

POINT

Das Wichtigste aus der ITK-Branche von ALSO auf den Punkt gebracht



WIE ARBEITEN WIR IN ZUKUNFT?

EINE STUDIE ZEIGT
KLARE TENDENZEN

SEAMCOM: Communication is key!

Die ALSO Tochtergesellschaft

Die Vorteile des ALSO Webshops

Käuferlebnis ohne Umwege



BONUS CLUB

Sammeln Sie jetzt Bonuspunkte

Wenn Sie ALSO Bonus Club-beworbene Produkte kaufen, werden Sie mit Bonuspunkten belohnt. Diese Punkte können dann gegen Geschenke im Prämienshop eingelöst werden.

Auf der Angebotsseite finden Sie alle aktuellen Angebote, die Ihnen als ALSO Bonus Club Mitglied zur Verfügung stehen. Wählen Sie eines davon aus, um weitere Informationen zu erhalten. Bei jedem Angebot können Punkte gesammelt werden. Die Punkte, die Sie durch den Kauf der Angebotsprodukte sammeln, werden Ihrem Kundenkonto automatisch zugefügt.



1. Melden Sie sich an
Nach Ihrer Anmeldung stehen Ihnen die Vorteile innerhalb von 24 Stunden zur Verfügung.

2. Entdecken Sie die Angebote
Auf der ALSO Bonus Club Angebotsseite finden Sie alle aktuellen Promotions, mit denen Sie Punkte sammeln können.

3. Bonuspunkte sammeln
Je mehr beworbene Produkte Sie kaufen, desto mehr Bonuspunkte sammeln Sie.

4. Bonuspunkte einlösen
Der Prämienshop bietet über 1.200 unterschiedliche Produkte an, die Sie mit Ihren Bonuspunkten erhalten können.



Besuchen Sie unsere Seite und registrieren Sie sich jetzt



„ZUKUNFT IST ...“

**... im Wandel Lösungen aus neuen
Blickwinkeln zu betrachten.“**

Als ALSO Tochtergesellschaft haben auch wir von SEAMCOM den enorm vielschichtigen Wandel innerhalb der Branche wahrgenommen und ihn als Antrieb für neue Ideen interpretiert – und wir haben festgestellt, dass neu nicht gleich völlig neuartig sein muss.

SEAMCOM ist spezialisiert auf professionellen (Mobil-)Funk und Smart Communication. Durch die flächendeckende Dezentralisierung der Arbeitsstandorte wurde Kommunikation in den letzten Monaten zu einem besonderen Schlüssel für erfolgreich weiterlaufende Geschäfte. Dabei haben wir die Erfahrung gemacht, dass eine zielführende Herangehensweise über einfach und schnell zu implementierende Lösungen führt. Zum Beispiel das Funken in der Cloud! Funk ist an sich nichts Neues, aber in Verbindung mit der Cloud wird daraus eine Mehrwert-geladene neue Chance. Wir können damit Systemhäuser unterstützen, die ohne Vorkenntnisse in das Thema Gruppenkommunikation einsteigen wollen. Und darum geht es doch bei dem bereits vollzogenen Wandel und dem, was noch kommen wird: Dinge vereinfachen und einer breiteren Gruppe von Nutzern gewisse Lösungen zugänglich machen. Angefangen beim Homeoffice bis hin zur Kommunikation zwischen Baustelle und Büro gibt es noch immer massig Potenziale, die vielleicht erst beim näheren Hinsehen lukrativ erscheinen.

Neben einem Beitrag über uns finden Sie in dieser neuen Ausgabe der POINT auch viele weitere spannende Artikel über das Arbeitsmodell der Zukunft, Produktneuheiten und ALSO News.

Viel Spaß beim Lesen!



Alexander Smolenski
Product Manager bei SEAMCOM



LITHIUM-IONEN-TECHNOLOGIE IN USV-ANLAGEN

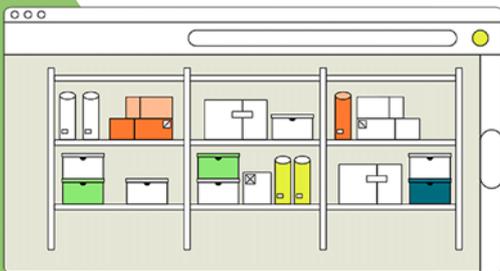
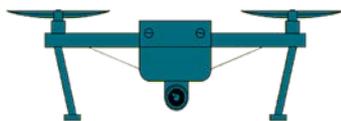
Batterie ist nicht gleich Batterie

34 – 35



WIE SIEHT DAS ARBEITS- MODELL DER ZUKUNFT AUS?

Eine Studie zeigt klare Tendenzen 8 – 11



DIE VORTEILE DES ALSO WEBSHOPS

Käuferlebnis ohne Umwege

19



SAMSUNG

Samsung Galaxy Z Fold3 5G Business Edition

16

Samsung Galaxy Tab S7 FE

17



Editorial	3
POINT News	6 – 7
Titelthema: Arbeitsmodell der Zukunft	8 – 11
Alcatel-Lucent Enterprise – Netzwerk	12
EPOS – TK/ALL-IP	13
Samsung Galaxy Z Fold3 5G Business Edition – TK/ALL-IP	16
Samsung Galaxy Tab S7 FE – TK/ALL-IP	17
Adobe Sign	18
Die Vorteile des ALSO Webshops	19
AVM FRITZIDECT – Netzwerk	20
Huawei – Meet the Experts – Netzwerk	21
SEAMCOM – Communication is key!	22 – 23
Kaspersky – Gewinnspiel-Rätsel	24
ALSO Solution Business – Digitalisierung im Bildungssektor	26
ALSO Solution Business – Abteilung COC AI	27
Microsoft Windows 11 ist da! – Software	30
Microsoft Azure Plan – Cloud	31
ALSO Webshop – Multi-Faktor-Authentifizierung	32
BeQuiet! Light Wings – Gaming/Consumables	33
EATON – Lithium-Ionen USV	34 – 35

Impressum

Die Wiedergabe von Firmennamen, Produktnamen und Logos berechtigt nicht zu der Annahme, dass diese Namen/Bezeichnungen ohne Zustimmung der jeweiligen Firmen von jedermann genutzt werden dürfen. Es handelt sich um gesetzlich oder vertraglich geschützte Namen/Bezeichnungen, auch wenn sie im Einzelfall nicht als solche gekennzeichnet sind. Für Bestellungen in der Schweiz gelten die AGB der ALSO Schweiz AG und für Bestellungen in Deutschland gelten die AGB der ALSO Deutschland GmbH. Alle genannten Preise zzgl. MwSt. gelten für aktuelle Lagerbestände, Lieferung ab Lager Braunschweig, Bad Wünnenberg-Haaren, Soest oder Staufenberg rein netto gegen Rechnung, zzgl. Mautpauschale (1,00 EUR pro Auftrag), Transportkosten und Transportversicherung. Zwischenverkauf, Irrtümer, Änderungen und Druckfehler vorbehalten. Lieferung nur, solange der Vorrat reicht. Alle Angaben sind unverbindlich, die technischen Angaben entsprechen Herstellerangaben. Keine Haftung und Gewähr bei unzutreffenden Informationen, fehlerhaften und unterbliebenen Eintragungen.

Verantwortlich im Sinne des LPrG NRW:
Fabian Jänsch, Lange Wende 43,
59494 Soest.



Copyright:
ALSO Deutschland GmbH
Fachhandelspreise zzgl. MwSt.
Mit Erscheinen dieser Ausgabe verliert die vorhergehende Ausgabe ihre Gültigkeit.

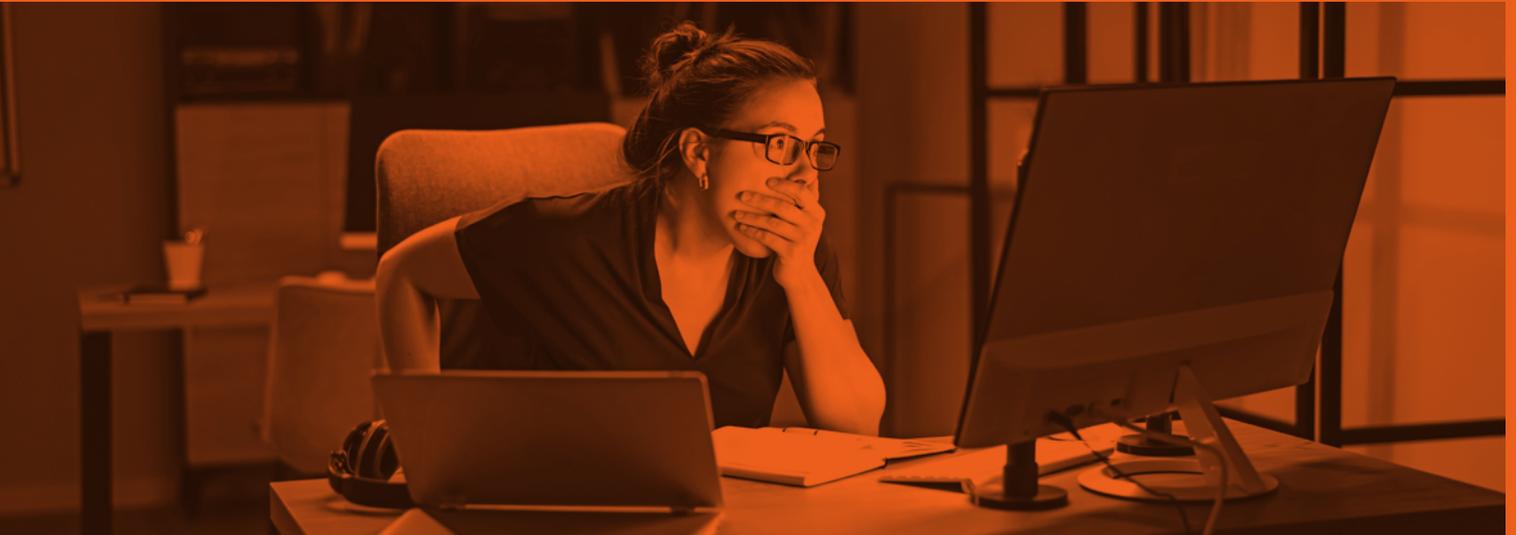
Redaktion:
textkultur GmbH, Gütersloh,
www.textkultur.net

Bildagenturen bzw. Fotografen:

© Medienpark Ankm: S. 3;
© www.jabra.com.de: S. 1, 4, 8, 9, 10, 11;
© www.mallinphoto.com: S. 4, 34;
© University of South Australia (unisa.edu.au): S. 6;
© aapsky – Gettyimages: S. 12;
© Timo Beylemans: S. 21; © Seamcom: S. 22;
© Irina Belcikova: S. 26; © Microsoft: S. 30
stock.adobe.com: © whyframeshot: S. 4, 23;
© Andrey Popov: S. 6; © KatyFlaty: S. 31;
© mangpor2004: S. 32
iStock.com: © max-kegfire: S. 2;
© PeopleImages: S. 2; © FarknoL_Architect: S. 2

Abbestellung: Haben Sie Feedback, Wünsche oder Anregungen oder möchten Sie die POINT abbestellen?
Schreiben Sie uns: also-point@also.com

CYBERKRIMI- NALITÄT BOOMT



Einem Bericht der US-Behörde Financial Crimes Enforcement Network (FinCEN) zufolge ist bereits **im ersten Halbjahr 2021 mehr Lösegeld geflossen als im gesamten Jahr 2020**. Die Studie identifizierte 68 verschiedene Arten von Angriffen. Am häufigsten haben die Erpresser REvil (Sodinokibi), Conti, DarkSide, Avaddon sowie Phobos eingesetzt. Die zwei häufigsten Attacken erfolgten durch das Tor-Netzwerk bzw. auch als klassische E-Mail. Die Kryptowährung Bitcoin kam für die Zahlung von Ransomware am häufigsten zum Einsatz. **Quelle: Financial Trend Analysis (fincen.gov)**

VR IM GERICHTSSAAL

Virtual Reality bietet Geschworenen viel bessere Chancen, Taten besser zu verstehen und dadurch die richtige Entscheidung zu treffen. Dafür liefert eine Studie der University of South Australia überwältigende Beweise, die für den Einsatz dieses innovativen Hilfsmittels sprechen. Denn einen Tathergang aus einer Reihe von „trockenen“ Dokumenten zu verstehen, vor allem wenn die Zukunft einer Person auf dem Spiel steht, ist eine Herausforderung. Durch den Einsatz von VR-Brillen konnten die Geschworenen z. B. bei Autounfällen und Mordfällen die Tat räumlich und vom zeitlichen Ablauf viel besser verstehen.



Quelle: Bringing the jury to the crime scene via a 3D headset – News and events, University of South Australia (unisa.edu.au)



Ergonomische Produkte im Büro oder zuhause zu haben, galt einst als Luxus oder sogar als Vorteil. Das ist aber nicht mehr der Fall.

Arbeitgeber von heute erkennen, dass ergonomische Büroausstattung ein wesentlicher Bestandteil jedes modernen Unternehmens ist.

Heutzutage gibt es eine ganze Reihe intelligenter Lösungen, um einen ergonomischen Arbeitsbereich zu schaffen – wie Sitz-Steh-Arbeitsplätze, Schreibtischhalterungen sowie Laptop-Ständer und vieles mehr.

Neomounts by Newstar bietet ein komplettes Sortiment an Lösungen für jede Situation.



EINE ERGONO- MISCHE LÖSUNG FÜR JEDE SITUATION

Neomounts[®]
BY NEWSTAR



PANDEMIE BELEBT DIE DIGITALI- SIERUNG IM HANDEL

8 ^{von} 10

STATIONÄREN
HÄNDLERN BIETEN
KONTAKTLOSES
BEZAHLEN PER
SMARTPHONE

85%

DER EINZELHÄND-
LER VERKAUFEN
IM NETZ

Eine von bitkom durchgeführte repräsentative Befragung von 500 stationär und online tätigen Groß- und Einzelhändlern in Deutschland brachte interessante Ergebnisse zutage: Aktuell verkaufen 85 % der Einzelhändler ihre Waren komplett oder parallel zum stationären Handel im Internet – 2019 waren es dagegen 58 %. Ihre Produkte und Dienstleistungen bieten rund drei Viertel (72 %) dieser Händler auf Online-Marktplätzen oder -Verkaufsplattformen wie Ebay, Amazon oder Zalando an. Vor zwei Jahren waren es nur 46 %.

Weitere Details und
Ergebnisse gibt's unter:
[www.bitkom.org/
Presse/Presseinformation/
Digitaler-Handel-2021](http://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Digitaler-Handel-2021)



WIE SIEHT DAS ARBEITS- MODELL DER ZUKUNFT AUS?

EINE STUDIE ZEIGT KLARE TENDENZEN





ALLE ZURÜCK INS BÜRO, IM HOME- OFFICE BLEIBEN ODER ETWAS DAZWISCHEN?

Die Frage nach dem Arbeitsmodell der Zukunft wird in Unternehmen derzeit wohl so heiß wie nie zuvor diskutiert.

Die Antworten darauf fallen ganz unterschiedlich aus: Während manches Unternehmen es am liebsten sehen würde, dass alle Mitarbeiter schnellstmöglich wieder im Büro arbeiten, möchten andere auch zukünftig auf ein maximal flexibles Modell setzen. Während hier nach dem richtigen Weg gesucht wird, verrät ein Blick auf die betroffenen Angestellten, dass diese eine ganz klare Meinung haben. Die neue Studie des Audio- und Videospezialisten Jabra bietet einen genaueren Einblick: In fünf Ländern wurden insgesamt 5.000 Wissensarbeiter für den **Jabra Hybrid Ways of Working 2021 Global Report** befragt.

Das deutliche Fazit:

Ein Zurück zu der klassischen Fünf-Tage-Arbeitswoche im Büro wünschen sich die Wenigsten.

JAHRELANG WAR DAS GEHALT UNANGEFOCHTEN DAS WICHTIGSTE KRITERIUM BEI DER WAHL DES ARBEITGEBERS. DAS HAT SICH IN DIESEM JAHR ERSTMALS GEÄNDERT:

59% **der Befragten finden flexible Arbeitsmodelle wichtiger als die monetäre Vergütung.**
Flexibilität und Autonomie sind damit zu unersetzlichen Faktoren für Arbeitnehmer geworden.

73% **der Befragten glauben, dass das klassische Büro schon bald nicht mehr der Standardarbeitsplatz sein wird, sondern lediglich eine zusätzliche Option.**
Die Gründe dafür sind vielfältig: Fallen Pendelstrecken weg, verbessert sich die Work-Life-Balance. Es bleibt mehr Zeit für Hobbys, Familie, Freunde oder auch ganz einfach nur Entspannung. Auch der Stress, wenn sich die öffentlichen Verkehrsmittel verspäten bzw. ganz ausfallen oder der Arbeitnehmer mit dem eigenen PKW im unerwarteten Stau steht, gehört dann der Vergangenheit an. Doch auch für die Arbeit selbst bringen hybride Modelle Vorteile mit, die die Studie widerspiegelt.

71% **der Befragten sehen das Büro eher als Raum für sozialen Austausch und Kollaboration.**
Fokussiertes Arbeiten, für das es eine hohe Konzentration braucht, findet hier aber nicht mehr statt. Das zeigt, wie sehr sich die Einstellung zum Büro in den letzten knapp zwei Jahren verändert hat: Das Büro ist der Ort für die Zusammenarbeit – konzentriertes Arbeiten wird mittlerweile aber weitaus lieber im Homeoffice durchgeführt. Dies sendet auch ein Signal an Arbeitgeber: Arbeitsmodelle und die Firmenkultur müssen sich verändern, um diesem Sinneswandel gerecht zu werden.

Technische Ausstattung als Grundvoraussetzung

Die Gründe, aus denen Mitarbeiter laut Studie wieder zurück ins Büro wollen, liefern einen weiteren interessanten Aspekt: Neben dem persönlichen Austausch mit dem Team wird hier auch mangelnde technische Ausrüstung im Homeoffice genannt. Zahlreiche Unternehmen haben es damit auch weit über ein Jahr nach dem zunächst erzwungenen Remote-Arbeiten nicht geschafft, ihre Mitarbeiter adäquat auszurüsten. Dabei ist die richtige Technik absolute Grundvoraussetzung, ohne die flexible Arbeitsmodelle schlicht nicht funktionieren können. Zu dieser Ausstattung gehören neben dem Laptop vor allem auch Audio- und Videolösungen für die gestiegene Anzahl an Videokonferenzen. Denn gerade wenn sich Mitarbeiter untereinander oder auch beispielsweise mit Kunden vor allem über Video austauschen, muss dieses Erlebnis dem persönlichen Treffen so nah wie möglich kommen. Nur dann gehen beide Seiten mit einem guten Gefühl aus dem Gespräch. Doch die in Laptops verbauten Kameras und Mikrofone können diesen Authentizitätsgrad aufgrund mangelnder Qualität häufig leider nicht erreichen. Gerade bei der Videoübertragung gilt es einige Dinge zu beachten: Die Lichtverhältnisse müssen stimmen, damit der Sprecher optimal zu erkennen ist, gleichzeitig darf er sich nicht zu viel bewegen, da er sonst nicht mehr zentral im Bild zu sehen ist. Damit ist die natürliche Bewegung eingeschränkt, besonders die Gestik wird auf ein Minimum reduziert und die Gesprächsdynamik geht verloren.



Es lohnt sich deswegen, Mitarbeiter mit persönlichen Kameras auszustatten, die einfach auf den Laptop gesteckt werden können und eine Vielzahl an nützlichen Features mitbringen. **So wird das Meetingerlebnis dynamisch, authentisch und steht dem persönlichen Treffen in praktisch nichts nach:**

- **Automatische Lichtoptimierung**
 - **Intelligenter Zoom, der den Nutzer immer optimal in der Bildmitte positioniert**
 - **Hochwertige 4K-Qualität mit gestochen scharfem Bild**
 - **Zusätzliche Features wie ein Bild-in-Bild-Modus**
- Und viele mehr.**

Unternehmenskultur neu denken

Hinter dem Zögern vieler Wissensarbeiter, dauerhaft hybrid zu arbeiten, stecken häufig noch weitere Gründe als der reine Mangel an technischer Ausstattung.

75 % der Angestellten glauben, dass hybrides Arbeiten ein hohes Risiko für mangelnde Kommunikation birgt.

20 % Lediglich 20% der Befragten sind der Meinung, dass ihr Unternehmen ein passendes Konzept für diese Art der Arbeit hat.

52 % geben an, dass sie grundsätzlich lieber von zuhause arbeiten würden, aber befürchten, dass das langfristig ihrer Karriere schadet.

Hier zeigt sich nach der Technik der zweite Bereich, den Unternehmen für eine erfolgreiche Implementierung hybrider Arbeitsmodelle optimieren müssen: die Unternehmenskultur. Natürlich passen althergebrachte, starre Rahmenbedingungen und Vorgaben nicht mehr zu einer maximal flexiblen Arbeitswelt. Entsprechend müssen Unternehmen genau dies überarbeiten. Nach wie vor braucht es klare Richtlinien und Prinzipien, doch dazu muss auch eine menschliche Komponente einfließen: mehr Autonomie für Mitarbeiter in einem Umfeld, das ihnen gänzlich vertraut. Dass dies auch der Wunsch der Angestellten ist, zeigt die Umfrage deutlich:

65 % wünschen sich, dass Führungskräfte ihnen erlauben, sich ihren Arbeitstag selbst einzuteilen.

61 % möchten die Möglichkeit haben, selbst zu entscheiden, wann sie von zuhause und wann im Büro arbeiten.

Dieses Streben nach größtmöglicher Flexibilität lässt sich mit Blick auf die vergangenen knapp zwei Jahre gut erklären. Viele Wissensarbeiter haben in dieser Zeit bereits ihren Arbeitsalltag im Homeoffice angepasst: beispielsweise mit einer längeren Mittagspause, um die Kinder von der Schule abzuholen, oder einem früheren Feierabend, um beim Joggen noch etwas Sonnenschein genießen zu können. Entsprechend wurden Arbeitsstunden auf den frühen Morgen oder späten Abend verschoben. Genau hier kommt noch ein weiterer Pluspunkt des flexiblen Arbeitens zum Tragen: Nicht jeder Mitarbeiter hat denselben Biorhythmus. Während mancher morgens in aller Frühe seinen kreativen Höhepunkt hat, blühen andere erst spät am Abend auf. Entsprechend ist es für Mitarbeiter und Unternehmen nützlich, kreative Aufgaben zum persönlichen Peak zu erledigen.



Hybrides Arbeiten ist die Zukunft

Zwar wird insbesondere über Büro und Homeoffice diskutiert, hybrides Arbeiten ist per Definition aber viel mehr als diese beiden Optionen. Das verstehen auch die Mitarbeiter:

75 % der Befragten wünschen sich die Möglichkeit, zukünftig von wirklich überall arbeiten zu können.

Das moderne Büro in einer tollen Location verliert damit seinen bisherigen Status als Benefit – an seine Stelle tritt die richtige Technik. Nur so bleiben Unternehmen langfristig wettbewerbsfähig, gewinnen neue Talente für sich und halten ihre Mitarbeiter.

80 % der Befragten würden eher für ein Unternehmen arbeiten, wenn es in Technik für eine bessere Remote-Zusammenarbeit investiert.

In der aktuellen Diskussion in Unternehmen sollte es also weniger um eine Entscheidung zwischen Büro und Homeoffice gehen, sondern vielmehr um ein nachhaltiges Konzept der hybriden Arbeit.

ROBUST GERÜSTET FÜR ALLE WEGE

Netzwerk­lösungen für
industrielle Anforderungen

Besondere
Produkt­empfehlung:
OS6465
Sofort lieferbar!

Die Herausforderungen der Transportbranche sind vielfältig. Es gilt das Geschäft digital zu transformieren, Risiken zu reduzieren, die Kapazität, Sicherheit und betriebliche Effizienz zu erhöhen und das Passagier­erlebnis zu verbessern.

Mit Digital Age Networking bietet Alcatel-Lucent Enterprise effiziente, bewährte Komplettlösungen für Transport­unternehmen, einschließlich Flughäfen, Bahnhöfen, intelligenter Straßen, Tunneln, Häfen und Logistik.

Der Alcatel-Lucent Enterprise Lösungsentwurf für die digitale Transformation stützt sich auf drei Säulen:

- Ein autonomes Netzwerk, das Menschen, Prozesse, Anwendungen und Objekte einfach, automatisch und sicher miteinander verbindet: Das autonome Netzwerk von Alcatel-Lucent Enterprise basiert auf einem optimierten Portfolio, ergänzt durch eine Unified-Management-Plattform, die gemeinsame Sicherheitsrichtlinien für LAN und WLAN bereitstellt. Darüber hinaus bietet es eine flexible Bereitstellung in Gebäuden, auf Freiflächen und in industriellen Umgebungen. Die Netzwerkverwaltung erfolgt je nach den Wünschen des Betreibers vor Ort, in der Cloud oder in einer hybriden Bereitstellung.
- Sicheres und effizientes Onboarding von IoT-Geräten: Durch Segmentierung bleiben Geräte in ihren spezifischen Containern und die Risiken für einzelne Geräte und das Netzwerk werden minimiert. Mit Hilfe der IoT-Container können Unternehmen ganz leicht automatisch feststellen, ob sich ihre Geräte unauffällig verhalten. Sie tragen damit zur Sicherheit ihres Netzwerks bei.
- Geschäftsinnovation durch Workflow-Automatisierung: Die Integration von Nutzer-, Anwendungs- und IoT-Metriken in Echtzeit und mit Geolokalisierungsdaten in den Rainbow-Workflow vereinfacht die Erstellung und Einführung neuer automatisierter digitaler Geschäftsprozesse. Dies ist der Schlüssel zu betrieblicher Innovation, verbesserter Produktivität und der Erschließung neuer Einnahmequellen.

Hochsicher, intelligent, extrem leistungsfähig, zur Bereitstellung von geschäftskritischen Anwendungen in schwierigen industriellen Umgebungen oder bei hohen Temperaturen – das ist die Familie der robusten Ethernet-Switches von Alcatel-Lucent Enterprise.

Weitere Infos erhalten Sie hier in unserer Broschüre „Alcatel-Lucent Ruggedized Ethernet Switches“ als PDF:



Verschiedene Märkte

- Straßenbahn
• S-Bahn
• Hochgeschwindigkeitsbahn
- Straßenverkehrsbehörden
• Autobahnen
• Vernetzte Busse
- Flughäfen
• Flugsicherung
• Fluggesellschaften
- Häfen
• Logistik und Fracht
• Frachtschiffe

Ähnliche Herausforderungen



Handeln Sie jetzt!

Um das Transportwesen sicher auf seinen Wegen in die digitale Transformation zu begleiten, informieren Sie sich über folgende Lösungsangebote von Alcatel-Lucent Enterprise:

- Rainbow – cloudbasierte Plattform für Zusammenarbeit
- Echtzeit-Notfallbenachrichtigungslösung
- APIs für Control-Center-Systemintegration
- Abgesichertes Betriebssystem und automatische Benutzer-Netzwerkprofile
- Eine einzelne konvergente Netzinfrastruktur für Sprach-, Daten-, Festnetz- und WLAN-Kommunikation

Wenden Sie sich bei Interesse und konkreten Projektanfragen an:

CHRISTIAN DÜTSCH

Technical Consultant

+49 541 9143 8564 | Christian.Duetsch@also.com

IMPACT D-Serie – kabellose Freiheit beginnt hier

Leistungsstarke, kabellose Reichweite
mit DECT-Headsets



IMPACT D 30 USB ML
- binaural (beidseitig)



IMPACT D 10 USB ML II
- monaural (einseitig)



Mit Premium-Audibleistung und leistungsstarker Wireless- Reichweite beginnt hier Ihre Reise in Richtung kabellose Freiheit

Ordnung auf dem Schreibtisch mit einem schlichten Design: ideal für Hot Desking geeignet, wenn Nutzer an jedem Arbeitsplatz Plug-and-Play-Funktionalität benötigen. Setzen Sie auf das Kundenerlebnis mit der EPOS Voice™ Technologie, die sich auf die Stimme des Nutzers fokussiert. Die klare und deutliche Kommunikation hilft Ihnen, Herausforderungen während des gesamten Arbeitstages schnell und ruhig zu meistern und entspannt zu kommunizieren.

In der heutigen digitalen Welt sind Unternehmen mehr denn je Online-Bedrohungen von außen ausgesetzt. Wenn es um die Sicherheit Ihrer Daten geht, garantieren geschütztes Pairing und die DECT-Sicherheitszertifizierung, dass keine Dritten Ihr Gespräch mithören.

Mit der beidseitigen Trageart für hundertprozentige Konzentration und der einfachen Möglichkeit zum Anschluss an den PC oder Telefone macht die IMPACT D-Serie hochwertige kabellose DECT-Headsets für alle zugänglich.

Vorteile & Merkmale:

- **Erstklassiger Klang für klare Telefonate**
Mit EPOS Voice™ und Noise-Cancelling-Mikrofon für natürliche, klare Gespräche
- **Freies Bewegen mit leistungsstarker, kabelloser Reichweite**
Bis zu 55 m in typischen Bürogebäuden, bis zu 180 m bei Sichtverbindung und bis zu 12 Std. Sprechzeit
- **Ordnung auf dem Schreibtisch, ideal für Hot Desking geeignet**
Mit einem schlichten, funktionalen Design, einem kabellosen Headset und einer Basisstation für alle Tragearten
- **Einfach mit einem Gerät verbinden**
Plug-and-Play für einfache Konnektivität mit Tischtelefon oder Softphone/PC
- **Wählen Sie Ihre Trageart**
Leichte, komfortable Headsets, die Sie an Ihre persönlichen Vorlieben anpassen können: Kopfbügel, Ohrbügel, optionaler Nackenbügel und binaurales Headset
- **Einfaches, magnetisches Andocken und Aufladen**
Docken Sie das Headset an der magnetischen Ladefläche an und Sie können sich darauf verlassen, dass es für Ihr nächstes Gespräch geladen und bereit ist
- **Bleiben Sie dank Schnellladen mobil**
50 % (6 Std.) Akkuleistung in nur 20 Min. Ladezeit
- **Anzeige der verbleibenden Sprechzeit**
Darstellung über LED-Statusanzeigen an der Basisstation
- **Einfache Bedienung für Telefonkonferenzen**
Bis zu vier Headsets in einer Konferenz verbunden

IMPACT D 30 PHONE
- binaural (beidseitig)



IMPACT D 10 PHONE II
- monaural (einseitig)



Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

TORSTEN GIESEKING

Product Manager ☎ +49 541 9143 8262 ✉ Torsten.Giesecking@also.com

Professionell. Zuverlässig. Zukunftssicher.

Kommunikation von Profis für Profis



Schnurlose Telefone

Produktbeispiel:
**GIGASET PRO SL800H
DECT Mobilteil**

ALSO-Nr.: 4121692
Hersteller-Nr.: S30852-H2975-R102



Tischtelefone

Produktbeispiel:
**GIGASET PRO Maxwell C
IP DECT Telefon**

ALSO-Nr.: 3077369
Hersteller-Nr.: S30853-H4007-R101



Single- und Multizellen Systeme

Produktbeispiel:
**GIGASET PRO N870 IP
DECT Multizelle**

ALSO-Nr.: 3152841
Hersteller-Nr.: S30852-H2716-R101



Smartphones

Produktbeispiel:
**GIGASET GX290 PRO
Professional Smartphone**

ALSO-Nr.: 4238312
Hersteller-Nr.: S30853-H1516-R171

Ob für Start-up, Mittelständler oder Weltkonzern: Gigaset setzt mit seiner überzeugenden Kombination aus Premium-Qualität und maximaler Flexibilität seit Jahrzehnten Maßstäbe in Sachen professioneller Geschäftskommunikation. Unternehmen jeder Größe und aus allen Branchen können mit unserer Hardware wachsen und unser System weiter ausbauen, ohne die Hardware austauschen zu müssen. Darüber hinaus sind wir durch unser enges Netzwerk kompetenter lokaler Partner jederzeit in der Lage, auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden umfassend einzugehen und ganzheitliche Lösungen zu realisieren.

Unsere vier Produktkategorien sorgen für hohe Investitions- und Zukunftssicherheit und garantieren unseren Kunden klare Vorteile im Wettbewerb:

- Zu jedem Business perfekt passende schnurlose Telefone von Europas Marktführer für DECT-Telefonie.
- Modernste Tischtelefone mit herausragender Audioqualität.
- Zukunftssichere Kommunikations-Systeme mit maximaler Interoperabilität mit den führenden Anbietern von IP- und cloudbasierter Telefonie.
- Attraktive Smartphones mit flexibler Individualisierung von Soft- und Hardware.

Wir beraten Sie gerne ausführlich und individuell!



gigaset.com/pro

**MADE
IN
GERMANY**

Gigaset

Für weitere Informationen können Sie uns gerne kontaktieren unter:

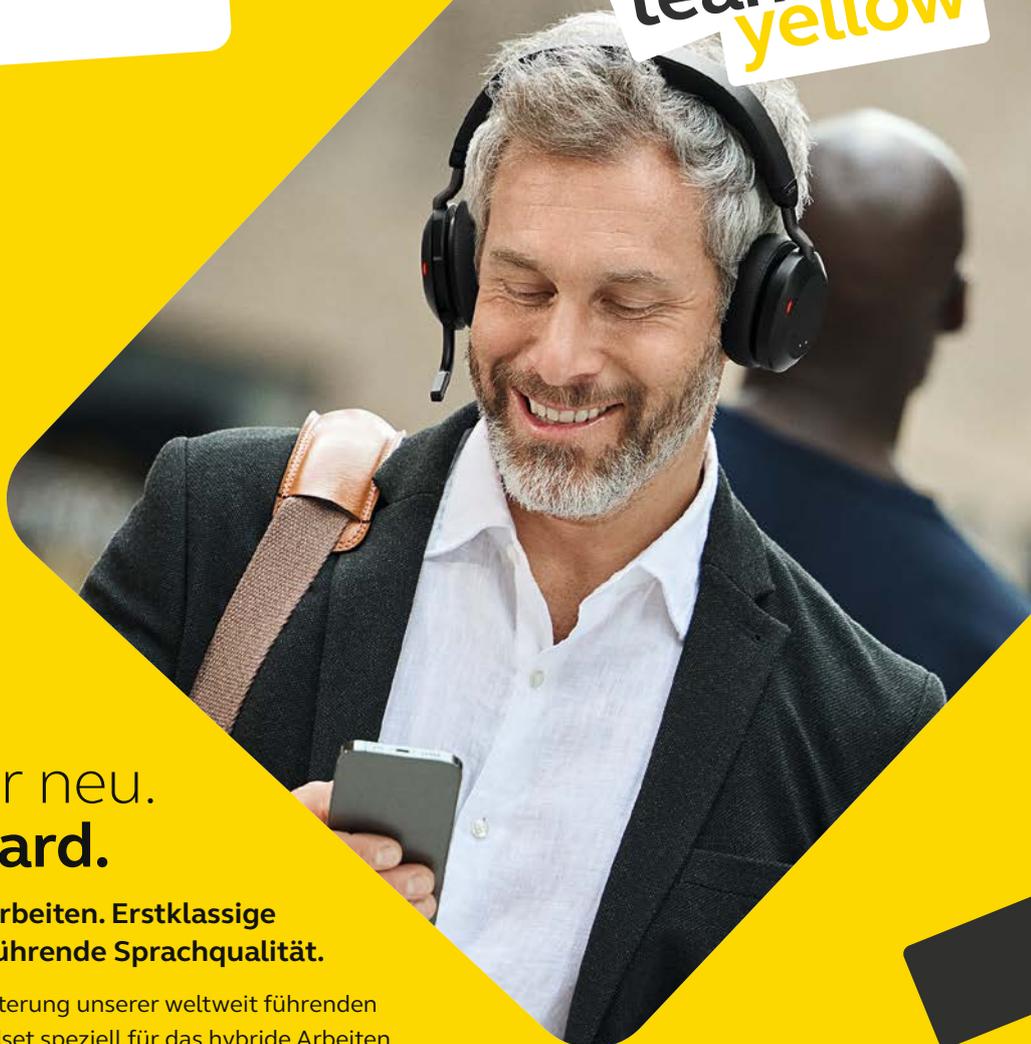
Focus Sales Manager

UWE DITTRICH und **BETTINA ENGELS** ☎ +49 541 9143 8581 ✉ itk-systeme@also.com

Jabra GN



team
yellow



EVOLVE2 75

Nicht einfach nur neu. Der neue Standard.

Der neue Standard für hybrides Arbeiten. Erstklassige Soundtechnik für branchenweit führende Sprachqualität.

Das Jabra Evolve2 75 ist die jüngste Erweiterung unserer weltweit führenden Evolve Headset Serie. Wir haben das Headset speziell für das hybride Arbeiten entwickelt, damit Sie überall in Verbindung bleiben können und produktiv sind. Die revolutionäre Dual-Foam-Technology*, acht präzise angeordnete Mikrofone und die Jabra Advanced Active Noise Cancellation™ erzeugen selbst in sehr lärmintensiven Umgebungen eine beeindruckende Soundqualität – für flexibleres Arbeiten und höhere Produktivität, ganz gleich, wo Sie arbeiten. Das einzigartige Design der Ohrkissen reduziert den Druck und verbessert die Belüftung – für ganztägigen Tragekomfort und präzise Sprachqualität bei Anrufen. Überall.

Erfahren Sie mehr auf www.jabra.com.de/evolve



GN Making Life Sound Better

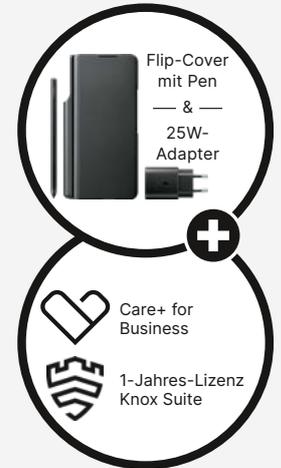


Jabra Advanced Active Noise Cancellation™
Beeindruckende Soundqualität selbst in
sehr lärmintensiven Umgebungen.

*zum Patent angemeldet



Limitierte
Auflage
Exklusiv für
Geschäfts-
kunden



SAMSUNG GALAXY Z FOLD3 5G BUSINESS EDITION

Geschlossen wie ein Smartphone – geöffnet wie ein Tablet

Mit der Business Edition des Galaxy Z Fold3 5G die Businesswelt voll entfalten. Entwickelt für produktives Arbeiten kann das robuste Premium-Smartphone quasi als Büro in der Tasche dienen.

Ob Flip-Cover mit S Pen, Schnellladeadapter, Knox Suite zur Geräteverwaltung oder drei Jahre Garantie: mit dem Business Edition Bundle alles an der Hand haben, was für komfortables und sicheres Arbeiten unterwegs benötigt wird.

- Faltpbares Design – geschlossen wie ein Smartphone, geöffnet wie ein Tablet
- Großes 120Hz-Display für flüssiges Multitasking ohne störende Kameralinse
- Wasserschutz nach IPx8¹
- Flip-Cover mit S Pen Fold Edition², Ladeadapter mit Schnellladefunktion, ein Jahr Knox Suite³ für die Geräteverwaltung und Samsung Care+ for Business⁴ im Lieferumfang enthalten

**GEWINNEN
SIE EIN
GALAXY
Z FOLD3 5G**



ALSO Artikel
4264451

Modell
Samsung Galaxy Z Fold3 Business Edition

Art.-Nr.
F-SM-F926BZKDZ

Farbe
Schwarz

Spezifikation
256 GB ROM

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

MAIK KRÄMER

Focus Sales Manager

+49 2921 99 2934

Maik.Kraemer@also.com



¹ Schutz bei dauerhaftem Untertauchen bei 1,5 m Wassertiefe für 30 Min. und ausschließlich in klarem Wasser. Kein Schutz bei Salzwasser und anderen Flüssigkeiten, insbesondere Seifenlauge, Alkohol und/oder erhitzter Flüssigkeit. Der SIM-Karten-Halter muss stets vollständig mit dem Gerät abschließen, sodass durch ihn kein Wasser eindringen kann.

² Der S Pen Fold Edition ist nur mit dem Galaxy Z Fold3 5G kompatibel.

³ Knox Suite ist bei Erwerb des Galaxy Z Fold3 Business Edition im ersten Jahr kostenlos mit enthalten. Danach ist eine kostenpflichtige Verlängerung bei einem Knox Deployment Partner wahlweise um ein, zwei oder drei Jahre möglich. Es findet keine automatische Verlängerung statt. Die Liste der Knox Deployment Partner kann auf www.samsungknox.com/de/resellers abgerufen werden. Zur Lizenzaktivierung ist ein Samsung Account und eine Registrierung auf www.samsungknox.com mit einer geschäftlichen E-Mail-Adresse (Business Domain) notwendig.

⁴ Samsung Care+ for Business ist eine Erweiterung Ihrer allgemeinen Herstellergarantie von 24 Monaten auf 36 Monate, die zwischen Samsung und dem Kunden einvernehmlich vereinbart wird, und berührt nicht Ihre Rechte im Rahmen der Herstellergarantie. Die Bedingungen der allgemeinen Herstellergarantie sind davon unberührt. Die Garantieverlängerung muss über www.samsungknox.com beantragt werden.



SAMSUNG GALAXY TAB S7 FE Für mehr Ideen beim Lernen

Jetzt kommt frischer Wind in die Lernsessions. Ob für Schule, Ausbildung oder Uni: Das Galaxy Tab S7 FE bietet einiges, was zum Lernen inspirieren kann. Den richtigen Durchblick dank des riesigen Displays, um Lerninhalte zu vertiefen, Tutorials zu schauen und gleichzeitig Notizen zu machen oder auszutauschen.

Das Galaxy Tab S7 FE 5G liegt ganz komfortabel in der Hand und begeistert mit seinem eleganten Unibody-Design, einer winzigen Kamera-Aussparung auf der Rückseite und einem schlanken Form-Faktor.

- Design mit Format – 12,4" WQXGA Display für den großen Auftritt
- S Pen inklusive – das Tool für Produktivität und Kreativität
- Leistungsstarker Akku – Performance von morgens bis abends
- 64 GB interner Speicher (ca. 46,7 GB frei), microSD (bis zu 1 TB)
- Multi-Window für mehrere Apps gleichzeitig

ALSO Artikel 4253190, SKU: SM-T733NZKAEUB

DAS GALAXY BOOK GO



Mehr Leistung für Schüler*innen

Das Galaxy Book Go eignet sich hervorragend für alle digitalen Unterrichtsbedürfnisse von Schüler*innen. Es ist preiswert, dünn wie ein Smartphone, sehr robust und leistungsstark wie ein PC. Damit ist der Lernerfolg praktisch vorprogrammiert.

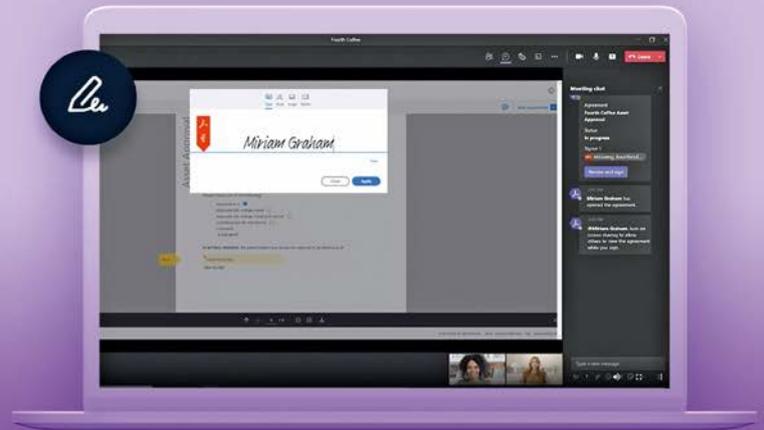
- Geräuscharmes Design: macht das Lernen angenehmer
- 14 Std. Akkulaufzeit: hält auch an langen Schultagen durch*
- Kensington Lock: überall geschützt durch moderne Verschlussmechanik
- Robust und sicher: vor Spritzwasser und Staub geschützte Tastatur

ALSO Art.-Nr. 4161499, SKU: NP345XLA-KB1DE

* Die Ah-Angabe bezieht sich auf den typischen Wert der Leistung, der unter Laborbedingungen ermittelt wurde. Die tatsächliche Akkulaufzeit kann je nach Netzwerkumgebung, Nutzerverhalten und anderen Faktoren variieren.

WICKELN SIE GESCHÄFTE SCHNELLER AB, OHNE DIE MICROSOFT PLATTFORM ZU VERLASSEN

Erleichtern Sie durch E-Signaturen die persönliche Unterschrift, ohne dass jemand reisen muss.



Treiben Sie mit der Integration von Adobe Sign und Microsoft die digitale Transformation Ihres Unternehmens voran.

Durch das Hinzufügen von elektronischen Signaturen zu den Microsoft-Anwendungen, die Ihre Teams täglich nutzen, können Sie Ihre Geschäfte schneller abwickeln, die Effizienz maximieren und Ihre Kunden begeistern, während Sie gleichzeitig Ihre Sicherheits- und Compliance-Anforderungen erfüllen. Entdecken Sie, wie Sie Live Sign verwenden können, um während einer Videokonferenz mit Microsoft Teams mit den Empfängern Ihr Dokument durchzugehen, damit sie es live mit rechtsverbindlichen Unterschriften unterzeichnen können.

Wie Lookers in einer Woche einen Rückstand von 8.000 Aufträgen abbaute.

Zu Beginn des Lockdowns hatte der Automobilhändler Lookers einen riesigen Rückstau an Fahrzeugen, der bis Ende April auf über 8.000 anstieg. Durch die Integration von Adobe Sign mit Microsoft SharePoint konnte das Unternehmen seinen Kunden eine einfache, kontaktlose Möglichkeit bieten, ohne Verlassen der Wohnung ein Auto zu kaufen. Der Rückstand wurde innerhalb einer Woche nach der Inbetriebnahme aufgeholt, und Lookers war in der Lage, die Arbeit von 6 Monaten in nur 6 Wochen zu erledigen. **Lesen Sie hier die Fallstudie:**



Sparen Sie durch die Integration von Adobe Sign in Ihre Microsoft-Anwendungen Zeit und Ressourcen.

Die Forrester Total Economic Impact Study belegt die Kosten- und Zeitersparnis durch den Einsatz von Adobe Sign in Verbindung mit den Microsoft-Anwendungen, die Ihre Mitarbeiter tagtäglich nutzen. Unternehmen, die Adobe Sign verwenden, konnten durch die Umstellung auf die digitale Technik 1,5 Std. und 5 £ pro unterzeichnetem Dokument einsparen und die Durchlaufzeiten für die Unterzeichnung von Dokumenten und Verträgen um das 28-Fache verkürzen.

Für weitere Informationen können Sie uns gerne kontaktieren unter:



NILS KITSCHKE

Product Specialist Acrobat/Sign

+49 2921 99 5581

Nils.Kitschke@also.com

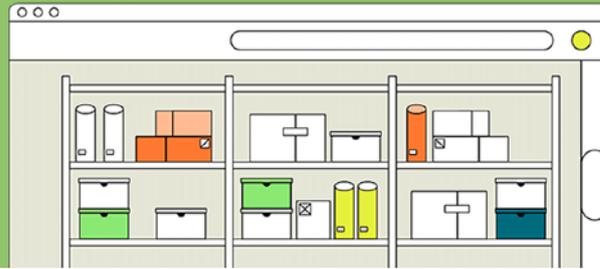
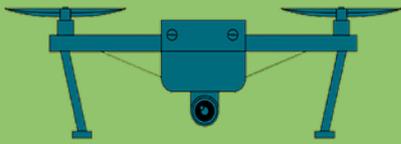


VANESSA SCHWARZE

Product Manager Adobe

+49 2921 99 5595

Vanessa.Schwarze@also.com



KAUFERLEBNIS OHNE UMWEGE:

Die Vorteile des ALSO Webshops

Ein erstklassiges Online-Shopperlebnis anzubieten, ist für ALSO als Digitalisierungs-Enthusiasten ein absolutes Muss. Für unsere Partner wollen wir das Geschäft mit Hilfe von cleveren, perfekt auf sie zugeschnittenen Features komplett ins Netz verlagern. Der ALSO Webshop ist der perfekte digitale Kundenberater – ganz ohne Kompromisse.

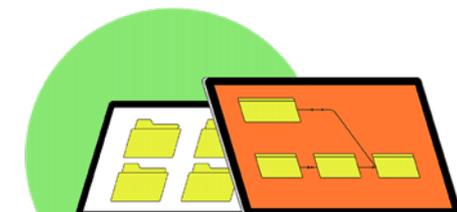
Manchmal muss es einfach schneller gehen als gewünscht, denn niemand lässt Kunden gerne warten. Doch dafür müssen an mehreren Stellen genügend Kapazitäten vorhanden sein – auch bei ALSO. Der Webshop bietet die Möglichkeit, rund um die Uhr an sieben Tagen in der Woche genau das zu finden, was gerade gebraucht wird. Dabei werden die individuellen **Einkaufspreise und Verfügbarkeiten** regelmäßig für Sie aktualisiert und können mit Hilfe der Realtime-Funktion in Echtzeit abgefragt und angezeigt werden. Ein **integrierter Produktberater** informiert umfassend und bietet mit direktem Produktvergleich die ideale Entscheidungshilfe. Preislisten und Datenblätter zum unmittelbaren Versenden an Kunden gibt es selbstverständlich auch. So sparen Nutzer massiv Zeit. Ist die Bestellung aufgegeben, bietet der Shop eine detaillierte **Auftragsverfolgung** mit Status-Updates und genauen Zustellungsinformationen des ausführenden Spediteurs.

Auch im Servicefall gibt es eine Online-Lösung: Der ALSO Webshop verfügt über ein integriertes **Serviceportal**, auf dem beispielsweise auch Reklamationen angestoßen werden können – schnell, einfach und rund um die Uhr. Auf spezielle Servicezeiten braucht hier niemand mehr zu warten. Doch damit nehmen die vielen Vorteile, die der ALSO Webshop bietet, noch lange kein Ende. Es warten weitere hilfreiche Funktionen wie spezielle **Hersteller-Tools, Konfiguratoren, der ALSO Assistant oder eine Promotion-Übersicht** auf Sie. Exklusiven Zugang zu ausgewählten Produkten und Services gibt es mit dem **Technology-Partner-Programm**, schnelle Rabatte für kleine Projekte bietet das **ALSO Fast Project Pricing** und der beliebte **Bonus Club** belohnt Sie mit genialen Prämien.

Mehr Infos zu den
Mehrwerten des ALSO
Webshops gibt es hier:



Lassen Sie das Sparpotenzial und den Effizienzbonus nicht ungenutzt, sondern profitieren Sie jetzt von den vielen Vorteilen!



FRITZ!DECT FÜR EIN SMARTES ZUHAUSE

Licht, Wärme und Strom für Ihre Kunden

Die Smart-Home-Produkte von AVM sorgen für mehr Komfort im Haus und Büro Ihrer Kunden. Ob passendes Licht für den gemütlichen Filmabend, die Steuerung der Außenbeleuchtung oder stets wohlige Raumtemperaturen: Mit dem FRITZ!DECT-Sortiment bieten Sie Ihren Kunden ein intelligentes und modernes Smart-Home-Allround-System. Und dank der Energieeffizienz und Steuerung durch individuelle Vorlagen spart der Einsatz der Geräte bares Geld!



FRITZ!DECT 500 Perfektes Licht für jede Situation mit der smarten Glühlampe

Mit ihrem breiten Farbspektrum und der hervorragenden Leuchtkraft bietet die LED-Lampe FRITZ!DECT 500 Beleuchtung für jede Situation. Die Farbe lässt sich nach Wunsch ganz einfach aus dem großen Farbspektrum wählen oder man nutzt schlichtes Weiß in verschiedenen Wärmegraden. Dabei lässt sich die Helligkeit dank smarter Lichtsteuerung stufenlos dimmen und so jedem Bedarf anpassen.

- Smarte LED-Lampe für weißes und farbiges Licht
- Komplettes Farbspektrum für individuelle Beleuchtung
- Über DECT-ULE-Funk mit jeder FRITZ!Box mit DECT-Basis verwendbar



Energiesparen mit FRITZ!DECT 301 Für jede FRITZ!Box mit DECT-Basis

FRITZ!DECT 301 ist der intelligente Heizkörperregler für das Heim- oder Büronetz. Die Raumtemperatur lässt sich individuell und präzise steuern – sogar aus der Ferne über das Internet oder über die MyFRITZ!App. Ihr Kunde spart so jede Menge Energiekosten!

- Einfache Montage an allen gängigen Heizkörperventilen
- Individuelle Heizprofile per Zeitschaltmatrix einstellbar
- Steuerung per PC, Notebook, Smartphone oder Tablet – auch von unterwegs per App



FRITZ!DECT 440 Die perfekte Steuerzentrale fürs Smart Home:

Schalten Sie zum Beispiel die an den intelligenten Steckdosen FRITZ!DECT 200 und 210 angeschlossenen Geräte und regeln die Zimmertemperatur mit dem Heizkörperregler FRITZ!DECT 301. Durch Dimmen des FRITZ!DECT 500 erzeugen Sie eine Wohlfühlumgebung und erschaffen mit einem Tastendruck eine andere Lichtstimmung. Im Handumdrehen kann man den FRITZ!DECT 440 mit der FRITZ!Box verbinden – einfach mit einem Tastendruck. Der Vierfach-Taster ist für jede FRITZ!Box mit DECT-Basis geeignet und wird über sicheren DECT-ULE-Funk angebunden.

- Vier konfigurierbare Tasten für die komfortable Bedienung von FRITZ!-Geräten fürs Smart Home
- Bis zu zwölf Geräte (oder -gruppen) über das E-Paper-Display steuern
- Flexibel einsetzbar mit magnetischer Wandhalterung

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

BERND RADEMACHER

Product Manager AVM

☎ +49 2921 99 2853 ✉ Bernd.Rademacher@also.com

ALSO Nr.	Bezeichnung	Hersteller-Nr.
3926886	AVM FRITZ! DECT 500	20002909
2919251	AVM FRITZ! DECT 301	20002822
3926888	AVM FRITZ! DECT 400	20002905
1914508	AVM FRITZ! DECT 200	20002572
2719366	AVM FRITZ! DECT 210	20002723

MEET THE EXPERTS

DAS ALSO HUAWEI TEAM



Huawei entwickelt Zukunftstechnologien

Als einer der global führenden Anbieter digitaler Informations- und Kommunikationstechnologien ist der Hersteller Katalysator für gesellschaftliche Entwicklungen. Das ALSO Huawei Team ist spezialisiert auf sämtliche Huawei Lösungen rund um Netzwerk, Storage und Präsentation und schätzt die persönliche und direkte Kommunikation mit Partnern, während die Experten selbst im ständigen Austausch miteinander stehen.

Stephan Krücken
DER NETZWERKER

Stephan ist das direkte Bindeglied zwischen ALSO und Huawei. Er kennt alle Zahlen, Daten und Fakten und zeigt bei Webinaren und Schulungen, was das Huawei Universum alles zu bieten hat.

Benedikt Erdmann
DER PROZESSOR

Benedikt sorgt dafür, dass zwei Konzerne dieselbe Sprache sprechen. Er steuert die Huawei Prozesse bei ALSO und pflegt damit die Basis der guten Zusammenarbeit.

Michael Münster
DER TRENDSKOUT

Michael weiß, was gefragt ist. Der Business Developer ist gut vernetzt und hat die Branchenentwicklungen fest im Blick. Seine Hinweise und Prognosen bringen das Team und auch Partner nach vorn.

Eric Schmidt
DER TECHNIKER

Eric hat als Technical Consultant im Team den Hut auf, wenn es um Proof of Concept oder Zertifizierungen geht. Er verwaltet außerdem den Huawei Demo-Pool und versorgt Partner mit entsprechenden Geräten und Lösungen.

Stefan Seier
DER KUNDENKENNER

Stefan kennt die Bedürfnisse der Partner bis ins Detail. Er ist der Mann für Preisfragen, Angebote oder Verfügbarkeiten und hilft Kunden beim Auf- und Ausbau ihrer Huawei-Partnerschaft.

Für weitere Informationen können Sie uns gerne kontaktieren unter:

✉ huawei@also.com



www.also.de/huawei

SEAMCOM: COMMUNICATION IS KEY!

DIE **ALSO TOCHTERGESELLSCHAFT SEAMCOM** IST DEUTSCHLANDWEIT FÜHRENDER ANBIETER FÜR PROFESSIONELLEN MOBILFUNK UND SMART COMMUNICATION UND MACHT MODERNE ARBEITSMODELLE DAMIT ZUKUNFTSFÄHIG.



Egal ob räumlich verteilte Teams, mobile Experten oder die Arbeit vom Homeoffice aus – das Berufsleben ist zunehmend durch vernetztes Arbeiten geprägt. Das macht die zielführende Kommunikation immer anspruchsvoller. Damit Mitarbeiter*innen standortunabhängig effizient zusammenarbeiten können, sind Unternehmen daher auf zuverlässige Lösungen angewiesen.

Genau dafür hat SEAMCOM ein breit gefächertes Portfolio entwickelt, das nicht nur aus Technologie besteht, sondern auch auf der Serviceseite eine ideale Unterstützung für ITK-Systemhäuser bietet:

Produkte & Lösungen

- Professionelle Funkgeräte
- Ortsfeste Funkanlagen
- Infrastruktur
- Fahrzeugfunk
- Antennen
- Software
- Zubehör
- PMR446 (lizenzfreier Funk)
- Smart Communication

Dienstleistungen

- Programmierung
- Abgleich
- Financial Services
- Schulungen
- Projektunterstützung
- Marketingunterstützung
- ViND
- Leihstellungen
- Reparatur-Services

WAVE PTX



DER NEUESTE CLOUD: **SMART COMMUNICATION MIT WAVE PTX VON MOTOROLA SOLUTIONS**

WAVE PTX stattet Smartphones schnell unkompliziert mit den Vorteilen eines klassischen Funkgeräts aus. Konkret bedeutet das, dass Nutzer via Push-to-Talk sicher und rauschfrei mit einer Gruppe oder Einzelpersonen kommunizieren können – und zwar völlig unabhängig vom Netzbetreiber und mit unbegrenzter Reichweite. Gebühren oder Anträge bei der Bundesnetzagentur fallen komplett weg. Egal, ob auf Veranstaltungen, Großbaustellen, bei Kurierern oder in Büros: Kollegen, die sich außerhalb der Hör- und Sichtweite befinden, können so trotzdem in Verbindung bleiben. Sogar Videostreaming ist möglich!

FLEXIBEL BLEIBEN, OHNE DEN ANSCHLUSS ZU VERLIEREN. PROBIEREN SIE WAVE PTX JETZT AUS! SEAMCOM BIETET ALLEN INTERESSIERTEN EINEN **KOSTENLOSEN DEMO-KOFFER** AN, UM DIE VORZÜGE DER LÖSUNG EIGENSTÄNDIG ZU ENTDECKEN.



Hier finden Sie weitere Informationen:

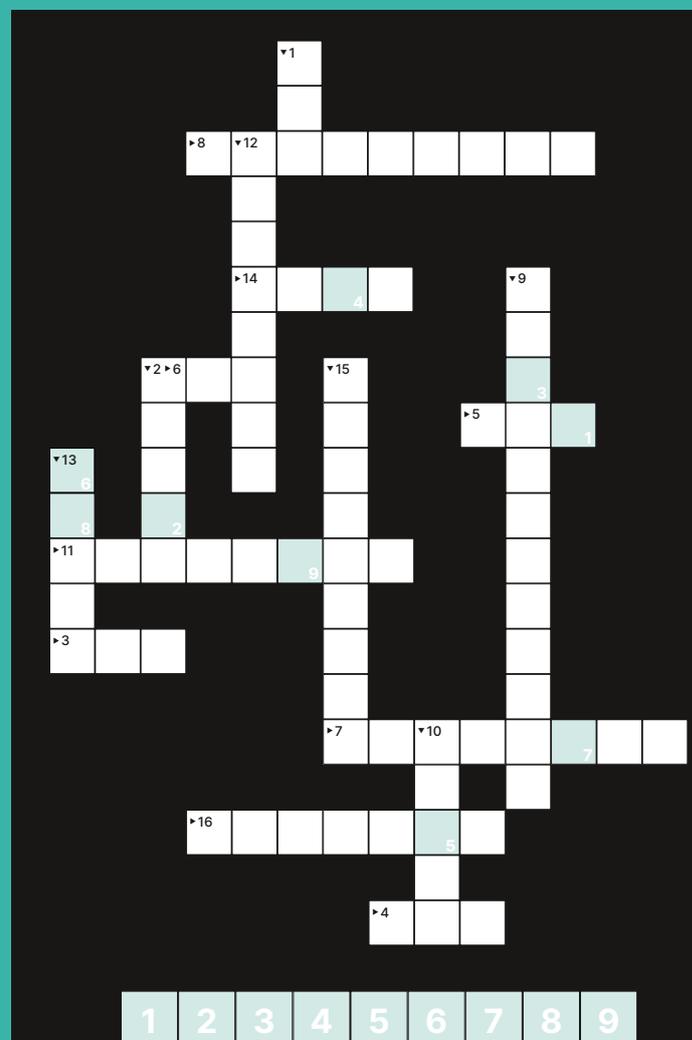
RUNDUMSCHUTZ, UND DAS ZUM VORTEILSPREIS

KENNEN SIE SCHON DIE AKTUELLEN PROMOS VON KASPERSKY? NEIN? DANN AUFGEPASST: **KASPERSKY BIETET IHNEN BIS ZUM 31.12.2021 LEISTUNGSSTARKE SICHERHEITSLÖSUNGEN MIT BIS ZU 40% NACHLASS AN.**

Bestellen Sie noch schnell bis Jahresende **Kaspersky Endpoint Security for Business Advanced, Kaspersky Endpoint Security Cloud oder Cloud Plus** und profitieren Sie von den Rabatten. Für mehr Transparenz, Kontrolle und Schutz sorgen **EDR Optimum und Sandbox**. Auch hier können Sie noch bis Ende Dezember von den Aktionspreisen profitieren.

UND WER GUTES GÜNSTIG VERKAUFEN MÖCHTE, DARF AUCH GERNE HIER SEIN HIRN MARTERN, UM EINEN AUFREGENDEN KLEINEN PREIS ZU GEWINNEN.*

1. Kaspersky Endpoint Security, Abk.
2. KES Adv. mit EDR Optimum, Abk.
3. Kaspersky License Management Portal, Abk.
4. Technologie, die verdächtige Aktivitäten auf dem Endpoint proaktiv sucht/erkennt, Abk.
5. Verwalteter Dienstleistungsanbieter, engl. Abk.
6. Lokales Sicherheitscenter Kaspersky, Abk.
7. Wort für Sicherheit, engl.
8. Immer topaktuelle Kaspersky Themen finden Sie unter www.also.de/...
9. Mit welcher Comic-Reihe zeigt das ALSO Kaspersky Team zufällig verblüffende Ähnlichkeit?
10. Umgangssprachlich für IT-Management im Internet
11. Software, die weitere, meist schadhafte Software beinhaltet
12. Lösung der Endpoint Security for Business mit fortschrittlichem Schutz
13. Endpoint Suite inklusive E-Mail-Security
14. ALSO Bezugsweg für MSP-Produkte
15. Vermittlung von IT-Security-Wissen zur Schulung von Mitarbeitern: Security ...
16. Englischsprachige Bezeichnung für Sandkiste



Unter allen Teilnehmern, die das Lösungswort an die Mailadresse ✉ Kaspersky-de@also.com senden, verlosen wir drei Gewinnpakete.

Wenn Sie mehr zu den Promos von Kaspersky erfahren möchten, besuchen Sie uns unter:



Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

LAURA PENOPP

Product Manager

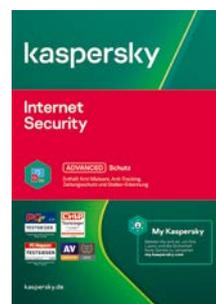
☎ +49 2921 99 5565 ✉ Laura.Penopp@also.com



Genießen Sie mit Kaspersky Ihr Home Entertainment. Sicher.

kaspersky BRING ON
THE FUTURE

Kaspersky Internet Security schützt Ihre PCs, Macs und Android-Geräte vor Online-Bedrohungen und bietet Sicherheit für Ihre Privatsphäre und Finanzen.



**Kaspersky
Internet
Security**

**Erfahren Sie mehr auf
Kaspersky.de**

Copyright © 2021 AO Kaspersky Lab. All rights reserved.

ALSO

kaspersky
Distributor

Studie von ALSO und Ruhr- Universität Bochum veröffentlicht: Status quo der Digitalisierung im Bildungssektor

Warum haben viele Schulen weiterhin Schwierigkeiten mit der Umsetzung der Digitalisierung? Wie sieht der Status quo aus? Und welche Gelingensbedingungen sind für die Umsetzung zentral?

Diesen Fragen gingen ALSO und die Ruhr-Universität Bochum in der gemeinsamen bundesweiten Studie nach. Befragt wurden Akteure des Bildungssektors, von Lehrpersonal über Schulleitungen bis hin zu Schulträgern.

Studienergebnisse zeigen ein heterogenes Bild

Generell ist die Bereitschaft vorhanden, „sich auf die Digitalisierung einzulassen und sie als grundlegend für die schulischen Prozesse zu verstehen“, so ein Studienteilnehmer. Zentral ist auch die Chance zum individuellen Lernen und Fördern von Schüler*innen durch den Einsatz von digitalen Technologien.

Als besondere Herausforderung wurden die oft langen und komplexen Entscheidungswege genannt, häufig gepaart mit bürokratischen Ausschreibungs- und Beschaffungsprozessen. Auch die Kompromissfindung zwischen benötigter Ausstattung und möglicher finanzieller Förderung ist ein komplexer Vorgang.

Wie die digitale Transformation gelingen kann

Eine zentrale Erkenntnis: Die ganzheitliche Betreuung spielt dabei eine entscheidende Rolle. Bildungseinrichtungen benötigen einen IT-Partner vor Ort, der ihnen im Schulalltag praktischen Support bieten kann. Im besten Fall kann dieser Partner Digitalisierungsprozesse ganzheitlich begleiten und betreuen. Das geht weit über ein reines Produkt-Angebot hinaus.



Die Fachexperten der ALSO Initiative #schuledigital setzen genau hier an und unterstützen mit ganzheitlichen Konzepten Partner und Bildungseinrichtungen. Durch die projektspezifische Begleitung wird der ALSO Partner in die Lage versetzt, die gewünschte ganzheitliche Betreuung anzubieten – von der Analyse und Konzeption über die Konfiguration bis hin zur Installation und zu Schulungen.



Den Studienreport erhalten
Sie kostenfrei unter:
also.de/schuledigital

**Ansprechpartnerin zur Studie
und zum ALSO Leistungsport-
folio Education:**

Dr. Janina-Vanessa Schneider
BDM Vertical Markets

also.de/schuledigital
info@schuledigital.info



Werden Sie zum Trendversther MIT ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Der Fachkräftemangel in Deutschland ist ein Thema, das uns in unterschiedlichen wirtschaftlichen, handwerklichen und technologischen Bereichen begegnet – nicht nur im Bereich der Künstlichen Intelligenz (KI). Daher sind einige unserer Partner abhängig davon, welche Services, Tools und Dienstleistungen ausländische Unternehmen anbieten. Dennoch ist Entwicklungspotential in Deutschland vorhanden – eine sehr gute Basis zum Ausbau von KI ist da. Kleinere und mittelständische Unternehmen stehen jedoch vor der Herausforderung, neues Personal zu finden oder auszubilden. Hier setzt ALSO mit einem speziellen Team – dem Center of Competence AI (CoC AI) – an, um unseren Partnern mit unserer Erfahrung und unseren Produkten zu helfen. Außerdem treiben wir interne Projekte voran, um mit KI eigene Prozesse weiter zu optimieren.

Derzeit stehen die Themen Robotic Process Automation (RPA) und die maschinelle Übersetzung für uns im Vordergrund. Unser Ziel ist, dass unsere Partner auch ohne spezifisches Wissen über Künstliche Intelligenz oder Programmiersprachen eigene Lösungen auf den Markt bringen können. Hier unterstützen wir Sie gerne ganzheitlich von Ihrer Idee bis hin zum finalen Projekt!

Entdecken Sie unsere fertige Lösung: Digital Assistant

Die ALSO Digital Assistant Solution bietet die smarte Möglichkeit, Kund*innen oder Mitarbeitenden rund um die Uhr bei ihrer Suche nach Antworten zu helfen, ohne dafür wertvolle personelle Ressourcen im Support oder Service einsetzen zu müssen.

Unsere Lösung beinhaltet den QnA Maker, eine benutzerdefinierte, cloudbasierte Wissensdatenbank mit Natural Language Processing (NLP). Ein Chatbot mit NLP kann natürliche Sprache verstehen und interpretieren. Was bedeutet das genau? NLP ermöglicht es Chatbots, mit Benutzereingaben zu interagieren – selbst wenn sie Rechtschreib- und Grammatikfehler enthalten. Der große Vorteil von NLP ist, dass es sich kontinuierlich verbessert. Zum Vergleich: Ein regelbasierter Bot kann seine Antworten nur weiterentwickeln, wenn manuell weitere Regeln hinzugefügt werden. Ein NLP-Bot nutzt die von den Nutzern bereitgestellten Daten. So kann er verschiedene Arten der Formulierung voneinander differenzieren und lernt aus den Dingen, die er im ersten Anlauf nicht beantworten konnte.



**Neugierig geworden?
Sprechen Sie uns an und zeigen Sie Ihren
Kunden eine Lösung mit Wow-Effekt!**

Fabian Schneider BDM AI – DACH
Fabian.Schneider@also.com

Fabian ist seit 2011 bei ALSO. Seine Laufbahn startete im Bereich Drucker als Focus Sales Manager und später als Product Manager für Kyocera. Nach fünf Jahren war es Zeit für eine Veränderung und er wechselte zur IBM Software-Abteilung.

Dort war er für die Betreuung unserer Partner zuständig und unterstützte bei der Vermarktung von Softwarelösungen. Die Erfahrung von Fabian kommt dem CoC AI zugute, da er bereits umfassendes Wissen für Lösungen besitzt und nun im Bereich KI eine neue spannende Herausforderung sieht.





eset PROTECT

IT-SECURITY: EINFACH. SICHER. FLEXIBEL.

Ein Stück mehr Sicherheit: Europäisch. Inhabergeführt. Nicht nur Cloud.

Sind Sie verunsichert, weil Ihr IT-Security Hersteller gerade seine Business-Sparte verkauft hat und buchstäblich in den Sternen steht, wie es weitergeht? Sind Sie vielleicht genervt davon, dass Ihr Anbieter nur noch Cloud-Lösungen verkaufen möchte und Sie dadurch Kunden verlieren könnten?

*Bei ESET leben wir **Vertrauen, Flexibilität und Beständigkeit**:

- ✓ Der Channel ist unser Motor – transparente Geschäfte und Partnerschaft auf Augenhöhe.
- ✓ Selbstverständlich **Cross Grade Konditionen und Rabatte im Education- und Government-Bereich von bis zu 50%**. Bei einem Wechsel können Sie Ihren bisherigen Partnerstatus (Gold oder Platin) auf die ESET-Vertriebspartnerschaft übertragen und von Anfang an die entsprechenden Margen kassieren.
- ✓ Umfangreiches Produkt-Portfolio als **Cloud- UND On-Premises-Lösung** erhältlich – für SMB, Enterprise oder MSP.
- ✓ Europäisches, seit über 30 Jahren inhabergeführtes Unternehmen – keine Investoren oder Aktionäre.

Jetzt mehr erfahren: eset.de/partner, eset.at/partner oder eset.ch/partner



 **Christian Herbort**
Product Manager
Tel: +49 2921 99 5585
Mail: Christian.Herbort@also.com

 **Daniel Pajkin**
Focus Sales Manager
Tel: +43 664 889 707 61
Mail: Daniel.Pajkin@also.com

 **Bruno Gujer**
Business Development Manager Security
Tel: +41 79 127 07 09
Mail: Bruno.Gujer@also.com

Kür für Managed-Security-Service-Angebote

Bereits seit Anfang 2021 sind die Security-Lösungen von WatchGuard über den ALSO Cloud Marketplace in Deutschland und Österreich als Pay-as-you-go-Variante erhältlich. Reseller mit MSSP-Ambitionen sowie etablierte Serviceprovider haben auf diese Weise nicht nur einfachen und sofortigen Zugang zu Komplettpaketen aus Hardware und Services, mit denen sie weitreichende IT-Sicherheit auf Kundenseite effektiv und schnell umsetzen können. Dank monatlicher, vollautomatischer Abrechnung profitieren sie darüber hinaus von zusätzlicher Flexibilität, Rentabilität und Investitionssicherheit.

Die Nachfrage nach IT-Security-Dienstleistungen wächst kontinuierlich, da immer weniger Unternehmen über die internen Kapazitäten verfügen, um den vollumfänglichen Schutz ihrer IT-Strukturen sicherzustellen. Stattdessen begeben sie sich auf die Suche nach einem professionellen Partner, der diese komplexe Aufgabe extern für sie schultert. Das Potenzial dieses Geschäftsfelds ist enorm und das Angebot von Pay-as-you-go-Modellen an sich nichts Neues. Ist hierbei nur Software im Spiel, lassen sich solche Anwendungsszenarien auf Reseller-Seite relativ einfach und ohne Initialkosten abbilden und in passgenaue Service-Angebote gießen. Die Schwierigkeit beim Netzwerkschutz bestand bisher jedoch vor allem darin, auch die zugrundeliegenden Hardware-Komponenten entsprechend zu beschaffen und im Rahmen der Dienstleistung zu bepreisen und abzurechnen.

Hier bietet die Subscription-Option des FlexPay-Programms von WatchGuard moderne Möglichkeiten. Denn erstmals integriert ein solches Bezugsmodell per Abonnement neben den Software-basierten Security-Bausteinen von WatchGuard auch UTM- (Unified Threat Management)- und Next-Generation-Firewall-Plattformen. Reseller müssen bei der Hardware-Bereitstellung nicht länger in Vorleistung gehen und erhalten zugleich Zugriff auf ein flexibles und jederzeit verfügbares, beliebig skalierbares Rundum-Sorglos-Paket an Funktionalität, die vom Netzwerk bis zum Endpunkt reicht. Dadurch wird eine entscheidende Hürde auf dem Weg zum Managed Security Service Provider abgebaut. Die vielfältigen funktionalen Komponenten können über den ALSO Cloud Marketplace (ACMP) einfach bezogen, gebündelt und gewinnbringend an Kunden ausgespielt werden. Es gelten dabei keinerlei Restriktionen für Mindestlaufzeiten. Ebenso entfallen Vorabinvestitionen. Die Abrechnung der „abonnierten“ Leistungen erfolgt monatlich, Kosten können verursachergerecht über den ACMP den jeweiligen Kunden zugewiesen werden.



Feste Laufzeit
Vorauszahlung

Feste Laufzeit
Pay-as-You-Go

Ohne
Laufzeit
Pay-as-You-Go



Jetzt informieren!

 Windows 11

ORGANISIERTE PRODUKTIVITÄT:

WINDOWS 11 IST DA!

Laut einem Artikel des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie sind Produktivitätszuwächse eine zentrale Ursache für nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum. Sie können zum Beispiel durch verbesserte Arbeitsabläufe und Organisationsstrukturen oder technischen Fortschritt entstehen.

Da die jüngste Vergangenheit unser Arbeitsumfeld verändert hat und die Abhängigkeit von tragbaren und mobilen Geräten weiter zunimmt, brauchen wir eine gute Organisation, um uns auf das Wesentliche konzentrieren zu können und so das individuelle Business voranzutreiben. Das hat sich Microsoft mit Windows 11 ganz offensichtlich zu Herzen genommen und liefert mit dem neuen OS und den dazugehörigen Features die beste Grundlage für einen echten Produktivitätsschub.

Ein kleiner Ausblick, mit welchen Neuerungen Windows 11 für erhöhte Produktivität sorgt:

SNAP LAYOUTS

Windows 11 bietet automatische Layoutoptionen, basierend auf der jeweiligen Anzeigegröße, sobald mit der Maus über das Wiederherstellungssymbol gefahren wird. Alle Apps können so mit wenigen Klicks individuell angeordnet werden, statt dies bei jedem geöffneten Programm manuell zu tun – das spart Zeit und Mühe.

TEAMS INTEGRATION

Windows 11 integriert eine Messaging- und Collaboration-App über Microsoft Teams. Anwender können jetzt direkt vom Desktop aus Nachrichten senden und Videoanrufe tätigen – sich mit einem Klick mit der Welt verbinden.

ANDROID APPS

Über den Microsoft Store sind unter Windows 11 jetzt auch Android Apps verfügbar. Windows integriert die Apps so wie jedes andere Programm auch in das Startmenü und die Taskleiste. Dieses überraschende Feature ermöglicht nahtloses Arbeiten über Smartphone, Tablet und PC hinweg.

Machen Sie mit Windows 11 ein Upgrade auf Zukunft!

Bei Fragen zum neuen Microsoft Betriebssystem können Sie gerne eine Nachricht an Microsoft@also.com schreiben.

Zusätzliche Informationen finden Sie hier:



www.also.de/windows11

Ein Plan für alle Fälle: Kennen Sie schon Microsoft Azure Plan?

Microsoft Azure hat sich am 1. Juni einem bemerkenswerten Makeover unterzogen.

Die bekannten Azure Subscriptions wurden durch den neuen Azure Plan abgelöst. Aber was bedeutet das eigentlich konkret?



Die neue Azure Commerce Experience trennt den Bestellprozess von der Bereitstellung und stellt eine 1:1-Abrechnungsbeziehung zwischen Kunde und Partner her. Doch es gibt noch mehr Vorteile:

Vereinfachte Abo-Verwaltung:

Partner können jetzt mehrere Azure-Abonnements unter einem einzigen Azure Plan erstellen und müssen damit nur einen einzigen „Container“ bedienen. Das Springen zwischen vielen geöffneten Browser-Tabs gehört damit der Vergangenheit an.

Transparentes, einheitliches Preismodell:

Mit Tausenden von einzigartigen SKUs kann die Preisstruktur von Azure komplex und variabel sein. Der neue Azure Plan ist jetzt auf eine einzige Preisliste in USD ausgerichtet und bietet gleichbleibende Preise für alle Kanäle. Der Wechselkurs wird einmal im Monat festgelegt.

Kostenmanagement und -optimierung:

Mit der Nutzung des Azure Cost Management-Tools können Partner Abrechnungen einfacher nachverfolgen und kontrollieren, um Mehraufwand zu vermeiden. Mit anderen Worten: Ungenutzte Ressourcen kosten weder Sie noch Ihre Kunden Geld.

NICHT NUR DEN PLAN HABEN, SONDERN AUCH DEN DURCHBLICK:

- Seit dem 01.06.2021 ist nur noch der Verkauf von Azure Plan möglich.
- Der Vertrieb von Azure Subscriptions wurde gestoppt.
- Ab dem 01.02.2022 werden für Azure Subscriptions keine Margen und keine Incentives mehr ausgezahlt.
- Bis dahin sollten alle noch bestehenden Azure Subscriptions in einen Azure Plan umgewandelt werden. Transitions für bestehende Kunden können jederzeit durchgeführt werden.



Sind Sie bereit für die Umstellung auf einfach? Hier finden Sie noch mehr Informationen zur neuen Commerce Experience mit Azure.

Für weitere Informationen können Sie uns gerne kontaktieren unter:

MICROSOFT SALES TEAM

✉ Microsoft@also.com

AUF NUMMER SICHER



Die Aktivierung wird belohnt:

MULTI-FAKTOR-AUTHENTIFIZIERUNG IM ALSO WEBSHOP

Einer der größten Nachteile herkömmlicher Benutzer-ID- und Passwort-Logins besteht darin, dass Passwörter leicht kompromittiert werden können. Obwohl das Sperren eines Kontos nach einer bestimmten Anzahl falscher Anmeldeversuche zum Schutz der Unternehmensdaten beitragen kann, stehen Hackern zahlreiche andere Methoden für den Systemzugriff zur Verfügung. Aus diesem Grund ist eine Risikominimierung durch die Multi-Faktor-Authentifizierung so wichtig – das hat ALSO sich zu Herzen genommen und bietet Ihren Login-Daten ab sofort noch mehr Schutz.

Wie funktioniert Multi-Faktor-Authentifizierung?

Die Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA) ist eine Sicherheitstechnologie, die mehrere Authentifizierungsmethoden aus unabhängigen Kategorien von Anmeldeinformationen erfordert, um die Identität eines Benutzers zu überprüfen. Die Multi-Faktor-Authentifizierung kombiniert zwei oder mehr unabhängige Zugangsdaten: was der Benutzer weiß, beispielsweise ein Passwort; was der Benutzer hat, beispielsweise ein Sicherheitstoken; und wer der Benutzer ist, indem biometrische Verifizierungsmethoden verwendet werden.

So wird eine mehrschichtige Verteidigung geschaffen, die es einer nicht autorisierten Person erschwert, auf ein Gerät oder ein Netzwerk zuzugreifen. Wenn ein Faktor kompromittiert oder durchbrochen wird, muss der Angreifer noch mindestens eine oder mehrere Barrieren überwinden, bevor er erfolgreich eindringen kann.

Jetzt bis zum 31. Dezember 2021
die Multi-Faktor-Authentifizierung
im Webshop mit wenigen Klicks
einrichten und mit etwas Glück einen
REINER SCT Authenticator gewinnen!



www.also.de/shop

JETZT ERHÄRTLICH! BE QUIET! LIGHT WINGS

Light Wings

bietet beeindruckende Beleuchtung für ein einzigartiges Erscheinungsbild, hohe Performance und leisen Betrieb für eine lebhaftere und effiziente Kühlung.



HIGHLIGHTS DER be quiet! LIGHT WINGS

- ARGB-Beleuchtung auf der Vorder- und Rückseite
- Vielzahlige Farben und Möglichkeiten für eine individuelle Beleuchtung dank bis zu 20 ARGB-LEDs
- Beleuchtung kann mit den ARGB-Einstellungen des Mainboards synchronisiert werden
- Geräuschoptimierte Lüfterblätter für hohen Airflow oder leistungsoptimierte Lüfterblätter für maximalen Luftdruck
- ARGB-Hub ermöglicht Betrieb und Synchronisation von bis zu sechs ARGB-Komponenten gleichzeitig (nur Triple-Pack)
- Über das Mainboard geregelte Drehzahl dank Pulsweitenmodulation (PWM)
- Das langlebige Rifle-Lager ermöglicht eine Betriebslebensdauer von 60.000 Std.
- Drei Jahre Herstellergarantie
- Produktkonzeption, Design und Qualitätskontrolle in Deutschland

Für weitere Informationen können Sie mich gerne kontaktieren unter:

LAURA FISCHER

Product Manager

+49 2921 99 2964

Laura.Fischer@also.com

Bezeichnung	ALSO Artikelnummer	Herstellerteilenummer
BE QUIET LIGHT WINGS 120 mm PWM	4341669	BL072
BE QUIET LIGHT WINGS 120 mm PWM high-speed	4341740	BL073
BE QUIET LIGHT WINGS 120 mm PWM high-speed Triple-Set	4341741	BL077
BE QUIET LIGHT WINGS 120 mm PWM Triple-Set	4341742	BL076
BE QUIET LIGHT WINGS 140 mm PWM	4341743	BL074
BE QUIET LIGHT WINGS 140 mm PWM high-speed	4341744	BL075
BE QUIET LIGHT WINGS 140 mm PWM high-speed Triple-Set	4341745	BL079
BE QUIET LIGHT WINGS 140 mm PWM Triple-Set	4341746	BL078

Batterie ist nicht gleich Batterie:

LITHIUM-IONEN- TECHNOLOGIE IN USV-ANLAGEN



In Mobiltelefonen, Laptops und anderen tragbaren Geräten sind sie längst Standard: Lithium-Ionen-Akkus. In USV-Anlagen dominieren allerdings immer noch Bleibatterien. Doch auch im Data-Center-Bereich gibt es gute Gründe für den Einsatz der moderneren Akku-Alternative, wie Simon Feger, Product Support Manager bei Eaton, darlegt.

Batterien sind das Herzstück und die kritischste Komponente von Anlagen zur unterbrechungsfreien Stromversorgung (USV). In Rechenzentren sorgen sie im Notfall dafür, dass die Stromversorgung für eine gewisse Zeit aufrechterhalten werden kann, was unkontrolliertes Herunterfahren und Datenverlust verhindert. Waren hier früher Bleibatterien der Standard, können Rechenzentrumsbetreiber mittlerweile zwischen verschiedenen Alternativen wählen. Die Art der Batterie hat großen Einfluss auf verlässliche Performance und vereinfachte Wartung.

Die Batterie des 21. Jahrhunderts

Der Ausdruck „bleischwer“ kommt nicht von ungefähr, und so wiegen auch Batterien, die mit diesem Element arbeiten, entsprechend viel. Besonders relevant ist dieser Aspekt bei der E-Mobilität, die in den letzten Jahren ein großer Treiber für die Weiterentwicklung von modernen Lithium-Ionen-Batterien war. Doch diese haben neben dem geringeren Gewicht noch weitere Vorteile, von denen auch die Betreiber von Rechenzentren profitieren. **Gegenüber der alten Bleivariante sind die neuartigen Batterien um 40 % kleiner. Gleichzeitig verfügen sie aber auch über eine deutlich höhere Kapazität.**

Ein weiterer Vorteil der Lithium-Technologie ist ihre höhere Lebensdauer. Sie beträgt 10 bis zu 15 Jahre, während Bleibatterien in der Regel nach 3 bis 5 Jahren ersetzt werden müssen. Zudem erlauben sie höhere Betriebstemperaturen, ohne die Sicherheit zu beeinträchtigen. Dadurch muss weniger Energie für die Kühlung aufgewendet werden. Die längere Lebensdauer verbessert außerdem die Umweltbilanz der Batterien, da sie seltener getauscht werden müssen und somit weniger Abfall entsteht. Anders als traditionelle Batterien kommt die Lithium-Ionen-Technologie auch ohne giftige und ätzende Substanzen aus, was den alltäglichen Umgang mit dem System wesentlich vereinfacht.

Besondere Vorteile für Rechenzentren

Insgesamt nehmen USV-Anlagen, die auf Lithium-Ionen-Batterien basieren, 50 bis 80 % weniger Standfläche ein. Das macht die Technologie besonders attraktiv für Betreiber kleinerer Anlagen, die ihre Flächen nicht nach Belieben erweitern können. Diese höhere Energiedichte vereinfacht außerdem die Planung neuer Anlagen, da sie ein flexibleres Design erlaubt. Einige Städte wollen mittlerweile allerdings das Wachstum der Rechenzentren bremsen, wodurch die Betreiber nach Alternativen zur Erschließung neuer Standorte suchen müssen. Platzsparende USV-Anlagen kommen da gerade recht.

Aufgrund ihrer veränderten Charakteristik eignen sich Lithium-Ionen-Batterien auch für neue und eher untypische Zusatzfunktionen von USV-Anlagen. Gegenüber Bleibatterien verkraften sie wesentlich mehr Lade-Entlade-Zyklen und sind zudem schneller vollgeladen. Das prädestiniert sie für die Bereitstellung kurzfristiger

Regelenergie für das Stromnetz – ein Use Case, der in Zukunft eine interessante Nebeneinnahme für Rechenzentren darstellen kann. Aber bereits im normalen Betrieb sind Lithium-Ionen-Batterien, was die Total Costs of Ownership betrifft, günstiger als ihr traditionelles Pendant. Dazu kommen die rapide gesunkenen Anschaffungskosten der Speichermedien: Kostete die Kapazität von 1 kWh 2010 noch über 1.000 Dollar, sank dieser Preis in den letzten Jahren auf durchschnittlich 156 Dollar. Was die Betriebssicherheit der Batterien anbelangt, können Betreiber auf ein innovatives Battery Management System vertrauen. Dieses erkennt drohende Überhitzung frühzeitig und kann gefährdete Zellen automatisch vom Netz nehmen. Fortschrittliche USV-Konzepte wie die 9PX von Eaton verfügen zudem über eine Energiemanagementsoftware, die die nahtlose Integration in führende Virtualisierungsumgebungen und Cloud-Orchestrierungs-Tools ermöglicht.

Kostete die Kapazität von 1 kWh 2010 noch über 1.000 Dollar, sank dieser Preis in den letzten Jahren auf durchschnittlich 156 Dollar.



Entdecken Sie unsere neuste USV: 9PX Lithium-Ionen USV

- 2-3 mal längere Batteriebensdauer
- Verbesserte Cybersicherheit
- 5 Jahre All-inclusive Gewährleistung
- 80-120% mehr Laufzeit bei Vollast
(im Vergleich zur Blei-Säure-USV)



www.also-point.de