

JOURNAL

Wer zum Gipfel möchte,
braucht zuverlässige Partner.

Das individuelle Konzept als Strategie
für die erfolgreiche Netzwerk-Kommunikation.

AUSGABE
Nr. 20 / September 2012



IM BLICKPUNKT: VERTRIEB BY DATADIRECT



WEITERE THEMEN IM JOURNAL

WERBUNG UND DATENSCHUTZ - BÖSE ÜBERRASCHUNG IM EIGENEN LAN - PRIVATE CLOUD



Interview

WIR SIND NICHT PROVISIONSORIENTIERT!

Profil:
Matthias Ganz ist innerhalb der datadirect gmbh ein Mann der ersten Stunden. Seit der Jahrtausendwende steht er als Vertriebler an der Front. Matthias Ganz hat den Boom der IT-Branche in den letzten Jahren in vollen Zügen erfahren, kennt den (teilweise harten) Wettbewerb und ist diesbezüglich erfahren im Umgang mit Kunden und Lieferanten. Seit fünf Jahren ist M. Ganz Vertriebsleiter bei datadirect und betreut ein Verkaufsteam von rund 10 Mitarbeitern mit einem internationalen Kundenportfolio im dreistelligen Bereich. Matthias Ganz äußert sich im Folgenden zu Philosophie und Realität des datadirect Vertriebsystems:

Herr Ganz, seit mittlerweile 12 Jahren stehen Sie an der Front eines Unternehmens, das sich im absoluten Aufwind befindet; sowohl auf die Branche an sich bezogen, als auch in Sachen Auftragsentwicklung und Umsatz. Bläst einem Vertriebsleiter da nicht starker „Fahrtwind“ ins Gesicht – insbesondere in Anbetracht komplexer Globalisierung und internationalem Wettbewerb?

Matthias Ganz: Für wahr, meine Zeit bei datadirect geht einher mit enormen Wachstumsraten im Zusammenhang mit technischer Entwicklung und Nachfragepotential, das bezieht sich sowohl auf die IT-Branche im Allgemeinen als auch auf unser Unternehmen im Speziellen. Insbesondere die Internationalisierung deutscher Unternehmen und die damit verbundene Notwendigkeit nach schnellem und sicherem Datentransport waren und sind für datadirect eine große Aufgabe, aber auch eine schöne Herausforderung. Ich persönlich begeistere mich voll und (wortwörtlich) „ganz“ für die IT-Materie. Als Unternehmen fürchten wir nicht den Wettbewerb, wir vertrauen auf unsere Erfahrung und Leistungsstärke. Gemäß unserer Firmenphilosophie gilt dabei: „Wir kennen die Wege zum Gipfel – Sicherheit ist dabei unser Geschäft und unser Begleiter“.

Kann man denn im IT-Geschäftsfeld im eigentlichen wie übertragenen Sinne überhaupt „sicher“ sein?

Matthias Ganz: Sicherheit ist immer relativ, das gilt innerhalb der IT-Branche sowohl für die zukünftige Auftragsentwicklung als auch für die weitere Entwicklung der Technik an sich.

Sichere Technik ist gewissermaßen immer die Antwort zu einer möglichst optimalen und effizienten Befriedigung der Bedürfnisse in Sachen Nachfrage, Produktion und Wirtschaft. Auch für die IT-Branche gilt: IT entwickelt sich ständig weiter und wächst mit den Aufgaben und Ansprüchen der Wirtschaft. Veränderte Produktionsbedürfnisse und – Bedingungen fordern auch die Entwicklung der wichtigen und richtigen IT – gerade in punkto Zeit und Geld.

Generell wird das IT-Geschäft mit Sicherheit immer gebraucht, da die Komplexität in Produktion und Vertrieb der unterschiedlichsten Wirtschaftszweige – auch aufgrund der Internationalisierung und adäquater Zeitfaktoren – weiter zunehmen wird; selbst dann, wenn sich die Weltwirtschaft verschlechtern sollte.

Die datadirect als IT-Dienstleister wird sicher auch weiterhin erfolgreich sein, da wir unser Portfolio in Sachen optimaler Befriedigung der Kundenbedürfnisse aufrecht erhalten und weiter ausbauen. Wir versuchen dazu stets das Maximum der individuellen Kundenansprüche schnellstmöglich umzusetzen. Dabei legen wir Wert auf eine wortwörtlich hohe Sicherheit und einen vertrauensvollen Umgang mit den wertvollen Geschäftsressourcen „Zeit und Geld“.

Herr Ganz, Sie nennen die Stichworte „Zeit und Geld“ – die relevanten Faktoren schlechthin. Optimale IT-Lösungen gibt es wahrscheinlich nur dann, wenn ihre Kunden das notwendige „Kleingeld“ zur Verfügung haben.

Matthias Ganz: Das kann und will ich so nicht sehen. Sicher, hat jedes gute Produkt seinen Preis; Hochleistungstechnologie hat eine lange Entwicklungszeit und kostet eben auch Geld. Schließlich will aber auch jeder unserer Kunden Geld verdienen und dazu

braucht er die notwendigen (sicheren) Produktionsmittel – auch in Sachen IT. Es gilt: Ohne Fleiß – kein Preis; ohne Einsatz und Invest – kein geschäftlicher Erfolg.

Fakt ist aber auch, dass es verschiedenste wirtschaftliche Ansprüche und technische Systeme gibt; hier muss die richtige Relation gefunden werden. Mit einem Traktor gewinnen Sie kein Straßenrennen und mit einem Renn-Boliden bewirtschaften Sie sicher keinen Acker. Wir prüfen zunächst einmal den wirtschaftlichen Anspruch unseres Kunden in Bezug auf die vorhandenen oder möglichen IT-Systeme und zwar unverbindlich und unabhängig. Unser Vertriebssteam arbeitet nicht provisionsorientiert!



Hoppla, ein Vertriebs- Verkaufsleiter den Provision nicht interessiert!

Matthias Ganz: Umsatz ist gut, aber eben nicht Zweck und Ziel in einer fairen und vertrauensvollen Zusammenarbeit mit unseren Kunden.. Auch wenn es schon „abgedroschen“ klingen mag, wir legen Wert auf eine langfristige und solide Kundenbindung; da kann und darf es nicht um Umsatz gehen?

Das gilt im Übrigen auch für unsere Zulieferer und unsere Einkaufsrichtlinien!

datadirect verkauft und kauft also ohne Vorgaben?

Matthias Ganz: Jein, wir brauchen natürlich Umsatz und Aufträge mit gewissen Volumina, doch nicht um jeden Preis und schon gar nicht in Sachen „schneller Euro“. Unser Vertrieb ist geschult und instruiert, die technisch-wirtschaftliche Relevanz im IT-System des Kunden zu prüfen und zu sichern. Dabei liegt es nicht in unserem Interesse, möglichst viele und teure IT-Produkte an den Mann respektive den Kunden zu bringen, sondern wir versuchen zusammen mit dem Kunden die Ist-Soll Situation im Verhältnis auf das finanziell und technisch Machbare zu bewerten. Aktuelle Funktionalität und Kompatibilität werden dabei ebenso berücksichtigt wie die Vorschau auf die Zukunft.

Äußern Sie als Verkäufer immer ihre freie Meinung?

Matthias Ganz: Im Prinzip trage ich sowohl mein „Herz“ als auch meine individuelle Sacheinschätzung auf der Zunge; das ist meine Natur und gerade im Verkauf zählt Authentizität. Gleichwohl gilt natürlich im Verkauf die Maxime: „Der Kunde ist König“ und so möchte ich diesen auch als solchen respektieren und schon gar nicht „vor den Kopf stoßen“. Es ist oft ein „schmalen Grad“ auf dem der gute Vertriebler „wandelt“. Es gilt stets die persönliche Einschätzung des Kunden zu würdigen, aber gleichzeitig – wenn diese nicht den fachlich gebotenen Realitäten entspricht – auch beharrlich zu sein und technische Wege/Lösungen aufzuzeigen die der Kunde noch nicht im Blickfeld hatte.

„Step off the Beaten Tracks“ (Gipfel-Philosophie von datadirect) – die erfolgreich-schöne Umsetzung geht aber nur, wenn man unabhängig und frei beraten kann – eben so wie wir es uns bei datadirect auf die Firmen-Flagge „geschrieben“ haben.

Herr Ganz, wir danken für dieses Gespräch.

Mitarbeiternews

VERSTÄRKUNG FÜR DAS DATADIRECT-TEAM IN FREIBURG



Frank Richarz, 50 Jahre, verheiratet, geboren in Freiburg, wird zum 01. Oktober die technische Abteilung als Projektkoordinator ergänzen.

In seiner neuen Position wird er künftig für die Planung, Ablaufverfolgung und Koordination von Kundenprojekten sowie für den Einsatz der zuständigen Techniker verantwortlich sein.

Er wird als Bindeglied zwischen den internen Abteilungen und den Kunden fungieren, um einen reibungslosen Ablauf der Projekte zu garantieren und wird der Ansprechpartner für alle Koordinationsfragen rund um die Projektrealisierung sein.

Der gelernte Kaufmann im Groß- und Außenhandel hat seit vielen Jahren Berührungspunkte mit datadirect, teils auch durch gemeinsame Kundenbetreuung aus seinen bisherigen Tä-

tigkeiten, u.a. bei einem internationalen Softwarehersteller und IT-Dienstleister. Sein Ziel ist es, seine langjährigen Erfahrungen im Projekt-, Prozess- und People-Management effektiv einzubringen und damit die Zufriedenheit der datadirect-Kunden weiter zu steigern.

In seiner Freizeit beschäftigt sich Frank Richarz mit Hi-Fi, Multimedia sowie Hausautomation und ist ein passionierter „Märklinist“.



Seit August war der 18-jährige **Thomas Schlabach** aus Freiburg als Praktikant in der technischen Abteilung tätig.

Nach seiner Fachhochschulreife, Fachrichtung Wirtschaftsinformatik, ist er bereits staatlich anerkannter Wirtschaftsassistent und begann seine Ausbildung zum Fachinformatiker Systemintegration Anfang September bei datadirect.

Nun durchläuft er, wie alle Auszubildenden in der Technik, die verschiedenen Abteilungen. Er wirkte bereits engagiert an den ersten Projekten unter der Leitung der technischen Consultants von datadirect mit. Ihm ist es sehr wichtig, viel Neues zu erlernen und damit über sich hinauszuwachsen. Er freut sich bereits auf die nächsten Projekte, an denen er mitarbeiten und sich weitere Fachkenntnisse aneignen kann.

In seiner Freizeit spielt er gerne Fußball und trifft sich mit seinen Freunden.



Der 21-jährige **Redon Idrizi**, wohnhaft in Freiburg, machte bereits ein zwei monatiges Praktikum bei datadirect, bevor er im September seine Ausbildung zum Fachinformatiker

Systemintegration begann. Nach seinem erfolgreichen Abschluss der Fachhochschulreife

bewarb er sich bei datadirect.

Auch er durchläuft nun die verschiedenen technischen Abteilungen und führt bereits kleine technische Tätigkeiten, wie, z.B. Server aufsetzen oder überprüfen, mit viel Engagement an der Sache durch. Er möchte sich beruflich stets aktiv weiterentwickeln, um so viel Erfahrung wie möglich zu sammeln.

Redon Idrizi spielt (auch) leidenschaftlich Fußball und ist aktiv im Fußballverein tätig.

Kurz notiert

- **Ab sofort gibt es Kurznachrichten von datadirect per Twitter**
- **Zenprise Zertifizierung**
- **Mitglied im Deutsch-Chinesischen Wirtschaftsverband (DCW)**
- **datadirect liefert apple-Hardware**



Rechtsbeitrag

WERBUNG UND DATENSCHUTZ – KEIN WIDERSPRUCH !

Zum 01.09.2012 trat die jüngste Änderung des Bundesdatenschutzgesetzes in Kraft. Eine Vielzahl von teilweise fast schrillen Warnungen mit Schreckensszenarien zu den angeblichen Risiken rechtswidrigen Verhaltens in diesem Zusammenhang führt zu Irritationen bei vielen Unternehmen. Um die in Rede stehenden Fragen zu klären, hat Thomas Nieberle das nachstehende Interview mit unserem Rechtsanwalt Prof. Dr. Stefan Ernst (Freiburg) geführt.



Thomas Nieberle: Viele Unternehmen wollen auch nach der Gesetzesänderung weiterhin Preislisten und Infobroschüren verschicken. Geht das überhaupt noch?

Prof. Dr. Stefan Ernst: Aber ja. Es müssen nur zwei Rechtsbereiche beachtet werden: Dies ist zum einen das Werberecht des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb, das die Frage stellt, ob Werbung gesendet werden darf. Zum anderen ist es das Datenschutzrecht, das die zweite Frage stellt, nämlich ob ein bestimmter Adressdatensatz für Werbezwecke genutzt werden darf.

Thomas Nieberle: Das klingt kompliziert. Warum ist dies nicht einheitlich geregelt?

Prof. Dr. Stefan Ernst: Die Zielrichtung der Gesetze ist eine andere – und das Risiko bei Verstößen auch. Wer das Werberecht missachtet und etwa ohne Erlaubnis Kalt-

Akquise am Telefon macht, riskiert u.a. teure Abmahnungen von Mitbewerbern oder von Verbänden. Verstöße gegen das Datenschutzrecht werden von den Wettbewerbsgerichten bislang kaum verfolgt. Hier muss also der Betroffene selbst vorgehen oder den Landesdatenschutzbeauftragten einschalten. Das passiert seltener und ist gleichzeitig „preiswerter“.

Thomas Nieberle: Wann ist Werbung nach dem Werberecht denn nun erlaubt?

Prof. Dr. Stefan Ernst: Das kommt auf die Art der Werbung an:

- Werbung per Telefon oder Fax ist nur dann gestattet, wenn der Werbende vorher eine ausdrückliche Einwilligung beim Adressaten eingeholt hat. Es genügt also nicht, wenn erst beim Anruf gefragt wird. Dies gilt gegenüber privaten Verbrauchern, letztlich aber mit nur unwesentlichen Erleichterungen auch gegenüber gewerblichen Kunden.
- Für e-Mail-Werbung gilt das Gleiche. Es gibt aber zusätzliche Erleichterungen für die Werbung bei Bestandskunden. Wer schon einmal (online) eingekauft hat, darf in Bezug auf die gleichen Waren beworben werden, sofern der Kunde dies jederzeit beenden kann und darauf hingewiesen wird.
- Für die Werbung mit der „gelben“ Post hingegen gibt es zunächst keine Beschränkungen dieser Art.

Thomas Nieberle: Das klingt doch gar nicht so problematisch. Kann ich das nicht in meinen AGB regeln?

Prof. Dr. Stefan Ernst: Problematisch ist es in der Praxis aber doch, denn der Werbende muss im Streitfall beweisen können, dass er ein Einverständnis bekommen hat. Und eine AGB-Klausel genügt dafür nicht. Um ein wirksames Einverständnis nachzuweisen, muss der Kunde aktiv ein Kreuzchen machen (Opt-In) oder gar zusätzlich eine Registrierungs-mail beantworten (Double-Opt-In). Treibt man diesen Aufwand nicht, sind die Türen weit auf für eine Abmahnung.

Thomas Nieberle: Gut, aber Briefwerbung scheint insoweit nun kein Problem zu sein.

Prof. Dr. Stefan Ernst: Das ist richtig, doch an dieser Stelle kommt die Neuregelung im Datenschutzrecht ins Spiel. Dieses spielt allerdings nur dann eine Rolle, wenn es auch um Daten von Personen geht. Eine bloße Firmenschrift ist hier nicht relevant, denn das Datenschutzrecht schützt nicht etwa die Daten selbst, sondern die dahinter stehenden Menschen.

Dann aber ist Folgendes zu beachten: Liegt keine ordnungsgemäße datenschutzrechtliche Einwilligung vor (schriftlich, ggf. schriftlich bestätigt oder ordnungsgemäß elektronisch protokolliert), kommt nur das so genannte Listenprivileg als Rechtsgrundlage in Betracht. Dies bedeutet aber, dass der Werbende insbesondere eigenen Kunden – deren Daten er ohnehin speichern darf und muss – auch per Post Werbung senden darf, solange er beim Einkauf und in jeder Werbung darauf hinweist, dass diese dem jederzeit widersprechen können. Und wenn widersprochen wird, muss jede Art der Werbung (inkl. Newsletter, Preislisten etc.) natürlich sofort eingestellt werden.

Thomas Nieberle: Und wie sieht es bei der e-Mail-Werbung an Bestandskunden aus?

Prof. Dr. Stefan Ernst: Letztlich sollte Entsprechendes gelten. Im Datenschutzrecht wird eine Abwägung der Interessen durchgeführt. Wenn aber den im strengen Werberecht geltenden Maßstäben genügt wird, sollte auch der Schutzgedanke des Datenschutzrechtes hinreichend berücksichtigt sein. Wichtig ist nur, dass der Kunde bereits bei der Erhebung und bei jedem Newsletter auf die Widerspruchsmöglichkeit hingewiesen wird bzw. wurde.

Thomas Nieberle: Man sagt, zwei Juristen hätten zu jeder Frage mindestens drei Meinungen. Gibt es denn Rechtssicherheit in allen diesen Dingen?

Prof. Dr. Stefan Ernst: Diese haben wir

erst, wenn die Gerichte alle Einzelheiten abschließend geklärt haben. Mit dem oben Gesagten aber sollte man hinreichend auf der sicheren Seite sein. Solange das Werberecht eine konkrete Werbung nicht moniert, sollte die Interessenlage im Datenschutzrecht zumindest bei Bestandskunden nicht anders gehandhabt werden.

Thomas Nieberle: Gibt es sonst etwas zu beachten?

Prof. Dr. Stefan Ernst: Ja. Um den Rahmen nicht zu sprengen, hier aber nur einige Stichworte: Die Werbung sollte stets ein ordnungsgemäßes Impressum und einen Hinweis auf die Möglichkeit zum Widerspruch tragen. Wird die Versendung der Werbung oder gar die gesamte Kundendatenverarbeitung ausgelagert, ist unbedingt an den Abschluss einer Vereinbarung zur Auftragsdatenverarbeitung zu denken. Und es sollte ein „Response-Management“ geben, also eine Regelung, wie zügig auf Widersprüche und sonstige Reaktionen zu antworten ist.

Thomas Nieberle: Darf ich dies alles so zusammenfassen? Werbung bleibt möglich, aber man sollte die „Spielregeln“ sorgfältig einhalten. Vielen herzlichen Dank für die Erläuterungen!

Professor Dr. Stefan Ernst ist Rechtsanwalt in Freiburg und neben seiner Praxis Lehrbeauftragter für Medienrecht an der Hochschule Offenburg sowie Lehrbeauftragter an der Universität Freiburg (www.kanzlei-ernst.de)



Foto: kanzlei-ernst.de

Security

MARKTFÜHRER FÜR SECURE MOBILE DEVICE MANAGEMENT

Nur Zenprise bietet End-to-End-Sicherheit für Unternehmen, Lösungen für Großunternehmen, kinderleichte Bedienung und Steuerung.

Unabhängig davon, ob die User ihre eigenen Geräte verwenden oder Ihr Unternehmen im Rahmen einer mobilen Business-Strategie die Geräte zur Verfügung stellt: Mitarbeitern den Zugriff von außen auf das Unternehmensnetzwerk und Applikationen zu gewähren, ist mit Risiken verbunden. Im Gegensatz zu früher, als engmaschig kontrollierte PCs und Blackberrys zum Einsatz kamen, besteht die Herausforderung heute darin, den Leuten freie Gerätewahl zu ermöglichen und gleichzeitig das mobile Unternehmen abzusichern.

Es ist Aufgabe der IT, Geräte zu schützen, das Firmennetzwerk abzusichern, Datenlecks zu verhindern und die Compliance mit Unternehmensrichtlinien und gesetzlichen Vorgaben sicherzustellen.

Zenprise ist führend im Bereich Secure Device Management.

Zenprise ermöglicht richtlinienbasiertes Management und Support über den gesamten Lebenszyklus des Gerätes hinweg. Dabei wird nach eigenen Geräten des Benutzers sowie unternehmenseigenen Geräten unterschieden, und die IT kann Richtlinien für beide separat definieren.



Möchten Sie mehr über Zenprise erfahren? Dann melden Sie sich bei unserem IT-Security-Forum am 17. Oktober 2012 an unter www.datadirect.de

Videokonferenz

NEUES UPDATE VON VIDYO

Seit dem Start des Herstellers VIDYO in Deutschland 2010 bietet datadirect diese innovative und vom technischen Ansatz her, gegenüber den etablierten Raumsystemherstellern, neue Lösung einer preisgünstigen Videokonferenzplattform an.

VIDYO gehört zu den ersten Videokonferenzlösungen, die nicht zu den Microsoft Videokonferenz-Systemen zählen, jedoch von Microsoft als adäquate Alternative zu der eingebauten Videokonferenzlösung im Lync-Server (Office-Kommunikationsserver) zugelassen ist. Eine Vollwertige Integration in den Lync-Server lässt den Benutzer nicht spürbar merken, dass die Videokonferenz über ein Drittsystem angebunden ist. Man erhält eine bessere Videoqualität sowie die Möglichkeit, eine größere Anzahl von gleichzeitigen Teilnehmern an einer Konferenz teilhaben zu lassen. Denn Lync unterstützt generell nur die Teilnahme von vier gleichzeitigen Benutzern und VIDYO bereits acht Teilnehmer und mehr.



Weitere Features der Version 2.2 sind:

- Einfache Interkommunikation zu anderen VIDYO Systemen, ohne über ein Gateway zu gehen oder den fremdem Benutzer auf seinem System anlegen zu müssen.
- Steuerung der Kamera von Fremdsystemen, damit auch Desktop Benutzer die Pan-Tilt-Zoom Kamera von Lifesize- oder Polycom-Raumsystemen steuern können.
- Moderator hat jetzt die Möglichkeit in einer Mehrteilnehmer-Konferenz andere Teilnehmer stumm zu schalten. Vor allem bei Präsentationen und Schulungen ist das äußerst sinnvoll.
- Deutlich verbesserte Ecounterdrückung
- Unterstützung von LINUX Desktops Ubuntu, Debian, Fedora Core
- 720p30 ab einer Bandbreite von 384 Kbit/s

Wer sich für Lync entscheidet, sollte VIDYO nicht außer Acht lassen, denn hiermit können die Office-, Voice-, Video- und Präsenzintegration am Desktop des Benutzers optimal gestaltet werden.



Best practice

AVAYA IP-OFFICE-PROJEKT

Das erfolgreiche Familienunternehmen Strecker betreibt seit fast 30 Jahren den Edeka Markt Strecker in Stegen. Am 03. Mai diesen Jahres eröffnete Betreiber Markus Strecker seine 2. Filiale im Freiburger Stadtteil Rieselfeld. Der Vollsortimenter bietet seinen Kunden einen ca. 1300 Quadratmeter großen modernen Lebensmittelmarkt, der von Montag bis Samstag durchgehend von 08.00 bis 21.00 Uhr geöffnet hat. Strecker und seine Ehefrau betreiben gemeinsam beide Filialen Hand in Hand und beschäftigen ca. 25 Mitarbeiter. Raphael Flösch ist Filialleiter des neuen Marktes im Rieselfeld.

Die neue Filiale befindet sich direkt im Zentrum Rieselfelds mit einem großen überdachten Kundenparkhaus mit über 60 kostenlosen Parkplätzen. Neben einer vielfältigen Auswahl von über 18.000 Artikeln, gutem Service und Frischegarantie, setzte der Unternehmer im neuen Markt auch auf neuartige Ladenbaukonzepte, wie z.B. niedrigere Regale und umweltfreundliche Technologien, wie Geothermie und Wärmerückgewinnung.

Im neu gebauten Markt erwartet die Kunden geschultes Servicepersonal sowie fachkundige und individuelle Beratung, denn qualitativ Service und vollste Kundenzufriedenheit wird bei Edeka Strecker groß geschrieben.

Für den neuen Markt suchte Markus Strecker eine Telefonanlage, welche einfach zu bedienen und jederzeit erweiterbar ist, um diese mit neuen technischen Komponenten verbinden zu können. Sie sollte vor allem

reibungslos funktionieren, so dass Strecker und Flösch sich vollkommen auf deren Tagesgeschäft konzentrieren können. Der Betreiber entschied sich, mit datadirect das Avaya-IP-Office-Projekt durchzuführen. Ausschlaggebend waren hierfür zwei Dinge: ein preislich überzeugendes Angebot sowie die räumliche Nähe des Dienstleisters.

Wichtige Punkte während der Umsetzung waren die Verbindung von der Telefonanlage zum Kompaktor (Leergutautomat). Dieser ruft automatisch auf ein Telefon an und sagt was zu tun ist. Bsp.: Leergutbehälter voll, Flaschentisch voll, etc... Dass der Automat sofort eine Verbindung zum Mitarbeiter im Getränkebereich aufnimmt, ist eine relativ wichtige Funktion, damit die Abläufe nicht längerfristig unterbrochen werden.

Ein weiterer Punkt stellte die Kapazität der Funkverbindung dar, weil das Gebäude sehr verwinkelt ist und es wichtig war, überall eine Funkverbindung zu den Mobilfunkgeräten zu haben. Schwieriger zu realisieren war dies im Kundenparkhaus, da eine dicke Brandschutzmauer das Parkhaus zum Markt trennt. Dort musste überall eine Funkverbindung bestehen, damit auch im Notfall von dort telefoniert werden kann, was erfolgreich von datadirect umgesetzt wurde. Des Weiteren musste eine Verbindung zur Klingel hergestellt werden, welche direkt auf eine Nummernschleife anruft.

Seit Mai 2012 ist nunmehr die Telefonanlage IP Office 500 von Avaya erfolgreich im Ein-

satz und alles funktioniert einwandfrei. Für die geplante Vergrößerung des Hauptsitzes von Edeka Strecker in Stegen nächsten Jahres wird datadirect sicher wieder ein kompetenter Ansprechpartner werden.

Filialleiter Flösch sagt abschließend noch im Interview: „Ich glaube das Wichtigste für uns ist wirklich die räumliche Nähe zur Firma datadirect. Kleinere Probleme oder Fragen können auf dem direkten Weg geklärt werden. Es ist einfach erstaunlich wie schnell sich alles rund um die Telefonkommunikation entwickelt hat und wie diese eingesetzt werden kann, um Abläufe zu optimieren. datadirect war hierfür der richtige Ansprechpartner, da sie uns eine Individuallösung erstellt und professionell umgesetzt hat.“



Die Lösung von datadirect:

Für das Projekt hat datadirect eine Avaya IP Office vorgesehen. Durch die vorgegebene Richtlinie des Betreibers, kam nur eine IP Office in Frage, denn durch den hybriden Aufbau des Telefonsystems ist die Avaya IP Office universell einsetzbar.

Die Anforderung an digitale 2-Draht und 4-Draht Verbindungen sowie analoge Schnittstellen und ein DECT-System waren gefordert, damit eine eventuelle Vernetzung mit einer weiteren Filiale möglich ist. Somit wurden die Telefone in der 2-Draht Schnittstellentechnik konfiguriert und die ISDN-Leitungen sowie Fernwartungszugänge in der 4-Draht Technik ausgewählt. Auch Faxgeräte und Tür/Überwachungsmodems sind mit der analogen Standardtechnik verbunden worden. Die Schnittstellen in der IP Office sind in der aktuellen Version mit Einschubkarten und Tochterkarten realisiert, die es in unterschiedlicher Anzahl der Schnittstellen und Funktionen gibt.

Eine weitere Frage war unter anderem welches DECT-System in Frage kommt: Standard-DECT Technik oder schon neue IP Technik, IP-DECT genannt. Durch die Verkabelung des Lebensmittelmarktes war beides möglich, doch es wurde auf die neue IP Technik gesetzt, um somit auch auf die problemlose Erweiterbarkeit des Systems zu garantieren und mit der jetzt installierten Technik auch für die Zukunft in Richtung Vernetzung optimal ausgerichtet zu sein.

datadirect-Rechenzentrum

EXCHANGE IN DER PRIVATE CLOUD

Mit datadirect gehen Sie sicher: Wir bieten Ihnen die Alternative mit datadirect-Exchange-Server im eigenen Rechenzentrum in der Private Cloud.

Mit Veröffentlichung des Release Candidate (RC) des neuen Windows Servers 2012 Essentials, erklärt Microsoft, dass das neue Server-Betriebssystem gemeinsam mit dem Windows Server Foundation den Windows Small Business sowie Home Server ersetzen.

Mit dem Server 2012 läuft das Kombiangebot „Small Business Server“ aus, welches die Lizenz für einen Exchange Server enthielt und eine für den SQL Server als Nachrüstooption anbot. Die Lizenzen für diese Komponenten müssen künftig separat erworben werden oder man wechselt zu Office 365, der einen Exchange Server in der Cloud bei Microsoft beinhaltet. Als amerikanisches Unternehmen betreibt Microsoft seine Rechenzentren in den USA und dem Angloamerikanischen Raum in Europa.

Nicht jeder möchte seine Mails, Kontakte und Termine in einem Rechenzentrum wissen, welches unter dem juristischen Einfluss/Hoheit der amerikanischen Gesetzgebung steht.

Mit dem Betrieb des eigenen Exchange in der Private Cloud im eigenen deutschen Rechenzentrum bietet datadirect hierfür eine kostengünstige Alternative, ausgestattet mit allen Sicherheitsfeatures, die ein leistungsfähiges Rechenzentrum benötigt:

Mit einem Firewall geschützten breitbandigen Internetanschlusses, der hoch performant den Zugriff auf die vertraulichen Unternehmensinformationen sicher aus dem Internet, von mobilen Endgeräten und Homeoffice ermöglicht. Der redundante Aufbau des Datacenters sorgt für Ausfallsicherheit. datadirect bietet Fileserver vor Ort und Exchange in der Private Cloud! Gerade für kleine und mittelständische Unternehmen ist diese Variante oft die preiswertere.

Eine Lizenz ist ab 19€ pro Monat und Benutzer inkl. Datensicherung zu bekommen. Neben Exchange lässt sich auch die Office Komponente in die Private Cloud überführen. Ein Office aus der datadirect Cloud beläuft sich ab 35€ pro Benutzer und Monat.

Unter Berücksichtigung, was ein komplettes Office bzw. der Betrieb eines eigenen Exchange Server kostet, ist es für den einen oder anderen Kunden sicherlich die Alternative. Zumal in der datadirect-Private-Cloud-Variante der Nutzer während seiner Nutzungszeit jederzeit das Anrecht auf die derzeit am Markt befindliche aktuelle Office Version hat. Ohne Mehrpreis!



Vorstellung

CONSULTANT SIMON ARNERIC

Der 19-jährige **Simon Arneric** ist seit Anfang Juli 2012 beim Freiburger Premium-Dienstleister datadirect als Consultant tätig und unterstützt konstruktiv das Windows-Team im Bereich Microsoft-Windows-Infrastrukturen.

Er betreut die Kunden aus dem NOC (Network Operating Center) per remote via Online- oder Telefon-Support, als auch vor Ort im Windowsbereich.

Nach erfolgreichem Abschluss seiner Ausbildung zum IT-Systemelektroniker bei der Deutschen Telekom in Freiburg suchte er nach einer neuen beruflichen Herausforderung und stieß hierbei auf datadirect.

Sein Interesse für die IT entdeckte er bereits in der Schulzeit, in der er für die EDV als „AV-Wart“ zuständig war. Je mehr er sich privat mit seinem PC beschäftigte und somit anfang technische Probleme selbst zu lösen, wuchs die Begeisterung für die IT.

Bereits in den letzten Monaten bei datadirect konnte Simon Arneric sein Fachwissen und seine Kenntnisse vertiefen und erweitern. Speziell in den Bereichen Microsoft Server und Virtualisierung, aber auch in anderen Bereichen der IT, hat er neue Erfahrungen sammeln können.

Gerne möchte er sein Wissen und seine Praxis in den Bereichen der Microsoft Enterprise Produkte (wie z.B. Microsoft Server, Exchange etc.) ausbauen und weitere individuelle und strategische Unternehmenslösungen kennenlernen. Auch sein Fachwissen im Bereich der Virtualisierung möchte er intensivieren. Darüber hinaus haben spezielle IT-Themen wie



Voice Over IP und IT-Security sein bisheriges Interesse stark geweckt.

Simon Arneric kann man als neugierigen, offenen und hilfsbereiten Mitarbeiter kennenlernen, dem es somit auch recht leicht fällt, sich in neuen Systemen und Umgebungen schnell zurechtzufinden, was in der IT aufgrund stetig wechselnder Technologien und Lösungen wichtig ist.

Zu seinen Schwächen zählt er „Technische Gadgets“ wie Tablet-PCs und Handys, was ihn wohl schon viel Zeit und Geld gekostet hat. Er schätzt an datadirect das gute Betriebsklima. Nach seiner Ausbildung in einem Großkonzern gefallen ihm die flachen Hierarchieebenen und der hilfsbereite Umgang der Kollegen.



Security

BÖSE ÜBERRASCHUNG IM EIGENEN LAN

In vielen Unternehmensnetzen findet sich bereits IPv6 – obwohl es dort offiziell noch gar nicht eingeführt wurde. Wer dies nicht wirksam verhindert, setzt die Sicherheit seines Netzwerks aufs Spiel und verletzt möglicherweise seine Compliance.

Für die meisten Unternehmen liegt der offizielle Umstieg von IPv4 auf IPv6 noch in weiter Ferne. Das belegen auch Auswertungen von Google, nach denen Mitte Juni 2012 lediglich 0,23 Prozent aller Besucher aus Deutschland über IPv6 auf die Website www.google.com zugegriffen haben.

IPv6-Schattennetze

Doch selbst wenn für Unternehmen die Einführung des Internet Protokolls Version 6 erst ein Projekt für 2013 oder später ist, haben die Hersteller von IT-Komponenten das Thema schon lange aufgegriffen. Und genau hier liegt das Problem. Denn zumindest Teile der IT-Infrastruktur von Unternehmen sind dadurch bereits heute voll IPv6-fähig. Das wiederum bedeutet, dass im klassischen IPv4-Unternehmens-LAN heute durchaus IPv6-Verkehr fließen kann – und zwar auch dann, wenn die eigene IT-Strategie dies eigentlich noch gar nicht vorsieht.

Was heißt das konkret? Windows Server

2008 und Windows 7 unterstützen IPv6 heute komplett und nativ. Apple hat IPv6 seit Mac OS X 10.1 implementiert, standardmäßig aktiviert ist das Protokoll seit OS X 10.3. iPhones und iPad sprechen seit Juni 2010 dank iOS 4 fließend IPv6. Und auch Android unterstützt seit der Version 2.3.4 aus dem Jahr 2011 das Internetprotokoll der nächsten Generation. Switches, Router und Firewalls der bekannten Hersteller unterstützen mittlerweile von Haus aus IPv6.

Ist IPv6 auf Servern, PCs, Macs, Smartphones und Tablets im Unternehmensnetz nicht explizit deaktiviert, können diese Endgeräte bereits über IPv6 miteinander kommunizieren. Unterstützen dann auch noch Firewall, WAN-Gateway und der Internet-Anschluss IPv6, so sind auch Verbindungen nach außen möglich. Besonders pikant: In der Regel sind dann alle Geräte über ihre öffentliche IPv6-Adresse auch direkt aus dem Internet heraus erreichbar.

Probleme mit Sicherheit und Compliance

Besagt eine Richtlinie, dass IPv6 erst ab 2014 offiziell unterstützt wird, und findet sich bereits heute IPv6-Verkehr im Unternehmensnetz, so ist dies ein Verstoß gegen die Compliance mit dieser Vorgabe. Können Endgeräte über IPv6 ungehindert an der Firewall vorbei auf das Internet zugreifen,

so ist dies mit hoher Wahrscheinlichkeit ein Verstoß gegen Sicherheitsrichtlinien. Spätestens wenn dann Malware IPv6 nutzt, um ausgespähte Daten unbemerkt an lokalen Sicherheitsvorkehrungen vorbei an ihre Heimserver zu übermitteln, wird jedem CIO klar, dass unkontrolliertes IPv6 ein ernsthaftes Sicherheitsproblem darstellt.

IPv6 sichtbar machen

Um wieder die Kontrolle über potenziellen IPv6-Verkehr im eigenen Netzwerk zu erhalten, müssen Unternehmen zuallererst das Protokoll in ihren Netzen sichtbar machen. Dabei helfen ihnen Appliances, die als transparente Bridge vor dem Internet-Gateway sämtlichen durchlaufenden Datenverkehr analysieren – und auf Wunsch dort auch blockieren. Geräte wie beispielsweise der Blue Coat PacketShaper 9.1 erkennen neben unzähligen IPv4-Anwendungen heute mehr als 35 IPv6-basierte Applikationen und ermöglichen die Erstellung und Durchsetzung entsprechender IPv6-Richtlinien.

Chancen für Reseller

Für Reseller und Systemhäuser bietet sich jetzt die Gelegenheit, ihren Kunden im Rahmen eines Netzwerk-Assessment aufzuzeigen, ob sie IPv6 in ihren Netzen haben. Dazu installiert der Partner über den Zeit-

raum von ein paar Tagen eine entsprechende Appliance transparent im Netz seines Kunden und erstellt ihm im Anschluss eine Analyse seines Datenverkehrs. Da unerwarteter IPv6-Verkehr meist nicht die einzige Überraschung ist, wird der Kunde diese Informationen dankbar für die weitere Planung seines Netzwerks aufnehmen. Einige Hersteller entsprechender Appliances unterstützen ihre Partner auch durch Testgeräte, die sie für solche Netzwerk-Assessments kostenlos zur Verfügung stellen.

Arne Ohlsen

Arne Ohlsen ist Senior Product Marketing Manager DACH & Osteuropa bei Blue Coat Systems. www.bluecoat.de



Foto: Arne Ohlsen

Netzwerktechnik

RECHENZENTREN DER NÄCHSTEN GENERATION

Die von HP angebotenen Netzwerklösungen für Rechenzentren verbessern Service-Level, gewährleisten die Geschäftskontinuität, ermöglichen Flexibilität bei Services und tragen zur Verringerung von Anschaffungs- und Betriebskosten bei. Bei der Entwicklung von HP Netzwerklösungen für Rechenzentren standen von Anfang an die extremen Anforderungen moderner, hoch virtualisierter und umfassender Anwendungsumgebungen im Mittelpunkt.

Mit der FlexFabric Netzwerkarchitektur als Grundlage für die Zusammenschaltung von Netzwerken und die Integration bzw. Anpassung von Servern, Storage, Software sowie Energieverwaltung in einer End-to-End konvergenten Infrastruktur, ermöglichen die HP Netzwerklösungen für Rechenzentren der IT die Realisierung verbesserter Geschäftsergebnisse.

Realisierung von Rechenzentren der nächsten Generation

Das herkömmliche, unflexible und hierarchische Modell einer separaten Bereitstellung und Wartung von Server-, Storage- und Netzwerkressourcen hindert Unternehmen daran, auf kostengünstige Weise bei Bedarf Support für Anwendungen zu bieten und exzellente Service Level zu erreichen. Um angesichts der Agilität dynamischer und in hohem Maße virtualisierter Rechenzentrumgebungen ihre Geschäftstätigkeit aufrecht erhalten zu können, sind neue Netzwerktechnologien erforderlich, die Verfahren zur Realisierung vereinfachen und Kosten eindämmen.

Der von HP im Hinblick auf das Networking verfolgte Ansatz konzentriert sich auf Innovationen zur Verringerung der Komplexität sowie zur Realisierung bahnbrechender wirtschaftlicher Vorteile und gibt Kunden gleich-

zeitig die Möglichkeit, ein Netzwerk zu realisieren, das einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil darstellt. Die HP Converged Infrastructure und die FlexFabric Technologie bilden die Grundlage für vorhersagbare Leistung, hohe Verfügbarkeit und umfassende Verwaltung, die für großflächige Implementierungen von Virtualisierungs- und Konvergenzlösungen erforderlich sind. Darüber hinaus lassen sich mit ihrer Hilfe auch eine Reihe von IT-Implementierungsmodellen realisieren, einschließlich Cloud-Computing, Web-Hosting und Managed Services.

Flachere Netzwerke dank Intelligent Resilient Framework (IRF)

Intelligent Resilient Framework (IRF) überwindet dank schnellem Failover für verzögerungsempfindliche, unternehmenswichtige Anwendungen die Einschränkungen vorhandener Spanning Tree Designs und erzielt eine erhebliche Verbesserung von Netzwerkauslastung und Leistung im Netzwerkkern.

Durch die Implementierung von IRF gemeinsam mit extrem skalierbaren 12500 Switches im Core und 5830 GbE- und 5820 10 GbE-Serie Switches in der Access Layer kann die IT bei der dezentralen Skalierung von Rechenzentren auf die Realisierung einer dedizierten Aggregation-Layer verzichten, und die Vorteile großer Layer 2-Domänen mit verbesserter Netzwerkverfügbarkeit und vereinfachter Verwaltung nutzen.

IRF ist eine innovative Virtualisierungstechnologie für die HP Switch Plattform, dank der, Kunden das Design sowie den Betrieb ihrer Rechenzentren- und Campus Ethernet-Netzwerke erheblich vereinfachen können.

www.hp.com

Vorstellung

SERVICE-MANAGEMENT

Zu den besonderen Stärken der datadirect zählen professionelle Service Lösungen. Kurze Reaktionszeiten, Monitoring-Lösungen, und mit den System-Checks der Service - Mitarbeiter betreut datadirect Firmen in über 27 Ländern - vom Small Business, start up bis Global Player.

Im eigenen Network Operating Center (NOC) leisten sechs Mitarbeiter den First- und Second - Level Support. Durch ein eigenes Ticketsystem bietet der Premiumdienstleister seinen Kunden die Möglichkeit, jederzeit Anfragen zu melden. Die technischen Kollegen bieten ein umfangreiches und hoch qualifiziertes Wissen.

Zusätzlich bietet datadirect seinen Kunden weitere Servicemanagementmodule für individuelle Anforderungen und Systemumgebungen an. Durch diese können Kunden Ihre Systeme optimal überwachen und bereits im Vorfeld einem Ausfall entgegenwirken. Die erweiterten Servicemodule (siehe Grafik) sind miteinander beliebig kombinierbar.

SERVICEMANAGEMENT:

- Basic und Basic Plus

INDIVIDUELL ERWEITERBARE SERVICE-MODULE:

- Managed VPN
- Managed LAN
- 24x7 Security
- 24x7 Windows
- Monitoring

Gerne berät Sie unser Vertriebsteam, welche individuelle Lösung Ihrem Unternehmen noch mehr Effektivität bringt.



Foto: HP

Aktion Besonders günstige und selbstverständlich qualitativ hochwertige Aktionsprodukte bei [datadirect einkaufen](http://datadirect.einkaufen). www.datadirect.de/aktion

Kommunikation

KEIN TEAM VON SCHLECHTEN ELTERN

Die datadirect hat vor 10 Monaten begonnen, Pressemitteilungen systemgesteuert über neueste Kommunikationstechnologien etablieren zu lassen.

Eine Entscheidung, die zuerst einmal ein grundsätzlich psychologisches Verhalten offenbart. Wer vor die Tür geht, muss sie vorher öffnen und bereit sein.

Nun ist das datadirect-Team kein Team von schlechten Eltern. Sie sind Extremsportler, Langläufer, Fußballer, eine Mitarbeiterin arbeitet ehrenamtlich im Rettungsdienst und alle zusammen sind sie hochmotivierte Fachleute. Jeder auf seinem Gebiet.

Man könnte den Eindruck gewinnen, dass die Gipfel nicht hoch genug sein sollen. Doch ein flüchtiger Betrachter irrt, denn an dieser Stelle aufgestiegen ziehen die gipfelverschleiernenden Wolken dahin.

Authentisches tritt zu Tage. Es ist zu sehen, wer wo angekommen ist. Eine Position ist erklütert, die mit einer weit überschaubaren Sicht auf Gegebenheiten einnehmbar war. So „ohne weiteres“ funktioniert nur halb. Oder gar nicht.

Und der Spruch „Wenn man auf dem Gipfel ist, hat man erst die Hälfte geschafft“ liest sich auch nicht wie Zurücklehnen und Genießen. Der Abstieg gehört zum Aufstieg. In diesem Fall.

Eine mehr als willkommene Grundhaltung, pro aktiv den Entwicklungen eine Winzigkeit voraus sein und mit Verantwortung und Berufung das Fach, das Geschäft und die Partner fördern zu wollen.

Und so kommuniziert sich die datadirect in die Öffentlichkeit hinein. Nicht subjektiv. Objektiv. Weil sie so ist, wie sie ist. Um das zu erkennen, muss man kein alter Hase sein. Aber ein alter Hase, um anderen sagen zu können: „Mache es so wie sie. Führe eine authentische Unternehmens-Kommunikation. Über Leistung. Führe Fachpresse, Marketing und Vertrieb in- und nicht nacheinander.“

Eine solche Unternehmensphilosophie ist der

Fels in der Brandung, wenn es einmal anders ist als „normal“. Mir war am Beginn der Zusammenarbeit auch nicht ganz klar, wie ich zwischen Meldungen über Menschenrechtsverletzungen, internationalen Presseverstränkungen und Umweltzerstörungen die Meldungen der datadirect – Tochter optimal platziert bekomme.

Ob sich der wirtschaftliche und politische Rahmen, in den man sich hinein begibt, (immer) angebracht ist, die Arbeit der datadirect für deutsche Unternehmen in China zu (be-)schreiben oder die Fachmeldungen von einem „Seismographen“ bewacht nur dann indiziere, wenn es passt?

Die feinen Nadeln der Seismographen sind in Europa und Deutschland nicht minder empfindlich. Sie könnten mitunter auch Hierzulande die Blatthaftung bei der Aufzeichnung der ausschlagenden Kurven verlieren.

Es wäre fatal und tragisch, wenn Unternehmer sich von Nadeln stechen lassen, deren heftige Bewegungen analysiert grundsätzlich kausal sind und kausal bleiben. Marlies Dyk*

*Marlies Dyk ist Wirtschafts-Journalistin und führt eine unabhängige, inhabergeführte Agentur für Internationales Kommunikations- und Pressemanagement für mittelständische Unternehmen



Foto: Marlies Dyk

Datensicherung

UMFANGREICHE UND KOSTEN-EFFIZIENTE BACKUP-LÖSUNG

Die Appliance Backup Exec 3600 beherrscht Backups von virtuellen und physischen Systemen.

Symantec aktualisiert sein Appliance-Portfolio für Backup. Backup Exec 3600 liefert ein bis zu 100 Mal schnelleres Backup als traditionelle Ansätze und beherrscht zudem Disaster Recovery über verschiedene Plattformen hinweg. Sie läuft nun mit der aktuellsten Software-Version Backup Exec 2012.



Foto: Symantec

Unternehmen müssen ihre Informationen heute sowohl auf klassischen Servern als auch auf virtuellen Maschinen per Backup sichern. Bis zu sieben verschiedene Backup-Lösungen werden hierfür in Unternehmen eingesetzt, wodurch sich jegliche Aufrüstung dieser gemischten Infrastruktur schwierig gestaltet. Der Wildwuchs an Punktlösungen für Deduplizierung und Backup virtueller Maschinen drängt Administratoren zum Umdenken, wie das Analystenhaus Gartner in seiner Analyse „The Broken State of Backup“ feststellte. Die Appliances von Symantec bieten daher Backup aus einer Hand. Server, Speicher und Software sind hierbei integriert. Der Kunde wird davon befreit, die Interaktion zwischen den Backup-Systemen selbst herzustellen.

Anwender können die Appliance in weniger als 30 Minuten installieren und profitieren von einer besseren Performance. Backup Exec 3600 bietet Unternehmen jeder Größe ein Backup auf dem neuesten Stand der Technik.

Die wichtigsten Funktionen von Backup Exec 3600 im Überblick:

- Backup-Administration: Symantec verändert die Art und Weise, wie Backups verwaltet werden, indem die Backups um Systeme und Informationen herum übersichtlich organisiert werden. Backup Exec 3600 richtet sich speziell an KMU. Damit können kleine und mittelständische Unternehmen mühelos ausgeklügelte Backup-Richtlinien implementieren, ohne IT-Experten sein zu müssen.
- Symantec V-Ray: Die Funktion vereint auf einer Appliance virtuelle und physische Backups und ermöglicht Single-Pass-Backups von VMware, Hyper-V und dem physischen Host, auf dem sie ausgeführt werden. So lassen sich virtuelle Maschinen, Anwendungen, Datenbanken, Dateien, Ordner und sogar granulare Objekte binnen Sekunden wiederherstellen.
- Kostenfreie integrierte Disaster Recovery: Die integrierte Wiederherstellung beherrscht die Konvertierungen Backup-to-Virtual (B2V) und Physical-to-Virtual (P2V). Anwender können ein ausgefallenes System damit als VMware- oder Hyper-V-Guest wiederherstellen. Auf diese Funktion dürfen alle Kunden kostenlos zugreifen, die auf Backup Exec 2012 aufrüsten
- Tape-Out-Support: Für die langfristige Datensicherung unterstützt die Appliance Backup Exec 3600 nun auch Tape-Systeme.
- Cloud-Recovery-as-a-Service: Dieser Dienst bietet Anwendern die Möglichkeit, auf einen Cloud-Dienst zurückzugreifen – sowohl bei einer geplanten als auch ungeplanten System-Wiederherstellung von VMware-Umgebungen.
- Daten-Deduplizierung: Anwender können mehr Daten schützen, indem sie die Speicherlast um bis zu 90 Prozent senken. Die Backup-Leistung wird dank integrierter Deduplizierungs- und Archivierungstechnologien verbessert.

www.symantec.de

Software

INDIVIDUELLE PROGRAMMIERLÖSUNGEN MIT INTREXX SOFTWARE

datadirect arbeitet seit Jahren mit der Intranet-Software Intrexx und bietet hierfür auch individuelle Programmierleistungen für Kunden an.

Intrexx ist eine einfach zu bedienende Lösung zur Erstellung und Verwendung von web-basierenden Anwendungen. Diese Software unterstützt nicht nur Unternehmen, sondern auch Verwaltungen beim Aufbau und der Verwendung von Unternehmensportalen aller Art, wie z.B. Portale für Intranets, Extranets, sowie Kundenportale, mit genau aufeinander abgestimmten Werkzeugen.

Vorteile im Überblick:

- schnelle Erstellung von komplexen Intranet-/Extranet-Applikationen

- große Effizienz durch hohe Transparenz
- Übersicht über Prozesse im eigenen Unternehmen sowie auch vor Ort beim Kunden
- hohe Anpassungsfähigkeit an die einzelnen und individuellen Bedürfnisse des Unternehmens
- Diese spezielle Software ermöglicht:
 - direkte Anbindung von MS Exchange, um auf Mail, Kalender oder Aufgaben aus dem Outlook zugreifen zu können
 - Anbindung mobiler Geräte wie iPad, iPhone, Blackberry etc.
 - Daten können schnell und einfach auf mobilen Endgeräten zur Verfügung gestellt werden, um beispielsweise Außendienstmitarbeiter in alle Geschäftsprozesse, wie u.a. mit digitalen Arbeitsscheinen einzubinden, um so einen stabilen Informationsfluss im Unternehmen zu gewährleisten.

Beispiele einiger interessanter Applikationen:

- Investitions-Antrag
- Urlaubsantrag
- Ticketsystem
- Kundenverwaltung
- Dokumentenverwaltung
- Knowledgebase (Wissensdatenbank)
- Telefonnotizen

Sie haben Interesse an dieser Intranet-Software und möchten sich unverbindlich beraten lassen? Dann wenden Sie sich bitte an unser Vertriebsteam unter 0761-4702-333 oder per email: vertrieb@datadirect.de



Impressum

Herausgeber: datadirect GmbH
 Bötzing Str. 48, D-79111 Freiburg
 Fon: 0761 4702 0, Fax: 0761 4702 222
 Web: www.datadirect.de, E-Mail: info@datadirect.de

Redaktion: V.i.S.d.P.: Thomas Nieberle,
 Nicole Bratinic, datadirect GmbH,
 Marlies Dyk, DIRECTDYK
 Thomas Hirner, HIRNER PM

Satz und Layout: werbeagenturnieberle.de
 Fotos: Alle Rechte bei datadirect GmbH, wenn nicht gekennzeichnet.
 © datadirect GmbH, 09/2012