

Reseller Magazine

První časopis na trhu soustředěný výhradně na prodejní kanál ICT

Číslo 6, ročník 14, vyšlo 1. června 2016

Poslední šance!

Připomeňte svým zákazníkům konec
bezplatného upgradu na Windows 10 Pro.

Upgrade
ZDARMA
do 29. 7. 2016

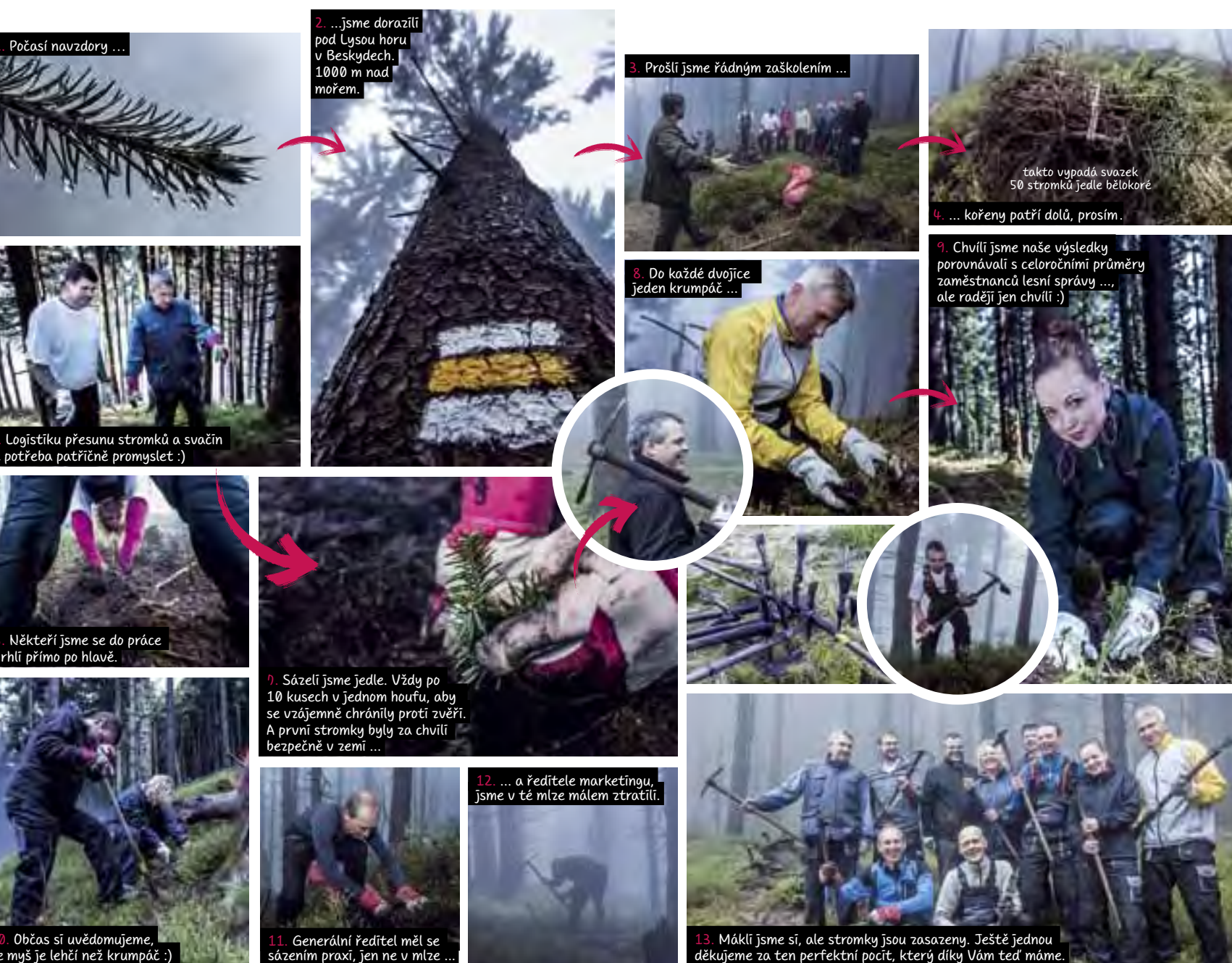
Více k tématice Windows 10
v organizacích si přečtěte uvnitř.

www.windows.cz



ŽIJTE HUDBOU NAPLNO S LG
Obklopte se inteligentním zvukem od
1. 4. 2016 **exkluzivně u SWS a.s.**





Za získané hlasy v anketě o nejlepšího distributora
jsme slíbili vysázet stromky

10

členů managementu
eD'system

1485

nových stromků zasazených
v CHKO Beskydy

56

hodin tvrdé
práce

CHCETE VIDĚT VÍCE?

www.1485.cz



Data, data, data...

Bylo brzké ráno, druhý máj, ranní máj, práce čas, když kolegy produkčního nesl se redakcí hlas: „Proboha, mně všechny disky zčervenaly!“ Honem jsme se seběhli a uzřeli krutou pravdu: Disku prostor jsme naplnili a o jeho rozšíření ponížene žádati budeme muset. Tomáši! Štěpáne! Josefe! (Josef je náš IT technik...)

Ale teď vážně – data, kam se podíváte. Můj cloudový účet hlásí téměř plno, co měsíc odmazávám ze svého stroje přebytečné kraviny a mailová schránka se vesele plní kontinuálně. Kam s daty? A co s nimi? Prý je půjde zanalyzovat a zlepšíme si tím život... Říkáme tomu Big Data. Zní to krásně, ale neřeší to problém – kam s daty?

Rozhodli jsme se proto podívat se oblasti storage na zaubek, a to trochu netradiční formou – požádali jsme o odborný trendový článek, který jsme opentlili komentáři zástupců výrobců s jejich pohledem na tuto problematiku – takový netradiční kulatý stůl. Jsme moc zvědaví, jak se vám to bude líbit – určitě dejte vědět, protože pokud ano, tak to rádi zopakujeme.

A ani na dalších tématech jsme se nešetřili – IP kamery letos slaví 20 let a to je krásné výročí a zároveň důvod se o ně zajímat. Připravili jsme proto články, které vás seznámí s jejich historií a využitím. Nezapomněli jsme ani na hráče, protože se blíží vysvědčení a ideálním dárkem bývá třeba herní počítač nebo jiné herní vybavení... (Vím to sám, vždycky jsem ho chtěl, nikdy ho nedostal... Smrk...) Nalistujte proto náš speciál na straně 46 s hned několika přidruženými zajímavými články, komentáři a rozhovory.

Takže... Čtení máte a já jdu na další číslo. Bude-li ho tedy kam uložit. Zbývá posledních 84 GB...

Štěpán Feik, vedoucí vydání, feik@dcd.cz

Reseller Magazine

První časopis na trhu soustředěný výhradně na prodejní kanál ICT

Číslo 6/2016, ročník 14. Vychází jednou měsíčně, toto číslo vyšlo 1. června 2016

Vydavatel:

DCD Publishing, Lublaňská 1730/21, 120 00 Praha 2, IČ: 25560701, tel.: 224 936 895, fax: 224 936 908, www.reseller.cz, www.rmold.cz, www.dcd.cz

Ředitel pro strategii:

Karel Rumler, rumler@dcd.cz

Vedoucí vydání:

Bc. Štěpán Feik, feik@dcd.cz (fes)

Redaktor RMOL.cz:

Bc. František Doupal, doupal@dcd.cz (dof)

Jazyková korektura:

Mgr. Kateřina Skokanová

Stálí spolupracovníci:

Ing. Luboslav Lacko, Ondřej Jan Kosnar (ojk), Michala Benešová (bem)

Grafika a sazba:

Radek Štěpánek, stepanek@dcd.cz

Obchod a inzerce:

Lenka Hortvíková, hortvikova@dcd.cz

Ing. Sandra Davidová, davidova@dcd.cz

Mgr. Petra Beranová, beranova@dcd.cz

zpravy@dcd.cz

Marketing:

Zpravodajství:

Promoakce:

www.rmold.cz/node/add/promoakce

Kalendář akcí:

www.rmold.cz/node/add/akce

Objednávky:

predplatne@dcd.cz, www.dcd.cz

Produkce:

Tomáš Brejša, brejsa@dcd.cz

Distribuce:

SEND Předplatné, spol. s r. o., Ve Žlábku 1800/77, 193 00 Praha 9

Registrace:

MK ČR E 14482, ISSN 1214-3146

© DCD Publishing, s. r. o.

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

inzerce ▼

KOMPLETNÍ ŘEŠENÍ PRO LTE PŘIPOJENÍ



3G/4G routery Dovado

- sdílení LTE modemu
- vysoká spolehlivost
- LTE až do 300Mbps
- vzdálené ovládání
- domácí automatizace

dovado



LTE antény Poynting

- výrazné zlepšení příjmu
- vyšší rychlost připojení
- prvotřídní kvalita
- mobilní i stacionární provedení
- garance parametrů



www.kobe.cz



ROZHOVOR

12

Lidé jsou základním kamenem firmy

Společnost DNS je na poli distribuce významným jménem. O to, jak je ve společnosti spokojen, jaké změny se za jeho působení udály i jak vnímá konkurenci, se s námi podělil marketingový ředitel Ivan Chovanec.

Jak se vám v DNS líbí a co to pro vás znamená, tady pracovat?

V DNS jsem teprve krátce, ale zatím se mi tady líbí velmi. Jsem příjemně překvapen prostředím a kvalitou lidí. U nich bych vyzdvihl zejména profesionalitu, ochotu i neformální vztahy, což DNS pomáhá být jedničkou v oblasti distribuce s přidanou hodnotou. DNS je na trhu 20 let, má důvěru partnerů a široké portfolio, které chce ještě rozšířit. Prostě samá pozitivita.

Co to pro vás znamená, nastoupit...



TÉMA ČÍSLA

18

Budoucnost storage: Žádaná, flashová, tierovaná

Pojďme se společně podívat na to, co momentálně a v budoucnu zahýbe trhem se storage pro SMB a kam zase po čase dokráčela moderní technologie.

Na úvod by se slušelo si vyjasnit, co je to vlastně SMB – z pohledu velkých IT hráčů se totiž pod tímto pojmem skrývá až 99% českého trhu. Spíše by sedělo označení „Small“, kdy hovoříme o firmách s jednotkami zaměstnanců. Zajímavé ještě je, že jsou i společnosti, které i s počtem pracovníků kolem deseti mají infrastrukturu za miliony dolarů. Tím vším chci říct, že nastala nová éra – digitální, postavená na IT technologiích a staré dobré škatulkování nemusí mnohdy stačit...



TÉMA ČÍSLA

46

E-sport na vzestupu, herní příslušenství letí

Herní hardware a příslušenství začínají být stále žádanější. Příčin je přitom hned několik, nejvýraznější je rostoucí popularita takzvaného e-sportu, který se stává lukrativní a uznávanou aktivitou, do které se začíná čím dál více investovat.

Herní turnaje, náročné tréninky, profesionální herní skupiny, sponzoři (nejen) z řad technologických společností a výrobců hardwaru, to je dnešní gamingová scéna. O e-sport projevují zájem i společnosti a investoři mimo IT, přenosy z herních šampionátů začínají dotahovat na klasická sportovní utkání. Pozoruhodným trendem posledních let je kupování herních týmů...



ZPRAVODAJSTVÍ

- 6 Distribuce, krátce z trhu, produkty, personál

ROZHOVOR

- 12 DNS: Ivan Chovanec
33 Panasonic: Jan Šplíchal
40 HP: Roman Vaníček
44 SUSE: Miroslav Kořen
50 AOC a Gunrunners: František Koutník a Michal Filip
52 Lama Plus: Roman Lamacz
54 Seznamte se: Mobilní divize eD' system Czech
57 RifiT: Richard Fabián

KOMENTÁŘ

- 14 IEC 30134-2: Záchrana pro indikátor PUE?
38 Upgrade na Windows 10 je stále zdarma – i pro firmy
48 Pohled na život profesionálních hráčů

PŘEHLED TRHU

- 16 Monitory bez TV tuneru a webkamery podle GfK
24 IDC: Prodej externích úložišť v regionu CEMA klesl

TÉMA ČÍSLA

- 18 Storage pro SMB
26 Jak vybrat domácí IP kameru
30 Síťové kamery slaví 20 let
46 E-sport na vzestupu

PŘÍLEŽITOST

- 22 Zowie by BenQ: Novinky na trhu periferií
24 Lenovo: Přechod na třetí platformu
28 Axis: Síťové kamery s inovativním designem
29 Canon: Vysoce citlivé a přizpůsobivé kamery
32 QNAP: Surveillance Station
42 Eset: Odborná setkání jako podpora i příležitost
51 Dell Alienware: Splněný sen každého hráče
53 HP Inc: HP ZBook Studio
56 Panasonic: Lehké kapesní tablety bez kompromisů

PROFIL VÝROBCE

- 36 G2Server

OBCHOD

- 58 Jen intuice nestačí – část druhá
60 Právo pro resellery

SETKÁNÍ

- 61 SecNet 2016 a Data v pohybu
62 Školení AirLive a Synology, Microsoft Awards 2016 mají vítěze
63 Čtvrt století černé a žluté v Čejkovicích
64 Jedenácté setkání na zámku v Topolčankách, ABC Data uspořádala Show IT v rytmu samby
65 100Mega StarDays 2016 ve znamení gamingu, Kontejnerové platformy s Red Hatem
66 EMC a Avnet s partnery v Dejvickém divadle

HP ProLiant Gen9 s Windows Server 2012 R2

Hewlett Packard
Enterprise

ROK

Výkon nové generace a záruka ochrany dat

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

Zajistěte vašemu zákazníkovi migraci včas a ušetříte mu desítky tisíc korun! **Pouze nyní u společnosti Hewlett-Packard servery se slevou 37% a Windows Server 2012 R2 se slevou 20%**

Vlastnosti serverů HP ProLiant Gen9:

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



HP ProLiant ML350 Gen9

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

Part Number: K8J99A **Akční cena: 53 490**
Běžná cena: 84 890 Kč **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: 51 190 Kč**
Běžná cena: 81 250 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: 59 990 Kč**
Běžná cena: 95 220 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: 18 360 Kč
Akční cena: 13 490 Kč
Sleva: 20 %

 **Windows Server 2012**

Uvedené ceny platí do 31. 7. 2016.

Servery HP ProLiant Gen9 budete moci zakoupit u těchto distributorů:

AT Computers a.s.
www.atcomp.cz

ATComputers

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

ed Follow
the future

Trust Smart Home u eD' system Czech

Společnost eD' system Czech se stala autorizovaným distributorem produktů pro chytrou domácnost firmy Trust. Trust Smart Home zahrnuje bezpečnostní prvky, vč. sirén a magnetických spínačů, ovládání světel a zásuvek, a to jak uvnitř budovy, tak venku s krytím IP. Nabídka obsahuje i integraci na stávající infrastrukturu v domě či bytě. Komunikace s přístroji probíhá bezdrátově prostřednictvím internetových stanic a vše lze ovládat i přes mobilní zařízení. Více informací poskytnete produktový manažer Marek Gajdecka (mgajdecka@edsystem.cz).

Tech Data distributorem Lookout

Tech Data Europe uzavřela distribuční kontrakt se specialistou na mobilní bezpečnost Lookout. Mobilní aplikace firmy Lookout pro iOS a Android poskytují ochranu pro zabezpečení mobilních zařízení včetně automatické ochrany proti virům, malwaru a spywaru, ochranu při ztrátě nebo krádeži telefonu, správu soukromí a zálohování. Program pro nákup licencí Smart Code Licencing umožňuje nakupovat licence Premium nabídek pro firemní i koncové zákazníky.

LaCie a Avacom u AT Computers

Do portfolia společnosti AT Computers v České republice i na Slovensku přibyla značka LaCie, která spadá pod křídla firmy Seagate. Portfolio zahrnuje externí úložné systémy pro platformu Thunderbolt, PC systémy i mobilní úložiště. O značku LaCie se v AT Computers stará produktový manažer Martin Deutsch.

Dále ATC rozšířilo nabídku o baterie české společnosti Avacom. Zákazníci tak mohou vybírat ze široké nabídky baterií a adaptérů pro fotoaparáty, videokamery a další zařízení. Osobou odpovědnou za distribuci baterií Avacom je projektová manažerka Alžběta Banašová.

Arrow distributorem FireEye

Společnost Arrow se stala výhradním autorizovaným distributorem produktů FireEye pro Českou republiku a Slovensko. Na základě nové smlouvy budou společnosti Arrow a FireEye společně pracovat na upevnění pozic na existujících trzích a rovněž na vstupu do nových teritorií a dalších rostoucích sektorů. Arrow distribuční kanál podpoří týmem vyhrazených specialistů, nabídkou finančních a leasingových možností nebo investicemi do demo zařízení. ■

Počítače Prestigio se vrací – ačkoli je nyní Prestigio známé především jako výrobce smartphonů a tabletů, tak kromě mobilních zařízení produkuje již řadu let i osobní počítače. Prodej Prestigio PC se po krátké odmlce vrátil do České republiky prostřednictvím distributora ASBIS CZ.

České e-shopy nakročily k dalšímu rekordu – množství nákupů, které Češi uskutečnili v internetových obchodech, rostlo také v prvním čtvrtletí letošního roku. Obrat prodejců vzrostl podle analýzy společnosti Acomware meziročně o zhruba 18%. Pokud by takto trh rostl i po celý zbytek letošního roku, zvýšil by se celkový obrat e-commerce z loňských 81 na zhruba 96 miliard korun.

Promoakce výrobců
a distributorů
na jednom místě



Reseller Magazine

OnLine

Servodata mají nového vlastníka – necelých pět let po vstupu do společnosti Servodata prodal Genesis Private Equity Fund II svůj majetkový podíl české firmě BDO Advisory, která je součástí páté největší sítě auditorů a poradenských společností na světě.

Prodej PC v regionu EMEA klesal – v prvním čtvrtletí roku 2016 se v regionu EMEA dle společnosti Gartner prodalo 19,5 milionu osobních počítačů, což představuje meziroční pokles o 10%.

Tiskárenskou firmu Lexmark koupí Číňané – firma Lexmark bude mít nového majitele. Za 3,6 miliardy amerických dolarů ji kupuje čínská společnost Apex spolu se skupinou PAG Asia Capital.

Prodej cloudové infrastruktury roste – celosvětové tržby z prodeje cloudových infrastrukturálních produktů stouply dle IDC v roce 2015 o 21% na 29 miliard dolarů. Ve čtvrtém čtvrtletí pak tržby stouply meziročně o 15,7% na 8,2 miliardy dolarů.

Prodej PC v 1. čtvrtletí 2016 nadále klesal – celosvětový prodej PC dle IDC dosáhl za první čtvrtletí 60,6 milionu kusů, což představuje meziroční propad o 11,5%.

QNAP vydal nový OS pro NAS servery – operační systém QTS 4.2.1 přináší řadu novinek včetně podpory síťového a virtuálního switchu a aktualizovaných a modernizovaných aplikací pro práci i zábavu.

Sophos přináší nový software i hardware – Sophos zpřístupnil novou verzi řešení UTM (9.4), která se mimo dalších změn může pochlubit technologií sandboxingu, jež je tak nově dostupná i pro malé a střední firmy. Mimo to Sophos také rozšířil nabídku svých hardwarových řešení.

Nová UPS Schneider Electric – nabídka zdrojů nepřerušitelného napájení UPS řady MGE Galaxy 300 vhodných pro malé a střední podniky, komerční budovy a technické objekty s malými serverovými místnostmi, se rozrostla o modely s výkonem 60 kVA a 80 kVA.

Tržby za bezpečnost v IoT – celosvětové tržby za bezpečnost pro internet věcí dosáhnou dle Gartneru v roce 2016 až 348 milionů dolarů. Tedy o 23,7% více než v roce 2015. V roce 2018 by mělo jít až o 547 milionů dolarů.

Slovenské AT Computers v programe CSP – vďaka programu Microsoft Cloud Solution Provider (CSP) môžu partneri firmy ponúkať riešenia v oblasti produktivity, infraštruktúry a vzťahov so zákazníkmi prostredníctvom riešení ako Office 365, Windows Intune, Enterprise Mobility Suite, Azure a CRM Online.

Prodej smartphonů stagnoval – v prvním čtvrtletí 2016 se dle IDC prodalo 334,9 milionů smartphonů, což představuje oproti loňským 334,3 milionům jen minimální nárůst.

IBM mří na kognitivní éru – společnost představila tři produkty z oblasti plně flashových diskových polí s kognitivními funkcemi, k nimž patří samooptimalizační technologie a minimální latence 250μs (mikrosekund). Cílem je urychlit nástup kognitivních řešení.

CZC.cz má VIP program pro firemní zákazníky – k výhodám patří nejen snížená cenová hladina nebo přednostní odbavení, ale i přímý kontakt na osobního B2B specialistu, možnost platby na fakturu se splatností nebo prodloužená lhůta na vrácení zboží a další výhody.

Dell Premium Support pro počítače a tablety – díky nové službě se mohou i čeští zákazníci v případě problémů obracet na techniky kdykoliv a kdekoli na světě. Nová služba jim zároveň zajistí celodenní servis s dálkovou diagnostikou a proaktivní automatizovanou technologií podpory.

Lenovo rozšiřuje výrobu v Evropě – již v létě zahájí maďarská firma Flex výrobu produktů pro podnikové zákazníky včetně serverů x86 nebo úložišť a síťových zařízení pro datová centra. Zákazníci se mohou těšit na kratší dodací lhůty a větší flexibilitu při vyřizování objednávek.

Nvidia GeForce GTX 1080 přinese vyšší výkon i lepší efektivitu – společnost Nvidia představila své první herní GPU založené na architektuře Pascal. Oproti současné špičce, GeForce Titan X, přináší až dvakrát vyšší výkon a až třikrát vyšší energetickou efektivitu.

Windows 10 na 300 milionech PC – společnost Microsoft se pochlubila informací, že operační systém Windows 10 aktuálně běží na více než 300 milionech počítačů.

Nová divize Elko EP rozvíjí maloobchod – chytrá elektroinstalace iNels, která umožňuje ovládat činnosti v domě (osvětlení, zavlažování, vytápění, klimatizaci či bezpečnostní kamery) pomocí mobilu proniká do nabídky maloobchodních řetězců. Díky tomu se také změnila struktura společnosti Elko EP, která řešení iNels vyrábí. ■



RRC-CZ distributorem
TISKOVÉHO ŘEŠENÍ
Honeywell



Kompletní portfolio tiskového řešení Honeywell můžete nyní nakupovat na **www.rrc24.com**

Nabízíme řešení mobilních, stolních a průmyslových tiskáren včetně spotřebního materiálu Honeywell (Datamax a Intermec)

Nabídněte svým zákazníkům ucelené řešení do všech oblastí trhu.

Nabízíme Vám:

- Technickou podporu pre-sales a post-sales
- Marketingovou podporu
- Školení
- Projektovou podporu
- Finanční podporu
- Zapůjčení tiskáren pro testovací účely



Avnet: Gabriel Maxa a Martin Bláha

Společnost Avnet po získání kontraktu na distribuci kompletního portfolia HPE Aruba posílila svůj tým zaměřený na řešení HPE Aruba o Martina Bláhu a Gabriela Maxu. **Martin Bláha** zastává pozici HPE Aruba business development manager a je zodpovědný za rozvoj partnerských vztahů a obchodu. Přišel ze společnosti DNS, kde působil na pozici account manager HPE. Na pozici HPE Aruba technical specialist nastoupil **Gabriel Maxa**, jehož hlavním úkolem v Avnetu je technická podpora, školení a instalace v oblasti síťových prvků HPE Aruba. Předtím šest let působil v DNS na pozici solution architect v oblasti HPE networkingu. Jako certifikovaný instruktor HPE vedl školení a semináře pro partnery a zákazníky na českém i slovenském trhu.



Gabriel Maxa



Martin Bláha

Sophos: Michal Hebeda

Společnost Sophos rozšířila v České republice svůj tým o **Michala Hebedu**, který zastává funkci sales engineer pro oblast Skandinávie, střední a východní Evropy, Středního východu a Afriky se zaměřením na ČR a SR. Michal Hebeda je zodpovědný za předprodejní podporu distributorů, partnerů a jejich zákazníků, předprodejní analýzy potřeb zákazníka a následné návrhy řešení. K další náplni práce Michala Hebedy patří příprava školení a prezentací společnosti Sophos a jejich produktů v regionu. Michal Hebeda se v IT pohybuje již déle než 15 let, do Sophosu přišel ze společnosti Kerio Technologies, kde působil jako sales engineer pro region střední a východní Evropy.



Michal Hebeda

DataSpring:**Zdeněk Honek a Marie Tomanová**

Obchodním ředitelem společnosti DataSpring se stal **Zdeněk Honek**. Zodpovědný je za vedení obchodní divize a rozvoj produktového portfolia. Zdeněk Honek má s ICT v prostředí nadnárodních společností dlouholeté zkušenosti. Naposledy zastával funkci country manažera ve společnosti SAS Institute, kde byl zároveň ředitelem české pobočky. Předtím působil na obchodně-manažerských pozicích ve společnostech Microsoft a Creditinfo Solutions. Finanční ředitelkou společnosti DataSpring se stala **Marie Tomanová**.



Zdeněk Honek



Marie Tomanová

Zodpovědná je za firemní finance a controlling, lidské zdroje, právní oddělení a také backoffice. Marie Tomanová svou profesní kariéru začala v oddělení auditu firmy Arthur Andersen, poté dva roky působila na finančních pozicích v T-Mobilu. V posledních letech pracovala ve firmě Český Mobil, později Vodafone, ve financích a na pozici ředitelky provozních financí.

Fortinet: Katzer, Ignjatovič, Plíhal a Šimová

Obchodní tým společnosti Fortinet posílil na pozici major account managera pro ČR **Petr Katzer**. Jeho rolí je rozvoj obchodních příležitostí a péče o zákazníky ze segmentu korporací. Petr Katzer má více než desetileté zkušenosti z obchodních pozic v IT firmách, jako jsou Cisco, Dimension Data nebo ICZ. **Martin Ignjatovič** se stal systémovým inženýrem pro region střední a východní Evropy. Jeho úkolem je asistence při prodejním cyklu od předprodejních prezentací až po technickou poprodejní podporu a vzdělávání zákazníků. Ignjatovič působí ve Fortinetu od roku 2014, kdy začal jako inženýr technické podpory pro region EMEA. **Michal Plíhal** byl jmenován channel account managerem pro region střední a východní Evropy se zaměřením na malé a střední podniky. Před nástupem do Fortinetu pracoval jako produktový manažer v DNS, kde zodpovídal za prodeje produktů Fortinet i dalších bezpečnostních řešení. Působil také v AVG Technologies a ABRA Software. Na pozici inside sales representative pro region CEE nastoupila **Jana Šimová**. Předtím působila ve firmách MHM Computer a ICZ.



Martin Ignjatovič



Michal Plíhal

DNS: Ivan Chovanec a David Zeman

Marketingovým ředitelem společnosti DNS byl jmenován **Ivan Chovanec**. Svou kariéru započal ve společnosti Xerox, ve které působil nejdříve jako specialista marketingových aplikací a posléze jako marketingový a PR manažer. Řízení a rozvoj marketingových a PR aktivit měl na starosti také během svého čtyřletého působení ve společnosti Doosan Škoda Power. Pozici business development managera v divizi IBM & Lenovo v DNS nově zastává **David Zeman**, který v posledních šesti letech působil na různých pozicích v IBM. Jeho úkolem je podpora obchodních partnerů a upevňování vztahů se zákazníky.



Ivan Chovanec



David Zeman

Westcon UCC: Thomas Pött

Thomas Pött odpovídá za vedení obchodní jednotky Skype for Business ve společnosti Westcon UCC. Thomas Pött přišel ze společnosti Microsoft, kde naposledy zastával funkci principal consultant/business development manager, byl členem Microsoft German Inner Circle a od roku 2012 je prvním ze tří nositelů ocenění Microsoft Most Valuable Professionals v regionu DACH v kategorii Skype for Business. U společnosti Westcon UCC se věnuje obchodnímu rozvoji v oblasti Skype for Business (Microsoft Lync).



Thomas Pött

Infomatic: Boris Kuzmiak

Tým společnosti Infomatic na pozici sales managera posílil **Boris Kuzmiak**. Jeho úkolem je budovat a rozšiřovat obchodní vztahy v České republice, na Slovensku a v přilehlých oblastech. Boris Kuzmiak odstartoval svou pracovní dráhu jako projektový manažer ve společnosti Incheba BA, kde se specializoval na obchod. Zkušenosti získal také ve firmách ComGate, Telefónica O2, Optimics a Safetica Technologies.



Boris Kuzmiak

Intel: Diane Bryantová

Společnost Intel povýšila **Diane Bryantovou** do pozice výkonné viceprezidentky. Bryantová působí od roku 2012 jako generální manažerka divize datových center a jako viceprezidentka společnosti. Povýšení odráží postavení a výsledky Diane Bryantové, které během své kariéry v Intelu dosáhla, a také rostoucí úlohu cloudu a datových center. Ve společnosti pracuje od roku 1985.



Diane Bryantová

D-Link: Thomas von Baross

Viceprezidentem pro střední, severní a východní Evropu ve společnosti D-Link byl jmenován **Thomas von Baross**, který měl dosud na starosti země střední a východní Evropy a nyní řídí také veškerou činnost v zemích Beneluxu, ve Švédsku, Finsku, Dánsku a Norsku. Thomas von Baross převzal odpovědnost za skandinávské státy a země Beneluxu od Matse Bragera, který se po 20 letech vzdal své funkce a opustil D-Link. Thomas von Baross má téměř 20 let zkušeností v ITC průmyslu a v D-Linku působí již 11 let.



Thomas von Baross

HERNÍ ŽIDLE AROZZI

Každý kdo hraje amatérsky, nebo profesionálně počítačové hry, ví, že pokud chce vyhrávat, nepotřebuje jen herní PC, myš, klávesnici a monitor, ale potřebuje také kvalitní herní židli. Nyní máme v nabídce herní křesla se spoustou vychytávek, které by u konkurenčních značek stály dvakrát tolik! Zkrátka kvalita za super cenu.



Cena již za

4 490 Kč
včetně DPH

100/Mega
DISTRIBUTION

Výhradní distributor

Arozzi
Designed in Sweden



AirLive: IP kamera Smart Cube 300W

Bezdrátová IP kamera AirLive SmartCube 300W s rozlišením 3 Mpx je vybavena různými chytrými funkcemi, jako je například počítání zákazníků v obchodech nebo měření teploty a vlhkosti prostředí. Díky režimu DoorCam s říditelnou obousměrnou zvukovou signalizací je vhodná i pro řízení prodejen nebo hlídání domů. Pro ochranu domácností je kamera vybavena PIR senzorem, jenž detekuje jakýkoli pohyb a posílá oznámení do chytrého telefonu majitele. Komunikaci kamery zajišťuje bezdrátová technologie Wi-Fi (802.11n) nebo rozhraní Ethernet. Obslužná aplikace je dostupná pro platformy Android a iOS.

Distribuce ČR a SR: 100Mega Distribution, AT Computers



Samsung: tablet Galaxy Tab A 7.0 (2016)

Tablet Samsung Galaxy Tab A 7.0 (2016) s úhlopříčkou displeje 7" se vrací k poměru stran 16 : 9. Díky dlouhé výdrži, fotoaparátu, dětskému režimu či flexibilnímu systému Android jde o praktické zařízení s uplatněním doma i na cestách. Tablety dnes již nejsou určeny pouze do rukou dospělých uživatelů. Vylepšený dětský režim Kids Mode 4.0 nabízí širší kreslicí plochu a lepší zvukové efekty, takže se budou bavit i děti. V nabídce je také možnost uzamčení aplikací a nastavení doby užívání, takže děti nevymažou obsah ani neupraví nastavení. Tablet nabízí dva fotoaparáty (hlavní s rozlišením 5 Mpx a čelní s rozlišením 2 Mpx) doplněné o řadu funkcí. Na jedno nabití lze sledovat videa až devět hodin nebo poslouchat hudbu až 100 hodin.

Distribuce ČR: ABC Data, AT Computers, K+B Progres

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



D-Link: powerline sada AV2 2000

Sada umožňuje vytvořit síť s přenosovou rychlostí až 1 900 Mb/s skrze domovní elektrický rozvod pomocí dvou adaptérů. Díky podpoře optimalizace datových přenosů, určující priority internetové komunikace navíc



umožňuje spuštění několika procesů najednou a zabraňuje tak např. trhanému streamování. Ochrana před neoprávněným přístupem do sítě zajišťuje 128bitové šifrování AES. Do vestavěného gigabitového Ethernet portu RJ-45 lze zapojit koncové zařízení s LAN portem, switch nebo Wi-Fi přístupový bod, umožňující připojit k síti přes kabel nebo Wi-Fi několik dalších zařízení.

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

Distribuce SR: ASBIS SK, SWS Distribution

Lenovo: smartphone Moto G

Nejnovější generace smartphonu Moto G je vhodná pro uživatele vyznávající aktivní životní styl. Díky ochraně, která odpovídá normě IPX7, se telefon vypořádá nejen s rozlitou vodou, ale zvládne také náhodný pád do vody. Ochranné sklo Corning Gorilla Glass navíc chrání 5" HD displej před škrábanci. Baterie s kapacitou 2 470 mAh pak zajistí telefonu dostatek energie na celý den fungování bez nutnosti dobíjení. Smartphone také podporuje dvě SIM karty s inteligentním voláním. S touto funkcí si telefon zapamatuje, ze které SIM karty voláte na určité číslo, a pro další volání automaticky vybere stejnou SIM kartu.

Distribuce ČR: SWS



Axis: IP kamera P3707-PE

Kamera Axis P3707-PE je vhodná pro monitorování velkých otevřených ploch nebo pro pokrytí několika různých směrů sledování. Kamera pracuje v rozlišení 8 Mpx a obsahuje čtyři kamerové senzory, jejichž umístění na kruhové dráze lze upravovat tak, aby byly namířeny do požadovaného směru. Každý kamerový senzor lze individuálně naklánět a nastavit pro horizontální úhel snímání od 108° do 54° a buď pro široký, nebo přiblížený záběr.

Distribuce ČR: ADI Global Distribution, Anixter, Tech Data Distribution (Azlan a Datech)

Distribuce SR: ADI Global Distribution, Anixter, ASBIS SK



Brother: tiskárny a multifunkce řady L6000

Společnost Brother uvedla na český trh novou řadu monochromatických laserových tiskáren a multifunkcí L6000 vyvinutých speciálně pro firemní prostředí a organizace, které každodenně tisknou ve velkém objemu. Díky své robustní

konstrukci jsou tiskárny vhodné i pro nasazení na těch nejfrekventovanějších pracovištích. Klíčovou vlastností nových černobílých laserových tiskáren je rychlost tisku 50 stran za minutu a využití ekonomických tonerů, které potisknou až 20 000 stran.

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

Distribuce SR: eD' system Slovakia, Euro Data



Dell: notebooky Latitude 13 řady 7000

Notebooky Dell Latitude 13 řady 7000 jsou určeny především pro firemní zákazníky a nabízejí odolné tělo z hliníku a uhlíkových vláken, až osmihodinovou výdrž při práci na baterie, antireflexní displej s rozlišením až 3 200 × 1 800 bodů či rozsáhlé možnosti připojení, správy a zabezpečení. Kvalitu a spolehlivost šasi potvrzuje testování MIL-STD 810G. Notebook využívá procesory Intel Core m5 a m7 v kombinaci s až 8 GB operační pamětí a až 256GB SSD. Uživatel se může spolehnout na technologie, jako jsou Intel VPro a Intel Pro WiDi nebo port Thunderbolt 3.

Distribuce ČR: 100Mega Distribution, AT Computers, SWS

Distribuce SR: ASBIS SK, eD' system Slovakia, Westech



HP: pracovní stanice Z1

Třetí generace pracovní all-in-one stanice HP Z1 určené pro náročné uživatele je ve srovnání s předchozí generací menší, tenčí a lehčí a přináší například antireflexní 4K UHD displej a volitelně i procesory Intel Xeon. Dále výbava čítá například 64 GB operační pamětí s podporou ECC, grafické karty Nvidia Quadro, dva disky PCIe HP Z Turbo Drive či řadu portů pro přenos dat a připojení dalších zařízení včetně dvou bočních rozhraní Thunderbolt 3 s USB 3.1, nabíjecím portem USB, čtečkou paměťových karet a rozhraním DisplayPort.

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

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



PRODÁVEJTE LENOVO SERVERY A ZÍSKEJTE DÁRKOVÉ ŠEKY!

Využijte speciální nabídku a získejte dárkové šeky za prodej Lenovo serverů System x a ThinkServer ze skladového portfolia.

Akce je platná od 1. 4. do 30. 6. 2016 nebo do vyprodání zásob.



Lenovo™

+ DÁRKOVÝ ŠEK

Server	+	Software	V hodnotě (bez DPH)	=	Cena
Lenovo ThinkServer nebo System x TopSeller, 2socketový Server*	+	TopSeller options a Lenovo Microsoft ROK licence**	80 000 Kč bez DPH	=	Šek Cadhoc v hodnotě 3 000 Kč
Lenovo ThinkServer nebo System x TopSeller, 2socketový Server*	+	TopSeller options a Lenovo Microsoft ROK licence**	65 000 Kč bez DPH	=	Šek Cadhoc v hodnotě 1 500 Kč
Lenovo Microsoft ROK licence Standard nebo Datacenter	+	Lenovo ThinkServer nebo Lenovo System x Microsoft Windows Server CAL 2012 licence	Za každý prodaný balíček a) 10 licencí CAL*** b) 50 licencí CAL***	=	Šek Cadhoc a) v hodnotě 300 Kč b) v hodnotě 1 500 Kč

Akce platí pro skladové produkty:

* 2socketový Lenovo ThinkServer nebo System x TopSeller server: x3300 M4, x3500 M4, x3530 M4, x3550 M4, x3630 M4, x3650 M4, x3500 M5, x3550 M5, x3650 M5, TD350, RD350, RD450, RD550, RD650

** MS produkty: Lenovo Microsoft Windows Server Standard 2012 ROK, Lenovo Microsoft Windows 2012 Datacentre ROK licence

*** Za každý prodaný balíček licencí Lenovo ThinkServer nebo System x Microsoft Windows Server CAL 2012 - 10 neb 50 CAL User nebo Device

Zašlete fakturu od distributora na zboží výše na email: info@thinkserver.cz.

Faktury budou ověřeny a v případě splnění podmínek vám bude zaslána odměna.

Více informací na www.lenovopartner.com

Dárkový šek - Cadhoc lze uplatnit například v síti prodejen Billa, Tesco, Baťa atd.
(více na www.seky.cz).

www.lenovo.cz

Pro více informací kontaktujte svého distributora:



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

Ivan Chovanec, marketingový ředitel

DNS



LIDÉ JSOU ZÁKLADNÍM KAMENEM FIRMY

ŠTEPÁN FEIK



Společnost DNS je na poli distribuce významným jménem. O to, jak je ve společnosti spokojen, jaké změny se za jeho působení udály i jak vnímá konkurenci, se s námi podělil marketingový ředitel Ivan Chovanec.

Jak se vám v DNS zatím líbí?

V DNS jsem teprve krátce, ale zatím se mi tady líbí velmi. Jsem příjemně překvapen prostředím a kvalitou lidí. U nich bych vyzdvihl zejména profesionalitu, ochotu i neformální vztahy, což DNS pomáhá být jedničkou v oblasti distribuce s přidanou hodnotou. DNS je na trhu 20 let, má důvěru partnerů a široké portfolio, které chce ještě rozšířit. Prostě samá pozitivita.

Co to pro vás znamená, nastoupit k přednímu IT value-add distributorovi?

Není to moje první zkušenost s firmou, která je ve své oblasti lídrem na trhu. Když vezmu svého předchozího zaměstnavatele – plzeňskou společnost Doosan Škoda Power, přední firmu v oblasti výroby parních turbín – jde o velmi podobnou zkušenost. Nastupuji do firmy, která už má renomé. A to je pro mě výzva, abych i já přispěl k tomu, aby se firma i v budoucnu udržela na stejné úrovni a dál se rozvíjela. S oblastí IT mám zkušenosti ze svého předchozího působení v Xeroxu, jehož byznys model je tomu v DNS velmi podobný.

Momentálně z pohledu našich čtenářů i z mého DNS prochází velkými změnami, nejenže je tady nové vedení, ale jsou zde změny v oblasti distribuce a došlo i na další personální změny, odešel Petr Plodík například. Jak to zvládáte?

Je asi normální, že z firmy někdo občas odejde a jiný přijde. Je to logický koloběh – i když je pravda, že v DNS byla fluktuace donedávna vyšší, než je běžné. O kvalitní lidi je zájem, obzvláště v IT, a oživení na pracovním trhu nám také zcela neprospívá. Nejspíš největší změna proběhla v loňském roce, kdy se vedení muselo ujmout pánové Martin Skalík a Petr Kuliš. Akcionáři se následně rozhodli management obnovit a doplnit. Top management se rozšířil o marketing, který byl předtím součástí obchodu. Směřování marketingu se tímto krokem trochu mění – chceme dělat více konferencí, více se profilovat na trhu a posilovat značku. Dále se chceme soustředit také na oblast HR, která je určitě strategická a důležitá. Rovněž se budeme zabývat business developmentem – kromě klasické distribuce, na které DNS stojí, chceme začít budovat další „nohu“.

Zaujal mě zmiňovaný důraz na HR, jak vnímáte HR?

Role HR je naprosto klíčová, ať už se jedná o všechny procesy od nábory přes KPI, roční vyhodnocování až po doplňování znalostí a školení. Nebo věci, které jsou důležité pro klíčové zaměstnance, tedy retenční management a rozvoj talentů. Práce

s lidmi je potřeba, lidé jsou základním stavebním kamenem firmy.

Vnímáte se jako „svěží vítr“ v týmu? Plánujete v oblasti marketingu něco velkého?

Určitě se vnímám jako „svěží vítr“ – jak už jsem zmínil, role marketingu v DNS posiluje, už není přímo podřízen obchodu. Teď byl o úroveň povýšen, což je pozitivní změna. Doposud jsme fungovali jako podpora jednotlivých divizí, bylo to přísně odděleno. Já bych byl rád, kdyby DNS začala fungovat po marketingové stránce více jako jedna firma. Musíme se profilovat a začít stavět na úspěších, kterých dosahujeme už řadu let. Chceme být více iniciativní, reagovat na trendy na trhu, možná i trochu tlačit na výrobce i partnery. Zkrátka být experty a odborníky. To znamená větší nároky, další výzvy a úkoly, nebyť jen podpůrným oddělením obchodních divizí. Nicméně bych chtěl zdůraznit, že zpětná vazba na trhu ze strany výrobců i partnerů je velmi pozitivní a marketing DNS považuji za jeden z nejlepších. To je skvělý základ.

DNS má velké portfolio produktů a služeb, hodlá je nadále rozšiřovat?

První oblastí je stávající core byznys DNS, tedy distribuce s přidanou hodnotou jako taková. Tady jsou dva směry, kterými se chceme vydat, – zprvce rozšiřování portfolio, nepůjdeme tedy cestou specializace, na trhu se objevila řada malých specializovaných distributorů. Chceme se soustředit na rozvoj stávajících služeb, ale také na další, například z oblasti financí, školení, instalace nebo lidských zdrojů. Nechceme se ale stát systémovým integrátorem, nechceme nabourat stávající model, chceme jen, aby ta naše „přidaná hodnota“ byla jasná pro partnery i pro výrobce. Chceme začít budovat oblast byznys developmentu, chceme se svést na vlně digitalizace. Chceme proniknout i do dalších segmentů, kde zatím nepůsobíme, a začít budovat tu zmíněnou novou „nohu“ DNS. Portfolio bylo vždycky silnou stránkou DNS a v tomto trendu budeme i nadále pokračovat a rozvineme služby.

Na trh vstupují nové značky, aplikace, startupová scéna přináší novou politiku. Sledujete trh? Máte někoho, kdo třeba vytipovává tyto potenciálně zajímavé projekty?

Zobecnil bych to na oblast aplikační a oblast cloudu, kde máme momentálně rozjetý projekt, který spouštíme, chceme propojit naše stávající partnery, budeme chtít, aby si vyzkoušeli nějaká řešení, ke kterým se dřív nedostali. Na druhé straně aplikační část, což je oblast, která nás zajímá, souvisí také s byznys developmentem. I tam sledujeme, co se na trhu děje, a to z pohledu případné akvizice. Vývoj na trhu je strašně rychlý a snažíme se to aktivně vstřebávat.

Trochu zákeřná otázka: Jak vnímáte konkurenci?

V obecné rovině vnímám konkurenci jako nezbytnou součást byznysu, protože často působí jako iniciátor změn, a pokud do trhu nezasahuje stát s nějakými monopolistickými snahami, může z její existence profitovat koncový zákazník.

Co se týče DNS, jsem v ní zatím příliš krátce na to, abych plně pronikl do toho, v čem jsou naše opravdu silné stránky oproti konkurenci, vnímám to zatím spíše zprostředkovaně od kolegů. Dle všeho nejsou rozdíly diametrální, všichni se pohybujeme na stejném trhu, kde se rozdávají stejné karty. Konkurenci sledujeme, stejně jako ona sleduje nás. V každém případě se musíme soustředit na naši přidanou hodnotu, měli bychom to být my, kdo je o krok napřed, neměli bychom se jen nechat vést ostatními. Chceme určovat dění na trhu a směr.

Co je podle vás ta „přidaná hodnota“?

Když to trochu zjednoduším, je přidaná hodnota to, za co vám klient ve výsledku zaplatí, důvod, proč s vámi chce někdo spolupracovat. Jde tedy o všechny činnosti, které do toho dáte. V DNS nepřesouváme krabice, tam jsou marže opravdu minimální – partner musí vidět, že pro něj děláte něco navíc. A to se nám daří – fiskální rok, který jsme skončili na konci března, byl historicky nejúspěšnější, rostli jsme o zhruba 10%, odsouhlasený plán na další fiskální rok počítá se stejným tempem.

Myslíte, že model výrobce-distributor-prodejce vydrží i do budoucna? Trh se mění...

Záleží na tom, kam se bude trh ubírat a jak velký „koláč“ pro distributory a jejich partnery zůstane. Byznys, jak jej děláme dnes, bude zachován, ale pravděpodobně bude do budoucna představovat menší část. Velcí výrobci navíc systematicky snižují počet distributorů i obchodních partnerů, ale nedovedu si představit, že dokážou pokrýt veškeré oblasti a služby. O to víc je potřeba držet naši pozici, nabízet přidanou hodnotu a posilovat oblast služeb. Proto chceme budovat i projekty v oblasti SMB a SME a jít do koncového trhu, chceme být do budoucna připraveni. Potenciál vidíme i v oblasti hybridního cloudu.

Co vás nejvíce fascinuje na světě ICT?

„Fascinuje“ je příliš silné slovo – v IT světě se pohybují už poměrně dlouhou dobu a na jeho tempo, i když po všech stránkách neskutečné, jsem si zvykl a nevnímám ho už jako něco zázračného. Prostě se stal přirozenou součástí života všech. Nicméně velmi pozoruhodné je to, že se z IT, potažmo ICT stal natolik multidisciplinární obor, že už patrně nelze narazit na IT experta, který by obsáhl všechny jeho části.

IEC 30134-2: Záchrana pro indikátor PUE?

JANNE PAANANEN

Stane se díky nové normě IEC 30134-2 indikátor efektivního využití odebrané energie PUE skutečně užitečným způsobem měření energetické efektivity datových center, nebo už jeho zneužívání na podporu marketingových slibů pošramotilo jeho reputaci natolik, že se z toho nevzpamatuje?

Indikátor efektivního využití odebrané energie (PUE) byl navržen a představen v roce 2006 sdružením Green Grid a měl sloužit jako užitečná a snadno pochopitelná metoda pro měření energetické efektivity datových center. Cílem bylo, aby indikátor PUE sloužil jako podnět pro zvýšení energetické efektivity tím, že umožní snadnou a rychlou kvantifikaci efektivity jednotlivých vylepšení. Je pravdou, že v naplňování tohoto cíle byl indikátor PUE velmi úspěšný a od jeho představení se typická energetická efektivita nových datových center výrazně zlepšila.

Indikátor PUE je v zásadě jen jednoduchým poměrem celkové energie využití datovým centrem k energii využití jeho IT funkcemi. Právě díky této jednoduchosti je indikátor PUE tak oblíbenou metodikou. Není však dokonalý a jeho slabiny až příliš často umožňovaly jeho zneužití na podporu přehnaně nadšených marketingových prohlášení. To podkopalo důvěru v indikátor PUE, který je proto dnes mnoha IT odborníky považován za zdiskreditovaný a nespolehlivý. Je to nešťastné, protože není pochyb o tom, že při správném použití je indikátor PUE velmi užitečným nástrojem.

Ke zneužití indikátoru PUE mohlo dojít proto, že až dosud nebyly definovány postupy pro jeho měření a výpočet. To dávalo společností možnost určovat hodnotu indikátoru PUE za optimálních podmínek (takový indikátor se často nazývá navržený indikátor PUE), tedy nikoli za podmínek, které představují běžný provoz daného datového centra.

Naštěstí se chystá vydání nové normy – IEC 30134-2. Ta byla vyvinuta speciálně proto, aby udělala z indikátoru PUE důvěryhodnější metodiku tím, že přesně určí, jak je potřeba dané parametry měřit a jaké informace musí měření doprovázet.

Konkrétně norma jasně stanovuje, že pokud je hodnota popisována jednoduše jako indikátor PUE, musí být založena na měřeních shromažďovaných během celého roku, čímž se vyloučí všechny vlivy různých ročních období. Je dovoleno určovat indikátor PUE i na základě údajů z kratšího období, ale výsledky musí být popsány jako hodnoty iPUE

(interim PUE = prozatímní indikátor PUE). Ty jsou určeny primárně pro porovnávání energetické efektivity nových datových center s navrženou hodnotou, aniž by bylo potřeba čekat celý rok, a pro poskytování relativně rychlé indikace efektivity prováděného měření, aby se zlepšila energetická efektivita již existujícího datového centra.

Norma IEC 30134-2 rovněž představuje důležité vylepšení tím, že definuje tři kategorie indikátoru PUE. Kategorie 1 (PUE1) přináší základní úroveň rozlišení údajů o energetické výkonnosti, kategorie 2 (PUE2) přináší střední úroveň rozlišení a kategorie 3 (PUE3) přináší pokročilou úroveň rozlišení. Pro všechny kategorie je vstupní energie měřena na začátku elektrické instalace, která zásobuje energii elektrické a mechanické vybavení v datovém centru. IT zatížení je však v závislosti na kategorii měřeno na jiných místech.

Nejdůležitějším praktickým důsledkem systému kategorií je to, že vyšší kategorie poskytují postupně přesnější měření využití energie, protože měření se provádí blíže u zařízení spotřebovávajícího energii.

Dodavatelé a provozovatelé datových center si nemohou úplně libovolně volit, jakou kategorii indikátoru PUE použijí. Čím nižší je hlášená hodnota indikátoru PUE, tím vyšší musí být jeho kategorie: datová centra navržená pro optimální efektivitu infrastruktury a nejnižší hodnotu indikátoru PUE musejí pomoci přesnějšího měření doložit pravdivost uváděných údajů.

Norma rovněž vyžaduje, aby byly veřejně publikované hodnoty indikátoru PUE doprovázeny informacemi, které musí – kromě jiného – obsahovat kategorii měření, datum dokončení měření, úroveň přesnosti měření, velikost instalace a podrobnosti o podmínkách vnějšího prostředí, například minimální, maximální a průměrné teploty. Kromě definování výpočtu hodnot indikátoru PUE norma rovněž poskytuje rady pro správné využití zjištěných hodnot. Konkrétně varuje před přímým číselným porovnáváním datových center.

Implementace normy IEC 30134-2 dožijí značně napravit reputaci indikátoru PUE jakožto důvěryhodné metodiky, ovšem jen v případě, že si budou IT odborníci vědomi neodmyslitelných omezení koncepce indikátoru PUE.

Například cílení na nejnižší možné hodnoty indikátoru PUE nemusí být vždy ten nejlepší nápad, protože to může vést k přehnané optimalizaci jednoho konkrétního aspektu datového centra bez zvažování celkového kontextu. Ve skutečnosti jde o překvapivě běžnou situaci, která je často výsledkem „nedostatečného povědomí o kontextu“ a špatné komu-

nikace mezi týmy odpovědnými za různé části projektu.

Rovněž je třeba si uvědomit, že navzdory své užitečnosti není indikátor PUE neomylnou metodikou pro měření energetické efektivity, a to ani v případě naprosto bezchybného měření a výpočtů. Některá měření, která energetickou efektivitu celkově zvyšují, mohou dokonce hodnotu indikátoru PUE zhoršit. Například IT tým datového centra může konsolidovat servery a optimalizovat výkon IT systémů, což povede k obrovské úspoře spotřebovované energie, ovšem hodnota indikátoru PUE – jednoho z nejdůležitějších klíčových indikátorů výkonu – vzroste.

Jedno datové centrum nainstalovalo systém tepelných čerpadel umožňující využití přebytečného tepla ze serveroven k vytápění místních domácností. V jakémkoli rozumném ohledu se celková energetická efektivita provozu výrazně vylepšila, protože přebytečným teplem již nadále není zbytečně plýtváno. Ovšem hodnota indikátoru PUE se po nainstalování tepelných čerpadel výrazně zhoršila z důvodu energie potřebné k napájení čerpadel.

Tyto dva jednoduché příklady jasně ukazují, že na datové centrum a jeho energetickou efektivitu je třeba nahlížet jako na celý systém, protože jen tak lze porozumět všem důsledkům, které budou mít jednotlivé činnosti provedené v jeho návrhu. Cílem by mělo být zlepšení celkové energetické efektivity a zachování dobré úrovně energetické efektivity za různých podmínek zatížení, nejen při optimálních navržených podmínkách.

Indikátor PUE bude vždy lákavým měřítkem, protože lidé mají ve své přirozenosti touhu po zjednodušování složitých věcí, jako je například hodnocení energetické výkonnosti datového centra. Z toho důvodu je dobrou zprávou pro IT svět, že norma IEC 30134-2 pravděpodobně výrazným způsobem napravit pověst indikátoru PUE. Jak již bylo probráno v tomto článku, vždy je však nutné mít na paměti omezení této neocenitelné metodiky. Konkrétně jde o to, že pokud chcete získat skutečně spolehlivé zhodnocení energetické efektivity datového centra, je nezbytné brát do úvahy celý systém a nezaměřovat se jen na jedinou metodiku – bez ohledu na to, jak lákavé to může být.

Janne Paananen pracuje jako Technology Manager zodpovědný za UPS velkých výkonů ve společnosti Eaton



PartnerDirect

NOVÝ BONUSOVÝ PROGRAM pro distribuční partnery.

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

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

Stačí 4 kroky:

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



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

Monitory bez TV tuneru a webkamery podle GfK

V Česku poptávka po monitorech¹ mírně roste. Za minulý rok² se ve sledovaných odbytových cestách³ zvedla meziročně o 5 %, za první dva měsíce letošního roku o 1 %. Přírůstek tržeb však zůstal u dvouciferných výsledků – především díky zájmu o modely s úhlopříčkou 24" a větší.

Za minulý rok narostl objemový prodej o 5 % nejen u monitorů, ale také u stolních počítačů, přičemž přenosných se prodalo dokonce o 11 % více. V prvních dvou měsících letošního roku se tempo růstu monitorů pouze zmírnilo, zatímco počítače zaznamenaly v kusech 6% pokles. Vývoj tržeb se však nadále držel v černých číslech i na začátku letošního roku. U monitorů dosáhl ještě 12 %, počítače vykázaly mírnější růst – stolní o necelá 4 %, přenosné jen v řádu desetin procenta.

Větší úhlopříčky u přírůstku

Trh monitorů směřuje k větším displejům již dlouhodobě, meziroční nárůst objemu za rok 2015 dosáhl u sortimentu s úhlopříčkou od 24" bezmála 30%. Jde o postupný proces vytlačování menších displejů, které setrvale vykazují meziroční ztráty, nicméně své místo si na trhu zčásti drží. Segment s displejem 22" vloni odpovídal za 30 % prodeje v kusech, ve srovnání s předchozím rokem ztratil pouze dva procentní body. Větší ztráty však tento sortiment zaznamenal v prvních dvou měsících letoška, kdy s podílem na objemu klesl na 24 %. Oproti předchozímu roku se v tomto období snížila poptávka o čtvrtinu, obrát o necelou pětinu. Poklesy postihly v celoročním srovnání i modely s úhlopříčkou menší než



22", které v uplynulém roce odpovídaly ještě za 8 % prodeje v kusech.

Cenový průměr stoupá

Průměrná investice⁴ do monitoru stoupla v roce 2015 na částku 5 000 korun⁵, v růstu pokračovala i začátkem tohoto roku, kdy za období ledna a února dosáhla výše 5 200 korun. Nárůst tempa průměrné ceny generovaly jak rostoucí podíly velkých úhlopříček, které představují dražší část sortimentu, tak i prodej relativně dražších modelů. Například u 24" monitorů se meziročně zvýšila průměr-

ná cena o 250 korun na 5 000 korun, avšak u větších displejů (více než 24") průměrně o 160 korun klesla, a to na 10 900 korun. Nicméně v průběhu celého minulého roku i v prvních dvou měsících letoška dosahovala oproti předchozímu roku vyšší hodnoty.

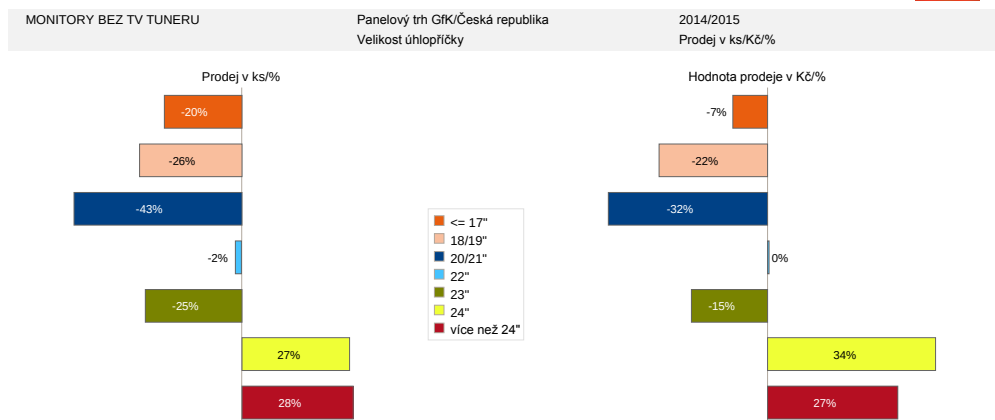
Technologie panelů: Stabilní struktura

Nejprodávanějšími zůstaly panely TN, které v minulém roce odpovídaly za více než polovinu celkových prodejů (54 %). I přes nižší pořizovací cenu se ve srovnání s loňským obdobím snížil jejich objemový podíl o devět procentních bodů, v únoru klesl na 49 %. V průměru za ně kupující zaplatili 3 800 korun, zatímco do technologie IPS investovali o 3 000 korun více. Objemový podíl panelů IPS se v meziročním srovnání zvedl na třetinu, v hodnotě se stal nejsilnějším a se 43 % vedl. Zbývající část loňské poptávky pokryly zhruba z desetiny monitory s technologií VA a ze 4 % s technologií PLS.

Technické provedení: Převažuje HDMI

Přes polovinu celkového prodeje v kusech (56 %) pokryly vloni monitory s HDMI rozhraním pro přenos nekomprimovaného obrazového a zvukového signálu v digitálním formátu, v roce 2014 obsáhly 40 % trhu. Loňský průměr prodejních cen sortimentu s HDMI drobně stoupl na částku 5 700 korun.

Nejběžnější rozlišení 1 920 × 1 080 nadále pokrývalo přes tři čtvrtiny celkové loňské poptávky, v hodnotě odpovídalo za 65 %

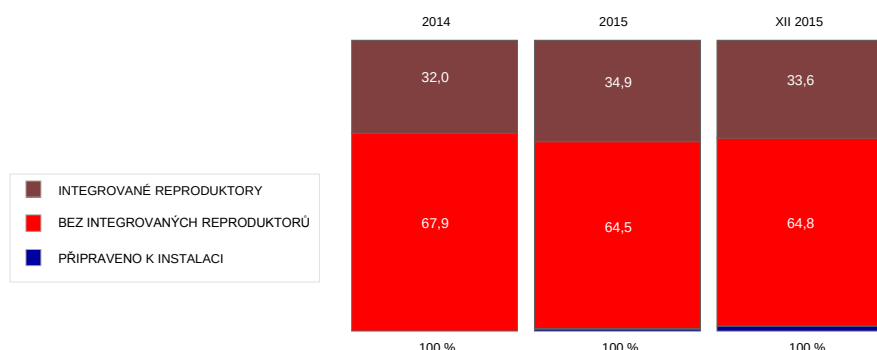


© GfK 2016 | GfK Consumer Choices | Monitors

Vývoj objemu (vlevo) a hodnoty (vpravo) prodeje monitorů bez TV tuneru podle velikosti úhlopříčky ve sledovaných distribučních kanálech v České republice za období I–XII 2015 ve srovnání s I–XII 2014



MONITORY BEZ TV TUNERU

Panelový trh GfK/Česká republika
Vybavení reproduktory2014/2015 + XII 2015
Prodej v ks/%

© GfK 2016 | GfK Consumer Choices | Monitors

Struktura trhu monitorů bez TV tuneru podle vybavení integrovanými reproduktory vyjádřená v procentech v objemu prodeje v období I–XII 2014, I–XII 2015 a XII 2015 ve sledovaných distribučních kanálech v České republice

trhu. Další provedení se v obrátu odrazila následovně: rozlišení $1\,920 \times 1\,200$ podílem ve výši 12 %, verze $2\,560 \times 1\,440$ obsáhla 8 % trhu.

Podíl monitorů s reproduktory se vloni pohyboval okolo 35 % objemu trhu. Kupující do modelů s reproduktory investovali v průměru 5 700 korun, za výrobky bez reproduktorů zaplatili o 1 150 korun méně.

Český trh webkamer

Za loňský rok se tržby za skupinu webkamer zvedly o 22 %, zatímco v letošním roce vykázaly za první dva měsíce zhruba 10 % ztrátu. Nicméně celkový vývoj trhu se skládal z prodejů dvou rozdílných a rozdílně se

vyvíjejících segmentů – a to přístrojů velmi jednoduchých (bez IP) a levných, určených pro chatování přes internet, a naopak výrobků s IP. Ty jsou schopné jak samostatného provozu, tak i digitalizace a komprimace video-signálu a jeho distribuce do počítačové sítě.

Rozdíly v trendech

Objemový podíl segmentu s IP meziročně mírně stoupl na 14 %, začátkem roku – v lednu a únoru – na 15 %. Tržby se za loňský rok zvýšily téměř o čtvrtinu, začátek roku však pro tyto modely tak úspěšný nebyl.

Webkamer bez IP se sice za minulý rok prodalo méně než v roce 2014, prodával se však dražší sortiment, a tak celoroční srovnání

nání obrátu ukázalo na přibližně pětinnový růst. První dva měsíce 2016 i pro ně znamenaly červená čísla v objemu i obrátu. V únoru za ně kupující zaplatili průměrně 1 200 korun, u sortimentu s IP představoval průměr částku 5 400 korun.

Z celkového počtu webkamer prodaných vloni tvořily přístroje s digitálním zoomem třetinu, jejich podíl se meziročně mírně zvýšil, a podržely si ho i na začátku tohoto roku.

Modely s vyšším rozlišením videa, konkrétně od 1,2 Mpx, obsadily zhruba polovinu trhu, v obrátu přibližně dvě třetiny.

Poznámky:

- ¹⁾ Text pojednává pouze o monitorech bez TV tuneru.
- ²⁾ Není-li v textu uvedeno jinak, pak meziroční srovnání znamená období I–XII 2015 vs. I–XII 2014.
- ³⁾ Sledované distribuční kanály:
CES – Consumer Electronic Stores – prodejny spotřební elektroniky a foto;
CS – Computer Shops – prodejny zaměřené na prodej produktů výpočetní techniky, zejména PC, monitory, tiskárny, komponenty PC apod., přičemž jsou orientovány především na soukromé zákazníky;
MM – Mass Merchandisers – obchodní domy, hypermarkety, Cash & Carry a nesespecializované čistě internetové obchody;
OER – Office Equipment Retailers – obchody kancelářské techniky;
SH – System Houses – firmy zabývající se obchodem s výpočetní technikou, ale s větším důrazem na další služby, instalace, vývoj SW apod., jsou zaměřeny na firemní zákazníky;
TCR – Telecommunication Retailers – prodejci telekomunikačních produktů.
- ⁴⁾ 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 konečnému spotřebiteli ze stálého reprezentativního vzorku maloobchodních prodejen a IT resellerů. Více na www.gfk.com/cz, případně kontaktujte Zdeňka Bártu, Consumer Choices Directora CZ&SK (zdenek.barta@gfk.com).

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



Budoucnost storage: Žádaná, flashová, tierovaná

ONDŘEJ BAČINA

Pojďme se společně podívat na to, co momentálně a v budoucnu zahýbe trhem se storage pro SMB a kam zase po čase dokráčela moderní technologie.

Na úvod by se slušelo si vyjasnit, co je to vlastně SMB – z pohledu velkých IT hráčů se totiž pod tímto pojmem skrývá až 99% českého trhu. Spíše by sedělo označení „Small“, kdy hovoříme o firmách s jednotkami zaměstnanců. Zajímavé ještě je, že jsou i společnosti, které i s počtem pracovníků kolem deseti mají infrastrukturu za miliony dolarů. Tím vším chci říct, že nastala nová éra – digitální, postavená na IT technologiích – a staré dobré škatulkování nemusí mnohdy stačit...

České firmy a storage

Pro účely tohoto článku si pod typickou SMB firmou představme společnost se zaměstnanci, kteří mezi sebou potřebují sdílet data. Vzniká tu zákonitě prostor pro nějaký typ úložiště, pro menší firmičku je to většinou NAS. Na tom není nic špatného, kdyby ovšem většina takovýchto firem nesáhla po domácí NAS místo po profesionálním řešení. Filmy, hudba, fotky – tohle všechno sice domácí NAS umí, ale typicky je udělaná pro jeden, maximálně pak tři současné přístupy různých uživatelů – a to je pro účely firemního nasazení málo! Možnosti takového zařízení nebudou nikdy využity a to nemluvím o vytížení sítě.

Další problém je i v tom, že zařízení pro domácnosti nemají z logiky věci redundantní komponenty (zdroj, síťová karta), takže jakmile dojde k selhání, spadne i systém.

O zárukách typu „Next Business Day“ nebo dokonce „Same Day“ nemůže být řeč. Rozbije-li se domácí NAS, pak putuje hezky do servisu a na opravu si můžeme počkat až měsíc. A co bude firma dělat mezitím?

Kapacita harddisků se neustále zvyšuje a lidé začínají mít dojem, že mohou uložit cokoliv – přestávají přemýšlet, co ukládají, kam, proč a jestli a jak to budou ještě potřebovat. Výsledkem toho je, že se nám začínají hromadit obrovské archivy dat (zde je prostor pro každého sáhnout si do svědomí a hlavně do domácího archivu fotek, na které se už nikdy nepodíváte). Hodnota informace klesla natolik, že začínáme mít dojem, že je bezcenná. Nicméně skladováním dat vzniká problém, skoro nerudovská otázka: „Kam s ním?“

Kam s daty?

Na nedávné konferenci jsem se bavil s jedním menším partnerem, který z výše pojmenovaných skutečností o hromadících se datech doslova šlel. „Jak tohle máme zálohovat?“ ptal se mě. Konvenční systémy na tohle nefungují. Jsme proto ve zlomové době, kdy firmy musejí udělat rozhodnutí, jestli jsou dostatečně velké na to, aby si pořídily redundantní enterprise řešení (které je samozřejmě dražší), nebo převedly svá data do cloudu. A to je oříšek!

Přechodem do cloudu vyřeším pochopitelně celou řadu bolístek – nemusím obnovovat infrastrukturu co tři roky, řešit, které řešení je pro mě nejvhodnější, a pokud mám dobrou smlouvu, tak jsou data dostupná. Navíc jde cloud přímo do nákladů a z účetního hlediska je také pohodlnější než klasická infrastruktura a její odpisy při obměně.

Proč ale všichni nejsou v cloudu? Vždyť je to super! Nebo ne? Přechodem „do oblaku“ se zamknete u svého poskytovatele a smlouva se může v průběhu času měnit, stejně tak náklady, a klidně se může stát, že po nějakém čase bude cloud dražší než vlastní on-premise řešení. Takže – co s tím? Od toho jsou tu přece reselleři, kteří mají zákazníkům poradit – nebojte se toho!

Dell – Máme skutečně zajímavé technologie

Ondřej Bačina

Za Dell jsme na vše připraveni – naše all-flash storage SC dokáže veškeré zápis provádět na SLC disky a po nějaké době se samy přesunou na MLC nebo TLC disky pro čtení. To je nesmírně zajímavé pro ekonomiku provozu! Mixování technologií je unikátní a dostáváme se na kapacity a výkon, který nemá nikdo jiný na světě. Navíc zvládáme přechody mezi RAIDy – zápis v RAID 10, čtení v RAID 5 nebo 6. U tieringu se nám daří vrstvit tu nejmenší oblast – 512 Kb, což umožňuje snadnou správu dat. Představte si, že takto umíme rozkouskovat třeba terabajtovou databázi! Co se zálohování týká, nezaostáváme – máme inteligentní snímkování v čase, které se dá propojit se zálohovacím softwarem.

Produkt, který bych doporučil pozornosti resellerů, je Dell Storage SCV 2000, který patří k nejprodávanějším storage řešením v České republice.



Čtyři oblasti zájmů

Ale teď už k aktuálním trendům – nacházíme se totiž v roce flashové technologie. Dochází fyzicky k tomu, že flashová řešení začínají být levnější než klasické točivé

Tech Data – O cloud stále není zájem

Petr Hanovec

Trh se storage bude pravděpodobně vyžadovat určitou konsolidaci. Aktuálně je na trhu opravdu hodně hráčů. Krom velkých výrobců tu existuje celá řada samostatných výrobců, kteří vyrábí produkty v klasické formě, softwarové storage, nástup backup cloudu apod. Celkově má ale trh určitě perspektivu. Přeci jenom, někdo to do cloudu dodávat musí. (smích)

K přesunu do cloudu navíc stále chybí vůle ze strany zákazníků, takže data se ještě nějakou dobu budou ukládat on-premise. Pokud bychom se měli bavit o nějakém současném trendu mezi storage, jsou to určitě storage softwarově definované.



disky určené pro výkon (hlavně 15 000 otáčekové disky). Rok 2016 je posledním rokem točivých disků – fakt! S tím se výrazně pojí druhý trend, kterým je tiering: Automatický systém, který rozpoznává data podle četnosti přístupu. Schválně se podívejte do svého mailboxu – s kolika e-maily reálně pracujete a kolik jich tam leží pro strýčka Příhodu? S tieringem se tyhle maily posunou někam níž – třeba z SSD disku na točivý a šetří se tak náklady. Zrovna tak se letos začíná objevovat tiering s přívlastkem cloudu – jako



jedna vrstva bude sloužit nějaký veřejný cloud. Třetím trendem jsou velké disky a zálohování, čtvrtou oblastí našeho zájmu budou SDS neboli softwarově definované storage. Pojďme na to!

All-Flash

V současné době máme na výběr ze tří možností:

- SLC disky, kde jedna buňka = jedna informace;
- MLC disky, kde jedna buňka = dvě informace;
- 3D disky, kde jedna buňka = více informací.

Čím více dostanu do jedné buňky informací, tím větší kapacitu mám, ale narážím na problém, který SSD disky hodně trápí: Když pak informaci smažu, musím celou buňku programovat znovu, čímž dochází k jejímu opotřebení, a čím více mám informací v buňkách, tím pomalejší je systém v okamžiku, kdy začnu přepisovat. Z toho vychází, že SLC disky jsou nejrychlejší na zápis a ve srovnání s ostatními typy nezaostávají ani ve čtení. Zároveň mají také delší trvanlivost oproti MLC diskům.

Pokud budete vybírat storage, zjistíte si tedy, jaký typ disku do ní výrobce instaloval – rozdíl bude v kvalitě a samozřejmě v ceně.

Fujitsu – SMB máme co nabídnout

Aleš Dvorák

Trh se storage pro SMB vidíme pozitivně. Ostatně právě v tomto segmentu zaznamenáváme prakticky neustálý růst (především díky obecněmu povědomí a klesajícím cenám). A také proto, že máme SMB co nabídnout, hlavně malé storage Celvin a také vstupní modely Eternus. Eternus DX60 je např. ideální produkt s přidanou hodnotou, a navíc může fungovat jako základ, který bude posléze rozšiřován (a je tudíž pro resellera zdrojem výdělků).

Pokud bychom se chtěli bavit o budoucnosti, tak tu určitě představují flashové disky. Jsou ale stále drahé a v současnosti proto vidím jako dominantu klasické disky točivé. Na obzoru už jsou i softwarově definované storage, právě nám vrcholí trend virtualizace a storage obecně se navíc snaží pracovat i s cloudem (který je ale, samozřejmě, stále v některých ohledech konkurencí).



Tiering – vrstvení

Spousta společností řeší problém s SSD disky fikaně – udělá si tzv. cache: Před točivé disky předloží dva SSD disky, které slouží pro rázová ukládání dat. Tohle ale pomůže

jen krátkodobě. Než se SSD zaplní, systém se tváří rychle, ale jen dojde k zaplnění, přestane být vše zalité sluncem...

Pravá tieringová technologie používá složku času a s daty aktivně pracuje – na SSD jdou ta často používaná a na disky vše ostatní.

HP – O flashová řešení je velký zájem

Pavel Strašlipka

V ČR se nám velmi daří především v oblasti flashových storagí, které už pronikají i do SMB. Mezi hlavní motivaci pro jejich pořizování patří výkon, finanční úspora a dnes už i malá fyzická kapacita. Zákazníci přitom povětšinou nechtějí all-flash řešení, ale například řešení hybridní. Často se nám také osvědčuje prodej z prvotní zápůjčky – zákazník si vypůjčí zařízení, je spokojen a posléze si ho nechá.



Pokud bych měl partnerům doporučit nějaký produkt z našeho portfolia, bude to 3PAR. Mohl bych samozřejmě říci, ať partner prodává celé portfolio, nicméně pomocí přidané hodnoty (nabízí mj. i možnost doplňkových služeb a s tím spojeného výdělků), kterou 3PAR poskytuje, mu můžeme pomoci se diferenciovat proti konkurenci.

Skutečným, jakkoliv spíš budoucím, trendem je pak objektová storage. V tomto případě však bude třeba vyvinout aplikace, které podobný typ storage dokáží využít. V kombinaci s cloudem navíc tyto systémy budou vzájemně rezonovat.

Velkokapacitní disky

Máme dostupné 6TB disky, oznámeny byly 10TB – dostáváme se tak do situace, kdy máme RAID ochranu, a jestliže jeden disk vypadne, může chybějící data vypočítat pomocí matematického vzorce procesor. Ovšem – u takto velkých disků bude výpočet trvat až měsíc! To znamená, že pokud vypadne během dopočítávání ještě jeden disk, tak u RAID 5 přijdete o všechna data! Řešením je třeba RAID 6, ale to opět navyšuje dobu přepočítávání. Tohle všechno směřuje k tomu, že nás čeká konec klasických RAIDů a nástup Erasure Coding, což je technologie vytvořená původně pro komunikaci, ale zjistilo se, že se dá využít i pro ukládání.

Další potenciální problém je zálohování, protože při rostoucím množství dat už začíná být tato disciplína problémová – objevuje se proto propojení storage se zálohovacím systémem s deduplikací. Výrazně doporučuji tento trend sledovat a naučit se o něm co nejvíce. S nástupem internetu věcí dat ještě přibude a budeme je ukládat ze všeho!

Seagate – Záchrana dat nabízí příznivé marže

Iva Bednářová

Budoucnost vidíme právě v prodeji pro SMB kanál. Kdybych měla být konkrétní, tak budoucnost vidím v discích s „přidanou“ hodnotou. Tzn. produkty určené pro kamerové systémy, do NASek, serverů, cloudových úložišť nebo disky hybridní. Každá z uvedených skupin má svá specifika a např. disky určené pro kamerové a dohledové systémy (Surveillance HDD) jsou nejprogresivnější částí našeho portfolia.



Velký prostor pro příznivé marže a odlišení se od konkurence pak nabízí služba Seagate +Rescue. Tedy nabídka služby záchrany dat, kterou přikládáme k vybraným řadám našich disků, je zdarma a trvá po celou dobu záruky.

Kdo bude v zálohování a deduplikaci vynikat, ten se do budoucna neztratí...

SDS – softwarově definovaná storage

Určitě jste o ní slyšeli, ale co si pod tím pojmem vlastně představit? Řekněme, že je to fenomén, který vymysleli ti největší hráči na internetovém poli a vychází z jednoduché premisy: Když mám servery s hodně disky, tak proč je dohromady nespojím a neudělám z nich jednu velkou storage? Výhodou takového řešení je přístup k obrovskému množství dat a disků, které mohu využít, najednou! A pokud mi vypadne jeden server, pak se mě

G2 server – Výhodou cloudu je flexibilita

Vladimír Kvaš

Z pohledu cloudu je možno pořídit si storage jako službu, přičemž jednou z její velkých výhod je bezesporu flexibilita. Přejít do cloudu ale musí dávat smysl, například když do serveru investujete velkou částku.



Zmiňovaná flexibilita cloudu už je navíc výhodnější než finanční úspora u klasických storage. Pokud plánujete např. v horizontu pěti let a víte, že se vám bude násobit kapacita pro storage. Či naopak snižovat. Jednoduše musíte být schopni reagovat na potřeby trhu. Hodně společností proto v současnosti porovnává cloud a klasické storage jako řešení pro zálohování velkého objemu dat. Cloud má v tomto směru mj. výhodu dostupnosti a mnohdy i vyjde levněji.

to nijak nedotkne, protože mám aplikace psané tak, že s výpadkem počítám, což je obrovský rozdíl oproti klasickým enterprise aplikacím. Ale v tomhle případě jsem buď Google, nebo Facebook a mám milion serverů, neřeším licencování a využívám hlavně open-source, tedy nikoliv licence per-CPU... Chápete ten rozdíl oproti klasickému modelu?

Synology – Popularita cloudových služeb poroste

Lubomír Tomány

SMB je široký pojem, ale já si v našich realitách představím spíše menší firmy do 50 zaměstnanců. Takové firmy potřebují co nejjednodušší správu a samozřejmě co nejnižší náklady. Jak na storage, tak na IT celkově. I nadále tak v tomto segmentu bude růst popularita všech služeb v cloudu – ať už datových, nebo pracovních a bezpečnostních.



Výhody, které tyto nástroje přinášejí, jsou jasné: odpadá řada nákladů na budování a především na údržbu nezbytné infrastruktury. Vše obstarává poskytovatel služeb. Synology jde podobným směrem a nabízíme tak uživatelům možnost spojení výhod veřejných cloudů (jednoduchá administrace, nízké náklady) s výhodami cloudů privátních (data pod vaší kontrolou, nezávislost na poskytovateli). Těmto zákazníkům nabízíme celou produktovou řadu, která je pokryta od dvoudiskových NASek až po 12diskové racky.

Pokud bych měl nějaký produkt pro SMB segment vypíchnout, bude to novinka Synology DS916+. Jde o čtyřšachtový NAS, který oproti předchůdci nyní nabízí 8 GB RAM pro pohodlnou virtualizaci, škálovatelnost na kapacitu 9 pevných disků a rozšířenou záruku na tři roky. Na novince tak uživatel může využít veškerých nových funkcí operačního systému DSM a souborového systému btrfs jako např. snapshoty a replikaci či virtualizaci samotného DSM.

Jádro problému s využitím SDS pro menší společnosti tkví v tom, že minimum pro SDS jsou čtyři servery a mnoho firem si vystačí se dvěma. K tomu si připočtete software a aplikační software (krát čtyři).

Z toho vyplývá, že pro menší firmu je výhodnější si pořídit dva servery a sdílenou storage než se pouštět do budování SDS. Zákazníkům navíc rostou požadavky na kapacitu, nikoliv na výkon.

Hlavní předností SDS je, že s přidáním jednoho nodu získáváte jak na kapacitě, tak

právě na výkonu. To je super pro oblast VDI, ale nehodí se příliš pro klasické použití.

QNAP – NAS je víc než jen správa úložišť

Václav Štajner

Pomineme-li současnou situaci, kdy zákazníci řeší, jak jednoduše a efektivně využít dostupného diskového úložiště, a stále se zajímají o výhody storage systémů pro zálohování dat a rychlou obnovu, tak při kontaktu s partnery a zákazníky ze sektoru SMB stále častěji narážíme na otázky širšího využití bezpečného a zároveň flexibilního hybridního řešení privátního cloudu. A v tomto případě i zálohování do veřejného cloudového úložiště a vytvoření cenově výhodného IT prostředí.

S postupným vývojem NAS produktů získává tento segment určitou univerzalitu a vzniká tak čím dál větší prostor pro jeho perspektivní využití (například v oblasti IP kamer). V současnosti také chceme ukázat, že NAS a jeho rozmanité aplikace znamenají více než jen pouhé zařízení pro správu úložišť. Proto rozvíjíme vizi „NAS jako platforma pro privátní IoT cloud“.

Rád bych také upozornil na jeden produkt z našeho portfolia: NASbook s označením TBS-453A je světově první M.2 SSD NAS. Poskytuje plnou funkcionalitu NAS s ochranou RAID v ultra-kompaktní podobě, ale navíc funguje také jako fyzický síťový switch. Díky své kompaktní téměř neslyšné konstrukci se vejde kamkoliv, a může tak posílit produktivitu a konektivitu malých kanceláří.

Storage se vyplatí

Objevují se otázky, jestli má ještě cenu prodávat storage. Jsem toho názoru, že právě nyní se vyplatí se storage zabývat, protože doba ještě nikdy nebyla lepší! Čím dál tím více společností bude muset řešit management velkých dat, a pokud ještě navíc půjdou do IoT projektů, dat výrazně přibude. A nedá se to jen tak řešit přes cloud... Když jsme u cloudu – je to výborná věc na zálohování a disaster recovery.

A na závěr jedno moudro: Murphy měl pravdu – diskový prostor není nikdy dost velký! A platí, že jakmile se u zákazníka jednou zaháčkujete, už mu můžete prodat i ledacos dalšího. Právě proto je storage zajímavou obchodní příležitostí.

Ondřej Bačina pracuje jako Enterprise Solutions Marketing Manager ve společnosti Dell

IDC

Prodej externích úložišť v regionu CEMA klesl



Jakkoliv šlo o jeden z nejrychleji rostoucích trhů, prodej externích úložišť v regionu CEMA (východní a střední Evropa, Afrika a Střední východ) v roce 2015 podle IDC meziročně poklesl o 10 %. Celkový prodej se zastavil těsně pod dvěma miliardami dolarů, přičemž kapacita prodaných úložišť vzrostla o 27 %. Oproti loňskému roku vzrostl trh v místní měně (euro) o 7 %.

Jedním z hlavních viníků poklesu v regionu CEMA bylo Rusko s meziročním propadem o 18 %. Nízký růst oproti předchozímu roku zaznamenala většina trhů střední a východní Evropy a laťky nastavené předchozími lety nedosáhly ani dynamické trhy Středního východu a Afriky (pokles o 4 %).

Nejvyšší kontrakce se odehrály v HDD segmentu, jehož hodnota poklesla o 24 %, zatímco tržní hodnota prodeje HFA (hybrid flash array) zůstala téměř stejná. Nadmíru se dařilo segmentu AFA (all-flash array), který dosáhl 103% růstu oproti roku 2014 a v regionu MEA vzrostl o 208 %.

Konsolidace datacenter ve finančním sektoru (a s tím spojený prodej high-end systémů)

pomohla růstu některých větších trhů (Česká republika, Polsko, Rumunsko). Některé menší trhy však byly více náchylné k makroekonomickým a politickým vlivům, což negativně ovlivnilo jak počet, tak objem pohledávek. Nepříznivá situace v Rusku měla za následek 33% pokles v prodeji úložišť a jedinou zemí, která z pěti největších trhů v regionu MEA rostla, bylo Turecko (meziročně o 11 %).

Top výrobci se v regionu CEMA mezi lety 2014 a 2015 nezměnili. Hodnota EMC, HPE a IBM činila dohromady 37 %, jakkoliv jejich spojená tržní hodnota meziročně poklesla ve větším měřítku, než bývá tržní průměr.

„I když většina příčin kontrakcí nemá s dramatickou změnou odbytu úložišť nic společného, trh s těmito technologiemi by se měl v regionu CEMA zlepšit v krátko- až střednědobém horizontu. Důvodem je rostoucí potřeba datacenter,“ řekla Marina Kostova z IDC. „Pokud však k této obnově nedojde během roku, noví výrobci a technologie jako cloud, SDS, konvergence, komodizace hardwaru a kontejnerová virtualizace přeberou iniciativu a podstatně omezí potenciál tradičních úložišť i zajetých výrobců.“

Zowie by BenQ

 ZOWIE
a brand by BenQ



Novinky na trhu e-sportovních periférií

BenQ a Zowie, uznávaný výrobce profesionálních e-sportovních periférií, spojují své síly a představují pod názvem Zowie by BenQ portfolio produktů pro e-sport. Takto označené profesionální herní monitory, myši, podložky a další příslušenství budou na českém a slovenském trhu dostupné již počátkem června. Později je budou následovat také klávesnice a headsety.

Specifikem značky Zowie je úzká specializace na herní příslušenství pro profesionální hráče počítačových her. Tomu odpovídá i firemní zázemí, tvořené bývalými hráči, kteří mohou do každého produktu promítnout bohaté praktické zkušenosti a reálné požadavky na funkčnost i ergonomii.

Z širokého portfolia Zowie by BenQ se na českém a slovenském trhu objeví myši, rozdělené do tří typů dle držení, několik podložek pod myš, „skatez“ – vyměnitelné kluzné plochy pro myš – a speciální vodičko pro kabel. Později pak klávesnice, headsety a externí audio ovladač. BenQ také prochází postupným rebrandingem portfolia XL a RL série monitorů, uvedení se dočkají nové e-sportovní modely rovněž s označením Zowie by BenQ.

Myši

Myši Zowie by BenQ jsou vyvinuty na základě zpětné vazby od profesionálních hráčů s důrazem na vysokou úroveň ergonomie, která splňuje potřeby různého stylu držení. Vyrobeny jsou z kvalitních materiálů s využitím optických senzorů pro vysokou přesnost. Zajímavostí je provedení „plug and play“, které zajišťuje identické chování na různých zařízeních bez nutnosti instalace ovladačů. K dispozici jsou tři varianty reflektující odlišné způsoby úchopu:

- FK série je symetrická řada myši určená pro praváky i leváky. Nízký profil umožňuje držení „claw“ se skrčenými prsty i „palm“ s volně položenou dlaní a prsty. V nabídce ve třech různých velikostech.
- EC série navržena pro praváky nabízí větší volnost pohybu v zápěstí. Zakulacená pravá strana a vyšší profil přináší vysoký uživatelský komfort. Na trhu je k dispozici ve dvou velikostech.
- ZA série jsou symetrické myši pro praváky i leváky s volným držením dlaně a prstů na myši, tzv. typ „calm“. Dostupné jsou ve třech velikostech.

Podložky

Podložky Zowie by BenQ nabízejí možnost dvou různých povrchových úprav. Obě verze disponují kvalitním klouzavým povrchem s trojitě prošívanými hranami, které odolávají třepení a prodlužují životnost.

- TF-X série ve dvou velikostech kombinuje textilní a plastové podložky včetně zlepšené přilnavosti na každém povrchu.
- SR série má nově navržený jemný povrch a pogumovanou základnu. Textilní varianta podložky pod myš je také k dispozici ve dvou velikostech.

Skatez a camade

Vyměnitelné kluzné plochy pro myš „skatez“ jsou vyrobeny ze 100% teflonu pro ideální skluz. Camade – vodičko pro kabel využívá pružinový mechanismus pro uchycení kabelu zamezující zamoťování či zauzlování. Masivní protiskluzová základna a gumová pojistka kabelu udrží vše na místě i při intenzivním hraní.

Monitory

Monitory Zowie by BenQ budou reprezentovány dvěma stávajícími přejmenovanými řadami e-sportovních monitorů BenQ. Pro profesionální hráče je k dispozici série XL se speciálními herními funkcemi vylepšujícími obraz, technologiemi na ochranu zraku a bohatými mož-



nostmi nastavení. Na běžné PC a konzolové hráče míří série RL se základními herními funkcemi a technologiemi na ochranu zraku.

První e-sportovní periferie a příslušenství Zowie by BenQ bude v Čechách a na Slovensku k dispozici u vybraných prodejců v průběhu letošního května a června. Řada e-sportovních monitorů BenQ se pod značkou Zowie by BenQ objeví ve třetím čtvrtletí 2016.

Proč prodávat e-sportovní příslušenství:

- segment s velkým potenciálem;
- zázemí respektované značky;
- možnost proniknout ke specifickému okruhu zákazníků.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- kvalitní produkty určené profesionálním hráčům;
- příslušenství s velkou odolností;
- precizní řemeslné zpracování.

Distribuce ČR:

100Mega Distribution, eD' system Czech

Distribuce pro SR:

eD' system Slovakia

-bem-



Stejně jedinečné, jako vy.

Skutečné eSport příslušenství vyvinuté skutečnými hráči.

Myši



Příslušenství



Podložky pod myš



Skatez



BenQ

Lenovo: Přechod na třetí platformu

O nástupu třetí platformy se dlouho hovořilo a nyní můžeme už s jistotou říci, že třetí platforma zásadně proměnila způsob, jakým funguje správa firemních dat. Cloudové, mobilní a sociální technologie spolu s velkými daty dominují z technologického i ekonomického hlediska.

Vzrůstající investice do IT budou v dohledné době směřovat do třetí platformy. Správná implementace nejnovějších technologií může zásadním způsobem ovlivnit produktivitu společnosti a zároveň redukovat výdaje. Posun od tradiční infrastruktury k dynamickému modelu, který je kombinací on i off-premise řešení s velkým podílem softwarově definovaných technologií, začíná hrát prim napříč celým spektrem společností. Výsledkem je, že IT oddělení nově čelí výzvě v podobě potřeby efektivní transformace, což řeší pomocí odpovídajících technologií.



Výzva jménem třetí platforma

S třetí platformou a rozmachem internetu věcí vzniká ze strany firem potřeba ukládat, zpracovávat a analyzovat stále větší objemy dat. Mnoho datových center k tomu však nemá kapacitu, a tudíž je nezbytné rozšiřování interních a přidávání externích zdrojů. Pokud se tedy firma rozhodne přejít na třetí platformu, potřebuje dostatečně spolehlivé a výkonné servery i odpovídající softwarové řešení. A samozřejmě stále platí, že zákazníci v SMB chtějí především spolehlivé řešení s přidanou hodnotou, které jejich ICT zjednoduší, zefektivní a je ekonomicky co nejvýhodnější.

Aktualizované portfolio Lenovo

Novinky v serverovém portfolio společnosti Lenovo reagují na potřeby firem přecházející na třetí platformu. K tomu účelu nabízí produkty, umožňující široké spektrum využití v závislosti na konkrétních potřebách zákazníka. Produkty Lenovo jsou vhodné i pro rostoucí společnosti, jejichž investice do základního zařízení se postupem času může rozšiřovat s potřebami firmy. Spolu se servery pak Lenovo poskytuje i balíčky softwarových řešení pro cloudový provoz ve spolupráci se společnostmi Microsoft, Red Hat, SUSE a VMware.

Lenovo rozšířilo portfolio pro podnikové infrastruktury skrze akvizici System x od IBM v roce 2014. Nejnovější série serverů je postavena na výkonných (až 22jádrových) procesorech Intel Xeon E5-2600 v4. Servery Lenovo jsou zárukou spolehlivosti, bezpečné a snadno ovladatelné infrastruktury a nabízí systémy s vysokou hustotou pro softwarově definovaná, hyperkonvergovaná a cloudová prostředí.

Řešení na míru firemním potřebám

Menší firmy mohou vybírat z řad ThinkServer či System x. První jmenovaná řada nabízí výkonné a flexibilní řešení ve formě samostatně stojícího toweru (TD350) s kapacitou až 120 TB. Kromě nového procesoru disponuje tento model např. podporou PCIe RAID adaptérů nebo novou hot-swap klecí pro pět 3,5" disků.

Kompaktní řešení pak nabízí nová verze modelu RD350, který poskytuje např. možnost 6GB a 12GB NL SAS a 3GB NL SATA disků a rozšířenou paměť s kapacitou až 1 TB, k dispozici je i 2U varianta RD450. Velkou flexibilitou vynikají také servery RD550 (1U) a RD650 (2U), které jsou vybaveny operační pamětí dosahující rychlosti až 2 400 Mhz. Servery rovněž umožňují např. kombinování interních úložišť a disponují energeticky úspornými zdroji.

Servery pro virtualizaci zastupuje výkonný System x3550 M5 s kapacitou až 46 TB, jenž je schopný spolehlivě obsloužit téměř jakékoliv pracovní prostředí v softwarově definovaném datovém centru od infrastruktury po HPC (cloud, big data). K dispozici je samozřejmě i jeho 2U verze System x3650 M5 s kapacitou až 112 TB.

Celkovou nabídku pak doplňuje i vylepšený Flex System x240 M5, který najde uplatnění především u větších cloudových provozů, virtualizovaných infrastruktur a kritických aplikací.

Správa pomocí Lenovo XClarity

Jedním z projevů třetí platformy je potřeba uživatelů mít k dispozici data a aplikace kdekoli a kdykoli. Podobný úkol se těžko plní, pokud IT oddělení dané firmy tráví většinu času náročnou údržbou stávající infrastruktury. Spolu se samotnými servery proto Lenovo nabízí i efektivní správu hardwaru skrze komplexní řešení Lenovo XClarity. To umožňuje kompletní a efektivní správu nejdůležitějších procesů prostřednictvím jednoduchého grafického rozhraní, čímž šetří na jedné straně čas (jsou dostupná i v podobě mobilní aplikace) a zdroje administrátorů a na straně druhé pak rychleji zpřístupňuje zdroje pro koncové uživatele.

Proč prodávat servery Lenovo:

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

Argumenty pro koncového zákazníka:

- ideální řešení pro všechny typy provozu
- bohatá výbava vestavěných funkcionalit
- vysoce škálovatelné řešení
- pokročilé nástroje správy
- spolehlivé a nadstandardní služby, záruční a pozáruční služby

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

Distribuce Lenovo ThinkServer v ČR: AT Computers, SWS, Tech Data Distribution

Distribuce Lenovo System x v ČR: Avnet, DNS, SWS, Tech Data Distribution

Distribuce Lenovo ThinkServer v SR: ASBIS SK, eD' System Slovakia

Distribuce Lenovo System x v SR: ASBIS SK, Avnet, eD' System Slovakia

LENOVO THINKSERVER A SYSTEM X

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



LENOVO THINKSERVER TS140

pn: 70A5001YEU

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

Cena: 14 199 Kč bez DPH*

LENOVO THINKSERVER RS140

pn: 70F9001JEA

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



Cena: 22 699 Kč bez DPH*

LENOVO SYSTEM X3550 M5

pn: 8869EQG

- Procesor Intel® Xeon® E5-2630 V4 2.2GHz 10C
- 16 GB operační paměť (2400 MHz)
- 2x 300 GB 10K Enterprise SAS 2,5"
- RAID 5210 s 2GB flash cache
- Redundantní vysoce efektivní napájecí zdroj, 2x 750W
- Záruka 3 roky s opravou v místě u zákazníka (možnost rozšíření)

Cena: 64 999 Kč bez DPH*

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

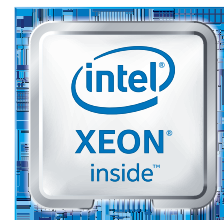
Pro více informací kontaktujte svého distributora.

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

Autorizovaní distributoři:



Intel Inside®.
Znamená výkonné řešení.



* platí do vyprodání zásob

© Lenovo Copyright 2016. * Uvedeny jsou očekávané dealerské ceny v Kč bez DPH, platné ke dni 20. 5. 2016, vztahují se na skladové kusy a mohou se měnit bez předchozího upozornění. Nabídka může být modifikována nebo stažena bez předchozího upozornění. Uvedené informace nemají smluvní závaznost. Lenovo, Lenovo logo, ThinkPad, ThinkPlus, TrackPoint, ThinkVantage a Active Protection System jsou ochranné známky společnosti Lenovo. Intel, the Intel logo, Xeon, and Xeon Inside are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation in the U.S. and/or other countries. Microsoft a Windows jsou registrované ochranné známky společnosti Microsoft Corporation.

www.lenovo.cz

Jak vybrat domácí IP kameru

MAREK VYKLIČKÝ

Nejčastějším důvodem pro použití kamery v domácnosti je zabezpečení bytu či domu před nezvanými hosty. Kameru lze použít ale i pro základní dohled nad běžným děním v domácnosti. Může vás např. informovat o příchodu dětí ze školy, sledovat vaše domácí mazlíčky nebo plnit funkci dětské chůvičky. Podle čeho zvolit ten nejvhodnější model?

Základním parametrem je provedení kamery – fixní nebo otočné. Venkovní kamera na rozdíl od kamery pro vnitřní použití vyžaduje nejen rozšířený rozsah provozních teplot, ale také odolnost proti vniknutí cizích předmětů a vniknutí vody. Tu udává tzv. stupeň krytí v podobě IP kódu (Ingress Protection), kde se u kamer setkáte nejčastěji s označením IP55, IP65 nebo IP66. První cifra udává odolnost proti prachu, kde číslo 5 je částečná odolnost, číslo 6 je plná odolnost. Druhá cifra udává odolnost proti vodě. Číslo 5 je ochrana proti tryskající vodě (voda míří 6,3mm tryskou ve všech úhlech při průtoku 12,5l/min. při tlaku 30 kN/m² po dobu nejméně 3 min. ze vzdálenosti 3 m) a číslo 6 je ochrana proti vlnobití (voda mířící 12,5mm tryskou ve všech úhlech při průtoku 100 l/min. při tlaku 100 kN/m² po dobu nejméně 3 min. ze vzdálenosti 3 m).

Provedení a připojení kamery

IP kamery je možné připojit do domácí sítě buď UTP kabelem přes RJ-45 port nebo bezdrátově. Domácí kamera se připojuje UTP kabelem nejčastěji přímo do domácího routeru. Ten nepodporuje napájení PoE (Power over Ethernet), proto ani základní domácí kamery PoE obvykle nenabízí. Výhodou bezdrátových kamer je flexibilnější možnost použití. Běžně je podporované připojení přes Wi-Fi v pásmu 2,4 GHz podle standardu 802.11b/g/n. Vzhledem k tomu, že toto pásmo je hojně využíváno a také hodně rušené, jsou na trhu už i domácí kamery s podporou pásma 5 GHz a standardu 802.11ac. Vybrané kamery mohou podporovat také funkce Wi-Fi extenderu, prodlouží tak dosah bezdrátové sítě. Pro speciální aplikace je možné zvažovat kamery s vestavěným mobilním 3G nebo LTE připojením. Nezapomínejme, že i pro bezdrátovou kameru je nutné zajistit napájení, nejčastěji pomocí adaptéru z elektrické zásuvky. Kamery napájené bateriemi jsou prozatím spíše specialitou, kde délka provozu je řádově jen v desítkách hodin.



Rozlišení a úhel pohledu

Důležitým parametrem kamer je ohnisková vzdálenost objektivu, která udává šířku záběru. Čím je ohnisková vzdálenost menší, tím je širší úhel záběru, a tudíž sledovaná plocha větší a vzdálenější. Totéž platí i opačně. Při delší ohniskové vzdálenosti bude úhel záběru užší a sledovaná plocha bude blíže (funkce „zoom“). Domácí kamery mají obvykle fixní objektiv, tj. pevnou ohniskovou vzdálenost a podporují jen digitální zoom. Proměnlivou

ohniskovou vzdálenost (tzv. varifokální objektiv) a optický zoom najdete až u vyšších „firemních“ modelů kamer. Novinkou na trhu jsou domácí kamery s panoramatickým pohledem, se záběrem 180°. Kamera tak nemusí být umístěna v rohu, ale zabere celou místnost, i když stojí např. na polici uprostřed stěny. Tato kamera může nahradit dvě běžné statické kamery nebo otočnou kameru, která v daný moment nemusí vidět potřebnou oblast.

Rozlišení domácích kamer je dnes od VGA (640 × 480) přes HD (1 280 × 720, 1Mpx kamery) po Full HD (1 920 × 1 080, 2Mpx kamery). Pro základní dohled v bytě a vzdálené sledování přes mobil postačí VGA rozlišení. Naopak především u venkovních kamer, kde se sleduje obraz na větší vzdálenost, je vhodné volit vyšší rozlišení. Obecně s rostoucím rozlišením porostou nároky na potřebnou přenosovou šířku pásma a na kapacitu úložiště. Pro noční vidění je vhodné volit kameru s infračerveným přísvitem (IR). Pro vnitřní kamery stačí vzdálenost cca 5–8 m, u venkovních kamer může být dosah přísvitu větší, až do 30 m. Vyšší řady IP kamer nabízejí také funkci WDR (Wide Dynamic Range) pro ochranu proti oslnění, takže si mnohem lépe poradí se záběrem objektu v protisvětle (např. osoba stojící v otevřených dveřích) a i se lépe vypořádají s přímým slunečním svitem.

Přístup k obrazu

Přístupovat k obrazu z IP kamery lze několika způsoby. Na první pohled nejjednodušším způsobem je přístup přes webové rozhraní kamery. Při přístupu zvenčí to ale znamená nakonfigurovat domácí router tak, aby nasměroval uživatele na příslušné webové rozhraní kamery. S tím souvisí i potřeba neměnné veřejné IP adresy. Pro běžného domácího uživatele je tento způsob přístupu příliš složitý na konfiguraci a někdy i nedostupný. Ne každý poskytovatel internetu totiž nabízí veřejnou IP adresu. Nebo ji může nabízet jako placenou službu. Proto je vhodné zvolit takové řešení, kde vzdálený přístup nevyžaduje žádnou změnu v konfiguraci domácího Wi-Fi routeru. Jde o cloudové řešení, kdy kamery a také aplikace v chytrém telefonu či tabletu komunikují směrem k serveru výrobce, nepotřebují veřejnou IP adresu. Cloudový server vytvoří spojení přímo mezi aplikací a kamerou až při požadavku na přístup

k obrazu. Jde o bezpečné řešení. Přístup ke cloudovému účtu uživatele a ke kamerám je chráněn hesly. Samotný přenos je také šifrovaný. Navíc kamery zůstávají „schované“ za domácím routerem. Před nákupem kamery si ověřte, zda aplikace daného výrobce podporuje právě vámi používaný operační systém v telefonu či tabletu. Podpora Android a iOS je relativně běžná, podpora Windows Phone už ale nikoliv. Přístup přes mobilní aplikace umožňuje současně zobrazit záběr jen z jedné nebo jen z několika málo kamer, je nutné přepínat mezi kamerami. Pro současné zobrazení většího počtu kamer je určený software VMS (video management software), který se instaluje na výkonnější počítač nebo server. Může být zdarma nebo placený, záleží na podporovaném počtu kamer a celkové funkcionalitě.

Detekce události

Domácí kamery obvykle podporují detekci pohybu, která se vyhodnocuje na základě změny v obraze. Je dobré, pokud kamera umožňuje definovat pouze část záběru, ve které vás pohyb zajímá. Lze tím např. nastavit sledování pohybu jen od určité výšky nad zemí a pohyb domácího mazlíčka tak nebude generovat alarmy. Při detekci pohybu mohou vzniknout falešné alarmy např. při změně osvětlovacích podmínek nebo pokud pohne vítr se záclonou za otevřeným oknem. Proto se u dražších kamer přidává PIR čidlo, které reaguje jen na pohyb objektu, které vyzařuje teplo. Lze také nastavit jeho citlivost, případně sledovaný úhel. Otočné kamery mohou kromě ručního pohybu podporovat i tzv. trasování (pohyb po nadefinovaných polohách) nebo automatické sledování pohybujícího se objektu. Kamery s vestavěným mikrofonom umožňují detekovat překročení nastavené hlasitosti zvuku.

Nahrávání

Základní způsob upozornění na událost je odeslání snímku nebo videoklipu na e-mail nebo na FTP server. Lze definovat počet snímků resp. délku záznamu nejen po samotné detekci, ale díky vnitřní paměti kamery i před samotnou detekcí. Na detekci události vás může upozornit také tzv. push zpráva zasláná přímo do aplikace ve vašem mobilu či tabletu. Vybrané kamery disponují slotem pro paměťovou kartu, umožňují tak nahrávat lokálně bez potřeby dalšího externího zařízení. Nevýhodou je omezená kapacita paměťové karty a také její omezená životnost související s počtem přepisů. Proto jsou paměťové karty vhodné především pro nahrávání jen na základě události. Nejsou vhodné pro kontinuální nahrávání, kdy se karta neustále přepisuje a výrazně se tak snižuje její životnost. Domácí uživatel obvykle nenechává trvale zapnutý počítač, proto nahrávání na FTP server není nejvhodnějším řešením. Roste obliba nahrávání na síťová úložiště typu NAS (Network Attached Storage), kde i úložiště určená pro



domácnosti dnes mohou podporovat tuto funkci. Může to být buď bezplatná funkce, která je základní součástí NAS, nebo se může jednat o placenou licenci. Ověřte si, kolik kamer je podporovaných v základu a jaký je maximální počet podporovaných kamer. Pro vysokou spolehlivost je vhodné volit úložiště s více disky. I zde platí, že je vhodné si připlatit za disky, které jsou speciálně určené pro kamerové systémy a mají větší počet přepisovacích cyklů. Kompatibilitu jednotlivých kamer a NAS úložišť je možné ověřit na stránkách jednotlivých výrobců případně přes jejich technickou podporu. Samostatné síťové videorekordéry NVR, které jsou dedikované výhradně pro záznam z kamer, se používají spíše ve firmách, kde je kamerový systém fyzicky oddělený od datové sítě. Základní typy NVR najdou uplatnění ale i v domácích aplikacích, kde počet nahrávaných kanálů je cca pět nebo více kamer. Na trhu jsou také systémy umožňující nahrávání do cloudových serverů umístěných na straně výrobce, u poskytovatele internetu nebo u firem nabízejících cloudové nahrávání jako službu. Zejména při použití venkovních kamer je důležitá funkce maskování, kdy se definuje pouze část obrazu, která se ukládá. Lze tím splnit podmínky ochrany osobních údajů, kdy domácí uživatel nesmí nahrávat osoby ve veřejném prostoru bez jejich svolení (např. chodník před domem, zahrada u souseda apod.).

Závěrem

Domácí IP kamery jsou rychle rostoucím segmentem. Jejich cena dnes začíná cca na 900 korunách s DPH a s rostoucí funkcionalitou může růst až do tisíců. Pro prodejce jsou domácí IP kamery velkou obchodní příležitostí. Kamera je často vstupní branou a prvním prvkem v chytré domácnosti. Nabízí se tak opakovaný prodej zákazníkům. Prodejci se vyplatí spolupracovat se zavedeným a renomovaným výrobcem, který poskytne lokální technickou a obchodní podporu nejen jemu, ale v případě potřeby poradí i přímo koncovému uživateli prostřednictvím webového portálu, e-mailem či telefonicky.

Marek Vyklický pracuje jako key account manager ve společnosti D-Link



Axis



Síťové kamery s inovativním designem

Přední výrobce IP kamer, společnost Axis, rozšířila své portfolio o moderní IP kamery, které umožňují koncepčně oddělit snímací senzor s objektivem od samotné kamery. Vznikla tak nová řešení pro různé účely, jako např. panoramatické kamery s několika senzory nebo diskrétní modely, které umožňují instalovat samostatnou miniaturní snímací jednotku na vzdáleném místě.

Multisenzorové kamery obsahují více snímacích jednotek integrovaných v jedné kameře, která díky tomu může poskytnout panoramatický obraz s vysokým rozlišením se záběrem v úhlech 360° a 180°. Tento typ kamer je ideální pro monitorování velkých otevřených ploch nebo pro pokrytí několika různých směrů. Výhodou při tom je, že pro datový přístup stačí jen jediná IP adresa, což může ušetřit náklady na licence. Příkladem tohoto řešení jsou dvě novinky společnosti Axis – modely P3707-PE a Q3708-PVE.

Kolik očí máš, tolik zabezpečíš

Kamera P3707-PE disponuje rozlišením 8 Mpx a čtyřmi kamerovými senzory s proměnným ohniskem, kterými lze pokrýt až 360° úhel nebo kombinaci celkového náhledu a přiblížení záběru ve čtyřech různých směrech. Čtyři kamerové senzory jsou umístěny na kruhové dráze a je možné upravovat je tak, aby byly namířeny do požadovaného směru. Každý kamerový senzor lze individuálně naklánět a nastavit pro horizontální úhel snímání od 108° do 54°. Lze je také otáčet tak, aby podporovaly formát snímání na výšku (Axis Corridor Format). Model P3707-PE podporuje samostatně konfigurovatelné videostreamy, jak z každého samostatného kamerového senzoru, tak streaming všech čtyř záběrů.



Druhý model Axis Q3708-PVE s rozlišením 15 Mpx je vybaven třemi obrazovými snímači pro dohled v úhlu 180°. Objektivy jsou dodávány již zaostřené, čímž odpadá nutnost ostření na místě. Kamera je vybavena technologií širokého dynamického kontrastu s parametry pro forenzní expertizu označovanou jako Wide Dynamic Range – Forensic Capture. Q3708-PVE nabízí obraz s rozlišením 11 Mpx (3× rozlišení QuadHD) při 30 snímcích za sekundu nebo s rozlišením 15 Mpx (3× 5 Mpx) s 20 snímky za sekundu.

Modulární kamery pro diskrétní videodohled

Zatímco multisenzorové kamery integrují několik snímačů v jednom balení, kamery pro diskrétní videodohled využívají možnost zcela oddělit malé senzorové „očka“ od základní jednotky. Příkladem je kamera P1244, která je ideální pro použití v obchodech, bankách a pro integraci do stísněných prostorů (např. bankomaty nebo prodejní automaty).



Model P1244 disponuje snímací jednotkou (senzor), která není větší než palec ruky a která je připojena osmimetrovým kabelem k hlavní jednotce. Obrazový snímač s horizontálním úhlem záběru 102° je možné pomocí přiložené sady pro zapuštěnou montáž nainstalovat i do velmi stísněných míst nebo do stěn či stropů. Volitelné příslušenství umožňuje také montáž s náklonem v daném povrchu. Kamera má plnou snímkovou frekvenci při rozlišení HDTV 720p a disponuje technologií Zipstream pro nižší nároky na šířku přenosového pásma a úložné kapacity. Samozřejmostí je také napájení přes datovou síť (PoE) či slot pro paměťové karty microSD.

Model rovněž disponuje vestavěným aktivním tampering alarmem při neoprávněné manipulaci a detekcí pohybu Video Motion Detection. Podpora ONVIF umožňuje její snadnou integraci do široké škály videodohledových systémů.

Proč prodávat kamery Axis:

- značkový švédský výrobce, světový leader v IP videu;
- široké a kvalitní produktové portfolio;
- striktně dodržovaný nepřímý obchodní model;
- podpora místního zastoupení Axis.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- tříletá záruka od výrobce s možností prodloužení na pět let;
- jde o nejlépe integrovatelné produkty na trhu;
- jistota integrace budoucích i starších modelů;
- kamery se dodávají důkladně otestované a seřizené;
- otevřená platforma ACAP pro chytré videoaplikace přímo v kameře.

Distribuce ČR:

ADI Global, Tech Data Distribution

Distribuce SK:

ASBIS SK

-ojk-

Canon

Canon

Vysoce citlivé a přizpůsobivé kamery

Spolehlivé zabezpečení firemních prostor i přilehlých pozemků je pro většinu firem samozřejmostí. Síťové kamery, které zajišťují sledování, se musí vypořádat s řadou nepříznivých faktorů, mezi něž patří omezená viditelnost, nejrůznější nástrahy počasí či nedostatek světla. V kombinaci s požadavky na kompaktnost a odpovídající výkon tak musí zvolená technologie často obstát proti množství náročných kritérií.

Aktivita společnosti Canon na poli dohledových systémů probíhá již delší čas. Nejprve jako dodavatele optických součástí, v posledních letech jako výrobce, který je při výrobě produktů zcela soběstačný. Canon ve svých řešeních síťových kamer zohledňuje letitou zkušenost s výrobou fotoaparátů, videokamer či profesionálních filmových a televizních kamer a nabízí tak kompletní řadu produktů pro různé typy provozních podmínek.

Kvalitní obraz bez zkreslení

Skleněné prvky objektivů disponují nízkým rozptylem a vysokým indexem lomu potlačují dopad chromatické vady, obvyklé u objektivů s vysokým rozlišením. Tím minimalizují soudkové i poduškové zkreslení a poskytují přirozeně vypadající obraz s vysokým rozlišením až k okrajům v celém rozsahu zoomu.

Vyžaduje-li užití kamery infračervené osvětlení, povrchová úprava objektivu zajišťující korekci pro infračervené světlo zvyšuje citlivost, reguluje zdvojení obrazu a přesvětlení a posiluje výkonnost kamery za slabého osvětlení.

Objektivy rovněž umožňují sestavit transfokátor s 30× přiblížením a omezují optické vady (včetně vinětace). Velká většina síťových kamer Canon je též vybavena automatickým zaostřováním.



Vysoká citlivost (nejen) v tmavých prostorech

Tmavé prostory jsou častým bezpečnostním rizikem. Pláštěm tmy lze přikrýt lecjakou nekalost a nedisponuje-li kamera dostatečně velkou citlivostí, snižuje se i možnost včasného rozeznání rizika ze strany operátora. Snímací prvky Canon CMOS jsou konstruovány jako 1/3" s rozlišením 1,3M nebo Full HD – velká plocha jednotlivých pixelů tak zachycuje jakýkoliv zbytek světla dopadajícího na senzor. Se snímáním ve špatném světle pracuje i procesor Digic DV III (využívaný i profesionálními filmovými kamerami), doplněný síťovým Digic NET II, který zajišťuje kvalitu videa, nízký šum, jemnou gradaci a přesnou reprodukci barev. V komplikovaných podmínkách protisvětla dokáže snímač zapojit jednotlivé části své plochy parciálně funkcí Smart Shade Control.

Analýza v reálném čase

Inteligentní analýza obsahu obrazu integrovaná v kameře umožňuje v reálném čase analyzovat potenciální narušení bezpečnosti.



Detekci lze nastavit až pro 15 oblastí ve scéně s využitím osmi různých algoritmů, zahrnujících detekci narušitele a křiku. Tento systém pomáhá předcházet falešným poplachům, zvyšuje efektivitu a snižuje požadavky na úložiště – pořizování záznamu se spustí pouze pro skutečné hrozby. Funkce spojených událostí navíc umožňuje kombinovat jednotlivá bezpečnostní opatření, a tím zajistit podmíněná spouštění poplachů. Integritu videodat pak zajišťují zabezpečovací protokoly IEEE 802.1X a IPSec, poskytující možnost šifrování přenosů a ochrany jednotlivých paketů.

Komplexní a kompatibilní řešení firmy

Canon buduje svoji pozici na trhu dohledových řešení také posilováním svého portfolia akvizicemi. Mezi ty významnější patří softwarová společnost Milestone nebo společností Axis s nabídkou kompletního řešení. Celá řada IP kamer Canon (v portfoliu jsou zahrnuty PTZ, kopulové a skříňkové kamery) pracuje se standardem ONVIF a může tak být využita jako doplnění stávajících instalací.

Proč prodávat síťové kamery Canon:

- vysoká spolehlivost přístrojů, nízké náklady na reklamace;
- zázemí silné značky;
- garance projektové ceny;
- jednoduchá instalace, kompatibilita;
- partnerský program, edukační systém;
- formulář technické podpory.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- vestavěná analytika, podmíněné spouštění poplachů;
- vynikající obraz i ve špatných světelných podmínkách;
- přizpůsobitelnost stávajícím řešením;
- vysoký stupeň zabezpečení.

Distribuce pro ČR a SR:

AT Computers, VARIANT plus

-ojk-

SÍŤOVÉ KAMERY SLAVÍ 20 LET



DALIBOR SMAŽINKA

První IP kamera byla uvedena na trh v roce 1996 a jako jedno z prvních reálných zařízení tzv. internetu věcí (IoT) způsobila revoluci na poli zabezpečovací techniky. Přechod od analogových kamer k IP video monitoringu vedl k rozvoji celého segmentu nazvaného „internet bezpečnostních věcí“.

Vraťme se na chvíli v čase. Psal se rok 1996 a svět teprve objevoval kouzlo, které se jmenovalo „internet“. Mnozí lidé si právě v této době zřizovali své první e-mailové schránky nebo vytvářeli první weby. Uplynulo totiž jen pár let od příchodu World Wide Webu (WWW). Jen asi před půl rokem uvedl Microsoft operační systém Windows 95 s pracovním názvem Chicago, do kterého bylo možné přes balík MS Plus! doinstalovat jako rozšíření i první generaci Internet Explorer 1.0 (v pozdějších verzích byl již IE dodáván i přímo se

systémem – plně integrovaný byl poprvé až ve Windows 98).

Začaly se vytvářet první datové sítě, ale na komunikaci se využívaly převážně telefonní linky a analogové modemy. Přenos pár kilobajtů dat proto trval desítky vteřin, a přestože již existovaly první webové kamery, jejich kvalita a schopnosti byly prakticky nulové.

A přece se už v roce 1996 objevila první IP kamera. Tehdy se pochopitelně ještě nenazývala IP a mluvílo se o ní spíše jako o kameře se zabudovaným webovým serverem, na čemž se v principu za těch dvacet let vývoje příliš nezměnilo. I dnešní IP kamery jsou „jen“ kamerami s integrovaným webovým serverem, jen ten jejich počítač je výkonnější, datová komunikace je nesrovnatelně rychlejší a schopnosti jsou neuvěřitelné.

První IP kamera

Za vynálezce první IP kamery je považován Martin Gren, vizionář a spoluzakladatel společnosti Axis Communications. On sám

přiznává, že mu tuto ideu vnukl jeden zákazník, který měl v Japonsku plný sklad malých kamer a navrhl mu, aby vymysleli systém, jak je připojit do počítačové sítě. Základ podnikání švédské společnosti Axis tehdy totiž tvořily síťové tiskové servery a později i připojování optických datových úložišť do sítí. Společnost vznikla v roce 1984, tedy dva roky po představení prvního PC, ale právě IP kamery nadobro změnila její zaměření a dnes je Axis známý jako největší výrobce kamer na světě. Objem výroby IP kamer tak už před pár lety překonal počet vyrobených analogových CCTV kamer. Za tímto globálním úspěchem stojí jeden průkopnický počín: první IP kamera na světě s názvem Axis NetEye 200.

První IP kamera (dnes označovaná zkráceně i jako Axis 200) uměla přenášet „kvalitní“ barevný obraz prakticky na neomezeně dlouhou vzdálenost. Přes internetový modem nebyl problém podívat se do kamery i na opačném konci světa, samozřejmě

s jistými omezeními té doby. Připojovala se přímo do počítačové sítě, takže nebylo nutné mít k ní ještě drahý počítač/server, obrazový enkodér, systém, prostě žádný hardware ani software. Nevyžadovala ani komplikovanou instalaci nebo náročnou údržbu.

Technologická omezení

Internet byl sice v plenkách, postavený tehdy převážně na analogových modemech, což znamenalo extrémně pomalé, dnes už nepředstavitelné připojení rychlostí maximálně 56 kbps. Přenášet kvalitní video v reálném čase nebylo možné, a proto i první síťová kamera uměla poslat pouze jeden statický obrázek v rozlišení QVGA za 17 sekund, čili jen 3 obrázky za minutu (rychlost videa byla přibližně 0,059 fps) při rozlišení 352×288 . Samotná kamera tak pomalá nebyla. Statický JPEG obrázek o velikosti 23 kB (resp. 10 kB při menším rozlišení 172×144 bodů) dokázala uložit do své paměti za zlomek sekundy a tou skutečnou „brzdou“ bylo právě zmíněné datové modemové připojení.

Fixní 3,8mm optika s manuálním doostřením pokrývala 51 stupňů horizontálně a 39 vertikálně. Snímací čip CCD měl rozměry 1/4". Kamera měla 1 MB flash ROM, kde byl uložen obslužný software (webový server), paměť RAM s kapacitou 1 792 kB (postačuje jen pro asi 77 obrázků) a 32bitový RISC procesor (ETRAX). Napájena musela být externím adaptérem, jelikož protokol PoE (Power over Ethernet) byl v roce 1996 teprve hudbou budoucnosti.

Vnější tvar kamery s kovovým tělem připomíná oko (pravděpodobně odtud dostala i svůj název) a právě tím i měla být – prodlouženým okem. Instalovat ji bylo možné pouze do interiéru, protože nebyla odolná vůči povětrnostním vlivům. Zákazníci ji však mohli prakticky okamžitě využívat pro nejrůznější účely – od vzdáleného video dohledu, přes turismus, automatizace v kancelářích, náhledy do konferenčních místností, promování akcí živými záběry na webových stránkách, snímání fotografií návštěvníky na visačky, až po (jak tvrdí dobový reklamní leták) monitorování kávovarů.

Její původní cena v době uvedení byla 995 dolarů, ale pokud by dnes někdo z vás zatoužil vlastnit doma kousek historie, na eBayi se dá koupit funkční kus už asi za 30 dolarů. Rozchodit ji však dnes nebude tak jednoduché, protože síťové protokoly a standardy jsou přece jen trochu jiné než před dvaceti lety.

20 let inovací

Technologie síťového videa již 20 let přináší neustále nové možnosti, ať už jde o vyšší kvalitu obrazu, snadnější přístup k záznamům, nebo inteligentní software,



díky němuž se kamery už zdaleka nepoužívají pouze na video monitoring a prevenci ztrát. Experti odhadují, že do roku 2020 bude trh v oblasti videodohledových systémů již kompletně digitální.

Hlavní výhodou IP kamerových systémů je možnost snadno získat video ve vysoké kvalitě a sdílet jej na jakékoli síti nebo na internetu. Díky tomu mohou majitelé obchodů, manažeři prodejen a bezpečnostní experti přistupovat k záznamu kdykoliv a z jakéhokoliv počítače, tabletu či smartphonu. Síťové video přináší značnou flexibilitu, protože v podstatě všude, kde dnes můžete přijmout telefonický hovor na svém chytrém telefonu, můžete zároveň získat i obraz z IP kamery. Vzdálený přístup je zvláště důležitý pro geograficky rozmístěné retailové řetězce, protože umožňuje, aby bylo více prodejen monitorovaných simultánně. Nemí třeba cestovat nebo pověřovat místní personál, aby sledoval záznamy z kamer.

Rostoucím trendem je videodohled poskytovaný jako služba. Znamená to, že není nutné zajišťovat IT infrastrukturu a ukládání videa na vlastních serverech. Majitel si pouze zakoupí potřebný počet kamer, které stačí připojit k internetu, a vše další se již odehrává na serverech poskytovatele služby, který může nabídnout různé benefity jako např. možnost přístupu libovolnému počtu odpovědných osob z jejich mobilních zařízení či počítačů, funkci automatického upozorňování na problémové události pomocí SMS a e-mailů nebo možnosti inteligentní analýzy a zpracování nahraného videa.

Moderní IP kamery mají navíc i vlastní úložiště (SD kartu), na kterou se zaznamená obraz ve vysokém rozlišení. Záznam je tedy vždy dvojitý – centrálně v nižším rozlišení pro snadný přehled a lokálně ve vysokém rozlišení, určený v případě potřeby pro dohledání detailů ve vyšší kvalitě. Z původního QVGA a CIF rozlišení jsme se za 20 let vývoje dosta-

li až ke standardům HD a Full HD rozlišení, přičemž jsou dnes již poměrně běžné i UHD a 4K síťové kamery. Rozlišení špičkových kamer vysoce převyšuje možnosti běžných monitorů. Rozlišením sice kamera ještě nedokáže plně konkurovat lidskému oku, avšak náš zrak v mnohém překonává. Kamera např. vidí i ve tmě (noční vidění), kouří a mlže (termální kamery) a rozeznává barvy i v téměř úplné tmě. Na rozdíl od lidí nepotřebuje odpočinek a vše si dokonale pamatuje.

Navíc síťová kamera už dávno není jen tím prodlouženým okem strážců. Neustálým zvyšováním výkonu se z IP kamery vyvinulo autonomní zařízení s „vlastní inteligencí“. Do kamery dnes lze nainstalovat nejrůznější aplikace, podobně jako např. instalujeme aplikace do telefonů, mohou dnešní kamery provádět i různé specifické analýzy, čímž se vytvářejí nové obchodní příležitosti. Kamery dokáží počítat lidi, analyzovat vliv uspořádání zboží v prodejně na návštěvnost, rozpoznávat SPZ automobilů, sledovat automaticky definované hranice perimetrů, kontrolovat dodržování pracovní doby apod.

Internet bezpečnostních věcí

Už deset let po představení první IP kamery bylo na celém světě instalováno více než milion síťových kamer. Jednu z prvních síťových kamer koupili také Steve Wozniak a Steve Jobs. Mezi významné milníky v oblasti bezpečnosti patřilo uvedení první HDTV síťové kamery a první termální síťové kamery, které tomuto trhu umožnily zrychlit přesun od analogového k digitálnímu videu. Vývoj síťových bezpečnostních řešení časem přesáhl oblast kamer. Jejich portfolio dnes obsahuje i další IP produkty zaměřené na fyzickou bezpečnost, jako např. enkodéry, síťový reproduktor nebo IP dveřní jednotky. Koncept zařízení, která jsou plně zasíťovaná, vytvořil z této společnosti lídra v rostoucím IoT segmentu známém jako „internet bezpečnostních věcí“.



QNAP

QNAP

Surveillance Station pro kamerové systémy

Profesionální kamerové dozorovací systémy začínají být součástí stále většího počtu provozů. Jde o podniky, domácnosti, sdílené prostory, parkoviště a další místa. Nezbytným prvkem komplexních systémů jsou jednak spolehlivé kamery s čím dál vyšším rozlišením, díky kterému se zvyšuje účinnost dozorování, ale pro zpracování signálu se tyto systémy neobejdou bez VMS a síťového videorekordéru. Na to reaguje svým řešením i QNAP.

Společnost QNAP patří mezi přední výrobce NAS úložišť a ke svým zařízením má v nabídce i nástroj Surveillance Station, který je určen právě pro dozorovací systémy.

Video Management System

Surveillance Station je VMS (Video Management System) a patří mezi standardní aplikace pro Turbo NAS. Surveillance Station si mohou uživatelé jednoduše aktivovat v Centru aplikací QTS a přeměnit tak svou Turbo NAS na profesionální síťový videorekordér (NVR) pro monitorování v reálném čase, nahrávání, přehrávání, zaslání notifikací, inteligentní video analytiku (IVA) a správu k zabezpečení účtů a majetku při používání spolu s podporovanými IP kamerami.

Surveillance Station nabízí intuitivní a snadno osvojitelné prostředí – koncepce více oken umožňuje současné provozování většího počtu úloh a administrátorům umožňuje snadno přepínat mezi jednotlivými úlohami a zvýšit tak produktivitu. Surveillance Station poskytuje také uživatelsky přívětivé možnosti, jak snadno nakonfigurovat dozorovací systém.

Živý streamimg

U sledovaných prostor, jako jsou obchody, parkoviště, kanceláře nebo domácnosti, je důležité udržovat dostupné dozorovací kanály s živým streamem. Se Surveillance Station lze snadno a v reálném čase spravovat a monitorovat více IP kamer pomocí webového rozhraní. Díky tomu je možné sledovat nejaktuálnější stav monitorovaných prostor, což pomáhá efektivně dozorovat a chránit personál a majetek.

Na obrazovce živého zobrazení lze konfigurovat plány nahrávání IP kamer, kdykoli je třeba, a to bez opuštění stránky Živého zobrazení, čímž je zajištěno bezproblémové nepřetržité monitorování.

Režimy zobrazování

Surveillance Station podporuje různé režimy monitorování zobrazující 1, 4, 6, 8, 9, 10, 12, 16, 20, 25, 36, 42 a 64 kanálů na jediném obrazovce. Obsluha se tak může rozhodnout, zda postupně zobrazovat jednotlivé kanály, nebo využít dvojího zobrazení pro širší záběr.

Pomocí technologie QvPC lze získat přístup k dozorovací infrastruktuře v domácnosti nebo kanceláři jednoduše pomocí tlačítka „Surveillance Station (místní displej)“, které podporuje místní zobrazení videa na velkém monitoru prostřednictvím rozhraní HDMI.

Pro vylepšení a upravení obrazu je k dispozici řada funkcí od QNAPU, jako například generická technologie Qdewarp, která odstraňuje zkreslení způsobené rybím okem. Pro kamery s vysokým rozlišením přijde vhod funkce virtuální kamery s ořezem obrazu, lze tak sledovat pouze důležitý výřez. U kamer se 4K rozlišením lze využít režim ROI (Region of Interest).

K vizualizaci rozvržení kamer pomůže e-mapa, takže umožní rychle identifikovat umístění kamer, a to zejména v případě výskytu alarmu. Stačí přidat obrázky pozic na správná místa na e-mapě. Dojde-li k události s výskytem alarmu, ikony kamer se rozblíkají a identifikují typ události, pomocí které uživatelé mohou být kdykoliv upozorněni a přijmout příslušná opatření.



Záznam

Surveillance Station poskytuje řadu možností, jak nakonfigurovat nahrávku z IP kamery. Přítomno je například inteligentní nahrávání a duální nahrávání. Funkce inteligentního nahrávání umí v okamžiku aktivace alarmu automaticky přepnout specifikace nahrávání na vyšší rozlišení. Tím se významně ušetří na nákladech na nákup pevných disků. Funkce duálního nahrávání umožňuje současně nahrávat videozáznam s vyšším rozlišením a videozáznam s nižším rozlišením. Nahrávky, které mají být přehrávány, lze vybrat podle síťového prostředí. Pro vyšší efektivitu poskytuje Surveillance Station intuitivní přehrávací rozhraní pro snadnější ovládání přehrávání a pro další režimy odstranění zkraslení.

Napříč platformami

Surveillance Station 5.1 podporuje několik významných webových prohlížečů. Přístup k monitorování a přehrávání videí v reálném čase pomocí nástrojů pro systémy je možný na zařízeních s Windows nebo Mac bez použití webového prohlížeče.

Proč prodávat produkty QNAP:

- pokročilé technologie s jednoduchou správou;
- instalace a možnost nabídnout své vlastní služby;
- snadná rozšiřitelnost;
- možnost odlišit svou nabídku od konkurence.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- stabilní a zavedený výrobce;
- jednoduchá správa úložišť;
- množství doplňkových aplikací a služeb;
- návratnost investice.

Distribuce pro ČR:

AT Computers

-bem-

Panasonic

Chceme se soustředit na transport, logistiku a retail

FRANTIŠEK DOUPAL

O aktuálním vývoji v oblasti odolných notebooků a tabletů jsme si povídali s Janem Šplíchal, marketingovým manažerem společnosti Panasonic, která v tomto segmentu patří mezi nejdůležitější hráče na trhu. V rozhovoru přiblížil produktové portfolio společnosti, oblasti vhodné pro nasazení těchto přístrojů i možný vývoj do budoucna.

Můžete čtenáře seznámit s tím, co máte v Panasonicu na starosti a co tvoří hlavní náplň vaší práce?

V Panasonicu zastřešuji marketing pro region střední a východní Evropy (kromě České republiky a Slovenska sem spadají Polsko, Rumunsko, Maďarsko, Slovinsko a pobaltské země). Náplň mé práce je velmi různorodá. Zmínit mohu například podporu prodeje za pomoci účasti na nejrůznějších oborových konferencích (průmyslových, zdravotnických či armádních) a partnerských setkáních. S tím úzce souvisí také podpora prodejců a partnerů v zemích, kde nemáme přímé zastoupení (sem spadají například marketingové aktivity, registrace obchodních příležitostí nebo možnost přizvat našeho obchodního zástupce). Nedílnou součástí mé práce je také komunikace s PR agenturami v České republice a v Polsku na přípravě tiskových zpráv a případových studií (novinkou je případová studie zachycená formou videa). Ve spolupráci s německým ředitelstvím pak přejímáme marketingové aktivity aplikovatelné i na náš trh, potažmo celý region střední a východní Evropy.

Můžete krátce představit produktové portfolio vaší divize?

V současné chvíli jsou naším hlavním produktem odolné tablety, což souvisí s vývojem trhu – stejně jako ve spotřebitelském segmentu totiž i v segmentu odolných zařízení přechází stále více firem na řešení založená na tabletech. Naše portfolio je rozděleno do tří základních kategorií. Základem je kategorie „byznys“. Taková zařízení bez poškození odolají pádu z výšky 76 cm a jsou schopná pracovat při teplotách od minus 20 do plus 35 stupňů Celsia. Střední třídu tvoří kategorie přístrojů „semi-rugged“, které splňují požadavky vojenského standardu MIL-STD 810-G a nabízejí odolnost proti postříkání vodou (IP5), proti vniknutí prachu a zvládají pracovat v teplotách od mi-

nus 20 do plus 65 stupňů celsia. Nejvyšší třídou jsou zařízení „fully-rugged“, která přinášejí ochranu proti pádu ze tří metrů (testováno z 26 různých úhlů dopadu), odolnost proti vodě a prachu (dle různých standardů včetně IP65) a jsou schopná pracovat v opravdu extrémních podmínkách. Většina notebooků i tabletů je navíc plně konfigurovatelná v oblasti výbavy a rozšiřujících portů, konfiguraci jednotlivých modelů jsme tak schopni upravit přesně podle přání a požadavků zákazníků.

Můžete vyzdvihnout nějakou produktovou specialitu?

Rád bych zmínil náš nový tablet FZ-F1/FZ-N1 s úhlopříčkou obrazovky 4,7", který bychom mohli díky vestavěným telekomunikačním funkcím považovat také za chytrý telefon. I vzhledem ke scénářům nasazení u zákazníků jej ovšem označujeme jako „čistokrevný“ tablet. Zařízení je v současné chvíli dostupné se systémem Android, od září se pak na trhu objeví také varianta s Windows 10 IoT. Tímto modelem se nám otevírá cesta do oblastí retailu a transportu, pro které jsme doposud neměli vhodný produkt. Z výbavy stojí za pozornost nakloněná čtečka čárových kódů, která ve srovnání s běžnými přístroji pracovníkům výrazně usnadňuje jejich práci. Tablet zároveň splňuje vlastnosti pro nejodolnější třídu produktů včetně odolnosti proti pádu, vodě, prachu či extrémním teplotám.

Kde se odolné přístroje uplatňují nejčastěji a kdo patří mezi jejich typické uživatele?

Pokud bych mohl otázku trochu zjednodušit, řekl bych, že využití přístrojů Panasonic začíná tam, kde končí využití běžných „consumer“ zařízení. Ideálním zákazníkem jsou pro nás společnosti, jejichž zaměstnanci se pohybují venku nebo v prostředí se zhoršenými podmínkami. Zmínit můžeme například sklady, výrobu, stavebnictví nebo firmy, které mají na starosti správu různých druhů infrastruktury. Dobrou referencí je například nasazení našich tabletů u záchranných služeb. S výjimkou Prahy naše přístroje využívají všechny záchranky v Čechách i na Moravě. Podobně mohu pokračovat nasazením našich přístrojů u Policie ČR – naše tablety využívají v kombinaci se speciální aplikací například u Městské policie Brno. Policisté do tabletů dostávají aktuální informace, jsou schopni vyhledávat v registru vozidel, mohou organizovat odtahování vozidel a vše jsou schopni pohotově nafotit včetně možnosti okamžitého prověření registrační značky.



Jan Šplíchal, marketingový manažer ve společnosti Panasonic

Kde vidíte prostor k růstu? Kam by se mohly odolné přístroje dál ubírat?

V současnosti se chceme soustředit na oblasti transportu, logistiky a retailu. V těchto segmentech jsme se až doposud nepohybovali, a proto jsou pro nás zajímavé a představují prostor, kde bychom mohli růst. Budoucnost odolných zařízení bude patřit zařízením 2 v 1.

Jak se vaší divizi daří? Můžete se s námi podělit například o tržní podíl, či jiná zajímavá čísla?

V případě notebooků držíme na trhu s odolnou technikou přibližně 70% tržní podíl, u tabletů je to pak přibližně polovina trhu. Rád bych v této souvislosti zmínil také skutečnost, že pokud zákazník jednou nasadí produkty Panasonic, v drtivé většině sáhne při nákupu nového vybavení opět po nich.

Máte partnerský program? Co nabízí?

Naším partnerům nabízíme program dostupný prostřednictvím webových stránek www.toughbook-engage.eu, kde po registraci a schválení získají řadu zajímavých možností. Mohou například kontaktovat lokálního obchodníka, který jim poradí s obchodními i technickými záležitostmi nebo jim zajistí podporu u výběrových řízení. Již na základní úrovni partnerství nabízíme registraci obchodních příležitostí, kde dodržujeme princip „kdo dřív přijde, ten dřív bere“.

Dále se na portálu nacházejí i marketingové materiály či e-learningová školení (zaměřená nejen na produkty, ale například i na obchodní dovednosti a strategie). Samozřejmostí je také přístup k nejnovějším informacím, případovým studiím a dalším aktualitám a třeba i soutěžím.

Tech Data[®]

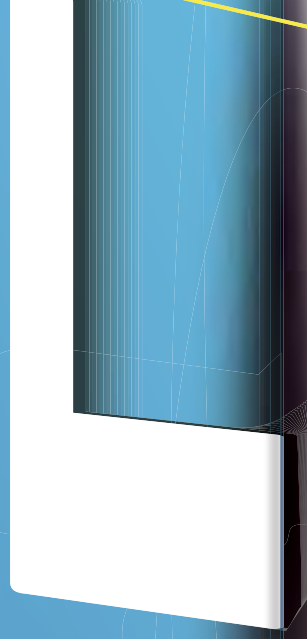
1993

Computer 2000 Group
Expert & Partner, s.r.o.



2002

změna jména
Tech Data Distribution, s.r.o.



**EXPERT
& PARTNER[™]**

EXPERT & PARTNER
COMPUTER 2000 GROUP

EXPERT & PARTNER
Part of the Tech Data/Computer 2000 Group

Tech Data[®]
The Difference in Distribution[™]

Tech Data[®]

1991

založení firmy

Expert & Partner, s.r.o.

1999

Tech Data Group

Expert & Partner, s.r.o.

2015

nové logo

Tech Data Distribution, s.r.o.

2016

V roce 1991 jsme se vydali na nikdy nekončící cestu. Cestu k vám, našim zákazníkům. Inspirativní a plnou překvapení. Z malého lokálního týmu jsme dnes velkým globálním hráčem.

Děkujeme všem, kteří kráčí společně s námi.

TD
LET DISTRIBUCE BEZ HRANIC

Azlan
TechData

Datech
TechData

Mobile
TechData

TechData

G2 server

Specialisté na cloud

G2 server je stále rostoucí mezinárodní poskytovatel cloudu, který působí na trhu už dvanáct let a soustředí se především na region střední a východní Evropy. Společnost se dlouhodobě orientuje na prodej přes distributory a partnerskou síť a přizpůsobuje tomu veškerou svou činnost.

Partnerům je tak k dispozici např. presales tým, technická podpora, marketingoví specialisté nebo detailně propracované procesy. Zaměření společnosti je orientováno jak na SMB, tak na segment velkých a korporátních společností.

Infrastruktura i služby

G2 server se specializuje na poskytování cloudových služeb v České republice i ve třech zahraničních pobočkách (SK, PL, UK). Nabízíme přitom jak pronájem infrastruktury (nejčastější cloudová služba v ČR), tak např. SaaS (Software as a Service). V případě infrastruktury si zákazník pronajímá virtuální procesory, paměť a disky ve virtuálním datacentru, které si posléze nainstaluje, a provozuje na nich požadované aplikace. U SaaS si naopak zákazník určí, který software ho zajímá a pro kolik uživatelů jej chce používat. Správné nastavení prostředků (CPU, RAM, disky) je již na poskytovateli cloudu.

Cloudové řešení má samozřejmě smysl pouze v okamžiku, v němž zákazníkovi přinese skutečnou výhodu (snížení ceny, zvýšení dostupnosti či zlepšení flexibility). Mezi nejvyužívanější služby z portfolia G2 serveru tak aktuálně patří zálohování firemního IT do cloudu, disaster recovery, DMS v cloudu a provoz cloudových informačních systémů.

Spolupráce s partnery

G2 server je jako jediný poskytovatel cloudu na trhu zaměřený na prodej pouze skrze resellery. Spolupráce s distributory a partnery je pro nás tudíž zásadní. Disponujeme proto propracovaným partnerským modelem, jehož základ tvoří white-label – možnost prodeje cloudových služeb pod značkou partnera.

Nejde přitom o ochuzení resellera o výdělek z HW a SW licencí. Naopak – cloud je ideální doplněk k jím nabízeným službám, přinášející výhodné marže (až vyšší desítky procent).

Helpdesk pro uživatele i partnery

Helpdesk pro provoz cloudů poskytujeme v režimu 24/7/365. A to i za partnery a v jejich barvách. Partner, který začne cloudové služby nabízet svým zákazníkům, tak nemusí budovat non-stop podporu – jako dodavatelé zajistíme vše potřebné. Je přitom třeba jasně rozlišit služby určené přímo zákazníkům



a implementační práce partnerů. Přechodem do cloudu se logika poskytovaných služeb ze strany partnerů nemění – ti mohou poskytovat správu serverů zákazníkům, provádět různé implementace, dohledy, migrační práce, integrace apod. My nastupujeme v okamžiku, kdy se partner z jakéhokoliv důvodu nechce poskytování těchto služeb zabývat nebo potřebuje pomoci.

Plány do budoucna

G2 server by se rád stal největším poskytovatelem cloudu v ČR a v regionu střední a východní Evropy. Naše úzké zaměření na cloud nám umožňuje vynaložit veškerou energii právě na tento obor. Díky mladosti oboru a nedostatku odborníků si ostatně sami školu a vychováváme zaměstnance.

Chceme se samozřejmě rozšířit i do dalších východoevropských států a i zde nabízet prostřednictvím partnerů své služby. Daná lokalita není v současné době pro velké výrobce a jejich cloudová řešení atraktivní. My naopak budujeme lokální cloud v každé zemi, ve které působíme, a tento trend chceme zachovat i nadále.

www.g2server.cz
obchod@g2server.cz
 sídlo: Klecandova 1, Praha 149 00
 tel.: +420 226 299 899
 Distribuce v ČR: Avnet, DNS, SWS

-ojk-

TP-Link

TP-LINK
The Reliable Choice

Efektivní mobilní připojení pro práci odkudkoli

S rozvojem mobilních technologií přestává být fyzická přítomnost zaměstnance na pracovišti standardem a nahrazují ji nejrůznější formy „home office“ či obecně práce na dálku. Příjemnější prostředí a možnost flexibilní organizace času zvyšuje pracovní efektivitu, a zaměstnavatelé tak v tomto ohledu stále častěji umožňují zaměstnancům podobných možností využívat. Podmínkou k takové práci je samozřejmě spolehlivé a dostatečně výkonné připojení k internetu, které zajistí spojení s firemními systémy a bude fungovat i v případě, že kabel nebo Wi-Fi signál nedosáhnou, kam je třeba, nebo jednoduše nejsou k dispozici.

Právě na vzrůstající nároky na připojení k mobilní síti a Wi-Fi reagují zařízení z dílny společnosti TP-Link. Uživatelé mohou v závislosti na svých požadavcích vybírat z několika řešení, která jim umožní spolehlivý přístup (nejen) k síti i na cestách nebo při absenci stabilního signálu. Díky minimalizaci úkonů potřebných k instalaci jednotlivých produktů jde navíc o efektivní řešení i z hlediska time managementu a nároků na technickou způsobilost konkrétního uživatele.



pak dosahuje rychlosti až 150 Mbit/s. Svými parametry toto řešení plně dostačuje k rychlému přenosu velkého objemu dat, videokonferenčním hovorům či přehrávání streamovaného videa v HD kvalitě. Router rovněž disponuje WAN/LAN portem, a podporuje tudíž i připojení např. kabelových, optických a DSL modemů.

Dostupnost je klíč

Řešení kompaktního přenosného Wi-Fi routeru s připojením 4G LTE pak představuje TP-Link M7300. Praktický nástroj, který lze využít např. na cestách, umožňuje vytvořit vysokorychlostní připojení k internetu až pro jedenáct (deset bezdrátově, jedno připojené kabelem) zařízení, jimž vysokokapacitní baterie zajistí až deset hodin nepřetržitého provozu. Router/modem podporuje 4G připojení s rychlostí stahování až 150 Mbit/s a uploadu 50 Mbit/s. Vedle funkce mobilního modemu a Wi-Fi hotspotu (až 300 Mbit/s) nabízí i sdílené úložiště dat do kapacity 32 GB. Zařízení lze spravovat a ovládat pomocí aplikace tpMiFi, jež je dostupná pro Android i iOS.



Kam nemůže router, tam musí extender

S nedostatečně silným signálem bezdrátového připojení se lze vypořádat extenderem, tedy zařízením, které rozšiřuje signál i do míst, kam má router problém dosáhnout. Ve výsledku je tak umístěno v maximální vzdálenosti od routeru, v němž je ještě signál natolik silný, aby pokryl svým dosahem další prostor.

Extender TL-WA855RE nabízí přenosovou rychlost až 300 Mbit/s, svým kompaktním zpracováním zabírá minimum prostoru a jeho zapojení je omezeno na prosté zmáčknutí jednoho tlačítka. Zařízení umožňuje kontrolovat pokrytí Wi-Fi, udělovat či zabraňovat v přístupu do sítě či přehledně plánovat její vypínání a zapínání. Podporuje standardy 802.11n, 802.11g a 802.11b a veškeré nastavení i funkce extenderu jsou dostupné jednak prostřednictvím webového rozhraní, jednak pomocí mobilní aplikace Tether (pro iOS i Android).

LTE router pro variabilní užití

Pro vytvoření odpovídajícího pracovního prostředí ve větším rozsahu poslouží dvoupásmový Wi-Fi router Archer MR200. Ten po vložení 4G LTE SIM karty vytvoří simultánní bezdrátovou síť s přenosovou rychlostí až 733 Mbit/s (sítě využívají pásma 2,4 GHz a 5 GHz). Připojení k internetu prostřednictvím mobilního připojení

Proč prodávat produkty TP-Link:

- zajímavá obchodní marže;
- možnost připojit další produkty z portfolia;
- oslovení nových zákazníků a segmentů;
- renomé stabilní značky.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- spolehlivý výrobce;
- možnost kvalitního mobilního připojení;
- jednoduchá instalace a ovládání zařízení;
- design zařízení.

Distribuce v ČR:

ABC Data, AT Computers, Discomp, Penta

Distribuce v SR:

Agem Computers, eD' system Slovakia

-ojk-

Upgrade na Windows 10 je stále zdarma – i pro firmy

JAN PILAŘ

Windows 10 jsou zatím zdarma pro převážnou většinu zákazníků. Nejde pouze o koncové uživatele v domácnostech, ale i pro firmy a organizace, které mají počítače s operačním systémem Windows 7 nebo Windows 8.1, a to včetně edice Professional/Pro. Ale pozor, nabídka končí už 29. července!

Nabídka upgradu zdarma je však pro všechny bez výjimky omezena zmíněným datem. Což znamená, že máte stále dva měsíce na to, abyste provedli upgrade svých stávajících operačních systémů na Windows 10 a ušetřili. Firemní zákazníci s edicí Enterprise mohou na novou verzi přejít pouze pomocí aktivního Softwaru Assurance. V létě bude navíc uvolněna zcela nová verze Windows 10, která nese označení Anniversary Update. Pro uživatele, firmy, organizace bude tato verze dostupná zdarma.

Verze Windows 10 se od sebe budou odlišovat čtyřčíslicí a budou do nich postupně přidávány nové funkce či budou jinak vylepšovány. Se zmíněným čtyřčíslicím se uživatelé mohli setkat například už v listopadu, kdy se uvolnila verze, které se říká Treshold 2, ale oficiálně jsou to Windows 10 1511. Toto čtyřčíslicí pak vždy označuje rok (15) a měsíc (11) uvedení.

Nasazení Windows 10

A jak se dají Windows 10 nasadit? Nejvíce připadá v úvahu InPlace Upgrade – tato forma instalace není ve světě Windows nic nového, ale ve Windows 10 byl celý mechanismus vylepšen tak, aby uživateli zůstala data, nastavení a samozřejmě nainstalované aplikace. Takto lze v organizacích velmi jednoduše a rychle přecházet na Windows 10. Upgrade je možné dělat například pomocí WSUS nebo instalační USB flashky, kterou si může jednotlivec či organizace vytvořit pomocí nástroje Microsoft Deployment Toolkit (MDT) nebo nástroje Media Creation Toolkit (MCT), oba jsou zdarma. Výhodou tohoto způsobu je menší časová náročnost. InPlace upgrade lze provést i přímo z Windows Update. Pro využití MDT musí mít firma či organizace přístup k multilicenční smlouvě, kde jsou vidět všechny instalační image a klíče. Podepsáním dodatku lze tyto image i klíče využít. Tedy, pokud organizace nemá například System Center Configuration Manager, ale chtěla by využít možnosti automatizované instalace, je zde možnost uplatnit právě takto získaná



média a klíč a pomocí nástroje Microsoft Deployment Toolkit 2013 Update 2, který je rovněž zdarma, si vytvořit vlastní upgradovou proceduru.

Metodika InPlace upgrade zároveň propíše do Microsoft Cloud tzv. Digital Entitlement, tedy digitální licenci pro daný počítač. Tedy i kdyby došlo v budoucnu k čisté instalaci, mohou být instalována zpět Windows 10 a aktivace bude úspěšná.

Zcela nový způsob nasazení Windows ve firmě představuje tzv. „provisioning“. Jde o využití již instalovaných Windows – pomocí konfiguračních balíčků lze provádět celou řadu konfigurací, jako například napojení na MDM, instalace certifikátů a Wi-Fi profilů nebo změnit pomocí produktového klíče edice Windows. Tento konfigurační balíček či balíčky se vytvářejí v nástroji Imaging and Configuration Designer, který je zcela zdarma dostupný jako součást balíku ACT. Balíčky se dají šířit mailem, sdílet přes NFC nebo USB, a to i do mobilních zařízení Windows Mobile nebo tabletů s Windows. Tato metoda je vhodná například pro BYOD – zaměstnanec má svůj počítač, ale chce ho na firemní použití, přednastaveným balíčkem pak jednoduše z počítače osobního uděláte počítač firemní. Tím koncept BYOD nebo CYOD dostává reálný a udržitelný smysl.

Prohlížeč

Jeden z významnějších blokátorů přechodu na Windows 10 je internetový prohlížeč. Ve Windows 10 je k dispozici buď zcela nový Edge, nebo Internet Explorer 11. Žádný jiný prohlížeč společnost Microsoft nepodporuje, a to ani na Windows 7 nebo 8.1. Pokud se v této souvislosti vyskytnou problémy s různými intranetovými portály nebo nebudou některé webové aplikace fungovat správně, lze využít vestavěný Enterprise Mode. Jde v podstatě o řešení pro zpětnou kompatibilitu, kdy přes adresu URL definujete, v jakém dokumentovém režimu se stránka vykreslí, případně kompletně prohlížeč přepnete do režimu IE7 nebo IE8 kompatibility. Je to profesionální řešení podobné dobře známému

režimu kompatibility z předchozích verzí operačního systému Windows.

Koncept Windows jako služba

S Windows 10 přichází koncept „Windows jako služba“, se kterým se uživatelé mohli poprvé setkat u přechodu z Windows 8 na verzi 8.1. Smyslem je doručovat uživatelům, a to jak firemním, tak domácím, nové verze Windows zhruba dvakrát až třikrát do roka. Tyto velké upgrade balíčky budou obsahovat různá vylepšení, jako jsou nové funkce nebo upgrady těch stávajících. Mezi těmito jednotlivými vlnami se budou uvolňovat klasické aktualizace zabezpečení a tzv. kumulativní aktualizace Windows a dalších komponent. Poskytování upgradu se řeší ve dvou větvích. Ta první nazývaná česky „aktuální větev“ (Current Branch – CB) nabízí nové funkce Windows, tento upgrade je dostupný hned při uvedení. Je určena domácím uživatelům a organizacím, které chtějí mít nové funkce Windows ihned k dispozici. Pak je druhá větev nazývaná „aktuální větev pro firmy“ (Current Branch for Business – CBB), kdy organizace mohou odložit instalaci a získat čas pro testování. Velký rozdíl oproti klasickému konceptu aktualizace Windows je v tom, že jakmile je nová verze CB k dispozici, tak původní již není dále aktualizována a podporována. V případě CBB je podporována vždy aktuální a předešlá verze. CB je dostupná pro všechny edice Windows, CBB pak není možné využít u edice Home.

Další nové funkce

Letos v létě přijde nová verze Windows 10, která má nyní pracovní označení Anniversary Update (dříve Red Stone). Vylepšení se má dočkat práce s dotykovým perem nebo dotykem jako takovým. Windows Ink bude dostupný přímo z notificačního centra a poznámky budou aktivní.

Pro firmy a organizace bude zajímavá funkce Windows Hello, která sice už je součástí Windows 10, ale s Anniversary Update bude obsahovat další funkce, například odemknutí počítače bude možné provést pomocí chytrého telefonu. Vedle dosavadního rozpoznání pomocí obličeje, oční duhovky nebo otisku prstu, což jsou biometrické faktory, které Windows Hello dnes umí, tak přibude další prvek autentizace. Dále pak bude možnost využívat ověření pomocí Windows Hello i pro webové stránky skrze webový prohlížeč Microsoft Edge.

Jan Pilař pracuje jako Technology solutions specialist ve společnosti Microsoft

NEJLEHČÍ 14" ULTRABOOK™ PRO BYZNYS

Tenčí a lehčí než kdy dříve! S ohromujícím 14" IPS displejem s rozlišením 2K, až 11hodinovou výdrží baterie, superrychlým připojením 4G LTE-A a úžasnou odolností díky karbonovému vláknu. Lenovo ThinkPad X1 Carbon je špičkové zařízení v dokonale přenosném provedení.



red dot design award



ThinkPad X1 Carbon

SPECIFIKACE

- Až procesor Intel® Core™ i7 vPro™
- Windows 10 Pro
- Až 14.0" WQHD (2 560 x 1 440) IPS matný displej s ochrannou vrstvou proti šmouhám
- Grafická karta Intel® HD 520
- Operační paměť až 16 GB / Až 512 GB SSD
- Hmotnost od 1,2 kg při výšce 16,5 mm
- Úspěšně testován v extrémních podmínkách dle norem MIL-SPEC
- Připojení k dokovací stanici WiGig umožní bezdrátové připojení ke dvěma displejům, zvukovým zařízením a dalším komponentům - volitelně
- Mechanické dokování technologií OneLink+
- Záruka 3 roky OnSite

*Cena bez DPH od: **35 458 Kč**



Procesor Intel® Core™ i7 vPro™

Intel Inside®. Znamená komplexní bezpečnostní řešení.

Více na www.totojethinkpad.cz

Autorizovaní distributoři:

ATComputers  

HP Inc.

Soutěží jdeme naproti partnerům i distributorům!

ŠTĚPÁN FEIK

V HP si položili několik otázek: Jak dát najevo úctu k partnerům a distributorům? Jak ocenit odvedenou práci a zároveň ponouknout k dobývání ještě vyšších met? Řešení: Spojení s Reseller Magazinem a vyhlášení soutěže!

Společnost HP stále hledá cesty, jak posunout svou spolupráci s prodejním kanálem. Co vás k tomu vede?

Chceme ještě více prodávat přes partnery. Tradiční dealeri v komerčních produktech, jako jsou notebooky a počítače, tvoří 70 % našeho obrátu. Jde o skvělý výsledek, ale zároveň je těžké jej udržet na trhu, kde zejména „e-tail“ je stále nejvíce rostoucí část trhu a kde IT prodejci mají svou pozici stále těžší. Naši snahou je mít silný a vyvážený dealerský kanál. Udržet tuto tradiční bázi a dát resellerům podmínky pro to, aby mohli prodávat produkty HP s dobrou marží. Aktuálně obsluhujeme 2 500 unikátních partnerů prodávajících notebooky a kolem 2 000 u klasických PC za jedno čtvrtletí. Zároveň dle agentury GfK podíl HP v tradičním dealerském kanálu poslední roky výrazně posiluje, aktuálně máme přes 40 % v notebookech a více než 50 % v tiskárnách. Což je samozřejmě výborné, ale podobný výsledek je zároveň zavazující. V HP to proto bereme jako signál, že je potřeba prodejní kanál maximálně podporovat.

Nepochybně lze namítnout, že podobné snahy nejsou nic nového. Jak toho tedy chcete dosáhnout?

Stále se snažíme podporu posouvat. Zamysleli jsme se, co partnera ovlivňuje při výběru spolupráce a ve výsledku i jeho nabídku: jméno výrobce v prodejním kanálu; portfolio; marže; kvalita produktů; kvalita spolupráce a podpory; historie spolupráce. Troufnu si tvrdit, že na tom se všichni shodneme. Prodeje ale může ovlivnit i distributor – je to o přístupu k partnerům a prioritě, kterou u nich jednotlivé značky dostanou.

Cílem je tedy motivovat distributora?

Cílem je tedy motivovat i distributora, nepodceňoval bych roli, kterou distributoři hrají, speciálně směrem k partnerskému kanálu. Nechci to úplně zjednodušovat, ale retail a e-tail partnery si výrobce dokáže řídit sám a distributor slouží více jako logistický partner, ale pro tradiční IT prodejce znamená mnohem více. V HP si to uvědomujeme a distributory odměňujeme za práci s dealery, významná část



Soutěž v rozhovoru představil Roman Vaníček, PPS Distribution manager ve společnosti HP Inc.

bonusů, které od nás distributoři získávají, je vázána k prodeji do běžného dealerského kanálu, do budoucna tuto část plánujeme dokonce zdvojnásobit. Jako novinku jsme pro ně ve spolupráci s Reseller Magazinem vyhlásili soutěž o nejlepšího distributora v práci s dealerským kanálem. Distributory budeme hodnotit ve třech různých kategoriích za období červen až prosinec 2016.

Body bude možné získat za:

- počet obslužených partnerů v prodeji komerčního portfolia HP počítačů a notebooků v ČR;
- procentuální meziroční nárůst v prodeji komerčního portfolia HP počítačů a notebooků do tradičního dealerského kanálu v ČR (červen až prosinec 2016 vs. červen až prosinec 2015);
- obrát v prodeji komerčního portfolia HP počítačů a notebooků do tradičního dealerského kanálu v ČR (červen až prosinec 2016).

V každé z uvedených kategorií vyhlásíme 1. až 4. místo.

Z toho všeho vyjde nejlepší distributor, který získá významnou odměnu ve formě dodatečných marketingových prostředků pro využití v dealerském kanále a ocenění od HP.

Co tedy soutěž ve výsledku resellerům přinese?

Vezmeme to nejdříve zase trochu více ze široka, pro distributora je vždy výhodnější

prodávat dealerům – přináší to stabilní obrát, lepší zpětnou vazbu od zákazníka a jistotu široké báze odběratelů. Jinými slovy: Dealeri jsou stabilita, konzistentní byznys. Prodávat resellerům je těžší než dělat e-tail, ale dlouhodobě lepší a pro všechny výhodnější. Soutěž tedy bude motivovat distributory, aby více pečovali o své dealery a naplnili všechny síly k tomu, aby vám dokázali, že jsou lepší. Aby dokázali, že jejich priorita jsou reselleri, ne e-tail. Tahle soutěž může dealerům napovědět, jak se který distributor věnuje partnerům. Práce s partnerským IT kanálem je složitá mozaika z mnoha kousků – tohle je jeden z nich.

Proč by měli reselleri chtít spolupracovat s HP?

Zkušenost klasického resellera s HP produkty je velmi pozitivní – produkty jsou kvalitní, uživatele baví s nimi pracovat a resellery baví je prodávat. Mají své věrné a spokojené zákazníky. O resellery navíc dlouhodobě pečujeme prostřednictvím našeho partnerského programu, vyváženého portfolia, speciálními promoakcemi, nabízíme školení a další podporu. Máme i tým lidí, kteří se přímo starají o partnery – telefonicky je kontaktují, zjišťují zpětnou vazbu, pečují o ně a pomáhají jim s problémy.

Společnost HP ve spolupráci s RM IT vyhlašuje soutěž



Kritéria soutěže:

1. Počet obslužených partnerů (dealerů) v prodeji komerčního portfolia HP počítačů a notebooků v ČR.
2. Procentuální meziroční nárůst v prodeji komerčního portfolia HP počítačů a notebooků do tradičního dealerského kanálu v ČR (červen – prosinec 2016 vs červen – prosinec 2015).
3. Obrat v prodeji komerčního portfolia HP počítačů a notebooků do tradičního dealerského kanálu v ČR (červen – prosinec 2016).

Konečné výsledky soutěže budou zveřejněny **v únorovém čísle RM IT** a v rámci slavnostního vyhlášení nejlepších **HP Partnerů r. 2016**. Průběžné výsledky uveřejníme v říjnovém čísle RM IT.

Vítěz získá navíc finanční příspěvek na podporu prodeje do dealerského kanálu.

Nominovaní distributoři:

ATComputers



TechData®



Eset

Tech Days: Odborná setkání jako podpora i příležitost

Má v digitálním věku osobní kontakt s distributory stále své nezastupitelné místo? Společnost Eset, která působí v oblasti internetové ochrany, je o tom přesvědčena. Se svými partnery v jednotlivých regionech České republiky pořádá pravidelná setkání se zaměřením na aktuální témata z oblasti IT bezpečnosti.

Myšlenka na ryze technologický seminář přizpůsobovaný v reálném čase potřebám konkrétního publika vznikla již před šesti lety. V Esetu hledali cestu, jak při posilování značky podpořit pozici aktivních Eset partnerů v regionech.

Na cestách

Akce je zaměřena především na fanoušky technologií a IT odborníky. Každého semináře se účastní obvykle 20 až 30 zájemců. Místem konání jsou zpravidla krajská města, ale – jak říká Jaroslav Fabián – pokud má regionální partner společnosti Eset silnou základnu potenciálních posluchačů jinde, lze Eset Tech Days uspořádat i mimo krajské město.

Partneři tuto aktivitu oceňují veskrze pozitivními ohlasy. Tyto akce jim pomáhají při otevírání nových či uzavírání již existujících obchodních příležitostí a šíření osvěty v oblasti trendů nejnovějších hrozeb a doporučených řešení pro snížení jejich rizik.



Různá témata

Většinou Eset Tech Days provází Petr Šnajdr, bezpečnostní expert společnosti Eset, který neformálním způsobem seznamuje hosty s tématy sociálního inženýrství, ochranou mobilních zařízení či bezpečnějšího přístupu do firemní sítě či ochrany koncových stanic. Součástí akce je vždy prostor pro živou a velmi otevřenou diskuzi nad otázkami publika či příklady z praxe.

Vybrané semináře jsou rozšířeny o další přednášky odborníků společnosti Eset. Například na nadcházejících Eset Tech Days, které proběhnou 1. června v Praze, budou zařazeny přednášky o trendech v oblasti aktuálních počítačových hrozeb či na téma forenzní analýzy reálného útoku na uživatelská data.

Letos nově

Do loňského roku společnost Eset pořádala semináře podle poptávky a přání svých regionálních partnerů nepravidelně, v letošním roce přešla na nový koncept a předem vypsala termíny i místa konání. Eset Tech Days v letošním roce zamíří kromě Prahy také do Plzně, Českých Budějovic, Brna či Pardubic.



Návštěvníci akce nemusí platit žádný účastnický poplatek, jen se kvůli omezené kapacitě sálu musí předem registrovat. Veškeré informace jsou na internetových stránkách www.esettechdays.cz, kde lze najít program jednotlivých seminářů a rovnou se na ně i zaregistrovat.



Jak se zúčastnit

Eset Partneři, kteří mají zájem stát se garantem jednoho z vypsanych termínů, se mohou s důvěrou obrátit na marketing@eset.cz s žádostí o jednu z akcí a představou akvizice návštěvníků a následných follow-up aktivit obchodních příležitostí, které společně na akci vygenerují. Eset do tohoto projektu vstupuje silou své značky a online podporou návštěvy stránek akce s vyznačením garantů jednotlivých termínů v regionech.

-fes-

E-BLUE

KVALITA PRO HRÁČE - VÝHRA PRO PRODEJCE

Proč E-Blue?

- vynikající poměr výkon/cena
- moderní design, luxusní balení
- vysoké marže a zpětné bonusy až 12%
- reklamace do 24 hodin výměnou za nový produkt
- prodloužená záruka na 30 měsíců
- doprava ZDARMA již od 980,- Kč
- testováno profesionálními hráči
- propagace mezi hráčskou komunitou
(značka E-Blue je sponzorem prvního eSport televizního přenosu v České republice)

KŘESLA * MYŠI * KLÁVESNICE * SLUCHÁTKA * PODLOŽKY

VŠE PRO HRÁČE



HERNÍ KŘESLO COBRA

DEALERSKÁ CENA OD
3 799,- Kč*
DOPORUČENÁ MOC
5 148,- Kč**



HERNÍ SADA COBRA 3 V 1

DEALERSKÁ CENA OD
1 095,- Kč*
DOPORUČENÁ MOC
1 565,- Kč**

HERNÍ KŘESLO I HERNÍ SADU
LZE ZÍSKAT I V ČERVENÉM PROVEDENÍ NA WWW.E-BLUE.CZ



Ještě E-Blue na prodejnách nemáte? Neváhejte a kontaktujte nás.
LAMA Plus - výhradní distributor E-Blue

* Cena DPH a 21% DPH v 1%

hernech.lama.cz

SUSE již není jen Linux

FRANTIŠEK DOUPAL

S Miroslavem Kořenem, territory managerem společnosti SUSE, jsme hovořili nejen o aktuální situaci na poli linuxových řešení, jejich výhodách a scénářích použití, ale také o zcela nových oblastech, do kterých společnost v poslední době vkročila, ať již jde o OpenStack, či například softwarově definovaná úložiště.

Jak v současné chvíli v ČR vypadá situace na trhu s Linuxem? Jak si stojí SUSE?

Linux bude v červnu na trhu již 25 let a za tu dobu se na světovém i českém trhu samozřejmě velmi rozšířil. Jde o populární systém, který najdeme v řadě větších i menších společnostech. Nejčastěji je využíván při řešení kritické infrastruktury.

SUSE aktuálně, podobně jako většina jeho konkurence, meziročně roste, protože trend open source softwaru jde hodně dopředu. Linux se dostal do stadia, kdy dohnal, nebo i předešel, unixová řešení, která u kritické infrastruktury vždy patřila na první místo. Linux oproti unixovým řešením nevyžaduje proprietární hardware a je cenově dostupnější. I podle nezávislých analytiků je Linux trendem, ke kterému firmy aktuálně tíhnou, a ruku v ruce s tímto trendem jde i SUSE.

Stejně jako ve světě se tržní podíl SUSE zvyšuje i v České republice a na Slovensku.

Můžete zmínit hlavní výhody Linuxu v porovnání s jinými platformami?

Ve srovnání s unixovými platformami (AIX, Solaris či HP-UX a dalšími) Linux boduje primárně ve srovnání ceny a výkonu. Výhodou je také jednoduchá přenositelnost do prostředí cloudu. Ve srovnání s další populární platformou, Windows, bych jako hlavní přidanou hodnotu viděl otevřenost Linuxu jako takového. Jde o open source software a na jeho vývoji spolupracuje velká komunita vývojářů. Dále pak existuje řada firem, které k Linuxu poskytují podporu a přizpůsobují jej pro nasazení ve firemním prostředí, a to včetně patřičných certifikací. Další výhodou vidím v celkové bezpečnosti a v podstatě nulové hrozbě z hlediska virů. V poslední době můžeme při srovnání s Windows hovořit také o dvou rozdílných politikách při nakládání s informacemi a jejich odesílání na servery výrobce, což se samozřejmě u Linuxu neděje. Komunitní distribuce, jako je openSUSE či Debian, jsou navíc poskytovány zcela zdarma.



Kde se Linux dnes uplatňuje nejčastěji? Jaké jsou další vhodné scénáře jeho nasazení a využití?

Na Linux nejčastěji narazíme v kritické infrastruktuře, u které je potřeba zaručit 100% spolehlivý běh. Jmenovat můžeme například výrobní podniky, telekomunikační operátory, banky apod. Linux je také vhodný pro prostředí s clusterem, ať již synchronními, nebo geografickými.

S Linuxem se ale samozřejmě setkáváme také u řešení, která mezi kritická nepatří, a v souvislosti se SUSE nesmíme zapomínat na svět SAP. Na německé centrále SAPu máme dokonce společnou laboratoř, kde se primárně na našem operačním systému vyvíjí SAP jako takový. Z celosvětového hlediska na Linuxu pod SAPem máme tržní podíl přibližně 70%. SUSE Linux je primární platformou pro in-memory řešení, SAP HANA i cloudové aplikace SAPu.

Díky rostoucí dostupnosti a přívětivosti se však Linux stále více dostává také do povědomí běžných uživatelů.

Nyní se zaměříme na SUSE. Můžete jej představit podrobněji? Tedy například jednotlivé edice, kde se uplatňuje, v čem je dobrý, proč jej nasadit? Jaké je licencování a cenové podmínky?

SUSE je německá firma, která vznikla jako první komerční subjekt na podporu Linuxu v podnikovém světě. Sídlo máme v Norimberku a v Praze máme kanceláře se zhruba stovkou vývojářů, kteří pracují na vývoji jádra systému a dalších inovacích, jako je například Live Patching pro instalaci aktualizací kernelu bez nutnosti restartu operačního systému, což je další důležitý bod pro provoz kritické infrastruktury.

Podnikový SUSE Linux Enterprise Server existuje v několika edicích v závislosti na hardwaru, na kterém běží. K nejprodávanějším patří distribuce pro x86, pro IBM Power či IBM z Systems, Itanium a podobně. A pak máme také specifický Linux pro aplikace SAP. Daná distribuce je vždy samozřejmě 100% vyladěna pro konkrétní hardware.

Výhody jsme již zmiňovali, takže si připomeňme zejména dobrý poměr ceny a výkonu nebo jednoduchou administraci.

Licencování je založeno na počtu procesorů (počet jader se nezohledňuje), přičemž jedna licence pokrývá jeden až dva procesory. V podstatě však lze říci, že neprodáváme licence jako takové, ale spíše technickou podporu, která je dostupná ve variantách na rok, tři roky a pět let. Během této doby od nás zákazník získává podporu, která se v závislosti na ceně liší například rychlostí odezvy na nahlášený problém.

Jak si SUSE stojí v porovnání s dalšími linuxovými platformami?

V celosvětovém žebříčku zaujímáme v současnosti druhé místo. Pokud bychom se však zaměřili například na již zmiňovaný trh SAP, kde jde o desítky tisíc zákazníků, zaujímáme přibližně dvě třetiny trhu. V oblasti SAP HANA máme pak dokonce naprostou většinu, dnes náš tržní podíl činí přibližně 90%, a to i v ČR.

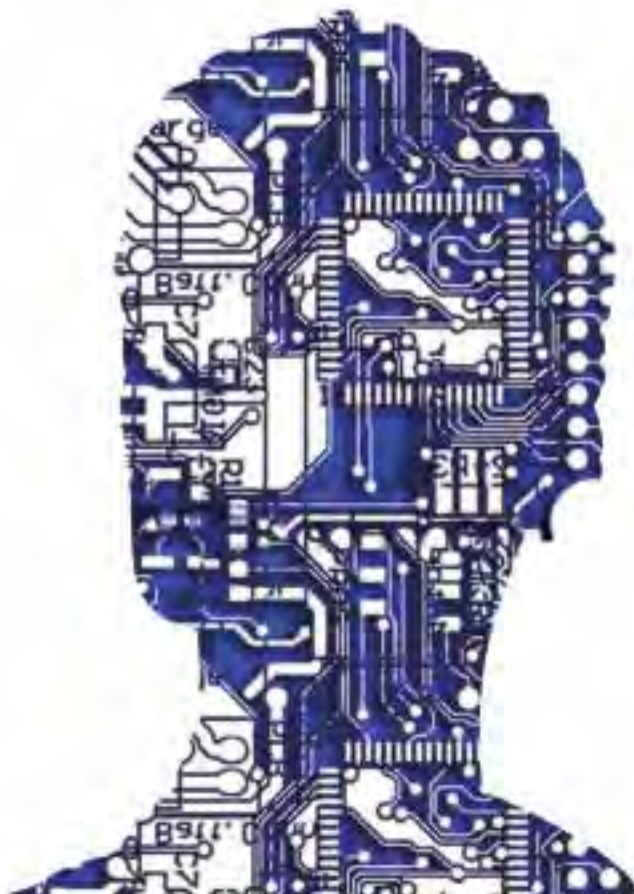
Jak probíhá spolupráce s partnery? Máte partnerský program? Můžete jej přiblížit?

V úvodu této otázky bych měl určitě zmínit, že SUSE prodává primárně přes partnery a distributory (kterými jsou SWS a eD' system). Na českém a slovenském trhu máme desítky partnerů a průběžně nabíráme nové.

Přihlášení do partnerského programu je bezplatné a na základní úrovni nevyžaduje plnění žádných kvót. V tomto případě je nejdůležitější komunikace a spolupráce se SUSE. K výhodám partnerského programu patří přístup k testovacím licencím pro vlastní potřebu, školení, partnerské slevy (pohybují se standardně kolem 30%) a samozřejmě také například marketingová podpora, ať již z hlediska financí, nebo společných aktivit.

V souvislosti se školeními se hodí zmínit, že k dispozici je řada kurzů, ať již pravidelně pořádaných, nebo „ušitých na míru“, od společností OKsystem a Gopas.

Partnerům se SUSE snaží aktivně pomáhat i při vyhledávání a získávání zakázek. Samotné dodání a dokončení zakázky je pak ale vždy na některém z našich partnerů. Naši partneři mohou těžit také z pražské kanceláře, která jim může poskytnout další podporu. Například vývojáře můžeme vzít přímo k zákazníkovi a zde pomoci se zodpovězením jeho dotazů nebo s řešením jeho potíží. To je ve srovnání s ostatními zeměmi určitě nestandardní věc a velká výhoda.



Spolupracujete i s ostatními výrobci hardwaru a softwaru? Co díky tomu mohou vaši partneři získat?

Samozřejmě. Do jedné skupiny partnerů můžeme zahrnout výrobce hardwaru, se kterými většinou spolupracujeme na úrovni globálních aliancí. Tito výrobci pak mají možnost přímo se svým hardwarem dodávat i náš systém.

Spolupráce probíhá i s řadou softwarových partnerů, mezi které patří SAP, Oracle či Teradata. Doplnil bych ještě, že pro SUSE existují desítky tisíc certifikovaných aplikací.

Primární filozofií SUSE je snaha přizpůsobit se okolnímu světu. Jsme otevření, neuzavíráme se pouze s některými výrobci. Nemáme například žádnou vlastní virtualizaci a místo toho podporujeme Xen, KVM, VMware, fungujeme jako guest v Microsoft HyperV. Zákazníkovi tedy nenutíme vlastní virtualizační řešení, vlastní aplikační server apod.

SUSE již dnes neznamená pouze Linux. K dalším oblastem, do kterých společnost rozšířila svou působnost, patří například OpenStack nebo softwarově definovaná úložiště. Prozradíte nám více?

Open source projekt OpenStack je dnes často zmiňovaný v souvislosti s privátními či hybridními cloudy a existuje spousta firem, které se touto cestou vydaly, a své vlastní řešení cloudu (nyní již v šesté verzi) nabízí i SUSE. OpenStack je sám o sobě poměrně složitý systém a SUSE se proto snaží o maximální

zjednodušení práce s ním. O tom, že se to daří, svědčí i získání řady nejrůznějších ocenění za nejjednodušší instalaci ze summitů OpenStack, které probíhají po celém světě.

V oblasti softwarově definovaných úložišť nabízíme produkt SUSE Enterprise Storage, což je náš nejmladší produkt, do kterého hodně investujeme. Řešení je postaveno na open source projektu CEPH, který opět upravujeme pro potřeby firemního světa a poskytujeme mu podporu. V současné chvíli produkt cílí na zákazníky s velkými objemy archivních dat nebo dat, která nemusejí být přístupná okamžitě a v nejvyšší rychlosti. Konkurovat tak můžeme například páskovým řešením nebo „studeným“ archivům. Naší přidanou hodnotou je schopnost běhu na komoditním hardwaru a zajímavý poměr mezi cenou a výkonem.

Zapomenout bychom neměli ani na SUSE Manager (postavený je na open source projektu Spacewalk, využívá však i dalších projektů, jako je Chef či Puppet), jehož primárním účelem je zjednodušit práci administrátorů díky možnosti spravovat větší množství serverů současně. Kromě SUSE Linuxu dokáže spravovat i servery založené na dalších řešeních, jako je Red Hat Enterprise Linux či Cent OS, a navíc zároveň funguje jako doplněk pro Microsoft System Center. Nechybí podpora připojení monitorovacích systémů, jako je Nagios. SUSE Manager tak může pomoci s automatizováním pracovních postupů, kontroluje patche a updaty i bezpečnost jednotlivých serverů. ■

E-SPORT NA VZESTUPU, HERNÍ PŘÍSLUŠENSTVÍ LETÍ

MICHALA BENEŠOVSKÁ

Herní hardware a příslušenství začíná být stále žádanější. Příčin je přitom hned několik, nejvýraznější je rostoucí popularita takzvaného e-sportu, který se stává lukrativní a uznávanou aktivitou, do které se začíná čím dál více investovat.

Herní turnaje, náročné tréninky, profesionální herní skupiny, sponzoři (nejen) z řad technologických společností a výrobců hardwaru, to je dnešní gamingová scéna. O e-sport projevují zájem i společnosti a investoři mimo IT, přenosy z herních šampionátů začínají dotahovat na klasická sportovní utkání. Pozoruhodným trendem posledních let je kupování herních týmů, běžná praxe magnátů například ve fotbale se tak přenesla i do e-sportu. Vzniká zcela nový ekosystém, stejně jako u klasických sportovních klání se začíná vsázet na výsledky utkání a šampionátů.

Na úspěchy a vzestup e-sportu reagují ale i výrobci a vývojáři, kteří začínají provozovat vlastní profesionální herní skupiny. Progameri tak mají skvělé zázemí a samozřejmě davy fanoušků, kteří chtějí kráčet v jejich šlépějích. Že při tom neváhají investovat nemalé sumy do vybavení, které používají jejich vzory, není nic neobvyklého. E-sportuje se samozřejmě především na PC.

Co se hraje ve světě e-sportu

Pro někoho, kdo herní scénu aktivně nesleduje, může být matoucí, co že se to vlastně hraje, v čem se pořádají ty sledované turnaje a za co inkasují profesionální hráči úctyhodné sumy. E-sportu dominují jednoznačně MOBA (Multiplayer Online Battle Arena) hry, což jsou v podstatě akční real-time strategie pro více hráčů. Největšími hity e-sportu jsou tituly jako League of Legends, DotA 2, Hearthstone, Smite nebo StarCraft II. Oblíbě se těší i FPS (First Person Shooter), kde jednoznačně králuje Counter-Strike: Global Offensive, Call of Duty a v poslední době se o pozornost hlásí také Halo. Klasikou e-sportu je pak Quake,



jehož verze Quake Live je hrána přes webový prohlížeč napříč operačními systémy dodnes.

Šampionáty a síla značky

Za zlom ve světě e-sportu je považována událost, která v roce 2000 určila směr vývoje profesionálních herních turnajů. Řeč je o *World Cyber Games*, pomyslné olympiádě e-sportu. Ve třetím ročníku se na soutěži objevili i čeští reprezentanti. Dalším důležitým herním turnajem s mezinárodní pozorností je *Electronic Sports World Cup*, který se koná ve Francii, opět s účastí českých hráčů. Pozornost se upíná také k nejvyšší soutěži severní Ameriky, *Major League Gaming*, *World Series of Video Games*, nebo *Championship Gaming Series*, který se proslavil tím, že byl jako jeden z prvních širokoplošně přenášen televizí. I pro našince je však patrně nejzajímavější Intel Extreme Masters, celosvětová progamingová tour, kterou odstartovala v roce 2006 ESL. Současně patří Intel mezi nejtědřejší sponzory e-sportu.

Kdo je profesionální e-sportovec

Profesionální hráči elektronických sportů jsou nyní podporováni předními světovými společnostmi a výrobci, kteří jim poskytují nejlepší hardware a herní příslušenství. Hráči

nemají ovšem k dispozici pouze nejlepší vybavení, ale vydělávají také spoustu peněz. Největší hvězdy si například ve hře League of Legends údajně vydělávají až 150 000 dolarů ročně.

Profesionální hráči e-sportu podepisují kontrakty s týmy, za kterými často stojí významní výrobci. Mezi povinnosti progamera patří důkladný trénink a následná reprezentace týmu na turnajích. Běžné je věnovat se denně i šest hodin tréninku. Progameri mají k dispozici i vlastní trenéry.

Že se i český progamer se může prosadit, dokazuje Aleš „Freeze“ Kněžínek, který hraje League of Legends za elitní tým Ninjas in Pyjamas a žije momentálně ve Švédsku.

Ve Spojených státech už potenciál e-sportu rezonuje i napříč vysokými školami, které zakládají herní skupiny a progamerům udělují stipendia podobně jako sportovcům.

Vybavení a síla značky

Progameri potřebují pro svou činnost kvalitní hardwarové vybavení. Ačkoliv se to může zdát jako detail, kvalitní a vyvážená počítačová myš, podložka, sluchátka a monitor jsou věci, na které je na profesionální herní scéně kladen zvláštní důraz. Samozřejmě jde také o prvky, které jsou „nejvíce vidět“,

čímž vzniká prostor pro obří reklamu a exhibici značek sponzorů.

Výrobci jako MSI, Hama, Gigabyte, AOC, Yenkee, A4tech, Evolveo, Creative, Logitech, Asus, BenQ, Eizo, Genius a další nabízejí vlastní herní řady výrobků určené výhradně pro počítačové hráče. Mnohé z nich přitom spolupracují přímo s elitními herními týmy. Vedle toho působí firmy jako SteelSeries, Razer, Defender, E-blue nebo Roccat, které své portfolio směřují výhradně na hráče.

Návrat ke hraní

Trh s herním hardwarem a příslušenstvím se ozdravuje. Z nedávného průzkumu společnosti PayPal a SuperData vyplynulo, že e-sport představuje obrovský potenciál a bude v dohledné době výrazně růst.

Podle Matta Komorowského z PayPalu je oblast digitálního zboží s hrami ve středu zájmu a zaznamenává v posledních letech velký boom. Zatímco před několika lety byly e-sporty považovány pouze za součást kultury skalních příznivců videoher, dnes tvoří zcela samostatný mnohamilionový průmysl, který je vlastně na začátku a ještě obrovsky poroste.

by příjmy měly dosahovat až 343 milionů dolarů a v roce 2018 dokonce 390 milionů.

Co do velikosti trhu s e-sporty, v čele žebříčku sledovaných zemí se v počtu diváků ocitlo Rusko, Francie a Španělsko. V Rusku pak dosahují příjmy z e-sportů více než 35 milionů dolarů a počet fanoušků je na úrovni 2 milionů aktivních diváků.

V České republice se příjmy pohybují okolo 3 milionů dolarů a při průměrné 14% složené roční míře růstu by měly v roce 2017 vzrůst na 3,43 milionů, v roce 2018 by se pak pohybovaly okolo 3,9 milionů dolarů.

Fanoušek e-sportů

Podle údajů společnosti SuperData se na základě demografického složení v Evropě ukazuje, že typickým fanouškem e-sportů je obvykle muž (78% mužů oproti 21% žen) v jedné z věkových kategorií – 18 až 24 let (30%) nebo 25 až 34 let (30%).

Situace v České republice vypadá dle průzkumu následovně – fanoušci e-sportů jsou z 85% muži a z 15% ženy. Ve srovnání s jednotlivými trhy patří v České republice podíl žen mezi fanoušky e-sportů k těm nejnižším.

k zemím s nejvyšším podílem mladších hráčů, jelikož 17% českých příznivců e-sportů spadá do věkové kategorie 13 až 17 let. Stejně tak je tomu ve Francii či Řecku, kde podíl této věkové kategorie dosahuje téměř 20%. V jakém věku? V České republice se nejvíce věnují e-sportům lidé z věkové kategorie 25 až 34 let (28%).

Prodejní potenciál herního příslušenství

Herní myši a klávesnice jsou pro hráče a fanoušky e-sportu dnes nutnou součástí vybavy a samozřejmostí, stejně tak se na tuzemském trhu těší oblibě herní monitory, sluchátka, gamepady, joysticky, volanty a v neposlední řadě i například herní křesla, speciální oděvy a další vybavení.

Analytici předpokládají, že herní trh v následujících letech ještě výrazně poroste. Hráči tvoří specifickou skupinu, mají hluboké znalosti z oblasti, která je zajímavá, přesně vědí, co chtějí, a nezřídka jsou nakloněni konkrétní značce. Na druhé straně také neváhají investovat do pořádného vybavení. Prodejce jim proto musí nabídnout široký výběr, ale také vzhled do problematiky, musí mít přehled a ideálně být také naladěni na stejnou vlnu.

Uvedený průzkum PayPalu ukázal, že obor e-sportů v Evropě dosahuje hodnoty více než 300 milionů dolarů. Průměrná složená roční míra růstu (CAGR) je odhadována na 14%, z čehož vyplývá, že v roce 2017

Jsme na podobné úrovni jako například Itálie, kde je to pouze 12% žen, Španělsko se 13% a Rusko s 15%.

Česká republika se také liší i ve věku nejmladších hráčů, v tomto ohledu patříme

Pohled na život profesionálních hráčů

ROMAN DUFEK A RICHARD DUCHOŇ

Představení života profesionálních hráčů by mělo začít jejich základnou, neboli „gaming housem“. Nežijí zde po celou dobu svého působení v týmu, ale její převážnou část, zvláště před většími akcemi, na které se musí pořádně sehrát a koncentrovat, aby mohli podat co nejlepší výkony.

V tomto domě se nachází hráči i jejich případní náhradníci, také se zde pohybují jejich trenéři, psychologové, manažeři a vůbec všichni, kdo jsou potřeba k tomu, aby to mohlo celé fungovat. Celkový počet osob, pohybujících se v běžném gaming housu, může přesahovat třicet lidí. Hráči mají pokoje, od samostatných až po větší, které obývají až po pěti, také se zde nachází vždy jedna větší místnost, kde jsou počítače a kde se setkávají na tréninky. Domy bývají vskutku obrovské, ve většině nechybí ani velká zahrada s bazénem a další vymoženosti, jako například sauna, vířivka nebo menší hřiště, kde si hráči mohou odpočinout od námahy a sezení za počítači. Být profesionálním hráčem sice vypadá jako velká zábava, ale aby člověk mohl podávat pořád skvělé výkony, musí na sobě také dít a každý den se zlepšovat. Na první pohled otročina, ale spousta hráčů na sobě pracuje desítky hodin denně z vlastního přesvědčení. Být nejlepší má vysokou cenu.

Hrajeme už od rána

Hráčům den začíná již od brzkého rána, kdy se všichni společně nasnídají a pustí se do sólového tréninku. Ten končí obvykle někdy kolem oběda, hráči dostanou na chvíli



li volno, odpoledne opět zasednou k počítačům, proberou taktiky s trenéry a pustí se do společného hraní, aby si vše vyzkoušeli a pořádně to nacvičili. Denní režimy bývají narušovány různými soutěžemi, kde týmy poměřují síly a sbírají body, díky kterým se můžou kvalifikovat na šampionáty, největší akce v gamingu na světě. Tyto zápasy a veškeré s tím spojené dění sledují miliony nadšených lidí a e-sport, který se velmi rychle rozrůstá, svou sledovaností už pomalu konkuruje fotbalu nebo hokeji. Ve světě se také čím dál častěji stává, že některý ze sportovních klubů začne rozšiřovat své působení a vezme do svých řad také hráče, kteří se věnují elektronické verzi sportů.

Ambice hrají velkou roli

Za Českou republiku se v League of Legends (momentálně jedné z nejpopulárnějších multiplayerových her na světě) snaží dostat do světa pouze tým Fraternitas. Konkrétně do Challenger series, takové první ligy, odkud se může posunout až do LCS, nejvyšší ligy. Je to jediný tým od nás, který má takové ambice. Proto se tato organizace snaží o co nejlepší podmínky pro své hráče, zajišťuje jim veškerou elektroniku potřebnou pro jejich pohodlí při hraní. Fraternitas používají HAL3000 Heart of Gamers. Myslíme si, že 100Mega dělá svou práci v gamingu v ČR nejlépe, i když je poslední dobou vidět velký zájem i dalších prodejců herního vybavení a hardwaru.

Nejznámější hráči

Někteří hráči z naší země mimo Fraternitas již za některé světové týmy hráli nebo hrají,

nejznámější bude nespíše Aleš Kněžínek, vystupující pod přezdívkou „Freeze“, nebo tři čeští zástupci v týmu HellRaisers v Counter Strike:GO. Ryze český tým ale „svět“ nehraje.

V čem se hraje mistrovství

Ve světě jsou za největší akce a vyvrcholením roku šampionáty ve hrách League of Legends, Dota, Counter Strike a nově také Hearthstone, kde si hráči mohou zahrát až o statisíce dolarů. U nás jsou tyto akce v menším měřítku, ale i tak jsou jejich návštěvnosti obrovské, k největším patří například Mistrovství ČR v počítačových hrách. O nic ale nejsou ochuzeni ani návštěvníci, pro které na akcích také bývají připraveny soutěže, kde si mohou zahrát o hodnotné ceny. Kromě těchto velkých akcí, které se hrají offline – všichni hráči jsou na jednom místě –, se také pořádají každotýdenní turnaje online, největší portál, který slouží k jejich organizaci, je PLAYzone.

E-sport se rozšiřuje

O dalším rozšiřování e-sportu svědčí i nově otevřený gaming bar v Brně, který je první v České republice. Tribunál otevřel 20. 5. 2016 v Brně, s podporou společností BenQ, Asus a samozřejmě také 100Mega, provozatelem není nikdo jiný než Fraternitas ve spolupráci s Freezem. Pokud tedy chcete zažít atmosféru gamingu na vlastní kůži, stavte se na Kopečné 14 v Brně.

Richard Duchaň působí v herním klanu Fraternitas, Roman Dufek pracuje jako nákupčí a gaming PM ve společnosti 100Mega Distribution



AOC



C3583FQ



CURVED
monitor

160
Hz

Naprosté pohlčení hraním na tomto zakřiveném 35" monitoru

Tento monitor, vybavený obrovským 35palcovým zakřiveným MVA panelem s formátem 21 : 9, nabízí hráčům nejúchvatnější ponoření do virtuálních světů, které kdy bylo k dispozici. Je vybaven technologií Adaptive-Sync (kompatibilní s FreeSync), používá obnovovací frekvenci 160 Hz pro mimořádně plynulé hraní her, stejně jako dva porty HDMI (MHL) a dva porty DisplayPorts.



AOC
GAMING

www.aocgaming.com

Distribuce ČR:

ATComputers

ed Follow
the future

SWS

ABCDATA

Distribuce SK:

ASBIS Distribution
For Your Success

bgs
eDsystem

AOC

Gaming roste a hráči chtějí kvalitu

ŠTĚPÁN FEIK

Jak se prodávají herní monitory, jaké jsou výhody nové řady monitorů AOC Agon a co chtějí profesionální hráči, nám prozradili country manager společnosti MMD František Koutník a hlavní manažer herního klanu Gunrunners Michal Filip.

Můžete nám představit novou řadu monitorů Agon?

František Koutník: Řada Agon zahrnuje standardní i prohnuté modely. Slovo Agon, původem ze staré řečtiny, znamená konkurenci, střet, antagonismus. Tyto silné vlastnosti charakterizují i novou řadu herních monitorů společnosti AOC. Série Agon byla vytvořena tak, aby velké komunitě náruživých a profesionálních hráčů přinesla ty nejlepší herní funkce a výjimečný design.

Jaké funkce a technologie tyto produkty nabízejí hráčům?

František Koutník: Novodobí hráči vyžadují přesnost a obrazovou kvalitu. Výchozími funkcemi jsou čas odezvy 1 ms (TN panel), více než 144Hz obnovovací frekvence, výškové nastavení, reproduktory a USB 3.0 porty. Velikosti monitorů budou v rozsahu od 24" s úhlopříčkou 16 : 9 po obsáhlých 35". K dispozici budou i zakřivené monitory a rozlišení od Full HD až po 4K.

Přeje aktuální situace na trhu prodeji herních monitorů a počítačů?

František Koutník: Gamingový sektor je jedním z nejrychleji rostoucích sektorů v IT



a i monitory určené pro hráče se prodávají velice dobře. Samozřejmě hlavní prodeje očekáváme s předvánočním časem.

Které herní klany využívají vašich herních monitorů?

Michal Filip: V tuzemsku je to hlavně herní tým Gunrunners, kde jejich hráči pravidelně hrají a vyhrávají právě na herních monitorech značky AOC. I díky těmto monitorům je aktuální postavení jejich herních sekcí a celého týmu tak vysoko. Ve spolupráci s herním portálem *PLAYzone.cz* se dostáváme i k dalším hráčům na zdejší scéně díky pořádání pravidelných turnajů, kterých se účastní přední

týmy, amatéři, ale i náhodní fanoušci, kteří si mohou tyto monitory vyzkoušet.

Něco pro resellery – proč prodávat právě vaše monitory?

Michal Filip: Herní monitory AOC patří dlouhodobě k těm nejlepším, co herní trh nabízí, a i přesto jde společnost AOC stále kupředu a nabízí opravdu herní skvosty. U hráčů máme vyzkoušeno, že herní řada AOC Gaming je tou pravou pro všechny, kteří chtějí opravdu kvalitní nástroj pro lepší hraní, a to hlavně díky jejich vlastnostem, kde všechny monitory nabízejí naprosto plynulý obraz, skvělou odezvu a nástroje pro ochranu očí i při dlouhém hraní. Poměr cena/výkon je také jedním z velkých pozitiv oproti konkurenci.

Poradíte jim, jak se dostat k hráčům?

Michal Filip: Nejlepší cesta je podpora přímo některého z herních projektů, díky kterým se dostanete rovnou k cílové skupině, ať je to herní tým, nebo právě portál, který organizuje tyto akce. Na těchto místech mohou všichni, kdo přijdou vyzkoušet tyto monitory, pochopit, že je to opravdu velký rozdíl oproti tomu, co mají doma, a začnou takový monitor chtít. Během roku se koná i několik festivalů, které jsou zaměřeny na herní fanoušky, takže rozhodně účast na těchto akcích je cestou k herním srdcím všech hráčů.





Dell Alienware

Splněný sen každého hráče

Značka Alienware představuje již od roku 1996 jednu z ikon PC herního světa. Od roku 2006 je Alienware součástí americké společnosti Dell. Alienware je ale stále synonymem pro nadstandardní výkon, který je spojen s charakteristickým designem.

Ostře řezané linie ve sci-fi stylu jsou doplněny možností volitelné barvy podsvícení nejrůznějších prvků (klávesnice, touchpadu, loga, tlačítka napájení nebo průduchů ventilace). Desktopy a notebooky Alienware jsou na první pohled nepřehlédnutelné. Kromě počítačů patří do portfolia společnosti Alienware také periferie na míru těm nejnáročnějším hráčům.

Notebooky

Herní notebooky jsou určené pro hráče, kteří chtějí mobilitu bez kompromisů a vyžadují to nejlepší, co současné technologie nabízejí.

Ikonické modely Dell Alienware 17, Dell Alienware 15 a Dell Alienware 13 představují aktuální špičku herních notebooků. Modely, které se liší velikostí displeje, disponují nejnovějšími procesory Intel s architekturou Skylake, mají LED IPS displej a ve výbavě nechybí ani nejnovější grafické karty Nvidia GTX, které se chlubí výkonem srovnatelným s desktopovými modely. Pro náročné hráče je k dispozici k dokoupení Alienware Graphics Amplifier, což je samostatná stanice pro grafické karty PCI-express. Stanice je vybavena vlastním napájením a dokáže provozovat ty nejvýkonnější grafické karty. Po následném propojení stanice s notebookem přes speciální rozhraní tak lze dosáhnout výkonu totožného s desktopovými počítači.

Samozřejmostí jsou rychlé SSD disky (kombinované s klasickými, kapacita se liší v závislosti na modelu) a nejnovější operační systém Windows 10.

Nové notebooky Alienware nabízejí USB porty Type-C s podporou technologií USB 3.1 a Thunderbolt 3 a také PCIe slot pro rychlý přenos dat a načítání her pomocí SSD. Co se síťové konektivity týče, Alienware spoléhá na standardy Killer Wireless-AC 1535 a Killer E2400 High-Performance Gigabit Ethernet.

Desktopová invaze

Výkonné desktopové stroje pod značkou Alienware jsou legendou na herní scéně. Vlajkovou lodí desktopových Alienwarů je bezesporu Dell Alienware Area 51, herní stroj poskládaný z výkonného hardwaru, který je uložený v designové skříni, jenž nejenže zaujme svým neotřelým futuristickým provedením, ale také důrazem na efektivní chlazení, což je pro vysoce výkonnou výbavu naprosto nezbytné.

Nepřehlédnutelná ikonická skříň disponuje devíti programovatelnými světelnými zónami s 20 barvami. Ty lze přes Alienware Commander Center jednoduše ovládat a pomocí AlienFX dokáží vygenerovat množství barevných kombinací. V softwarové výbavě nechybí Alien Adrenaline, nástroj pro sledování hardwaru, díky kterému lze provádět nastavení na míru hraným hrám. Command Center verze 4.0 umožňuje i přetaktování, a to jak automatické, tak manuální.

O něco méně okázalý design má Dell Alienware X51, který v kompaktním šasi o velikosti herní konzole ukrývá výkonné komponenty a důmyslný chladičový systém. Dell Alienware bude vyhovovat zejména zákazníkům, kteří chtějí efektivně využívat prostor a nerezignovat na výkon. Alienware X51 lze používat ve svislé i vodorovné poloze. Navzdory úsporným rozměrům si poradí i s nejnovějšími



hrami ve vysokém rozlišení, včetně her ve 3D. Plnohodnotný audiovizuální prožitek z hraní doplní čistý osmikanálový prostorový zvuk.

Herní monitory

Dell jako jednička na trhu s monitory má co nabídnout i hráčům. Dell Gaming 27 Monitor je specificky navržený pro hraní her a nabízí díky technologii Nvidia G-Sync Gen II ostrý a plynulý obraz při nejvyšší možné obnovovací frekvenci 144 Hz a nízké 1ms laten-ci. Všechny parametry monitoru jsou nastavitelné a k dispozici je také několik portů.

Hráče zaujme i zakřivený 27" monitor Dell 27 Curved Monitor (SE2716H) s tenkým rámečkem.

Pro koho je Alienware

Notebooky, desktopy i příslušenství jsou určené pro náročné hráče, kteří vyžadují vysoký výkon, spolehlivost a precizní zpracování.

Dell k herním desktopům i notebookům standardně nabízí dvouletou NBD záruku s opravou do druhého pracovního dne přímo na místě u zákazníka.

Proč prodávat Dell Alienware:

- exkluzivní značka proslavená na herní scéně;
- marže;
- možnost proniknout k novým zákazníkům;
- záštita velkého výrobce.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- kvalita a renomé Alienware;
- záruka NBD;
- nadstandardní výkon;
- kvalitní a designové provedení.

Distribuce pro ČR:

100Mega Distribution, AT Computers, SWS

Distribuce pro SR:

ASBIS, eD' system Slovakia, Westech

Herní příslušenství je rostoucí segment

ŠTĚPÁN FEIK

O nových příležitostech, herním vybavení i orientaci na příležitostné hráče s námi hovořil Roman Lamacz, zakladatel a ředitel společnosti Lama Plus.

Když se řekne Lama Plus, vybaví se většinu resellerů spotřební materiál. Vaše portfolio se ale neskládá pouze z něj.

V zásadě je naše portfolio složeno ze dvou nejdůležitějších položek: spotřebního materiálu a doplňků k výpočetní technice. Ale vzhledem k tomu, že spotřební materiál je z hlediska tržeb takřikajíc „někde jinde“, chceme v poslední době zase trochu „popohnat“ doplňky, protože reselleri se zbytečně obracejí na „doplňkové specialisty“, i když tyto firmy mají užší nabídku a možnosti než my.

Pojďme tedy být konkrétní: o co jde?

Celkově je toho samozřejmě víc, ale rád bych zmínil produkty společnosti E-Blue. Ta působí po celém světě, ale v Evropě je relativně nová a specializuje se na herní periferie. Cíleně se však nevěnuje pravidelným hráčům, ale právě naopak: Jejími koncovými uživateli jsou casual gamers, tedy občasní hráči, kteří si k hraní sednou maximálně na pár hodin týdně.

Proč zrovna tato značka?

Když to vezmu více ze široka, jde o segment, v němž je díra na trhu. Produktů „áčkových“ značek je u nás k dispozici hodně. A těch pár značek místních (české, polské) nemůže v síle a potenciálu s E-Blue soupeřit. Jakkoliv logicky nejde o „áčkovou“ značku (alespoň zatím), využívají stejných komponentů (čipy Avago, spínače Omron...). Výsledkem je tudíž designově přitažlivý a zároveň zcela funkční produkt. Novinkou v jejich portfoliu je navíc kompletní vybavení herních arén pro e-sport.



V Evropě ještě žádnou nemají (jen letos jich chtějí ve světě postavit 500), a tudíž v tomto odvětví vidím velký potenciál.

Jaké jsou prozatím výsledky? Je o podobné produkty zájem?

Určitě! Nemáme problém plnit, co jsme si předsevzali, a loňské Vánoce byly opravdu úspěšné – i díky licencované kolekci „Iron Man“.

Čím je tedy z vašeho pohledu herní příslušenství přitažlivé pro resellery?

Jde o jeden z mála rostoucích segmentů. Zatímco jiné marže v jiných segmentech postupně padají, není to náš případ. Troufám si dokonce říci, že v našem „béčkovém“ segmentu lze mít jednu z největších marží vůbec. Co se týče konkrétně E-Blue, jsme výhradním distributorem pro Česko, Slovensko a Polsko. Což navíc znamená, že se k tomu pojí i nejrůznější druhy zákaznického servisu, možnost partnerství se zpětnými rabaty odvislými od obrátů (7–12 %) atd. Spousta prodejců má zkušenosti s cenami devalvovanými e-tailovým obchodem, ale např. od velkých e-tailů podobná devalvace nehrozí.

Mluvili jsme o vývoji trhu. Vy na něm působíte už 26 let. Jak se na něj díváte?

Trh se sice vyvíjí raketově, ale někteří reselleri se takhle rychle rozhodně nemění. Spousta prodejců se na vývoj není schopna adaptovat. V lepším případě jim tak utíká zisk, v horším končí bankrotem a to je škoda.

Co byste tedy doporučil, aby taková situace nenastala?

Spíše než doporučení bych jim přál dobrou intuici. Jakkoliv to může znít jako klišé, rozpoznat nový, rostoucí segment je klíčové. ■



HP Inc.



Tenká a výkonná pracovní stanice HP ZBook Studio

HP ZBook Studio je ideální zařízení pro profesionály na cestách, které disponuje úhlopříčkou 15,6", certifikací Ultrabook a čtyřjádrovým procesorem.

Společnost HP uvedla na trh ZBook Studio, první stanici s certifikací Ultrabook a čtyřjádrovým procesorem na světě. Se svou váhou začínající na dvou kilogramech a tělem tenkým 18 mm, precizním vizuálním zpracováním a možností volby při konfiguraci parametrů jde o výkonné zařízení, které odpovídá nejen čistě podnikovým potřebám, ale využije ho každý, kdo často pracuje na cestách.



Tenký design, nekompromisní výkon

ZBook Studio disponuje množstvím novinek v oblasti vylepšení funkcionality pracovních stanic. Jde o notebook s úhlopříčkou 15,6" a volitelným 4K UHD nebo FHD HP DreamColor dotykovým displejem. Volitelnost je dostupná i u dalších komponentů, které jsou pod elegantním šasi z hliníku a magnesia skryty. Vybírat tudíž můžete z výkonných procesorů Intel Core nebo Xeon. K ukládání pak slouží až dva 1TB pevné disky Z Turbo Drive G2 a zařízení celkově nabízí až 32 GB ECC paměti.

Notebook také prošel náročným komplexním testováním (120 000 hodin), nabízí rozsáhlou ISV certifikaci a je navržen tak, aby odpovídal kritériím vojenského testování MIL-STD 810G.



Grafika pro práci i zábavu

Možnost konfigurace např. na náročnější grafické operace umožňuje volit mezi grafickými kartami Intel HD graphics 530 a profesionální grafikou NVIDIA Quadro M1000M 2. Notebook je díky tomu možno využít i jako odpovídající nástroj pro náročnější grafické operace a v kombinaci se stereofonními reproduktory Bang & Olufsen umožňuje např. pořádání větších videokonferencí či pohodlné sledování filmů po náročném pracovním dni.

Dokování a bezpečnostní opatření

Zařízení rovněž disponuje bezpečnostním řešením SureStart, které je ideálním řešením pro menší firmy. Program tiše pracuje na pozadí při zapnutí počítače a kontroluje, zdali počítač není napaden malwarem. Ve chvíli bezpečnostního rizika automaticky obnoví BIOS během 30 sekund. K lepšímu zabezpečení pak slouží i volitelná čtečka otisků prstů.

ZBook Studio G3 dobře spolupracuje s novou dokovací stanicí HP ZBook Dock, vybavenou konektorem Thunderbolt 3.

Díky vysokému výkonu má uživatel nadstandardní pracovní komfort, nehledě na to, zda se věnuje práci s grafikou, kancelářskými aplikacemi nebo sledování multimediálního obsahu.

Proč prodávat HP ZBook Studio:

- atraktivní zařízení pro firemní zákazníky;
- možnost zaujmout nový segment zákazníků;
- snadná správa zařízení.

Argumenty pro koncového zákazníka:

- designový a výkonný notebook;
- mobilní a flexibilní pracovní nástroj;
- volitelná konfigurace.

Distribuce pro ČR:

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

Distribuce pro SR:

ASBIS SK, AT Computers, eD' system Slovakia

Na českém a slovenském trhu bude HP ZBook Studio k dispozici za cenu od 36 200 korun/1 350 eur.

-ojk-

eD' system Czech

Potenciál mobilit neleží pouze v telefonech

ŠTĚPÁN FEIK

Jakou nositelnou elektroniku využívají v oddělení Mobility společnosti eD' system? Kde vidí úskalí levných čínských značek a v čem je podle nich potenciál mobilního segmentu? Na to vše jsme se zeptali a na nostalgickou notu trochu zahráli s Davidem Hlouškou, Markétou Frankovou a Tomášem Sedlačíkem.

Začněme tradičně: Jak jste se vlastně do eD' System dostali?

David Hloušek: My jsme se dostali do eD' system prostřednictvím akvizice společnosti Agora DMT vloni na podzim. A tady jsme vytvořili tým pro oddělení Mobility. Já konkrétně jsem šéfem celého týmu a mám na starost nákup mobilních zařízení.

Markéta Franková: Po integraci Agory jsem převzala zodpovědnost za obchod a v současnosti zastávám post business development. Ráda bych tak obchodníkům pomohla nastavit přes naše prodejní kanály obchodní podmínky pro segment mobilit. Situace je tu přeci jenom odlišná od IT, má vlastní specifika. Snažím se tedy edukovat obchodníky a stabilizovat dané obchodní prostředí.

Tomáš Sedlačík: Já mám na starosti marketing celého oddělení (B2B i B2C). Což je trochu paradox, jelikož mám vystudovanou žurnalistiku. (smích)

V souvislosti s mobilitou se nejčastěji mluví o budoucnosti a potenciálu. Kde konkrétně tedy podle vás takový potenciál leží?

Markéta Franková: Aktuálně je na trhu hodně značek a v oblasti telefonů teď dochází k určité selekci. Dá se tedy očekávat, že se trh do budoucna vytrídí. My máme zároveň v portfoliu hodně příslušenství, což je jedna z rostoucích oblastí mobilního segmentu. Většinou jde o designové produkty, které dokážou mobilním zařízením dodat osobitost. A zde potenciál určitě leží.

David Hloušek: K samotným telefonům se přidává i řada dalších chytrých zařízení, ať už jde o hodinky, náramky nebo třeba 3D brýle. Trh je v tomto segmentu stále ještě otevřený a navíc je trh s mobilními telefony jeden z mála, který stále roste. Samozřejmě to má i svá „ale“. Právě díky tomuto růstu se sem neustále vrhá hodně nových hráčů. Je tedy poměrně složité vybírat si značky, které porostou či vůbec budou fungovat i dál.

Narážíte v této souvislosti na rozmach čínských značek, kterého jsme byli nedávno svědky?

David Hloušek: Určitě. Není to tak dávno, co byl trh čínskými značkami téměř zaplaven. Teď je však většina z nich pryč. Snažíme se proto vybírat takové výrobce, kteří mají potenciál a mají nějaký „background“. Na mobilním trhu je stále prostor pro to „jít dál“. Ať už jde o telefony, příslušenství, nebo další technologie.

Máte tedy pocit, že boom mobilního trhu z čínské strany už pominul nebo teprve přijde?

David Hloušek: Co se týče počtu značek, tak tam ještě na vrcholu nejsme. Příliv výrobců zatím neustává. Z druhé strany je však situace jiná. Zákazníci jsou opatrní a nechce se jim riskovat další produkt, který po půl roce zanikne. A co se týče objemu, myslím, že konkrétně na českém trhu toho prostoru pro nárůst počtu značek už moc nezbyvá.

Z vašeho pohledu tedy portfolio rozšiřujete nebo stabilizujete?

David Hloušek: Obojí. Stále se samozřejmě „rozhlížíme“, zdali se neobjeví něco nového. Má zkušenost je ale taková, že se objeví např. čínská značka, jejíž produkt je postaven na jedné konkrétní funkci (velkokapacitní baterie apod.). Což funguje rok a produkt posléze „zahyne“. Něco podobného je pro nás nepříjemné. Proto usilujeme o určitou formu stabilizace a rozvoje toho, co už máme. Abychom byli zároveň schopni pokrýt veškeré služby a zákazníci mohli tyto značky prodávat s vědomím, že tu daný výrobce ještě za půl roku bude.

Vraťme se k příslušenství, o němž jsme se bavili v úvodu. Čím si mohou jakožto uživatel svůj telefon „doplnit“?

Markéta Franková: Velkým hitem jsou teď powerbanky. Neustále jim narůstá kapacita a zároveň klesají ceny. Dále např. nejrůznější reproduktory, Bluetooth sluchátka, napájecí kabely a samozřejmě velká škála pouzder. Situace už dávno není taková, že by byl k dispozici např. jeden kabel a tím to končilo. Výrobci se snaží, aby i produkty tohoto druhu vypadaly dobře.

Doporučili byste něco i našim čtenářům?

David Hloušek: Záleží na tom, co od dané věci očekáváte. Kdo není sportovec (a nepotřebuje odpovídající funkce), ale potřebuje, aby mu byl nahlášen příchozí e-mail, případně aby věděl, že mu na druhé straně domu zvoní telefon, pro toho jsou ideálním řešením chytré hodinky. Což říkám z pozice člověka, jehož postoj k těmto technologiím byl ještě nedávno velmi konzervativní. Pak jsem ale

začal používat chytré hodinky a obzvlášť v práci jde o velmi užitečnou věc.

Markéta Franková: Sama jsem spíše konzervativnější, ale při pracovních schůzkách sleduji, že chytré hodinky má téměř každý. Rozhodně jde o velký hit.

Tomáš Sedlačík: Osobně vidím v podobných zařízeních velký potenciál. Ten se navíc zvětší, až budou tyto produkty dostupné i ve skutečně masovém měřítku, pro běžného uživatele. V omezené míře už se tak děje, nicméně v letošním roce očekávám skutečný boom.

Pojďme si trochu zavzpomínat. Jaký byl váš první mobilní telefon?

David Hloušek: Já měl Nokii 5110, to byl velký zážitek. (smích) Značka Nokia mi obecně vydržela velmi dlouho. Teď už se ale nebráním téměř ničemu.

Markéta Franková: Já měla také Nokii, jakkoliv přesný model té úplně první už si nepamatuji. Po příchodu smartphonů jsem vyzkoušela ledasco. Dlouho jsem se vyhýbala Androidu, ale i na ten jsem postupně přešla. Je to hlavně o zvyku.

Tomáš Sedlačík: Můj první telefon byl Siemens A36, který jsem si pořídil v šestnácti letech za peníze z brigády. (smích) Jinak jsem si ale také prošel téměř všemi platformami, kromě Applu.

Je něco, co byste na závěr rádi vzkázali resellerům?

David Hloušek: Na trhu je v segmentu smartphonů a především příslušenství velký prostor. A především na příslušenství lze vygenerovat velkou marži. Naše portfolio tudíž nabízí produkty, které resellerům přinesou byznys, marži a z naší strany i jistotu zázemí.

Markéta Franková: Snažíme se hledat značky s přidanou hodnotou. V nabídce tak aktuálně máme i několik exkluzivních značek, u nichž výrobce nabízí něco navíc. Celkově pak naše portfolio nabízí okolo 600 telefonů a přes 4 000 položek v kategorii příslušenství. Je tedy rozhodně z čeho vybírat.

Tomáš Sedlačík: Krom samotného portfolia máme rovněž sofistikovaný e-shop, který disponuje mnoha výhodami a mj. i příjemným uživatelským rozhraním. Je tam prakticky vše a dodání je do druhého dne.

VÝKONNÉ ÚLOŽIŠTĚ PRO VÁŠ DIGITÁLNÍ ŽIVOT

DiskStation
DS916+



Výkon



4K transkódování



Pokročilá
ochrana



Rozšiřitelnost



3 roky záruka

VÝKONNÝ HARDWARE, HVĚZDNÝ VÝKON

Díky 4jádrovému Intel Celeron procesoru s AES-NI hardwarovým šifrováním je DS916+ schopen dosáhnout rychlosti přes 225 MB/s pro čtení. K dispozici jsou varianty s 2 a 8 GB RAM.

OBROVSKÉ ÚLOŽIŠTĚ PRO BUDOUCNOST VE 4K

Kapacita až 32 TB a H264 4K video převod zajistí snadné přehrávání na všech zařízeních včetně Apple TV, Chromecast a DLNA kompatibilních zařízení.

NEPŘEKONATELNÉ FUNKCE A UŽIVATELSKÝ ZÁŽITEK

Poslední verze DiskStation Manageru 6.0 nabízí množství úchvatných funkcí pro produktivitu, ochranu dat i multimediální zážitek. Zjistěte více na www.synology.com/dsm/6.0

Distribuce pro ČR :

ATComputers

KOBE

Tech Data
The Difference in Distribution™

Distribuce pro SR :

ASBIS®
Distribution For Your Success

ATComputers

bgs
eDsystem

Panasonic

Lehké kapesní tablety bez kompromisů

Společnost Panasonic představuje lehké, 4,7" kapesní tablety Toughpad FZ-F1 a FZ-N1, které zajišťují zvýšené pohodlí a efektivitu práce. Zařízení jsou navržena pro širokou škálu pracovního využití a zohledňují i bezpečnost práce.

Nové tablety váží méně než 280g, nabízejí vysokou odolnost a ergonomický design pro snadnější manipulaci. Společnost Panasonic má ve výrobě odolných zařízení letitou tradici a i její nejnovější produkty tak splňují náročná kritéria pro spolehlivost a všestranné využití v náročných podmínkách každodenního provozu.

Pohodlí a prevence při čtení kódů

Zařízení disponuje zesílenou zadní čtečkou čárových kódů (1D a 2D), která umožňuje zároveň skenovat i sledovat displej přístroje. Uživatelé navíc při skenování nemusí ohýbat lokty nebo zápěstí, což je pohodlnější a zároveň se tím snižuje riziko zranění způsobené opakovanou zátěží. Ke zvýšení pohodlí a efektivitu práce slouží také aktivní tlačítka čtečky umístěná na obou stranách tabletu.

Výdrž energetická i zátěžová

Tablety vydrží 8–16 hodin nepřetržitého provozu (v závislosti na volbě akumulátoru) a obě varianty jsou uváděny také s vlastním dokovacím řešením do pohyblivého se vozidla. K dispozici je rovněž řada podpůrného příslušenství, jako je baterie s prodlouženým provozem a stojanem s nabíjecí kolébkou. Odolnost proti poškození zaručují stupně krytí IP65 a IP67.



Obrazový záznam i mobilní síť

Zařízení jsou vybavena 4,7" antireflexním kapacitním multit dotykovým displejem s rozlišením 1 280 × 720 a opatřením pro použití v dešti či rukavicích. K dispozici je i volitelné pasivní či aktivní pero.

Pro telefonní hovory a datové služby slouží rozhraní 4G LTE/3G, tři mikrofony vybavené technologií k potlačení šumu a dva přední reproduktory o kapacitě až 100 dBA.



Tablety jsou vybaveny také bezdrátovým Wi-Fi modulem, rozhraním Bluetooth a modulem NFC. Pro pořizování fotografií a videozáznamů je k dispozici zadní (8MPx) i přední (5MPx) fotoaparát a přítomen je rovněž micro USB port, slot pro micro SD paměťovou kartu a dva sloty pro micro SIM.

Snadná integrace

FZ-F1 je jedním z prvních kapesních tabletů na trhu používajících operační systém Windows 10 IoT Mobile Enterprise. Díky tomu je zařízení snadno integrovatelné do podnikového prostředí a umožňuje nativně spouštět aplikace určené pro daný systém. FZ-N1 pak disponuje verzí Android 5.1.1. pro pracovní využití.

Proč prodávat kapesní tablety Toughpad FZ-F1 a FZ-N1:

- spolehlivé odolné zařízení bez reklamací;
- vysoká marže při projektové dodávce;
- snadná implementace do podnikového prostředí (Win 10 verze);
- tříletá standardní záruční doba od společnosti Panasonic;
- příznivá marže, možnost dalších příjmů za služby (instalace, pravidelná údržba);

Argumenty pro koncového zákazníka:

- odolné tablety jsou spolehlivé a zajistí mobilitu pracovníků dle potřeby;
- výdrž baterie až 8 (16) hodin;
- plně odolné provedení testované na pády z výšky 1,8 m;
- odolnost proti prachu a ponoření do vody (krytí IP67);
- 3 roky standardní záruční doba od společnosti Panasonic;
- úspora peněz, času;
- energeticky šetrný.

Distribuce pro ČR:

AutoCont, C-System, Eprin, Medsol, TSP Data

Distribuce pro SR:

Sofos

-ojk-

RifIT

Největší bezpečnostní hrozbou je koncový uživatel

ŠTĚPÁN FEIK

Jaké jsou problémy českých firem v souvislosti s bezpečností? A jak se podobných problémů vyvarovat? O tom všem, ale i o řešení GravityZone jsme si povídali s Richardem Fabiánem z RifIT.

Jaká je dnes situace se zabezpečením v českých firmách?

Záleží na tom, jak vážně je bezpečnost brána vedením konkrétní firmy. Lepší situace bývá u větších společností. Většinou mají vlastní IT oddělení, která nesou odpovědnost za svou práci a mají čas věnovat se i drobnostem. Pokud je IT outsourcované (často v kombinaci se zákazníkem tlačícím na cenu), dochází mnohdy k upřednostnění rychlosti oproti důslednosti.

U malých firem bez vlastního IT zase často vládne fenomén „známý, který se v tom vyzná“. Nebo ještě hůře, šéf firmy, který je přesvědčen, že dané problematice rozumí lépe než oborový profesionál. Tím vznikají nejružnější nežádoucí situace a dotyčné mnohdy nelze přesvědčit, že jejich zabezpečení je kriticky nízké nebo prakticky žádné.

Jaké je tedy, ve světle vašich předchozích slov, povědomí o bezpečnosti? Je mezi firmami zájem o důmyslnější řešení?

Opět záleží na tom, kdo se o danou firmu stará. Pokud je vedení dostatečně progresivní a dbá na zabezpečení, pak takové myšlenky protlačí i u svého IT. Případně se vedení o technické podrobnosti zajímat nemusí a přenechává tuto starost právě IT oddělení, jež je tak postaveno do pozice, v níž musí vedení přesvědčit o správnosti konkrétního řešení. Spolupráce a nasazení sice dražšího, ale kvalitnějšího řešení (nebo



nových technologií) je samozřejmě snazší, když management svému IT věří.

Problematika ICT bezpečnosti je stále složitější, útoky sofistikovanější. Jak tedy dnes efektivně chránit firemní ICT infrastrukturu?

To je odvislé od velikosti a důležitosti IT infrastruktury pro danou firmu. Základem je určitě firewall na úrovni gatewaye. Stále se však u některých firem setkávám s názorem, že to jsou zbytečné peníze. Nebo ještě hůře: „Že jsou za NATem, a tak jim přece nic nehrozí.“ U větších firem doporučuji IDS/IPS systém, který ochrání síť mnohem lépe než klasický stavový firewall. Pokud chce mít člověk přehled o tom, co se mu v síti pohybuje, pak je určitě vhodný RADIUS server (ideálně zkombinovaný s firemní Wi-Fi). Samozřejmostí by měla být samostatná Wi-Fi síť pro hosty (oddělena fyzicky nebo pomocí VLAN). Důležitým prvkem je rovněž kvalitní antivirové řešení na koncových stanicích (popřípadě na serverech) a zabezpečení koncových bodů vhodným šifrováním (prevence vůči odcizení). A nesmím zapomenout na nasazení Common Sense.

S jakými problémy se běžně setkáváte u zákazníků?

Úplně běžné je používání home produktů, které nejsou určeny pro komerční použití (např. Avast, AVG Free apod.), což si lidé ve firmě mnohdy ani neuvědomují. Dále jde o absenci záloh a s tím často spojené představy, že jejich PC je nerozbitné. Častým problémem je rovněž již zmiňovaný „známý, který se v tom vyzná“. Ve většině případů jde o někoho, kdo má PC

o nějaký ten rok déle než ostatní a zvládne nainstalovat systém. A stále u zákazníků bojují s hesly. Běžně si přejí mít něco, co se jim dobře pamatuje (ideálně čtyřmístný PIN), a nejlépe stejné heslo na všechny používané služby. I v dnešní době navíc existují lidé, kteří si nechávají původní vygenerované heslo, které mají přilepené na monitoru.

Co považujete za největší aktuální bezpečnostní hrozbu?

Pravděpodobně bych mohl uvést třeba ransomware, ale nebyla by to pravda. Největší hrozbou je jednoznačně koncový uživatel a hned za ním nekvalitní, neaktualizovaný a děravý software. Kombinace toho všeho je pak doslova živnou půdou pro útočníky.

Čím se GravityZone liší od dalších, u nás dostupných, řešení?

Jednoznačně ve funkčnosti a také v jednoduchém nasazení a správě, které vyžadují minimální technickou způsobilost. Jednoduchost v licencování a agresivní cenová politika pomáhá prosadit produkt u zákazníků, kteří často používají méně kvalitní (a přitom dražší) řešení s odůvodněním, „že jim funguje“. Za funkční stav je přitom považována situace, v níž původní řešení nic nehlásí (i když mohou mít např. zavirovanou polovinu stanic).

Pro koho je tedy GravityZone vhodný?

Pro každého, kdo chce mít jistotu, že imunitní systém jeho zařízení je plně funkční a ochrání jej před všemi hrozbami, které z dnešního internetu vyplývají. Na počtu stanic přitom nezáleží. Stačí jen chtít a nebát se nového. ■



Jen intuice nestačí – část druhá

RADEK HOFMAN

V předchozím článku jsme si představili dvě celosvětově nejrobustnější a nejpoužívanější metody v rámci situační analýzy, kterými jsou SWOT analýza a Porterova analýza pěti sil. Obě popsané metody tvoří, ne však jedinou, součást širší a komplexní situační analýzy, která si klade za cíl provést analýzu naprosté většiny faktorů, které ovlivňují pozici firmy na trhu, a to z pohledu současného i budoucího.

Situační analýza zohledňuje vnější i vnitřní faktory, které ovlivňují vlastní entitu firmy a mohou ovlivnit její strategické plánování a rozhodování. Pro sestavení co nejkomplexnější situační analýzy je však doporučováno používat více rozličných metod, které pomohou sestavit detailní přehled o pozici společnosti na trhu a možných příležitostech a rizicích.

Analyzujte své portfolio

Další velice účinnou metodou komplexní situační analýzy je analýza produktového portfolia, která slouží firmám k určení pozicování jednotlivých svých výrobků na trhu. K tomuto účelu se nejběžněji používá Bostonská neboli BCG matice, což je diagram, který vytvořil Bruce D. Henderson v 70. letech minulého století pro Boston Consulting Group s cílem pomoci firmám analyzovat jejich konkurenční pozici na trhu. Tato analýza se používá zejména v marketingu a managementu a jde o portfoliový model strategie. Vlastní matice zobrazuje spojitost mezi mírou růstu a konkurenční pozicí firmy na trhu. Využívají ji především manažeři jako analytický indikátor při řízení a rozhodování se o dostupných zdrojích. V oblasti skladového hospodářství ukazuje možnosti nárůstu či poklesu skladových zásob.

Pro účely analýzy s využitím Bostonské matice je nezbytné definovat jednotlivé strategické obchodní jednotky, tzv. SBU – Strategic Business Units. Prakticky jde o profitabilní jednotky, které se zaměřují na nabídku konkrétních výrobků určitého tržního segmentu. Každá strategická obchodní jednotka většinou operuje s vlastním marketingovým plánem, analýzou konkurence, marketingovými kampaněmi, i když může být součástí velké obchodní korporace.

Použití Bostonské matice probíhá ve třech krocích:

- rozdělení firmy na strategické obchodní jednotky;



- vzájemné porovnání jednotlivých strategických obchodních jednotek a jejich přínosů;
- vývoj strategických cílů s ohledem na jednotlivé strategické obchodní jednotky.

Podle Bostonské matice jsou strategické obchodní jednotky rozděleny do čtyř kvadrantů podle toho, jaký podíl na trhu jednotlivé strategické obchodní jednotky zaujímají a jaký se předpokládá rozvoj konkurenčního okolí.

Při vlastní analýze užitím metody Bostonské matice se produktové portfolio dělí do čtyř základních skupin, které korespondují s jednotlivými kvadranty této matice:

- otazníky/question marks;
- hvězdy/stars;
- peněžní (příp. dojně) krávy/cash cows;
- psi/dogs.

Otazníky

Jde o výrobky ve stadiu zavádění na trh, vyžadující značné finanční vstupy, ale jsou šancí do budoucna. Průzkum trhu rozhodne, jestli do nich dále investovat, nebo je raději stáhnout. Z množiny potenciálně úspěšných výrobků v tomto kvadrantu lze vhodnou komplexní podporou vytvořit peněžní krávy. Zbývající výrobky v tomto segmentu se doporučuje přepracovat nebo eliminovat.

Hvězdy

Produkty, které mají nejlepší obchodní výsledky co do růstu tempa obrátu, tak do podílu na trhu. Udržení těchto sledovaných

faktorů je relativně finančně náročné, ale výsledkem je většinou vysoký zisk. Výrobky v tomto segmentu jsou určeny k transformaci na peněžní krávy, nicméně vyžadují významné investice do reklamy, dílčích inovací a odbytových cest.

Peněžní krávy

Výrobky v tomto kvadrantu představují hlavní finanční oporu firmy, přinášejí vysoké zisky, aniž by vyžadovaly větší finanční podporu. Strategické obchodní jednotce, resp. firmě umožňují podporovat rozvoj nových aktivit, případně krytí ztráty z útlumu neziskových výrobků nebo aktivit.

Psi

Do tohoto kvadrantu spadají výrobky, které se na trhu příliš neujaly nebo jsou na konci svého životního cyklu. Je na zvážení strategické obchodní jednotky, resp. firmy, jak dlouho se vyplatí příslušný výrobek udržovat na trhu a podporovat jeho prodej intenzivnější marketingovou podporou. Pro výrobky v tomto kvadrantu je ze strategického pohledu důležité učinit rozhodnutí, jestli ukončit jejich výrobu a stáhnout je z trhu, nebo je nadále udržovat v nabídce.

Je zřejmé, že jednotlivé výrobky postupně mění svou pozici v portfoliu. Analýzy dosavadního vývoje a pravděpodobnosti budoucího vývoje těchto pozic jsou velmi



dobrým základem pro stanovení strategických marketingových cílů.

Klíčem je rovnováha

Principem analýzy metodou Bostonské matice je nastavení co nejvyšší možné rovnováhy mezi jednotlivými kvadranty matice. Z dlouhodobého strategického pohledu je naprosto nezbytné, aby výrobky v kvadrantu označeném peněžní krávy generovaly dostatečné finanční zdroje, které umožní financování ostatních výrobků nebo aktivit. Z pohledu životního cyklu každého výrobku je také nutné klást velký důraz na budoucí potenciál výrobků nacházejících se v kvadrantech označených otázkami a hvězdami.

Výsledky analýzy produktového portfolia metodou Bostonské matice mohou sloužit jako vstupy pro SWOT analýzu, kterou jsme si představili v předchozím článku.

A co zákazníci?

Vedle analýzy produktového portfolia je neméně podstatnou součástí situační analýzy

také analýza zákazníků. Jde o jeden z nejvýznamnějších typů analýz, které pomáhají v plánování marketingových strategií firem. Cílem tohoto typu analýzy je pochopení potřeb zákazníků. Bez znalosti těchto potřeb nelze zákazníkům dodávat výrobky v požadované kvalitě a rozsahu vlastností. Trvalé uspokojování potřeb zákazníků by mělo být nejvyšší prioritou každé firmy, a to z dlouhodobého strategického pohledu. Potřeby zákazníků se však výrazně odlišují podle jednotlivých tržních segmentů. Odlišné potřeby bude mít zákazník v obchodním modelu B2C (Business-to-Customer) a jiné v obchodním modelu B2B (Business-to-Business). Tyto odlišnosti, které mají zcela zásadní vliv na nákupní chování a rozhodovací proces, musí být zohledněny při vlastní analýze. V opačném případě mohou být výsledky analýzy značně deformované a neposkytovat zcela relevantní vstupy pro následné strategické rozhodování, které tím může být zásadně ovlivněno.

Zjednodušeně lze definovat, že nákupním chováním zákazníka lze souhrnně označit všechny činnosti a rozhodnutí, které realizuje v souvislosti s nákupem výrobku. Pro každou firmu, dodávající nebo prodávající jakékoli výrobky, je zcela mandatorní naprosto přesně identifikovat všechny subjekty podílející se na rozhodovacím procesu o nákupu.

Role účastníků v rozhodovacím procesu

V rozhodovacím procesu, který v konečném důsledku vede k rozhodnutí o nákupu, je definováno několik základních skupin subjektů, které jsou ve vzájemném vztahu a působení:

- iniciátor – subjekt, který daný nákup iniciuje;
- ovlivňovatel – subjekt, který může ovlivnit konečné rozhodnutí o nákupu;
- rozhodovatel – subjekt, který učiní konečné rozhodnutí, tzv. Decision Maker;

- kupující – subjekt, který vykonává vlastní nákup;
- uživatel – subjekt, který daný výrobek užívá.

Pokud vztáhneme uvedený rozhodovací proces na B2B trh, tak jednotlivé subjekty většinou nepředstavují pouze individuální entitu, nýbrž skupinu dedikovaných osob s přesně definovanými kompetencemi pro danou roli rozhodovacího procesu.

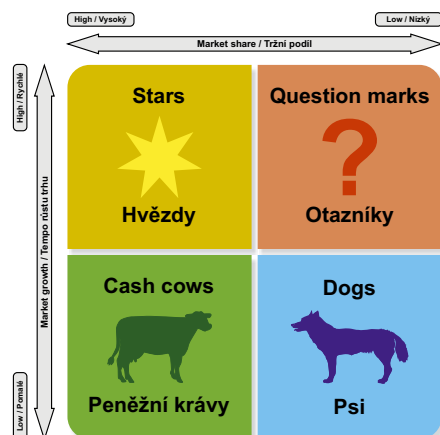
Pokud zná firma potřeby a chování svých zákazníků, může lépe a kvalitně vytvořit svoji marketingovou strategii. Jako základ k poznání uvedených potřeb slouží šest základních otázek k pochopení zákaznického chování:

- **Kdo?** – Kdo je zákazníkem? Kdo rozhoduje o nákupu? Na jaký segment se zaměřit?
- **Co?** – Jaký výrobek nejlépe uspokojí požadavky zákazníka?
- **Proč?** – Jaká je motivace zákazníka ke koupi?
- **Jak?** – Jak vypadá zákazníkův rozhodovací proces výběru?
- **Kdy?** – Jde o jednorázový, pravidelný nebo sezonní nákup?
- **Kde?** – Kde zákazník nakupuje?

Pokud firma dokáže identifikovat, resp. predikovat důvody a časové variace proč, kdy, za jakým účelem a kde se zákazník rozhoduje k nákupu, tak těchto analytických informací může efektivně využít k sestavení svého marketingového mixu směrem k zákazníkovi, resp. tržnímu segmentu.

Využijte jich!

Všechny představené analytické metody jsou samozřejmě jen poradními nástroji při rozhodování o strategických cílech firem. Bez jejich výstupů je rozhodovací proces často nahodilým a nemusí reflektovat skryté faktory, které jsou plně zohledněny v uvedených analytických metodách. Pro kvalifikovaná strategická rozhodování se jednoznačně doporučuje používat osvědčené analytické metody, čímž může firma dlouhodobě získat konkurenční výhodu, protože dokáže eliminovat možná rizika ještě před tím, než reálně nastanou. Nezastupitelnou roli hraje samozřejmě i důkladná znalost potřeb a chování zákazníka, který v konečném důsledku rozhoduje o úspěchu či neúspěchu každé firmy.



Právo pro resellery

BYOD: I po letech stále dobrý sluha, ale zlý pán

JUDR. JIŘÍ MATZNER, PH.D., LL.M.

Pravděpodobně žádný jiný trend nezměnil tak zásadně způsob každodenního nakládání s firemními daty, jako BYOD (Bring Your Own Device). Stal se logickým důsledkem rozvoje osobní elektroniky a bývá považován za jednoho ze základních hybatelů celé řady změn – od přehodnocení zabezpečení dat po nové přístupy k eliminaci lidské chybovosti. Zatím se však zdá, že přináší více otázek než odpovědí a i nadále bude měnit firemní prostředí.

Termín BYOD není nikterak starý. Přestože s využíváním vlastní elektroniky ve firmách se ve velkém množství sekáváme od samých počátků vývoje přenosných zařízení včetně mobilních telefonů, prvotní impuls ke vzniku skutečně uceleného uchopení tohoto fenoménu dal až rozvoj smartphonů podpořený lepším pokrytím mobilních internetových sítí. Opravdový boom, kdy je jasné, že s BYOD se musí do budoucna počítat, přichází až s cloudovým řešením. Za moment, kdy se BYOD dostává do hledáček korporací, se může považovat podpora této filozofie ze strany společnosti Intel, která BYOD zavedla v roce 2009.

BYOD jako překážka

Přestože BYOD je naprosto logickou odpovědí na stále větší požadavky firem na mobilitu jejich zaměstnanců, velmi často se stává zároveň překážkou, se kterou si firmy nevědí rady. Vzhledem k tomu, že pojetí pracovního prostoru se za deset let posunulo zcela novým směrem, zároveň s příležitostmi se zvyšuje počet přímých hrozeb. A přestože tyto hrozby jsou poměrně dobře identifikovatelné, majitelé společností si s nimi ani tak nevědí rady: BYOD friendly politika tak leckde jde ruku v ruce se zhoršenou kontrolou nad mnohdy velmi citlivými daty a s jejich dobrovolným takřka každodenním vystavováním riziku, to vše výměnou za již zmiňované zefektivňování práce a obecně zvýšení produktivity.

V současnosti je tak valná většina korporátních dat vystavena riziku ztráty, zneužití nebo krádeže. Zcela kriticky se zachází zhruba se čtvrtinou dat. Navíc se pomalu stírá rozdílný přístup k zabezpečení ze strany korporací a SMB. Průzkumy hovoří o tom, že 93 % osob má strach z úniku dat. Přitom pouhá 4 % za poslední dva roky nezaznamenala žádný bezpečnostní incident.

Obchodní tajemství v nebezpečí

Bylo by možná naivní považovat za důležitá a potenciálně cenná data, která je třeba chrá-

nit před zneužitím, pouze taková, která ve své podstatě nesou skutečně obchodní tajemství. Mnohem větším rizikem jsou data takzvaného běžného charakteru, jako je e-mailová korespondence nebo interní informace. Tato data však sama ze své podstaty často vylučují možnosti specifického pokročilého zabezpečení. Nakládá se s nimi denně v široké síti osob, synchronizují se do celé řady zařízení. Opravdu rozumné zajištění, vylučující lidskou chybu, je takřka nemožné, ať už z důvodů nákladů, ergonomie užívání, nebo jednoduše kompatibility jednotlivých řešení.

Tomuto dávají zapravdu již citovaná čísla. I proto společnosti hledají jiné cesty, jak kontrolu nad celým BYOD alespoň formálně neztratit. Tou cestou je prevence v podobě právního ošetření aspektů, které s sebou BYOD přináší. Co by tedy taková smlouva se zaměstnancem měla obsahovat?

Nastavení politiky využívání zařízení

Předně je nutné, aby společnost měla kvalitně nastavenou politiku využívání vlastních zařízení zaměstnanců, jasně stanovené podmínky a pravidla. Právě souhlas s nimi se pak vyjadřuje při vzniku smluvního vztahu podpisem smlouvy. Tento krok má charakter především informační – zaměstnanci si uvědomí, že k datům, která jim společnost svěřuje k ochraně přesunem do jejich zařízení, se váže i určitá zodpovědnost. Standardní jsou například požadavky na způsob nakládání s tabletem nebo mobilním telefonem, který obsahuje anebo může obsahovat firemní data. V takovém případě je pochopitelně nutné tato data nejprve vyspecifikovat, případně určit cesty, které příjem těchto dat umožňují – napojení na e-mailový účet, cloudové služby či intranet.

Požadavkem v podmínkách BYOD tak může být například zákaz poskytování svého zařízení třetím stranám, nakládání s takovýmto zařízením tak, aby nebylo vystavováno riziku ztráty nebo zcizení. Již z toho je však jasné, že uživatel ve většině případů bude své zařízení používat v rozporu s těmito pravidly – mobil půjčujeme svým blízkým, bereme ho s sebou na volnočasové aktivity a podobně. I z toho důvodu je třeba, aby měla společnost zajištěn krizový plán pro případ ztráty nebo zcizení zařízení, tak aby se majitel dat – společnost – o této skutečnosti co nejdříve dozvěděl a mohl provést patřičná opatření. V takovém případě pak teoreticky může dojít k vymáhání vzniklé škody ze strany vlastníka dat. Pak je však často třeba dokázat, že společnost vynaložila veškeré úsilí k tomu, aby byla data zabezpečena také z její strany. V tomto případě nezbyvá než se opírat o ochra-



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

nu obchodního tajemství i náhradu škody, tak jak ji upravuje nový občanský zákoník a zákoník práce.

Vysoká míra rezignace

I tak průzkumy ukazují, že na tak elementární ochranu, jako je sdílení odpovědnosti za předaná data v podobě podpisu souhlasu s bezpečnostními podmínkami, rezignuje až 80 % společností (naposledy průzkum společnosti Ovum) a 78 % z nich navíc nemá vypracován žádný konkrétní plán, který by nastoloval podmínky práce s daty uvnitř společnosti. To do jisté míry poukazuje i na využívanost řešení, které se zabezpečením v rámci dat BYOD zabývají.

I díky rozvětvenosti problematiky se stále častěji objevují hlasy, volající po jejím celkovém uchopení ze strany odborné veřejnosti, nikoli tedy pouze jednotlivých firem a jejich dodavatelů. I pro české zájemce o problematiku jsou dostupné mezinárodní odborné platformy nebo kongresy, kde je možné setkat se s odborníky z nejrůznějších oborů kybernetické bezpečnosti, kteří mají k BYOD rozhodně co říci. O tom, že je v oblasti BYOD stále kam růst a co vylepšovat a že je třeba především vést odbornou diskuzi, totiž rozhodně není pochyb.

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

SecNet 2016 a Data v pohybu

Distributor s přidanou hodnotou, společnost DNS, pro své partnery zorganizoval již 11. ročník konference SecNet. Letošní setkání se zaměřilo na bezpečnost „mobilních a cloudových“ dat.

Konferenci, která se odehrávala v malebném prostředí hotelu Monínek poblíž obce Sedlec-Prčice, odstartovali Aleš Pernecký (šéf divize Infrastruktura v DNS) a Ivan Chovanec (nový marketingový ředitel DNS). Následně

již nic nebránilo zahájení první přednášky z obchodně-technické části programu, kterou zajistil Ondřej Štáhlavský z Fortinetu. Divizi Enterprise společnosti Huawei partnerům představil Jan Kašpar. Kromě produktového portfolia došlo také na benefity pramenící ze spolupráce s touto společností a krátce také na koncept chytrých měst (tuto část prezentace zajistil Petr Klusouň). Dále proběhly také přednášky společností Dell (v zastoupení Zbyňka Housky z DNS), IBM (Daniel Joksč), Gemalto (Anna Rewers) nebo Citrix (Tomáš

Poslušný). Během celého dne byl partnerům k dispozici také demo koutek s produkty firem Check Point, Huawei, Dell, Fortinet a IBM. Po skončení obchodně-technické části setkání mohli partneři využít čas například k seznámení se s moderním sokolnictvím, ke sportovním aktivitám (například sjezdu blízkého kopce na koloběžkách a dalším nevšedním disciplínám), relaxaci ve wellness centru či občerstvení při grilování a degustaci piva.

-dof



Pohodlně se usadte, SecNet začíná



Lekce moderního sokolnictví



Ruku zvedne ten, kdo má hardware od Fortinetu!



Sál byl během přednášek plný

Školení AirLive a Synology

Společnosti AirLive a Synology společně uspořádaly technické školení v resortu Maximus u brněnské přehrady. Zástupci obou značek prostřednictvím živých ukázek a přednášek prezentovali nejnovější technologie na poli síťových a dohledových technologií pro trh SMB.

Školení, kterého se zúčastnily více než čtyři desítky partnerů obou společností, se

věnovalo otázkám, jak dobře řídit a stabilizovat dohledový systém, jak efektivně sbírat statistická data nebo jak rozšířit bezdrátové prostředí díky technologii 4G LTE. Právě v dohledových systémech vidí obě společnosti velký potenciál a nabízejí vlastní řešení, která jsou v souladu s trendem rozšiřujících se komplexních dohledových systémů.

Účastníci se také seznámili s klíčovými produkty a řešeními obou značek a získali ucelené informace o jejich nákupu a prodeji.

Za AirLive přednášeli viceprezident Dr. Albert Yeh a zástupci K2N a za Synology Lubomír Tomány, produktový manažer pro Českou republiku a Slovensko.

-dof



Přišli na čtyři desítky partnerů a zákazníků



Lubomír Tomány, produktový manažer Synology pro Českou republiku a Slovensko



Prezentace s řešeními pro SMB

Microsoft Awards 2016 mají vítěze

Microsoft vyhlásil vítěze již 18. ročníku ocenění Microsoft Awards. Odborná porota, ve které zasedli zástupci společnosti Microsoft, letos vybírala z více než 90 nominací. Většina přihlášených řešení prokázala vysokou míru inovativnosti, komplexnosti a představovala významný přínos pro zákazníka v podobě přímé úspory nákladů, zvýšení

spokojenosti zákazníků či flexibilnějších firemních procesů.

Nejvíce se v letošním ročníku dařilo společnosti Mainstream Technologies, která vyhrála hned ve třech kategoriích, v jedné z nich dohromady se společností Impromat-Computers. Mezi dalšími partnery, kteří si odnesly trofej vítězů Microsoft Awards 2016, byly společ-

nosti AutoCont, Alza, Inzagi, KPCS, LLP, NWT, Unicorn a Webcom. Speciální cenu generální ředitelky za nejrozsáhlejší řešení hybridní infrastruktury si odnesli zástupci společnosti Comparex. Zvláštní cenu za inovaci pak získala společnost Trask Solutions za IoT projekt ve společnosti Škoda Auto.

-fes



Vítězové Microsoft Awards 2016

Čtvrt století černé a žluté v Čejkovicích

Tradiční setkání partnerů distributora SWS v Čejkovicích se letos neslo ve slavnostním duchu – slušovická společnost letos slaví 25 let od svého založení. A byl to pořádný mejdan! Ale hezky popořadě: Návštěvníky, z nichž mnozí byli v Čejkovicích vůbec poprvé, vítaly stovky žlutých balonků a milé hostesky. Hlavní nádvoří zámku pak obsadil generální partner jarního setkání Samsung, který si připravil opravdovou specialitu – do stanů mezi produkty chytré umístil ruletu a pokerový stůl. Gamblerské duše si tedy přišly na své a hřišníci vesele sázeli samsungovou měnu.

Mezitím se zámecké prostory proměnily v přednáškové sály. Zde vystoupily například společnosti Acer a Asus, které představily novinky ve svém produktovém portfoliu, zástupci APC pohovořili o zálohování napájení a od přednášejících z Belkinu se posluchači dozvěděli o novinkách pro marže. BenQ přijelo s přednáškou o věrném obraze, s novinkami se pochlubili i z Brotheru, Canonu a Cisca, zatímco Corel uvedl novou verzi svého grafického softwaru. Nové produkty představil i D-Link a s Fujitsu

se mohli návštěvníci vrátit do budoucnosti. Trendy z cloudu představili zástupci G2 serveru a hned dvě přednášky byly ke zhlédnutí od HP (Computing a Printing). Koncept SmartCity a internet věcí představila společnost Huawei a s nejnovějšími technologiemi se předvedli zástupci společností Intel, Konica Minolta a LG. Lenovo zaujalo hned třikrát – se SMB produkty, consumer novinkami a infrastrukturou, své novinky představily i společnosti Modacom, Microsoft a Ricoh. Něco málo o tisku se posluchači dozvěděli od zástupců Oki a své tiskárny, spolu s LCD monitory a displeji představil i Samsung. Foto novinky pak dodali i ze Sony. Bezpečnost se probírala na přednášce společnosti Symantec a nejnovější trendy a produkty představily rovněž společnosti Toshiba, Xerox a Zyxel. V zámecké kapli pak obchodní ředitel SWS Stanislav Skalička představil dceřinou společnost Entec Solutions, která bude doplňovat volumovou distribuci v oblasti value add.

V podzámčí tradičně vyrostly stánky s produktovými výstavkami a – jak je na setkání v Čejkovicích zvykem – s různými dobrotami

a atrakcemi. U stánku HP bylo možné ochutnat zdravé domácí limonády, Fujitsu připravilo grilování a pivo, Acer a Lenovo nabídly přehled portfolia. Na místním fotbalovém hřišti pak rozbil několik stanů Dell, který vyhlásil pivní slavnosti a krom lahodného moku připravil i celou řadu pивních disciplín jako řezání dřeva nebo koulení sudů.

Pozdní odpoledne po konci odborného programu zpestřila tradičně čejkovická sokolovna a workshopy, kde se představila celá řada produktů a značek, včetně novinek v portfoliu. A zároveň všichni sbírali síly na večer – to se totiž začaly dít věci: Osmička nejlepších gamblerů si stříhla elitní turnaj v pokeru, slavnostní projev přednesl generální ředitel SWS Evžen Varadinek, obchodní ředitel SWS Stanislav Skalička a IT Business manager Samsungu Jozef Cerovský. A pak vystoupili skvělí No Name. V deset hodin všechno utichlo a zraky se obrátily k obloze, kde začal bouchat velkolepý ohňostroj. Slavilo se až do ranních hodin (nejen prostřednictvím erotické a UV show). Zkrátka narozeniny, jak mají být!

-fes-



Vstupte slavobránou dovnitř



Na nádvoří rozbil Samsung své casino



Přednáška v loveckém salonku



Tematická výzdoba



Pivní soutěž, jak má být!



Přednáška v zámeckých sklepeních

Jedenácté setkání na zámku v Topolčiankách

Do historických prostor zámku Topolčianky pozvala své obchodní partnery společnost SWS Distribution. Akce se nesla v duchu oslav 15. výročí založení společnosti. Generálním partnerem setkání byla společnost Fujitsu. Hosty přivítali obchodníci v typicky žlutém stanu a úvodního slova se ujala Jana Acechovská, předsedkyně představenstva, která stručně představila historii společnosti, současnou situaci a vize, kam se firma chce ubírat. Přednášky

se odehrávaly ve dvou přednáškových sálech současně. Během celého dne byla k dispozici také venkovní expozice Fujitsu, kde presales konzultanti Miroslav Hrubý a Ivo Doležel přítomným partnerům připravili live demo ukázky Cluster in Box a Storage Cluster. Na nádvoří byly dále připraveny stánky Nikonu a Crumpleru. Pozdní odpoledne se odehrávalo v režii pochutin z masa na grilu, klobásky a vše bylo možné zapít několika druhy piv od místních

pivovarů. Zájemci si mohli prohlédnout nádherné historické prostory zámku nebo navštívit nedaleké vinařské závody. Ve večerních hodinách se partneři bavili v boxu herní zóny PlayStation, nechybělo dobré jídlo, pití včetně řízené degustace vyhlášeného vinaře, a to vše za účasti harmonikáře a fujaristy. V závěru večera byli vylosováni výherci tomboly, rozkrojil se obrovský dort a celé nádvoří rozzářil ohňostroj. -fes-



Partneři měli o přednášky velký zájem



Večerní losování tomboly



Kouzla se smartphonem

ABC Data uspořádala Show IT v rytmu samby

Ve středu 4. května se v brněnském hotelu Voroněž konala akce, kterou uspořádala společnost ABC Data. Cílem setkání bylo partnery nejen seznámit s novými produkty a značkami formou přednášek výrobců a prostřednictvím produktových výstavek, ale nechyběla ani zábava, která vyvrcholila velkolepým gala-večerem v rytmu samby.

Návštěvníci si mohli „osahat“ produkty značek, jako například Oki, QNAP, Fellowes, Philips, Kensington, Modcom, D-Link, Netgear,

Microsoft nebo APC. Po svém se chopili výstavky v TP-Linku a hostům poskytli u svého stánku občerstvení v podobě točeného piva. Multifunkční portable zařízení pro 3D skenování předvedla společnost Pixelio, zajímavou výstavku měla také společnost Wacom, výrobce grafických tabletů, kde si mohli návštěvníci nechat vyhotovit vlastní portrét od karikaturistky.

Večerní zábava byla zajištěna v proslulém brněnském klubu Fléda, kde na hosty čekal

bohatý raut a večerní program. Zábavu zahájil generální ředitel ABC Data Pavel Kocián, následovalo pásmo nekorektního humoru v podání stand-up komiků v čele s Lukášem Pavláskem, hudbu obstarávala kapela Carisma, která svými rytmy vykouzlila autentickou atmosféru a návštěvníky přímo vybízela k tanci. Na parketu se předvedla také taneční skupina Tradición.

-bem-



Samba jako z Brazílie



Je libo virtuální realitu?



Vyprodáno!

100Mega StarDays 2016 ve znamení gamingu

„Stovka“ si připravila další nezapomenutelné setkání. Hlavním motivem byly *Hvězdné války*, které se vhodně doplňovaly s tematikou počítačových her, gamingu a e-sportů.

Letos už všichni netrpělivě očekávali, jakou show si pro ně připravilo známé trio ve složení Martin Zavřel (generální ředitel), David Petrovič (obchodní ředitel) a Petr Šťefánek (marketingový ředitel).

Po přivítání následoval první blok přednášek s prezentacemi společností Epson, BenQ,

Brother, Dell, Lenovo a Fenda Technology. Po obědě následovala přednáška pro autorizované prodejní a servisní partnery HAL3000 a enterprise prodejce. Formální program uzavřely prezentace společností Kaspersky Lab a AMD.

Celým letošním setkáním se prolínala tematika gamingu, což je nejen podle 100Megy oblast, na kterou by se měl každý do budoucna připravit, protože hráči jsou specifickou skupinou zákazníků ochotnou utrácet za kvalitní

herní hardware a periferie. Velkou atrakcí byl stánek společnosti Dell, projížďka v automobilech Tesla (opět v režii Dellu), fotokoutek, aerotrim (simulátor stavu beztláče), laserová střílnice či airsoftová dráha.

Večer na partnery čekal kromě již zmiňovaného komentovaného gamingového klání také bohatý raut, tombola o věcné ceny, diskotéka, karaoke nebo ochutnávka rumů.

-dof-



Inspekce herního vybavení v podání obchodního a generálního ředitele (druhý a třetí zleva)



Marcel Divín a přednáška Epsonu



Super výkonné herní stroje

Kontejnerové platformy s Red Hatem

V prostorech Autoklubu ČR proběhl v pátek 6. května seminář o kontejnerových platformách v podání společností Red Hat a Google.

Akci, organizačně podpořenou společností Veracomp, jež je jediným autorizovaným distributorem Red Hat pro Českou republiku a Slovensko, zahájila před zaplněným sálem Iveta Babulenkova (Red Hat), která posléze

předala slovo zástupcům z mnichovské pobočky Googlu Jensovi Bussmannovi a Alexovi Osterloho. Ti v krátkosti pohovořili o vývoji kontejnerových řešení a přístupu Googlu k jejich vývoji, aby po nich pomyslnou prezentační štafetu převzal Jiří Kolář z Red Hatu.

Jeho vyčerpávající prezentace shrnující vše podstatné o kontejnerových řešeních Red Hatu byla následována krátkou občerstvova-

cí pauzou a posléze praktickou demonstrací podnikového řešení OpenShift, vedenou zástupci obou společností. Ukázka, do níž byli zapojeni i účastníci semináře, měla úspěch a po vyhlášení losování o věcné ceny tak většina účastníků odcházela na společný oběd plna inspirace.

-ojk-



Sál byl úplně plný



Alex Osterloh hovoří o spravování kontejnerů



Jiří Kolář předvádí platformu OpenShift

EMC a Avnet s partnery v Dejvickém divadle

Společnosti EMC a Avnet uspořádaly pro své obchodní partnery setkání v Dejvickém divadle, které proběhlo 19. dubna 2016. Pozvání přijalo více než 140 osob z řad partnerů a zástupců EMC a Avnetu, kteří zaplnili hlediště do posledního místa.

Při příchodu čekal na účastníky welcome drink a lahodné občerstvení, aby pak při-

jemně nalažení mohli pokračovat do hlediště zaujmout svá místa. Ještě před začátkem představení Martina Cvrčková za EMC tým Avnetu přivítala všechny přítomné, poděkovala jim za spolupráci a popřála nerušený kulturní zážitek.

Na programu byla hra *Dealer's Choice* britského autora Patricka Marbera, který je zná-

mý mimo jiné svou hrou *Na dotek*. V režii Jiřího Pokorného se představili Ivan Trojan, David Novotný, Václav Neužil, Hynek Čermák a další, aby naplno rozehráli napínavou partii u karetního stolku. Po představení zbyl i dostatek času na skleničku, sdílení dojmů z představení a neformální rozhovory. -dof-



Skvělá nálada při welcome drinku



Zaplněné hlediště Dejvického divadla



Vpravo Martina Cvrčková z EMC týmu Avnetu

SEZNAM INZERENTŮ

100MEGA Distribution, s. r. o.	www.100megadistribution.cz
AOC International, (Europe) B.V.	www.aoc.com
BenQ Austria GmbH	www.benq.cz
CANON CZ, s. r. o.	www.canon.cz
DELL Computer, spol. s r. o.	www.dell.cz
eD`system Czech, a. s.	www.edsystem.cz
ESET software, spol. s r. o.	www.eset.cz
HEWLETT-PACKARD, s. r. o.	www.hp.cz
KOBE, s. r. o.	www.kobe.cz
LAMA Plus, s. r. o.	www.lama.cz
Lenovo Technology B.V. organizační složka	www.lenovo.cz
MICROSOFT, s. r. o.	www.microsoft.cz
RRC-CZ, s. r. o.	www.rrc.cz
SWS, a. s.	www.sws.cz
Synology GmbH	www.synology.cz
Tech Data Distribution, s. r. o.	www.techdata.cz

REJSTŘÍK FIREM

100Mega Distribution	10, 22	Huawei	61, 63
A4tech	46	Check Point	61
ABC Data	4, 10, 37, 64	IBM	21, 45, 61
Acari	63	IDC	21
Agem	10, 37	Impronal	62
Agem Computers	10, 37	Intel	10, 29, 53, 60, 63
Agora	54	I-Tec	31
AirLive	4, 10, 62	K-B Progres	10
Alca	62	Kaspersky	65
AMD	65	Kensington	64
Anolter	10	Konica Minolta	63
ADC	4, 46, 50	Lama Plus	4, 52
APC	63, 64	Lenovo	4, 63, 65
ASBIS SK	10, 28, 53	LG	63
Axus	46, 48, 63	Logitech	46
AT Computers	10, 29, 32, 37, 53	Microsoft	4, 30, 38, 45, 62, 63, 64
AutoCont	56, 62	Milestone	29
Avast	57	MMD	50
AVG	57	MSI	46
Avnet	4, 36, 66	Netgear	64
Axis	4, 10, 28, 29, 30	NFC	38, 56
Azhan	10	Nikon	64
Bang & Olufsen	53	Nokia	54
Berkel	63	Nvidia	10
BenQ	4, 22, 48, 63, 65	OKI	63, 64
Brother	10, 63, 65	Oracle	45
CA	47	Panasonic	4, 56
Canon	4, 29, 63	Philips	64
Citrix	61	Porte	58
Compartex	62	Quest	59
Corel	63	Razer	47
Comring	10	Ricoh	63
Crumpier	64	Samsung	10, 63, 64
Dell	4, 10, 19, 21, 61, 63, 65	SAP	44, 45
D-Link	27, 63, 64	Seagate	20
DNS	4, 12, 13, 36, 61	Siemens	54
Easton	14	Softis	56
eBay	31	Sony	63
eD`system Czech	4, 10, 22, 53, 54	SWS	10, 36, 45, 53, 63, 64
eD`system Slovakia	10, 22, 37, 53	SWS Distribution	10, 64
Eizo	46	Symantec	63
EMC	4, 21, 66	Synology	4, 20, 62
Epson	65	Škoda	13, 62
Esat	4, 42	Tech Data Distribution	10, 28, 53
Evolve	46	Toshiba	63
Facebook	20	TP-Link	37, 64
Fortinet	61	Track	62
Fujitsu	19, 63, 64	Unico	62
Gemalto	61	VMware	45
Genius	46	Wacom	64
GIG	4, 16, 17, 40	WD	27
Gigabyte	46	Westech	10
Google	20, 65	Xerox	13, 63
Hama	46	Zyrex	63
HP	4, 10, 20, 21, 40, 44, 53, 63		

OD
HLÍDAČE



PO
HOLÍČE

Dělejte co máte rádi

Určitě jste nezačali podnikat proto, abyste denně seděli v papírech a potýkali se s administrativou. Začali jste podnikat proto, abyste mohli dělat to, co vás baví.

Nakupujte laserové tiskárny Canon a hrajte v naší soutěži o **tři zrcadlovky Canon EOS 6D s objektivem EF 17-40 mm f/4L USM.**



3 letá
Promo
záruka

i-SENSYS MF211



3 letá
Promo
záruka

i-SENSYS LBP252dw



3 letá
Promo
záruka

i-SENSYS MF729Cx



imageRUNNER 1435i

Podmínky akce:

- Akce se vztahuje na všechny produkty řady i-SENSYS a vybrané produkty řady imageRUNNER uvedené v podmínkách akce (podmínky naleznete na www.canon.cz/motivace).
- Platí pro nákupy realizované v období 1. května až 31. srpna 2016.
- Pro zapojení do soutěže je nutná registrace na: www.canon.cz/motivace.
- Nákup musí být proveden u autorizovaných distributorů značky Canon.
- Z registrovaných účastníků soutěže budou vylosováni 3 výherci digitální jednooké zrcadlovky Canon EOS 6D s objektivem EF 17-40 mm f/4L USM.
- Akce neplatí pro Canon Named Partners.



ATComputers

BHC
INTERNATIONAL

ed
Follow
the future

SWS®

TechData

Canon



DOKAŽTE VÍCE

S BEZPEČNOSTNÍM ŘEŠENÍM ESET

Svěřte firemní IT zabezpečení produktům ESET. Jsou rychlé, jednoduše se používají a mají skvělou technologii detekce škodlivého kódu. Užijte si úroveň ochrany, díky které se můžete plně soustředit na svou práci.

Více informací na: eset.cz/firmy, tel.: 222 811 100, e-mail: obchod@eset.cz

www.eset.cz/esa



ENJOY SAFER TECHNOLOGY™

