

Reseller Magazine

První časopis na trhu soustředěný výhradně na prodejní kanál ICT

Číslo 6, ročník 13, vyšlo 3. června 2015

FUJITSU

ŠPIČKOVÁ TECHNOLOGIE



SERVERY ◊ STORAGE ◊ KLIENTSKÁ ZAŘÍZENÍ ◊ PALMSECURE ◊ SLUŽBY A ŘEŠENÍ

lenovo FOR
THOSE
WHO DO.

ThinkCentre

ThinkPad

ThinkServer

ThinkStation

PROFESIONÁLNÍ ŘEŠENÍ IT

SWS®

lenovo@sws.cz



LETNÍ SOUTĚŽ O SKÚTRY A PALIVO ZDARMA

- ▶ Soutěž probíhá v květnu a červnu formou **SMS**
 - ▶ Hlavní výhrou je 5 skútrů v celkové **hodnotě 150 000 Kč**
 - ▶ Doplnkovou výhrou jsou dárkové **poukázky OMV**
 - ▶ Podmínkou účasti v soutěži je splnění **obratové podmínky**
-





Proč?

Teplota venkovního vzduchu byla 40 °C. Slunce nemilosrdně pražilo a arabští dělníci v oranžových kombinézách se během péče o zeleň začínali mírně potit. Poklidné pouštní ticho jen občas proutil ostrý zvuk formule 1, která se proháněla po okruhu v Abú Dhabí. A ve velitelském centru jsme byli my – IT elita na summitu Intelu.

Místnost byla klimatizována přibližně na 23 °C a mnohé z nás mrazilo. Některé ale z jiného důvodu, než je teplota: Dozvěděli jsme se totiž z úst evropského vedení Intelu nesmírně zajímavé informace – jen v Evropě je 160 milionů IT zařízení starších čtyř let! A to je, jak zaznělo dál, chyba a zároveň příležitost! Příležitost pro vás, resellery!

A tímhle provoláním bych mohl skončit, ale mě to nedalo. Položil jsem proto jednoduchou otázku: „Proč?“ Odpověď už nepřicházela, respektive se opakovala fráze o příležitosti. Proč ale?

Sám jsem nad tím dumal, ale odpověď mi dal až můj drahý otec: Novinky nechce, protože se jich bojí, nevěří jim. Tak jsem mu začal vyprávět o úžasných vymoženostech, které jsem v Emirátech viděl: O mini PC do kapsy, o mini PC vedle televize, o streamování obrazu z počítače přes celý dům až do televize... Zaujalo ho to, chtěl to vidět, vyzkoušet...

A tady je zakopaný pes – lidi chtějí novinky, ne že ne! Jen je musí vidět, někdo jim je musí předvést a vysvětlit, případně nainstalovat. A to přece umíte, ne? Zkuste dát na prodejnu jedno plnohodnotné mini PC s procesorem Core i7 o velikosti belgické bonboniéry (fakt takto malé) a ukázat jim, že doba „velkých krabic“ je pryč. Uvidíte, že po tom skočí. Já už si taky totiž jedno mini PC pořídil. A k tomu i televizi...

Štěpán Feik, vedoucí vydání, feik@dcd.cz

Reseller Magazine

První časopis na trhu soustředěný výhradně na prodejní kanál ICT

Číslo 6/2015, ročník 13. Vychází jednou měsíčně, toto číslo vyšlo 3. června 2015

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

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

inzerce ▼

Business
Elegance
meets
Premium
Security

lifebook.ts.fujitsu.com

FUJITSU LIFEBOOK U745



Dokonalost v každém směru!



Powered by Intel®
Core™ i7 Processors.



ROZHOVOR

12

Rybář a běžec: Dva muži v čele DNS

Jeden běhá maratonské běhy, druhý rybaří v Mongolsku. A už dva měsíce stojí v čele VAD distributora DNS. Jací vlastně jsou tito muži a je vůbec možné, aby jednu firmu vedli dva lidé?

Pánové, firmy mají obvykle v čele jednu osobnost, a vy teď řídíte DNS společně. Jak to děláte, když se třeba nemůžete shodnout?

Martin Skalík: Okolnosti nás donutily k tomu, že se musíme shodnout. Máme duální systém řízení, je to nastavené tak, že musí dojít ke shodě nás obou.

Petr Kuliš: Musíme se shodnout. Je zapotřebí, aby byly obchod a finance v takové rovnováze, že dokážou posouvat firmu dopředu, tak, jak si naši akcionáři představují.



KULATÝ STŮL

18

Doba datová

Co chce segment SMB? Jak jej obsluhovat a co mu nabídnout? Změnily se nějak trendy na poli storage? Nerudovskou otázku „Kam s ním?“ ohledně ukládání stále většího množství dat u kulatého stolu řešili Pavel Strašlipka (Hewlett-Packard), Aleš Dvorák (Fujitsu), Jan Jiskra (NetApp), Pavel Záchenský (Western Digital), Miloslav Bejček (Avnet) a Marek Pavlík (DNS). Ohlédnutí za minulým rokem

Pavel Strašlipka (HP): Trh se storage obecně klesá, je to vidět na číslech výzkumných agentur. Naší společnosti se však v minulém roce dařilo, a to jak v celkových číslech, tak v uvádění nových produktů na trh.



TÉMA ČÍSLA

26

Trendy a budoucnost pro IP kamery

Globální trh dohledových videosystémů dosáhne v roce 2019 podle informací společnosti Transparency Market Research hodnoty 42,81 miliardy dolarů. V letech 2013 až 2019 poroste meziročně v průměru o 19,1%. Podle posledních prognóz by měl trh síťových kamer v roce 2015 pohánět trend detekce a analýzy obrazu. Z pohledu požadavků na kamerové systémy se vyskytují dva typy zákazníků. První skupinu tvoří ti poučení v oblasti CCTV, kteří vědí, co chtějí, jaké jsou moderní trendy v této oblasti, a požadují proto kvalitu a pokročilé funkce. Tito obeznámení uživatelé dbají na použitelnost obrazu pro daný účel videodohledu. Druhou skupinou jsou zákazníci, kteří se o tuto problematiku do hloubky nezajímají...



ZPRAVODAJSTVÍ

6 Distribuce, krátce z trhu, produkty, personálie

ROZHOVOR

- 12 DNS: Petr Kuliš, Marek Skalík
- 33 APC by Schneider: František Mikeš
- 37 Hewlett-Packard: Vít Slunečko
- 38 Storage One: Rastislav Maniak
- 44 Hewlett-Packard: David Lev

PŘEHLED TRHU

16 Český trh monitorů bez TV tuneru a webkamer podle GfK

KULATÝ STŮL

18 Storage pro SMB

PŘÍLEŽITOST

- 24 Lenovo Think Akademie
- 28 Western Digital: Disky Re+
- 30 MicroView: Monitorovací systém pro domácnosti a SMB
- 32 Joyce: Kamera Well Milesight
- 36 TP-Link: Kapesní vybava na cesty
- 45 Lion Mobile: Novinky THL
- 46 Avnet a IBM: Řešení pro společnost Burza cenných papírů Praha
- 48 Hewlett-Packard: Řešení HP OneView
- 49 Inveo: Chytré e-mailingové kampaně jako atraktivní komodita
- 50 Samsung: Zabezpečení citlivých dat v mobilních zařízeních
- 52 Dynamic Mobile: Leagoo Elite 2
- 54 Microsoft: Nasazení Microsoft Office 365

TÉMA ČÍSLA

- 26 Trendy a budoucnost pro IP kamery
- 34 Hardvérová vybava mobilního hráče

ŽENY V IT

40 Xerox: Veronika Brázdilová, Petra Šebo

OBCHOD

55 Právo pro resellery

KOMENTÁŘ

56 Nebojte se zpoplatnit své služby

TOP PRODUKT

58 Novinky a akce pro resellery

SETKÁNÍ

- 60 Čejkovice obklopené technologiemi
- 61 Windows 10 a nové obchodní příležitosti, S Avnetem na hokeji
- 62 Novinkami nabitý patnáctý ročník eD expo
- 63 Hudební nadšenci se sešli na Aprílové Vopici, S APC do Švandova divadla
- 64 Veracomp Day 2015: Bezpečnost, mobilita a Business Intelligence, Golfové setkání v Hostivaři
- 65 Lážo Plážo na 100Mega HeIDell 2015, Lama Plus oslavila U Medvídků 25 let
- 66 Inspirativní Extreme Forum 2015

> PORTÉGÉ Z30-B-117

PŘIPRAVEN NA CESTY.

- PROCESOR INTEL® CORE™ I5-5200U
- 4GB DDR3L RAM, SSD 256 GB
- LED 1920X1080 IPS ANTIREFLEXNÍ DISPLEJ
- SMARTCARD ČTEČKA
- 3X USB 3.0, VGA, HDMI, RJ-45, DOKOVACÍ KONEKTOR
- VYLEPŠENÁ VZDÁLENÁ SPRÁVA
- VLASTNÍ TOSHIBA BIOS S WMI PŘÍKAZY
- ROZMĚRY 316 X 227 X 17,9 MM
- HMOTNOST JEN 1,2 KG
- ZÁRUKA 3 ROKY ON-SITE + ZÁRUKA SPOLEHLIVOSTI



V červnu a červenci 3 roky on-site ZDARMA

Novinky u eD' system Czech

Společnost eD' system Czech se stala autorizovaným distributorem produktů Acronis. Nabídka zahrnuje zálohovací řešení pro domácnosti i firmy. Produkty má u distributora na starosti Jiří Hasala (+420 724 222 027, jhasala@edsystem.cz).

Portfolio distributora dále doplnily audio produkty Optoma NuForce. V současné době je v nabídce dvojice sluchátek NE750M a NE800M. Produkty má na starosti Jan Novák (+420 724 222 016, jnovak@edsystem.cz).

Mobilicom a Huawei u Veracompu

Veracompu uzavřel exkluzivní distribuční smlouvu s firmou Mobilicom, která poskytuje mobilní řešení pro krizovou komunikaci. Řešení kombinuje technologie 4G-LTE s mobilní sítí Mesh, nabízí zabezpečenou bezdrátovou komunikaci s možností škálování a obejde se bez jakékoliv pevné infrastruktury.

Dále Veracompu rozšířil nabídku síťových řešení o produkty Huawei. Partneři Veracompu tak mohou těžit z široké nabídky telekomunikačních a síťových produktů čínského výrobce.

Bang & Olufsen u TCCM

Společnost Bang & Olufsen zahájila výhradní spolupráci s distributorem TCCM. Úkolem distributora je vybudovat partnerskou síť kamenných i online prodejců spotřební elektroniky v regionu východní Evropy. Smlouva se vztahuje na klíčové produkty z portfolia BeoPlay H6, H2, H3, Form 2i, EarSet 3i včetně bezdrátových sluchátek H8.

Herní notebooky Gigabyte v nabídce ABC Data

Nabídku herních notebooků na českém trhu rozšířil Gigabyte, který sem vstoupil prostřednictvím distributora ABC Data. Oslovit hodlá náročná zákazníci, kteří kromě hardwarové výbavy ocení i zajímavý design. Zpočátku se na trh dostanou tři 15,6" modely řady P35.

Cherry u 100Mega Distribution

„Stovka“ se stala exkluzivním distributorem produktů Cherry pro ČR a SR. Nabídka zahrnuje širokou škálu drátových i bezdrátových klávesnic a myši pro běžné použití, ale také velký výběr specializovaných řešení pro profesionální sféru (klávesnice se čtečkami otisků prstů nebo čipových karet, PoS terminály apod.). Produkty Cherry má na starosti Jana Čtvrtníčková (jana.ctvrtnickova@100mega.cz).

Prodej PC v 1. čtvrtletí 2015 klesal – podle agentury IDC činil celosvětový pokles prodeje 6,7% a celkem se prodalo 68,5 milionu PC, podle Gartneru pokles činil 5,2% s 71,7 miliony prodaných PC.

Cisco uvedlo na trh firewally ASA s podporou FirePower – funkce jako dynamická analýza kybernetických hrozeb byly až dosud dostupné jen ve firewallech Cisco nejvyšší třídy. Rozšíření portfolia Cisco ASA a jeho doplnění o služby AMP Threat Grid otevřelo cestu k lepšímu zabezpečení i středně velkým firmám.

Fyzický přístup pod kontrolou společnosti Axis – společnost Axis rozšířila nabídku zařízení kontroly fyzického přístupu o síťovou dveřní jednotku s video identifikací A8004-VE, kterou lze ovládat přes webové rozhraní na bázi IP protokolu, umožňuje snadnou instalaci, obousměrnou komunikaci, přenos HD videa i vzdálenou správu.

Spotřebitelské klima v Evropě se zlepšuje – během prvního čtvrtletí 2015 se dle GfK spotřebitelská nálada ve vztahu k ekonomickému rozvoji v evropských zemích vyvíjela pozitivně. V západní a jižní Evropě byli spotřebitelé optimističtější, v zemích východní Evropy byli opatrnější.

Promoakce výrobců a distributorů na jednom místě



Reseller Magazine OnLine

Nová verze AVG Business Managed Workplace – platforma pro vzdálenou správu nově přináší rozšíření Secure Sign-On a Backup a Disaster Recovery a podporuje integraci aplikací Microsoft Office 365 a VMware.

Obliba online plateb roste – podle dat platební brány PayU v ČR dosáhl jejich podíl na celkovém objemu e-commerce 25%. Nejvíce Češi platili online kartou, kterou si vybralo 78% nakupujících. O 33% pak meziročně vzrostl objem nákupů placených platebními tlačítky.

Českým e-shopům se daří – za první čtvrtletí letošního roku vzrostl podle společnosti Acomware jejich obrát meziročně o zhruba 23%. Lidé mají větší zájem zejména o zboží do domácnosti, dařilo se však i prodejcům elektroniky, módy či dětského zboží.

Češi zobrazili 8,5 miliardy webových stránek – počet českými uživateli zobrazených webových stránek zapojených do výzkumu NetMonitor se v březnu zvýšil o více než 690 milionů a přiblížil se k hranici 8,5 miliardy.

Nové kolo demo programu TP-Link – členům partnerského programu přináší 30% slevu na vybrané produkty a dále také možnost zdarma získat marketingovou podporu a další výhody.

Hardware Microsoftu u eD' system Czech – distributor rozšířil dosavadní spolupráci se společností Microsoft a podepsal smlouvu zajišťující výhodnější podmínky na dodávky hardwarových produktů, jako jsou myši, klávesnice, počítačové kamery a herní ovladače.

Inovovaný partnerský program Zyxel – upravený celoevropský partnerský program namísto důrazu na vyšší tržeb vychází z četnosti nákupů, a proto je výhodný i pro menší prodejce. Více na <http://goo.gl/8O9Hvr>.

Intel Technology Provider s novými výhodami – Intel rozšířil svůj partnerský program a ten nově nabízí výhody pro dodavatele maloobchodních řešení, poskytovatele vzdělávacích a výukových řešení a poskytovatele prodejních řešení na bázi internetu věcí (IoT).

Domácnostem vévodí LCD televize s rozlišením HD – zatímco klasickou skleněnou CRT televizí vlastní již jen třetina českých domácností, LCD televizor má již 55% domácností. Televizor HD ready nebo Full HD vlastní 56% domácností.

Prodej tabletů v 1. čtvrtletí 2015 klesal – celosvětový prodej tabletů utrpěl další propad. Celkově se v prvním čtvrtletí 2015 prodalo 47,1 milionu tabletů a přístrojů 2 v 1, což představuje meziroční pokles o 5,9%.

Útoky DDoS na české online společnosti – více než čtvrtina (28%) českých online společností se za posledních dvanáct měsíců setkala s útokem DDoS. V porovnání s celosvětovými statistikami je na tom Česká republika o něco lépe – ve světě čelilo DDoS útokům 38% online společností, v Evropě pak 32%.

Ceny PC v letošním roce vzrostou o 10% – výrobci zařízení budou podle Gartneru nuceni zvýšit ceny PC, aby vyrovnali dopad znehodnocení většiny měn. V průběhu roku 2015 to povede k růstu cen PC zejména v eurozóně a Japonsku, a to až o 10%. V roce 2016 bude levnější modely PC raději volit až 30% zákazníků.

Prodej pracovních stanic v 1. čtvrtletí 2015 klesal – celosvětový prodej certifikovaných pracovních stanic podle IDC meziročně klesl o 1,7%. Původně se přitom očekával 2,4% nárůst. Celkem se ve sledovaném období prodalo 838 400 zařízení.

Dell rozšířil nabídku firewallů SonicWall o řadu TZ – přístroje přináší ve srovnání se svými předchůdci vyšší přenosové rychlosti, možnost analyzovat provoz v síti šifrovaný pomocí SSL a integrovaný bezdrátový ovladač.

AT Computers rozšiřuje síť Digimax – specializovaná prodejní síť, která nabízí mobilní telefony, tablety a řešení pro inteligentní řízení domácností a firem, má nyní již 105 kamenných prodejen.

Synology vydalo DiskStation Manager 5.2 – mezi nejdůležitější novinky operačního systému pro NAS servery stejnojmenné značky patří rychlejší a lépe nastavitelná cloudová synchronizace s šifrováním, podpora AppArmor a SMB3 nebo adaptivní load balancing s možností agregace linek a převzetí služeb při selhání.

Chyby v e-mailech způsobí až 30% úniků firemních dat – za 60% úniků stojí uživatelské pochybení. Ve 40% případů je viníkem chyba systému nebo technické selhání počítače.

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



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

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

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

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

Představujeme Vám nový **APC Mobile Power Pack**

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



Pro současné nabíjení mobilních zařízení pomocí 2 USB portů:

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

Nabíjejte mobilní zařízení na cestách

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

Účinné nabíjení

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

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



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

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

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

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

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

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

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

Představujeme:**Radka Lamačová, sales – public and government divize EMC v Avnetu****Proč jste si vybrala právě společnost Avnet?**

Se společností Avnet jsem se blíže seznámila již na podzim minulého roku, kdy jsem pro EMC a posléze i pro Avnet připravovala sérii školení na téma zákona o veřejných zakázkách. Tato spolupráce byla natolik motivující a troufám si říct pro obě strany úspěšná, že když od Avnetu přišla nabídka, neváhala jsem a přijala ji jako svou další profesní výzvu.



Radka Lamačová

Co máte nyní na starosti?

Jsem zodpovědná za program divize EMC na podporu partnerů v oblasti zadávacích řízení pro veřejný sektor. Odstartoval v lednu 2015 a mým úkolem je nejen dohlížet na celý proces, ale také přímo podporovat obchodní partnery v jejich aktivitách u zákazníků.

S čím se na vás mohou reselleři obracet?

V podstatě s čímkoliv, co se týká zadávacích řízení. Ať už se jedná o konzultaci zákona o veřejných zakázkách, pomoc v celém procesu zadávacího řízení, nebo aktivity spojené s činností u koncového zákazníka.

Co přinesete partnerům a zákazníkům?

Ministerstvo pro místní rozvoj připravilo v souvislosti s přijetím tří nových evropských směrníc regulujících oblast veřejného zadávání nový zákon o zadávání veřejných zakázek, a tak se naši obchodní partneři mohou v blízké budoucnosti těšit na sérii školení na toto téma. Dále je čeká pravidelný monitoring na míru (a to nejen z oblasti výběrových řízení, ale i legislativních novinek a změn) a nové obchodní příležitosti. Jako distributor s přidanou hodnotou se zaměřujeme především na kvalitu a to se nám vrací v podobě spokojených zákazníků, kterých stále přibývá. ■

Kontakt:

E-mail: radka.lamacova@avnet.com
Telefon: +420 725 426 683

Kerio: Jozef Belvončík

Společnost Kerio jmenovala **Jozefa Belvončíka** na pozici VP of Operations. Jozef Belvončík má více než 15 let zkušeností z oblastí prodeje, marketingu, financí a managementu a nově vede týmy odpovědné za globální technickou podporu, lidské zdroje a právní záležitosti společnosti Kerio. Před svým jmenováním byl Jozef Belvončík v Keriu zodpovědný za oblast střední a východní Evropy, a ještě předtím působil u společností McCann Worldgroup, Atlas a Microsoft.



Jozef Belvončík

Anect: Pavlína Adámková

Pavlína Adámková se stala ředitelkou strategie a personálního rozvoje ve společnosti Anect. Poslední čtyři roky v Anectu vedla tým Organizace a řízení, který se věnoval zejména kvalitě, procesům a zavádění změn. Před příchodem do Anectu Pavlína Adámková působila několik let v management consultingu, kde se zaměřovala zejména na poradenství. Během své kariéry se věnovala také řízení vztahů s globálními zákazníky ve společnosti Celestica.



Pavlína Adámková

Sprinx Systems: Tomáš Minařík

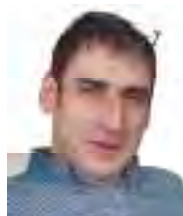
Management společnosti Sprinx Systems posílil **Tomáš Minařík**, který dosud vedl regionální centrum společnosti AutoCont. Ve svém působení má za úkol posílit značku „Sprinx The Doers“ a konzultační přístup k firemním zákazníkům. Zároveň řídí dceřinou společnost Sprinx Consulting.



Tomáš Minařík

ASBIS CZ: Petr Jandík

Petr Jandík se stal generálním ředitelem společnosti ASBIS CZ. V oblasti IT distribuce se pohybuje dvanáct let a naposledy působil jako generální ředitel firmy ABC Data. Mezi hlavní úkoly Petra Jandíka patří posunutí firmy do čela distribučního podnikání v ČR, a to rozšířením produktového portfolia a zvýšením počtu aktivních zákazníků (a to jak v oblasti SMB, tak i systémové integrace a telekomunikací). Zároveň chce firma posílit i v oblasti služeb a VAD distribuce.



Petr Jandík

Cisco: Chuck Robbins

Chuck Robbins ve funkci generálního ředitele společnosti Cisco nahradil Johna Chamberse, který se přesunul do pozice předsedy správní rady. Chuck Robbins, který se zároveň stal členem představenstva, působí ve společnosti Cisco od roku 1997 a v poslední době byl jako starší viceprezident

zodpovědný za celosvětové operace a vedl globální obchodní a partnerský tým. Podílel se na uskutečnění řady firemních investic a strategických změn včetně přípravy a spuštění globálního partnerského programu.



Chuck Robbins

Arrow ECS: Radek Čelůstka

Ředitelem divize Security & Networking ve společnosti Arrow ECS se stal **Radek Čelůstka**. Jeho úkolem je pokračovat v rozvoji divize s řešeními Check Point, Juniper Networks, F5 Networks, RSA a dalšími. Radek Čelůstka má dlouholeté zkušenosti s prodejem IT – v minulosti působil u více IT distributorů. Do Arrow ECS přišel ze společnosti Dell, kde se většinu času věnoval obchodování s koncovými zákazníky prostřednictvím autorizovaných partnerů.



Radek Čelůstka

České Radiokomunikace: Pavel Kos

Technickým ředitelem Českých Radiokomunikací se stal **Pavel Kos**. Pavel Kos působil v letech 2000–2014 na manažerských pozicích ve společnosti Vodafone, z toho pět let jako CTO. Naposledy pracoval pro Vodafone na pozici director customer operations. Již během studií nastoupil v roce 1995 do společnosti APP Systems jako analytik. V roce 1999 dostal pracovní příležitost v Irsku ve společnosti ADC – Saville Systems. Dosavadní ředitel provozu Libor Kubišta po sedmi letech přešel na pozici manažera business developmentu.



Pavel Kos

Microsoft: Petr Klement

Divizi Windows Client ve společnosti Microsoft vede od května 2015 **Petr Klement**. Ze své pozice je zodpovědný za produktový management operačního systému Windows a dalších s ním souvisejících produktů a aplikací. Ve funkci po pěti letech nahradil Lukáše Křováka, který se přesunul do partnerské jednotky na pozici partner sales executive, ve které má za úkol rozvíjet spolupráci s partnery v sektoru SMB. Petr Klement působí v Microsoftu od roku 2004. Za posledních 11 let prošel řadou obchodních a marketingových rolí se zodpovědností za aktivity s dosahem na firmy i koncové uživatele. Úzce spolupracoval s významnými výrobci počítačů a serverů (OEM partneři) a partnerskými firmami jako Acer, Asus, Dell, Lenovo, Fujitsu, HP, IBM, Sony a Toshiba. Před příchodem do Microsoftu pracoval ve společnostech S-Comp Centre CZ a Muzo. ■



Petr Klement

Máte na výběr...



ZyXEL. Vždy do plných.

Garance Wireless Experta



NXC2500

WLAN controller až pro 64 AP

5letá záruka

10 250 Kč*

BenQ: projektor W1350

Projektor BenQ W1350 nabízí rozlišení 1 920 × 1 080 pixelů, svítivost 2 500 ANSI lumenů a kontrast 10 000 : 1. Díky projekci na krátkou vzdálenost lze získat obraz o velikosti 100" ze vzdálenosti tří



metrů. Výběr místa ulehčí také flexibilní zoom či korekce lichoběžníkového zkreslení při boční projekci. Projektor má zabudovaný 10W reproduktor. Kromě připojení přes kabel lze prostřednictvím doplňkové sady Wireless Full HD kit přenášet do projektoru obraz také bezdrátově.

Distribuce ČR: 100Mega Distribution, ABC Data, AT Computers, eD' system Czech, SWS

Distribuce SR: 100Mega Distribution, ABC Data, AT Computers, eD' system Slovakia, SWS Distribution

TP-Link: powerline adaptér TL-PA8010P Kit

TP-Link uvedl na trh sadu TL-PA8010P Kit se dvěma gigabitovými powerline adaptéry AV1200 s průchozí zásuvkou pro přenos dat po elektrické síti.



Přenos signálu probíhá po běžných elektrických rozvodech a podporuje rychlost až 1 200 Mbit/s, která je dostatečná i pro přehrávání videa ve vysokém rozlišení, hraní online her nebo stahování velkých objemů dat. Přenos po elektrické síti doplňuje gigabitový ethernetový port, který zajišťuje přenos dat od adaptéru ke koncovému zařízení.

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

Distribuce SR: Agem Computers, eD' system Slovakia

Epson: multifunkce L565

Multifunkce Epson L565 je vhodná pro nasazení v malých kancelářích a kromě tisku dále nabízí kopírování, skenování a faxování, rozhraní Wi-Fi pro bezdrátovou komunikaci nebo automatický podavač papíru na 30 listů. LCD displej a slot pro SD kartu usnadňují tisk dokumentů a dalších podkladů. Díky poměře služby Epson Connect lze tisknout odkudkoli na světě. Součástí služby Epson Connect je také aplikace Epson iPrint pro tisk z chytrých telefonů a tabletů.



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

Lenovo: notebook ThinkPad X250

Ultrabook ThinkPad X250 přináší do modelové řady X nejnovější hardware a celodenní výdrž baterie. Při návrhu počítače, jehož hmotnost se přibližuje hranici 1,3 kg, hrál roli důraz na mobilitu, zpracování a odolnost proti poškození. ThinkPad X250 nabízí šasi z hořčíku a víko vyztužené uhlíkovými vlákny a splňuje armádní certifikace MIL-SPEC. Jeho výbava čítá procesor Intel Core i7-5600U s architekturou Broadwell-U, až 16 GB RAM nebo 512GB SSD. Displej s úhlopříčkou 12,5" nabízí rozlišení Full HD a může být dotykový. ThinkPad X250 lze také připojit do dokovací stanice a součástí výbavy je čtečka otisků prstů, TPM čip a technologie Intel vPro.



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

THL: smartphone 5000T

Společnost THL uvedla na trh model 5000T s operačním systémem Android 4.4. Nejdůležitější vlastností novinky je akumulátor s kapacitou 5 000 mAh, díky kterému je možné dosáhnout až na několikadenní výdrž. Telefon s 5" HD displejem vsadil na osmijádrový procesor MediaTek s frekvencí 1,4 GHz s dostatečným výkonem pro práci i zábavu. Procesor doplňuje 1 GB operační paměť a 8GB vnitřní paměť pro uživatelská data rozšiřitelná pomocí paměťových karet. Kromě podpory technologie Dual SIM telefon zaujme například dvojicí fotoaparátů s rozlišením 5, respektive 13 Mpx.



Distribuce ČR: eD' system Czech

Synology: NAS server DiskStation DS1515

Rozšiřitelný pětišachtový NAS server DiskStation DS1515 od společnosti Synology představuje komplexní síťové úložiště vhodné pro rostoucí malé a střední firmy. Přístroj je vybaven čtyřjádrovým procesorem a čtyřmi gigabitovými porty LAN s funkcemi failover a link aggregation a při použití konfigurace RAID 5 v prostředí Windows nabízí výkon překračující 421 MB/s pro zápis a 403 MB/s pro čtení dat. Systém Synology



High Availability zajišťuje redundanci v případě výpadku sítě a umožňuje bezproblémový přechod mezi clusterovými servery. Model DS1515, stejně jako ostatní NAS servery výrobce, využívá operační systém DiskStation Manager, který je díky široké škále aplikací určených pro činnosti od zálohování až po správu sítě, schopný pomoci při zajišťování běhu podnikových služeb a zvyšování produktivity práce.

Distribuce ČR: AT Computers, Kobe, Tech Data Distribution

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

Fujitsu: počítače Esprimo P920 0 Watt a E90+

Počítače Fujitsu Esprimo P920 0 Watt a Esprimo P920 E90+ se mohou pochlubit procesory Intel Core čtvrté generace a bezhlučným chodem. Nabízejí široké možnosti podnikové správy i široké možnosti rozšíření. Navíc disponují zdroji s až 94% účinností a technologií „nula wattů“. V závislosti na zvolené konfiguraci je součástí výbavy procesor Intel Core i5 nebo Core i7 s integrovaným grafickým čipem, až 8 GB RAM a až 1TB SSHD. V základu je dodávána tříletá on-site záruka.



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

Philips: monitor 221B6QPYEB

Společnost MMD – Monitors & Displays Czech Republic uvedla na trh monitor Philips 221B6QPYEB s úhlopříčkou 21,5". Přístroj nabízí AH-IPS panel s rozlišením Full HD



a pozorovacími úhly 178°. Pohodlí při práci zajišťuje ergonomická základna SmartErgoBase, díky níž lze monitor výškově nastavit, natočit i naklonit. Únavu očí při každodenní práci snižuje technologie flicker free. Rozhraní VGA, DVI-D a DisplayPort doplňuje čtyřportový USB rozbočovač pro připojení periferií. Při práci s multimédií přijdou vhod dvouwattové reproduktory. Únavu očí při každodenní práci snižuje technologie Flicker Free.

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

Distribuce SR: ASBIS SK, eD' system Slovakia

HP ProLiant Gen9 s Windows Server 2012 R2



Výkon nové generace a záruka ochrany dat

Víte, že už za pár měsíců skončí podpora systému Windows 2003 Server?

Zajistěte vašemu zákazníkovi migraci včas a ušetříte mu desítky tisíc korun! **Pouze nyní u společnosti Hewlett-Packard servery se slevou 37% a Windows Server 2012 R2 se slevou 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® E5-2609v3
(1.9GHz/6-core/15MB/85W)
Paměť: 1 x 16GB (1x16GB) Dual Rank x4 DDR4-2133
Pevné disky: 2 x HP 300GB 6G SAS 10K rpm SFF (2.5") H-P
RAID řadič: Smart Array P440ar 12Gb/2GB FBWC
Optika: 9.5mm SATA DVD-RW JackBlack
Napájení: 1 x HP 500W Platinum Hot Plug
Network: 4 x 1Gbit
Management: iLO4 Standard Enterprise Tier
Záruka: 3 roky v místě instalace

Part Number: 776975-425 Akční cena: 55 290 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. 7. 2015.

Servery HP ProLiant Gen9 budete moci zakoupit u těchto distributorů:

AT Computers a.s.
www.atcomp.cz

ATComputers

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

ed Follow
the future

Martin Skalík & Petr Kuliš – finanční & obchodní ředitelé

DNS



RYBÁŘ A BĚŽEC: DVA MUŽI V ČELE DNS

ŠTĚPÁN FEIK A MICHALA BENEŠOVSKÁ



Jeden běhá maratonské běhy, druhý rybaří v Mongolsku. A už dva měsíce stojí v čele VAD distributora DNS. Jací vlastně jsou tyto muži a je vůbec možné, aby jednu firmu vedli dva lidé?

Pánové, firmy mají obvykle v čele jednu osobnost, a vy teď řídíte DNS společně. Jak to děláte, když se třeba nemůžete shodnout?

Martin Skalík: Okolnosti nás donutily k tomu, že se musíme shodnout. Máme duální systém řízení, je to nastavené tak, že musí dojít ke shodě nás obou.

Petr Kuliš: Musíme se shodnout. Je zapotřebí, aby byl obchod a finance v takové rovnováze, že dokážou posouvat firmu dopředu, tak, jak si naši akcionáři představují.

Když máte duální řízení, máte nějaké právo veta?

Petr: Oba máme právo veta.

Martin: Právo veta máme oba a vlastně ani jeden z nás. Když se stane, že se opravdu neshodneme, jeden z nás řekne „Ne!“, tak ten druhý musí rozumnými argumenty přesvědčovat. Někdy se také stane, že oba řekneme „Ne“, a to mají smůlu všichni ostatní. (smích) Ale právo veta, tedy že by měl jeden z nás větší slovo, to nemáme. Zatím se nestalo, že bychom se neshodli, přeci jen společně fungujeme už pět let, ale kdyby na to došlo, pak by přišel ke slovu ten, kdo má přirozeně největší pravomoc, tedy akcionář. Ale doufám, že to nenastane, v dohodě je síla.

Jak spolu vycházíte?

Petr: Možná je to náhoda, možná štěstí, ale s Martinem máme podobné vidění světa, tedy sdílíme pohled na to, kam DNS směřovat. Není důvod brousit meče a připravovat se na válku, když budujeme mír.

Martin: Přesně tak.

Vzácná shoda. Jste si také povahově podobní?

Martin: To je složité. Každý z nás měl asi jiné plány a představoval si všechno jinak, ale během okamžiku se všechno otočilo. Ať už jsme ve vedení společnosti byli ve třech, nebo ve čtyřech, vždy jsme hledali shodu a vždycky jsme to dokázali. Pokud bychom se nějak zásadně odlišovali lidsky, tak by to asi nešlo ani předtím. Naštěstí jsme si povahově blízcí a myslím, že tato věc je společná pro všechny zaměstnance DNS, společně jsme vždy vybírali samozřejmě schopné a odborně znalé lidi, ale neméně důležité vždy bylo a bude, aby konkrétní lidé byli naladěni na stejnou vlnu. Lidé musí fungovat uvnitř kolektivu jako jeden tým, to bylo vždy krédo DNS a dařilo se to plnit, pak je také jednodušší zvládat krizové situace.

Takže dlouhodobě lze říct, že si rozumíte?

Petr: Snažíme se o to. (smích)

Pojďme k zákeřné otázce: Jak je na tom momentálně DNS? Jak se DNS daří?

Petr: Z pohledu čísel je na tom DNS nejlépe za poslední čtyři roky a doufáme, že v tom



Petr Kuliš

trendu budeme pokračovat. Že tu „lepší cestu“, kterou proklamujeme pod naším logem, dokážeme poskytnout našim zákazníkům, našim dodavatelům a společně vytvořit lepší podmínky pro nás všechny. Divize zůstávají ve stejné podobě, chceme se proměnit funkčně, je to přesně ta „lepší cesta“, jak přinést více příležitostí zákazníkům. Z toho důvodu jsme se začali více obracet ke koncovému trhu, snažíme se vytvářet příležitosti a ty poté společně se zákazníky naplňujeme. Roli hraje také tlak výrobců na přímý byznys, tlak výrobců na konsolidaci prodejních kanálů, a to vše má dopad i na nás, jako distributora s přidanou hodnotou, nebo projektového distributora. Důraz na přidanou hodnotu je klíčový – buď musíme poskytnout více příležitostí, nebo k nim musíme nabídnout služby, které mohou partneři svým zákazníkům zprostředkovat. Snažíme se akcentovat tyto dva pilíře uvnitř DNS, vedle produktových divizí, které nabízejí distribuci s přidanou hodnotou, se snažíme již třetím rokem rozvíjet přítomnost DNS a partnerů na koncovém trhu.

Jak těžké je vytvářet nebo nacházet příležitosti?

Petr: Je to jako dělat ICT byznys v Čechách, nic není zadarmo. Rozpočty nejsou nafukovací, vliv mají měnové kurzy. Zákazníci se naopak snaží konsolidovat, ti největší přesouvají své IT mimo Českou republiku. Firmy se začínají soustředit na cloud a rozvoj cloudových služeb, tím zase ubývá klasickým distributorům byznys, licence se začínají pronajímat. Potýkají se s tím všichni distributoři na našem trhu, my jsme zvolili cestu prezence na koncovém trhu, generování příležitostí pro naše zákazníky a tvorby služeb s přidanou hodnotou.

Abychom tomu správně rozuměli, příležitosti vytváříte pro vaše partnery?

Petr: Přesně tak, zůstáváme stále distributorem, z DNS není systémový integrátor. Chceme pomoci našim zákazníkům.

Co si představujete pod pojmem přidaná hodnota?

Petr: Primárně by to mělo být to stěžejní, co nás dokáže na trhu odlišit a pomoci našim zákazníkům. Přidaná hodnota by se však měla projevit i ve vztahu k našim dodavatelům, čili přinášet jim lepší a vzdělanější obchodní partnery, kteří dokážou jejich produkty na koncovém trhu udat. Řešíme projektový byznys a díky tomu můžeme být partnerem i koncového zákazníka, jsme schopni většího nadhledu než jeden partikulární partner. Dokážeme brát infrastrukturu jako celek, poskládat mozaiku, být tím neutrálním bodem, který dá dohromady pět obchodních partnerů, tak aby bylo výsledné řešení funkční.

Martin: Přidaná hodnota je řešení problému. Může to být problém finanční, prodloužení splatnosti, technický zádrhel, marketingová podpora, poskytnutí techniky v případě náhlé havárie, konzultace nebo technické rady. Snažíme se nabídnout řešení. Samozřejmě umíme dodat prakticky cokoli z portfolia IT výrobců, ale už je dávno pryč doba, kdy to stačilo. Teď je důležité zjistit, kde je problém, a vyřešit ho. Proto DNS proniká i ke koncovému zákazníkovi. To je cesta, na kterou jsme se vydali před několika lety. Naší ambicí není být lepší než reseller, chceme být k dispozici, když se reseller ocitne v úzkých.

Pánové, jak dlouho už jste v IT?

Petr: Já jsem nastoupil 1. ledna 1993 do IBM, krátce po absolvování vysoké školy a civilní služby, takže už je to strašně dlouho, co jsem v IT.

Martin: V oboru IT už jsem také dlouho, do Prahy jsem přišel v roce 1997 a za tu dobu jsem nezměnil triko, jsem jeden ze

zakládajících členů DNS. S Petrem Poláčkem jsme za 18 let zažili samozřejmě doby lepší, byly i doby horší, ale vždy ta práce měla smysl a směr. V historii DNS se dají vysledovat časové úseky, pětiletky (*smích*), kdy se DNS nějak proměňuje. DNS vznikla jako americká „company“, první roky byla DNS pobočka zahraniční firmy s jiným systémem řízení, reportováním do Miami a klasickými korporátními plusy i mínusy. Pak naše mateřská společnost zkrachovala a nastupovalo druhé období – osamostatnili jsme se, získali jsme větší volnost, ale i odpovědnost a začali jsme budovat silného lokálního IT VAD distributora. Stabilní růst a rozvoj přibrzdila finanční krize v roce 2008, byli jsme nuceni reagovat na trh, na konkurenci, na změny v celém IT odvětví, a to bylo další, svým způsobem zajímavé a poučné období v historii DNS. Proto jsem tu tak dlouho, neustále se mění firma i její okolí a jsou tu pro mě nové a nové výzvy, není to, jako bych stál 18 let u pásu a bušil kladívkem do jedné kovadliny. To bych nezvládl. (*smích*)

Za tu dobu, co jste v IT, co vnímáte jako tu největší technologickou změnu?

Petr: Asi nejde říct jednu největší změnu, trh se neustále vyvíjí, našťastí ne v kruhu, ale v jakési spirále a jde neustále dál. Vzpomínám na zlaté časy na straně dodavatelského řetězce, kdy jsem byl ještě v IBM, nic tady nebylo, cokoliv se dovezlo, to se okamžitě prodalo. Téměř všechno se budovalo na zelené louce, sálových počítačů tady nebylo mnoho, byly konsolidované, centrálně řízené v několika málo podnicích výpočetní techniky rozprostřených po celém tehdejší Československu. Trh se začal saturovat, přicházely nové věci, když jsem byl na vysoké škole, neexistovala PC, vytvářeli jsme si vlastní integrační a sumační prvky, abychom dostali nějaké výsledky, výpočty. Prošel jsem si celý ten cyklus, byl jsem u nástupu outsourcingu, cloudu, IT se neustále vyvíjí, postupuje dopředu, těžko odhadnout, kde budeme za pět let, vybrat jen jednu technologickou inovaci si netroufnu.

Martin: Neustále přicházejí nové inovace, to je to, proč je IT tak atraktivní. Proto je v IT i tak malá oborová fluktuace, drží se komunita lidí, která rotuje. Je to obor, kde je neustále něco nového, a to je i pro lidi zajímavé. Je určitý typ lidí, které to oslovuje a kteří to vyhledávají. Je to trochu droga. Já si pamatuji na časy s Atari, nebo když jsem na IQ 151 rozbíhal Karla. Nebo první mobilní telefon, který se mi dostal do ruky – „věc“ s anténkou a strašně jsme se divili, že šly posílat textové zprávy, to byl vrchol! A podívejte se za 15 let, kde jsou mobilní telefony a co všechno umí. Zkuste se zamyslet, kam se to posune za dalších 15 let. To je pro nás prakticky nepředstavitelné, všechno jde v IT tak rychle dopředu, že za dalších 15 let se nám naše děti



Martin Skalík

a vnuci budou smát, co jsme v květnu 2015 považovali za vrchol.

Petr: A není to jen technika, mění se i lidé. Pamatuji si, když první korporace začali zakládat obchodní kanály, odklánět se od přímého prodeje, protože jej už nestíhali odbavovat, začali vznikat přímí partneři, poté distributori, kteří se mohli specializovat, partneři se specializovali, pak jich zase ubývalo. Teď sledujeme trend opačný, korporace konsolidují prodejní kanály, někteří se přiklání k přímému prodeji a kdo ví, jestli za pět let bude vůbec distributor jako živočišný druh existovat.

To je otázka, kterou se dokonce bojíme pokládat...

Martin: Přijde změna, vývoj nezastavíme. Kdo by před 15 lety čekal, že Microsoft přijde s produktem, jakým jsou Office 365, nebo třeba že bude ještě existovat Apple a navíc se stane lídrem. Z DNS se může v následujících letech stát něco, co ještě dnes nedokážeme pořádně pojmenovat, třeba to bude pořád distributor, nebo hybridní distributor, nebo zcela nový typ IT společnosti, ale pokud se budeme dál vyvíjet a reagovat na stav trhu, tak si místo určitě vždycky najdeme.

Třeba nás čeká nějaké spojení distributorů, jak to známe od velkých korporací.

Martin: Konsolidace může nastat i na tomto trhu. Proč ne? Na trhu se může objevit finančně silný a dominantní hráč, který ovládne nějakou část trhu, případně dojde k fúzi distributorů z důvodu vzájemné prospěšnosti – rozšíří se portfolio produktů, rozšíříte se teritoriálně, získáte nové zákazníky a vzhledem ke snaze IT výrobců zkracovat prodejní kanál a nabízet služby přímo na koncový trh, se dá opravdu předpokládat, že distribuční trh se nejen u nás, ale i celosvětově, změní.

Měli jste už někdy pocit, že vám nějaká technologie nebo trend nic neříká? Že už jste na ni staří?

Petr: Za firmu určitě ne, ale osobně se snažím používat takové technologie, které ještě zvládnou.

Martin: Já potřebuji, aby mi technologie něco přinášely. Vládnu sociální sítě, Facebook, Twitter, fenomén youtuberů a upřímně mně osobně tyto technologie užitek nepřinášejí. Ale bojím se, že mě to jednou doběhne.

Nemáte někdy strach nebo paranoii, že nás technologie sledují?

Petr: Záleží na každém z nás, nakolik se nechá pohltit a jaké informace o sobě posílá online do světa.

Martin: Obklopuje nás plno lákadel, doba s sebou nese potřebu dát o sobě vědět, nebo někoho sledovat. Myslet si, že nás nikdo nevidí, je dnes naivní, ale pořád si myslím, že člověk technologie spíše využívá, než zneužívá. Informace, které o nás ale někdo sbírá, jsou jen statickými informacemi. Pokud máte čisté svědomí, tak není potřeba propadat panice.

Petře, vy prý běháte maraton, jak jste k tomu přišel?

Petr: Letos jsem uběhl svůj první maraton, dlouho jsem běhal půlmaraton. Našel jsem v běhání cestu, jak si vyčistit hlavu, jak něco sám se sebou dělat, abych neztrouchnivěl za notebookem a na pracovních schůzkách, takže je to pro mě relaxační kúra, odreagování. S prací musí být v rovnováze také rodina a koníčky, jedině pak člověk může sám se sebou vyjít. Pražský půlmaraton byl mým desátým, tak jsem si troufl i na maraton.

Martine, vy máte nějaký podobný koníček?

Martin: Spíš podobnou filozofii, i ten kdo má práci, která ho uspokojuje, a je spokojený v rodinném životě, potřebuje nějaký koníček. Já jsem kdysi začal chytat ryby, vrátil jsem se k tomu a objevil v sobě trochu odvahy k dobrodružství. Na doporučení známého jsem před pár lety navštívil Mongolsko, nádhernou zemi, lidé jsou tam vřelí, kamarádští, srdeční, strašně rád se do civilizací nezasažených oblastí vracím. Už i tam bohužel začínají pronikat moderní technologie, potkat pastevce s mobilním telefonem za pasem není výjimka.

Závěrečná otázka, hovořil jste o cyklech, kterými DNS prochází, co čekáte dál, kam byste chtěli, aby se DNS ubírala?

Martin: Začala nám nová éra. Lidé jsou pozitivní navzdory tomu, co se stalo, naplánovali jsme si pro tento rok poměrně silný růst, všichni tu výzvu přijali. Jdeme vstříc další pětiletky. (*smích*)

Petr: Do budoucna musíme přijít s něčím novým, nebudeme jen přežívat a přizpůsobovat se. Věřím tomu, že se nám to s pomocí našich kolegů a partnerů, jak dodavatelů, tak odběratelů, podaří. ■

Společnost Lenovo® doporučuje systém Windows.

lenovo® FOR
THOSE
WHO DO.

LEHČÍ A TENČÍ. TĚŽKÁ VÁHA POUZE VE VÝKONU



ThinkPad

100 MILIONŮ

NOTEBOOK THINKPAD L450 NABÍZÍ VÍCE, NEŽ ČEKÁTE.

Je mnohem tenčí a lehčí, a přesto **nabitý výkonem**.
Nejnovější procesory Intel® Core™ i7 poskytují vyšší výpočetní výkon
a **14" Full HD IPS displej** zajistí ten **nejlepší možný obraz**.
Přidejte k tomu podporu centrální správy vPro, odolné provedení
a **až 8hodinovou výdrž na baterii** a dostanete skutečně výkonné
zařízení – za více než příznivou cenu.

- Až procesor Intel® Core™ i7 5500U
- Až Windows 8.1 Pro
- Matný displej 14" Full HD IPS (1 920 x 1 080)
- Až 8 GB DDR3 RAM, SSD až 256 GB
- Grafická karta AMD Radeon™ R5 M240 2GB
- 4G LTE, WWAN, čtečka karet
- Čtečka otisků prstů, TMP čip
- Dokovatelný
- Záruka 1 rok Carry In

Cena od 16 480 Kč*

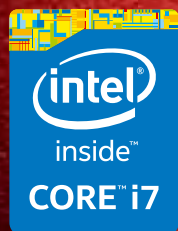
*Orientační dealerská cena

Autorizovaní distributoři:

ATComputers



Tech Data



Intel Inside®
přináší úžasný výkon.

www.lenovo.cz

© Lenovo Copyright 2015. Uvedeny jsou očekávané ceny v Kč bez DPH, které se mohou měnit bez předchozího upozornění. Nabídka může být modifikována nebo stažena bez předchozího upozornění. Uvedené informace nemají smluvní závaznost. Lenovo, Lenovo logo, For Those Who Do, ThinkPad, ThinkPlus, TrackPoint, ThinkVantage a 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.

Český trh monitorů bez TV tuneru a webkamer podle GfK

Tržby za monitory¹ rostou. Za rok 2014² se ve sledovaných distribučních cestách³ zvedly o 6% i při stagnující poptávce. Také první dva měsíce letošního roku skončily obratově u meziročního přírůstku. Tahounem trhu byly i nadále větší úhlopříčky – modely s displejem od 24".

Za oživením trhu monitorů je patrný i příznivý vývoj klíčových komodit sektoru IT: stolních a přenosných počítačů a také tabletů. Konkrétně prodej stolních počítačů dosáhl v kusech za minulý rok 15,5% nárůstu, dvouciferně rostl po celou druhou polovinu minulého roku.

Poptávka po monitorech se vloni zvýšila o necelé procento, zatímco obdobné srovnání před rokem vykázalo ještě pokles – téměř o desetinu. Od loňského dubna se již prodej monitorů pohyboval meziročně v kladných číslech, výjimkou byl pouze listopad (z důvodu vyšších prodejů v roce 2013 podpořených intervencí ČNB). Také letos, v lednu a únoru, se objemový prodej ve srovnání s předchozím rokem dále zvýšil, a to v řádu jednotek procent.

Zájem o větší úhlopříčky trvá

Pokles prodeje postihl vloni menší displeje – do 24", které však pokrývaly ještě 55% celkového objemu skupiny. Druhou část trhu – rostoucí – utvářel sortiment s úhlopříčkou začínající na 24", který se do celkových loňských tržeb promítl na 60%, v prosinci pokrýval dvě třetiny obrátu.

Prodej monitorů s displejem 23" v objemu meziročně klesl o 4%, avšak v hodnotě díky



nárůstu průměrné ceny⁴ stagnoval. Ta představovala vloni částku 4 300 korun⁵, o 200 korun vyšší než v předchozím roce. Do celkových tržeb se tento sortiment promítl z desetin.

Vývoj cen

Kupující zaplatili za monitory bez TV tuneru v průměru 4 600 korun, což bylo o 200 korun víc než v roce 2013. Růst průměrné ceny celé komodity generovaly prodeje dražšího segmentu. Ten se však ve srovnání s předchozím rokem prodával obvykle za cenu nižší. U 24" mode-

lů se průměrná cena snížila z 5 200 korun na 4 700 korun, větší displeje také zaznamenaly pokles, konkrétně o 1 300 korun, na částku 11 000 korun. Tento sortiment se dokonce v prosinci prodával průměrně za cenu už těsně pod 10 000 korunami.

Technické parametry

Většina nabídky monitorů bez TV tuneru již zahrnuje výrobky s LED podsvícením, jejich podíl na celkovém objemu dosáhl vloni 98%, o sedm procentních bodů více než v roce 2013.

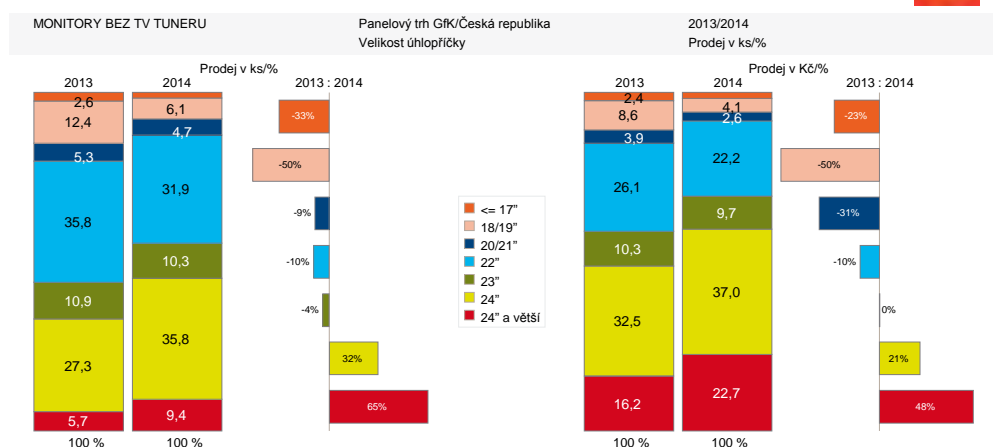
Monitory s HDMI rozhraním pro přenos nekomprimovaného obrazového a zvukového signálu v digitálním formátu pokryly 40% celkové poptávky. Meziročně jejich objemový podíl vzrostl o deset procentních bodů. V průměru za ně kupující zaplatili v minulém roce 5 600 korun.

Podíl monitorů s integrovanými reproduktory se stabilně pohybuje okolo třetiny celkového objemu, obratově však podíl mírně vzrostl – na 38%. Průměrná investice do tohoto typu výrobku představovala částku 5 400 korun.

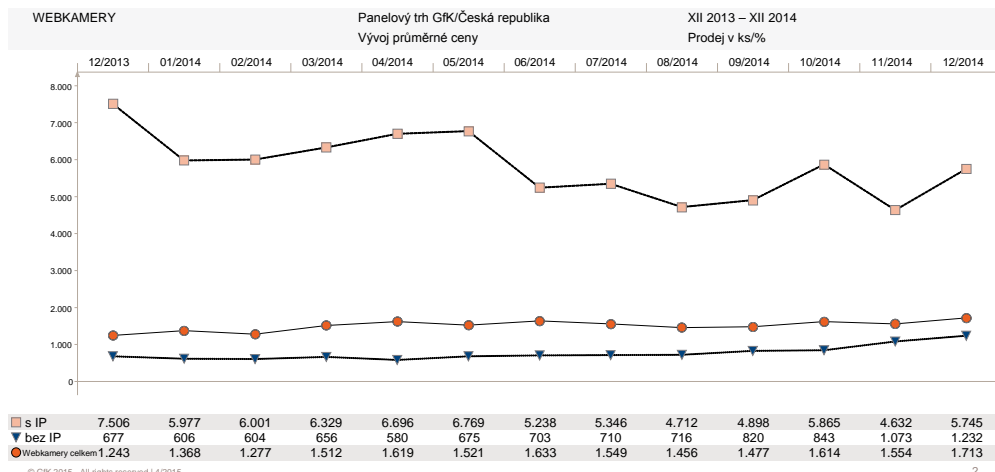
Mezi nejprodávanější patřily i vloni monitory s rozlišením 1 920 × 1 080, které pokryly tři čtvrtiny celkové poptávky (v hodnotě dvě třetiny).

První dva měsíce v kladných číslech

Začátek letošního roku ukázal také na příznivý vývoj trhu monitorů bez TV tuneru – o 6% se zvedla oproti stejnému období



Struktura a vývoj trhu jednotlivých segmentů LCD monitorů bez TV tuneru dle velikosti úhlopříčky displeje v objemu (vlevo) a v obrátu (vpravo) ve sledovaných distribučních kanálech v České republice v období I–XII 2013 a I–XII 2014 (struktura trhu) a za rok 2014 ve srovnání s rokem 2013 (vývoj)



Vývoj průměrné ceny webkamer a jejich provedení s a bez IP v korunách ve sledovaných distribučních kanálech v České republice v období od prosince 2013 do prosince 2014

předchozího roku poptávka, obrat narostl o desetinu. V průměru se monitory prodávaly za 4 700 korun. Sortiment s displejem 24" a větším pokryl už přes polovinu celkového objemu trhu, v hodnotě dvě třetiny. Meziročně vzrostl u těchto větších displejů jak objem, tak i hodnota prodeje. V průměru se výrobky s úhlopříčkou 24" prodávaly za 4 800 korun, větší než 24" za 10 200 korun.

Český trh webkamer

Tržby za webkamery rostou. Za rok 2014 se zvýšily v panelovém trhu o pětinu, zatímco množstevní prodej se snížil takřka o 20 %. Objemový podíl webkamer s IP narostl na 15 %.

Skupinu webkamer utváří dva nadále odlišně se vyvíjející segmenty – a to přístroje velmi jednoduché (bez IP) a levné určené pro chatování přes internet, a naopak výrobky s IP. Ty jsou schopné jak samostatného provozu, tak i digitalizace a komprimace videesignálu a jeho distribuce do počítačové sítě.

Podíl webkamer s IP narostl meziročně o pět procentních bodů. Průměrná cena těchto výrobků se za poslední rok také mírně

zvýšila. Poptávka po modelech bez IP naopak znatelně klesla, dařilo se spíše dražšímu sortimentu a průměrná cena se meziročně zvedla na 800 korun. V prosinci 2014 se webkamery s IP prodávaly průměrně za 5 700 korun, bez IP za 1 200 korun.



Technické parametry

Z celkového počtu webkamer prodaných vloni na českém trhu tvořily přístroje s digitálním zoomem 30 %, meziročně došlo k mírnému zvýšení jejich objemového podílu.

Výrazně rostoucí trend vykázaly také modely s vyšším rozlišením videa, konkrétně od 1,2 Mpx. Ty se na celkovém objemu skupiny podílely takřka ze 40 %, a vzhledem k vyšší ceně tohoto sortimentu se na celkových loňských tržbách odrazily 60 %. Na konci minulého roku – v prosinci – již tento segment obsáhl v objemu přes polovinu prodeje, v hodnotě překonal 70 %.

Vývoj na začátku letošního roku

V prvních dvou měsících letošního roku se webkamer prodalo zhruba stejně jako před



rokem, obrátově došlo ke zvýšení o necelých 40 %. O přírůstek v hodnotě se zasloužily jak modely s IP, tak i ty jednodušší. Objemový podíl sortimentu s IP dosahoval za leden a únor 15 %, což v hodnotě odpovídalo 52 % podílu na trhu.

Modely bez IP se v úvodu tohoto roku prodávaly průměrně za 1 000 korun, což ve srovnání s předchozím rokem znamenalo zvýšení zhruba o 400 korun. Průměrná cena webkamer bez IP překročila hranici 1 000 korun už vloni v listopadu a v různé míře se nad ní udržela i v letošních prvních dvou měsících.

Poznámky:

- ¹⁾ Text pojednává pouze o monitorech bez TV tuneru.
- ²⁾ Ne-li v textu uvedeno jinak, pak meziroční srovnání znamená období I–XII 2014 vs. I–XII 2013.
- 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 nespécializované čistě internetové obchody;
OER – Office Equipment Retailers – obchody kancelářské techniky;
SH – System Houses – firmy zabývající se obchodem s výpočetní technikou, ale s větším důrazem na další služby, instalace, vývoj SW apod., jsou zaměřeny na firemní zákazníky;
TCR – Telecommunication Retailers – prodejci telekomunikačních produktů.
- ⁴⁾ Vážena počtem prodaných kusů.
- ⁵⁾ Průměrná cena zaokrouhlena na stovky korun.

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

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





DOBA DATOVÁ

ŠTĚPÁN FEIK



Co chce segment SMB? Jak jej obsluhovat a co mu nabídnout? Změnily se nějak trendy na poli storage? Nerudovskou otázku „Kam s ním?“ ohledně ukládání stále většího množství dat u kulatého stolu řešili Pavel Strašlipka (Hewlett-Packard), Aleš Dvorák (Fujitsu), Jan Jiskra (NetApp), Pavel Záchenský (Western Digital), Miloslav Bejček (Avnet) a Marek Pavlík (DNS).



Ohlédnutí za minulým rokem

Pavel Strašlípka (HP): Trh se storage obecně klesá, je to vidět na číslech výzkumných agentur. Naši společnosti se však v minulém roce dařilo, a to jak v celkových číslech, tak v uvádění nových produktů na trh. Také pozoruji, že byznys se drobí – počet zakázek se zmenšuje, proto je jich k dosažení stejných čísel nutno splnit více.

Aleš Dvorák (Fujitsu): Přes klesající trh se Fujitsu daří růst. Zažíváme oživení díky naší flexibilitě a schopnosti oslovovat i malé partnery. Proto panuje při ohlédnutí za minulým kalendářním rokem a začátkem současného spokojenost.

Jan Jiskra (NetApp): Když bych měl hodnotit fiskální rok 2015, pak šlo jednoznačně o nejuspěšnější rok v naší historii. Na českém a slovenském trhu jsme rostli dokonce v dvouciferných číslech.

Pavel Záchenský (WD): Většina dat migruje do cloudu, což se projevilo i u nás – zdvojnásobili jsme počet produktů v portfoliu určených pro cloudová řešení. Poptávka po nich je obrovská, a proto rosteme a vnímáme uplynulé období pozitivně.

Miloslav Bejček (Avnet): Minulý rok se odehrál ve znamení návratu na ztracené pozice, o které jsme v minulosti přišli. O růstu bych nehovořil, spíše chceme udržovat – výkony jsou upracovanější, trh je saturovanější a změnu k lepšímu neočekáváme.

Marek Pavlík (DNS): U Dellu je situace trochu jiná, protože v jeho obchodním modelu výrazně roste podíl distribuce. Očekávání z minulého roku byla naplněna a pro letošek jsou připraveny zas o trochu vyšší cíle.

Co chtějí jednotlivé segmenty

Pavel Záchenský (WD): Nejmenší i největší zákazníci na trhu spojuje požadavek na co největší kapacitu za co nejmenší cenu. Měrnou jednotkou se stala cena za gigabajt. Pro segment SMB jsme uvedli dvě nové řady disků, kterým se velmi daří, a v tomto segmentu jsme vyrostli o 30%. Enterprise pak pořizuje úložiště skutečně jen na ukládání, často však bohužel pro nás poptávají i SSD disky. Obecně se zvyšuje kapacita disků – nedávno jsme uvolnili Purple disk o kapacitě 6 TB, který je určený pro kamerové systémy, což je velmi perspektivní oblast trhu.

Aleš Dvorák (Fujitsu): Naše portfolio zahrnuje úplně všechny segmenty, takže mám dobré srovnání a jsme schopni pokrýt veškerou poptávku. Často se nám stává, že zákazník z vyššího segmentu poptává menší řešení – musíme se proto hodně bavit se zákazníky a vysvětlovat jim, že sice ušetří, ale pro jejich prostředí, které vyžaduje 24hodinový provoz, nejsou poptávaná řešení v podobě malých NAS vůbec vhodná. Segment SMB je specifický tím, že chce dostat co nejvíce funkcionalit z enterprise řešení, ale za cenu a v provedení přesně pro ně. Popsal bych to jako hledání kompromisu.

Pavel Strašlípka (HP): Začal bych tím, že musíme definovat SMB zákazníka. Podle IDC je to celý trh v České republice – mimo velkých korporací. Z mého pohledu chce SMB zákazník spolehlivé řešení s přidanou hodnotou, nejde vyloženě po ceně, chce si celé ICT zjednodušovat. Řešení

pro něj musí umět snapshoty, integrace s VMware, vzdálenou replikaci... Pokud chce zákazník řešení pro kamerový systém, většinou si pořídí integrované s různými vychytávkami. Pokud se ale nebavíme jen o storage, ale čistě o ukládání dat, pak je řada zákazníků schopna uspokojit svoje potřeby interně – na serverech. Pak nastupuje softwarově definovaná storage – ale pozor, i od té chce zákazník přidanou hodnotu, kterou jsem popisoval. Co jsme viděli před deseti lety v segmentu enterprise, se nyní přesouvá do entry a SMB segmentu.

Jan Jiskra (NetApp): V Česku je SMB zákazník definován jakožto odběratel entry a mid-range řešení. V NetAppu využíváme jeden operační systém pro všechny segmenty a speciálně pro SMB jsme uvedli řadu E-Series – poskytuje levnou a rychlou kapacitu, s čímž jsme se, z pohledu úspěchu na trhu, trefili.

Marek Pavlík (DNS): V našich podmínkách je SMB segment z pohledu potenciálu a potřeb výrazně menší než v západní Evropě. Dell se proto snaží přicházet na trh s řešeními, která nazývá konvergovaná. Zjednodušeně: Jsou to krabice, ve kterých je server, úložiště a síťová konektivita. Tento rok také vychází nový produkt, který konvergovaný přístup posouvá do vyššího segmentu. Z pohledu zkušenosti: naši zákazníci hodně slyší na tzv. scale out řešení, které bude moci růst při dalším rozvoji jejich podnikání, což je oblast, které se bude Dell do budoucna hodně věnovat.

Miloslav Bejček (Avnet): Naši partneři operují převážně na SMB a vyšším trhu, což je hodně saturovaná oblast. Dříve nebo později se každý zákazník začne pít po nákladech na svou storage, zejména po těch provozních. A v ten moment přichází do hry partner s distributorem v zádech, kdy zákazníkovi vysvětlí, proč není úplně vhodné zůstávat u šest let starého, byť funkčního řešení.

Kdy se prodá nejvíce storage

Aleš Dvorák (Fujitsu): Je zajímavé, že prodej storage je více či méně rovnoměrně rozložen po celé období roku.

Pavel Strašlípka (HP): Rovnoměrné rozložení prodejů je asi cílem nás všech, nicméně u HP prodej storage kopíruje klasickou křivku, která zde byla mnohokrát zmiňována.

Jan Jiskra (NetApp): Zaznamenali jsme vyrovnaný rok se silným čtvrtým čtvrtletím, kterému pomohlo utrácení státní správy, což je trend, který se pomalu změní. Státní instituce už totiž mohou snáze převádět prostředky do dalšího kalendářního roku.

Pavel Záchenský (WD): Disky se naštěstí prodávají celý rok, ale období čtvrtého a částečně prvního čtvrtletí je stále nejsilnější. Ostatní období jsou závislá na probíhajících tendrech.

Marek Pavlík (DNS): Stává se nám často, že projekty a tendry – i ty z EU – se nám nepříjemně protahují, a je čím dál těžší predikovat, kdy a co vám přinesou.

Miloslav Bejček (Avnet): Klasické kalendářní čtvrté čtvrtletí je nejsilnější i u distributora.



Události na trhu – co ovlivňovalo tvorbu a prodej výdělků

Aleš Dvorák (Fujitsu): Jednoznačně kurz koruny, eura a dolaru. Naše firma dokonce zavedla přísnější pravidla pro chování vůči kurzu a sledujeme jej daleko častěji než dříve. Pokud se jde do tendru, který je dlouhodobější, hledáme způsob, jak se pojistit, a o pomoci pro partnery jednáme i s našimi distributory.



Jan Jiskra (NetApp):
Poskytněte zákazníkovi svobodu migrovat data!

Štěpán Feik (Reseller Magazine): Pomáhají tedy distributoři resellerům? Jak?

Miloslav Bejček (Avnet): Často na sebe bere riziko s kurzem spojené. Zákazníci byli obecně navyklí, že cenová hladina se jen a jen snižuje, ale vnější zásahy do hodnoty kurzu zamávaly s mnoha zakázkami. Tehdy jsme nastoupili my, distributoři, kteří jsme měli sílu vzít rozdíl na sebe a resellerům pomoci. Není to tak, že bychom uhradili rozdíl, ale máme nástroje, jak pomoci.

Marek Pavlík (DNS): Je skutečně potřeba partnery podporovat více než v minulosti. Nejen produktově, ale i kurzově. Samozřejmě nikoli plošně, ale pouze v případech, kdy to dává smysl.

Pavel Strašlípka (HP): U rychloobrátkového projeje se kurz a jeho změny neprojevil. Projektový byznys však zasáhl – dlouhodobé zakázky již nejsou výhodou a výrobci nadále nejsou schopni ve všech případech garantovat ceny. Situace platí v celé Evropě.

Jan Jiskra (NetApp): Výkyvy kurzu jsou věc k zamyšlení a k důkladné analýze. Jsme dolarová

firma, ale v České republice prodáváme v eurech a nijak negativně nás posuny kurzu neovlivnily. Je ale možné, že kdyby byla parita dolaru vůči euru stabilnější, náš výsledek by byl ještě lepší.

Pavel Záchenský (WD): Vedení na nás hodně tlačí, abychom měli flexibilní sklady, detailně sledovali kurz. I když se lidé snaží nakupovat v eurech, potkají se s výkyvem. Pro nás znamená kurz obrovský problém.

Chování a potřeby zákazníků

Aleš Dvorák (Fujitsu): Rozhodně došlo ke změně. Větší a chytřejší systémy obecně zlevnily a prodej narůstá. Když porovnám situaci u serverů v letech 2007 a 2008, tak nejprodávanější byl základní model. Dnes jsou to rackové servery s vyšším výkonem. To samé platí o storage, kde je architektura podobná.

Jan Jiskra (NetApp): Začínám vnímat oživení na českém trhu – zákazníci se již přestali bát investovat do větších projektů, které dlouho odkládali. Výrazný posun zažívá trh i v oblasti adopce flash storage v České republice i na Slovensku. Dříve to byla nedostupná komodita, nyní už jde o cenově velmi příznivé řešení i pro SMB. Neměli bychom opomenout ani softwarovou stránku věci, protože funkcionality třeba VMware jsou čím dál pokročilejší a zájem o „hloupější“ řešení upadá. Softwarově definovaná storage je velkým trendem.

Pavel Strašlípka (HP): Tradičním produktem pro SMB je HP 3Par – a dnes už není produktu, který bychom neprodali bez flashové kapacity.



Pavel Strašlípka (Hewlett-Packard): Jsme partnerská firma, přijďte k nám nebo k našim distributorům, rádi pomůžeme.

Zákazník chce většinou hybridní flash a nejde mu jen o výkon, ale chce i přidanou hodnotu.

Marek Pavlík (DNS): Realita je velmi příjemná a budoucnost ještě lepší. Výrobci se snaží opravdu konkurovat a dělají zákazníkům velmi atraktivní nabídky. Segment SMB z pohledu technologie prodlužuje životnost na čtyři až pět let, a proto zákazník často volí hybridní řešení. I Dell už osazuje většinu storage SSD disky.

Miloslav Bejček (Avnet): Trend SSD disků nabírá na síle, ale začalo to až letos. Příčinu bych viděl ve snaze výrobců přenášet výhody enterprise řešení napříč segmenty. Jsme v situaci, kdy o flashové technologii většina zákazníků reálně uvažuje jako o základním kamenu pro svou storage.

Marek Pavlík (DNS): Často se nám při jednání a instalaci s řešením Dell u zákazníka stává, že jeho problém není pomalé diskové pole, ale špatně napsaná aplikace, které pomůže právě jen SSD disk.

Pavel Strašlípka (HP): Zrychluje se nejen IT, ale i my samotní. Tlak na rychlost je obrovský a je všude. To je možná příčina trendů jako SSD nebo adorace flashe.



Aleš Dvorák (Fujitsu):
Spolupracujte s výrobcem, který nabízí nejširší portfolio na trhu – s námi!

Cloud a jeho vliv na byznys se storage

Jan Jiskra (NetApp): Cloud je součástí naší strategie! Jakožto čistě na storage orientovaná firma nemáme tendence pouštět se do budování vlastního cloudu, tak velmi úzce spolupracujeme s velkými providery. V loňském roce jsme přišli s celou řadou oznámení a technologií, které směřují k integraci našeho řešení do hybridního cloudu. Dáme tedy zákazníkům možnost si vybudovat privátní cloud s připojením k veřejnému poskytovateli. Jsme propojeni s Amazon Cloud Services nebo s Microsoftem. Umíme nabídnout možnost migrace dat, a to zvyšuje loajalitu zákazníků k nám – oceňují svobodu, kterou jim nabízíme.

Pavel Strašlípka (HP): Pokud jde o cloud privátní, pak to znamená, že chci své soukromé datové centrum, kde je storage jednou z komponent celého řešení. Jde o automatizaci serverů a úložiště a platformy, kterou nad řešením umístím. V HP jsme na to připraveni s platformou Helion OpenStack. O takovém řešení mají zákazníci velký zájem! Druhá věc je cloud veřejný, kdy se předpokládá, že zákazník chce rychlost a mobilitu. Počítá se s tím, že data budou vyvedena ven z firmy, což je zásadní překážkou pro české firmy. Bojí se.


Aleš Dvorák (Fujitsu): Jsme dodavatelem pro některá cloudová centra v České republice,



Kupte teď **rozumněji**
Vostro 5480



s Windows 7
nebo Windows 8.1
a získejte upgrade
na Windows 10
zdarma

 Windows 10

Časově omezená nabídka platná pouze pro oprávněná zařízení
s Windows 7 a Windows 8.1 (včetně zařízení, která už vlastníte).
Další informace najdete na webu windows.com/windows10upgrade.



takže jej nevnímáme jako hrozbu. Dokonce máme vlastní cloud ve vlastních centrech, který zákazníkům nabízíme. Naše zásadní výhoda je, že data nejsou umístěna na území USA, čili nepodléhají americkému právu, ale konkrétně německému. Je naprosto vyloučeno, že by se k datům zákazníka kdokoli dostal. Službu nabízíme i přes partnery.

Pavel Strašlipka (HP): Veřejný cloud je nepřítel resellera – pokud po něm jeho zákazník začne šilhat, měl by partner zmobilizovat síly a začít s ním velmi aktivně na toto téma komunikovat a řešit. Změnit tradiční infrastrukturu za cloudovou je jednoduché. Velmi jednoduché...

Česko, Slovensko, svět

Jan Jiskra (NetApp): Slovenský trh nás velmi příjemně překvapil, rozdíl oproti českému je téměř smazán a vidíme, jak přibývají velké enterprise projekty a nakupuje i státní správa. Češi mi v přijímání nových technologií připadají konzervativnější, Slováci naopak progresivnější a reselleři tam mezi sebou obecně více soupeří.

Aleš Dvorák (Fujitsu): Na Slovensku se nám daří úspěšně nabízet i řešení pro high-endový segment, se kterým jsme v Česku neuspěli. Byznys je tam obecně více orientován na vztahy a Slovensko nám v číslech roste stejně jako Česká republika.

Pavel Strašlipka (HP): Pokud jsme tu hovořili o tom, že Česká republika začíná adoptovat flash, pak v Evropě jde o naprostý boom! Český zákazník chce hybridní systém, dál na západ už nakupuje all-flash řešení. Je ale pravda, že náš trh a naši zákazníci jsou úplně jiní a mají jiné potřeby. Když vidím, co se děje v Americe nebo v západní Evropě, jen smutně pokývám s tím, že u nás to bude tak za rok, možná za dva.



Miloslav Bejček (Avnet): Distribuční řetěz nepřetrhne a na místě jsou slova Freddieho Mercuryho – Flash, savior of the universe.

Miloslav Bejček (Avnet): Dodal bych k Pavlově tezi ještě jeden podstatný fakt: Západní zákazníci si mohou all-flash řešení dovolit. Jsou movitější než naši, kteří o možnostech víc přemýšlejí a sázejí spíše na inteligentní tierování mezi klasickou a flashovou částí.

Pavel Strašlipka (HP): Je pravda, že mají více peněz, ale opravdu trvám na tom, že hlavní příčina tkví v konzervatismu zákazníka. Trendy, které dnes vnímáme u velkých zákazníků, se přesunou postupně níže a kompetence budou při obsluhování nezbytné.



Marek Pavlík (DNS): Dell a DNS jsou pro vás správná volba – máme co nabídnout vám i vašim zákazníkům.

Věštitelna – aneb doporučení do budoucna

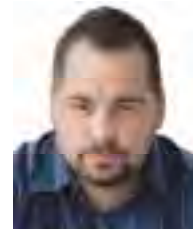
Pavel Strašlipka (HP): Partner by se měl především specializovat. Ať se vzdělává, nabízí služby s vysokou odborností a skutečně vyniká v poskytování řešení na míru.

Marek Pavlík (DNS): Každých pět let dojde k „zesložštění“ infrastruktury a zvýšení nároků na partnera. Proto vnímám, že je velmi důležité, aby se partneři zabývali technologiemi ještě více než dosud. Kdo zaspí, ztratí pozici u zákazníka, protože může v nezalosti nabídnout nevhodné řešení. Výrobci pořádají řadu školení a kurzů, cesta, jestli vůbec a jak se specializovat, je každému otevřená a reselleři by o ní měli minimálně uvažovat.

Jan Jiskra (NetApp): Flash technologie bude dominantním tématem do konce roku. Partneři by se měli připravit na její nástup – a to tak, že pochopí a naučí se potřeby svých zákazníků a aktivně jim s nasazením flashové storage pomohou. Dále bude určitě pokračovat cloudový boom a partner by se měl tímto trendem nechat vést spíše než mu vzdorovat. Omílá se tu i buzzword „Big Data“, který konečně získává na reálném smyslu,

a partneři by si měli vytipovat zákazníky, kterým s tímto problémem budou moci pomoci. Dojde také ke změně uvažování zákazníků, kdy se bude storage prodávat jako služba – i na tento trend by se měli reselleři připravit. Storage se stane komoditou.

Pavel Záchenský (WD): Snažíme se urychlit vývoj vysokokapacitních disků a náš 6TB disk by se měl objevit ve všech řadách, které máme na trhu. Vidím, že čím dál důležitější budou detailní znalosti řešení a doporučení pro zákazníka skutečně na míru.



Pavel Záchenský (Western Digital): Máme místo pro vaše data.

Aleš Dvorák (Fujitsu): Partner se musí v konkurenci především odlišit, což jde nejlépe nějakou vhodnou službou.

Miloslav Bejček (Avnet): Reselleři budou otevírat debatu nad flash technologiemi i u zákazníků, kde je to možná překvapí. Pokud se nebudou cítit pevní v kramflecích, měli by se obrátit na své distributory. Debata pak možná neskončí jen u výhod flashe, ale i u TCO nebo dokonce u storage sítí, které začínají být dostupnější pro SMB.

Pavel Strašlipka (HP): Storage jako služba není budoucnost ani záležitost enterprise segmentu! Už máme několik zákazníků z SMB segmentu a chtěl bych partnerům tento směr doporučit, protože se tak vyhnou souboji s cloudem.

Shrnutí kulatého stolu:

- trh se storage klesá, je saturovanější;
- většina dat migruje do cloudu;
- při výběru disků a řešení je důležitá jejich přidaná hodnota a specializace;
- zákazníci v SMB chtějí funkce výhody z vyšších segmentů;
- trhem hodně zahýbaly změny kurzu dolaru vůči euru;
- software a funkcionality jsou čím dál pokročilejší, budoucnost je softwarově definovaná;
- zákazníci se přiklání k SSD diskům – jsou dostupnější a levnější;
- cloud nemusí být nutně nepřítel, je třeba detailně znát nabídky a komunikovat se zákazníky;
- slovenský trh je daleko progresivnější v přijímání nových technologií, Češi jsou konzervativní;
- reselleři by do budoucna měli zvážit specializaci;
- přichází doba, kdy bude storage nabízena jako služba, což může resellerům pomoci v boji s cloudem;
- stále zajímavější marže a řešení se skrývají v softwaru.

**Končí
podpora na
Windows
Server 2003**

Vaše data mohou být již brzy **v nebezpečí**

Konec podpory Windows Server 2003 se blíží.
Jeho dalším používáním vystavujete své podnikání
velkým rizikům. Přejděte na nový server včas.

Přechod je náročný a dlouhý proces. Budete-li ho odkládat, **hrozí vám:**

- ztráta firemních dat,
- výrazný nárůst finančních nákladů na migraci,
- bezpečnostní rizika v serverovém operačním systému,
- nedodržení povinných standardů.

**Nejlepší řešení je nákup nového hardwaru přímo s operačním systémem
Windows Server 2012. Včasným řešením situace získáte:**

- bezproblémový přechod na nové serverové řešení,
- úsporu nákladů na migraci,
- nejmodernější služby a funkce,
- rychlý a bezpečný systém pro své podnikání.

 **Windows Server 2012**

Informujte se u svého distributora.
Více informací na <http://aka.ms/konecws2003>

Lenovo Think Akademie

Jak prodávat zařízení Think – 26. díl

V šestadvacátém dílu naší akademie se podíváme na typové řešení toho, jak lze díky produktům Think kompletně, ale přesto dostupně vybavit i náročnějšího pracovníka na cesty i do kanceláře.

Na těchto stránkách jsme se vám vždy snažili pomáhat s prodejem profesionálních pracovních zařízení Lenovo řady Think, průběžně vám předávat informace o novinkách a také cenné rady a tipy. Po představení historie, dělení a unikátních vlastností legendárních notebooků ThinkPad jsme se zaměřili také na různé druhy příslušenství a nedávno jsme záběr akademie rozšířili na všechna zařízení Think. Dnes se pustíme do trochu netradičního tématu – ukážeme si typové řešení sestavené z produktů řady Think, kterým snadno uspokojíte i náročnějšího pracovníka, a to jak na cestách, tak v kanceláři.

Dostupný profesionální notebook: ThinkPad L450



Základem pracovní výbavy kteréhokoliv pracovníka je všestranný přenosný společník na cesty i do kanceláře. Ve většině případů však bude zákazník vázán rozpočtem, který nechce (nebo nemůže) překročit. Společnost Lenovo proto vyvinula nový, zcela přepracovaný pracovní notebook ThinkPad L450, který je speciálně určen pro tyto situace.

ThinkPad L450 je klasický, profesionální pracovní notebook se 14" úhlopříčkou displeje v moderním pojetí, jehož účel je jasný: v dostupné cenové kategorii nabídnout drtivou většinu funkcí a vlastností vyšších modelových řad legendárních pracovních notebooků ThinkPad.

Model L450 designově vychází z ostatních modelů ThinkPad, nabídne proto elegantní, grafitově černé provedení s praktickými hrubými povrchy, které nezachytávají špínu ani otisky prstů. Po vzoru celé současné generace nezapomíná ani na moderní provedení, díky kterému je notebook lehčí a tenčí než kdy dříve.

I přes dostupnou cenu je výbava L450 špičková, jde jen o to zvolit tu správnou konfiguraci. Základem výpočetního výkonu jsou nejnovější procesory Intel Core páté generace (Broadwell), volitelně také s dedikovanou grafickou kartou AMD. Díky úsporné architektuře vydrží notebook až 8 hodin na baterii.

Notebook samozřejmě nabídne plnohodnotný dokovací konektor na spodní straně, volitelně podporu centrální správy vPro, samozřejmostí je ochrana dat a snadné přihlašování pomocí čtečky otisků prstů. Notebook lze vybavit také modemem pro rychlé mobilní připojení LTE na cestách, displej může mít až Full HD rozlišení s technologií zobrazení IPS pro syté barvy, vysoký kontrast a široké pozorovací úhly.

Doporučení pro zákazníka:

Zásadní je zvolit vyváženou konfiguraci dle přání zákazníka. Většinu uživatelů bude vyhovovat varianta s procesory Core i5, alespoň 4 GB RAM a výhodou bude SSD disk. Pro práci na cestách doporučujeme modem pro mobilní připojení LTE.

V kanceláři jen komfortně!

Společnou vlastností všech zařízení ThinkPad je podpora dokování, která zajistí, že po příchodu do kanceláře proměníte notebook v plnohodnotný stolní počítač se vším jeho pohodlím, konektory a oblíbeným externím příslušenstvím. Tradiční mechanické dokování, které ThinkPad L450 podporuje, je tou vůbec nejjednodušší a nejpohodlnější cestou – notebook snadno vložíme do dokovací stanice, ke které již máme připojené napájení, periferie (klávesnici, myš), ethernet, reproduktory či tiskárnu.



Předchozí díly ThinkPad Akademie lze stáhnout na: www.lenovo.cz/akademie
Obrázky, datasheety a další zdroje naleznete na: www.lenovo.cz/datasheets

V oblasti dokovacích stanic nabízí společnost Lenovo pro ThinkPad L450 hned tři řešení v závislosti na potřebách zákazníka. Základem je ThinkPad Basic Dock, který pouze rozšiřuje nabídku portů o několik USB, síť a VGA. Nejoblíbenější je ThinkPad Pro Dock, který vedle zástupu USB portů nabídne také digitální obrazový výstup. Nejvyšší variantou je ThinkPad Ultra Dock s dvojicí digitálních obrazových výstupů, který umožňuje připojení až dvou digitálních monitorů zároveň.



K dispozici je také nepřeborné množství originálních klávesnic a myší, speciálně navržených pro pracovní zařízení řady Think. Pro ThinkPad L450 doporučujeme bezdrátovou laserovou myš ThinkPad Precision Wireless Mouse v grafitové barvě (k dispozici v mnoha provedeních), kterou je možné použít pohodlně v kanceláři i na cestách.



Z klávesnic doporučujeme buď ThinkPad Compact USB Keyboard with TrackPoint, což je kompaktní klávesnice s TrackPointem, která přesně kopíruje tu v notebooku – uživatel si tak nemusí zvykat na odlišné rozložení a mechaniku na notebooku a v kanceláři; klávesnice je zároveň přenosná a díky TrackPointu může nahradit i myš. Druhou doporučenou variantou je Lenovo Preferred Pro USB Fingerprint Keyboard, což je plnohodnotná klávesnice s numerickým blokem pro snadné zadávání číslic, klávesy mají moderně sníženou výšku a součástí je také čtečka otisků prstů.

Doporučení pro zákazníka:

Ideální poměr ceny a možností představuje dokovací stanice ThinkPad Pro Dock s množstvím USB konektorů a jedním digitálním výstupem pro monitor. Náročným zákazníkům nabídněte ThinkPad Ultra Dock.

Skvělý obraz za všech okolností

Pohodlnou práci v kanceláři si prostě nikdo bez velké obrazovky neumí představit. Společnost Lenovo samozřejmě nabízí širokou škálu monitorů pro kancelářské a profesionální použití s adekvátním designem, zárukou a parametry.



Cenově dostupným a zajímavým modelem je 23" monitor ThinkVision LT2323p, který nabídne příjemně velkou úhlopříčku, Full HD rozlišení, digitální připojení a ergonomické, profesionální provedení. Nezapomnělo se ani na vestavěný USB rozbočovač. Pro náročnější uživatele je zde monitor „vše v jednom“ ThinkVision LT2223z, který vedle 22" Full HD obrazovky nabídne také vestavěné reproduktory, webovou kameru a mikrofon pro videokonference.

Doporučení pro zákazníka:

Velikost externí obrazovky je individuální, většina uživatelů však ocení 22" až 24" monitor s Full HD rozlišením. Pro co nejkvalitnější zobrazení volte monitor s IPS obrazovkou, většině uživatelů však postačí obrazovka typu TN.

Trendy a budoucnost pro IP kamery

DALIBOR SMAŽINKA

Globální trh dohledových videosystémů dosáhne v roce 2019 podle informací společnosti Transparency Market Research hodnoty 42,81 miliardy dolarů. V letech 2013 až 2019 poroste meziročně v průměru o 19,1 %. Podle posledních prognóz by měl trh síťových kamer v roce 2015 pohánět trend detekce a analýzy obrazu.

Z pohledu požadavků na kamerové systémy se vyskytují dva typy zákazníků. První skupinu tvoří ti poučení v oblasti CCTV, kteří vědí, co chtějí, jaké jsou moderní trendy v této oblasti, a požadují proto kvalitu a pokročilé funkce. Tito obeznámení uživatelé dbají na použitelnost obrazu pro daný účel videodohledu. Druhou skupinou jsou zákazníci, kteří se o tuto problematiku do hloubky nezajímají a mají často zkreslené představy. Pro tuto skupinu je určující především cena. Pro instalační firmu je v tomto případě těžké argumentovat a doporučovat pokročilejší, vybavenější, chytřejší a univerzálnější kamerový systém. Často pak dochází k tomu, že integrátor dodá nejlpevnější řešení.

Software pro dohledové videosystémy

Pod pojmem kamerový systém si často běžný koncový uživatel představí spíše uživatelský software, který obraz z kamer ukazuje na monitorech a ve kterém vyhledává nahrávky. Kamery jsou pro uživatele zdrojem obrazu a očekává, že bude kvalitní a použitelný. Se softwarem pro správu videa je uživatel více ve styku a často rozhoduje o spokojenosti uživatele mírou poskytovaného komfortu a rychlostí vyhledávání záznamu.

Uživatelé stále více od softwaru požadují otevřenost jak pro integraci s různým hardwarem třetích stran, tak i pro budoucí rozšíření o analytické moduly. Začínáme se v poslední době také setkávat s možností instalace analytických aplikací přímo do samotných kamer. Někteří zákazníci již pochopili výhodnost takového řešení a požadují jej. Významně se tím rozšiřuje možnost využití kamery a snižují se tím pořizovací a provozní náklady. Software pro dohledové videosystémy je také zajímavou prodejní komoditou, neboť jej lze prodávat jako součást implementovaného hardwaru.

Analogové vs. digitální řešení

Mnoho diskuzí se točilo okolo souboje analogových a digitálních technologií, přičemž analogová řešení z trhu definitivně nevymizela, avšak nové instalace analogových kamer



jsou citelně na ústupu. Přechod k digitálním kamerám je stále probíhajícím procesem, takže není výjimkou narazit na analogový kamerový systém.

Ve prospěch analogových dohledových systémů stále hraje malá informovanost koncových uživatelů a levná pořizovací cena řešení, kdy se nebere v úvahu celková TCO. V dohledné době však budeme svědky odvratu od analo-

gu, dominovat budou digitální technologie s řešeními typu SDI.

Obsluha a funkce moderních dohledových systémů

Trendem je snižovat náročnost kamerových systémů na obsluhu – pracovník ostrahy nemusí díky moderním IP kamerám sledovat velké množství obrazovek, ale na hlavním



monitoru se mu objevují pouze záběry, na kterých se právě děje něco hodného pozornosti. Důraz je také kladen na preciznost a predikci.

Vedle samotných kamer tvoří součást dohledových řešení i úložné systémy a software. U malých systémů jsou oblíbené nahrávací softwary instalované přímo na hardwarových zařízeních, tzv. NVR. U obsáhlejších řešení a těch, u kterých se předpokládá rozšíření, se využívají softwarové video management systémy instalované na servery třetích stran. Důraz se u nich vedle spolehlivosti klade na rychlost vyhledání požadované scény v záznamu a různé drobné funkce zpřijemňující jejich obsluhu. Dodatečné analytické softwary přidávají chytré detekce či analýzu dění v obraze, které mohou zpřesnit bezpečnostní funkce kamer nebo přinést doplňkové statistické či provozní údaje.

Inteligentní videoanalytické funkce

Videoanalýza by se dala definovat například jako použití softwaru pro rozpoznání objektů či dějů v živém či nahraném videu. Právě díky ní dostává IP videodohled konkurenční výhodu oproti analogovým CCTV systémům. Sledování obrazu z kamer člověkem v dohledovém centru je krátkodobé řešení, inteligentní videoanalýza vede k zefektivnění dohledu a dává mu další smysl i z dlouhodobého hlediska.

Reálná báze instalovaných kamerových systémů s některou z pokročilých analytických funkcí je zatím stále ještě malá, trh ale pomalu roste. Pokud nepočítáme dnes již samozřejmou detekci pohybu, tak se vůbec nejčastěji používá rozpoznávání registračních značek automobilů, detekce překročení virtuální linie (perimetru) v obraze a počítání

osob. Možností využití videoanalýzy je přitom na trhu ve skutečnosti mnohem více. Podle nedávného průzkumu považují instalační firmy videoanalýzu za hlavní aspekt rozvoje kamerových systémů v roce 2015.

V současné době je videoanalýza nejčastěji nasazovaná nejvíce v maloobchodní síti, kde se používá společně s IP kamerami nejen pro zajištění bezpečnosti, ale také pro získání informací zvyšujících efektivitu provozu či pro marketingové účely.

Videoanalýza se zároveň využívá pro dopravu a městské kamerové systémy, kde se pomocí dohledových kamer může měřit rychlost, hustota provozu nebo detekovat odstavená či v protisměru jedoucí vozidla na dálnicích a v tunelech. V městské dopravě se dají pomocí IP kamer detekovat nesprávně zaparkovaná vozidla nebo se může zjišťovat, kolik je v dané oblasti volných parkovacích míst. Stále populárnější ve městech se stávají mobilní instalace IP kamer, u kterých se předpokládá občasné přemístění tam, kde je právě nutné vyřešit aktuální potřebu bezpečí či monitorování.

Dalším segmentem, ve kterém hraje videoanalýza již několik let důležitou roli, je ochrana perimetru rozsáhlých oblastí kritické infrastruktury či armádních a státem provozovaných objektů, jako jsou letiště, elektrárny, doly, přehrady, vodárny, státní hranice atp. Je to zejména detekce překročení virtuální linie, která se zde využívá.

Samostatnou podkapitolou je ostraha sportovních stadionů. Tam je také prostor pro využití videoanalýzy a integrace dohledového systému s ostatními bezpečnostními prvky, jako je přístupový systém. Zde se například nabízí rozšíření o identifikaci obličejů. Kamerový systém na stadionu může být vybaven jak fixními kamerami s vysokým rozlišením,

které v panoramatickém rozmístění neustále skenují a nahrávají dění na tribunách, tak otočnými kamerami se silným zoomem. Vše je integrováno v jeden inteligentní celek, takže fixní kamery na základě detekcí záblesků nebo kouře mohou pomáhat operátorovi ostraha v prozkoumání problémových míst.

Situace na českém trhu

Český trh je citlivý na cenu a první volba malých a středních firem jsou levná dohledová řešení často s nahrávacím softwarem zdarma. Následně špatné zkušenosti uživatele poté přivádí ke kvalitnějším a pokročilejším systémům, které dnes často plní funkci nejen bezpečnostní, ale i další funkce, jako je dohled výroby, statistické údaje, či jsou součástí přístupového nebo docházkového systému. Co se týče implementace dohledových kamerových systémů, v malých a středních firmách stále vede maloobchod, který následují průmyslové podniky, hotely a školy.

V České republice se dostává do popředí v dohledových systémech cloud. Cloudové úložiště se využívá také pro připojení jedné či dvou kamer v domácnosti, velice oblíbený je tento systém u maloobchodních sítí, kde dochází k centrálnímu monitoringu. V dalších segmentech je nástup cloudu zatím spíše pozvolný.

Nástup nových technologií a výrobců

Směr a další vývoj určuje také v oblasti dohledových videosystémů a kamer především výkon dostupných technologií. Tato tendence je patrná na příkladu kompozitního video rozhraní (CVI), analogového HD (AHD) a transportního video rozhraní (TVI), která dosud hýbala trhem dohledových kamer.

Od roku 2014 probíhají testovací nasazení kamer připevněných na těle. Vedle outdoorových kamer určených pro vyznavače adrenalinových sportů, jsou to především kamery doplňující dohledové videosystémy policejních a dalších podobných složek. Očekává se, že se tato oblast dočká v blízké době velkého rozmachu. Kamery umístěné na těle nejsou pouze doplňkem celkového řešení, ale stávají se zcela autonomní oblastí.

Zároveň roste počet tradičních výrobců IT, kteří si uvědomují potenciál dohledových systémů, společně s přechodem k síťovým dohledovým systémům se podstatně změnil způsob, jakým jsou současné bezpečnostní systémy koncipovány, budovány a řízeny. Celosvětový trh s dohledovými zařízeními má mít v roce 2018 hodnotu 28 miliard dolarů, což z tohoto průmyslu činí předmět zájmu i nových výrobců.

Dalibor Smažinka pracuje jako business development manager pro softwarové a hardwarové partnery ve společnosti Axis Communications. Článek vznikl z jím dodaných podkladů

Western Digital

Disky Re+ pro datová centra

Diskové jednotky nasazené v datových centrech musí disponovat dostatečným úložným prostorem, vydržet nepřetržitý provoz a nabízet efektivní řízení spotřeby. Pro tyto účely nabízí WD 3,5" disky s řadovým označením Re+, které splňují veškeré požadavky kladené na disky pro datová centra.

Diskové jednotky tvoří klíčový stavební prvek úložných systémů datových center, které vyžadují efektivní spotřebu a vysoký aplikační výkon. Proto není vhodné používat pevné disky určené pro stolní počítače. Přestože klasické 3,5" disky nabízejí dostatečnou kapacitu, nejsou konstruované pro nepřetržitý provoz, jejich nasazení do náročných podmínek chodu datového centra je nevhodné a pracovní zátěž a teplotní výkyvy mohou běžný desktopový disk kriticky poškodit, což může vést k nenávratné ztrátě dat.

Disky WD Re+ dokážou zpracovávat až 550 TB ročně v aplikacích datových center s vysokou intenzitou pracovního vytížení. Svou energetickou úsporností poskytují nové možnosti pro moderní infrastruktury, neboť maximální spotřeba při zápisu činí 6,2 W, což je téměř polovina spotřeby standardního enterprise disku. Střední doba mezi poruchami (MTBF) je u disků Re+ 1,2 milionu hodin, což zaručuje výdrž vyžadovanou v nepřetržitém provozu s výraznými výkyvy zatížení a teplotními změnami.

Spolehlivost a životnost

Společnost WD své disky vybavuje technologiemi zvyšujícími jejich životnost a spolehlivost. Řada Re+ obsahuje technologii RAFF, která disk chrání proti vibracím díky elektronickým komponentám monitorujícím disk v reálném čase, proto dochází k eliminaci lineárních i rotačních vibrací. Vibrace redukuje také systém StableTrac – hřídel motorku v disku je zajištěna z obou stran, čímž jsou stabilizovány plotny zároveň díky tomu probíhá přesnější sledování během čtení a zápisu. Spolehlivost čtecí a zapisovací hlavy podporuje dynamická technologie „fly height“, díky které je každá hlava seřizována v reálném čase. Celkový výkon a spolehlivost pevného disku ovlivňuje také dvojitě zajištění rovnováhy 3D Active Balance Plus, které snižuje nadměrné vibrace a hluk.

Poziční přesnost záznamové stopy dat vylepšují duální vystavovací mechaniky. Primární vystavovací mechanika zajišťuje rotaci datových ploten, jejichž rychlost dosahuje až 5 760 otáček za minutu, zatímco sekundární vystavovací mechanika využívá piezoelektrický pohyb k doladění nastavení polohy čtecí hlavy, čímž se zvyšuje stupeň přesnosti.

Záznamová hlava se také nikdy nedotýká povrchu disku díky zavedení rampy NoTouch, tím se snižuje opotřebování a zároveň je zajištěna ochrana disku při manipulaci. Přítomné víceosé nárazové čidlo automaticky detekuje a kompenzuje případné otřesy, čímž se zvyšuje odolnost disku a bezpečnost uložených dat.

Firmware disků RE+ podporuje technologii TLER (Time Limited Error Recovery), která zlepšuje kompatibilitu s RAID řadiči a zaručuje rychlejší obnovu pole po chybě disku bez nežádoucích výpadků, které doprovázejí zotavovací procesy klasických desktopových disků.

Disky pro datová centra Re+ procházejí rozsáhlým testováním funkční integrity (FIT), aby byl dodržen vysoký standard značky WD, zároveň jsou disky testovány společností Enterprise System Group (ESG), která ověřuje interoperabilitu s adaptéry HBA, operačními systémy a ovladači.

Disky Re+ spolehlivě pracují v provozních teplotách v rozsahu 5 až 55 °C, mimo provoz vydrží teploty od -40 do 70 °C.



Výkon a kapacita

Disky WD pro datová centra jsou konstruovány tak, aby byly provozuschopné 24 hodin denně, 7 dní v týdnu při maximálním pracovním vytížení. Řada Re+ je určena pro 3,5" pozici, nabízí připojení pomocí klasického 6GB/s SATA rozhraní a modely s kapacitou 5 a 6 TB nabízejí dostatečný úložný prostor. Přenos dat z hostitele na disk a obráceně dosahuje konstantní rychlosti až 175 MB/s. Disky Re+ disponují interní 128MB vyrovnávací pamětí a využívají platformu s pěti plotnami o vysoké hustotě zápisu.

Využití

Řada Re+ rozšiřuje stávající „barevné“ portfolio pevných disků WD o interní 3,5" disky určené pro použití v provezech požadujících intenzivní nasazení, spolehlivý nepřetržitý chod a energetickou efektivitu. Pevné disky Re+ jsou vhodným řešením pro provoz aplikací s vysokou intenzitou zátěže a pro datová centra citlivá na spotřebu.

Modely z řady Re+ jsou připravené pro snadnou implementaci a jsou kompatibilní s řadou dostupných škálovatelných úložišť.

Proč prodávat disky WD Re+:

- etablovaný výrobce;
- kompatibilita a snadná integrace disků do nových i stávajících řešení;
- spolehlivost v náročných podmínkách nepřetržitého provozu.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- disky navrženy a určeny pro datová centra;
- spolehlivost a dostupnost ukládaných dat;
- prodloužená záruka.

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-



4K
NETWORK VIDEO

Důvody pro 4K.

Řada IP kamer AXIS P14

Detailní obraz s rozlišením 4K Ultra HD, který poskytuje síťová kamera AXIS P1428-E je silným argumentem, proč uvažovat o řadě kamer AXIS P14. Není ovšem jediným. Dalšími vlastnostmi jsou I/O konektory a nebo optimalizovaný IR přísvit. Podle potřeb Vašich zákazníků můžete vybírat až ze sedmi modelů s extrémním rozlišením dosahujících 4K Ultra HD.

www.axis.com/products/p14_series

AXIS[®]
COMMUNICATIONS

Distribuci zajišťují:

ADI
GLOBAL DISTRIBUTION

ANIXTER

Tech Data
The Difference in Distribution™

MicroView

Monitorovací systém pro domácnosti a SMB

Bezpečnostní video dohledové systémy jsou často spojené s nákupem nákladného softwaru a hardwaru, navíc jsou časově a technicky náročné na instalaci. Nový koncept MicroView „video dohled jednoduše“ tuto skutečnost zcela mění.

Video dohled je mocná zbraň proti všem formám vandalismu, vloupání, napadení a krádeže. Všechny průzkumy ukazují, že video dohled účinně brání před incidenty a také usnadňuje policejní vyšetřování.

Proto MicroView vyvinulo velmi snadné a cenově dostupné řešení video dohledu, aby se tato mocná zbraň stala snadno přístupnou jak malým a středním podnikům, tak i běžným domácnostem. MicroView řešení lze konfigurovat od jedné do 16 kamer, takže je velmi flexibilní. Snadná „plug-and-play“ instalace včetně VMS softwaru na PC, Mac, smartphony a tablety je zcela zdarma.

Flexibilní řešení od jedné do 16 kamer

Koncept MicroView je založen na volitelném sortimentu zahrnujícím mini oválné, mini dome a varifokální dome analogové i IP kamery, čtyř- až osmikanálové digitální videorekordéry a čtyř- až osmikanálové síťové videorekordéry plus vhodné montážní příslušenství pro všechny druhy montáže.

Ze sortimentu kamerového dohledu od MicroView tak reselleři mohou individuálně konfigurovat celé řešení tak, aby přesně odpovídalo potřebě zákazníka. Koncept MicroView obsahuje zdarma software snadno použitelný pro správu videa (VMS) MicroView MonitoringCenter. Tento software je schopen ovládat videorekordéry přes PC nebo Mac. MicroView MonitoringCenter také obsahuje aplikaci „MicroView monitorovací stanice“ pro sledování přes chytré telefony a tablety. MicroView MonitoringCenter (VMS) je obsažen ve všech MicroView řešeních zcela zdarma a bez měsíčních poplatků. Aplikace MicroView Monitorovací stanice je také zdarma a je k dispozici na App Store a Google Play.

Produktové řady

MicroView se skládá ze dvou produktových řad: aSERIES a iSERIES. Řada aSERIES jsou analogové kamery a digitální videorekordéry, zatímco iSERIES jsou IP kamery a síťové videorekordéry.

Chcete-li si detailně prohlédnout všechny produktové řady, stáhněte si dokument v PDF (MicroView Katalog zboží), který je k dispozici na stránkách www.eeteuroparts.cz v sekci Kontakty/Katalogy.

Vlastnosti kamer značky MicroView

- pracují v prostředí od -30 do +60 °C;
- IR přísvit 20–30m;
- PoE napájení u IP kamer;
- ochrana před vlivem prostředí IP66;
- rozlišení 1,3 nebo 3 MPx u IP nebo 720TVL u analogových variant;
- anti-vandal řešení u venkovních typů;
- další podrobnosti naleznete ve výše uvedeném katalogu.

Proč prodávat produkty značky MicroView:

- kompatibilní řešení do stávajícího systému;
- všechny komponenty funkčního systému – držáky, DVR, NVR, kamery, kabeláž...;
- kvalitní provedení, líbivý design;
- záruka tři roky, provádí se výměnou;
- minimální náklady na instalaci a pravidelnou údržbu;
- prostor pro dobrou marži díky skvělému poměru nákupní cena vs. výkon;
- není potřeba žádné speciální školení pro instalaci;
- veškeré technické informace včetně datasheetů, manuálů, softwaru atd. ke stažení na stránkách;
- set přehrávače a kamery dle výběru zákazníka za výhodnou cenu (včetně disku, kabeláže);
- retailové balení.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- velmi kompaktní provedení bez nutnosti dalších krytů;
- dlouhá záruka, vysoká životnost;
- výběr obou řešení – analogu i IP;
- designové řešení vhodné do jakéhokoliv prostředí;
- výborný poměr cena vs. výkon;
- nízké pořizovací náklady a nulové náklady na licence a software;
- kompatibilita s většinou systémů bez nutnosti dodatečných investic;
- snadná obsluha a montáž;
- žádné další náklady na software nebo licenci pro jednotlivou kameru.

MicroView produkty vyrábí přímo společnost EET Group a distribuuje je prostřednictvím svých poboček EET Europarts. Dodává je profesionálním dodavatelům, instalátorům a bezpečnostním agenturám po celé Evropě.

Distribuce pro ČR a SR:

EET Europarts





MAXIFY



i-SENSYS



ImageRUNNER



imageFORMULA



3 letá
Promo
záruka

Užívejte si větší pocit klidu díky 3leté záruce společnosti Canon

Zakupte si mezi **1. dubnem 2015 a 31. srpnem 2015** jakoukoli vybranou tiskárnu nebo skener řady imageFORMULA, imageRUNNER, MAXIFY nebo i-SENSYS společnosti Canon a užívejte si většího pocitu klidu díky akční nabídce 3leté záruky.

Pro více informací navštivte www.canon.cz/promozaruka

ATComputers

www.atcomp.cz
www.atcomp.sk

AVITUS

www.avitus.cz

BHC
INTERNATIONAL

www.bhc-int.eu
www.bhc-int.sk

ed
Follow
the future

www.edcz.cz
www.edsystem.sk

Tech Data

www.techdata.cz
www.techdata.sk

SWS

www.sws.cz
www.swsd.sk

come

and

see

Canon

Joyce

Kamera Well Milesight MS-C3362-FPNA

Kamera Well Milesight MS-C3362-FPNA s Full HD obrazem a s řadou inteligentních funkcí je vhodná do náročných venkovních podmínek, jelikož je konstruovaná tak, aby odolala nepříznivým povětrnostním vlivům. Venkovní síťová kamera poskytuje kvalitní video s rozlišením 1 920 × 1 080 pixelů a snímá rychlostí 30 fps.

V kameře je použitý chipset Ambarella, který v kombinaci s obrazovým snímačem 1/3" Progressive Scan CMOS zajišťuje kvalitní a čistý obraz. Kamera je vybavena objektivem s technologií CS-mount, který vyniká vysokou světelnou citlivostí. Kamera má motorizovaný zoom a zaostření objektivu, umožňuje dálkové ovládání clony, ohniskové vzdálenosti. Díky tomu kamera nachází využití při dohledu nad rozlehlými oblastmi, jako jsou parkoviště, dálnice nebo nákupní centra.

Kamera nabízí pokročilé funkce, jako je spuštění nahrávání ve chvíli, kdy je detekován pohyb.

Noční vidění

S cílem poskytnout kvalitní noční vidění kamera Well Milesight MS-C3362-FPNA využívá infračervené LED diody třetí generace v bodové matici. Díky tomu kamera nabízí dlouhou životnost a energetickou úsporu. Spotřeba činí maximálně 3,1 W, v případě aktivace režimu s infračervenými diodami dosahuje spotřeba 9 W.

Funkce WDR (Wide Dynamic Range), neboli inteligentní kompenzace protisvětla, obstarává kvalitní obraz i při horších světelných podmínkách, optimálně zobrazí i tmavá místa v jinak dobře osvětleném záběru. Kamera díky funkci WDR dokáže kvalitně zobrazit tvář osoby stojící před zdrojem světla (např. před oknem) nebo zobrazí i místa skrytá ve stínu.



Záznam videa

Pořízené video lze uložit do NVR (Network Video Recorder), vhodné je zkombinovat kameru například s modelem Well Milesight NVR Series MS-N1009-UT, případně s NVR jiných výrobců splňujících standard ONVIF. Video lze ukládat na FTP server nebo na micro SD kartu. Video je komprimováno pomocí kodeků H.264, MJPEG a MPEG-4, k dispozici jsou datové toky 16 Kbps ~ 16 Mbps.

Ovládací rozhraní

Intuitivní ovládací prostředí je dostupné přes webové prohlížeče, podporovány jsou Internet Explorer, Firefox, Chrome a Safari, do ovládacího prostředí lze přistupovat pomocí chytrého telefonu s iOS nebo Androidem. Kameru lze také díky podpoře SIP protokolu nastavit tak, aby kontaktovala uživatele při pokusu o neoprávněnou manipulaci. Kamera bude k prodeji od července 2015.



Odolné provedení

Tělo kamery pokrývá voděodolný a prachuvzdorný kovový kryt se Sun-Shield designem, díky kterému je kamera chráněna před nežádoucími slunečními paprsky a je eliminováno jejich vniknutí do objektivu. Voděodolný kryt splňuje standard IP66, a to i ze strany připojení ethernetového kabelu. Připojený kabel je utěsněn proti vniknutí vody i prachu do kamery.

Kamera Well Milesight MS-C3362-FPNA podporuje PoE napájení, napájení probíhá přes jeden ethernetový kabel a nejsou zapotřebí další adaptéry. Kamera je plně kompatibilní se standardy ONVIF/PSIA. Disponuje tříosým nastavitelným držákem a lze ji uchytit na libovolný povrch. Instalaci zařízení zvládnou i méně zkušení technici.

Tělo kamery má průměr 80mm, délka je 285mm a váha 1600g. Kamera je schopná provozu v teplotním rozsahu -30 °C až +60 °C.

Proč prodávat kameru Well Milesight MS-C3362-FPNA:

- zajímavá marže;
- navázání dalších produktů a služeb;
- perspektivní segment trhu.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- mimořádně vysoká kvalita obrazu (Ambarella chipset);
- motorizovaný zoom a zaostření objektivu;
- noční vidění;
- snadná obsluha přes webové rozhraní;
- podpora ONVIF/PSIA;
- podpora SIP protokolu;
- kvalitní dílenské zpracování;
- plná technická podpora a servis;
- manuál v češtině a slovenštině;
- záruka dva roky.

Distribuce v ČR:

Joyce ČR

-bem-

APC by Schneider

Zákazníci chtějí produkty Schneider

ŠTĚPÁN FEIK

Půl roku – tak dlouho už je ve funkci František Mikeš, obchodní ředitel divize IT ve společnosti Schneider Electric. O vedoucí funkci v korporaci a o dalších plánech jsme si povídali v zajímavém rozhovoru.

Na vizitce máte uvedeno „vicepresident“, ale v češtině jste ředitel, jak to je s těmi funkcemi?

U nás jsme vicepresidenti a country presidenti, českým ekvivalentem je funkce obchodní ředitel. Nemám ale na starosti pouze prodej a marketing divize, kterou zastupuji, ale mám zodpovědnost za celé P&L, je to trochu širší záběr, než má klasický obchodní ředitel v korporacích. Mám zodpovědnost i za náklady, ty jsou do jisté míry říditelné, do jisté míry je to v rukách korporace, mám odpovědnost za profit, za hrubou marži, komerční marži, za celý segment ITB v Čechách i na Slovensku v mém případě.

Jak to zatím všechno zvládáte po půl roce?

Zatím můžu říct, že to zvládám dobře. (smích) Je tu samozřejmě konkurenční prostředí, to nás stimuluje k vyšším výkonům. Na druhou stranu, když se vrátíme ke značce APC, která je v menších systémech stále majoritní na trhu, máme zde velký tržní podíl, což znamená, že ostatní společnosti, ať už nové, nebo již renomované značky, se snaží a budou snažit ukousnout co nejvíce z našeho tržního podílu. Jde o to, že se firmě vždycky hůře brání stávající tržní podíl, než když dobývá trh s novou značkou. Soustředíme se na IT segment, kde má značka APC stále dobré postavení, byť se objevují noví konkurenti, spousta spotřebitelů však preferuje zavedenou značku, APC je pro mnohé synonymem UPS.

Přece jen je Schneider korporace, máte ze své pozice možnost firmu směřovat, tvarovat?

Možnost máte vždycky, záleží do jaké míry. Samozřejmě existují pravidla, my tomu říkáme „business playbooks“, která se snaží popsat, jak se v jednotlivých definovaných segmentech chovat. Každý trh je ovšem do značné míry specifický a je pak na nás, jak se přizpůsobíme v dané Line of Business a v konkrétních podmínkách trhu. Například část našeho marketingového týmu se nachází v Maďarsku, Polsku a další část je v Čechách. Je někdy kom-

plikované všechny sladit tak, aby výsledek korespondoval s našimi potřebami, nicméně většinou to lze.

Jaká je vaše vize? Kam chcete firmu směřovat, respektive kam už ji směřujete?

Jeden segment, říkáme tomu IT Channel, znamená transakční byznys, kde se daří APC – přepěťové ochrany, jednofázové UPS, personální bateriové zdroje a podobné věci. Zde je má vize jednoznačná – v nejhorsím případě držet, reálně jednociferně zvyšovat podíl na trhu, situace je, díky našim vztahům – primárně vzájemné důvěře, dobrému produktovému portfoliu, ale i jisté míře konzervativnosti – relativně stabilní. Pak zde máme segment, který se věnuje řešením, sem spadají např. velká i malá datová centra a jejich komponenty, ale i např. oblast přesného chlazení anebo softwarového monitoringu a řízení technologií (např. DCiM), které nabízíme. Schneider má ve své nabídce takové portfolio, že je schopen vybudovat např. kompletní „chytré město“. Naše divize zastupuje řadu těchto komponent. Mluvíme zde o prodeji řešení s co největším podílem právě našich komponent, výrobků a služeb. Jde o zvýšení růstu. Schneider byl v oblasti datových center velmi silným hráčem, pak přišla mírná stagnace a nyní je na čase opět růst. Třetím segmentem jsou služby orientované na zákazníky, zde se budeme soustředit taktéž na růst a doplnění naší nabídky. Důležitým parametrem pro nás je vyvážený ekosystém našich partnerů, a to ve všech třech oblastech naší odpovědnosti. Součástí hry je i to, že bychom rádi více představili a zavedli některé nové značky v rámci námi nabízeného portfolia.

Proč by měli IT reselleři nabízet Schneider? Co pro ně máte?

Schneider je mezi zákazníky žádaný, to je určitě velká motivace. Značka APC je na tuzemském trhu hodně stabilní, a to i vůči svým obchodním partnerům. Máme trochu konzervativní přístup k trhu i k distributorům, ale benefitem je, že vědí, co od nás mohou čekat. V dnešní době je stabilita pro obchod důležitá, zároveň nabízíme kvalitu, oproti novým značkám, které přicházejí například z Asie. Všem je asi jasné, že laciné UPSky nemohou dlouhodobě efektivně fungovat. Značky, které zastupujeme, jsou zavedené a kvalitní, budou tady fungovat i v následujících letech. Jestliže je průměrná doba životnosti UPSky pět let, tak má u nás zákazník jistotu, že může veškeré případné problémy po dobu její životnosti a po ní řešit se svým dodavatelem, protože naše značky z trhu za půl roku nezmizí. Poměr cena/kvalita u nás zůstává na vysoké úrovni.



František Mikeš, obchodní ředitel divize IT ve společnosti Schneider Electric

Měl bych tu zákeřnou historickou otázku: Proč se Schneider stáhl z výroby zbraní?

No, to už je dost dávno. (smích) Schneider se rozhodl být technologickou firmou a pomáhat lidem v bytí. V současné době dochází ke konvergenci trhů elektroniky, elektrotechniky, mechaniky a trhu s aplikacemi. Technologické firmy, včetně Schneideru, vstupují do softwarového světa. Podívejte se na App Store, na Google Play a najdete celou řadu aplikací, kterými se dají ovládat produkty i z našeho portfolia. Vše se dá dnes už řídit na dálku.

Když se zahledíte do budoucna, kam se podle vás vyvine trh v nadcházejících letech?

Trh se určitě změní v oblasti řešení, změní také ty tzv. „sypané“ produkty. Přijde řada nových výrobců. Jednoznačně se ještě více o slovo přihlásí asijské výrobce, tento trend se plně projevuje z mnoha ohledů v dobrém i špatném, postupně ale dojde k „deglobalizaci trhů“. Etablované značky typu APC by Schneider Electric na trhu zůstaly, určitě v jiné podobě než dnes, koncoví spotřebitelé se budou vracet ke kvalitě. Hovoří se o internetu věcí a big data, v rámci daného se očekává nástup celé řady nových řešení, ale hlavně změna chování spotřebitelů v nejbližším slova smyslu, už ostatně existuje plno příkladů, všechno bude „smart“. Všechno se zrychluje, ovládání věcí se zjednodušuje, zatímco jejich vlastní systémy se zesložitují. Ve výhledu patnácti a více let však čekám následný ústup „smartovosti“, ale uvidíme, jak se bude vyvíjet globální situace na trhu, politická situace a veškeré další vlivy. ■



Hardvérová výbava mobilného hráča

LUBOSLAV LACKO

Určite poznáte z praxe situáciu, keď si zákazník prišiel kúpiť špičkový tablet alebo smartfón, ktorý chce využívať aj, alebo predovšetkým na hranie hier a iné druhy multimediálnej zábavy. Takéto úvahy budú spravidla završené kúpou príslušenstva, alebo špeciálnych adaptérov, no iba za predpokladu, že ste na to pripravení a máte zákazníkovi čo ponúknuť.

Nielen hráči, ale prakticky všetci aj bežní zákazníci v súčasnosti používajú tablet ako „druhé“ zariadenie popri PC. Napriek dostupnosti špecializovaného príslušenstva pripojiteľného cez Bluetooth, mnohí uvažujú aj nad tým, ako k tabletom pripojiť klasické príslušenstvo, do ktorého investovali len nedávno.

Okrem externých zariadení, ktoré sa využívajú doma, na internáte, alebo v práci, je

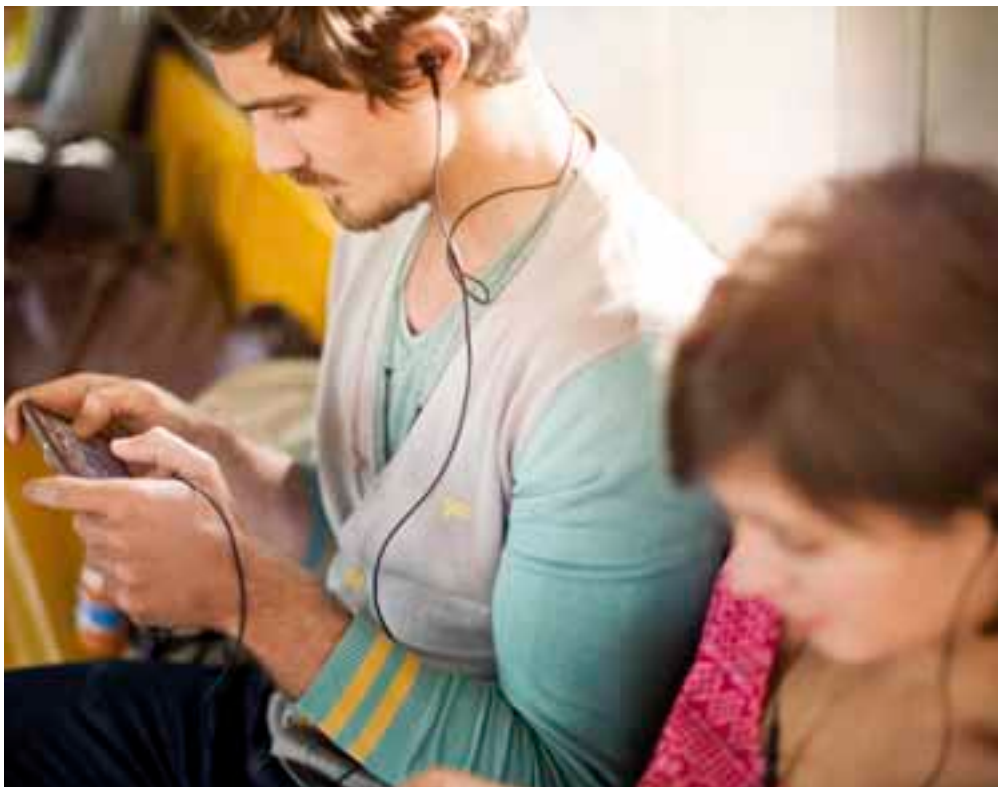
často potrebné riešiť ďalšie scenáre, ktoré paradoxne súvisia práve s mobilitou. V hotelovej izbe by si zákazník rád pozrel film zo svojho tabletu na obrazovke televízora, alebo by pri návšteve u priateľov chcel ukázať fotky zo svojho telefónu na ich televízore. Iní sa budú chcieť pochváliť svojimi hráčskymi úspechmi a predviesť sa na televízore v klube, alebo na kvalitnom hráčskom monitore u priateľa. Mobilné zariadenia a ich príslušenstvo zatiaľ ešte stále nedospelo do štádia všeobecnej interoperability, preto budú vaši zákazníci často odkázaní na káble a redukcie, ktoré majú so sebou, a hlavne na vynaliezavosť. A ak na nič neprídu, kam sa prídu poradiť – predsa do najbližšej špecializovanej predajne s výpočtovou technikou.

Externý displej, projektor a televízor

Niektoré tablety disponujú mini a micro HDMI konektormi, takže stačí mať správnu redukciu a HDMI kábel. V tomto prípade môže nastať mechanický problém. Je vyso-

ko pravdepodobné, že hrubý HDMI kábel doslova visiaci na „micro“ redukcii pri častom pripájaní poškodí drobný konektor tabletu. Máme overené, že konektor takto k televízoru pripojeného tabletu, ktorý bol pri hraní držaný v ruke, vydržal iba štyri dni. Rovnaký scenár sa čoraz častejšie využíva pri prezentáciách, kedy prednášateľ drží tablet pripojený k projektoru. Naproti tomu dobre skonštruovaný, robustný Mini DisplayPort, ktorý využívajú tablety Microsoft Surface a notebooky Apple, vďaka svojej konštrukcii takýto scenár pripojenia v pohode vydržia.

Z praktického hľadiska je výhodnejšie bezdrôtové pripojenie externého displeja. Môžete využiť napríklad technológiu Miracast využívajúcu Wi-Fi prenos obrazu, videa a zvuku vo vysokej kvalite priamo do televízorov, alebo iných kompatibilných zariadení. Ak displej, televízor, či projektor Miracast nepodporuje vyriešite pomocou príslušenstva typu Miracast Dongle, ktoré



pripojíte do HDMI portu. Na našom trhu je k dispozícii niekoľko typov, napríklad od Asusu, Prestigia... Nakoľko HDMI port nemá vyvedené napájanie, napájajú sa tieto zariadenia najčastejšie cez USB. Každý moderný televízor má USB porty pre pripojenie externých diskov, alebo diagnostiku. Technológiu Miracast podporujú platformy Android (od verzie 4.2), aj Windows 8.1/RT. Niektoré typy sú kompatibilné aj s technológiou Apple Airplay.

Alternatívou určenou pre majiteľov prístrojov s Androidom je zariadenie Google Chromecast. De facto ide o Android na jednočipovom počítači. Má tvar USB kľúča a pripája sa do HDMI konektora. Napájaný je z adaptéra, alebo USB. Posielanie obrazu do televízora je možné aj bez pripojenia mobilného zariadenia do domácej Wi-Fi siete. To môže byť užitočné napríklad pri posedeniach s priateľmi, ktorí by chceli niečo ukázať na veľkej obrazovke.

Pre niektoré Android zariadenia môžete na prenos obrazu využiť redukciu MHL (Mobile High-Definition Link). Na strane telefónu sa redukcia pripája do micro USB portu. Na druhej strane redukcie je klasická HDMI zásuvka.

Redukcie na pripojenie USB zariadení: Android

Väčšina Android zariadení má len micro USB port, ktorý slúži na nabíjanie a prípadný prenos multimediálnych súborov a dokumentov do PC. Žiadne klasické USB príslušenstvo k tomuto portu priamo nepripojíte. Problém elegantne rieši káblík USB On-The-Go (OTG). Stojí približne tri eurá

a slúži ako redukcia z micro USB na klasickú USB zásuvku, do ktorej pripojíte akékoľvek USB zariadenie. Nie každé zariadenie však bude fungovať. Spoľahlivo fungujú klávesnice a myši aj väčšina USB kľúčov, niektoré však iba na čítanie. Fungujú aj zariadenia využívajúce bezdrôtový prenos cez USB dongle. Úspešne sme vyskúšali bezdrôtové myši Microsoft aj Logitech. U niektorých zariadení je zrejme limitným faktorom napájanie. Pre hry môžete dokonca využiť klasický Gamepad, alebo Joystick. Úspešne sme vyskúšali aj USB rozbočovač, takže k Android tabletu dokonca môžete pripojiť viacero vhodných zariadení súčasne. Možný, no kontroverzný scenár je nabíjanie externého zariadenia, napríklad telefónu. Reálnejšie je napájanie externých aktívnych reproduktorov.

iOS

Zariadenia s iOS (iPhone, iPad a iPod touch) sú neprávom vnímané ako uzavretá platforma. Apple poskytuje niekoľko technológií pre bezdrôtovú interakciu týchto zariadení s príslušenstvom. Nové typy iOS zariadení využívajú proprietárny konektor Lightning, no vďaka možnostiam redukcie Lightning to USB Camera je situácia s pripájaním klasických USB zariadení lepšia, než by ste očakávali. Primárne je táto redukcia určená na pripojenie digitálneho fotoaparátu a kamery za účelom prenosu multimediálnych súborov. Bez problémov však pripojíte aj externú USB klávesnicu, USB reproduktory, headsety, mikrofóny, prípadne niektoré typy hudobných „midi“ klaviatúr. Pripojíte aj bezdrôtové klávesnice, ktoré používajú vysielací a prijímací modul do USB konektora.

Pravdepodobne nepripojíte herné ovládače a podsvietené klávesnice, ktoré majú veľký odber energie z USB. Bohužiaľ myš v systéme iOS podporovaná nie je. Nefungoval ani ovládač na posúvanie snímok prezentácie. Skúmali sme, čo sa stane, ak cez adaptér Lightning to USB Camera pripojíte vysielací a prijímací modul, ktorý využívajú dve a viac zariadení, z ktorých nie všetky sú podporované – typickým príkladom je súprava klávesnice a myši. Síce sa zobrazí hlásenie, že pripojené príslušenstvo nie je podporované, no hlásenie sa môže týkať iba jedného zo zariadení, v spomínanej zostave je to myš. Napriek hláseniu bude klávesnica fungovať normálne. Vyskúšali sme to u súprav klávesníc a myši od firiem Logitech a Microsoft. Pre staršie modely iOS zariadení s klasickým širokým konektorom môžete vyskúšať redukciu iPad Camera Connection Kit. V niektorých prípadoch sa oplatí prečítať návod k príslušenstvu. Napríklad slúchadlá s mikrofónom H600 – USB headset majú síce USB nano receiver na bezdrôtové pripojenie k PC, no k zariadeniam s iOS ho pripojíte aj pomocou Bluetooth rozhrania. Stlačte a držte súčasne tlačidlá „Volume up“ a „Mute“, kým nezačne blikáť LED dióda. Potom môžete slúchadlá spárovať s iOS zariadením. Model H800 už má prepínač režimov PC/Bluetooth.

Ovládanie hier pomocou joysticku priamo na dotykovej obrazovke

Že ste o takejto možnosti ešte nepočuli? Joystick, ktorý sa pomocou prísaviek upevní na dotykový displej, je zaujímavé príslušenstvo na ovládanie hier s podporou joysticku alebo smerového ovládača d-pade na mobilnom telefóne alebo tablete s dotykovou obrazovkou. Spresní ovládanie hlavne arkádových hier.

Originálne herné príslušenstvo pre smartfóny a tablety

Najjednoduchšiu tému sme si nechali nakoniec. Výrobcovia herného príslušenstva dodávajú širokú paletu ovládačov, pripojiteľných priamo k smartfónu cez rozhranie Bluetooth.

Sú predajcovia dostatočne vyškolení?

Vyskúšali sme pripravenosť predajcov na záujem zákazníkov o nové zariadenia. Simulovali sme modelovú situáciu, kedy zákazník uvažuje nad kúpou tabletu (ľubovoľnej platformy), už je takmer rozhodnutý a jeho posledná otázka bude: „Ako k príslušenému tabletu pripojím externé zariadenia?“ U predajcov Apple unisono odpovede zneli – „Budete potrebovať nové príslušenstvo, pripojiteľné cez Bluetooth, najlepšie značkové.“ Naproti tomu v bežných predajniach špecializovaných na IT boli predavači dobre informovaní o možnostiach bezdrôtového pripájania displejov aj klasického príslušenstva cez redukciu USB OTG.

Luboslav Lacko je spolupracovníkom redakcie

TP-Link

Kapesní výbava na cesty

Při cestování se v dnešní době málokdo obejde bez několika přístrojů s připojením k internetu, jako jsou notebook, smartphone nebo tablet. Nepříjemnostem v podobě výpadků mobilního signálu, přetížené hotelové Wi-Fi sítě nebo docházející energie bez možnosti dobít z elektrické zásuvky je možné předejít s pomocí různých cestovních zařízení: kapesních vysokokapacitních akumulátorů (tzv. powerbank), přenosných 3G/4G modemů s Wi-Fi přístupovým bodem a cestovních bezdrátových routerů.

Nabídka v této oblasti je široká, a v každém případě se proto vyplácí nejprve dobře zvážit účel a požadavky a podle nich volit parametry – kapacitu, přenosovou rychlost, podporované standardy, maximální možný počet připojených zařízení, výdrž apod. Produkty cestovní kategorie se také vhodně doplňují – například mobilní modem má výdrž až deset hodin, zatímco připojené zařízení může mezitím potřebovat dobít, k čemuž poslouží přenosný akumulátor.

Kompletní produktové portfolio společnosti TP-Link zahrnuje bezdrátové směrovače a adaptéry, bezdrátové přístupové body, 3G směrovače, ADSL modemy, adaptéry pro zapojení do domácí elektrické sítě, IP kamery, print servery, SOHO/SMB směrovače a SOHO/SMB switche.

Powerbanka – energie do kapsy

Powerbanka představuje přenosný zdroj elektrické energie s vestavěným vysokokapacitním akumulátorem. Díky kompaktnímu provedení jej lze snadno přibalit na cesty. Je určený k dobíjení telefonů, tabletů, čteček elektronických knih, MP3 přehrávačů, GPS přijímačů a jiných zařízení prostřednictvím standardního USB portu tam, kde není k dispozici elektrická zásuvka. Cestovní zdroj TP-Link TL-PB10400 nabízí dva USB porty (5 V/2 A a 5 V/1 A), jež umožňují nabíjení dvou zařízení zároveň, například tabletu a telefonu. Speciálně vyvinuté obvody zajišťují skutečně rychlé nabíjení s vysokou účinností – až 90%. Proti poškození samotného zdroje i připojeného zařízení je TL-PB10400 vybaven také ochranou proti zkratu, přepětí, přetížení, přebíjení, podvybití a přehřátí. Kapacita 10 400 mAh vystačí na tři až pět nabití chytrého telefonu, což znamená týden i déle nezávislosti na elektrické síti. Navíc je produkt vybaven praktickou vestavěnou LED svítilnou.

Cestovní 3G/4G modem s Wi-Fi – sdílená rychlá mobilní data

Cestovní 3G/4G modem s Wi-Fi přístupovým bodem je multifunkční produkt, který dokáže vytvořit místní bezdrátovou síť pro více zařízení, jež sdílí mobilní připojení k internetu. Jedna datová SIM karta tedy stačí pro připojení celé skupiny zařízení. Přenosný modem a přístupový bod TP-Link M7350 podporuje mobilní síť čtvrté generace LTE s přenosovou rychlostí až 150 Mbit/s, což dostačuje i pro hladké přehrávání videa v HD kvalitě, okamžité stahování souborů a videokonferenční hovory bez výpadků. Po vložení 4G SIM karty vytvoří Wi-Fi síť, do níž se může rychlostí 300 Mbit/s připojit až 15 uživatelů současně. Podle kompatibility připojených zařízení – přenosných počítačů, tabletů, chytrých telefonů, herních konzolů a dalších – a místních podmínek lze zvolit běžnější avšak více vytižené pásmo 2,4 GHz nebo méně rušené pásmo 5 GHz, které podporují novější zařízení. TP-Link M7350 je vybaven slotem na microSD karty o maximální kapacitě 32 GB a umožňuje zařízením připojeným v síti ukládat a sdílet fotografie, hudbu, videa a další soubory. Produkt podporuje přenosy dat ve všech generacích mobilních sítí, což zajišťuje připojení skutečně všude, kam zasahuje jakýkoli mobilní signál.



Cestovní Wi-Fi router – bezdrátová síť kdekoli

Cestovní Wi-Fi router se jeví jako vhodné řešení všude tam, kde je potřeba vytvořit bezdrátovou síť a k dispozici je pouze pevná internetová přípojka, případně jen slabý Wi-Fi signál, například v hotelu. Cestovní směrovače jsou k dispozici v různých provedeních – „nano“ zařízení TL-WR702N má půdorys menší než kreditní karta, ale vyžaduje napájení z jiného zdroje přes konektor microUSB. Oproti tomu TP-Link TL-WR710N je velký asi jako polovina telefonu iPhone, ale připojuje se přímo do elektrické zásuvky, a není proto závislý na jiných zařízeních, naopak může sám sloužit jako zdroj pro nabíjení jiných zařízení přes USB port. Oba kapesní routery TP-Link TL-WR710N a TL-WR702N nabízejí pět různých režimů provozu: bezdrátový router, klient, opakovač, přístupový bod a bridge. Dokáží tak zajistit veškeré potřeby bezdrátového připojení v různých situacích.

Proč prodávat kapesní powerbanky, modemy a routery TP-Link:

- ideální doplněk k mobilním zařízením;
- široké portfolio produktů uspokojí potřeby každého zákazníka;
- zajímavá obchodní marže;
- vysoká spolehlivost produktů;
- podpora stabilního partnera;
- ideální produkt s sebou na dovolenou, možnost využití LTE připojení.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- snadné nastavení a rychlé uvedení do provozu;
- snížení nákladů na mobilní datové připojení především v zahraničí;
- úspora baterie vašich zařízení;
- sdílení pro více uživatelů;
- spolehlivé produkty;
- kompaktní provedení a elegantní design.

Distribuce pro ČR:

ABC Data, AT Computers, Discomp, Penta

Distribuce pro SR:

Agem Computers, eD' system Slovakia

-fes-

Hewlett-Packard

Budeme nabízet ucelená řešení a vzdělávat partnery

ŠTĚPÁN FEIK

O rozdělení HP se mluví již delší dobu, proto jsme se sešli s Vitem Slunečkem, EG Indirect sales managerem, který nám prozradil, jak se tento krok dotkne resellerů a s čím chce dobyt trh nová společnost HP Enterprise.

Společnost Hewlett-Packard se rozděluje na dvě – co to vlastně bude znamenat pro obor ICT?

Máte správné informace – rozdělíme se na HP Inc. a Hewlett-Packard Enterprise. Budou to dvě samostatné firmy a k definitivnímu rozdělení dojde 1. 11. 2015. Společnost bude rozdělena v podstatě přesně napůl: Obě budou mít obrát 58 miliard dolarů, budou podobně velké, i co se profitu týká – tedy kolem šesti miliard dolarů.

Co vlastně vedlo firmu k rozdělení?

Portfolio našich produktů a služeb bylo nesmírně rozsáhlé a do budoucna velmi složité na řízení v zákaznických segmentech, na rychle se měnícím trhu. Velmi obtížně se nám hledaly další možnosti v průniku na trhu nebo na další akvizice, neboť každá část firmy měla své priority a strategie – někdy se lišily dokonce velmi významně. Hlavním důvodem rozdělení je, aby firmy byly schopny rychle reagovat na dění na trhu, byly operabilnější a mohly se v klidu soustředit na své klíčové priority a investovat do správných technologií.

V tomto rozhovoru se ale budeme věnovat především části Enterprise. Co si pod tímto názvem mají reselleři představit? Jaké bude vaše portfolio?

Obsáhne vše od služeb, softwaru, serverů, storage a networkingu, to jsou naše základní kameny. Ještě se k nám přidruží i HP finanční služby. Pro doplnění: HP Inc. portfolio budou počítače, notebooky, tiskárny a tiskové služby.

Co se v souvislosti s rozdělením změní pro vaše obchodní partnery?

Největší změna je právě v tom, že partneři budou muset nyní jednat se dvěma samostatnými společnostmi. Ale současný partner HP nebude muset udělat, když to hodně zjednoduším, nic víc, než si zřídit jeden login navíc. Postupně dojde k rozdělení partnerských portálů, což se projeví tak, že se pro Hewlett-Packard Enterprise změní adresa na www.hpe.com – jsem nadšený, že

změny budou takhle malé a vše proběhne hladce. Partner se nebude muset bát smluvních či procesních problémů. Koncový zákazník pak změnu pozná maximálně na logu produktu, které bude také nové.

Pozoruj už nějakou dobu rivalitu mezi Enterprise a PPSG divizí...

Máte pravdu, jsme tak trochu rivalové, a proto jsme založili tradici s naším mezidivizním sportovním kláním: Družstva spolu v několika sportech soutěží o putovní Partnerský pohár a vloni jsme historicky první ročník opanovali my z divize Enterprise. A už zbrojíme na druhý ročník, kdy už budou soupeřit v podstatě dvě firmy. Je to ku prospěchu věci a rozhodně jsme rivalové jen po stránce sportu, protože významné akce pro partnery pořádáme a budeme pořádát společně. Do budoucna dokonce bude existovat jakýsi „deštník“ nad oběma partnerskými programy – jmenuje se Partner One Alliance. Znamená to, že pokud bude partner spolupracovat s oběma firmami na projektu, budeme jej moci snáze podpořit všemi možnými benefity. Přirovnal bych to k naší spolupráci s Microsoftem.

Trh poslední dobou zažívá doslova zeměřesení: Dell kompletně mění strategii, IBM prodala divizi Lenovo, HP se rozděluje...

Mějme na paměti, že ICT je nejdynamičtější se rozvíjející odvětví v lidské historii. A veškerá naše činnost je na něj dnes velmi úzce napojená. Firmy, které jste jmenoval, však mají jinou filozofii – prodávají komoditu, kdežto nám jde nyní o něco jiného. Smysl HP Enterprise bude v nabídce komplexního řešení pro jednotlivé oblasti: Cloud, mobilita, bezpečnost a big data. S tím také zmizí náš drobný handicap – při rozsáhlém portfoliu HP bylo obtížné účinně prosazovat třeba náš software, což nyní nebude problém. Nyní budeme mít prostor vylézt naše softwarové akvizice naplno – poskládáme totiž zákazníkovi kompletní řešení. Úspěšný prodej neznamená jen znalosti o produktech a řešeních, ale i tzv. soft skills – chceme po partnerech, aby se u zákazníka ptali nejen na IT, ale i na věci, které s ním na první pohled přímo nesouvisí, třeba další rozvoj firmy. Partner tak může dodat řešení, které je možné rozšířit dle potřeby a dalšího růstu zákazníka. V tomto směru budeme partnery vzdělávat a podporovat. Nadále také budeme pokračovat v akvizicích vhodných firem a budeme průběžně doplňovat a inovovat naše hardwarové i softwarové portfolio.

Zmínil jste rozsáhlé portfolio, akvizice a software – nestane se, že byste nakonec právě



Vít Slunečko, EG Indirect sales manager ve společnosti Hewlett-Packard

v oblasti softwaru měli v nabídce tisíce různých nástrojů, o kterých nakonec nikdo neví?

Přesně tomu se chceme vyhnout – proto budeme, v souvislosti s prodejem řešení, partnery aktivně školit ve znalostech softwaru a jeho použití. Budu se opakovat, ale klíčem je zjistit potřeby zákazníka a nabídnout mu ucelené řešení jak po stránce hardwaru, tak softwaru. Nebudeme nabízet stovky možností, ale jen ty správné a efektivní: Pro cloud, mobilitu, big data a bezpečnost.

Co se momentálně „kuchť“ v laboratořích HP?

Stále pracujeme na konceptu, který jsme pojmenovali „The Machine“ – revoluce v IT (více o The Machine najdete na www.hpl.hp.com/research/systems-research/themachine/). O co jde? Proměna představy, jak bude vypadat ICT a osobní počítače v budoucnu: Nebude rozdíl mezi serverem a storage, nebudou jednotlivé vrstvy paměti. Budou „memory pooly“, které budou tvořené „memristory“, což je paměťová součástka, kterou jsme vyvinuli a která tvoří základ pro celý tento koncept. S ním se také radikálně změní veškeré představy o operačních systémech a jejich architektuře. V tomto směru sázíme na open-source řešení a na to, že nebudeme zákazníka zamykat do platformy, která mu nevyhovuje nebo za ni musí platit.

To zní zajímavě! Kdy si budeme moci „The Machine“ vyzkoušet?

Momentálně v laboratořích testujeme „memristory“ a vyvíjíme operační systém, který se dělí na dvě větve: Jedna probíhá tzv. od nuly, druhá pak na linuxovém základu. Příští rok už chceme „memristory“ zavést do výroby a v roce 2017 budou na trhu první přístroje s tímto řešením. Necílíme jen na notebooky, servery nebo PC, ale i na tablety a smartphony, televize... Všechna zařízení využívající paměťová média. V roce 2018 pak začne sériová výroba zařízení konceptu „The Machine“. Je věru nač se těšit! ■

Storage One

Naším cílem je oboustranně výhodná spolupráce

ŠTĚPÁN FEIK

Velká konkurence – tak lze popsat situaci na trhu práce s daty. Relativně mladá společnost Storage One chce uspět pomocí kombinace flexibility, odborného zázemí a ochoty k oboustranně výhodné spolupráci. Na naše otázky odpovídal Rastislav Maniak, ředitel pro strategii.

Můžete nám na úvod stručně představit společnost Storage One?

Naše společnost vznikla na podzim roku 2013, ale náš tým spolupracuje již 15 let. Specializujeme se na dodávky ucelených řešení a služeb v oblasti ukládání, zálohování, archivace dat, virtualizace. Navrhujeme řešení s důrazem na spolehlivost a nejlepší poměr cena/výkon bez vazby na jednoho výrobce. Pro všechny námi nabízené technologie sami poskytujeme přímou technickou podporu s příslušnou certifikací. Spolehlivost a bezproblémovost námi dodaných řešení je tedy i v našem vlastním zájmu.

Jaké je portfolio vašich služeb?

Poskytujeme komplexní služby pro kterýkoliv stupeň realizace projektů, od prvotní analýzy přes návrh řešení až po implementaci, migraci dat a servis. Dodáváme a následně servisujeme diskové, hybridní i all flash systémy, zařízení pro zálohování do disků, do pásek, do cloudu. Dodáváme a implementujeme zálohovací, replikační a virtualizační software. Pro ucelené dodávky zajišťujeme i SAN a LAN infrastrukturu a servery.

Stanovili jste si při vstupu na trh nějaké obchodní a strategické cíle? Daří se vám jich dosahovat?

Naším cílem od počátku bylo nabízet primárně služby, buď samostatně, nebo u větších projektů spolu s dodávkou hardwaru. Tento cíl se nám povedlo díky úsilí všech pracovníků jak obchodního, tak technického týmu splnit a v podstatě neprodáváme samostatný hardware a podporu výrobců využíváme minimálně. Náš mimořádně zkušený technický tým zatím vždy dodržel rozpočet i termíny realizace a spokojení zákazníci se na nás s důvěrou opakovaně obracují. V tomto směru jsme tedy nadmíru spokojeni. Kde vidíme prostor ke zlepšení, je získávání nových zákazníků. I když nás těší důvěra a spokojenost našich stávajících klientů, růst společnosti vyžaduje nové příležitosti a to je naším cílem pro další období.

V oblasti práce s daty je velká konkurence. Jak jí čelíte? Co nabízíte navíc?

Snažíme se nabízet technologie, které zákazníkům přinesou kromě splnění jejich výkonných požadavků úspory investiční nebo provozní, v ideálním případě oboje. Troufnu si ale tvrdit, že s tou konkurencí to není tak zlé. Ačkoliv se obchodně snaží tyto technologie prodávat každá druhá firma, odborně vesměs nedosahují naší úrovně a konkurují „pouze“ cenou. Pokud je zákazník rozumný, pozná to brzy. Nutnou podmínkou je tedy potřeba udržování si přehledu v dostupnosti nových technologií a investování do vzdělávání zaměstnanců. Naší devízou jsou ohromné zkušenosti celého technického týmu, který je tvořen pouze seniorními techniky s 15- nebo i víceletými zkušenostmi. Toto nám umožňuje s nadhledem posoudit nastupující trendy a novinky a být zákazníkům důvěryhodným partnerem při změnách jejich technologií a infrastruktury. Zakládáme si na naší nezávislosti a nabídce řešení několika výrobců pro každou oblast, kde jednotlivé služby a podporu poskytují primárně naši pracovníci v rodném jazyce, nikoliv bezejmenná podpora výrobce na jiném kontinentu. To je pravděpodobně důvodem našeho úspěchu v tak krátkém čase působení na trhu v ČR a SR.

Co nabízíte pro naše čtenáře – ICT resellery?

Naše dlouholeté zkušenosti a vysoká technická úroveň jsou k dispozici všem. Nemáme ambice stát se největší ICT společností, naopak rádi bychom zůstali firmou menší a flexibilnější, ale v oblasti naší specializace a námi nabízených technologií chceme být nejlepší ve všem, čemu se věnujeme. Věříme, že naše specializace na oblast ukládání a ochrany



Rastislav Maniak, ředitel pro strategii ve společnosti Storage One

dat je výhodou, která eliminuje potenciální třecí plochy a jsme schopni se domluvit na oboustranně výhodné spolupráci s dalšími společnostmi pro kteréhokoliv potenciálního zákazníka nebo projekt.

Jaké trendy očekáváte v oblasti ukládání, zálohování a práce s daty do konce roku a v blízké budoucnosti?

Ačkoliv se nacházíme v období výrazných změn celého odvětví, jejichž primárním hybatelem je zlevnění a masový nástup SSD, pořád platí, že oblast ukládání a ochrany dat, které se primárně věnujeme, patří k nejkonzervativnějším odvětvím celého ICT průmyslu a nové neověřené technologie si jen pomalu hledají cestu k zákazníkům. Do konce roku neočekáváme nic zásadního, ale další posilování role SSD v primárních systémech je zřejmé. Myslím, že ve velmi blízké době se již nebudou prodávat systémy bez SSD, naopak častěji se do role outsidera dostanou rychlé SAS disky. Kombinace kapacitních SATA nebo NL-SAS disků se stále levnějšími SSD pro dosažení výkonu bude po nějakou dobu zřejmě to pravé řešení pro velkou část zákazníků. V horizontu cca pěti let již lze očekávat většinu systémů pro ukládání dat zcela bez HDD. Výkon, který přinesou all-flash systémy nebo budoucí memristory a paměti se změnou fáze, může zcela obrátit pohled na architekturu systémů. Otevře dveře již nyní nastupujícímu trendu softwarově definovaných a masivně virtualizovaných úložišť. Zatím nejsou jejich přínosy vždy zcela zřejmé a výkony i funkce nedosahují standardy léta ověřených architektur, ale se zlevněním vysoce výkonného hardwaru se karta obrátí. ■



Společnost Lenovo® doporučuje systém Windows.

lenovo® **FOR**
THOSE
WHO DO.

SERVER PRO DATACENTRA I KANCELÁŘE!

VYBERTE SI Z NABÍDKY NAŠICH
LENOVO TOWER SERVERŮ,
KTERÉ KOMPLETNĚ OBSLOUŽÍ
MALOU I STŘEDNÍ SPOLEČNOST
A POROSTOU S VÁMI.

SPECIFIKACE

Až procesor Intel® Xeon® E3-1246 V3 (3,5GHz,
8MB L3 Cache, 1600MHz), 1x4GB DDR3-1600 uDIMM,
8x3,5" HS SAS/SATA, RAID 500 Adapter, DVD+-RW,
Gigabit Ethernet, 1x450W 80+Gold (Red. capable), AMT 9,0

CENA OD 15 072 Kč*

* Orientační dealerská cena

+ MICROSOFT WINDOWS SERVER 2012 R2 STANDARD FOUNDATION ZDARMA

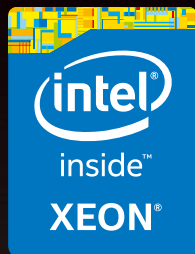
(akce se vztahuje na skladové zásoby)



LENOVO THINKSERVER TS140

Server kombinuje výkon procesorů řady Intel® Xeon® E3-1200 v3, **legendární kvalitu produktů Think** a snadno použitelné softwarové nástroje. ThinkServer TS140 je cenově dostupný server na špičkové úrovni vhodný pro poskytovatele řízených služeb, pobočky větších firem pro malé společnosti, vzdělávací instituce či jakékoliv společnosti, které začínají budovat vlastní infrastrukturu. Díky **extra tichému (pouhých 26 dB)** provozu jej můžete mít i přímo v kanceláři.

Autorizovaní distributoři:



Intel Inside® přináší úžasný výkon.

ATComputers



Tech Data

www.lenovo.cz

© Lenovo Copyright 2015. Uvedeny jsou očekávané dealerské ceny v Kč bez DPH, které se mohou měnit bez předchozího upozornění. Nabídka může být modifikována nebo stažena bez předchozího upozornění. Uvedené informace nemají smluvní závaznost. Lenovo, Lenovo logo, For Those Who Do, ThinkPad, ThinkPlus, TrackPoint, ThinkVantage a 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.

Ženy z království tisku

Záludná otázka:
Kopírujete, nebo xeroxujete?

Na pražské Floře se přede mnou otevřela brána do společnosti, z jejíhož názvu se stalo sloveso a pro mnohé jde o synonymum tisku nebo kopírování. A přede mnou dvě báječné ženy Veronika Brázdilová, generální ředitelka, a Petra Šebo, PR a marketingová manažerka. Usmívaly se, ještě netušily, co jsem si na ně přichystal za otázky. A já se taky usmíval, protože jsem ještě netušil, co si na mě připravily za odpovědi...

Veronika Brázdilová





Petra Šebo

Dámy, kterak jste se vlastně dostaly k ICT a vůbec do Xeroxu?

Veronika Brázdilová: K technologiím jsem se na začátku dostala vlastně náhodou, a to v Eurotelu. Začalo to mobilními technologiemi a postupně se to rozšířilo až na ICT. Víte, ICT je podle mého názoru živý organismus, který se stále vyvíjí, a technologie jdou stále dopředu. A to je něco, co mne přitahuje... Díky inovacím se pořád rozšiřují i možnosti, co zákazníkům nabídnout a jak jim pomoci. To je to, co mám na ICT ráda. Pokaždé vytvoříte zákazníkovi unikátní řešení šité na míru jeho potřeb. Jde o dlouhodobý vztah se zákazníkem, který se také díky ICT stále vyvíjí a roste. Navíc Xerox je v oblasti ICT velmi silným hráčem. Takže když přišla nabídka vést lokální a slovenskou pobočku, neváhala jsem. A jsem ráda, že jsem tady.

Petra Šebo: Tak to se pořád sama sebe ptám... Mám pocit, že se mi to stalo tak nějak omylem. (smích) Skočila jsem do toho rovnýma nohama a už mě to nějak neopustilo. Byla jsem u toho, když začínal operátor Paegas, kterého provozovala společnost RadioMobil (dnes je z tohoto operátora T-Mobile). Tehdy to byl vlastně takový start up. Veliká zkušenost a skvělý pracovní start. V ICT se pohybují více než 17 let. Xerox přišel v momentě, kdy jsem přemýšlela, jestli mě to vlastně ještě baví a nechci úplně změnit obor. Nakonec jsem zjistila, že nechci a ještě chvíli v ICT zůstanu, a tak jsem tady.

Jak dlouho už v Xeroxu působíte? Stále na stejné pozici – nebo jste vystřídaly několik míst?

Veronika: Brzy to bude rok. Takže mě čeká oslava a první bilančování.

Petra: Já jsem v Xeroxu v podstatě nováčkem. Od loňského srpna. Takže stále ve stejné pozici.

Z názvu vaší firmy se stalo i sloveso – „to xerox“ – vnímáte to také tak? Xeroxujete? Co pro vás značka nebo slovo „Xerox“ znamená?

Veronika: Ano, vnímám to, musím říct, že pozitivně. Je skvělé pracovat pro společnost, kterou všichni znají a jejíž název v podstatě zlidověl. Pro mě je Xerox společnost se silnou historií, unikátním portfoliem produktů a služeb, zajímavou skladbou zákazníků a týmem velmi talentovaných lidí. Zároveň je synonymem pro inovace a kvalitu. A tak ji vidím i já. A musím říct, že takto jsem o Xeroxu smýšlela ještě před tím, než jsem pro tuto společnost začala pracovat.

Petra: Přiznám se, že nexeroxuji. Pro mě je značka Xerox denním chlebem. Je pro mě velikou devízou naší společnosti a synonymem kvality a spolehlivého partnera. A mám s ní v plánu velké věci.

Mimochodem, vzpomenete si, kdy jste si vytiskly váš první dokument – a co to bylo zač?

Veronika: Bylo to na gymnáziu a byl to studentský časopis.

Petra: Tak teď jste mě zaskočili. Ať přemýšlím, jak přemýšlím, tak si opravdu nevzpomínám. Nejspíš proto, že už je to hrozně dávno.

Když se řekne IT, tak si člověk představí převážně mužský svět plný čísel a nesrozumitelných zkratek. Co musí žena udělat, aby se prosadila? Nebo je to celé jen mýtus?

Veronika: Trochu mýtus to je. Je to sice zdánlivě těžší, ale principy jsou stejné, ať už jste muž, nebo žena. Musíte znát své silné stránky, najít mezi odborníky lidi, kteří vám pomohou implementovat vizi a strategii dovnitř dané společnosti a také mu ji pomohou naplnit. Je potřeba otevřenost a přímota a také pokora, protože nikdy nemůžete znát všechno a musíte mít dobrý tým, na který se můžete spolehnout. A to platí u všech společnostech – i v ICT. Já jsem si to sama vyzkoušela například při vedení společnosti SGS.

Petra: Já si myslím, že je to spíš předsudek. Často ho mají nejen muži, ale i ženy. V každém oboru je jedno, jakého jste pohlaví. Záleží na tom, jestli máte vlohy, schopnosti a znalosti. Nebo by to tak rozhodně být mělo. Myslím, že tyhle předsudky se upozaďují a i v IT se blýská na lépe genderově vyrovnané časy. Já osobně to vůbec takhle nerozdělují – mužské, ženské – prostě buď mě to zajímá, baví a jde mi to, nebo ne. Pravda je, že v mém oboru – tedy v komunikaci – je vlastně výhodou nebýt v problému ponořen až na dno, protože to zvyšuje šanci, že příjemce pochopí vaše kódování a rozkládá obsah sdělení. A to je podstatou komunikace, ať už jste v jakémkoliv oboru.

Ale pojďme od práce trochu dál – prozradte nám, jak si čistíte hlavu? Jak relaxujete?

Veronika: V přírodě s manželem a pejskem, u dobrého jídla, při sportu či manuální práci. Ráda pracuji na zahradě a vytvářím květinové dekorace. To je pro mě veliký relax a ocení to zejména všichni moji přátelé, populární jsou mé adventní věnce či svatební výzdoby. Pokud potřebuji rychlý „recharge“, jdu si koupit alespoň kytku do vázy. To vždy zabere. *(smích)*

Petra: A to je pro mě skvělá otázka. Relaxovat se vlastně teprve učím. Při snaze být dokonalou matkou a supervýkonnou pracovní silou na relax nebývá místo. Ale on se vám takový hazard časem vymstí, takže já uposlechla varovné signály a učím se relaxovat bez výčitek, že něco musím nebo bych měla... Skvělým relaxem je pro mě hudba – ráda ji posloucháním a ještě raději k velké radosti sousedů zpívám. Stejně ráda poslouchám syna, když cvičí na kytaru nebo na piano. A čím dál tím více si užívám běhání či procházky s naším pejskem.



Říká se, že čtení je zapomenuté umění: Co vy? Čtete? A co?

Veronika: Když mám čas, čtu ráda, zejména detektivky, ale baví mě i literatura zaměřená na osobní rozvoj.

Petra: Čtu a moc ráda. Bez knih si život neumím představit. Čtu to, na co mám právě náladu. Mám výhodu, že knihy po nějaké době zapomínám, a tak je čtu i několikrát. Přiznám se, že mým oblíbencem je Jack Kerouac, zbožňuji jeho nekonečné věty, syrovost a opravdovost.

Papír? Nebo snad moderní e-inkovou čtečku či tablet?

Veronika: Já jsem v tomto ohledu konzervativní, takže papír.

Petra: Oboje. Papír je papír, občas si ráda knihu pohladím a ohmatám. Nejspíš proto, že se ona stejně dotkla mé duše. Ale na dovolenou, na cesty je čtečka podstatně praktičtější. Obzvláště pokud dáte i tři čtyři knihy za týden.

Oblíbená otázka mojí kolegyně: Televizi, nebo kino? A sledujete nějaký seriál?

Veronika: Kino. Mám raději filmy, a vůbec raději než u seriálu trávím čas se svými přáteli.

Petra: Televize. Přiznávám se, že já na filmy úplně nejsem, takže mě kino příliš neláká. To raději do divadla. Pro nás je teď fenomé-

nem *Hra o trůny*. Vyšla nám pátá řada, tak máme pravidelné pondělní televizní večery – i s popcornem.

Když jsme nakousli tu elektroniku – jak by podle vás měl vypadat ideální notebook?

Veronika: Ideální notebook je ten, který za mě udělá všechnu práci. *(Všichni se smějeme a přikyvujeme.)*

Petra: Malý, lehký s nekonečnou kapacitou baterie.

Zkuste zavěstit – budeme ještě v budoucnu tisknout? Nebo už jen posílat e-maily s přílohou a vše si předávat na tabletech?

Veronika: Ano budeme, všechny důležité dokumenty se musí vytisknout. Nebo vy si umíte představit podepisování nějaké aliance či mírové smlouvy elektronickým podpisem? Já zatím ještě ne.

Petra: Určitě budeme tisknout. A já věřím, že ještě hodně dlouho.

Právě došlo domácí mistrovství světa v hokeji a skončilo bohužel bramborově. Fandily jste?

Veronika: Ano, jsem velký fanda. A pro mě byl náš tým stejně nejlepší!

Petra: Já na hokej nejsem. Národní hrdost a soudržnost vidím v něčem jiném. Třeba v podpoře lokálního podnikání. ■

Více než pouhé úložiště. Vítejte v éře 4K NAS úložišť.

QNAP



Ovládejte Turbo vNAS stejně jako počítač.



TVS-871

Turbo vNAS TVS-x71 Series

Ultra-rychlé přehrávání 4K videí z NAS i výkonné zázemí pro podnikové aplikace

Hardwarová akcelerace videí ve 4K

Přehrávejte videa ve 4K s prostorovým 7.1 zvukem. Převod 4K a Full-HD videa do univerzálních formátů probíhá v reálném čase nebo offline a díky hardwarové akceleraci zaručuje pohodlné, rychlé a plynulé přehrávání videí na PC, mobilních zařízeních nebo Smart TV.

QvPC technologie pro virtualizaci PC

Použijte vaše NAS úložiště jako platformu pro provoz systémů Windows, Linux, UNIX nebo Android. Pomocí HDMI můžete jednoduše připojit monitor a ovládat virtualizované systémy nebo sledovat přímý přenos z bezpečnostních kamer.

Řešení 10GbE-ready

Zařízení podporuje vysokorychlostní připojení 10GbE s konstantním přenosem až 1 100 MB/s a 100 000 IOPS, čímž se významně zvyšuje rychlost operací náročných na CPU.

Sdílejte, zálohujte a ukládejte na jedno místo

Zařízení z řady TVS-x71 jsou spolehlivým řešením pro ukládání, zálohování a sdílení dat, ale i pro virtualizaci. Bezpečnost dat a provozovaných aplikací zajišťuje hardwarově akcelerované AES-256 bitové Full NAS šifrování.

TVS-x71 Series



Série TVS-x71 je vybavena procesory Intel Haswell, podle specifických požadavků lze zařízení vybavit procesory Pentium Core i3, Core i5 a Core i7.



Intel, the Intel logo, the Intel Inside logo and Intel Core are trademarks of Intel Corporation in the U.S. and/or other countries.

Tváře Hewlett-Packard: David Lev

ŠTĚPÁN FEIK

V prvním díle seriálu rozhovorů, kdy nahlédneme pod pokličku produktových managerů HP, se nám představí veterán ICT a odborník na tiskárny David Lev.

Co máte v HP na starosti?

Tým produktových manažerů zodpovídajících za HP laserové a inkoustové tiskárny a v nich používaný spotřební materiál, tzn. toner, inkoust a papír. Máme na starosti výběr, dostupnost a nacenění těchto produktů na českém a slovenském trhu.

Můžete představit své produktové portfolio?

Je to kompletní nabídka výše uvedených produktových skupin. Ty určené do domácností známe pod označením HP DeskJet InkAdvantage a menší HP LaserJet. HP LaserJet se poté dělí podle použití v menších nebo větších pracovních skupinách nebo firmách na HP LaserJet Pro a Enterprise. Tamtéž směřujeme výkonnější inkoustové tiskárny HP OfficeJet, OfficeJet Pro a technologicky nejnovější HP Office Pro X a Enterprise X. Vše doplňujeme HP originálním spotřebním materiálem – tonerem, inkoustem a papírem.

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

Asi neumím vybrat jeden produkt. Jsme silná značka i proto, že máme širokou na-

bídku tiskových produktů. Vyberu dvě skupiny tiskáren s výraznou inovací. Jsou to HP OfficeJet X ve verzích Pro a Enterprise a letošní novinky HP LaserJet s označením JetIntelligence. Obě technologie – inkoustová PageWide a laserová JetIntelligence – dávají zákazníkovi více za méně, přičemž ta změna v nabídce je skoková. PageWide je zlom v inkoustovém tisku. Tisková hlava o šířce celé A4 strany odstraňuje zdržení při pohybu hlavy a výsledná rychlost cca jedna strana za sekundu je pak nejvyšší v kategorii stolních tiskáren. Hlavní výhodou HP OfficeJet X jsou ale tiskové náklady na barevný tisk. I tady je tato inkoustová tiskárna lepší než laserová. V ostatních parametrech jako ovládání, správa, zatížitelnost nebo i kapacita jedné kazety až 10 000 stran, pak tiskárna plně vyhovuje pracovní zátěži a potřebám firemního tisku. Letos na jaře jsme uvedli na trh i nové laserové tiskárny s technologií JetIntelligence. Základem je nový toner HP ColorSphere3, zapékající se při nižší teplotě a spotřebě elektrické energie. To se pak odráží v konstrukci tiskárny, kdy je tiskárna menší, a ve vyšší rychlosti tisku. Zároveň se vejde do tonerové kazety více toneru a ta má pak větší výtěžnost. Od této technologie si slibujeme i složitější náhradu neoriginálním spotřebním materiálem. Ten potřebuje typicky vyšší zapékací teplotu, a v tiskárnách JetIntelligence proto bude mít pravděpodobně horší tiskovou kvalitu. Na trhu jsou tiskárny a multifunkce HP Color LaserJet Pro 200 a HP Color LaserJet Enterprise 500. Na podzim pak



David Lev, product manager ve společnosti Hewlett-Packard

nahradíme tiskárnami s JetIntelligence další nyní prodávané HP LaserJet.

Jak se s vašimi produkty zapojit do partnerského programu HP?

Tyto produkty jsou v HP partnerském programu a naši partneři je prodávají. Máme různé programy a typy podpory pro větší retailové řetězce, e-tail, pro partnery, jejichž podstatnou část obchodu dělají zakázky větším firmám nebo státní správě. S těmi spolupracujeme přímo. Zároveň spolupracujeme s velkou skupinou menších partnerů prostřednictvím našich distributorů. V oblasti tiskáren a spotřebního materiálu máme navíc ještě speciální program pro partnery dodávající tisk jako službu, tzn. pronájem tiskáren např. formou platby za vytištěné stránky. Partner s touto certifikací je HP Channel Managed Printing Services Partner. Další specializací je HP Supplies specialist, který využívá speciální podpory při prodeji spotřebního materiálu.

Jak dlouho už jste v ICT, potažmo v HP?

V ICT, potažmo v HP jsem 19 let. Svou současnou práci dělám necelé tři roky.

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

S volným časem je na štíru určitě více profesí. Práce v ICT je zajímavá a trávím v ní hodně času, ale na náplň svého života ji úplně nepovyšuji. Mám rodinu, a protože nehraji golf, tak na ni mám i trochu času. (smích) Trávíme ho spolu, často sportem, který jsem jí mírně vnutil, protože mě baví. Navíc se snažím mít pořád rozečtenou alespoň jednu knihu. ■



Lion Mobile

THL: Čínské smartphony na vzestupu

Na český trh vstoupily tři nové smartphony čínské značky THL, jejichž produkty si čeští spotřebitelé oblíbili především díky parametrům a cenové dostupnosti. Nabídka smartphonů uspokojí široké spektrum uživatelů.

Trh se smartphony se konsoliduje, zákazníci požadují funkční a výkonné aparáty a vedle etablovaných výrobců, kteří se soustředí na high-end zařízení, roste na tuzemském trhu poptávka po cenově dostupných, dobře zpracovaných a spolehlivých alternativách. Značka THL začíná být žádanou komoditou, kterou začínají koncoví zákazníci sami aktivně vyhledávat. Zájem o zařízení THL roste především díky kombinaci hardwarové výbavy, atraktivnímu designu, akumulátorům s vysokou výdrží a uživatelsky příjemnému prostředí operačního systému Android, který je možné doplnit o řadu dalších aplikací.

Model THL T12 přináší především dostatečnou hardwarovou výbavu a kvalitní displej, který zaujme i náročnější uživatele. Typ THL 5000T je dalším z řady smartphonů, které nabízejí nadstandardní výdrž baterie. Vlajkovou lodí čínského výrobce se stal model THL 2015, který odráží současné trendy a požadavky na moderní smartphone.

Pro běžné uživatele: THL T12

Model THL T12 je s doporučenou koncovou cenou 3 299 korun v cenové kategorii, kde se běžně nacházejí smartphony se základní výbavou a s displeji s nízkým rozlišením. THL sem však přináší výbavu typickou pro zařízení z mnohem vyšších tříd. Displej smartphonu THL T12 s úhlopříčkou 4,5" disponuje HD rozlišením, tedy 1 280 × 720 pixelů a nabízí rozlišení 326 dpi. O svižné fungování smartphonu se stará především osmijádrový procesor MediaTek MT6582M s frekvencí 1,4 GHz a operační paměť o velikosti 1 GB. Interní paměť o velikosti 8 GB lze rozšířit pomocí MicroSD karet. Hlavní fotoaparát má 8 Mpx a LED blesk, přední kamera má 2 Mpx. Samozřejmostí je konektivita. Model THL T12 podporuje stejně Wi-Fi, 3G, Bluetooth nebo A-GPS. Smartphone THL T12 je připraven pojmout dvě SIM karty.

Velká výdrž baterie: THL 5000T

Model THL 5000T redefinuje výdrž baterie u smartphonů a díky své výbavě je atraktivní pro náročné a firemní uživatele. Při běžném využívání slibuje až čtyři dny výdrže na jedno nabití, v šetrném režimu se tato doba prodlužuje. Údaje platí i s ohledem na to, že smartphone lze využívat se dvěma SIM kartami. Akumulátor telefonu má kapacitou 5 000 mAh a jeho výdrž podporují i hardwarové komponenty, jako úsporný osmijádrový procesor MediaTek MT6592 s frekvencí 1,4 GHz. Model THL 5000T nabízí až 1 GB paměti RAM, interní úložiště má kapacitu 8 GB, rozšířit ji lze až na 32 GB pomocí MicroSD karet. Pětipalcový IPS displej zachovává energeticky méně náročné HD rozlišení. Do výbavy modelu THL 5000T patří zadní 13Mpx a přední 5Mpx fotoaparát a prvky bezdrátové komunikace. Smartphone THL 5000T je dodáván s operačním systémem Android 4.4.

Vlajková loď pro náročné: THL 2015

Chytrý telefon THL 2015 cílí na uživatele, kteří chtějí dobře vybavený, výkonný a dostupný telefon. Model THL 2015 má operační systém Android 4.4. a je vybaven 64bitovým osmijádrovým procesorem MediaTek MT6752L s frekvencí 1,7 GHz, doplňují jej 2 GB RAM. Firemní uživatele vyžadující bezpečnost ocení čtečka otisků prstů, která umístěná na zádech telefonu. Tělo 5" telefonu objímá



kovový rámeček. Displej disponuje Full HD rozlišením 1 920 × 1 080 pixelů. Hlavní 13Mpx fotoaparát je vybaven čipem od Sony IMX135, čelní fotoaparát má rozlišení 8 Mpx. Vnitřní paměť nabízí 16 GB úložného prostoru a je rozšiřitelná pomocí karet MicroSD. Sestavu pokročilých funkcí završuje podpora nejrychlejších LTE sítí, a to na frekvencích 800, 1 800, 2 100 a 2 600 MHz. S modelem TH2015 lze provozovat dvě SIM karty.

Proč prodávat smartphony THL:

- marže;
- možnost získat další příjmy z prodeje příslušenství;
- silná zákaznická poptávka;
- atraktivní segment trhu;
- žádaná značka;
- rozrůstající se komunita uživatelů.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- výkonné a spolehlivé smartphony;
- hardwarová výbava srovnatelná s produkty etablovaných výrobců;
- kvalitní provedení displeje;
- vysoká výdrž baterie;
- operační systém Android, který lze rozšířit o řadu aplikací;
- cenově příznivá zařízení.

Distribuce pro ČR:

eD' system Czech

-bem-

Avnet a IBM

Řešení pro společnost Burza cenných papírů Praha

Společnostem Avnet a IBM se jako prvním v regionu střední a východní Evropy podařilo provést hybridní instalaci řešení IBM Pureflex s Power nodem p260 s iOS a x86 nodem včetně SVC a V3700 a provést migraci AS/400 (p520) serverů pro společnost Burza cenných papírů Praha.

Navržené řešení funguje mezi hlavním sídlem Burzy cenných papírů Praha a jeho nedalekým back-up pracovištěm. Obě pracoviště jsou propojena a synchronizována prostřednictvím softwaru Mimix High Availability Solution. Back-up (sekundární) pracoviště je využíváno při testech havarijních scénářů, při PTF uploadech a zároveň je připraveno pro případy neplánovaných výpadků a poruch.



Přínosy pro zákazníka:

- platforma pro souběžný provoz IBM i/OS, Intel x86 a dalších aplikací s možností jednotné správy a monitoringu serverů, sítí a storage;
- celkově nejnižší TCO na 5 let s výrazně lepším poměrem cena/výkon než u varianty přímého přechodu Power i520 na 720;
- přechod na moderní technologii VIOS a Power VM a sdílení výkonu celého systému dle potřeb aplikací ve virtuálních LPA-Rech;
- nižší finanční náklady na dokoupení a následné poplatky SWMA třetích stran;
- možnost sdílení diskového pole pro více serverů s různými operačními systémy;
- možnost virtualizace a využití stávající diskové kapacity přes nástroje Storage Volume Controller/SVC;
- SVC Stretch Cluster funkcionalita je zvažována pro další optimalizaci nákladu na provoz IBM i/OS HA prostředí. U VMware farmy pak nabízí alternativu pro nasazení Site Recovery Manageru;
- dle výstupu z IBM Disk Magic nástroje 5× nižší disk I/O latence oproti stávajícímu internímu diskovému subsystému/interním diskům na Power i520/720;
- integrovaná SAN a LAN konektivita;
- certifikováno pro HyperVisory;
- jednoduchá instalace nových Intel x86 nodů do PureFlex s využitím stávající SAN/LAN infrastruktury a diskového úložiště SVC v kombinaci se Storwize V3700;
- architektura PureFlex s podporou minimálně na deset let;
- při implementaci Flex System Manageru 100% připraveno pro cloud.

Staré za moderní

Cílem návrhu bylo nahradit stávající systémy zákazníka běžící na platformě IBM System i (dříve AS/400) moderní, výkonnější technologií, ovšem s velkým důrazem na maximální úsporu provozních nákladů. Návrh spočíval v přechodu z konzervativního pojetí IBM System i serverové infrastruktury s rozdělením na fyzické partice s interní diskovou kapacitou na virtualizovanou IBM System i architekturu s vybudováním SAN a využitím externí sdílené diskové kapacity. Proto bylo zvoleno řešení IBM PureFlex Hybrid s IBM Flex Power node p260 servery s procesorem Power 7+, IBM Flex Chassi s interní SAN a LAN infrastrukturou a IBM Storage Volume Controller s připojenými diskovými úložišti IBM Storwize V3700. Dodané systémy jsou výkonnější s možností škálování výkonu serverů a možností konsolidace serveru x86, které již

zákazník také do konceptu zahrnul a přesunul na IBM PureFlex nejen přítomnou VMware formu, ale i provoz Virtual Desktop Infrastructure (VDI).

Řešení společnosti IBM přitom Burza cenných papírů Praha využívá dlouhodobě s tím, že jí vždy přinesla maximální užitek pro zefektivnění provozu. Varianta navržená společnostmi Avnet a IBM pomohla uspořit finanční náklady a poskytla komplexní podporu celé IT infrastruktury.

Časové řešení projektu

Návrh řešení PureFlex Hybrid byl zákazníkovi poprvé představen v listopadu roku 2013 a v červnu roku 2014 došlo k objednávce všech systémů. Samotná instalace se vyznačovala nejen profesionálním provedením, ale také rychlostí, s jakou byla realizována. Migrace IBM Power 260 nodes s SVC a V3700 instalovaná do PureFlex šasi trvala pouhý jeden týden a řešení IBM i LPAR byla migrována během dvou dnů.

Účastníci projektu:

Zákazník: Burza cenných papírů Praha

Miroslav Prokeš, Head of IT Department
 David Kučera, Member of the Board
 Petr Kobic, Chairman of the Board

Výrobce: IBM

Zbyněk Řeháček, Key Account Manager
 Vladislav Dolejš, David Žikovský a Radek Novický, IBM LAB Services Team

Distributor: Avnet

Michal Vančura, IBM Senior Client Executive
 Radim Kalina, IBM Power Systems Product Manager

Reseller: Impromat-Computer

Pavel Melchert, CEO

Distribuce Pureflex v ČR:

Avnet

-fes-

Ideální společníci na dovolenou



Powerbanka
TL-PB10400

- kapacita 10400mAh
- 3-5x nabití smartphonu
- 2 výstupní USB porty (5V/2A a 5V/1A)
- LED baterka
- nabíjení přes micro USB

Doporučená koncová cena: **919,-**



LTE mobilní router
M7350

- 4G LTE:
 - stahování až 150 Mbit/s
 - upload až 50 Mbit/s
- podporuje až 15 zařízení
- baterie na 10 hodin provozu
- 2 pásma - 2.4 GHz a 5 GHz
- microSD slot, displej
- micro USB až 5V/2A

Doporučená koncová cena: **4.199,-**



Kapesní router
TL-WR710N

- připojení rychlostí až 150 Mbit/s
- 5 provozních režimů:
 - bezdrátový router
 - klient
 - opakovač
 - přístupový bod
 - WISP klientský router
- 2 porty (WAN/LAN a LAN)
- USB port pro nabíjení a sdílení
- rodičovská kontrola

Doporučená koncová cena: **889,-**

Distributoři pro ČR:

ABC DATA **ATComputers**

DISCOMP
networking solutions

Penta

Distributoři pro SR:

ed Follow the future

AGEM
COMPUTERS



Hewlett-Packard

Nástroj HP OneView pro management konvergované infrastruktury

Servery, storage, sítě a prostředí datového centra (správa napájení, chlazení, racky apod.) mají často každý svůj vlastní nástroj, jiné uživatelské rozhraní. Takový způsob práce již není efektivní. Ten nejlepší nástroj by měl spravovat celou infrastrukturu, být jednoduchý a intuitivní a být otevřený pro integraci s virtualizační platformou a dalším softwarem.

Jak se spravuje infrastruktura u zákazníka? Zdánlivě jednoduchá otázka, ale položí si ji málo prodejců a snad ještě méně zákazníků. Pokud přece, pak jistě dostali mnoho různých odpovědí tohoto typu:

- „Tonda ví přesně, kde co máme, můžeme se na něj spolehnout.“
- „Když jsme prováděli instalaci, spoustu věcí jsme si poznamenali a od té doby se mnoho nezměnilo.“
- „Vedu si přesnou evidenci v Excelu a mám i nějaké náčrtky.“
- „Máme mnoho různých sofistikovaných nástrojů a v každém z nich spravujeme část našeho prostředí.“
- A další...

Není třeba zdůrazňovat, že o kvalitě a aktuálnosti takto vedených záznamů lze s úspěchem pochybovat. Důvod, proč jsou bohužel odpovědi zákazníků často podobné těm výše, je ten, že stávající management nástroje jednoduše nevyhovují. Jejich design většinou pochází z devadesátých let minulého století. Jak se postupně vyvíjely produkty a jejich možnosti, tak spolu s nimi narůstala i komplexita softwaru pro správu IT. Výsledkem je tak dnešní stav, kdy nasazení takového nástroje znamená rozsáhlý projekt s potřebou extrémních znalostí. Pro zaškolení nového IT administrátora pak potřebujeme nejméně týdenní školení, a i tak se naučí jen zlomek potřebného.

Představujeme HP OneView 1.20

HP OneView je management nástroj pro konvergovanou infrastrukturu HP. Na jednotné platformě tak zákazník získává přehled o svých serverech, storage, sítích a prostředí datového centra.

Z pohledu HP serverů nahrazuje OneView celou řadu dosavadních nástrojů – HP SIM (System Insight Manager), Insight Control, VCM (Virtual Connect Manager) i VCEM (Virtual Connect Enterprise Manager) s těmito vlastnostmi:

- přináší moderní design a intuitivní ovládání v rychlém HTML5 rozhraní, spravovat infrastrukturu tak lze opravdu odkudkoli a z libovolného zařízení (tablet atd.);
- filtry a kontextové vyhledávání s našeptáváním umožní okamžitě nalézt, co správce nebo uživatel hledá;
- Pokročilé servisní profily pro jednoduchou správu s možností nastavení:
 - Proliant DL dnes – BIOS, Firmware, nastavení lokálních disků;
 - Proliant BL s VirtualConnect navíc – konektivita LAN+SAN, MAC+WWN, Boot, ID server, nastavení chassis.
- nasazení je otázkou pár minut – dodává se jako ESX nebo Hyper-V appliance, brzy se chystá podpora KVM a fyzická appliance;
- integrační plugíny do vCenter, MS SystemsCenter i RHEV konzole;
- provádí zoning SAN switchů pomocí Brocade Network Advisor, HPN 5900cp a brzy také CISCO MDS SAN switche;
- dokáže automaticky provést volume provisioning na 3PAR diskových polích;
- otevřené RestFull API pro moderní skriptování a integraci s dalšími nástroji;
- dohled nad datovým centrem včetně 3D termální mapy, schéma závislostí, monitoring HP Inteligentních Racků a PDU;
- free verze Standard umožní inventory, monitoring, reporting a integraci s dalšími dohledovými nástroji přes REST;



- monitoring mode ve verzi Standard lze nasadit bez problému v koexistenci s dosavadními management nástroji.

Jak začít s OneView?

Nejprve je dobře si položit pár otázek, kromě té již zmíněné v úvodu článku:

- Jaké nástroje používáte pro správu vaší infrastruktury?
 - Mají zákazníci vůbec nějaké? Nebo se logují do každého zařízení zvlášť?
 - Jak to asi bez nástroje pro správu zvládají?
 - Jak si udržují přehled o IT? V Excelu? Mají tam vždy vše aktuální?
 - Jak zjistí, že něco nefunguje? Jak dlouho jim to asi trvá?
- Jak vaše management nástroje vypadají a jak se ovládají?
 - Jsou dostupné odkudkoliv?
 - Flash/Java? Jaké verze? Jaké prohlížeče podporují?
 - Ovládají vždy jen konkrétní zařízení, nebo infrastrukturu jako celek?
 - Jak jednoduše se s nimi pracuje? Urychlují práci nebo naopak zdržují?

V případě, že odpovědi na některé z otázek vytváří obchodní příležitost, doporučujeme prohlédnutí demo videí na hp.com/go/oneviewdemos. Každý HP obchodní partner má zároveň možnost využít bezplatného školení s praktickými ukázkami v běžícím demo prostředí. Na odkazu hp.com/go/oneview lze stáhnout 60denní trial verzi zdarma!

Proč prodávat HP OneView:

- přidaná hodnota pro zákazníka a odlišení se od konkurence;
- zvýšení marže;
- poskytování dalších služeb, integrace do dalších nástrojů (virtualizace, OpenStack, cloud...).

Argumenty pro koncového zákazníka:

- dostupné na internetu ke stažení;
- zdarma pro monitoring serverů od Proliant Gen6;
- trial na 60 dní v plně managed módu;
- zjednodušení práce s IT prostředím – intuitivní ovládání;
- jednotný systém pro celou infrastrukturu;
- úspora času a peněz;
- moderní způsob práce – dostupnost z mobilních zařízení apod.

Distribuce pro ČR:

AT Computers, Avnet, DNS, eD' system Czech

-fes-

Inveo

inveo.

Chytré e-mailingové kampaně jako atraktivní komodita

E-mailingové kampaně vynikají snadnou měřitelností i okamžitými výsledky a jsou důležitou součástí obchodních a marketingových aktivit. Na trhu je řada nástrojů pro mailing, avšak platforma MailForce společnosti Inveo se od ostatních dostupných řešení liší komplexním přístupem k zákazníkovi.

MailForce není pouze nástroj pro běžné rozeslání e-mailů, ale je komplexní službou zahrnující veškerou agendu související s tvorbou e-mailové kampaně. Tým MailForce zákazníkovi připraví vše od počáteční konzultace přes návrh, vytvoření šablony a grafiky, rozesílku až po následné vyhodnocení. Samotná platforma MailForce se skládá z několika částí a ovládá se prostřednictvím uživatelsky přívětivého webového rozhraní.

Příprava kampaně

MailForce je zákazníkovi k dispozici ještě před samotným rozesláním kampaně. Příprava začíná nabídkou konzultace, kterou může zákazník využít a zvýšit tak úspěšnost kampaně. Strategie, kterou MailForce tým připraví, vychází z individuálních zákaznických požadavků a potřeb, na základě toho je zvolen vhodný postup. V této fázi jsou k dispozici také technické konzultace týkající se tvorby vzhledu šablony a jejího provedení, ale zákazník může v případě zájmu využít vlastní šablonu.

Kromě běžných mailingových kampaní je možné připravit speciální kampaně na míru. Příkladem může být narozeninový e-mailing, kdy jsou obesláni pouze zákazníci či uživatelé, kteří mají v daný den narozeniny. U všech kampaní lze jednoduše zvolit míru zobrazení individuálních údajů, které jsou součástí zprávy.

Aby byla kampaň efektivní, je zapotřebí věnovat pozornost důkladné přípravě a plánování. Po pečlivé analýze a testování připravené kampaně se může v některých případech stát, že jsou zvolená klíčová slova vyhodnocována jako spam. Pokud MailForce tuto situaci identifikuje, je nutné před odesláním slova upravit, díky tomu neskončí rozesílka ve spamových složkách a zvýší se její úspěšnost.

Rozesílka kampaně a kontakty

Po přípravě přichází finální testování funkčnosti a rozesílka. Součástí rozesílky kampaně je import databáze příjemců. Adresáty je možné přidat automaticky (pomocí technologie XML) nebo manuálním importem.

Na základě množství statistik, které ukazují, kdy adresát mail otevřel, lze dopočítat, kdy je vhodné kampaň rozeslat, aby bylo dosaženo co nejvyšší úspěšnosti. Toto patří k přidané hodnotě platformy MailForce, která v sobě zahrnuje algoritmy pro chytré nastavování.

Statistiky, vyhodnocení a mapa kliků

Každý zákazník dostane libovolný počet přístupových účtů ke statistikám, díky kterým může kdykoliv sledovat stav a detailní informace o aktuálních nebo veškerých rozeslaných kampaních.

Mezi základní statistiky patří informace o celkovém počtu otevřených zpráv, odhlášených příjemců nebo o počtu zpráv, které nebyly úspěšně doručeny.

Mezi pokročilejší vyhodnocování patří statistika domén, analýza odkazů podrobně informující o počtu kliknutí na jednotlivé odkazy v e-mailu nebo tzv. heatmapa tvořená náhledem zprávy s barevně vyznačenými zónami intenzity kliků. MailForce rovněž poskytuje report zařízení s informacemi o typech přístrojů, na kterých byla zpráva otevřena, nebo detaily geografického umístění.

Se zákazníky MailForce probíhá neustále pravidelná komunikace, jejíž součástí je zaslání měsíčního hlášení se souhrnnými daty a doporučením, jak zvýšit úspěšnost kampaně.

Bezpečnost, spam a DKIM

Bezpečnost patří neustále k aktuálním tématům ICT. MailForce neběží na žádném upravovaném řešení, ale jde o vlastní řešení, které bylo navrženo s důrazem na nejvyšší bezpečnost. Platforma je plně zabezpečena a vedle zapracování všech bezpečnostních mechanismů a faktorů, které rozeslané kampaně dělají plně důvěryhodné. V okamžiku, kdy Seznam oznámil zpřísnění své antispamové politiky, bylo řešení MailForce automaticky připraveno jí vyhovět. To znamená, že e-maily poslané přes MailForce jsou opatřeny digitálním podpisem prostřednictvím technologie DKIM. Řešení navíc umí cíleně dávkovat rozesílání a velký důraz je kladen i na personalizaci šablony, takže poslané e-maily nekončí jako spam.

Příležitost pro prodejce

Platformu MailForce může prodejce využít pro své marketingové účely, ale současně jde o atraktivní produkt, proto je zde možnost stát se partnerem Invea a prodávat MailForce dalším zájemcům. Existuje početná skupina zákazníků, kteří poptávají systém pro rozesílku hromadných e-mailových sdělení. Do tohoto typu byznysu se lze zapojit formou partnerského programu, přičemž každému je typ spolupráce připraven na míru, případně je k dispozici možnost využívat affiliate.

Typickým zákazníkem MailForce je střední a větší firma, která rozesílá e-maily velkému množství příjemců (nad 10 000 adresátů pro kampaň). V případě potenciálu v rozšíření četnosti e-mailingů, navyšování objemů či zahrnutí nestandardních a technicky pokročilejších mailingů lze začlenit i menšího zákazníka. Vítání jsou klienti, kteří požadují kompletní e-commerce řešení, jehož by byl MailForce součástí.

Proč službu Mailforce používat a prodávat:

- moderní systém pro zaslání hromadných sdělení;
- jde o vlastní platformu vyvíjenou v tuzemsku;
- možnost spolupráce formou partnerského programu;
- jednoduchá implementace i následná obsluha.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- kompletní nabídka služeb od konzultace přes přípravu a rozeslání kampaně až po její vyhodnocení a statistiky v grafech;
- pravidelná komunikace, měsíční reporting, doporučení ke zvýšení úspěšnosti kampaní;
- šetří čas a náklady, zákazník se nemusí orientovat v dané problematice;
- DKIM, podpora responzivního zobrazení.

Kontakt:

Inveo.cz
 Polygon House
 Doudlebská 1699/5
 140 00, Praha 4
 e-mail: jan.weis@inveo.cz
 mob.: +420 725 337 483
www.mailforce.cz

-dof

Samsung

Zabezpečení citlivých dat v mobilních zařízeních – Samsung Knox

Pro spousty IT manažerů je využívání soukromých telefonů ve firmách noční můrou. Telefony a další přenosná zařízení jsou dnes součástí IT, stejně jako spotřební elektronika nebo nejrůznější zobrazovače z pracovního i soukromého života. Potřebám mobilních uživatelů se musí dnešní svět přizpůsobovat stále více. Pro IT oddělení je situace stále složitější, protože budou mít stále menší kontrolu nad koncovými přístroji.

Vyřešit náročné požadavky současných uživatelů lze prostřednictvím zabezpečené platformy Samsung Knox, která nabízí certifikovanou bezpečnost na nejvyšší úrovni a ponechává majiteli mobilního zařízení flexibilitu v jeho používání a přizpůsobení.

Samotná zabezpečená platforma Samsung Knox byla představena v roce 2013 jako součást zabezpečené verze operačního systému Android. Letos získala ocenění GSM Asociace na Mobile World Congressu 2015 v Barceloně. Platforma má certifikáty, které potvrzují, že splňuje nejpřísnější bezpečnostní požadavky na využití na vládní úrovni například v USA nebo Velké Británii.

Dosud byla citlivá data ohrožena řadou faktorů od útoku hackerů, ztráty zařízení či přímo jeho krádeží. Platforma Samsung Knox napomáhá rozšíření používání chytrých telefonů ve firmách, které se tomu s odkazem na bezpečnostní rizika dosud bránily, a připravovaly se tak o výhody v podobě vylepšení řízení vztahů se zákazníky, zrychlení obchodních procesů a zvýšení dostupnosti informací pro pracovníky v terénu.

Správci IT ve firmách mají k dispozici nástroje pro správu připojených telefonů s platformou Samsung Knox, díky kterým mohou řídit jednotlivé přístupy i telefony na dálku zablokovat či vymazat. K dispozici mají v tuto chvíli více než 500 certifikovaných aplikací pro širokou škálu firemních aplikací včetně aplikací Kontakty, Kalendář, Telefon, Prohlížeč, Fotoaparát a E-mail, takže pro tyto úkoly tak není nutné používat běžné necertifikované aplikace.



Z pohledu koncového uživatele se fungování mobilního telefonu nezmění. Dál si jej může přizpůsobovat, instalovat vlastní aplikace a používat ho tak, jak je zvyklý. Pouze mu přibude složka s firemními aplikacemi. Ty se ale již připojují přes šifrované spojení a k jejich spuštění nedojde v případě, že by bezpečnostní platforma měla jakékoliv podezření na to, že bylo s platformou jakkoliv manipulováno.

Byznysové výhody Samsung Knox jsou především, že:

- eliminuje bezpečnostní rizika a snižuje náklady na bezpečnostní řešení třetích stran, která je třeba integrovat do IT systémů, politik a nakonec samotných smartphonů a ke kterým je třeba vyškolit vlastní specialisty nebo je draze outsourcovat;



- umožňuje bezpečně využívat nové aplikace pro chytré telefony, které zlepšují vztahy se zákazníky, umožňují uzavírat obchody nebo řešit obchodní případy, řešit technické záležitosti a poskytovat zaměstnancům aktuální informace. V neposlední řadě neomezuje zaměstnance ve využívání chytrého telefonu, a ti se tak nebudou bránit ani využívání firemních aplikací. A zejména nebudou nuceni obcházet bezpečnostní politiky, jako to dělají nyní, kdy smartphony v terénu používat nesmějí, ale kvůli usnadnění práce to dělají.

Výhody pro firmy

Šifrována jsou veškerá data, která tyto aplikace využívají. Samsung Knox umí i rozlišit, kolik dat přenesl uživatel soukromě a kolik potřeboval pro firemní aplikace, takže je pak možné i toto využití datových přenosů pro soukromé účely vyúčtovat.

Samsung Galaxy S6 a Galaxy S6 edge, vlajkové lodi Samsung, které jsou na českém trhu dostupné od dubna, v sobě mají platformu Knox již zabudovanou a nabízí tak kromě unikátního designu a vyspělých funkcí vysoký stupeň zabezpečení dat. Více informací najdete na stránkách www.samsungknox.com.

Proč prodávat zařízení Samsung s platformou Knox:

- nejzabezpečenější Android platforma na trhu;
- dua-persona (oddělený soukromý a privátní prostor);
- nejširší paleta možností vzdálené správy;
- možnost kompletní úpravy dle přání a potřeb zákazníka.

V případě zájmu mohou reselleři kontaktovat B2B tým Samsung nebo přímo produktového manažera Františka Švihlíka.

-bem-

HP 3PAR + HP StoreOnce = HP RMC!

MILOSLAV BEJČEK

Přišel čas změny tradičních stereotypů zálohovacích procesů ve vašem virtualizovaném prostředí v podobě řešení HP StoreOnce Recovery Manager Central.

Konvergovaná infrastruktura: termín vystihující očekávání, že je IT sice věc komplikovaná, ale její provoz by měl být snadný. Datová úložiště jsou základním stavebním kamenem současné IT infrastruktury a je požadováno, aby primární disková pole byla dostatečně rychlá, dostupná a měla téměř neomezenou kapacitu. Sekundární datová úložiště pak mají chránit data na těch primárních před výpadky spolehlivě a pravidelně. Ukládání dat a jejich zálohování je, přeneseně řečeno, úplně jiný sport. Pokud budeme v tomto přirovnání dále pokračovat, v obou z nich byla v posledních letech významně změněna „pravidla hry“. V oblasti primárních diskových polí změnu představovaly flash technologie, v sekundárních úložištích pak zálohování na disky. Společnost Hewlett-Packard má ve svém storage portfoliu dva špičkové produkty v obou kategoriích a logickým řešením bylo jejich spojení.

Spojovacím článkem pro diskové pole HP 3PAR StoreServ a zálohovací systém HP StoreOnce je software HP StoreOnce Recovery Manager Central (RMC). Výsledkem tohoto spojení je pak expresní ochrana vašich podnikových dat ve virtualizovaném prostředí.

HP 3PAR StoreServ: Lídr storage trhu

Vedoucí řešení v regionu EMEA vám přináší všechny funkce, které od diskového pole střední třídy očekáváte. S HP 3PAR



získává zákazník nejen vysoký výkon, širokou konektivitu a vysokou dostupnost, ale zejména všechny „tenké funkce“ (tj. thin provisioning včetně reklamace a detekce nulových bloků) a v neposlední řadě kvalitní implementaci SSD technologie ve funkcích automatického tieringu, rozšířené cache anebo hardwarové in-line deduplikace.

HP StoreOnce: Unikátní řešení pro zálohování dat

HP StoreOnce je založeno na metodě blokové in-line deduplikaci. Termíny StoreOnce a deduplikace předesílají, že data budou uložena jenom jednou. V reálném čase řešení porovnává ukládané bloky dat s těmi již uloženými a u duplicit vytváří pouze odkaz. Používá při tom patentované funkce vyvinuté přímo v HP laboratořích a díky inteligentnímu algoritmu práce s indexy a datovými

bloky dosahuje až dvojnásobného poměru cena/výkon oproti ostatním deduplikačním technologiím.

HP StoreOnce Recovery Manager Central: Expresní plošná záloha

Kombinace obou řešení HP StoreOnce Recovery Manager Central (RMC) poskytuje to nejlepší; díky funkci Express Protect zajistí rychlou a efektivní plošnou zálohu diskového pole HP 3PAR na virtuální knihovnu HP StoreOnce. Využívá přitom standardních vlastností obou úložišť. Na straně diskového pole HP 3PAR to je funkce vytváření virtuálních kopií (snapshotů) a v HP StoreOnce pak blokové deduplikace a s ní spojené urychlení procesu zálohování a snížení objemu přenášených dat.

HP StoreOnce RMC přináší pro vaše virtualizované VMware prostředí elegantní možnost zálohování bez nutnosti používat tradiční zálohovací software. HP StoreOnce RMC lze integrovat přímo do VMware vCenter a dosáhnout tak maximální efektivity ochrany dat při zachování rychlosti zálohování a konzistence dat aplikací.

Zvažte proto prostor pro moderní přímou ochranu diskového pole a využijte moderní způsob expresní ochrany dat!



Miloslav Bejček je presales konzultant společnosti Avnet, VAD distributora enterprise produktů HP

Dynamic Mobile

Leagoo Elite 2 – sympaták s pulzujícím LED tlačítkem

Začátkem roku vstoupila na tuzemský trh nová společnost Dynamic Mobile, která se transformovala ze společnosti ZopoMobile. Své dlouholeté zkušenosti s prodejem, distribucí a servisem čínských smartphonů rozšířila o značku Leagoo, která vhní svěží vítr do segmentu chytrých telefonů.

Česká republika se stala exkluzivně jednou z prvních zemí, kde se řada Elite, potažmo model Elite 2 začal prodávat. To jen svědčí o tom, jak značka Leagoo český trh vnímá.

Pro koho je Elite 2 určen

Leagoo má v současné době dvě série: Elite série je oproti Lead sérii zaměřena na uživatele očekávající vyšší výkon a svými parametry spadá do segmentu střední a vyšší třídy mobilních telefonů, přesto si však zachovává velmi příznivou cenu. Dual SIM technologií a 5,5" displejem vybavený Elite 2 nabízí řadu funkcí a parametrů dostupných u podstatně dražších značek mobilních telefonů.

V konfiguraci Leagoo Elite 2 se snoubí zkušenosti, výkon a také perfektní dílenské zpracování s vytříbeným designem. Efektivní smartphone pohání osmijádrový ARM procesor Mediatek MT6592 postavený na architektuře Cortex-A7, vyrobený 28nm technologií a taktovaný na 1,4 GHz (8 × 1,4 GHz). K rychlým odezvám mu pomáhá 2GB operační paměť RAM s 16 GB paměti ROM (rozšířitelné díky kartám microSD o 32 GB).

Ovládání i běžnými rukavicemi

Elite 2 nabízí svému uživateli IPS displej o velikosti 5,5" s rozlišením 1 280 × 720 bodů, opatřený aluminio-silikonovým krycím sklem Corning Glass. Displej je velmi citlivý na dotek a díky Glove Mode umožňuje ovládání běžnými rukavicemi (nikoli pouze kapacitními).

Plochý design telefonu zachovává krásný styl, a to i přesto, že v těle je zabudován 13 Mpx fotoaparát s CMOS snímačem Sony nabízejícím světelnost objektivu s hodnotou F2.2, automatickým ostřením a inteligentním LED bleskem. Nechybí ani přední 8Mpx fotoaparát, díky němuž je možné pořídit perfektní selfie.

Výkonná 3 200 mAh

Obavy z nedostatečné výdrže baterie majitele tohoto smartphonu trápit nemusí. Elite 2 je vybaven baterií o kapacitě 3 200 mAh, která v tomto segmentu trhu mobilních telefonů není příliš obvyklá, a přitom si díky použité výrobní technologii zachovává lehkost na úrovni méně kapacitních baterií.

Na jedno nabití je Elite 2 připraven pracovat 390 hodin, poskytnout impozantních 16 hodin hovoru, případně 20 hodin pro poslech hudby či 9,5 hodiny pro sledování videa. Užít si tak lze mnoho zábavy.

Pulzující LED indikace

Na výrobu tohoto telefonu byly použity kvalitní materiály a žádné náhražky, takže kov je opravdu kovem. Zájem okolí vzbudí díky pulzujícímu domovskému tlačítku, které indikuje stavy telefonu. Připraveny jsou tři barvy – například pro připomenutí zmeškaného hovoru, přijaté SMS či příchozího e-mailu – přičemž co bude indikováno a jakými barvami, záleží jen na uživateli.

Příjemné a snadné ovládání zajišťuje čistý Android ve verzi 4.4 KitKat (bez přidání aplikací) a již brzy se objeví aktualizace na 5.0 Lollipop. Svými rozměry 154,8 × 77,8 × 7,8 mm a váhou 163 g nejde telefon Elite 2 cestou kompromisů, ale dokonalých tvarů. Dostupný je za doporučenou koncovou cenu 4 990 Kč (včetně DPH).



Podpora zaručena, úspěch je na vás

Smartphone Elite 2 se na čínských trzích stává prodejním hitem a také prodeje v České republice si vedou velmi dobře. Vděčí za to kvalitnímu zpracování, výkonu, nízké poruchovosti a zákazníci si toho cení. Jako prodejci můžete ocenit podporu od českého zástupce. Společnost Dynamic Mobile pro značku totiž zajišťuje záruční i pozáruční servis, stejně tak jako marketingové aktivity a pravidelnou komunikaci formou novinek a recenzí v tištěných i online médiích.

Naskočte do byznysu s čínskými telefony ještě dnes a kontaktujte společnost Dynamic Mobile. Věnovat se vám bude obchodník, který vám nabídne marži, kterou si budete moci pořádně užít.

Proč prodávat Leagoo Elite 2:

- distribuce bez prostředníků vám nabízí maximální marži;
- obchodní, marketingová a mediální podpora;
- trh s čínskými telefony roste a má obrovský potenciál;
- dlouholeté zkušenosti společnosti s podporou a servisem;
- možnost odlišit se a nabídnout zákazníkům něco netradičního.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- čistý Android a efekt pulzujícího tlačítka;
- vysoký výkon;
- dlouhá výdrž na baterie;
- kvalitní použité materiály;
- nízká poruchovost.

Distribuci pro ČR a SR zajišťuje:

Dynamic Mobile
Náměstí Jiřího z Poděbrad 18
130 00 Praha 3
tel. +420 733 796 210
e-mail: info@myleagoo.cz
web: www.myleagoo.cz

-fes-

acer

Acer doporučuje Windows.

Žádejte vysoký výkon a dechberoucí detaily.

Kupte si Aspire V Nitro. Získejte zdarma Windows 10.*



Aspire V Nitro

Blank Edition

Poháněn procesorem Intel® Core™ 5. generace a systémem Windows 8.1. Nejnovější grafická karta Nvidia® GeForce® GTX 960M pro zábavu na plný plyn.

Autorizovaní distributoři:
ATComputers

ed Follow the Future



 Windows 10

* Zatím je dostupná jenom předběžná verze produktu, která se v konečné verzi může změnit. Aplikace se prodávají samostatně. Nabídka na upgrade na Windows 10 platí po dobu jednoho roku od zpřístupnění upgradu a je možné ji uplatnit na zařízení s Windows 7 a Windows 8.1 s nárokem na upgrade (včetně zařízení, která již vlastníte). Další podrobnosti najdete na webu windows.com/windows10upgrade.



#keepasking
www.acer.cz

Žádejte Intel Inside®

Microsoft



Nasazení Microsoft Office 365: Je důležité začít u sebe

Tech Data je jedním z největších světových distributorů technologických produktů, služeb a řešení. Evropská divize Tech Data Europe dohlíží na provoz ve 20 evropských zemích a přechodem na e-mail v cloudu společnost zvýšila plynulost provozu a ušetřila na nákladech spojených s klasickou infrastrukturou.

Mezi obchodní činnosti společnosti Tech Data patří i distribuce technologických produktů prodejcům v oblasti IT. Třebaže má propracovaný systém distribuce, mají zde sezonní maloobchodní výkyvy vysoké požadavky na veškerou IT infrastrukturu (včetně e-mailu), a to do té míry, že se manažeři začali obávat negativních dopadů na podnikání. Společnost Tech Data Europe potřebovala spolehlivé a škálovatelné e-mailové služby, a proto se rozhodla pro cloudové e-mailové řešení a služby obsažené v Microsoft Office 365.

Nové příležitosti

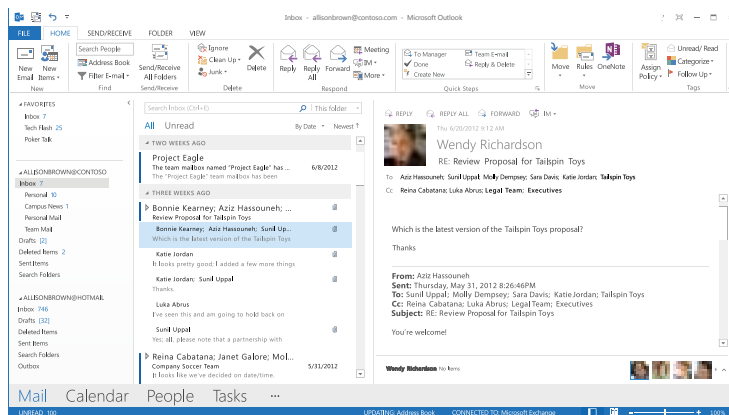
Kromě cyklu sezonních slev ovlivnily rozhodnutí společnosti hledat cloudové řešení pro komunikaci a spolupráci i další faktory. Společnosti následující obchodní model jako Tech Data Europe musí udržovat náklady na minimu a zároveň se musí přizpůsobovat měnícím se podmínkám trhu, rozšiřovat produktové portfolio a reagovat na měnící se přání zákazníků. Aktuálním trendem trhu se stávají cloudové služby a zavedení Office 365 je přímou reakcí na situaci na trhu, zároveň se tak zvyšuje akceschopnost, pružnost a produktivita společnosti.

Pružnější spolupráce

Jako jeden z předních světových distributorů hledá Tech Data neustále nové možnosti a zdroje k rozšíření své nabídky, které by zároveň umožnily zvýšení počtu poskytovatelů řešení uvnitř prodejního kanálu IT ekosystému. S Exchange Online mohou noví zaměstnanci rychleji pracovat efektivně se svým e-mailem. Microsoft Office 365 splňuje veškeré požadavky společnosti Tech Data na ochranu dat. S ohledem na celoevropský kontext činnosti jsou veškeré zákony na ochranu soukromí dat a dohody mezi zeměmi, kde Tech Data podniká, přísně sledovány a dodržovány. Společnost Microsoft vyšla specifickým požadavkům vstříc a pomohla splnit veškeré zákonné požadavky ochrany a bezpečnosti dat v každé zemi.

Vyšší výkon e-mailu a nižší náklady

Řešení Office 365 také snížilo potřebu Tech Data vynakládat zdroje na údržbu zastaralého e-mailového řešení, u kterého se navíc zvyšovalo množství problémů s výkonností. Spolehlivé e-mailové služby jsou zásadní, jelikož zaměstnanci používají sdílené e-mailové schránky ke komunikaci se zákazníky a k práci na jednotlivých úkolech. Po zavedení cloudových e-mailových služeb zmizely předchozí problémy s výkonem, což umožnilo hladký průběh komunikace mezi společností a jejími zákazníky. Tech Data Europe využívá tyto spolehlivější e-mailové služby zároveň se sníženými náklady. Při zohlednění vstupních investic a předplatného cloudových služeb Office 365 došlo k úspoře 30 % nákladů, které by společnost vynaložila na modernizaci stávajícího on-premise e-mailového řešení. Přechod na Microsoft Office 365 začal v dubnu 2014, v září měla Tech Data Europe otevřeno již 5 900 e-mailových účtů Exchange 2013 pro své zaměstnance a 3 000 sdílených e-mailových schránek Exchange 2013 po celé Evropě. Společnost tak získala všechny výhody spojené s cloudovými řešeními, tedy přístupnost, velikost datových úložišť, dostupnost, aktualizaci a správu, a to vše s nižšími celkovými náklady na vlastnictví. Díky přechodu na cloudové řešení se snížily také náklady spojené s údržbou ICT infrastruktury, není zapotřebí najímat další zaměstnance a stávající



IT zaměstnanci se mohou věnovat strategičtější činnosti, než je správa e-mailových serverů.

Standardizované obchodní procesy a lepší spolupráce

Hlavní obchodní motivace k přechodu na Office 365 spočívala v důrazu na hodnotu cloudových e-mailových služeb na platformě Exchange. Společnost Tech Data Europe se rozhodla pro Office 365, jelikož nabízí mnohem více než pouhé cloudové řešení e-mailových služeb. Díky svým známým holistickým službám zaměřeným na produktivitu dokázala Office 365 splnit rostoucí nároky společnosti na spolupráci, aniž by se zaměstnanci museli učit cokoli nového.

Proč prodávat Microsoft Office 365:

- jednoduchá implementace i následná obsluha;
- škálovatelné e-mailové služby.

Přínos řešení Microsoft Office 365:

- možnost rychlé implementace;
- automatické aktualizace;
- přístup napříč platformami;
- snížení nákladů spojených s provozem infrastruktury.

Fakta o případové studii:

Jméno klienta: Tech Data Corporation
Doporučené řešení: Microsoft Office 365

Požadované funkce:

- spolehlivé a škálovatelné e-mailové služby;
- úspora nákladů spojených s údržbou a aktualizací stávající infrastruktury.

Distribuce pro ČR:

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

Distribuce pro SR:

ASBIS SK, eD' system Slovakia

-ben-

Právo pro resellery

Co vám po roce a půl přinesl nový občanský zákoník?

JUDR. JIŘÍ MATZNER, PH.D., LL.M.

Tento měsíc oslavil nový občanský zákoník rok a půl od své účinnosti. Jde o příliš krátký čas na to, aby se aplikace jednotlivých ustanovení tohoto pro soukromé právo asi nejdůležitějšího kodexu ustálila, nicméně je to doba dostačující k tomu, aby se stabilizovaly počáteční zmatky. Pro toho, kdo v něm stále tápe, jsou tu následující řádky.

Tou největší změnou, kterou nejen podnikatelé a obchodníci obecně uvítají, je, že podobnou dvojakost jejich existence už nově řeší jen a pouze právě nový občanský zákoník (dále NOZ). Odpadlo tak mnohdy téměř schizofrenní uvažování nad tím, zda se uzavřená smlouva bude řídit obchodním, nebo občanským zákoníkem. To nepochybně přispělo k větší jistotě obou smluvních stran, které nyní vždy s jistotou vědí, že na mezi nimi uzavřenou smlouvu se budou vztahovat pravidla obsažená v NOZ. Došlo tím i ke sjednocení dříve rozdílných úprav například promlčení, kde nyní standardně, nedohodnou-li se smluvní strany jinak, platí tříletá lhůta.

Spotřebitel je NOZ více chráněn

Při obchodování se spotřebitelem jako slabší smluvní stranou je logicky obchodník nejvíce vázán zákonnými pravidly a omezeními. A nový občanský zákoník šel s ochranou spotřebitele v určitých ohledech ještě dál než jeho předchůdce. Na podnikatele se tak vztahuje poměrně široká informační povinnost, kde musí spotřebitele informovat o veškerých aspektech mezi nimi uzavíraného závazkového vztahu a i o možnostech jeho zániku. V praxi tak bude při spotřebitelských sporech čím dál více platit, že to, o čem podnikatel spotřebitele neinformoval, po něm následně ani nemůže vymáhat. Nejprísnejší kritéria pak zákon stanoví na smlouvy uzavírané mimo obvyklé obchodní prostory a smlouvy uzavírané distančním způsobem, tedy typicky ty smlouvy, u nichž nejčastěji docházelo ke krácení spotřebitelů na jejich právech. Různí nepoctiví prodejci v médiích označovaní jako „šmejdi“ tak mají mnohem menší šance, jak se na úkor spotřebitelů obohacovat. Pro spotřebitele extrémně nevýhodná ustanovení v těchto smlouvách nebudou platná, leda by se jich sám spotřebitel dovolával. Rovněž informační povinnost podnikatele je zde vůči spotřebiteli rozšířenější, stejně

tak má na druhé straně spotřebitel více práv týkajících se odstoupení od smlouvy.

Termín záruka ze zákona zmizel, jeho obsah nikoliv

Jedním z nejčastěji zmiňovaných problémů spojených s NOZ je situace týkající se záruky: Úprava dvouleté záruční doby, jak jí znal starý občanský zákoník, ze zákona nezmizela, jen se přesunula do oddílu řešícího práva z vadného plnění a mechanismus, jakým je spotřebitel chráněn, se drobně změnil. U e-shopů nadále platí bezplatná možnost do 14 dnů od převzetí zboží od smlouvy bez udání důvodu odstoupit. Kupující má samozřejmě i za účinnosti NOZ právo na to, aby jím zakoupené zboží bylo při převzetí bez vad a mělo sjednané vlastnosti. Pokud se vada vyskytne do půl roku od převzetí, má se za to, že byla přítomna již při převzetí. Pokud se tak stane později ve dvouletém období, rozhoduje o úspěchu reklamace míra porušení kupní smlouvy, kterou daná vada představuje. Nad toto zákonné ustanovení může prodejce poskytnout tzv. záruku za jakost. Prodejce se touto zárukou smluvně zavazuje, že předmět kupní smlouvy bude mít po určité dobu určité vlastnosti, a to i doživotně. Stejnou váhu má nejen prohlášení prodejce, ale i údaj o nadstandardní záruce uvedený výrobcem na obalu výrobku či v záručním listě, které pokud slibují delší záruční dobu, musí prodejce respektovat. Zákonná záruční doba se vztahuje pouze na vlastnosti, které má věc v okamžiku uzavírání smlouvy, pokud tyto vymizí, je případná smluvní záruka za jakost jedinou možností spotřebitele, jak s reklamací uspět.

Celkově je zákon benevolentnější

Nový občanský zákoník byl psán tak, aby co nejvíce respektoval autonomii vůle subjektů, které se jím řídí. Byl zamýšlen jako předpis, který bude dávat lidem i společnostem více svobody, uvolní některá zbytečně svazující pravidla a umožní každému, aby si při respektování určitých základních pravidel upravil meze svého konání tak, jak sám uzná za vhodné. Toto se v praxi projevuje nejvíce v oblasti závazkových vztahů: NOZ je, co se uzavírání smluv týče, postaven na zásadě bezformálnosti, tudíž všude tam, kde zákon explicitně nestanoví požadavek písemnosti, si mohou subjekty zvolit, v jaké formě bude daná smlouva uzavřena. Smlouvu, která je uzavřena písemně, ač to zákon nevyžaduje, pak subjekty mohou upravovat i ústně. To, že zákon nelpí na písemnosti některých smluv, v běžném životě mnohdy usnadní běžný obchodní styk, nicméně může ho mnohdy



i zkomplikovat. Prokazování ústně uzavřených smluv je totiž často téměř nemožné. Vzhledem k tomu, že další z hodnot, se kterou NOZ rád operuje, je průměrný lidský rozum, je pak na každém, aby dle důležitosti, kterou každé konkrétní smlouvě přikládá, zvolil pro ni vhodnou formu. Opatrnosti pak není na zbytek, když NOZ ohledně platnosti právních jednání zavádí prioritu výkladu jednání tak, že je spíše platné nežli neplatné.

Existujícím firmám NOZ přinesl povinnosti, nové jde založit snáz

Obchodní společnosti, které již existovaly před účinností NOZ měly již v době, kdy stále platil starý občanský zákoník, možnost tzv. generálního opt-inu, tedy úplného podřízení společenské smlouvy režimu NOZ a zákona o společnostech, čímž do budoucna předešly mnoha starostem. Od data účinnosti NOZ se pak uvedení společenských smluv a zakladatelských listin do souladu s novou právní úpravou stalo pro společnosti povinností. Ve lhůtě do 30. 6. 2014 tak společnosti měly učinit pod pohrůžkou až možnosti zvýzy k nápravě v přiměřené lhůtě a v případě jejího nedodržení až ke zrušení a nařízení likvidace společnosti ze strany rejstříkového soudu. Nyní téměř rok po tomto stanoveném termínu můžeme s jistotou říci, že ne všechny společnosti tento termín dodržely, najdou se i takové, které doposud nemají zakladatelské dokumenty a stanovy v souladu s NOZ a ZOK, aniž by rejstříkové soudy vehementně tyto společnosti napomínaly a rušily. To je však spíše než čím jiným způsobeno přehlaceností českých soudů obecně a společnostem v takovémto stavu rozhodně nelze doporučit setrvávat. Založit novou společnost je dle NOZ snazší, především s.r.o. V prvé řadě na základní kapitál dostačuje stále ještě jedna koruna a celkově NOZ nabízí společnostem více možností.

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

Nebojte se zpoplatnit své služby

RADEK HOFMAN

Rostoucí celkový obrat, ale neustále klesající marže z prodeje produktů? Tento scénář není vůbec výjimečným, ale naprosto běžným příkladem ze současné, avšak nejen IT obchodní branže. Trh je vysoce konkurenční, a i přes postupující konsolidaci na malo- i velkoobchodním kolbišti operuje stále velké množství obchodních subjektů.

Zákazníci se v posledních letech neorientují podle kvality výrobků, serióznosti prodejce či úrovně poskytovaných služeb, ale v naprosté většině případů podle aktuálně nabízených slev. Slevy jsou zákazníky v současné době vnímány jako standardní prodejní nástroj, čímž došlo k naprosté devalvaci tohoto speciálního institutu podpory prodeje. Sleva má být primárně určena k podpoře prodeje v určité míře poškozených produktů nebo nabídce již neaktuálních produktů, ve které má obchodník skladově vázány určité finanční prostředky.

Aby se zákazníkovi z cenového pohledu vyšlo vstříc, je nutné slevu kompenzovat výrazně nižší marží nebo vyjednáním si exkluzivní nákupní ceny, což zejména při menších objemech není vždy možné. Na trhu se stále pohybují exkluzivní výrobci produkující výrobky ve špičkové kvalitě, avšak jde o minoritní segment, stejně jako v případě vysoce limitního množství jejich zákazníků, kteří jsou ochotni za špičkovou kvalitu zaplatit nadstandardní cenu.

Budte odvážní

Jak tedy v současné době prodat a ještě na tom vydělat? Stejně jako v samotném podnikání, tak i v zodpovězení této otázky je důležitá odvaha – tudíž, obchodník se nesmí bát zpoplatnit své služby. Kombinace nabídky slev a zároveň bezplatných služeb je z dlouhodobého pohledu naprosto neudržitelná. Krátkodobě je možné toto ustát, nicméně obecně jde o nejrychlejší cestu k finančnímu bankrotu celého podnikatelského záměru.

Zpoplatnění, zdůrazňují, **vybraných** služeb pro zákazníky je nutno předem podložit důkladnou analýzou. Vždy se naskytá základní otázka, jestli zpoplatnit jednu službu, vybranou skupinu služeb, či všechny nabízené služby? Velice důležitým faktorem pro rozhodování jsou očekávání a ochota zákazníků za určitý typ služby zaplatit. Ideálním postupem je zpracování a následné vyhodnocení jednoduché ankety mezi zákazníky, jaké služby:

- aktivně využívají;
- jim ve stávající nabídce obchodníka chybí;



- jsou ochotni danému obchodníkovi platit.

V širším kontextu této otázky se naprosto každému obchodníkovi vyplatí vypracování detailní analýzy komplexního rozsahu aktuálně nabízených bezplatných služeb. V naprosté většině případů se dojde k překvapivému zjištění, že uvedené bezplatné služby si zákazníci nedostatečně cení a ve výsledku ji ani nepovažují za významnější konkurenční výhodu. Obchodník tak zcela zbytečně ztrácí finanční obrat, resp. marži bezplatně poskytovaných služeb a to bez pozitivního dopadu na svoji potenciální konkurenční výhodu.

Zkušenosti, ne domněnky

V této oblasti se mnoho obchodních subjektů pohybuje ve sféře domněnek. V nejednom případě mi osobní zkušenost předložila naprosto typický scénář reakce obchodníka, který argumentuje frází, že jeho zákazník není ochoten nabídkovou cenu akceptovat. Nicméně jde o pouhou domněnku obchodníka, aniž by byla podložena reálným dotazem zákazníkov. V naprosté většině podobných situací je realita zcela odlišná oproti vsugerované domněnce – pokud si zákazník u vý-

robku nebo služby uvědomí reálnou přidanou hodnotu, je zcela relevantně ochoten zaplatit požadovanou cenu.

Obchodník nesmí být jen pasivním prostředníkem dodávky zboží mezi distributorem a zákazníkem, ale musí v každém obchodním případě hrát aktivní roli. I zákazník, který již přijde k obchodníkovi s konkrétní představou vybraného výrobku, je obchodníkem ovlivnitelný pro nákup buď dražšího modelu nebo doplňkového sortimentu. Zde je základní role obchodníka – vždy zákazníkovi důkladně naslouchat a aktivně, ale spolehlivě poradit. Tím si obchodník získá plnou důvěru zákazníka, který je potom u obchodníka ochoten utratit více peněz, než původně plánoval.

Vyplatí se nezapomenout na postulát, že pokud obchodník nabízené kvalitní služby svým zákazníkům zpoplatní, zákazník musí naprosto přesně vědět, co vše služba obsahuje a v jaké kvalitě je poskytována. Kvalita je to, co rozhoduje o úspěchu nabízené služby. Nic se rozhodně nepokazí postupem, pokud kvalitativní rozsah nabízených placených služeb je zákazníkům detailně popsán a obchodník nastaví interní

procesy kontroly a zvyšování kvality jím poskytovaných služeb.

Pozor na konkurenci

Jak se však zachovat v situaci, kdy konkurence nabízí služby zdarma a obchodníkův podnikatelský záměr zahrnuje obdobné služby v placené podobě? Obchodník by se neměl slepě ohlížet na svoji konkurenci, ale měl by povýšit svůj koncept prodeje a nabídky služeb na standard, který bude jeho konkurence sledovat a aplikovat. Zcela jistě by se měl obchodník vyvarovat kopírování konkurence, měl by se ve svých prodejních postupech a nabídkách zásadně odlišovat, být originální a inovativní – tím přitáhne pozornost svých zákazníků.

Pokud zákazník osloví obchodníka s požadavkem nabídky, jde z pohledu obchodníka o jasný signál, že zákazník má zájem zakoupit konkrétní produkty či služby u tohoto obchodníka. Zákazník si jistě předem ověří konkurenční nabídky, nicméně komplexnost a kvalita nabízeného prodejního servisu bude rozhodujícím faktorem pro zákazníka při oslovení konkrétního obchodníka. Zcela druhořadým bude pro zákazníka fakt, jestli vybraný obchodník nabízí slevu, případně jak vysokou. Na druhou stranu bude snahou zákazníka získat u vybraného obchodníka obdobnou slevu, jako nabízí obchodníková konkurence, kterou však zákazník aktivně neosloví jako vybraného primárního dodavatele.

Prodejce jako mentor

Obchodník by se měl také stát zákazníkovým mentorem. Uvedme si jeden konkrétní případ z praxe. V místním regionu je poměrně rozšířený nezdravý trend poskytování bezplatného Wi-Fi připojení k internetu. Zákazník, například hoteliér nebo restauratér, si často neuvědomuje, jaké možnosti doplňkové příjmu nabízí bezdrátové připojení k internetu. Opět se vrátím k principu domněnek – uvedený hoteliér nebo restauratér se domnívá, že z nějakého důvodu **musí** svým hostům nabízet bezplatné Wi-Fi připojení k internetu. Na základě čeho urputně prosazuje toto své dogma, resp. domněnku? „Dělá to tak konkurence“, je v naprosté většině případů odpověď na nevyřčenou otázku. Vyškolený obchodník je plně kompetentní nabídnout zákazníkovi z příslušného segmentu odpovídající hot-spotové řešení, které umožňuje nabídku zpoplatněného bezdrátového připojení k internetu. Výsledkem je, že doplňkovou marži ze služeb získá nejen zákazník, ale i samotný obchodník.

Často je také nutné řešit situaci, kdy konkrétní výrobek neumožňuje nabídnout zákazníkovi doplňkové zpoplatněné služby. V tomto případě je naprosto nezbytné aplikovat účinné marketingové nástroje, kterými jsou například „Cross-selling“ a „Up-selling“.



V prvním případě jde o prodej souvisejících či doplňkových výrobků a služeb, ve druhém případě o formu prodeje dražšího – než původně plánovaného – výrobku či služby.

Příklad fotoaparát a tablet

Příkladem může být zákazník, který si přijde zakoupit dražší poloprofesionální zrcadlovku. Toto je ideální kandidát pro doplňkový prodej fotoeditačního softwaru. Dalším příkladem je zákazník, který si přijde zakoupit tablet. V tomto scénáři je naprosto ideální takovému zákazníkovi nabídnout výkonnější Wi-Fi router nebo alternativně Wi-Fi opakovač (extender). Toto jsou oblasti, které se ideálně nabízejí pro nabídku doplňkových placených služeb – například pokročilá instalace. Primárně však jde o to, aby mezi obchodníkem a zákazníkem vznikl korektní obchodní vztah a jak již bylo zmíněno výše, obchodník si musí získat zákaznickovou důvěru.

Prodejním taktikám vládne aktuálně enormně populární elektronická forma prodeje, kde se „Up-selling“ dostává do rovnítka s direct e-mail marketingem. Obchodník může touto formou nabídnout zákazníkovi, který si před určitou dobou u tohoto obchodníka zakoupil konkrétní výrobek, formou personifikované

nabídky novější nebo dražší model zakoupeného výrobku. Tento způsob marketingové e-mailové komunikace je však výrazně náročný na kvalitní CRM systém e-obchodníka a klade poměrně vysoké nároky na samotnou segmentaci zákazníků. Na druhou stranu u obchodníka v kamenné prodejně je forma up-sellingu osobní a okamžitá. Obchodník má příležitost oslovit zákazníka v daný moment s možností okamžitého obchodního výsledku.

Cesta do budoucna

V současné době, která je velice dynamická a klade nesmírně vysoké, až extrémní nároky na celkovou maximální rychlost a důkladnou připravenost každého obchodního případu, je nezbytně nutné na straně obchodníka hledat veškeré možnosti zvyšování celkové marže. Zpoplatnění nabízených služeb, které osloví zákazníka svojí kvalitou a komplexností, je budoucí cestou, jak udržet obchodní marže na očekávané úrovni i za stavu, kdy marže z jednorázového prodeje produktů mají klesající tendenci.

Radek Hofman pracuje jako channel sales manager CZ/SK ve společnosti Zyxel Communications Czech

ČERVEN 2015

Crucial by Micron - výkon,
kterému můžete věřit.

16 GB
=4x4
KIT

DDR4 | 2400 MHz | CL 16
Ballistix Sport LT



High-end operační paměti prestižní značky Crucial ze série Ballistix Sport LT, určené pro začínající uživatele a počítačové hráče, kteří očekávají vysoký výkon, 100% stabilitu, spolehlivost a kompatibilitu.

Produktové číslo: BLS4G4G4D240FSB

AGEM.cz

Brother tiskárna štítků TD2130

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



Dostupné u všech
autorizovaných
distributorů značky
Canon.

10 min.
INSTALACE

MOBILNÍ
TISK

3letá**
Promo
záruka

12 měsíců
TISK ZDARMA*

**Nové barevné
zařízení
formátu A4**

**imageRUNNER
C1225iF**



* Balení obsahuje standardní toner s výtěžností až 12 měsíců barevného tisku.

** Akce se vztahuje na vybrané tiskárny a skenery Canon z řady imageFORMULA, imageRUNNER, MAXIFY a i-SENSYS, zakoupené v období od 1. 4. 2015 do 31. 8. 2015. Více informací na www.canon.cz/promozaruka

Canon

www.brotherprint.cz

brother
at your side

Tiskněte rok zdarma!

Akce platí od 13. 4. 2015 do vyprodání zásob!



+ Náplně zdarma!

IT PRODUKT 2015
COMPUTERWORLD

Brother MFC-J5720DW
Inkoustová multifunkční tiskárna

T: 541 426 911 | E: info@brother.cz

eSTUFF na dovolenou



Máte spoustu kabelů a několik nabíječek Vám zabírá místo v kufříku?
Máme pro Vás řešení!
4 portová USB cestovní nabíječka,
která zredukuje místo na minimum!

Zaváděcí cena
jen 199,- bez DPH!

eSTUFF nabízí kvalitní příslušenství k mobilním zařízením v sortimentu více než 500 položek. Kontaktujte nás, zašleme Vám kompletní nabídku.

eSTUFF

Více informací na www.eesteuroparts.cz



TINY AC

Ultra-small Access Router



LTE / 3G router Dovado Tiny AC

- výkon + spolehlivost
- sdílení USB LTE/3G modemu
- univerzální zdroj internetu kombinuje vstupy WAN, USB modem, WiFi

- 4G až do 300Mbps!
- široká podpora modemů
- 750Mbps Dual band WiFi
- 1x Gb LAN, 1x Gb WAN
- 2x 32 klientů (Dual SSID)
- vzdálené ovládání web/SMS
- zpětné notifikace
- router/bridge
- VPN, auto reconnect...

www.kobe.cz



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

**NEJLEPŠÍ POMĚR
CENA - VÝKON**

ZyXEL

NSA325 v2

Multimediální dvoudiskový server (až 8TB HDD, USB 3.0)
CZ Menu

2 430 Kč*



* Resellerská cena bez DPH dle aktuálního ceníku ZyXEL.



ATComputers

ČERVEN 2015

HP Integrity Superdome X

hardware pro provoz kritických aplikací



www.dns.cz



vega
SOLUTIONS

Alkohol tester DIGI-005

Pokud si nejste jisti zda jste schopni po probdělé noci například řídit vozidlo nebo jít do práce, alkohol tester DIGI-005 vám to ukáže.

parametry:

- Testování na přítomnost alkoholu v krvi
- Tři typy měrných jednotek (% BAC, ‰ BAC, mg / l)
- Zabudované náhradní náustky
- Zvuková signalizace
- Automatická kalibrace při selhání senzoru
- Napájení 3 x AAA



VeGa solutions s.r.o. - výhradní distributor pro značku **REMAX** pro CZ a SK
www.vegasolutions.eu

vega
SOLUTIONS

powerbank Proda 20 000 mAh

Přenosný zdroj energie pro Vaše mobilní zařízení.

S PowerBank se Vám v terénu už nikdy nestane, že se Vaše mobilní zařízení vybité v té nejnevhodnější chvíli.

parametry:

- Kapacita: 20 000 mAh
- Vstup: DC 5V / 1,5A (MAX)
- Výstup: DC 5V / 2A (MAX)
- indikátor úrovně nabití na displeji
- přídatné LED světlo



PRODA by **REMAX**

VeGa solutions s.r.o. - výhradní distributor pro značku **REMAX** pro CZ a SK
www.vegasolutions.eu

EV2450 a EV2455

LCD pro kancelář
Extrémně tenký
rámeček 1 mm



www.eizo.cz



PORTÉGÉ Z30-B-117 PŘIPRAVEN NA CESTY.

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

- PROCESOR INTEL® CORE™ i5-5200U
- 4GB DDR3L RAM, SSD 256 GB
- LED 1920X1080 IPS ANTIREFLEXNÍ DISPLEJ
- SMARTCARD ČTEČKA
- 3X USB 3.0, VGA, HDMI, RJ-45, DOKOVACÍ KONEKTOR
- VYLEPŠENÁ VZDÁLENÁ SPRÁVA
- VLASTNÍ TOSHIBA BIOS S WMI PŘIKAZY
- ROZMĚRY 316 X 227 X 17,9 MM
- HMOTNOST JEN 1,2 KG
- ZÁRUKA 3 ROKY ON-SITE + ZÁRUKA SPOLEHLIVOSTI



Hledáte informace o produktech?

Vyzkoušejte katalog produktů na www.rmol.cz.

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

V červnu a červenci 3 roky on-site ZDARMA



Video z akce na RMOL.CZ

SWS: Čejkovice obklopené technologiemi

Letošní 15. ročník setkání partnerů SWS se konal tradičně v areálu čejkovického zámku. Generální partner akce Dell zpestřil jubilejní setkání nepřehlédnutelnými leteckými motivy. Den nabitý přednáškami, produktovými výstavkami a workshopy doprovodil bohatý program a prozářilo slunečné počasí.

S přednáškami a prezentacemi do Čejkovic dorazili zástupci předních společností působících na našem trhu. Přednášky probíhaly paralelně v prostorách zámku, v podzámčí a v těsné blízkosti areálu se nacházely výstavky a stánky výrobců, kde si návštěvníci mohli osahat jednotlivé produkty a vyslechnout si další odborný výklad. Mnozí vystavovatelé svou prezentaci obohatili o různé speciality – u stánku Fujitsu se například čepovalo pivo a podávaly grilované klobásy, kdo zavítal k výstavce HP, ochutnal kvalitní kávu, od stánku Aceru mohli návštěvníci sledovat dron, který kroužil nad celým areálem, Samsung zval na prozkoumání virtuální reality pomocí speciálních brýlí a Galaxy S6.

Aktuality a informace partnerům na přednáškách předali vyslanci společností Dell, Lenovo, Novell, LG, Acer, Ricoh, Eset, APC,

Cisco, Seagate, Lexmark, Xerox, Zyxel, Brother, Microsoft, Linksys, Belkin, SuSe, Kaspersky, MMD, ViewSonic, Sony, Canon, HP, Oki, Benq, Toshiba, Kingston a Konica Minolta.

Nádvoří zámku patřilo Dellu, který byl generálním partnerem jubilejního 30. setkání. Dell pojal svou celkovou prezentaci v duchu letectví. Všichni, kteří Dell reprezentovali, měli autentickou pilotní uniformu, hostesky se proměnily v letušky.

Po skončení odpoledních přednášek se návštěvníci přesunuli na workshopy do nedalekého sálu Orlovna. Před vstupem do sálu vystavoval Microsoft a své produkty zde prezentoval také Nikon.

SWS si pro své partnery připravila řadu doprovodných aktivit, jako například autogramiádu, soutěž spočívající v sesbírání podpisů lidí z SWS, zajímavou odměnu si však návštěvníci mohli také vytočit na kole štěstí.

Během přestávek se v průběhu dne na pódiu objevovala taneční vystoupení a barmanská show. Kdo si chtěl vychutnat atmosféru vinařského kraje, mohl se oddávat degustaci vín a na své si přišli i milovníci horkých nápojů, pro které byla na nádvoří připravena ochut-

návka čajů. Pro zájemce byla také zorganizována výprava do Templářských sklepů.

Večerní část zahájil generální ředitel SWS Evžen Varadinek, který všem poděkoval za účast. Na pódium přišel také generální ředitel Dellu Jiří Kysela, který přiblížil další strategii Dellu, poděkoval za spolupráci a společně pak oba vylosovali výherce tomboly a vyhlásili vítěze autogramiády, kteří si rozdělili hodnotné ceny.

Stanislav Skalička na pódiu prozradil, že se bude vyvíjet komunikace SWS směrem k partnerům a že se chystá další rozvoj partnerského programu Gold Partner.

Večer naplno rozjely odvážné dámy ze SWS, které před zaplněným nádvořím zopakovaly tanec, který nacvičily při příležitosti vítězství v anketě Český IT distributor roku 2014.

Jubilejní 30. setkání vyvrcholilo vystoupením Zlatého slavíka Mekocho Žbirky, kterého doprovodila kapela a zpěvačka Marta. Následoval závěrečný ohňostroj a tím se SWS s jubilejním čejkovickým setkáním i s návštěvníky rozloučila.

-bem-



Novinky Lenova ve stylovém stánku



Sklepení se zaplnila resellery



Tři ředitelé: Jiří Kysela, Evžen Varadinek, Stanislav Skalička



Na palubu s Dellem



Leoš Lemberk se ztratil ve virtuální realitě Samsung Gear



Nesmrtelný idol Miro Žbirka roztančil celé Čejkovice

Windows 10 a nové obchodní příležitosti

Společnost Microsoft uspořádala pro své obchodní partnery setkání, na kterém je seznámila s obchodními příležitostmi pro prodej nových zařízení na platformě Windows. Konferenci obohatily novinky týkající se Windows 10 a Windows Phone. Na závěr byl pro partnery nachystán doprovodný program v Observatoři Žižkovské věže.

Partnerské setkání zahájila Biljana Weber, generální ředitelka českého Microsoftu, která hovořila o aktuálních trendech v Microsoftu, očekávaném nástupu Windows 10, a jako velkou příležitost pak vyzdvihla oblast mobility.

V následujících přednáškách hovořil Petr Klement, Lukáš Křovák, Petr Ulvr z Intelu nebo Kristina Michalsky, ředitelka Microsoftu pro spotřebitelský segment. V přednáškách

zazněly mimo jiné argumenty, proč nabízet zařízení s Windows, řeč byla také o technologii Wireless Display, telefonech Lumia i o biometrickém přihlašování do Windows.

Po přesunu do Observatoře Žižkovské věže následoval večerní program. Kromě rautu si Microsoft pro hosty přichystal světelnou „Windows Light Art Show“ k letošnímu již 40. výročí vzniku společnosti. *-dof-*



Kristina Michalsky, ředitelka pro spotřebitelský segment



Večerní lightshow



Generální ředitelka Biljana Weber

S Avnetem na hokeji

Spolu se začátkem největší sportovní události tohoto roku zachvátila hokejová horuška i společnost Avnet a její divizi IBM & Lenovo. U příležitosti ostře sledovaného zápasu Česko vs. Kanada pro své obchodní partnery totiž uspořádala „fandící večírek“.

V pondělí v podvečer to tak kromě dějiště zápasu vřelo i v konferenčním středisku

GreenPoint, kde se sešlo přes 70 obchodních partnerů Lenovo a IBM. Pro všechny hokejové fanoušky byly přichystány hokejové omluvenky „podepsané“ přímo Vladimírem Růžičkou, které své majitele uvolňovaly z jakýchkoliv dalších aktivit během celého mistrovství světa, a také tipovací soutěž o výsledek hokejového utkání. Pro zmínění napětí z hokejového utkání byly

ve „fan zóně“ k dispozici speciality z grilu přímo od šéfkuchaře Radka Šubrta a samozřejmě také dostatečná zásoba točeného piva.

Samotné utkání pak bylo bedlivě sledováno a podporováno, a i přes nepříznivý výsledek se celým publikem šířila dobrá nálada a víra v budoucí zlato!

-dof-



Češi, do toho!



Fandil také Karel Štátný (vpravo)



Fandit na lačno se nevyplatí

Video z akce na RMOL.CZ

Novinkami nabitý patnáctý ročník eD expo

Vysočanský Clarion Congress Hotel hostil jarní IT konferenci eD expo distributora eD' system Czech, na které bylo k vidění více než 60 výstavních stánků předních výrobců a dodavatelů, přičemž mnohé produkty u nás měly svou premiéru.

Konferenci zahájil marketingový ředitel eD' system Czech Daniel Vondráček, který přivítal návštěvníky a přidal několik tipů, co by si neměli nechat ujít. Vzápětí se ujal slova moderátor Daniel Čech, který v průběhu celého dne upozorňoval na jednotlivé přednášky, zároveň působil jako průvodce výstavním sálem, osobně navštěvoval jednotlivé stánky a zajímavé výstavy neváhal s humorem okomentovat.

Pro své partnery si společnost eD' system připravila celkem 33 přednášek, které mohli návštěvníci vyslechnout ve třech sálech. Každá z přednášek byla zakončena losováním o zajímavé ceny od zástupců prezentované značky.

Mezi vystavovateli se objevila řada etablovaných výrobců, představeny zde však byly také značky a produkty nové. HP ukázala novou technologii tisku, evropskou premiéru zde měly desky MSI s rozhraním USB

3.1 Type C. Velký zájem byl o výstavy s 3D tiskárnami, pozornost vzbudil také transparentní displej LG zabudovaný v chladicím boxu, který měl na eD expo českou premiéru, a neustálému proudu obdivovatelů čelila výstava dronů, kde přítomné oslňoval 3D Robotics IRIS+. Vlastní prezentační místnost patřila společnosti Epson, která se pochlubila produkty z tiskového segmentu i projektory.

Nové obzory i své portfolio mohli návštěvníci rozšířit díky bohaté nabídce gamingového příslušenství, které zde představila například dánská společnost Steelseries, vybavení pro hráče ukázal i Asus s řadou RoG, MSI, Genius, Nvidia, AMD, Creative nebo Trust, do vlastní místnosti rovněž zvala Optoma. Tím nabídka příležitostí zdaleka nekončila, zastoupeny byly segmenty tisku, PC, notebooků, spotřebního materiálu, softwaru, hardwaru nebo mobilních telefonů, mezi nimiž byl k nalezení i smartphone Xiaomi Mi Note.

Konference nabídla vedle pestré přehlídky technologií také stánek první bitcoin-only kavárny na světě, kde mohli návštěvníci vyzkoušet, jak chutná etiopská káva zaplacená pravou kryptoměnou.

Po skončení bohaté přednáškové části proběhlo losování výherců tomboly, výherci si rozdělili hodnotné ceny, které převzali z rukou Martiny Brauner.

A ve večerních hodinách – jako již tradičně – vypukla velká VIP party, tentokrát v Muzeu MHD v pražských Střešovicích. Vývoj v eD' system Czech, pokrok, úspěchy a další směřování shrnul v úvodu generální ředitel společnosti Thierry Bitout. Učinil tak netradičně – formou rozhovoru s moderátorem a oblečen v dresu české hokejové reprezentace.

Během večera vystoupil například bavič Lukáš Pavlásek s IT historikami ze života, Richard Nedvěd, již zmíněný Daniel Čech nebo – coby vrchol večera – Xindl X, jehož podepsané CD dostali účastníci jakožto dárek.

Historické tramvaje v muzeu posloužily skvěle jako stylová kupátka, kam se účastníci uchýlovali k neformálním rozhovorům (nejen) s lidmi z eD' system nebo se zástupci výrobců.

-bem-



Generální ředitel Thierry Bitout (vpravo)



Tombola čekala na šťastné výherce



Zač jsou toho projektory Epson, ukázal Roman Vejražka



Hrajou fakt dobře!



Jablečná pálenka a vylepšený diktovací software – to je Newton!



Moderátor dne Daniel Čech a marketingový ředitel Daniel Vondráček

Hudební IT nadšenci se sešli na Aprílové Vopici

Společnost DNS uspořádala ve spolupráci s firmou RA Solution a kapelou Rudovi Midi setkání pro fanoušky kvalitní hudby. Setkání proběhlo „na apríla“ přímo v prostorách hudební zkušebny v Praze na Hájích.

Na akci, která byla původně plánovaná jako menší setkání, se nakonec dostavilo přes 120 lidí, a skupinu Rudovi Midi doplnili

muzikanti ze Sdružení přátel hudby a New Tullamore Brothers Company. A vzhledem k tomu, že den konání připadl na 1. dubna, byla součástí programu také tematická soutěž o nejpovedenější aprílový kousek.

Vystupující hudebníci, kteří se početnému publiku předvedli, „pocházeli“ ze společností IBM, BitServis, Data Intertech, GC System,

RA Solution a DNS. A že bylo co poslouchat! Ačkoliv se akce nakonec protáhla do časných ranních hodin, všichni odcházeli s úsměvem na rtech a s velkým očekáváním směřovaným k Modré Vopici alias IT Music Jamu 2015, který proběhne letos v září.

-dof-



Všichni tleskali do rytmu



Petr Plodík si užívá atmosféru



Na zdraví!

S APC do Švandova divadla

Společnost APC by Schneider Electric si pro své zákazníky, obchodní partnery a distributory připravila setkání v proslulém smíchovském Švandově divadle.

Na začátku setkání generální ředitel Jaroslav Žlábek a viceprezident František Mikeš shrnuli spolupráci v roce 2014 a představili obchodní záměry pro rok 2015. Poděkovali

také všem přítomným i nepřítomným obchodním partnerům a distributorům za dosavadní spolupráci. Poté již následovalo představení *Kurz negativního myšlení* – černohumorná divadelní adaptace známého norského filmu, ve které exceloval v hlavní roli Michal Dlouhý a v herectví mu nezůstala nic dlužna ani Kristýna Frejová nebo Apolena Veldová.

Před začátkem i na konci představení se ve foyer divadla konal bohatý raut, kde mohli všichni účastníci neformálně diskutovat se zástupci APC by Schneider Electric. Jiskrná atmosféra se přenesla skutečně na všechny a domů odcházeli jen neradi.

-fes-



Bylo „vyprodáno“



Trocha černočerného humoru



Neformální setkání ve foyer

Veracomp Day 2015

Bezpečnost, mobilita a Business Intelligence

Ve smíchovském NH hotelu proběhl 25. března pátý ročník konference Veracomp Day. Setkání zahájil jednatel Veracompu Petr Janda, který uvítal návštěvníky a přiblížil další program akce. Konferenci otevřel první přednáškou Jan Václavík (Veracomp) a postupně se dále před publikem objevili Ondřej Štáhlavský (Fortinet), Zdeněk Pala (Extreme Networks), Zbyněk Lebduška (Fortinet), Artur Kane (Invea-

Tech) a Oren Elkayam (Mobilicom). Dalším přednášejícími byli Frank Heiko (A10), Adam Obszynski (Infoblox) nebo Robert Michalski (BlueCoat). Přednášky z oblasti BI zahájil Michal Zlesák (Extreme Networks), vystoupili i Zdeněk Pala a Horymír Šíma (Fortinet). Ivan Dondras (MobileIron) se rozloučil s tradičním konceptem IT od vývoje k bezpečnosti a řízení. V odpoledním bloku se vrátil Zbyněk

Lebduška s Connected UTM. Poslední přednáška se týkala oblasti bezdrátových sítí: vedli ji Pavel Chovanec (Aruba Networks) a Zdeněk Tlustý (Veracomp). Na závěr následovalo losování výherců tomboly a rozdělení cen, které věnovali partneři a společnost Veracomp.

-bem-



Setkání zahájil Petr Janda



Moderátor a Lucie Stránská vyhláší tombolu



O aktuálních hrozbách přednášel Jan Václavík

Infomatic: Golfové setkání v Hostivaři

Infomatic se stal oficiálním distributorem dokumentových skenerů Fujitsu pro Českou a Slovenskou republiku. Při této příležitosti uspořádal setkání, kde se partneři zaměřeni na digitalizaci a dodávky dokumentových skenerů seznámili s novým portfoliem a možnostmi spolupráce.

Setkání zahájila bohatá snídaně ve stylové restauraci Golf Hostivař. Přednáškovou část otevřel David Večeřa, obchodní ředi-

tel Infomaticu, který uvedl další program i kolegy Petra Melníka, Jakuba Kadeřábka a Zuzanu Jurovou. S případovou studií se poté představil Aleš Šantora z ICZ, jak si aktuálně vede společnost Fujitsu na trhu, odhalil obchodní manažer pro východní Evropu PFU Fujitsu Wilhelm Gassner. Následovaly praktické semináře týkající se nasazení a obchodních příležitostí.

V předsálí byla k dispozici výstava, kde probíhaly názorné ukázky funkčnosti dokumentových skenerů Fujitsu doplněné o odborný výklad.

Setkání zakončil golf. Zkušení hráči mohli dobývat devět jamek, začátečníci měli možnost zkusit svůj odpal.

-bem-



U vystavených produktů probíhal další odborný výklad



David Večeřa předal cenu šťastnému výherci



Petr Melník a Samy A. Khaleg u výstavy

Lážo Plážo na 100Mega HalDell 2015

Společnost 100Mega Distribution uspořádala pro své obchodní partnery setkání v hotelu Atlantis na brněnské přehradě. Kromě bohatého informačního servisu čekal návštěvníky také pestrý doprovodný program. Již po příjezdu muselo být všem jasné, že účasti na setkání nebudou litovat. Hlavním partnerem setkání byla společnost Dell.

Setkání svým vystoupením zahájil tým zástupců 100Mega Distribution ve složení

Martin Zavřel (generální ředitel společnosti), David Petrovič (obchodní ředitel) a Petr Štefánek (marketingový ředitel), kteří oznámili novou značku herních počítačů Heart of Gamers by HAL3000.

V následujícím přednáškovém bloku dostaly prostor společnosti Dell, Epson, BenQ, Brother, Microsoft a Western Digital.

Po skončení přednáškového bloku mohli návštěvníci ochutnat hot dogy, nebo zkusit takto-

vání procesoru chlazeného tekutým dusíkem. V areálu se nacházelo několik stánků čistě zábavných jako klasické pouťové labuť nebo arkádové automaty. Večerní program kromě volné zábavy a prostoru pro networking vyplnilo losování tomboly, zábavná show, scénky a divácky atraktivní vystoupení pole dance tanečnic.

-dof



Pouťové labuť návštěvníky potěšily



Piloti z Dellu uváděli cestující na palubu



Stylový nástup Davida Petroviče, Martina Zavřela a Petra Štefánka

Lama Plus oslavila U Medvídků 25 let

Čtvrt století existence na tuzemském trhu oslavila distribuční společnost Lama Plus setkáním v restauraci a pivovaru U Medvídků na Národní třídě. Odpolední přednášky a produktové prezentace přešly v exkurzi po pivovaru, nechyběla degustace piva, dobré jídlo a večer s tanečnicemi.

Na odpolední setkání se přednášející z řady zástupců společností Lexmark, Brother, Oki

nebo HP věnovali především tisku a spotřebnímu materiálu. Praktickou ukázkou, 3D tiskárnu při práci, si mohli návštěvníci prohlédnout v přednášce.

Kamil Janda z Lama Plus na setkání návštěvníkům prozradil, co všechno si Lama pro své partnery přichystala při příležitosti 25. výročí. Nechyběla ani produktová výstavka, kde byla rovněž prezentována značka gaminového vybavení E-Blue.

Na programu byla dále ochutnávka piva Blackgott nebo stáčení piva do lahve pod vedením zkušeného sládky. Večerní část zahájil velkolepý raut, po kterém následovala taneční vystoupení, kouzelnické představení a losování tomboly.

-bem



Zkušený sládek učil stáčení piva do lahve



Kamil Janda láká na oslavu výročí



K návštěvě pivovaru patří ochutnávka

Inspirativní Extreme Forum 2015

Novou tradici odstartovala společnost Extreme Networks v Aquapalace Hotelu v pražských Čestlicích, kde spolu s partnery a distributory připravila inspirativní konferenci Extreme Forum 2015. Hlavními tématy byly především softwarově definované sítě, mobilita a bezpečnost komunikace, přičemž přednášky samotné

probíhaly formou případových studií, živých ukázek a velký prostor dostaly i osobní zkušenosti samotných uživatelů a systémových integrátorů. Před účastníky postupně předstoupili sales director Extreme Networks Michal Zlesák, Zdeněk Pala (rovněž z Extreme Networks), Martin Panák (Microsoft), Adam

Kempný (Anect), Petr Holeček (T-Mobile), Jan Paleček (Gerkin), Zbyněk Lebeduška (Fortinet), Milan Šereda (iXperta) a Dalibor Eliáš (DNS). Mimo jiné se nakrojil fantastický dort ve tvaru šasi, který věnoval distributor Veracompu.

-fes-



Produktová výstavka v předšálí



Michal Zlesák zahajuje setkání



Na konci byla tombola. Cenu předává Lucie Stránská z Veracompu

SEZNAM INZERENTŮ

Acer Czech Republic, s. r. o.	www.acer.cz
AGEM.CZ, s. r. o.	www.agem.cz
APC by Schneider Electric	www.apcc.cz
Axis Communications, s. r. o.	www.apc.com
Brother International CZ, s. r. o.	www.brother.cz
CANON CZ, s. r. o.	www.canon.cz
DELL Computer, spol. s r. o.	www.dell.cz
DNS, a. s.	www.dns.cz
eD´ system Czech, a. s.	www.edsystem.cz
EET EUROPARTS, s. r. o.	www.eeteuroparts.cz
EIZO Europe GmbH o.s.	www.eizo.cz
ESET software, spol. s r. o.	www.eset.cz
ESET, spol. s r. o.	www.eset.sk
Fujitsu Technology Solutions, s. r. o.	www.fujitsu.cz
HEWLETT-PACKARD, s. r. o.	www.hp.cz
KOBE, s. r. o.	www.kobe.cz
Lenovo Technology B.V. organizační složka	www.lenovo.cz
MICROSOFT, s. r. o.	www.microsoft.cz
QNAP	www.qnap.com
SWS, a. s.	www.sws.cz
Toshiba Europe GmbH organizační složka	www.toshiba-czech.com
TP-LINK	www.tp-link.cz
ZyXEL Communications Czech, s. r. o.	www.zyxel.cz

REJSTŘÍK FIREM

100Mega Distribution	6, 10, 65
ABC Data	6, 8, 10, 28, 36, 54
Acer	8, 60
Acronis	6
Agem Computers	10, 36
Amazon	20
AMD	62
Anect	8, 66
APC	4, 33, 60, 63
Apple	14, 34, 35
Arrow ECS	8
ASBIS CZ	8
ASBIS SK	10, 28, 54
Asus	8, 35, 62
AT Computers	6, 10, 28, 36, 48, 54
AutoCont	8
AVG	6
Avnet	4, 8, 18, 19, 20, 22, 46, 48, 51, 61
Axis	6, 27
Bang & Olufsen	6
Belkin	60
BenQ	10, 65
Braun	62
Brocade	48
Brother	60, 63, 65
Canon	60
Cisco	6, 8, 60
Comring	52
České Radiokomunikace	8
CNB	16
Dell	6, 8, 19, 20, 22, 37, 60, 65
D-Link	35
DNS	4, 12, 13, 14, 18, 19, 20, 22, 48, 63, 66
eD´system Czech	6, 10, 28, 45, 48, 54, 62
eD´system Slovakia	10, 28, 36, 54
EMC	8
Epson	10, 62, 65
Eset	60
Extreme Networks	64, 66
FS Networks	8
Facebook	14
Fortinet	64, 66
Fujitsu	4, 8, 10, 18, 19, 20, 22, 60, 64
Galaxy	50, 60
Garbler	6
Genius	62
GIG	4, 6, 16, 17
Gigabyte	6
Google	30, 33, 35
Hewlett-Packard	4, 37, 44, 48, 51
HP	4, 8, 19, 20, 22, 37, 44, 48, 51, 60, 62, 65
Huawei	6
Check Point	8
Cherry	6
IBM	4, 8, 13, 14, 37, 46, 61, 63
ICZ	64
IDC	6, 19
Impromat	46
Infor	14
Intel	3, 4, 6, 10, 27, 46, 48, 61, 64
Joyce	4, 32
Juniper Networks	8
Kaspersky	60
Kingston	60
Kobe	10
Konica Minolta	60
Lama Plus	4, 65
Lenovo	4, 8, 10, 60, 61
Lexmark	60, 65
LG	60, 62
Linksys	60
Logitech	35
Mercury	22
Microsoft	4, 6, 8, 14, 20, 34, 35, 37, 54, 60, 61, 65, 66
Minolta	60
MMD	10, 60
MSI	62
NetApp	4, 18, 19, 20, 22
Nikon	60
Novell	60
Nvidia	62
Oki	60, 65
Optoma	6, 62
Penia CZ	10
Philips	10
Powerbank	36
Ricoh	60
RSA	8
Samsung	4, 50, 60
SAS	38
Seagate	60
Schneider Electric	33, 63
SonicWall	6
Sony	8, 45, 52, 60
Star	46
SWS	10, 54, 60
SWS Distribution	10
Synology	6, 10
TCCM	6
Tech Data Distribution	10, 28, 54
T-Mobile	41, 66
Toshiba	8, 60
TP-Link	4, 6, 10, 36
Trust	62
Viewsonic	60
VMEare	6, 19, 20, 46, 51
Vodafone	8
WD	19, 20, 22, 28, 32
Well	4, 32
Westech	28
Western Digital	4, 22, 28, 65
Xerox	4, 41, 60
Zyxel	6, 57, 60

HP Business Partner Program



Podpora prodeje

Skutečně na dosah

Tým podpory prodeje

a speciální webová stránka pro partnery

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



Skvělé cenové podmínky

Opravdu výhodné partnerství

Individuální cenové nabídky

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



Odměna

Zvyšte své zisky

Motivační odměny

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

Podmínky vstupu do programu

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

Neváhejte a registrujte se ještě dnes!

Všichni noví partneři, kteří se registrují s výše uvedeným referenčním kódem do 15. 7. 2015, získávají SLEVU 500 Kč na nákup HP počítačů, tiskáren a spotřebního materiálu u autorizovaných distributorů HP.* Informace o SLEVĚ Vám budou zaslány přímo z HP.

* Sleva bude poskytnuta jen společnostem, které splňují výše uvedená kritéria a nejsou zařazené v žádném jiném partnerském programu HP PPS.

V případě jakýchkoliv otázek nás, prosím, kontaktujte



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



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





ENJOY SAFER TECHNOLOGY™

DOKAŽTE VÍCE JAKO ESET PARTNER

- Motivační marže dle výkonu
- Systematické vzdělávání obchodníků a techniků
- Nabídka poptávaných produktů na českém trhu
- Pohodový tým a aktivní podpora vašeho obchodu
- Objednávky 24/7 v ESET partnerské zóně



Využijte našich služeb a zaregistrujte se na partner.eset.cz

Více info na tel.: 222 811 135