá školení a semináře. Velmi důležitá jsou i dlouhodobá partnerství s jednotlivými zákazníky a nabízení komplexního přístupu.

A proč by o velkoformátovém tisku měli uvažovat zákazníci? Sice vždy závisí na typu organizace (komerční poskytovatel tiskových služeb, interní tiskové oddělení, projekční kancelář...) a jejího úhlu pohledu na využitelnost moderních tiskových technologií, nicméně všeobecně jde vždy o zefektivnění a zkvalitnění stávajících činností a o možnost nabídnout či využívat nové služby. Moderní řešení umožňují zajistit kvalitu výstupů na různorodé materiály přesně podle konkrétních požadavků zákazníka včetně produkce okamžitě suchých výstupů s vysokou odolností vůči okolním vlivům. To vše při dostatečné kapacitě až stovek metrů čtverečních za hodinu.

Včasně uchopení nových směrů může otevřít příležitosti, které jsou pro prodejce zajímavé jak ziskovostí, tak i možností navázat či rozšířit do dlouhodobé podoby dosavadní spolupráci. Mnohé firmy dnes navíc již neřeší otázku, zda, ale pomocí jakých technologií do světa velkoformátového tisku vstoupí a jakou přidanou hodnotu jim tyto technologie nabídnou. Díky digitálním velkoformátovým tiskárnám mohou prodejci oslovit i menší a šetrnější zákazníky. To je bezesporu dobře pro všechny zainteresované strany – od koncových uživatelů a zákazníků přes prodejce a distributory až po výrobce.

Jiří Jedlička pracuje jako produktový manažer pro velkoformátový tisk ve společnosti Canon CZ

Armor

Nevystavujte se problémům s nelegálními tonery

Existuje nelegální software, padělky oblečení nebo nezákonné kopie filmů. Veškeré zmíněné záležitosti jsou na českém trhu rozšířené, ale stejně tak se běžně setkáte s nelegálními tonery a cartridgey do tiskáren. Jde o padělky, které jsou ve většině případů dováženy z Asie.

Použitím takového nekvalitního padělku, který nevyhovuje zákonným normám, nejen snižujete životnost tiskového zařízení, ale jejich prodejem a distribucí se vystavujete riziku trestního stíhání či v krajním případě dokonce vězení.

Tiskárna přestala tisknout

Typická situace, která nastává jednou za čas v každé firmě, na každém úřadě, kde se denně tiskne – tiskárna přestala tisknout. Je potřeba vyměnit tiskovou náplň. Mnohdy tato situace vyústí v zuřivé vyhledávání toho nejlevnějšího spotřebního materiálu, bez ohledu na značku, kvalitu a záruku. Lidé často netuší, že také tonery nebo inkoustové cartridge jsou chráněné průmyslovými vzory nebo patentovým právem. Jejich napodobeniny jsou proto nezákonné, a to je případ právě levných padělků spotřebního materiálu z Asie. Trestně odpovědný je pak jak ten, kdo toner doveze, tak i ten, kdo jej prodává, nebo ten, kdo jej užívá ve firmě nebo na úřadě. Navíc zde hrozí případná náhrada škody.



Laserové tonery s čipem pak musí mít označení evropské homologace, tedy známé CE.

Použití nekvalitního padělku může nejen nadobro zlikvidovat vaši tiskárnu, ale také vážně ohrozit vaše zdraví, jelikož tyto výrobky nerespektují limity pro obsah zdraví škodlivých látek.

Kvalitní tonery od Armoru

Originální tonery nebo cartridge seženete samozřejmě u výrobců tiskáren, na českém trhu ale působí celá řada firem, u kterých máte jistotu, že výrobky zde nakoupené jsou legální. Francouzská společnost Armor v oboru působí již téměř sto let a patří mezi světovou špičku. Má vlastní laboratoře a výrobní i obchodní pobočky po celém světě. Nabízí tonery a cartridge do většiny tiskáren. Tonery od Armoru neporušují patentovou ochranu a mají bezpečnostní listy. Armor dokonce nabízí nadstandardní záruky jako například doživotní záruku na lasery i inkousty nebo záruku na deklarovaný počet vytištěných stran. Oblíbené jsou také tzv. jumbo řady, kdy můžete díky unikátní technologii vytisknout ještě více stran, než je běžné, díky tomu je tisk s Armorem mnohem ekonomičtější.

Jak se vyhnout problémům s nelegálními tonery:

- **Pozor na podezřelé nízkou cenu.**
Výroba asijského padělku je nekvalitní, nedůsledná a bez záruky bezpečnosti a zdravotní nezávadnosti. Proto je cena tak nízká. Jí odpovídá většinou i kvalita.
- **Nakupujte pouze u obchodníka, kterého znáte a důvěřujete mu.**
Dobrý prodejce upřednostňuje kvalitu, neprodává padělky, nechová se nezákonně.
- **V případě pochyb požadujte bezpečnostní listy.**
Pokud máte pochyby, požadujte již zmíněné bezpečnostní listy. Asijské padělatel je nemají.
- **Pokud si nejste jisti, obraťte se na stát.**
Kontaktovat můžete jak Českou obchodní inspekci, Inspekci životního prostředí, tak i Policii ČR.

Rizika nelegálních tonerů

Vedle právních aspektů je zapotřebí zohlednit i další okolnosti, související s použitím padělaného spotřebního materiálu. Tonery obsahují chemické látky a podle zákona musejí mít tzv. bezpečnostní listy. Ty získáte na vyžádání od výrobce, dovozce nebo distributora. Pokud je nemají, nemůžete se spolehnout, že tonery jsou například zdravotně nezávadné, netušíte, z čeho jsou vyrobeny a podobně.



Proč prodávat legální spotřební materiál:

- prodejem legálního spotřebního materiálu neporušuje patenty a průmyslové vzory a nevystavujete se riziku postihu;
- kvalitní spotřební materiál neohrožuje zařízení ani uživatele;
- nejširší nabídka druhů tonerů a cartridge;
- možnost zaujmout zákazníky z firemního segmentu a příležitost dodat další služby a servis.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- legální spotřební materiál nesnižuje životnost tiskárny;
- záruka kvalitního tiskového výstupu;
- výrobce náplní přebírá plnou zodpovědnost za tiskárnu, pokud zákazník použije spotřební materiál Armor.

Kontakt:

Armor
Dvořákova 23, 370 01 České Budějovice
www.armor.cz, info@armor.cz

-bem-

Zrodila se hvězda

HP DesignJet T730 Printer



Chytrá investice pro menší projekční kanceláře

Robustní a kompaktní **HP DesignJet T730 Printer** je ideální pomocník pro vaše podnikání. Intuitivní dotykové ovládání podobné chytrému telefonu šetří váš čas a nevyžaduje žádné předchozí zkušenosti s velkoformátovým tiskem. Vestavěný zásobník do velikosti A3/B+ šetří materiál a dělá tisk ještě více pohodlný. Tiskárna podporuje aplikace pro přímý tisk z mobilních zařízení, telefonů a tabletů.

To vše za rozumnou cenu!

Více na: hp.com/go/designjetT730



Distributoři CZ a SK:

TechData

ed Follow
the future

ASBIS® Distribution
For Your Success

VELKOFORMÁTOVÝ TISK

VYTVÁŘÍ PŘÍLEŽITOST PRO AKTIVNÍ DODAVATELE

MARTIN LUCKÝ

VELKOFORMÁTOVÝM TISKEM OZNAČUJEME ZPRAVIDLA VÝTISKY ROZMĚRŮ VĚTŠÍCH NEŽ A3, VELMI ČASTO PAK TISK NA MATERIÁLY VE FORMĚ ROLÍ ANEBO DESEK. JAKO JEDNA Z MÁLA OBLASTÍ TISKU STÁLE ROSTE NEJEN TRH ZAŘÍZENÍ, ALE I OBJEM TISKU, POPTÁVKA UŽIVATELŮ I NABÍDKA APLIKACÍ. SCHOPNOST RYCHLE POSKYTOVAT VÝTISKY V SÉRIÍCH OD JEDNOHO KUSU VYTVÁŘÍ PROSTOR K MARŽÍM V ŘÁDU DESÍTEK PROCENT.





Ekonomická situace v minulých letech naučila firmy poskytující tiskové služby nacházet netradiční, individuální tisková řešení pro uspokojení potřeb jednotlivých zákazníků. Uživatelé velkoformátových zařízení se naučili vyžadovat od dodavatelů solidní podporu, nejen před nákupem zařízení, ale také v době provozu zařízení, a to především ve formě rychlých dodávek materiálů. Podstatná je také schopnost poskytovat dostatečnou podporu při řešení problémů doprovázejících tiskový proces, například správu barev, grafický a tiskový software.

Bez ohledu na obor

Velkoformátová zařízení našla své místo v oblasti podpory tradičního prodeje, například při tisku menu v restauracích, tisku železničních jízdních řádů, rychlého tisku plakátů a programů na konferencích.

Zákazníky dnes nejsou jen komerční tiskárny poskytující tisk za úplatu, ale i velké společnosti tisknoucí interně, a překvapivě i malé a domácí kanceláře. Záběr je skutečně široký – projekční kanceláře, grafická studia, retailové řetězce, architekti a inženýři, profesionální fotografové, firmy působící v oblasti pohostinství, zdravotnictví a zábavy. Obor podnikání nehraje významnější roli, velkoformátový tisk je dostupný pro každou firmu.

Tisk velkých formátů už není spojen jen s technickými výkresy pro CAD aplikace a GIS mapování, tato oblast ale stále představuje více než 70% prodaných zařízení. V oblasti technického tisku se stále více prosazuje metoda prodeje prostřednictvím webu a tiskárny do formátu A1 představují běžnou položku velkých webových prodejců. Při současné nabídce velkoformátových strojů je tak velmi časté, že uživatel dostává

zařízení koupené za nejvýhodnější cenu, se zcela nevyhovujícími anebo kompromisními parametry. Nákupci neznají rychle se vyvíjející technologie a často nechápou požadavky konečného uživatele. Rozdělení tiskových technologií na klasické CAD/GIS aplikace a například na tisk fotografií nebo reklamních materiálů už není tak striktní, ale přesto je zde velký prostor pro konzultace a expertní služby specializovaných prodejců.

Hlavní parametry

Rychlost a kvalita jsou parametry, kterými se při výběru uživatelé řídí a které často bez hlubší znalosti hrají rozhodující roli při nákupu. Výběr velkoformátové tiskárny, podle maximální tiskové rychlosti s často diskutabilní použitelností, pro uživatele produkujícího několik kvalitních plakátů za týden, je jedním z častých případů. Prakticky všechny



tiskárny na trhu, při použití kvalitních materiálů, poskytují slušný barevný prostor, plynulé přechody, použitelný text a křivky, problém však nastává při přechodu k praktickému použití na nejlevnějším dostupném materiálu. Špatně zvolený typ inkoustu, používaného tiskárnou, významně ovlivňuje odolnost vůči poškrábání, vodě, zvyrazňovačům a dalším vlivům. Používání inkoustů na bázi pigmentů poskytuje voděodolnost i na běžných nepotahovaných papírech. V časovém testu potom mohou tisky pigmentovým inkoustem poskytnout archivační stálost a odolat vůči vyblednutí vlivem světla až v řádu stovek let.

Optimální inkoust

Uživatel by ve spolupráci s dodavatelem měl správně identifikovat účel pořízení tiskárny a vybrat optimální typ inkoustové technologie. Inkousty na vodní bázi jsou pigmentové nebo na bázi barviva (dye-based). V oblasti velkoformátového tisku se silně prosazují inkousty využívající pozitivní vlastnosti barviva ve formě pigmentů. Moderní pigmentové inkousty jsou odolné vůči vodě, UV záření i otěru a poskytují široký barevný prostor i na běžném papíru. Bronzové odlesky na lesklých materiálech jsou minimální a z hlediska uživatele nepodstatné. Současné špičkové tiskárny na bázi pigmentu jsou používány pro nejnáročnější grafický a fotografický tisk. Inkousty na bázi barviva (dye-based) mají výhodu nižší ceny, ale obecně při tisku na běžný papír trpí problémy s rozpíjením, voděodolností a při působení UV záření blednou, takže se nehodí pro dlouhodobé aplikace, archivaci a ani krátkodobé použití v exteriéru bez laminace.

Ekologie?

Eco-solventní inkousty jsou dnes samostatnou kategorií, která se vyvinula na základě uživatelských požadavků na tiskový provoz bez nutnosti odvětrávání, s odolností výtisků srovnatelnou s průmyslovým solventním tiskem. Požadavkem je tisk bez zápachu a škodlivých výparů, kvalitní inkousty jsou vybaveny ekologickými certifikáty. Tisky jsou odolné i při venkovním použití (od jednoho do tří let) a v závislosti na materiálu jsou odolné vůči změnám teploty, mechanickému poškození nebo vodě. Pro použití s mechanickým otěrem se zpravidla výtisky kryjí ochrannou laminací. Současné eco-solventní inkousty poskytují barevný prostor srovnatelný s inkousty na bázi vody, vysokou kvalitu tisku a možnost použití speciálního bílého nebo metalického inkoustu pro zvláštní tiskové efekty. Představují řešení pro uživatele produkující nejen odolné exteriérové výtisky s vysokou kvalitou, ale jsou používány pro malonákladový tisk etiket, štítků, POS grafiky, dekorativní grafiky, tapet a obrazů.

Sublimační řešení

Dye-sublimace používá princip odpaření (sublimace) barviva z potisknutého transferového papíru na materiál obsahující více než 50 % polyesteru. Molekuly barviva se pevně naváží na polyester a stanou se součástí materiálu. Sublimace představuje

jednu z nejtrvalejších metod potisku textilu a také pevných materiálů. Tiskové náklady jsou vzhledem k ostatním tiskovým technologiím velmi nízké, je však potřeba disponovat nejen technologií pro tisk, ale také technologií pro transfer – sublimační lis nebo kalandr pro rolové materiály. Sublimační tisk je široce používán nejen v oblasti potisku sportovního textilu a tisku vlajek, ale rychle roste počet aplikací na pevné materiály potažené polyesterem, jako jsou MDF desky, keramika či plech.

Jak na textil

Přímý potisk textilu DTG – Direct to Garment používá speciální inkousty, schopné navázat se na strukturu bavlněného vlákna. Po tisku následuje proces fixace pomocí tepelného lisu nebo sušicího tunelu. Podmínkou přímého potisku textilu je tak obsah bavlny v materiálu vyšší než 50 %. Tato specializovaná oblast tisku zaznamenává růst díky rozšíření přímého zadávání zakázek dodavateli prostřednictvím webových aplikací.

Příležitost pro resellery

Tiskové materiály představují výjimečnou příležitost k tvorbě profitu. Současné velkoformátové stroje si dokáží poradit s mnoha druhy médií různých velikostí a tloušťek. Od lesklého a matného papíru, roll-up a nebo backlit filmů pro zpětné prosvícení přes textilie, umělecká plátna, tapety až po samolepicí vinyly a vlajkoviny. Je potřeba stále zákazníky inspirovat k prodeji kreativních produktů přizpůsobených přání klienta a hledat nové aplikace. Jak jsem zmínil v úvodu, schopnost rychle poskytovat výtisky v sériích od jednoho kusu vytváří prostor k maržím v řádu desítek procent pro poskytovatele tisku a také snižuje tlak na co nejnížší cenu materiálu od dodavatele.



Martin Lucký pracuje jako Pre/Post sales specialist ve společnosti Epson

Distributor roku 2016 pro střední a východní Evropu

Společnost ABC Data Capital Group je přední IT distributor hardwaru a softwaru v EU. Je to jediná firma v oboru, které se podařilo vybudovat silné postavení v osmi zemích střední a východní Evropy s obchodní působností v Polsku, České republice, na Slovensku, v Rumunsku, Litvě, Estonsku, Lotyšsku a Maďarsku. S více než 25letou zkušeností v oblasti distribuce počítačového hardwaru, softwaru a spotřební elektroniky si byla skupina ABC Data schopna vytvořit nejucelenější nabídku na trhu, která zahrnuje 56 000 produktů od více než 300 předních dodavatelů. Skupina ABC Data obsluhuje okolo 13 000 aktivních zákazníků ročně v celém regionu.

Česká pobočka (1998) a slovenská pobočka (2007) ABC Data s.r.o. patří již od svého založení k předním IT distributorům. V roce 2009 se ABC Data stala členem Global Distribution Technology Council (GTDC), sdružení největších IT distributorů na světě. Od 17. června 2010 je ABC Data kótována na Varšavské burze. ABC Data se také v posledních osmi letech stala šestkrát vítězem EMEA Channel Academy Awards o nejlepšího spolupracujícího distributora ve střední a východní Evropě.

Co nabízí

Portfolio společnosti ABC Data je velice rozsáhlé, nejvýznamnější jsou následující produktové skupiny:

- hry a herní příslušenství;
- komponenty;
- produkty spadající pod Value+ divizi – networking, servery, licence, kancelářský software;
- PC a GSM příslušenství;
- tiskárny a spotřební materiál.

Společnost taktéž plánuje uvést v tomto čtvrtletí na český a slovenský trh produkty SDA (malé domácí spotřebiče) a MDA (velké domácí spotřebiče) renomovaných značek, jako je Babyliiss, Braun, Bosh, Philips, Remington, Tefal a další. Novinkou v portfoliu budou také 3D tiskárny, které společnost představí v květnu na ABC Data Show IT.

Novinky v portfoliu

V souladu s aktuální strategií společnosti ABC Data jakožto celé skupiny je převzetí modelu one-stop-shop. Stěžejní je tedy myšlenka, že každý náš zákazník by měl najít u jednoho distributora vše, co potřebuje pro své podnikání. ABC Data na základě této teorie významně rozšířilo svou nabídku.

Sortiment společnosti se nedávno rozrostl o nová řešení v oblasti ochrany a ukládání dat, o doplňkový spotřební materiál pro zařízení určená pro tisk, dále o nové značky hraček, kancelářských potřeb, ručního a elektrického nářadí.

Vyřešená logistika

Česká a slovenská ABC Data využívá momentálně dvou regionálních skladů lokalizovaných v Polsku – ve Varšavě a v Sosnowci – o celkové rozloze 30 000 m². Velkou událostí pro partnery specializující se zejména na herní portfolio je pak otevření nového skladu v Maďarsku. Partneři mohou u ABC Data také skutečně trojstranně nastavení obchodu, přičemž nakoupené zboží obdrží stejně jako od ABC Data CZ či SK do 24 hodin. Hlavní výhody tohoto modelu jsou především v usnadnění následného exportu zboží, jelikož zákazníci nemusí řešit zpětné refundace poplatků od kolektivních správců a rovněž v případě významných exportů nevzniká nadměrný odpočet DPH, který je téměř vždy spojen se zvýšenou pozorností správce daně. Novinkou v oblasti logistických služeb je změna cen dopravy s platností od ledna 2016. ABC Data nabízí dopravu pro české a slovenské partnery při objednávce již od 2 500 korun/90 eur téměř zdarma, popřípadě pouze za manipulační poplatek.

Služby pro partnery

ABC Data se neustále snaží rozvíjet a zlepšovat služby poskytované našim partnerům, ať již se jedná o služby finanční, servisní, či marketingové. Během několika připravených promo akcí společnost letos i v loňském roce nabízela svým novým i stávajícím klientům prodloužení splatnosti. Tuto nabídku mnoho partnerů využilo. Inovace neustále probíhají i v rámci obchodního systému ABC Data A-shopu, v minulém roce byl úspěšně implementován „našeptávač produktů“ a také bylo zavedeno „technické vyhledávání produktů“.

Mezinárodně oceňovaná společnost

Společnost ABC Data, stejně jako celá ABC Data Group, usiluje zejména o udržení své pozice nejlepšího distributora v regionu střední a východní Evropy. Společnost na českém a slovenském trhu patří mezi TOP 5 distributorů, nicméně v celém regionu je jednoznačnou jedničkou v oboru. ABC Data to potvrdila 26. února 2016 během oficiálního slavnostního předávání cen na konferenci DISTREE EMEA, kdy opět obhájila svůj titul Distributor roku 2016 pro střední a východní Evropu.

ABC Data Group se v dlouhodobém horizontu soustřeďuje zejména na proces regionalizace,

v rámci tohoto cíle momentálně vznikají nové pozice na úrovni regionu, které by měly koordinovat spolupráce mezi všemi pobočkami.

Společnost ABC Data jako taková se v Česku a na Slovensku v současné době snaží vrátit ke svým kořenům. Model „rodinné společnosti“, který zde do jisté míry před několika lety fungoval, je právě to, co na českém a slovenském trhu potřebujeme. Snaží se tedy do jisté míry zefektivnit její český a slovenský tým a soustředit se především na distribuci komodit, ve kterých je úspěšná a může využít velkou nákupní sílu regionálního distributora. V IT portfoliu, na které nemá lokální kontrakty, využívá podporu ze strany mateřské firmy v Polsku a brzké budoucnosti bude možností využít i pobočky v Maďarsku či Rumunsku.

Blízká budoucnost v ABC Data CZ a SK

Z hlediska krátkodobého horizontu se společnost ABC Data připravuje na událost roku, která proběhne začátkem května. Jde o tradiční akci Show IT. Česká a slovenská pobočka v tomto případě vsází opět na tuto exkluzivní událost a zve na setkání své partnery a dodavatele z České republiky a Slovenska na jedno místo, a to na půli cesty – do Brna.

Proč dělat byznys s ABC Data?

ABC Data by si měl každý reseller zvolit, protože je to spolehlivý a solidní partner pro spolupráci, a to nejen na českém a slovenském trhu, ale v celé střední a východní Evropě. Dokazují to finanční výsledky celé skupiny, kdy společnost zakončila rok 2015 s konsolidovaným čistým ziskem 46,8 milionů PLN, což odpovídá 41% zlepšení oproti roku 2014.

Kontaktní údaje:

ABC Data
Na Radosti 399
155 21 Praha 5
www.abcddata.cz
www.a-shop.cz

ABC Data
Palisády 33
811 06 Bratislava
www.abcddata.sk
www.a-shop.sk

Pro nové i stávající obchodní partnery:

Telefon: +420 233 091 611
E-mail: sales@abcddata.eu

Flowmon Networks

Česká společnost v kvadrantu Gartner

ŠTEPÁN FEIK

Společnost Flowmon Networks se jako jedna z mála českých společností dostala do magic kvadrantu analytiků Gartner. O tom, jak takový úspěch vnímá, jaké byly podmínky zařazení i kde vidí budoucí bezpečnostní rizika jsme se rozhovořili s ředitelem společnosti Rostislavem Vocilkou.

Začneme u novinek. Nedávno jste koupili společnost FerretApps, která vyvíjí řešení pro monitorování výkonnosti aplikací. Jak to zapadá do vašeho byznysu?

Tradičním zaměřením Flowmonu je technologie monitorování počítačových sítí. Tato oblast má řadu aplikací a přínosů především pro síťové a bezpečnostní administrátory. Ze síťového provozu lze se správnou technologií získat také informace důležité pro aplikační inženýry, kteří potom mohou zlepšovat výkon podnikových systémů a služeb. Asi není třeba rozvádět, že v dnešním, na aplikacích závislém světě se jedná o velmi důležitou oblast. Tato technologie je označována jako APM (Application Performance Monitoring) a jde o přirozené rozšíření toho, co už Flowmon umí. Existují zde tedy významné synergie.

Cílem akvizice je tedy rozšířit záběr Flowmonu?

Ano. Díky akvizici FerretApps budeme moci výrazně urychlit vývoj řešení Flowmon APM a celkově pak nabídnout v jednom nástroji unikátní řešení pro specialisty napříč IT oddělením. Věříme, že akvizice je dobrou zprávou i pro naše partnery. Světová poptávka

po APM nástrojích totiž dosahuje zhruba 2,4 miliardy dolarů a stále roste.

Máte nějaké další novinky nebo vylepšení stávajících produktů?

Naše produkty průběžně obohacujeme o nové funkce. Nedávno jsme vydali novou generaci našeho řešení Flowmon s pořadovým číslem 8. Ta následuje naši vizi a přináší zákazníkům ještě hlubší viditelnost do síťového provozu. Jen o chvíli později vyšla také nová major verze řešení Flowmon ADS, která využívá monitorování datových toků v oblasti síťové bezpečnosti. Chystá se také další release Flowmon DDoS Defender, který bude opravdu revoluční. Zkrácení času detekce a reakce na DDoS útok na jednu minutu a jeho okamžitá mitigace na aktivních prvcích s využitím BGP FlowSpec jsou funkce, které ochranu datových sítí posouvají na kvalitativně vyšší úroveň.

Nedávno se vám také podařilo dostat do magic kvadrantu analytiků Gartner. To se v Česku tolik nevidí. Jaké reálné dopady má zařazení do kvadrantu z pohledu byznysu?

Existují minimálně dvě linie přínosů. Studie Gartneru jsou zákazníky využívány jako první seznámení s trhem. Je to tedy jeden, nutno říci že velmi důležitý, kanál, který nás může dostat do širšího povědomí u zákazníků na trzích, kde své aktivity teprve rozvíjíme. Magický kvadrant není žebříček nejlepších a nejhorších. Analytikům Gartneru jde o zmapování trhu a vendorů, jejich silných i slabých stránek. Velký důraz kladou na nezávislost. Nicméně finální report a to, do jaké míry jsou pro zákazníka relevantní, si musí každý přebrat sám. Výstupy Gartneru je třeba vnímat v kontextu.



Rostislav Vocilka, ředitel ve společnosti Flowmon Networks

Nové auto si taky nekoupíte jen na základě hodnocení Top Gearu. Vždy nakonec záleží na konkrétních požadavcích zákazníka. Pokud hledá monitoring sítě a záleží mu také na zlepšení bezpečnosti jeho IT prostředí, je Flowmon ideální volba.

A ta druhá linie?

Vzhledem k tomu, že na trhu působíme prostřednictvím partnerského kanálu, je pro nás velkým benefitem také možnost takto zaujmout pozornost nových partnerů. Z pohledu světového trhu nejsme velká firma a zatím s námi řada potenciálních partnerů nepřišla do styku. Věřím, že nám umístění v magic kvadrantu pomůže přitáhnout jejich pozornost. Také distributoři neustále hledají prověřené technologie, které by začlenili do svého portfolia. Zařazení firmy do reportu mj. znamená, že daný výrobce splňuje standardy v odvětví, že má dobrou technologii, rozvinutý partnerský kanál, vizi a komunikaci. Vnímáme to jako pootevření dveří k další diskusi o spolupráci.

Není zařazení do kvadrantu pouze zrcadlem marketingové síly společnosti?

Byl jsem velmi blízko hodnotícímu procesu a mohu s klidným svědomím říci, že o marketingu to opravdu není. Ne, že by analytici nevěnovali pozornost tomu, jak se firma prezentuje, ale je to jen dílčí položka celkového „skóre“. Daleko důležitější je schopnost prokázat reálnou funkčnost, hodnotu produktu, reference, vztah ke konkurenci a další parametry. Analytici mají velmi přísný metr, v podstatě seznam nutných podmínek/funkcí, které vaše řešení





musí umět, abyste se do kvadrantu dostali. Buď je splňujete, nebo ne.

Pojďme k situaci na trhu: Bezpečnost a sítě jsou stále aktuální téma?

Asi by bylo trochu divné, kdybych řekl, že ne. Nicméně, síťová bezpečnost bezesporu je aktuální téma. Potvrzují to jak statistiky analytických společností a jejich predikce růstu trhu, tak rostoucí počty prodaných licencí našeho řešení Flowmon ADS, stejně jako vzrůstající zájem o náš nový modul DDoS Defender. Co se mění, je pohled na rozložení investic do řešení určených k prevenci a do řešení sloužících k reakci. Firmy si stále více uvědomují, že není možné zabránit všem hrozbám a útokům, a zjišťují, že potřebují nástroje pro detekci incidentů a následnou reakci. Koneckonců i v tomto duchu se nesl nedávný Gartner Security Summit v Londýně. Nastupuje internet věcí (IoT), kdy mezi sebou budou komunikovat autonomní zařízení. Počet zařízení připojených k síti dramaticky poroste a s tím i potřeba tato zařízení monitorovat a chránit před novými hrozbami a útoky.

Jaké hrozby aktuálně straší firemní klientelu?

V současnosti se objevila nová vlna tzv. ransomwaru. Jde o malware, který zašifruje data na zařízení i na síťovém úložišti a za vydání klíče pro dešifrování požaduje platbu v řádu stovek eur. Výskyt tohoto malwaru zaznamenali i někteří naši zákazníci. Obrana je přitom velmi komplikovaná, neboť k infekci obvykle dochází vinou uživatele, který otevře podezřelou přílohu e-mailu nebo otevře závadný odkaz v internetovém prohlížeči. Další velmi aktuální téma jsou útoky typu DDoS, často ekonomicky motivované. To zvyšuje tlak od korporátních zákazníků

na poskytovatele služeb, aby součástí datové konektivity byla i schopnost zabránit útokům typu DDoS. Větší telekomunikační společnosti již tento problém aktivně řeší. Např. ČD Telematika využívá již téměř rok naše řešení Flowmon DDoS Defender k detekci a reakci na útoky typu DDoS a nabízí ochranu svým zákazníkům formou transparentní služby.

Již přes rok platí zákon o kybernetické bezpečnosti – co přinesl a jaký je jeho reálný dopad?

Zákon o kybernetické bezpečnosti vnímáme jednoznačně pozitivně. V minulosti se většina firem začala věnovat bezpečnosti až v okamžiku, kdy došlo k nějakému incidentu, který je poškodil. A to bylo samozřejmě špatně. To se i díky ZoKB postupně mění. Podařilo se zvýšit povědomí o problematice kybernetické bezpečnosti a stanovit určitý technický standard v zabezpečení IT infrastruktury. Požadavky zákona vychází z norem ISO 27000, tedy nejde o žádný experiment. Navíc správný směr, kterým se ubírá Česká republika, nedávno potvrdila i Evropská unie, a to schválením směrnice NIS (Network Information Security). Ta je základem pro budoucí harmonizaci legislativy a požadavků v oblasti kybernetické bezpečnosti napříč EU.

Co vaši partneři – jak se jim daří? Příchystali jste si pro ně něco zajímavého?

S partnery jsme v úzkém kontaktu a podle jejich informací se jim daří velmi dobře. My se jim samozřejmě snažíme pomáhat i tím, že náš produkt neustále rozvíjíme a vylepšujeme. To dokládá například i již zmínovaná akvizice FerretApps, a posílení vlastností Flowmonu v oblasti monitorování výkonu aplikací. Snažíme se také přicházet s novými byznys modely. Naše řešení je nově možné ve formě virtuálních zařízení pořídit i coby předplatné. Tento tzv. subscription model

může usnadnit zákazníkům pořízení našeho řešení.

Máte nějaké zajímavé reference – ať už z domova, či ze světa?

S tím, jak naše společnost roste, se přirozeně rozšiřuje báze zákazníků řešení Flowmon a diverzita projektů. Zajímavou referencí je například japonská Sega, která pro řešení problémů dříve používala náročnou paketovou analýzu. Díky Flowmonu tyto procesy výrazně urychlila a zefektivnila. Poměrně nová instalace je u švýcarského Switche, operátora páteřních sítí pro švýcarské univerzity, který používá naši 100G sondu. Intenzivně také spolupracujeme s telekomunikačními operátory. Aktuálně třeba s českými O2 IT Services, kteří využívají Flowmon pro poskytnutí bezpečnosti jako služby svým zákazníkům.

Daří se vám i na zahraničních trzích?

Podíl zahraničního obchodu na našem celkovém obratu dlouhodobě roste. Vedle našich tradičních trhů se nám zajímavě rozjíždí byznys například ve španělsku nebo zemích Beneluxu. V Holandsku používají naše antiDDoS řešení poskytovatelé internetových služeb, spolupracujeme tam také s národním scrubbingovým centrem pro čištění provozu od DDoS útoků.

Zkuste si zapredikovat – jaké trendy nás čekají v letošním roce a kam bude trh s bezpečností směřovat v příštích letech?

Nastupující internet věcí, big data a již akceptovaný cloud způsobuje masivnější šíření útoků, jejich četnost a rychlost změn způsobů napadení. Internet věcí rozšiřuje násobně cíle napadení a jeho dopad. Cloud a jeho virtualizovaná infrastruktura rozšiřuje zase množství aplikací a tím i potenciální množství jejich využití k šíření malwaru, napadení, a to včetně využití mobilních aplikací. ■



HP Inc.

Tenký a výkonný notebook HP Spectre 13

Společnost HP Inc. představila svůj příspěvek do segmentu prémiových osobních počítačů HP Spectre, který je aktuálně nejtenčím notebookem na světě. HP Spectre 13 zaujme nejen svým designem a zpracováním, ale také výbavou.

HP na rozdíl od mnohých super tenkých počítačů na trhu nerezignuje na výkon nebo funkce. HP Spectre 13 je vybaven 13,3" Full HD displejem bez okrajů, uvnitř tenkého šasi tepou procesory Intel Core i5 nebo i7. Důraz na kvalitu a design dokládá také to, že precizní zvuk obstarávají reproduktory od Bang & Olufsen.

Tenké tělo, robustní výbava

HP při návrhu zařízení HP Spectre 13 redefinovalo veškeré prvky, aby vylepšilo uživatelskou zkušenost. Výsledkem je prémiový notebook, který uživatele nenutí dělat kompromisy mezi designem, funkcí a výkonem.

Spodní část notebooku z karbonových vláken vytváří tenký profil, který je zároveň odolný i lehký, přičemž udržuje hmotnost celého zařízení na pouhých 1,1kg (hmotnost se může lišit v závislosti na konfiguraci).

Měděné tóny doplňují vysoce lesklý povrch a inovativní pístový kloub vytváří iluzi designu bez kloubu.

Hybridní baterie je rozdělená na dvě tenčí části a přináší stejný příkon ve watttech jako jediná baterie s výdrží až 9 a půl hodiny.

Full HD IPS displej bez okrajů s technologií Corning Gorilla je ideální pro upravování fotek, práci nebo sledování filmů. Stereofonní reproduktory od Bang & Olufsen s technologií HP Audio Boost, kombinace hardwaru a softwaru poskytují požadovanou hloubku.

Kvalitní multitasking s procesory Intel

Procesory Intel Core i5 a i7 šesté generace a rychlé úložiště PCIe SSD s kapacitou až 512 GB lze doplnit až 8 GB pamětí, což poskytuje vysoký výkon a zaručuje plynulý multitasking. Integrace hyperbarického chladičového systému od společnosti Intel způsobuje, že se přístroj nepřehřívá a běží na nízkých teplotách dokonce i s výkonnými procesory a v malém provedení.

HP Spectre Pro 13 pro profesionály

Pro vedoucí pracovníky firem a mobilní profesionály nabídne HP zařízení HP Spectre Pro 13 G1 s Windows 10 Pro. Není pouze sty-



lovým společníkem pro soukromý a pracovní život, ale má také dostatečný výkon pro náročnou práci. Kromě možností rozšíření servisního krytí se službami HP Care Pack nabízí HP Spectre Pro i další s přidanou hodnotou pro firmy. Firemní zákazníci si mohou zvolit parametry v HP Configuration, HP Deployment a HP Custom Business Services a dosáhnout tak personalizovaného IT prostředí a zkrácené doby pro nastavení.

Zákazníci z malých a středně velkých firem mohou zvolit službu Helpdesk by HP Care, která poskytuje nadstandardní podporu. HP Subscription nabízí produkty a služby za fixní měsíční poplatek a pomáhá tím maximalizaci cash flow.

Proč prodávat HP Spectre:

- prémiový produkt;
- možnost zaujmout nový segment zákazníků;
- snadná správa zařízení u Pro verze.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- designový a výkonný notebook;
- precizní dílenské zpracování;
- HP Spectre Pro 13 G1 je navržen přímo pro firemní zákazníky.

Distribuce pro ČR:

AT Computers, eD' system Czech, SWS, Tech Data Distribution

Distribuce pro SR:

ASBIS SK, AT Computers, eD' system Slovakia

Notebooky HP Spectre 13 s úhlopříčkou 13,3" a HP Spectre Pro 13 G1 budou v ČR a SR dostupné v červnu.

-bem-



Axis



Technická podpora od výrobce nabízí řadu výhod

Profesionální technická podpora je v poslední době jedním z impulzů, proč dát jako partner přednost renomovanému výrobcí technologií. Rozšířená podpora přímo od výrobce vypouští prostředníky, čímž šetří drahocenný čas i finance a kromě komplexní technické podpory šité přímo na míru konkrétním výrobkům často nabízí i nejrůznější nadstandardní služby.

Společnost Axis je jedním z předních výrobců v oblasti síťového videa a jednou ze služeb, které nabízí svým partnerům, je právě rozšířená technická podpora. Ta se v základu dělí na dva druhy: kontaktní a poprodejní. Kontaktní podpora, jak už napovídá název, zahrnuje všechny druhy pomoci v případě technických potíží, v nichž dochází k přímému nebo zprostředkovanému kontaktu s výrobcem.



s možností rozšíření až na pět let. Na ekonomickou řadu M je záruka poskytována pouze na rok, nicméně i zde je možné ji po dvouletých blocích rozšířit na tři či rovnou pět let.

Komfortnější reklamační proces

Samotný reklamační proces prošel oproti předchozím rokům zajímavými změnami. Nahlásí-li zákazník technický problém, odpadá z jeho strany nutnost fyzicky dopravit daný produkt k distributorovi. Místo toho vytvoří na webu společnosti Axis Helpdesk a v případě potvrzení RMA v záruční době objedná sama společnost přepravního kurýra, který zařízení vyzvedne na klientem určeném místě. Do deseti dní pak dopraví zpět opravený nebo nový produkt, přičemž celá služba je nabízena zdarma.

V okamžiku, kdy by chtěl partner celou věc ještě urychlit, může využít tzv. přednostní výměnu (Advanced Replacementship). V tom případě je již při autorizaci RMA odesíláno náhradní zařízení, čímž odpadá čekání na vyřešení reklamáce jako takové. V okamžiku, kdy se bude jednat o pozáruční opravu, vytvoří technici nejdříve kalkulaci ceny za opravu pozáručního zařízení a teprve poté se partner rozhodne, zda ji využije, či ne.

Vylepšené nástroje

Aby zajistil co nejvíce funkční a uživatelsky komfortní využití svých produktů, nabízí Axis i řadu online nástrojů ve formě aplikací. Jejich variabilita pokrývá široké spektrum činností od instalace, po konfiguraci a údržbu a jsou pro partnery dostupné na webu společnosti zdarma. Nástroje se aktuálně dočkaly několika vylepšení, přičemž mezi ta výraznější patří rozšíření filtrů u nástroje Product Selector. Mezi méně formální způsob komunikace pak patří především komunikace na sociálních sítích.

Proč zvolit technickou podporu od Axis:

- časová a finanční úspora;
- nadstandardní služby (odpadá nutnost fyzické dopravy reklamovaného produktu do sídla distributora, možnost urychlené reklamáce);
- řada nástrojů pro optimalizaci



Mezi základní zdroje pomoci tudíž patří obsáhlá FAQ databáze umožňující vyhledávání dle klíčových slov, systém helpdesku pro složitější případy (jež mohou vyústit i v reklamaci produktu) či online chat, který ve všední dny zprostředkovává partnerům 24hodinový kontakt s technickou podporou v angličtině. Samozřejmostí je pak možnost přímého telefonického spojení s technikou.



Prodloužení záruky až na pět let

Nejvýraznějšími prvky poprodejní podpory jsou záruka a reklamáce. Samotná záruka se na většinu produktů Axis vztahuje na tři roky

-ojk-

Eset

Zvýšení bezpečnosti jednorázovými hesly

Eset zvyšuje bezpečnost přístupu do firemních sítí formou vícefaktorového zabezpečení Eset Security Authentication.

Používání jednoduchých hesel v přístupu do firemních sítí představuje značné bezpečnostní riziko. Uhádnout špatně vytvořené heslo není pro útočníka nic těžkého. Mnoho společností se proto uchyluje k vícefaktorové autentizaci totožnosti, kdy jsou jednotlivá ověření na sobě naprosto nezávislá. Tím případným útočnickům znesnadňují možnost proniknout k citlivým informacím a zneužít je v jejich prospěch. Vhodným řešením je například Eset Secure Authentication, která ke standardnímu heslu přidává ještě jeden způsob ověření totožnosti přihlašovaného uživatele.



Snadné a účinné řešení

Řešení se skládá ze serverové a klientské části, jež má podobu mobilní aplikace generující jednorázová hesla. Možnost generování hesel však není omezena pouze na mobilní aplikaci. Heslo je také možné posílat SMS zprávou nebo lze použít již existující hardwarový token.



Rozšířená podpora

Eset Secure Authentication navíc nově podporuje přihlašování do lokálních účtů Windows a webových služeb (Office 365, Google Apps). Administrátor také může definovat důvěryhodnou síť pomocí rozsahu IP adres. Samozřejmostí je též podpora různých OTP zón.



Jednoduché ovládání a snadná implementace

Z pohledu uživatele je největší výhodou Eset Secure Authentication jednoduché ovládání a celková uživatelská přívětivost. Díky přítomnosti aplikačního rozhraní (API) je možné řešení integrovat do existujícího autentizačního systému, založeného na Active Directory.

Pro prostředí bez Active Directory jsou dostupné nástroje SDK, pomocí kterých je možné řešení implementovat do libovolného vlastního systému. Právě díky různým možnostem použití je Eset Secure Authentication jedním z nejatraktivnějších řešení dvoufaktorové autentizace na českém trhu.

Proč prodávat Eset Secure Authentication:

- vysoká spokojenost zákazníka;
- minimální hardwarové nároky, funkční i bez připojení k internetu;
- snadné začlenění do infrastruktury;
- široké možnosti implementace.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- uživatelská přívětivost, jednoduché ovládání;
- centrální správa a nízké systémové nároky;
- široká variabilita užití.

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

-ojk-

Panasonic

Na vývoji našich produktů se podílí i zákazníci

ŠTĚPÁN FEIK

Společnost Panasonic má na trhu s odolnými přístroji velký podíl. O samotných přístrojích, jejich možném využití i o ideálním zákazníkovi jsme prohodili pár slov s Janem Šplíchálem.

Čím se společnost Panasonic v současné době zabývá?

Cílem PSCEU je ulehčit práci profesionálům a pomáhat firmám zvyšovat jejich efektivitu a výkonnost. Pomáháme společností získávat, zpracovávat a přenášet všechny druhy informací (hlasová, textová a obrazová data apod.). Konkrétně naše divize Computer Products Solution pak nabízí ucelené portfolio odolné výpočetní techniky, které zahrnuje odolné tablety Toughpad a odolné klasické i konvertibilní notebooky 2 v 1 Toughbook. Naše produkty se uplatní jak v oblasti výroby, tak zdravotnictví a samozřejmě v náročných terénních podmínkách.

inzerce ▼

V oblasti odolných přístrojů máte na trhu velký podíl. V čem vidíte úspěšnost svých produktů?

Jedním z klíčových faktorů jsou naše dvacetileté zkušenosti z vývoje a výroby odolných zařízení. Do vývoje velkou měrou zasahují i naši stávající zákazníci a pomáhají nám svou zpětnou vazbou. Zařízení jsou nasazována i do těch nejtěžších podmínek a jejich celková robustnost a výdrž jsou prověřovány každý den. I díky takovéto zpětné vazbě a následnému zdokonalování našich výrobků roste spokojenost zákazníků. Náš podíl na trhu odolných zařízení se tak v současnosti pohybuje okolo 70 %.

Koho byste tedy označil jako ideálního zákazníka pro „zodolněnou“ elektroniku?

Ideální zákazník je ten, pro kterého je na prvním místě potřeba jistoty, že se na svou výpočetní techniku může kdykoli spolehnout. A to bez ohledu na náročnost prostředí, v němž je používána. Zároveň hledá zařízení, které je odolné a současně poskytuje vysokou vý-

drž baterie, čitelnost displeje v jakýchkoli světelných podmínkách nebo odolnost proti vniknutí vody a prachu. A vyžaduje univerzální možnosti konektivity.

Máte v portfoliu produkt, který něčím vyčnívá? Můžete nám jej představit?

V současné chvíli musím zmínit naši novinku: Světově nejlehčí kapesní tablety určené pro podnikání, s možností hlasové komunikace, 4G, LTE, službami GPS a vysokou odolností. Kapesní tablety Toughpad FZ-F1 a FZ-N1 s úhlopříčkou 4,7" jsou v současnosti nejmenší na trhu – nabízejí hmotnost pod 280 g. Disponují unikátně zešíkmenou čtečkou čárových kódů, která chrání před opakovanou zátěží a zvyšuje uživatelskou produktivitu. Tablety jsou dodávány s možností výběru ze dvou operačních systémů: FZ-F1 se stane jedním z prvních kapesních tabletů na trhu používajících operační systém Windows 10 IoT Mobile Enterprise a FZ-N1 disponuje verzí Android 5.1.1 vybavenou pro pracovní účely. ■



Panasonic BUSINESS

Podnikání z nového úhlu

Představujeme kapesní tablety Toughpad FZ-F1 a FZ-N1

V dopravě a logistice je důležité efektivní skenování čárových kódů, ale užívání tradičních čteček čárových kódů je nepraktické. Nemůžete skenovat a číst zároveň. Tento způsob škodí zápěstím a loktům pracovníků. Často je tak nutné vynaložit dodatečné náklady na pořízení pistolových rukojetí, které manipulaci ulehčí.

To vše se ale mění s příchodem zařízení Toughpad FZ-F1 (systém Windows 10 IoT Mobile Enterprise) a FZ-N1 (systém Android 5.1.1) – světově nejlehčí, plně odolné kapesní tablety, které disponují integrovanou, průlomovou, natočenou čtečkou čárových kódů. Unaveným a bolavým rukám odzvonilo a celou dobu máte přehled o tom, co skenujete.

Pro více informací k tomuto přelomovému zařízení:

Volejte: +420 234 294 112

Email: info@toughbook-panasonic.eu

Navštivte: www.toughbook.eu



FZ-F1



FZ-N1

TOUGHPAD

Jak na prezentaci

RADEK HOFMAN

Naprostá většina z nás již byla někdy zcela jistě konfrontována se zadáním zrealizovat prezentaci v roli přednášejícího. Dobrým a profesionálním prezentátorem se člověk nerodí, ale stává. K zvládnutí prezentačních dovedností vede dlouhá cesta a většinou jde o tvrdou dřinu.

Pro každého jsou začátky velmi těžké a někdy i frustrující. Aby se z podobného zadání nestala noční můra anebo se podařilo stávající prezentace ještě výrazně vylepšit a odladit, podívejme se na několik obecných pravidel, která jsou vhodná pro přípravu i vlastní sestavování prezentací.

Prezentace efektivně a profesionálně

Ing. Radek Hofman
hofman@cms-cma.cz

Důležité je předem si jasně definovat, co má být obsahem vlastní prezentace a jaký má být klíčový závěr či sdělení pro posluchače. Svoji přednáškou doplněnou prezentací se vždy snažte posluchače zaujmout, představte jim svoji myšlenku zajímavou a neotřelou formou s konečným úmyslem něco prodat. Prodat neznamená jen konkrétní reálnou komoditu, ale třeba i myšlenku nápad či řešení nějakého problému.

Neméně podstatnou částí při přípravě prezentace je zjistit si co nejvíce detailů o skupině posluchačů, které budete přednášet. Naprosto rozdílný imperativ vzniká na prezentaci pro obchodníky a jiný na prezentaci pro techniky.

V hlavní roli čas a software

Celkově věnujte přípravě své prezentace dostatek času. Pamatujte, že před první prezentací nového obsahu byste měli vyhradit přípravě alespoň dvojnásobek času, než je trvání vlastní prezentace. Příprava zahrnuje i přednášku nanečisto, kdy si celou prezentaci vyzkoušíte před fiktivním publikem nebo třeba doma před zrcadlem. Tím odhalíte možné nedokonalosti své přednášky a zároveň získáte zcela konkrétní představu o časovém rozsahu své celé prezentace.

Vlastní prezentaci lze připravit v různých softwarových aplikacích, které jsou pro tento

účel speciálně vytvořené. Z komerčních alternativ je nejběžnější aplikací pro tvorbu prezentací PowerPoint z kancelářské sady Microsoft Office, případně Presentations z kancelářské sady WordPerfect Office. Existuje i řada bezplatných alternativ, jako je například aplikace Impress z kancelářské sady OpenOffice nebo Keynote for iCloud, což je součást iWork od společnosti Apple, a mnoho dalších.

Jak začít?

Je obrovský rozdíl, jestli svoji prezentaci začínáte vytvářet z prázdného nového snímku, nebo jako základ použijete již rozpracovanou prezentaci od jiného autora, byť se může jednat o kolegu. Vždy je důležité zvolit si styl a pořadí snímků tak, aby vám toto při prezentaci maximálně vyhovovalo. Prezentace pro přednášejícího musí být pomůckou, příp. oporou, ne vodítkem. Pamatujte, že tempo a sled prezentace určuje přednášející, ne prezentace samotná.

Vlastní tvorba každého snímku by měla vycházet ze základního „zlatého pravidla“, které je definováno jako 5×5 . V praxi to znamená, že rozsah textu v jednom snímku by neměl přesáhnout pět řádků na jeden snímek a nejvýše pět slov na jeden řádek.

Zlaté pravidlo pro tvorbu snímků

- Řádek jedna v maximálním rozsahu
- Řádek dvě v maximálním rozsahu
- Řádek tři v maximálním rozsahu
- Řádek čtyři v maximálním rozsahu
- Řádek pět v maximálním rozsahu

Samozřejmě tohoto limitního množství nelze vždy plně dosáhnout, ale snažte se pokaždé objem textu v každém snímku redukovat na opravdu nezbytné nutné minimum. Posluchači nepřišli na vaši přednášku číst text ve snímcích, ale poslechnout si vás, přednášejícího. Pokud se prezentace nese v duchu, že přednášející předčítá text ze svých snímků, tak tato varianta je naprostou ztrátou času pro obě strany a navíc ztrátou reputace přednášejícího. V takovém případě je efektivnější rozeslat prezentaci v elektronické podobě, ať si ji každý z potenciálních posluchačů raději přečte individuálně. Neprezentujte „suchá“ fakta, ale prezentujte příběh. Snažte se posluchače zaujmout svým výkladem, ne poučovými efekty ve své prezentaci.

Technické detaily

Technicky – text by měl být v podobě černého nebo tmavého písma na bílém, případ-

ně světlém kontrastním pozadí. Velikost písma by měla být dostatečná, aby posluchači neměli problém si text ve snímcích přečíst. Ve snímku používejte nejvýše tři velikosti písma – jednu velikost pro nadpis a nejvýše dvě pro vlastní text: odrážka a pododrážka. Šetřete i užitím různých atributů písma, jako je například kurziva. Už při přípravě své prezentace pamatujte na možnou situaci, kdy přednáška bude probíhat v místnosti, kde nebudou vhodné světelné podmínky pro prezentaci, nebo projektor nebude v ideálním technickém stavu. Výjimkou je samozřejmě firemní šablona, kterou je nutné dodržet, a možnosti její modifikace jsou velmi omezené. Pro celou prezentaci si vyberte pouze jeden typ písma – patkový nebo bezpatkový. Obecně se více doporučuje bezpatkový typ písma, protože je pro posluchače lépe čitelný.

Patkové písmo ve snímku

- Řádek jedna v patkovém písmu
- Řádek dvě v patkovém písmu
- Řádek tři v patkovém písmu
- Patkové písmo ve velikosti 28
- Patkové písmo ve velikosti 24

Prezentace pro Reseller Magazine

Bezpatkové písmo ve snímku

- Řádek jedna v bezpatkovém písmu
- Řádek dvě v bezpatkovém písmu
- Řádek tři v bezpatkovém písmu
- Bezpatkové písmo ve velikosti 28
- Bezpatkové písmo ve velikosti 24

Prezentace pro Reseller Magazine

Jak bývá zvykem ve velké většině softwarových aplikací, tak nová verze, vedle funkčních vylepšení, přináší více a více nových efektů. Speciálně u prezentací se snažte užití těchto efektů maximálně omezit, nejlépe je vůbec nepoužívat. Nejhorší, co může nastat, je, že přednášející se nechá strhnout množstvím různých efektů a rozhodne se je všechny ukázat. Posluchačům potom přechází zrak nad úchvatností a množstvím různých efektů a již nezvládají vstřebávat primární obsah sdělení. Pokud se již neubráníte použití nějakého efektu, třeba prolnutí mezi jednotlivými snímky, tak použijte jen jeden decentní efekt. Rozhodně efekty, resp. animace nekombinujte, a to ani mezi snímky, ani u jednotlivých objektů v jednom snímku.

V případě, že chcete do své prezentace vložit nějakou citaci nebo obrázek ze třetího zdroje, rozhodně nezapomínejte na platný autorský zákon. U takto použitých – jiných než vlastních – citací anebo obrázků vždy uvádějte zdroj. Vyhněte se tak nepříjemnostem zejména v případech, kdy své prezentace zveřejňujete na webu, případně sdílíte s účastníky své přednášky.

Nezapomínat na pravopis

Ve svých prezentacích vždy důsledně dbejte na pravopis. Není nic horšího, než když máte svoji prezentaci plnou pravopisných chyb. Nedávno jsem viděl obchodní prezentaci, kde autor udělal nějakou pravopisnou chybu skoro v každém snímku, a navíc měl opakovaně chybu i ve svém jménu. Takto opravdu ne! Není nic jednoduššího než používat kontrolu pravopisu a gramatiky. Pokud toto nevyužíváte, před finalizací své prezentace požádejte vždy někoho, kdo se v gramatice vyzná, aby vám případné chyby opravil. Chybovat je lidské a každý děláme chyby, i pravopisné. Jak však praví latinské přísloví: *Mýlit se je lidské, ale setrvalost v omylu je ďábelské.*

Vedle striktního dodržování pravopisu také doporučuji prezentaci „neobohacovat“ výrazy v cizím jazyce. Někdy je to samozřejmě nevyhnutelné, avšak v naprosté většině případů lze cizojazyčný výraz nahradit variantou v rodném jazyce.

Z pohledu teorie pamatujte při úpravách textu také na základní pravidlo typografie. Jednopísmenné spojky ani předložky nikdy nepatří na konec řádku, ale vždy na začátek dalšího.

Zkouška

Pokud máte svoji prezentaci připravenou, nebojte se si ji vyzkoušet nanečisto. Doporučuji ještě před vlastní přednáškou poslat prezentaci kolegovi, známému nebo kamarádovi ke zhlédnutí. Stále platí rčení „více očí, více vidí“. Pokud si svoji prezentaci důkladně připravujete zcela od základu, po hodinách strávených nad její přípravou už snadno přehlednete i naprosto triviální chyby, včetně pravopisných.

Nastal den D, kdy předstoupíte před posluchače se svojí prezentací. Zkontrolujte, že prezentaci máte k dispozici v několika kopiích, resp. zálohách – ve svém počítači, na USB klíčence, na externím disku a nejlépe i v cloudovém úložišti. Zde jen pozor na to, aby všechny kopie prezentace byly identické, v poslední provedené úpravě. Rozhodně se také vyplatí mít navíc připravenou verzi prezentace v nějakém obecně přežítelném formátu, třeba v PDF. V neposlední řadě doporučuji mít k dispozici alespoň dvě vytištěné kopie prezentace.

Plán B

Před začátkem přednášky je vhodné si také zajistit „záložní“ plán pro následující možné scénáře:

- Přestane fungovat prezentační počítač – mít prezentaci zálohovanou na USB klíčence, online apod.
- Přestane fungovat prezentační aplikace – mít prezentaci připravenou v obecném formátu, třeba v PDF.
- Přestane fungovat projektor – je k dispozici náhradní lampa, projektor nebo třeba externí monitor?
- Dojde k výpadku dodávky elektrické energie – být schopen dokončit svoji přednášku bez promítaných snímků, třeba za použití základních nákresů na stojan s papíry.

Další otázkou při vlastním začátku je okamžik zahájení přednášky z pohledu přítomných, resp. ještě nepřítomných nahlášených účastníků: Má přednášející začít včas, anebo vyčkat chvíli, ne však déle než 15 minut, na opozdilce? Pokud přednášející začne včas, tak tím dává najevo svůj respekt k účastníkům, kteří přišli včas, a opozdilci zkrátka neuslyší začátek přednášky. Bohužel tato varianta přináší, nejen pro přednášejícího, komplikaci v podobě opakovaných vyrušení opozdilci. Pokud se se začátkem přednášky pár minut vyčká, tak pro přítomné účastníky, kteří na přednášku dorazili včas, je to možný signál, že se nevyplácí chodit včas a zpoždění je automaticky tolerováno. Na otázku zahájení přednášky neexistuje jednoznačně správná odpověď a je vždy na přednášejícím, jakou variantu v dané situaci zvolí. Dovolím si však deklarovat, že každý pozdní příchod vždy znamená narušení celkové integrity.

Přednášíme

Při samotné přednášce je naprosto nejdůležitější postoj přednášejícího. Středobodem přednášky není plátno, na které se promítají snímky prezentace, ale sám přednášející, který by si měl vybrat takové místo v popředí, aby na něj viděli všichni účastníci přednášky. Při přednášce se nedoporučuje pochodovat z místa na místo ani se kymáčet jako osika ve větru. Pro udržení stability přednášejícího si stačí jednoduše mírně předkročit jednou nohou. Na druhou stranu se doporučuje občas doprovodit nebo zdůraznit svůj výklad decentní gestikulací rukama. Přednášející si také musí udržovat neustálý oční kontakt s posluchači své přednášky, musí také vždy stát ideálně čelem vůči svým posluchačům. Varianta, že přednášející stojí k posluchačům zády, aby viděl na plátno a mohl číst text své prezentace, je nepřijatelná. Velkým nešvarem přednášejících je tzv. prezentační onanie. Už samotný postoj přednášejícího s rukou v kapse není vhodný. Nedej bože, že přednášející má v kapse u kalhot klíče, se kterými si v průběhu své prezentace hraje... Dílo je dokonáno.

Přednášející by měl hovořit zřetelně a pomalu. Vyzkoušení si přednášky předem dá přednášejícímu indikaci o nutné časové dotaci potřebné k výkladu. Tím by se přednášející neměl dostat do situace, kdy mu bude hrozit časový skluz jeho výkladu, čehož důsledkem by byla logická nutnost zrychlení výkladu. Vyšší tempo výkladu může způsobit rozptýlení pozornosti posluchačů a tím může dojít k snížení celkového dopadu předávaného sdělení. Přednes by měl být hlasově zabarven. Monotónní výklad, byť sebezajímavějšího obsahu, vždy vede ke ztrátě pozornosti posluchačů. Jednoduchými pomůckami k udržení pozornosti posluchačů je nenadálé krátké zvýšení hlasu přednášejícího, třeba formou upozornění na nějaký důležitý fakt, nebo zařazení prázdného snímku do prezentace.

Na začátku přednášky by se měl přednášející představit a stručně nastínit její obsah. Na konci přednášky by měl být výrazně zopakován hlavní závěr, resp. klíčové sdělení přednášky a měl by být dán prostor pro otázky posluchačů. Na otázky posluchačů lze odpovídat samozřejmě i v průběhu přednášky, ale to již vyžaduje větší praktické zkušenosti a nároky na přednášejícího. Na začátku přednášky tedy doporučuji informovat posluchače, jestli lze klást dotazy již v průběhu, nebo až po skončení přednášky.

**Děkuji za pozornost
a hodně úspěchů
při Vašich prezentacích**

Závěrem

Naprostá většina výše uvedených pravidel pro tvorbu prezentace je platná i pro přípravu, v poslední době stále populárnějších, online prezentací, které se v anglické terminologii obecně označují jako „webináře“.

Nejlepší a nejprofesionálnější prezentace je však zcela bez snímků. Tam se teprve ukáže, jaký je kdo profesionál a na jaké úrovni zvládá prezentační dovednosti. Toto lze však praktikovat jen ve výjimečných případech zcela specifických přednášek.

Radek Hofman je členem prezidia v České marketingové společnosti

Právo pro resellery

Rozhodčí doložka – dobrý sluha, špatný pán

JUDR. JIŘÍ MATZNER, PH.D., LL.M.

Rozhodčí doložka je spolu se smlouvou o rozhodci jednou z cest, které k řešení sporů mimosoudní cestou nabízí zákon č. 216/1994 Sb. o rozhodčím řízení a výkonu rozhodčích nálezů. Již tedy 22 let, během kterých prošla právní úprava značným vývojem, se řešení sporu před rozhodci prezentuje jako rychlá a účinná cesta ke spravedlnosti. Bohužel, ač se toto snaží zákonodárce v poslední době korigovat, realita bývá mnohdy jinde.

Rozhodčí smlouva slouží k tomu, že zakládá ad hoc příslušnost rozhodce, aby namísto obecného soudu rozhodl majetkový spor mezi dvěma stranami. Může být uzavřena jako smlouva o rozhodci, kterou se k rozhodčímu řízení postupuje již vzniklý spor, nebo jako rozhodčí doložka, která zakládá rozhodci pravomoc rozhodnout spor, který v budoucnu teprve může vzniknout. Praxí bývá, že nejčastěji není rozhodčí doložky užíváno tam, kde by všechny okolnosti, tak jak byly výše nastíněny, nasvědčovaly o vhodnosti tohoto řešení.

Spotřebitel bývá spíše bit

Rozhodčí řízení bývá nejčastěji používáno ve spotřebitelských sporech, což je kámen úrazu celého institutu. Mnohdy můžeme totiž spíše než o využívání hovořit o zneužívání této možnosti ze strany podnikatele. Bylo běžnou praxí, že u úvěrových a leasingových smluv bývala často rozhodčí doložka uzavřena takřka bez vědomí spotřebitele, když byla malým písmem napsána kdesi ve všeobecných obchodních podmínkách, nadto velmi neurčitě, a vzhledem k tomu, že podnikatel v případě neplnění ze strany spotřebitele dokázal plně využít odlišností řízení před rozhodci od řízení soudního, stával se tak z rozhodčích doložek pomyslný spouštěč exekucí. Rozhodčí řízení totiž probíhá zpravidla neveřejně, bez předvolání a slyšení stran a i doručování je odlišné od doručování písemností soudem. Nadto rozhodčí nález nabývá právní moci a přímé vykonatelnosti okamžitě, neboť řízení je jednoinstanční. Spotřebitel se tak často, byť primárně z vlastní nerozváženosti, která ovšem pramení z jeho slabšího postavení, o povinnosti podnikateli zaplatit dlužnou částku dozvěděl skutečně až z vyrozumění o zahájení exekuce, kdy již samotná částka narostla o náklady rozhodčího a exekučního řízení. Toto pochopitelně poznamenalo i mediální obraz a pověst rozhodčího řízení jako takového.

Do budoucna přísnější pravidla

Již v roce 2012 zákonodárce výše uvedená úskalí rozhodčích doložek vzal na vědomí a novelizoval zákon o rozhodčích řízeních tak, aby nemohlo v takové míře docházet k jejich zneužívání v neprospěch spotřebitele. Ve spotřebitelských smlouvách sice nadále rozhodčí doložka může být uzavírána, avšak za mnohem přísnějších pravidel. V první řadě musí být uzavřena v písemné formě, a to samostatně. Ze strany podnikatele musí být vysvětlena všechna úskalí rozhodčího řízení, tedy u jakého rozhodce bude řízení probíhat, jaké jsou náklady tohoto řízení a jaké jsou možné dopady rozhodčího nálezu. Sám rozhodce musí být určen ze stálého seznamu a musí mít právnícké vzdělání. Pokud tyto podmínky splněny nejsou, rozhodčí doložka je neplatná, a tudíž i na jejím základě vyhotovený rozhodčí nález nemůže být použit jako exekuční titul. V případě, že již exekuční řízení na základě takového rozhodčího nálezu bylo zahájeno, má spotřebitel jako povinný právo žádat jeho zastavení ze strany exekučního soudu. Nicméně stále musí počítat s tím, že pohledávka může být i nadále vymáhána soudní cestou.

V běžném životě převládají spíše nevýhody

Hlavní výhodou rozhodčího řízení je jeho rychlost. To je však v hlubším kontextu dvojsečná zbraň. Rychlost je mimo jiné dána tím, že odpadají náležitosti soudního řízení jako přípravná jednání, výslechy stran či svědků a jejich předvolávání a hlavně možnost přezkumu rozhodnutí vyšší instancí. To sice urychlí samotné řízení, často rozhodované pouze na základě žalobního návrhu, nicméně může to vést k tomu, že právo je aplikováno neopatrně a bez přihlédnutí k individuálním aspektům sporu. Hospodárnost řízení je také spíše iluzorní, neboť náklady na rozhodnutí sporu v rozhodčím řízení se nijak markantně neliší od stejných nákladů u řízení soudního. Nicméně hlavní nevýhodou, a to nejen ve sporech spotřebitelských, ale obecně vzato, je právě ona jednoinstančnost rozhodčího řízení, kdy není žádný systém dozoru, kontroly a sjednocování judikatury jako soudní soustavy. Byť sebenesmyslnější rozhodnutí se pak stává přímo vykonatelným a některé následky tohoto dopadu nelze zmírnit ani možností zrušení rozhodčího nálezu ze strany soudu.

Přistupujme opatrně a s rozmyslem

Je na každém z nás, aby posoudil, zda je pro něj možnost řešit spory před rozhodci výhodná. Zajisté se najdou spory, které pro svou velmi úzce vymezenou odbornost využí-



JUDr. Jiří Matzner, Ph.D., LL.M.

jí výhodu toho, že si k jejich řešení strany mohou vybrat odborníka, např. při řešení doménových jmen u národního registrátora. Podnikatelé, kteří by chtěli při obchodním styku rozhodčí doložky uzavírat, by jejich znění měli konzultovat s advokáty, neboť se tak vyhnou mnoha potenciálním problémům, které si často při uzavírání smluv ani neuvědomí, a mohou se pak obrátit proti nim. Kdo zajisté samotnou existenci rozhodčího řízení uvítá, je justice, neboť objektivně již tak zahlceným soudům pomáhá s řešením mnoha sporů a ulehčuje jim tak od práce, byť se k nim řešení sporů vplynuvších z rozhodčích doložek může časem stejně dostat. Možnost stát se rozhodcem je v neposlední řadě zajímavá i pro některé advokáty, kteří si tak mohou vyzkoušet řešení sporů z nové pozice toho, kdo spor rozhoduje, a v ideálním případě uplatnit svou specializaci k řešení sporu tam, kde by soudce musel vyžadovat různá odborná vyjádření, aby mohl spor ze skutkového hlediska vůbec posoudit. Mějme však na paměti, že i cesta k tomu stát se rozhodcem není tak složitá jako cesta k postu soudce, a proto k využívání rozhodčích doložek budme opatrní a věci v případech nejjasností konzultujme s odborníkem.

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

Od produktů k řešení s Axisem

Posun v pojetí IP videodohledu demonstrovaly Partnerské dny společnosti Axis Communications, které v letošním roce zavítaly do Bratislavy, Brna a Prahy. Aktuální dění ve společnosti Axis na úvod shrnula Markéta Bauerová, obchodní ředitelka pro střední a východní Evropu. Její vystoupení se neslo v optimistickém duchu, protože firmě se v uplynulém období dařilo. A to jak obchodně, tak v rozšiřování počtu zaměstnanců i zastoupení v dalších zemích.

Posunu od produktů k řešení se věnoval Dalibor Smažinka. Zmínil stále větší důraz na zasazení kamer do širšího celku s dalšími hardwarovými i softwarovými komponentami a pokročilými možnostmi. Novinkám v portfoliu a softwaru pro videodohled se věnoval Richard Malíř. Obchodní argumenty pro úspěšný projekt přinesli Tomáš Chumchal a Kristýna Pitnerová a tematice soukromí ve spojitosti s kamerovými systémy se věnovali odborníci z Úřadu pro ochranu

osobních údajů. Nedílnou součástí programu letošních partnerských dní byly prezentace zaměřené na možnosti softwaru a přidanou hodnotu analytiky, dohledová bezpečnost řešení v reálných podmínkách či nástroje pro efektivní práci projektantů. Závěr setkání patřil distributorské desetiminutovce, vyhlášení nejlepších partnerů roku 2015 a losování vítěze vouchery v hodnotě 500 eur na marketingové účely.

-dof-



Praktická ukázka



Partneři zaplnili sál



Tým Axis Communications

Bakotech a DataCore

Jak na virtualizaci diskových úložišť

Distributor Bakotech uspořádal pro své partnery setkání zaměřené na řešení z jeho portfolia – šlo o výrobce DataCore, který se specializuje na oblast virtualizace diskových úložišť. Akce se odehrála v pražském hotelu Don Giovanni a objevili se

na ní kromě distributora i zástupci výrobce – obchodní stránku věci obsáhl Herwig Dreislaml, technické pak Rainer Bretzel. Jednotlivé přednášky tedy probíhaly většinou v angličtině, a to za častých dotazů z řad posluchačů. Postupně se probraly témata

jako nabídka řešení, licencování, cenotvorby, srovnání s konkurencí i aktuální měřitelné benchmarkové výsledky. Půlden utekl jako voda a partneři odcházeli s hlavou plnou informací a případných možností.

-fes-



Občas bylo potřeba si něco namalovat



Jak to vlastně funguje



Herwig Dreislaml a jeho přednáška

Divadelní večer eD' system Czech

Společnost eD' system Czech pozvala své VIP klienty na divadelní večer. Akci na závěr března hostily prostory pražského Divadla na Vinohradech. Pozvání přijalo necelých 250 klientů a partnerů společnosti eD' system Czech. V noblesních prostorách Divadla na Vinohradech v Praze zhlédli satirickou

komedii anglického spisovatele Oscara Wildea *Ideální manžel*. „Jsme rádi, že se akce povedla. Máme pozitivní ohlasy, klienti byli spokojeni. Skvělá komedie *Ideální manžel* proslulá svou vytříbenou satirou a humorem byla okořeněna vynikajícími hereckými výkony herců Divadla na Vinohradech. Rád bych i touto cestou podě-

koval všem partnerům, kteří přišli a strávili čtvrteční večer v divadle s eD'“, řekl Hynek Tyl, čerstvě jmenovaný generální ředitel společnosti eD' system Czech. Po představení byla pro partnery eD' připravena číše vína v divadelní kavárně.

-dof-



Představení vinohradského divadla



Generální ředitel společnosti Hynek Tyl

SAP Quality Awards s českou stopou

Výrobce podnikového softwaru, německá společnost SAP, oznámil výsledky prestižních SAP Quality Awards za region EMEA a MEE. Jde o každoroční ocenění, které je udělováno nejlepším projektům postaveným právě na řešeních SAP. Vyhlášení probíhalo přímo v sídle společnosti ve Walldorfu a výrazný úspěch zaznamenali i Češi! Z celkem 12 ocenění si odnesli jednu zlatou a jednu

bronzovou medaili: V kategorii Fast Delivery (rychlá implementace) byla zlatem oceněna pivovarnická skupina SABMiller, která sjednotila řízení nákladů pro 17 svých pivovarů v Evropě. Bronz v kategorii Inovativní projekt získala česká RWE, která ve spolupráci s českým systémovým integrátorem, společností KCT Data, implementovala nový systém pro řízení terénních pracovníků. O udělení

cen rozhodovala odborná porota složená z předních kapacit a minulých vítězů. Slavnostní ceremoniál doplnila prohlídka sídla SAPu a také několik nesmírně zajímavých přednášek o kreativitě, posouvání možností a také o jiném pohledu na věc. Povedený den ukončil raut s vybranými lahůdkami.

-fes-



Motivační přednáška o nových nápadech a kreativitě



Detail ocenění pro českou společnost



Kdo dostane cenu? Napětí vrcholí!

Seznamte se s IT s Tech Data Distribution

Společnost Tech Data Distribution zorganizovala pro své partnery konferenci MeetIT16, která se nesla ve znamení využití cloudu v portfoliu resellera. Setkání se odehrálo v neobvyklých prostorách – v kinosálech Centra Černý Most, který dodal události na velkoleposti: Zatímco uličku k sálům obsadili výrobci s produktovými prezentacemi, v sálech se odehrávaly zajímavé přednášky. Po zahájení Petra Pavlíčka, obchodního a marketingového ředitele Tech Data, se slova ujal renomovaný ekonom Pavel Kohout, který s nadsázkou popsal principy fungování klesání a stoupání cen a doporučil resellerům několik investičních příležitostí. Následně se ke slovu dostal Lukáš

Jírový z Microsoftu, který na prezentačním notebooku předvedl v praxi nasazení a fungování platformy Azure. Po něm se na pódiu vystřídaly společnosti Cisco a Synology – zástupce prvně jmenované předvedl své řešení pro cloudovou správu síťové a bezpečnostní infrastruktury, Lubomír Tomány pak prezentoval Synology Cloud Station – cloudové řešení přímo pro NAS. Závěr dopoledního bloku patřil Xeroxu s revolučním řešením proaktivních dodávek spotřebního materiálu a divizi Tech Data Mobile s novinkami v portfoliu a značkou BQ.

Odpolední blok začal inspirační přednáškou Uber, která resellerům dokázala, že na problém lze skutečně nahlížet i jinak. Hned poté se

vrátila s praktickými ukázkami a zamyšlením „Když smartphone nestačí“ na pódium divize Tech Data Mobile. Co předpovídá v často skloňované oblasti Internet of Things Intel, prozradil Petr Ulvr. Program následně zakončila přednáška Tech Data o jejich nové platformě pro digitální distribuci – StreamOne.

Pozdní odpoledne se pak odehrálo zcela v režii společnosti Hewlett-Packard: Bylo možné si prohlédnout novinky v portfoliu, dozvědět se aktuality z oblasti partnerského programu a došlo na představení všech kategorií – počítačů, notebooků i tiskáren. Na závěr se losovala tombola s hodnotnými tematickými cenami, na kterou navázalo promítání filmu Star Wars: *Síla se probouzí*. -fes-



Vítejte na konferenci!



Obchodní a marketingový ředitel společnosti Petr Pavlíček



Výstava novinek HP

Digitalizace 2016 s Infomaticem

V úterý 19. dubna uspořádala společnost Infomatic v prostorách brněnského resortu Maximus Hotel konferenci Digitalizace 2016.

Hosty přivítal obchodní ředitel Infomaticu David Večeřa a úvodního slova se ujal Tomáš Dolejš, managing director Infomaticu, který stručně představil historii společnosti a připomněl také, že Infomatic je jediným platinovým partnerem Kofaxu v České republice a na Slovensku. Zmínil dále pětileté výročí založení společnosti a uvedl, že Infomatic v dohledné době otevře pobočku také v Brně.

Radek Vřetoušek a Samuel A. Khaleg z Fujitsu představili kompletní produktové portfolio dokumentových skenerů Fujitsu, jichž je Infomatic oficiálním distributorem pro Českou republiku a Slovensko.

Ke slovu se poté vrátil David Večeřa, který pohovořil o softwaru Kofax Express 3.2.



Digitalizujete?

O servisní podpoře skenerů promluvil Petr Melník, do tématu anonymizace dokumentů se následně pustil Radek Vřetoušek, který ukázal možnosti řešení CaptureBites.

Během celého dne měli hosté k dispozici bohatě vybavenou výstavku produktů a mohli si sami prohlédnout a „osahat“ dokumentové skenery Fujitsu.

Závěr přednáškové části patřil kruhovému tréninku, kde si návštěvníci vyzkoušeli celkem pět různých řešení. Trénink byl zvršen certifikačním testem. V závěru konference byl vylosován výherce tomboly a proběhla diskuze nad prezentovanými tématy.

-bem-

Do Divadla Na Jezerce s APC

Společnost APC by Schneider Electric připravila pro své zákazníky, obchodní partnery a distributory setkání v proslulém Divadle Na Jezerce. Na jeho začátku vicepresident společnosti František Mikeš poděkoval všem zákazníkům, obchodním partnerům a distributorům za dosavadní spolupráci a podporu

v uplynulém roce. Po krátké úvodní řeči následovalo představení *Poslední aristokratka* – dramatizace románu Evžena Bočka. V hlavní roli excelovala Anna Polívková, v dalších rolích zazářili mimo jiné Jan Hrušínský a Libuše Šplechtová. Před začátkem i po skončení představení byl ve foyer divadla připra-

ven bohatý raut, při kterém mohli všichni účastníci neformálně diskutovat se zástupci APC by Schneider Electric. Příjemné a přátelské atmosféře přálo i počasí, což někteří z hostů využili k posezení na venkovní terase.

-fes-



Slavnostní přípitek



Divadelní soubor v akci



Hlásíme, že je vyprodáno!

SEZNAM INZERENTŮ

BHC International, s. r. o.	www.bhc.cz
Brother International CZ, s. r. o.	www.brother.cz
DELL Computer, spol. s r. o.	www.dell.cz
D-Link, s. r. o.	www.dlink.cz
Eaton Elektrotechnika, s. r. o.	www.eaton.cz
eD' system Czech, a. s.	www.edsystem.cz
ESET software, spol. s r. o.	www.eset.cz
Flowmon Networks, a. s.	www.invea.cz
HEWLETT-PACKARD, s. r. o.	www.hp.cz
IS4 Technologies, s. r. o.	www.is4tech.cz
Lenovo Technology B.V. organizační složka	www.lenovo.cz
McAfee GmbH	www.mcafee.com
MMD – Monitors&Displays Czech Republic, s. r. o.	www.mmdpartnernet.com
Panasonic	www.panasonic.cz
QNAP	www.qnap.com
SWS, a. s.	www.sws.cz
TP-LINK	www.tp-link.cz
Western Digital (UK) Ltd.	www.wd.cz

REJSTŘÍK FIREM

100Mega Distribution	10, 36	Honeywell	6
ABC Data	4, 10, 36, 38, 53	HP	4, 6, 8, 20, 26, 32, 41, 56
Acer	26	Huawei	4, 32
Acronis	6	IBM	4, 12, 13, 14, 20, 22
Adobe	10	IDC	6
Agem	58	Infor	55
Agora	58	Intel	6, 8, 10, 33, 34, 36, 38, 56, 65
Alcatel	26	Interoute	8
Algotech	8	Janus	10
Alza	6	Kaspersky	6
Anect	8	Kyocera	10
APC	4, 66	Lama Plus	4
Apple	60	Lenovo	4, 13
Armor	4, 48	McAfee	34
ASBIS CZ	6, 30, 36	Microsoft	6, 10, 22, 26, 30, 41, 60, 65
ASBIS SK	10, 30, 36, 38, 56, 58	Ness	8
Asseco Solutions	8	NFC	10
AT Computers	6, 10, 38, 56, 58	Nokia	10
Axis	4, 57, 63	NZXT	10
Babyliss	53	O'Neil	6
Bakotech	4, 18, 20, 22, 63	O2	55
Bang & Olufsen	56	Optoma	4, 18, 19, 20, 22
Braun	53	Oracle	8
CA	46, 51	Panasonic	4, 59
Canon	46, 47	PCV Computers	6
Cisco	8, 20, 65	Philips	10, 53
Citrix	36	Remington	53
Comguard	4, 34	SAP	4, 8, 64
Corning	56	Sapphire	10
ČD Telematika	55	SAS	8, 32
Datamax-O'Neil	6	Selos	10
Dell	6, 22	Schneider Electric	66
Develop	32	SWS	10, 56, 58
DNS	19	SWS Distribution	10, 58
Eaton	4, 36	Synology	4, 6, 28, 65
eD' system Czech	4, 8, 10, 36, 38, 56, 64	Tefal	53
eD' system Slovakia	8, 10, 36, 38, 56, 58	Tech Data Distribution	4, 10, 38, 56, 65
EMC	20	Trask	8
Energy Sistem	10	VMware	20, 32, 36
Epson	52	WD	4, 10, 38
Eset	4, 6, 8, 58	Westech	38, 58
Foxconn	6	Xerox	6, 65
Fujitsu	4, 33, 65	Yealink	10
Gartner	6, 13, 34, 54, 55	Zyxel	10
GE	32		
GiK	4, 16, 17		
Google	28, 58		
Heureka	6		
Hewlett-Packard	8, 65		

Bitdefender

GravityZone

NEJLEPŠÍ OCHRANA.
NEJLEPŠÍ VÝKON.



ZASTAVTE S NÁMI
KRYPTOVIRY

PARTNERSKÝ
PROGRAM



Kontakt:

CZ +420 272 048 480

SK +421 696 850 810



www.bitdefender.cz

Oficiální zastoupení CZ/SK

is4
security.com



ESET SECURE AUTHENTICATION

Dokažte více se zabezpečeným přístupem k firemním datům

- Autentizace přístupu do firemní infrastruktury pomocí mobilu, tabletu nebo hardwarového tokenu
- Snadná implementace a správa
- Dvoufaktorová autentizace s jednorázovým heslem
- Ochrana lokálního přihlášení, IP whitelisting, podpora webových a cloudových služeb

www.eset.cz/esa



ENJOY SAFER TECHNOLOGY™

