

NEWSflash

Das Kundenmagazin der Tech Data Österreich



TECHNOLOGY DAY

16. JUNI 2016

mehr auf Seite 7

TECH DATA NEWS:
Tech Data ist ein
„Great place to work“

TECH DATA NEWS:
Wussten Sie schon?
Beste Cut-off-Zeiten der Branche

HESTELLER NEWS:
Neues von Microsoft, Hewlett
Packard, Apple, Maverick u.v.m.

2.16 MAI - AUGUST 2016

EASYcontact

ZUM RAUSNEHMEN:
Der Mitarbeiter-Guide der Tech Data Österreich



Tech Data

1.-3. Preis

FRANZÖSISCHES WEINTRIO
Ein Glas Wein und ein Baguette stehen in Frankreich für Lebensqualität. Frankreichfans kommen hier nicht zu kurz: ein herrlicher Bordeaux, einer der besten Côtes-du-Rhône und ein fruchtiger Chablis!



Gewinnspiel

Lesen Sie den Newsflash ganz genau! Dann werden Ihnen unsere drei Fragen ganz bestimmt keine Probleme bereiten! Und mit etwas Glück gewinnen Sie einen von drei tollen Preisen.

Fragen beantworten und schöne Preise gewinnen!

- 1 | Wann findet der Tech Data Technology Day 2016 statt?
- 2 | Wer ist der Keynote Speaker am Tech Data Technology Day 2016?
- 3 | Wie heißt das EM-Tippspiel von Tech Data?

Antwort bis 15.08.2016 an: newsflash@techdata.at
Die Gewinner werden schriftlich verständigt und in der nächsten Newsflash-Ausgabe namentlich veröffentlicht.

Wir gratulieren den Gewinnern aus unserer letzten Ausgabe:
Gabriele Ranner, MAY Computer GmbH
Andreas Syrovatka, Syrovatka Andreas IT-Dienstleistungen
Ernst Gattermann, COMPUTERS & MORE

Top-Termin

16. Juni 2016
TECH DATA TECHNOLOGY DAY
lesen Sie mehr auf Seite 7



POWER & MOTION

Liebe Leserin, lieber Leser des NEWSflash!

Ich möchte mich Ihnen kurz vorstellen: Mein Name ist Markus Pesler, ich arbeite als Business Unit Manager für den Bereich Broadline bei der Tech Data Österreich. Darf ich Sie auf unsere Endjahrespromo aufmerksam machen?

Wir haben uns diesmal etwas wirklich Außergewöhnliches einfallen lassen: Mit „Power & Motion: Erwartet das Außergewöhnliche“ werden vom 3. Oktober bis zum 11. November 2016 erstmals mehr als 100 hochwertige Preise ausgespielt! Da zahlt sich eine Teilnahme wirklich aus! Vom X-Bow Racing-Wochenende zum Fischen oder Eisklettern, vom lustig-kulinarischen Opernevent zum rustikalen Hüttenabend - da ist für jeden Geschmack etwas dabei. Zusätzlich werden wir auch noch sehr spezielle „Boosts“ ins Spiel bringen, welche die Motivation zusätzlich anheizen werden. Mehr darf ich noch nicht verraten...

Der Weg zu all diesen Preisen ist denkbar einfach: Sie als Tech Data Partner qualifizieren sich über ein für den Promotionszeitraum definiertes Einstiegslevel bzw. mit dem Umsatz im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Gewinner sind diejenigen Teilnehmer mit dem höchsten Umsatzzuwachs über den Promotionszeitraum. Des Weiteren gewinnen auch jene Reseller, die den höchsten Umsatz im Incentivezeitraum erwirtschaftet haben. Alle Umsätze, die mit den an der Promotion beteiligten Herstellern getätigt werden, zählen in diesem Rennen doppelt.

Ich hoffe, dass die große Menge an wirklich hochwertigen Preisen, die hier ausgespielt wird, Ihr Interesse wecken kann. Machen Sie mit bei „Power & Motion“, und erwarten Sie (ganz dem Motto entsprechend) mit uns gemeinsam das Außergewöhnliche!

Viel Spaß mit dem neuen NEWSflash wünscht Ihnen

Markus Pesler
Business Unit Manager Broadline

IMPRESSUM UND OFFENLEGUNG gem. §§ 24, 25 für die Printausgabe des TECH DATA Magazins „Newsflash“:
Herausgeber, Verleger und für den Inhalt verantwortlich: Tech Data Österreich GmbH, Wienerbergstraße 41/F, 1120 Wien, www.techdata.at, Geschäftsführer: Dorothee Stolzenberg, Firmenbuchnummer: FN 61798f, Gerichtsstand: Handelsgericht Wien, UID: ATU 15113106, Unternehmensgegenstand: Dienstleistungen in der automatischen Datenverarbeitung und Informationstechnik gem. Par.103 Abs.1 lit.a Z.2 GewO.1973. Newsflash erscheint 4x im Jahr. Preisänderungen, Irrtümer & Druckfehler vorbehalten. Corporate Publishing: FELLNER-HAFERL Agentur für integrierte Kommunikation, www.fellner-haferl.at. Fotos: Hersteller, Tech Data, www.istockphotos.com, www.pixabay.com. Redaktion: Carina Reile, Matthias Knopf, Tech Data Österreich GmbH, Mag. (FH) Sigrud Fellner-Haferl, FELLNER-HAFERL Agentur für integrierte Kommunikation, Thomas Pilhatsch, MSc., thomas@pilhatsch.net. Druckerei: „agensketter!“ Druckerei GmbH, 3001 Mauerbach, Kreuzbrunn 19. Namentlich gekennzeichnete Beiträge und Gastkommentare müssen nicht mit der Meinung des Herausgebers übereinstimmen. Entgeltliche Einschaltungen werden mit „entgeltliche Einschaltung“ oder „bezahlte Anzeige“ gekennzeichnet. Blattlinie: Informationen zu den Angeboten von Tech Data

Inhalt

GEWINNSPIEL 02
TECH DATA NEWS 04
HERSTELLER NEWS 12

PERSONAL NEWS 04
Neues vom Tech Data-Team

WUSSTEN SIE SCHON? 04
Beste Cut-off-Zeiten der Branche

GET IN CONTACT 07
Tech Data Technology Day am 16. Uni 2016

MAVERICK IST GESTARTET 10
Gregor Waldhauser berichtet über seinen Job als Business Develop Manager Maverick

APPLE PRODUKTNEUHEITEN 12
iPad Pro und iPhone SE

STREAM ONE UPDATE 19
Noch mehr Funktionen und Angebote in unserem Cloud Solution Store



LENOVO PROMO 25
Kostenlose Softwarelizenz beim Kauf einer IBM® Storewize® V3700

WELCOME ON BOARD

Neue Mitarbeiter und neue Funktionen innerhalb der Tech Data. Da tut sich was!



Gregor Waldhauser

startete Anfang März im Team von Jörg Wachter als Business Development Manager Maverick. Mit seiner umfassenden Branchenkenntnis bringt er die besten Voraussetzungen für diese Tätigkeit mit.

Antonio Malina

ist seit Anfang März als Internal Account Manager Teil des Sales Teams rund um Birgit Führer. Seine im Telekommunikations-Bereich gesammelte Erfahrung, macht ihn zur tatkräftigen Unterstützung für sein Team.

Thomas Hirtl

ist auch seit Anfang März im Sales Team von Birgit Führer und wird nun dort seine weitreichenden Kenntnisse für die optimale Betreuung unserer Kunden einsetzen.

Werner Lenz

startete im April im Team von Gerhard Pähler-Amadi und folgt dort Thomas Hirtl nach. Werner war in den letzten Jahren bei T-Mobile tätig und bringt mit seinen dort erworbenen Kenntnissen das richtige Rüstzeug für diese Position mit.

Gavra Milosev

begann im März im Retail-Team von Martin Lusk als Sales Order Executive. Auch er bringt einiges an Erfahrung von T-Mobile mit und wird so unsere Retail-Kunden im Backoffice bestens betreuen.

Gerlinde Krainer-Steiger

übernahm ebenfalls im März zusätzlich zu den bereits bisher betreuten Bereichen Trainings und Fuhrpark die Assistenz der Geschäftsführung. Gerlinde ist bereits seit vielen Jahren bei Tech Data tätig und kann hier ihre langjährige Erfahrung voll einbringen.

Ausgezeichnete Stimmung am Wienerberg

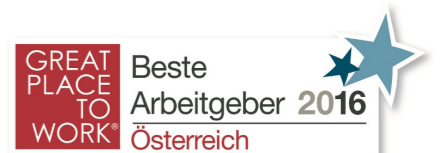
Das GPTW-Institut hat die besten Arbeitsplätze in Österreich untersucht und ausgezeichnet.

Great Place to Work® kürte jüngst „Österreichs Beste Arbeitgeber“: Die weltweit erfolgreichen Studien des Unternehmens bewerten Arbeitsplatzkultur an Hand eines umfangreichen Kriterienkataloges; auf der Basis einer anonymen Untersuchung können die befragten Mitarbeiter ihr Unternehmen qualifizieren. 2016 ist ein besonderes Jahr, denn so viele Unternehmen wie nie zuvor haben an der diesjährigen Benchmarkstudie teilgenommen. Die aktuelle Liste enthält erfolgreiche österreichische Unternehmen unterschiedlichster Größen und Branchen, die eine hervorragende Arbeitsplatzkultur aufweisen.

Im imperialen Rahmen des Palais Ferstel wurde die einzigartige Arbeitgeberauszeichnung präsentiert: „73 Betriebe nahmen an dieser Benchmarkstudie teil, die diesjährigen

Ergebnisse repräsentieren insgesamt 35.000 Mitarbeitende“, so die Great Place to Work® Geschäftsführerin Mag. Doris Palz. In der Kategorie MEDIUM (50-250 Mitarbeitende) erreichte Tech Data Österreich heuer den beachtlichen 15. Platz!

„Das Vertrauen aller Mitarbeiter ist ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg. Wir leben elementare Werte wie Vertrauen, Glaubwürdigkeit, Respekt aber auch Fairness, Stolz und Teamorientierung als Teil unserer Unternehmenskultur. Bei Tech Data Österreich verstehen wir das als Stärke des Unternehmens“, betont Sabine Habib, HR Manager bei Tech Data Österreich „Wenn wir Mitarbeiter der Tech Data so motiviert in den Tag gehen, können wir nicht nur die gemeinsamen Unternehmensziele erreichen, sondern auch sicherstellen, dass dieses Unternehmen weiterhin ein „Great Place to Work“ bleibt.“



WUSSTEN SIE SCHON ???

Beste Cut-Off-Zeiten der Branche

Bestellungen bis 18:00 Uhr werden am nächsten Tag geliefert!

Die Cut Off-Zeit beschreibt jenen Termin, bis zu dem man bei Tech Data noch bestellen kann, um sicher gehen zu können, dass man am kommenden Tag beliefert wird. Diese ultimative Bestell-Deadline hat Tech Data schon seit einigen Jahren bis 18 Uhr festgesetzt. Das erlaubt es dem Fachhandel, zu bestellen, während der Kunde im Geschäft ist und trotzdem einen Liefertermin von weniger als 24 Stunden zusagen zu können. Damit verfügt Tech Data Austria über die späteste Cut-Off-Zeit unter den Broadline Distributoren in Österreich.

AUSTRIAN CLOUD CONGRESS 2016

SAVE THE DATE

13. Oktober 2016

Nähere Infos auf www.acc-techdata.at



Azlan
Tech Data



New Kids on the Blog!

Tech Data ist im Bereich der internationalen Blogosphäre kein unbekanntes Unternehmen. Nun zieht Azlan Österreich nach und informiert die Kundenpartner der Tech Data mit aktuellen News in Blogform.

Um die Interaktivität im Kontakt zu den österreichischen ITK-Fachhändlern zu erhöhen, setzt TD Azlan in Zukunft auf das Medium „Blog“. Mit dieser Art Web-Tagebuch wird die Geschwindigkeit der Verbreitung von Neuigkeiten erheblich erhöht. Mit dem neuen „TD-Insight“ genannten Blog wird der Value Added Distributor Azlan seine News speziell in den Bereichen Server- und Storage-Systeme, Enterprise Software und Netzwerklösungen rasch verfügbar machen.

Und da gibt es viel zu verlaublichen, denn neben dem breiten Technologie-Portfolio führender Hersteller bietet Azlan eine Vielzahl von wertsteigernden Dienstleistungen wie Pre- und Postsales, Marketingservices und individuelle Finanzierungslösungen. Die Flexibilität und Leistungsfähigkeit in all diesen Bereichen haben zum internationalen und lokalen Ruf Azlans beigetragen.

Unternehmen wie APC, Autodesk, Axis, Cisco, DataCore, Dell, HP, HPE, IBM, LANCOM,

Lenovo, Meru, Microsemi, Microsoft, Oracle, SonicWALL, Veeam, Vision Solutions und VMware setzen auf Tech Datas Leistungen und die „Collection of Specialists“, zu der auch Azlan gehört.



„Mit dem neuen Blog wird zur Beschleunigung des Informationsflusses beigetragen. Wir kommen damit den Wünschen und Bedürfnissen unserer Kunden entgegen, die nach raschen und schnellen Informationen verlangen. Spontan und unkompliziert

werden daher in Zukunft die News von Azlan und andere interessante Neuigkeiten zeitnah und kontinuierlich veröffentlicht,“ so Carina Reile, Head of Channel Marketing bei Tech Data Österreich. „Damit erhöhen wir die Benutzerbindung, denn der Azlan-Blog wird einen gesunden Mix aus Produkt- und Ausbildungsthemen ebenso wie Technologie-, Recht- und Eventthemen beinhalten. So wird unser Azlan-Blog gleichermaßen als journalistisches und publizistisches Konzept, sowie als kommunikations- und vermarktungsstrategisches Werkzeug realisiert werden.“

Den Blog erreichen Sie unter www.tdinsight.at



Programm von Azlan

Bringen Sie Ihr Cisco-Trade-in-Programm auf Hochtouren

„Think different“ ist unsere Devise und stellen diesem Leitbild entsprechend Ihnen ein neues Programm vor. Sie erhalten durch dieses Gründe, um bei Ihren Kunden alte Hardware auf Neue attraktiv austauschen zu können.

Wir wissen alle, es gibt eine sehr große installierte Basis von alter Netzwerk-Infrastruktur die eigentlich Schritt für Schritt auf aktuellen technologischen Stand gebracht werden soll.

Um Ihnen diese Geschäftschancen einfacher zugänglich zu machen, haben wir unser neues und exklusives smartmigration Programm ins Leben gerufen. Dieses ist maßgeschneidert für eine kostenschonende unkomplizierte Technologie Migration sowohl von alten Cisco Komponenten als auch Mitbewerbs-Komponenten!

Sie erhalten:

- Attraktive Discounts von Azlan wenn Sie Ihre Endkunden-Installation auf die neuesten Cisco Technologien upgraden.
- Super Lösungs- & Produkt- Umsatz, außerdem können SIE mit zusätzlichen Cisco Services Ihre Endkundenbindung steigern, und noch profitabler werden.
- Wir setzen auf EINFACHHEIT daher erfordert unser smartmigration weder eine physische Retoure noch eine eigene CCW Deal Registrierung bei Cisco.
- Interessiert – nutzen SIE das AZLAN smartmigration Programm noch heute!

Nutzen Sie das AZLAN smartmigration Programm, um ihre KMU- und Mittelstandskunden durch Ihre ganz persönliche strategische Technologie Migrations-Kampagne zu adressieren.

Die attraktiven zusätzlichen Discounts, die Sie durch unser Programm erhalten, kompensieren Ihren Aufwand und erweitern Ihre Geschäftschancen.

Nähere Infos erhalten Sie hier:
www.azlan.com/smartmigration-de



Security everywhere with Cisco

Branchenweit sicherste Firewall der nächsten Generation



AZLAN erweitert als Value Add Dienstleistungs-Distributor laufend sein Services Portfolio für seine Partner kontinuierlich aus.

Es freut uns, Ihnen hiermit wieder ein neues Service vorzustellen: Ab sofort unterstützt das AZLAN Cisco Team Sie bei ihrer Security Strategie bei Ihrem Endkunden.

Mit der Teilnahme am AZLAN Threat Scan POV Programm können Sie bei Ihrem End-

kunden eine kostenlose 2-wöchige Security SCAN Teststellung anbieten, und das ohne jegliche Änderungen in dessen bestehenden Netzwerks. Innerhalb dieser zwei Wochen scannt eine Cisco ASA Security Appliance den kompletten Daten-Netzwerkverkehr auf aktuelle komplexe Security-Bedrohungen, durch den transparenten Monitoring Modus ist sichergestellt, dass diese nicht aktiv ins Endkunden-Netzwerk eingreift. Als Resultat entsteht ein umfangreicher detaillierter Se-

curity-Bericht mit den Monitoring-Erkenntnissen der Cisco ASA über die potenziellen Bedrohungen, die während der Teststellungs-Laufzeit identifiziert wurden.

Ihr Security Dienstleistungs-Mehrwert ist nun, dass Sie nach der Teststellung den erhaltenen Report gemeinsam mit Ihrem Endkunden auswerten – und Sie darauf basierend Ihre Security Beratung professionell starten können.

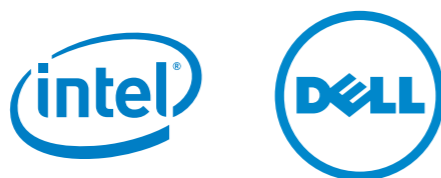
Natürlich bekommt der Endkunde auf diesem Weg auch gleich die beste Gelegenheit, transparent die Vorteile und state-of-the-Art Technologie einer Cisco ASA mit den FirePOWER Services kennenzulernen.

Wir haben Ihr Interesse an diesem neuen Service geweckt? Einfach jetzt starten:
www.azlan.com/threatscan-at



DELL PowerEdge VRTX

Büro-IT neu definiert!



Die konvergente Dell PowerEdge VRTX Lösung im Tower-Design verschafft Ihnen auch in Ihrem Büro die Funktion und Leistung eines konvergenten Rechenzentrums. Speziell für Umgebungen an Remote-Standorten und in kleineren Büros entwickelt, vereint VRTX Server, Massenspeicher, Netzwerkkomponenten und das Management in einem einzigen kompakten Gehäuse. Dank der von Fresh Air geprüften Konfigurationen können Sie auf besondere Kühltechnik verzichten und müssen sich auch dann keine Sorgen machen, wenn Sie die Klimaanlage nach Geschäftsschluss ausschalten.

Komponenten

Speziell für kleinere Büros und Niederlassungen entwickelt, aber trotzdem vielseitig genug, um auch in großen Rechenzentren genutzt zu werden, eignet sich Dell PowerEdge VRTX für zahlreiche Anwendungen – von Büro- und Geschäftsanwendungen bis hin zu Tier-1-Rechenlasten am Backend. Die Kapazität von Blade-Server und Massenspeicher kann an den Bedürfnissen des Unternehmens ausgerichtet und bei Bedarf problemlos erweitert werden.

Flexible Serverknotenkonfigurationen

Mit den diversen aktuell erhältlichen Dell PowerEdge Blade-Serveroptionen und der Unterstützung von Blade-Servern zukünftiger Generationen sind Sie heute und auch morgen optimal gerüstet.

Vielseitiger gemeinsam genutzter Massenspeicher

Alle vier Serverknoten haben Zugriff auf den gemeinsam genutzten internen Speicher, der mit niedriger Latenz punktet. Das macht die Plattform zur idealen Wahl für Virtualisierung und Cluster-Umgebungen.

Integrierter Netzwerkbetrieb

Entscheiden Sie sich für das interne 10-GbE- und 1-GbE-Switch-Modul mit VRTX und sparen Sie sich so Anschaffung, Anschluss und Betrieb eines externen Netzwerk-Switches. Wenn Sie zu Bereitstellungszwecken eine höhere Netzwerkeistung brauchen, können Sie auch ein optionales Pass-Through-Modul oder eine 10-GbE-Netzwerkkarte mit zwei oder vier Ports (auf jedem Serverknoten) verwenden.

Einfache und effiziente Verwaltung

Vereinfachen und beschleunigen Sie mit der funktionellen und einheitlichen Systemverwaltung PowerEdge VRTX die Administration und Steuerung von Systemen. Bereitstellung, Überwachung, Aktualisierung und Verwaltung erfolgen mithilfe einer zentralen Konsole für Server, Massenspeicher und Netzwerkkomponenten.

Brauchen Sie Hilfe bei Konfigurationen? Benötigen Sie Projektpreise für Ihr Angebot?

Wenden Sie sich an unser Dell Enterprise Team Gerhard Danielewicz oder Sven Kreuzer

Tel: 01/488 01 – 255 oder E-Mail: dell@techdata.at

Mehr Zeit für das Geschäft - mit Dell als Partner

Dell stellt das neue Partner Programm für registrierte Partner vor, die für den Kauf von Dell Produkten über die Distribution belohnt werden.

Das Loyalty Program for Registered Partners ist ein neues Treueprogramm von Dell, in dem teilnehmende Partner für den Kauf von ausgewählten Dell Produkten, Services, Software und Peripheriegeräten über einen Distributor belohnt werden.

Es handelt sich dabei um ein Programm auf Unternehmensebene mit eigenen Teilnahmebedingungen, die von einem Geschäftsführer unterzeichnet werden müssen. Die registrierten Partner sammeln während eines Quartals Punkte, die sie dann im folgenden Quartal

einlösen. Die Punkte können gegen Preisnachlässe beim nächsten Kauf von Dell Produkten über einen beliebigen Dell Distributor oder für Co-Marketing-Materialien eingesetzt werden.



Vorteile des Programms für T2-Reseller

Einfacher Registrierungsprozess

Einfacher Registrierungsprozess für das Dell PartnerDirect Programm und das Loyalty Program for Registered Resellers mit kostenloser D&B-Risikobewertung. Falls weitere Prüfungen notwendig sein sollten, gelten zusätzliche Gebühren. In diesem Fall können Sie entscheiden, ob Sie mit dem Prozess fortfahren oder ihn abbrechen möchten.

Chance auf höhere Margen

Incentives und Prämien im Loyalty Program for Registered Resellers

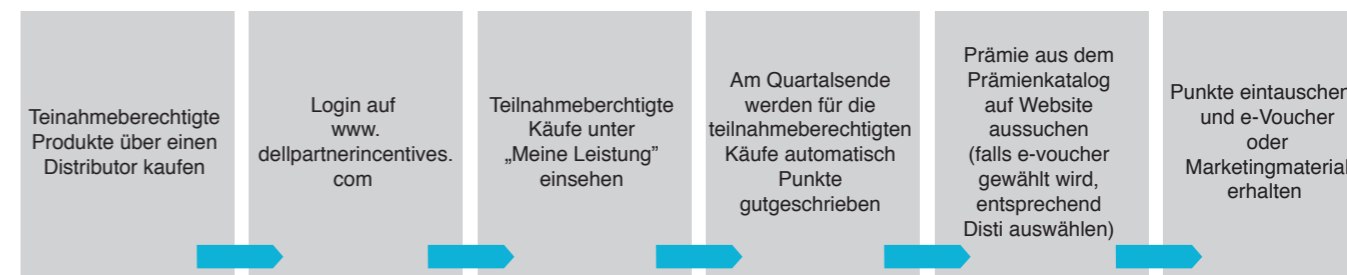
News über Dell

Neuigkeiten über die Dell Produkte und Lösungen direkt per E-Mail und über das PartnerDirect Portal

Zugriff auf Dell Marketing- und Verkaufstools

- Hochwertige kostenlose Online-Schulungen
- Marketing- und Verkaufstools
- Verkaufsfördernde Materialien wie Datenblätter, FAQ, Positionierungshilfen
- Co-Marketing-Materialien (E-Mail-Vorlagen, Marketing-Leitfäden, Inhalte für Social Media, Produktbilder)
- Vorkonfigurierte, beim Kunden einsatzbereite Lösungen für mehr Effizienz

Prozess Loyalty Program



Die Punkte gelten nach der Gutschrift bis Ende des Quartals und verfallen bei Nichteinlösung. Sie werden auf der Website und per Mail über die Punkte informiert, die bald verfallen.

*Das Loyaltyprogramm ist unabhängig vom Partner Advantage Programm und hat deshalb ein separates login. D.h. nehmen Sie an beiden Programmen teil, haben Sie zwei accounts.

! Die beste Gelegenheit mehr über das Loyalty Program zu erfahren, Dell und Tech Datas Dell Team persönlich kennen zu lernen, ist am Technology Day am 16.06. in Schönbrunn!

Unter den Teilnehmern zum Loyalty Programm Workshop (17:30 Uhr in Raum 2) wird ein Notebook von Dell verlost.





Maverick ist gestartet!

Wenn man den Begriff „Maverick“ in eine Suchmaschine eingibt, erhält man unzählige Einträge als Ergebnis, vom gepanzerten Fahrzeug über Plattenlabels, Sport-Maskottchen und Autotypen bis hin zu berühmten Anwälten und Hollywood-Filmen. Auch Flugzeugtypen heißen Maverick und natürlich, wer könnte das jemals vergessen, Tom Cruise in seiner Rolle als Top Gun Pilot der 80er Jahre.

Wenn man allerdings den Begriff Maverick als Adjektiv verwendet, kommen wir dem Kern der Sache schon näher, da bedeutet „maverick“ nämlich unorthodox, unangepasst, unkonventionell, individuell. Und das beschreibt unsere Abteilung absolut perfekt!

Ich habe einen großartigen Job. Business Development Manager für Maverick zu sein bedeutet, direkt zum Endkunden zu gehen. Das bedeutet auch, bei jedem Kunden einen neutralen Erstbesuch zu haben, denn weder Maverick noch Tech Data ist als Firmenname beim Großkunden bekannt. Keine Vorurteile, keine schlechten Erfahrungen, keine gedanklichen Assoziationen, die einer Geschäftsanbahnung im Weg stehen könnten – zweifelsohne ein Vorteil, den man als Consultant von Maverick beim Endkunden genießt. Es bedeutet weiters, ich kann beim Kunden auf der

Suche nach der für ihn perfekten Lösung aus einem viel breiteren Sortiment schöpfen, als dies ein Vertreter eines Herstellers machen kann. Somit kann ich neutral auftreten und dem Kunden letztendlich die Wahl der Produkte überlassen. Oftmals werde ich mit den Worten „Und was wollen Sie mir verkaufen?“ begrüßt, vor allem bei kalten Terminen, worauf ich ganz ungezwungen antworten kann „Ich will Ihnen gar nix verkaufen. Und, ich darf Ihnen gar nix verkaufen.“ Die Überraschung, die vielen Entscheidungsträgern an dieser Stelle im Gesicht steht, ist nachvollziehbar,

überrascht es doch auch den Händler- und Partnerkreis. Maverick verkauft nicht direkt, sondern ausschließlich über Handelspartner.

Warum macht Tech Data das denn überhaupt?

Endkundenbesuche, aber kein Direktverkauf? Ist das nicht ein Widerspruch? Nein, ganz und gar nicht. Mein Auftreten beim Kunden hat folgendes Ziel: Der Kunde soll Vertrauen zu mir aufbauen. Mehrere internationale Studien der letzten zehn Jahre haben

gezeigt, dass über ein Vertrauensverhältnis nachhaltig und mehr verkauft wird, die Push-Seller der 90er Jahre sind out, die „Gebrauchtwagenverkäufer“-Mentalität ist und war immer fehl am Platz. Beide garantieren vielleicht kurzfristige Umsätze, aber in Zeiten begrenzten Wachstums ist Nachhaltigkeit das Zauberwort.

Wie funktioniert das im Detail?

Maverick verbindet das Beziehungs-Dreieck Endkunde, Hersteller und Reseller. Die jeweiligen Ecken dieses Dreiecks sind variabel belegbar, somit kann die Vertrauensbasis zum Endkunden aufgrund einer absolut neutralen Haltung geschaffen werden. Möchte also ein Endkunde einen Markenwechsel vollziehen, aber bei seinem Handelspartner bleiben, dann geht das natürlich. Sollte ein Endkunde mal eine komplexere Lösung benötigen, die der bisherige Handelspartner nicht erfüllen kann, so bringt Maverick in Abstimmung mit dem bestehenden Partner einen Spezialisten an Bord. Und darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, mit Hilfe der vielzähligen Schulungen und Trainings des Reseller Education Programs den Handelspartner weiter auszubilden, sodass beim nächsten Projekt kein externer Spezialist mehr eingebunden werden muss. Wer weiß, vielleicht entwickelt er sich ja noch selbst zum Spezialisten, der dann in anderen Projekten unterstützend eingreifen kann. Koordiniert werden die Projekte gemeinsam mit Kunde, Reseller und Maverick. Das Schulungs- und Trainingsprogramm wurde in Kooperation mit denjenigen Herstellern erstellt, die den Kern des Maverick Produktportfolios bilden.

Was bedeutet das für den Reseller?

Der Reseller wird unterstützt, wenn er das möchte. Von der telefonischen Beratung und Preisanfrage per E-Mail für einige wenige Geräte, bis zum gemeinsamen Termin zum Großprojekt vor Ort beim Kunden mit einem Maverick Berater steht ihm alles zur Verfügung und zwar unentgeltlich. Zusätzlich gibt es Projektpreise seitens der Hersteller, die die Maverick Initiative unterstützen, und einen Demo-Pool an aktuellen Geräten, auf die Maverick bevorzugt zugreifen kann. Hat der Reseller mal keine Zeit zum Kunden zu fahren, um zuerst mal herauszufinden, was der wirklich braucht, kann er den Lead an Maverick abgeben. Selbstverständlich verhält sich Maverick absolut loyal – der Auftrag bleibt bei dem Partner, von dem er gekommen ist! Der Maverick Berater stellt auch die richtigen Fragen beim Kunden, z.B.: Muss es wirklich ein Projektor im Konferenzraum sein, oder doch lieber ein LFD?

Was bedeutet das für den Endkunden?

Der Endkunde hat den Vorteil, alles zu bekommen, das er zur Lösung seines Problems braucht oder sich zur Umsetzung seines Projektes wünscht. In der Regel passiert das mit dem vorhandenen Handelspartner und/oder der hauseigenen IT-Abteilung. Meine Erfahrung der letzten Jahre hat allerdings gezeigt, dass es vermehrt Bedarf an einer „zweiten Meinung“ gibt in den heutigen Unternehmen und Bildungseinrichtungen. Hier kommt wieder die Komplexität und enorme Auswahl an Produkten und Features ins Spiel, die den jeweiligen Entscheider dazu bringt, sich eine

weitere Meinung bzw. Beratung einzuholen. Der Kunde hat durch Maverick auch Zugriff aus Case Studies und Referenz Stories, die ihm seine Entscheidung erleichtern könnten.

Was bedeutet das für Maverick?

Wenn alles so läuft wie gerade beschrieben, dann bedeutet das erstens den Fortbestand von Maverick, eventuell sogar eine Erweiterung der Hersteller im Programm (wer möchte nicht Teil eines erfolgreichen Programms sein?), und eine Erweiterung an Mitarbeitern. Damit schafft Maverick neue Arbeitsplätze. Zweitens, je mehr interessante Projekte umgesetzt werden und Lösungen gefunden werden müssen, umso wichtiger wird es für Maverick, sich noch intensiver mit neuen Technologien und Innovationen zu beschäftigen. Und das ist, nach Erfolg und absoluter Kundenzufriedenheit, ein weiteres Ziel von Maverick – Maverick soll für Innovation stehen, soll für topaktuelle Technologie stehen, soll als erste Adresse für Neuheiten und Besonderheiten gelten. Maverick als die Go-To-Company.

Ich habe einen großartigen Job. Wir von Maverick haben einen großartigen Job. Und den würden wir gerne mit Ihnen machen.

Gregor Waldhauser
Business Development Manager
Maverick

Das Maverick-Team freut sich, Sie kennenzulernen!



Jörg Wachter

Business Unit Manager Maverick
+43 (1) 48801 - 288
+43 676 847774 342
joerg.wachter@techdata.com



Isabel Warendorf

Business Manager Maverick
+43 (1) 48801 - 277
isabel.warendorf@techdata.com



Gregor Waldhauser

Business Development Manager Maverick
+43 (1) 48801 - 536
+43 676 847774 332
gregor.waldhauser@tdmaverick.com



 Autorisierter Distributor



Verfolgen Sie die WM wo auch immer Sie wollen auf Ihrem iPad Pro oder iPhone SE

Bestellen Sie jetzt rechtzeitig zum WM-Start die Apple Neuheiten bei Tech Data!

iPad Pro – Der beste Computer ist vielleicht keiner.

Das iPad Pro ist mehr als die nächste Generation des iPad – es ist eine kompromisslose Vision für Computer in der modernen Welt. Mit nur einem Fingertipp gibt es Ihnen unglaubliche Leistung, die die meisten Laptops übertrifft. Und es macht selbst komplexe Aufgaben so natürlich wie Antippen, Wischen oder mit einem Stift schreiben. Das iPad Pro ist leistungsfähiger, vielseitiger und mobiler als alles vor ihm. Und vielleicht wirklich der beste Computer, den es gibt.

Retina Display – Fortschritt war nie so klar zu sehen. Und zu fühlen.

Das Display ist der Schlüssel zum iPad Erlebnis. Sie können darauf mit Multi-Touch interagieren und Inhalte in spektakulärer Detailgenauigkeit sehen. Also hat Apple das

brillanteste Retina Display entwickelt, das es je gab. Das neue 9,7“ iPad Pro hat Apples fortschrittlichstes Display – das hellste und reflexionsärmste der Welt.

4-Lautsprecher-Audio - Der Sound ist am besten, wenn Sie es drehen, wie Sie wollen.

Mit einem Hi-Fi-Lautsprecher in jeder Ecke erzeugt das iPad Pro ein sattes, breites und detailreiches Klangbild. Es legt automatisch die hohen Frequenzen auf die Lautsprecher, die gerade oben sind, egal wie Sie es halten. Ob Sie ein Spiel spielen oder einen Film ansehen, Sie werden fasziniert sein. Und Ihre Ohren auch.

A9X Chip – So schnell, wie viele Laptops gerne wären.

Der 64-Bit A9X Chip gibt dem iPad Pro die Leistung für Aufgaben, für die Sie früher Workstations oder Personalcomputer ge-

braucht haben. Ganz abgesehen von Aufgaben, bei denen Sie nie an einen normalen Computer denken würden. Und trotz seiner bahnbrechenden Performance ermöglicht die effiziente Architektur des A9X Chip eine Batterielaufzeit von bis zu 10 Stunden.

Apple Pencil für das iPad Pro – Vollkommen vertraut. Absolut revolutionär.

Sobald Sie ihn in die Hand nehmen, merken Sie, dass der Apple Pencil genau das macht, was Sie wollen. Er reagiert auf Neigung und Druck, so dass Sie viele unterschiedliche künstlerische Effekte zeichnen können. Und seine pixelgenaue Präzision gibt Ihnen völlig neue kreative Möglichkeiten.

iPhone SE – Ein großer Schritt für Klein.

Das iPhone SE ist das leistungsstärkste 4“ Smartphone, das es je gab. Apple hat mit einem beliebten Design angefangen und es von Grund auf neu entwickelt. Der A9 Chip ist der gleiche fortschrittliche Chip wie im iPhone 6s. Mit der 12 Megapixel Kamera nehmen Sie fantastische Fotos und 4K Videos auf. Und Live Photos machen Ihre Bilder lebendig. Das Ergebnis ist ein iPhone, das klein aussieht. Aber Großes leistet.

Design – Beliebt wie immer. Aus vielen neuen Gründen.

Das iPhone SE hat ein unglaublich beliebtes Design noch verbessert. Das leichte und kompakte Telefon ist aus pergestrahltem Aluminium mit satiniertem Finish und passt genau richtig in Ihre Hand. Auf dem brillanten 4“ Retina Display sieht alles lebendig und gestochen scharf aus. Und die matten, abgeschragten Kanten und das farblich passende Logo aus Edelstahl machen das Design perfekt.

Technologie – Das leistungsstärkste 4“ Telefon, das es je gegeben hat.

Im Inneren des iPhone SE arbeitet der gleiche fortschrittliche A9 Chip wie im iPhone 6s. Mit seiner 64-Bit Desktoparchitektur bringt Ihnen der A9 Chip eine spektakuläre Geschwindigkeit und Reaktionszeit. Und mit einer Grafikleistung wie bei Spielekonsolen werden Ihre Lieblingsspiele und Apps noch brillanter und faszinierender – ein leistungsstarker Chip für maximale Performance.

Kamera – Alle Kameras, die Sie brauchen. In einer.

Mit der 12 Megapixel iSight Kamera machen Sie genauso scharfe und detaillierte Fotos wie mit dem iPhone 6s. Und Sie können brillante 4K Videos aufnehmen, deren Auflösung bis zu 4x höher ist als bei 1080p HD Videos – und sie sogar bearbeiten.

Touch ID – Fortschrittliche Sicherheit. Mit nur einem Fingertipp.

Mit Touch ID entsperren Sie Ihr iPhone SE ganz einfach sicher. Denn schließlich ist Ihr Fingerabdruck das perfekte Passwort – er ist einzigartig und Sie haben ihn immer dabei.

Drahtlose Technologien – Schnelleres 4G LTE und WLAN.

Surfen Sie im Internet, laden Sie Apps und Spiele und streamen Sie Videos über

802.11ac WLAN und 4G LTE – mit noch höherer Geschwindigkeit als beim iPhone 5s. Und zusätzliche LTE Frequenzbänder machen das iPhone SE besser für weltweites Roaming. Und mit Bluetooth können Sie Ihre Apple Watch, externe Lautsprecher und andere Geräte verbinden.

iOS 9 – Hardware und Software. Füreinander gemacht.

Mit seiner benutzerfreundlichen Oberfläche, fantastischen Features und integrierter Sicherheit ist iOS 9 unser fortschrittlichstes mobiles Betriebssystem und die Basis für das iPhone SE. Es sieht großartig aus und es arbeitet auch so. Selbst die einfachsten Aufgaben machen noch mehr Spaß.

Ihr iPhone kommt mit einer Sammlung großartiger Apps.

Mit Nachrichten können Sie Textnachrichten inklusive Fotos, Videos, Links und mehr versenden. Musik gibt Ihnen schnellen Zugriff auf die gesamte Apple Music Mediathek und Ihre persönliche Sammlung. Mit FaceTime machen Sie Videoanrufe von Ihrem iPhone zu einem anderen iPhone, iPad oder Mac.

Und mit der gesprochenen Turn-by-Turn Navigation, Echtzeit-Verkehrsmeldungen und der nützlichen ÖPNV-Ansicht von Karten sind Sie immer auf dem richtigen Weg.

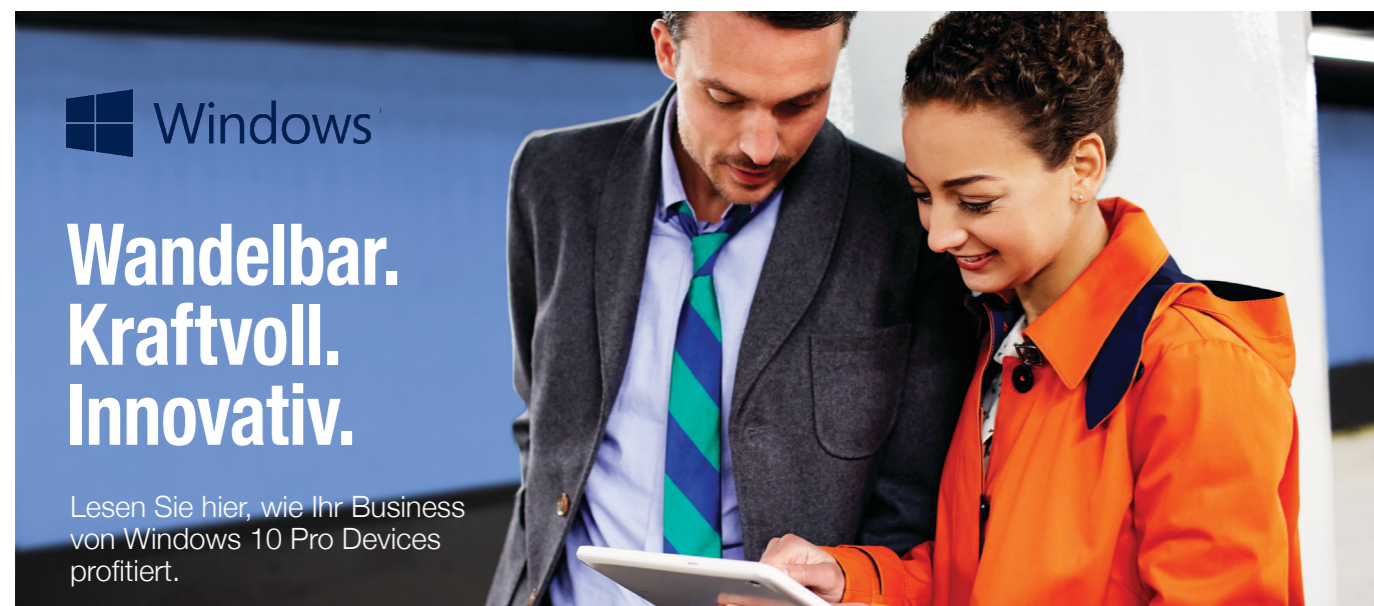
Siri ist Ihr persönlicher Assistent.

Es lässt Sie nur mit Ihrer Stimme Nachrichten senden, im Internet suchen, Infos zum ÖPNV abrufen und mehr. Siri durchsucht auch Ihre Fotomediathek, um genau das Foto oder Video zu finden, das Sie gerade suchen. Mit mehr als 1,5 Millionen Apps im App Store können Sie Ihr iPhone anpassen, bis es genau richtig für Sie ist. Egal, ob Sie in einer Kategorie stöbern oder nach etwas Bestimmtem suchen – mit nur einem Fingertipp können Sie neue Apps entdecken und laden.

Zubehör – Es sieht gut für Ihr iPhone aus.

Das Zubehör von Apple passt so gut zum iPhone, weil es zusammen mit ihm entwickelt wurde. Die Leder Cases bieten Schutz und sehen großartig aus. Und Lightning Docks machen das Laden ganz einfach.





Jedes Unternehmen kann mit den richtigen Menschen und den richtigen Tools sein volles Potenzial entfalten. Mit einem Windows 10 Pro Device haben Sie das richtige Werkzeug, um Großes zu vollbringen.

Vorteile von Windows 10 Pro Devices:

Innovative Windows 10 Pro Funktionen, mit denen man mehr erledigen kann

Neue Eingabemethoden ermöglichen natürliches und intuitives Interagieren – so zum Beispiel mit Sprachsteuerung, Stiftunterstützung und Touch-Eingabe.

Noch höherer Schutz vor modernen Sicherheitsrisiken

Ein neues Windows 10 Pro Device hat zahlreiche eingebaute Sicherheitsfunktionen, die das Risiko und den finanziellen Schaden minimieren.

Vereinfachtes Geräte-Management

Neue Windows 10 Pro Devices haben einen eingebauten mobilen Device-Management Client, der genau dies vereinfacht. Individualisierbare und automatische Updates stellen sicher, dass Ihre Geräte am neusten Stand der Technologie sind.

Eine große Vielfalt an Devices – je nach Anforderungen und Budget

Wählen Sie jetzt aus einem großen Portfolio an wandelbaren high-quality Devices mit Touch-Eingabe, Stift-Eingabe, Sprachunterstützung und mobilem Breitband. Von einem kleinen, schmalen 2-in-1 über robuste Tablets bis hin zu Konferenzraum-Displays mit Touchscreen.

Nur Windows 10 Pro Devices bieten:

- Eine breite Auswahl an Formfaktoren und Preislagen
- Ein konsistentes Nutzererlebnis über alle Geräteklassen hinweg
- Nahtlose Integration in Ihre bestehende Infrastruktur
- Sicherheit auf Unternehmensniveau für sensible Unternehmensdaten mit gerätebasierter Multifaktor-Authentifizierung zum Schutz vor Phishing-Attacken und Lücken in der Passwort-Datenbank
- Die größte Auswahl an USB- und kabellosem Zubehör

Welches Windows 10 Pro Device ist das Richtige?

Windows Tablets, Laptops, und Phones:

Kraftvolle Hardware, lebendige Displays und schlanke Formfaktoren bieten die beste mobile Produktivität

2-in-1 Devices:

Ultimative Flexibilität für all jene, die schnell zwischen Schreibtischarbeit und mobiler Tätigkeit wechseln müssen

All-in-One Devices (AiO):

Die großen, schönen Screens sind perfekt für Multitasking – lassen Sie sich mehrere Dokumente und Apps gleichzeitig anzeigen

Besuchen Sie www.techdata.at und finden Sie mehr über Windows 10 Pro Devices heraus.



Holen Sie sich noch vor dem 29. Juli 2016 ein kostenloses Upgrade auf Windows 10 Pro

Kaufen Sie ein neues Windows 8.1 Pro Device und holen Sie sich das kostenlose Upgrade auf Windows 10 Pro unter windows.com/windows10upgrade.

TD#	Hersteller #	Beschreibung	HEK
3728974	20EM000VGE	Lenovo ThinkPad Yoga 460 20EM	€ 1.912,87
3729142	20FQ0040GE	Lenovo ThinkPad X1 Yoga 20FQ	€ 1.095,05
3309586	90NB07N1-M00110	ASUSPRO ESSENTIAL P751JA-T2010G	€ 453,00
3646458	90NB07N1-M00920	ASUSPRO ESSENTIAL P751JA-T2022G	€ 501,00
3386881	90NB0811-M00470	ASUSPRO ESSENTIAL P751JF-T2007G	€ 552,00
3386882	90NB0811-M00480 6	ASUSPRO ESSENTIAL P751JF-T4039G	€ 633,00



Hardware für Profis



Seien Sie produktiv.
Surface Pro 4 ist der Turbo für Ihre tägliche Arbeit.

Seien Sie kreativ.
Surface Book erweckt Ihre Ideen zum Leben.

Mit der Vielseitigkeit und Leistung von Surface sind Ihrem Erfolg keine Grenzen gesetzt. Großartiges schaffen.

Technische Daten

Surface Pro 4 – Tablet und Laptop in einem.

PixelSense™-Display (12,3 Zoll) / 2.736 x 1.824 (267 ppi)
 Ab 766 Gramm
 128 GB, 256 GB, 512 GB¹
 4 GB, 8 GB oder 16 GB
 Bis zu 9 Stunden Videowiedergabe
 Windows Hello² Kamera für die Authentifizierung per Gesichtserkennung
 5-MP-Kamera vorn für HD-Videoaufnahmen in 1080p
 Rückwärtige 8-MP-Kamera mit Autofokus für 1080p-HD-Videoaufnahmen
 Verbinden mit externen Bildschirmen
 Unterstützt Notizerstellung und Zeichnen mit Surface-Stift
 Surface-Stift ist enthalten, Type Cover separat erhältlich

Surface Book – Der ultimative Laptop.

PixelSense™-Display (13,5 Zoll) / 3.000 x 2.000 (267 ppi)
 Ab 1.516 Gramm inklusive Tastatur
 128 GB, 256 GB oder 512 GB¹
 8 GB oder 16 GB
 Bis zu 12 Stunden Videowiedergabe
 Windows Hello² Kamera für die Authentifizierung per Gesichtserkennung
 5-MP-Kamera vorn für HD-Videoaufnahmen in 1080p
 Rückwärtige 8-MP-Kamera mit Autofokus für 1080p-HD-Videoaufnahmen
 Verbinden mit externen Bildschirmen
 Unterstützt Notizerstellung und Zeichnen mit Surface-Stift
 Surface-Stift und Tastatur sind enthalten

Surface Hub

Display/Grafik:
 55 Zoll, HD: Intel® HD Graphics 4600
 84 Zoll, 4K: NVIDIA Quadro K2200

Sensoren:
 Infrarot, Bildverarbeitung und Lichtsensoren

Prozessor:
 Intel® Core™ der 4. Generation
 Prozessorfamilie

Kameras:
 Zwei integrierte HD-Weitwinkelkameras



Freihandeingabe

Die reaktionsfähige und natürliche Freihandfunktion sorgt für eine ebenso flüssige Eingabe wie mit Stift und Papier.

Toucheingabe

Erweiterte Touchfunktionen erkennen präzise bis zu 100 Touchpunkte, sodass mehrere Personen gleichzeitig mit dem Bildschirm interagieren können.

Windows 10

Eine neue Oberfläche für Windows 10, die mit den Hauptfunktionen Freihand- und Toucheingabe speziell für die Verwendung durch Gruppen konzipiert ist. Zahlreiche Anwendungen können ohne Authentifizierung verwendet werden.

Office enthalten

Im Lieferumfang von Microsoft Surface Hub sind Microsoft Office-Apps wie Word, Excel und PowerPoint sowie OneNote Whiteboard und Skype for Business enthalten.

¹ Die Systemsoftware nimmt erheblichen Speicherplatz in Anspruch. Der verfügbare Speicher ist entsprechend kleiner. Weitere Informationen unter „Surface.com/Storage“. 1 GB = 1 Mrd. Bytes.
² Windows Hello erfordert spezielle Hardware, einschließlich Fingerabdruckleser, beleuchtete IR-Sensor oder andere biometrische Sensor.



SQL Server 2016

Ein Quantensprung in der Geschichte der Microsoft Daten-Plattform

SQL Server 2016: Höhere Performance, mehr Sicherheit

SQL Server 2016 bietet erhebliche Verbesserungen bei der Performance und mehr Sicherheit durch neue Verschlüsselungstechniken. Zu den Neuerungen gehören erweiterte In-Memory-Techniken, operative Echtzeitanalyse sowie Datenanalyse auf Basis der Programmiersprache „R“. Die neue Stretch-Database-Funktion erlaubt einen schnelleren Zugriff auf historische Daten. Mitte 2017 wird auch eine Linux-Variante von SQL Server 2016 zur Verfügung stehen.

Brandaktuelle Ankündigen zum neuen SQL Server vom 02.05.2016

Allgemeine Verfügbarkeit (General Availability, GA) für SQL Server 2016 ist am 01.06.2016. SQL Server bringt eingebaute Mission-Critical OLTP, High Performance In-Memory Data Warehousing, End-to-End Mobile BI, sowie In-Database Advanced Analytics, Security Features, um Daten im Stillstand und in Bewegung zu schützen, neue Hybrid Cloud-Szenarien und ist zudem die sicherste Datenbankplattform¹. Diese Funktionalitäten sind vollständig in SQL Server 2016 integriert. Außerdem bietet SQL Server Industrie-führende Total Costs of Ownership (TCO, Gesamtbetriebskosten). Die TCO von Oracle bspw. betragen mehr als das 10-fache der TCO von SQL Server 2016².

Neue SQL Server 2016 Performance Benchmarks

Kürzlich publizierte Lenovo einen neuen #1 TPC-H 30 TB Weltrekord, wobei SQL Server 2016 und Windows Server 2016 auf einem Lenovo System x3950 X6 verwendet wurden. Dieses Ergebnis, sowie andere aktuelle Benchmarks von Software und Hardware Partnern, bestätigen, dass SQL Server 2016

die schnellste In-Memory Datenbank für geschäftskritische Anwendungen ist.

SQL-Server 2016 erscheint in vier Editionen, die sich hinsichtlich ihres Funktionsumfangs sowie der Hardwareunterstützung unterscheiden: Enterprise, Standard, Express und Developer. Die Express Edition etwa lässt sich auf Systemen mit maximal 4 Rechenkernen, einem GB Speicher pro Instanz und insgesamt maximal 10 GB einsetzen. Bei der Standard Edition sind es 24 Kerne, 128 GB pro Instanz und 524 PB insgesamt. Bei der Enterprise Edition sind den Nutzern keine Limits gesetzt, die Developer Edition kommt ebenfalls ohne ein Limit aus, darf aber nur in Testumgebungen eingesetzt werden. Hier ein Feature-Überblick:

Hier die Features von SQL Server 2016 im Überblick:

- Integrierte In-Memory-Performance und die Analyse operativer Daten in Echtzeit
- Umfassende Sicherheitsfeatures wie die neue Always Encrypted-Technologie helfen beim Schutz der Daten, ob im Speicher oder während der Übertragung
- Verbesserung von Hochverfügbarkeit und Wiederherstellung durch AlwaysOn-Technologie
- Detailliertere Erkenntnisse aus Daten durch anspruchsvolle Analysen direkt in der Datenbank
- Darstellen umfassender Visualisierungen auf allen Endgeräten
- Neue Hybrid-Szenarien durch die neue Stretch-Datenbank-Technologie

Die wichtigsten Neuerungen

SQL Server 2016 bietet nicht nur den branchenweit besten Preis, sondern ist auch bei Sicherheit und Leistung führend. Gartner

zeichnet Microsoft in seinem Magic Quadranten im Oktober 2015 als Branchenführer im Bereich operativer Datenbank-Management-Systeme aus.

Was ändert sich bzgl. Pricing und Lizenzierung?

Beim Pricing hat sich im Vergleich zu SQL Server 2014 nichts verändert. SQL Server Standard kann Per-Core und oder nach Server + CAL gekauft werden. SQL Server Enterprise Edition jedoch nur Per-Core. An den Pricing Modellen gibt es keine Veränderungen.

Welche Änderungen wird es geben?

Mit der Einführung von SQL Server 2016 wird es keine SQL Server BI Edition mehr geben. Kunden mit aktiver Software Assurance zum Zeitpunkt der General Availability von SQL Server 2016 werden zu SQL Server Enterprise Edition migriert. Enterprise Agreement Kunden bekommen ein einmaliges True-Up Recht, bei dem 1 BI Server SA zu 1 SQL Server EE SA (Kosten sind dieselben) migriert wird, das bei zusätzlichen 25% der zuvor vorhanden BI Server Lizenzen gedeckelt ist.

¹ Basierend auf der Studie des National Institute of Standards and Technology Comprehensive Vulnerability Database Update 10/2015 wurde SQL Server 6 Jahre in Folge als die am wenigsten anfällige Datenbank ausgezeichnet.

² Die TCO Kalkulation vergleicht ein typisches Hardware- und Software -Setup einer Datenbank mit OLTP und Data Warehouse Workloads für einen Server mit 2 Prozessoren mit jeweils 8 Cores per Oracle und SQL Server Preisliste.



StreamOne Mai-Update

Noch mehr Funktionen und Angebote in unserem Cloud Solution Store

StreamOne wurde erfolgreich aktualisiert und bittet jeden Partnern noch mehr Auswahl und Funktionen. Wir bedanken uns bei all denjenigen, die uns ihr Feedback geschickt haben. In den nächsten Zeilen informiert Tech Data Österreich GmbH woran unser Team in den letzten Wochen gearbeitet hat:

Delegierter Admin

Sehr oft werden Aktivierungsmails von den Endkunden ignoriert bzw. für Werbung gehalten und nicht gelesen. Aus diesem Grund haben wir die neue Funktion „Delegierter Admin“ hinzugefügt. Ab sofort hat jeder Partner die Auswahl wer die Aktivierung sowie die Zugangsdaten bekommt. Man erspart sich dadurch unnötige Kommunikation, Verwirrung und verschwendet keine Zeit mehr.

Microsoft Add-Ons – ab sofort verfügbar

Wenn der Partner bestimmte Produkte für den Endnutzer ausgewählt hat, bittet StreamOne automatisch die dazu passenden Zusatzprodukte. Was kann man zu einer E1 Lizenz buchen oder welche Produkte kann man mit Business Premium kombinieren – alle Antworten ab sofort in unserem Cloud Solution Store.

Produktseite - Neues Design

Alljene, die regelmäßig über Stream One bestellen, haben das neue Design schon gesehen – zusätzliche Suchfelder genau wie Informationsfester sorgen für einen noch schnelleren Bestellprozess, sowie Vergleich zwischen den unterschiedlichen Microsoft O365 Produkte.



BitTitan – Cloud Enablement Services

Tech Data ist der exklusive Distributor von BitTitan Produkten



Gehen Sie in die Cloud und meistern Sie dies unterstützt von Tech Data

Unsere neuen CSP Funktionen machen das Bestellen noch schneller und einfacher

– europaweit. Kombinieren Sie Ihre Office 365-Projekte mit UserActivation, MigrationWiz oder DeploymentPro, um die gesamte Migration und den Onboarding Prozess zu automatisieren. Verschieben Sie Postfächer, öffentliche Ordner, Dokumente, PSTs, Archive und mehr über BitTitan. Mit diesen Tools können Sie einfach und unkompliziert On-Premise Lösungen in die beste Cloud-Infrastruktur (Microsoft Azure) integrieren.

Aktuelle Aktion – Bis zu € 200,- für neue CSP Partner (Stichtag 10.06.2016)

„Vergessen Sie die erste Rechnung“ geht in die nächste Runde.

Tech Data übernimmt die erste Rechnung jeder Microsoft CSP Bestellung platziert in unserem Cloud Solution Store „StreamOne“ bis 10. Juni 2016 – unabhängig davon, ob Sie heute Exchange Online, morgen Business Premium und übermorgen Enterprise E3 bestellen – jede Bestellung zählt. Dadurch sind Sie flexibler in der Preisgestaltung und können ohne Druck ausstehende Verträge oder Advisory/Open – Übernahmen abschließen.



Dimi Rogatchev

Wenn Sie Fragen oder Unterstützung brauchen, bitte einfach melden: cloud-business@techdata.at oder + 43 1 48801 315

Die Auszahlungssumme liegt pro Partner bei maximal € 200,- . Voraussetzung ist, dass das eligible Abonnement mindestens 5 Monate läuft. Die Auszahlung erhalten Sie via WKZ Gutschrift im sechsten Monat nach

Vertragsabschluss. Tech Data behält sich jederzeit das Recht vor, den Incentive mit einer Vorlaufzeit von 1 Woche zu modifizieren oder abzukündigen.

Produkt des Monats – Enterprise Mobility Suite (EMS)

Im EMS von Microsoft steckt nicht ein Produkt, sondern eine Mischung aus professionellen Produkten, die man in jedem Unternehmen einsetzen kann:

- Azure Active Directory
- Microsoft Intune
- Azure Rights Management
- Microsoft Advanced Threat Analytics
- Windows Server CAL

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Mitarbeiter mit ihren bevorzugten Apps und Geräten produktiv arbeiten können und dass Ihre Unternehmensdaten geschützt sind – mit den Enterprise Mobility-Lösungen von Microsoft.

Hier sind 5 Gründe, warum Sie EMS von Microsoft schätzen werden:

- Besserer Schutz für Office - Es ist die einzige Lösung, die für den Schutz Ihrer Microsoft Office-E-Mails, -Dateien und -Apps ausgelegt ist.
- Kosteneinsparung - Die Lösung ist um bis zu 50 % günstiger als der Kauf von eigenständigen Lösungen anderer Anbieter.
- Problemloser Einsatz - Die Lösung ist einfach einzurichten, immer auf dem neuesten Stand und kann mit Ihrem lokalen Rechenzentrum integriert werden.
- Optimale Integration - Sicherheit hat bei uns oberste Priorität. Wir helfen Ihnen, Sicherheitsverstöße aufzudecken, bevor Schäden entstehen.
- Umfassender Schutz - Die Lösung sorgt für den Schutz von iOS, Android, Windows, Windows 10 und mehr als 2.500 beliebten SaaS-Apps.

Sprint to the finish – Cashback!

Cloud verkaufen und doppelt verdienen!



Als Microsoft-Reseller von Office 365 und CRM Online können Sie sich für die „SMB Sprint to the Finish“-Cashback-Angebote anmelden und Prämien auf Ihre Verkäufe verdienen.

einen Antrag zur Teilnahme am jeweiligen „SMB Sprint to the Finish“-Cashback-Angebot einsenden.

Wie bewerbe ich für „SMB Sprint to the Finish“ – Cashback?

Sie müssen sich bis zum 1. Juni 2016 im „SMB Sprint to the Finish“-Cashback-Portal registrieren (<https://www.microsoft.com/emea/mos/de-xa/SMBSprint.aspx>) und in die allgemeinen Geschäftsbedingungen des jeweiligen Angebots einwilligen (oder sich anmelden, wenn Sie bereits registriert sind) und eine Anfrage sowie alle erforderlichen Daten einreichen. Wenn Ihr Unternehmen bis zum 1. Juni 2016 über keine aktuelle Microsoft Partner Network-ID verfügt, ist es nicht berechtigt, an diesem Programm teilzunehmen. Wichtiger Hinweis: Überprüfen Sie, ob Sie alle Teilnahmebedingungen erfüllen, bevor Sie

Welche Office 365 Produkte sind im „Cashback“ Angebot inkludiert?

Im Cashback Angebot sind die folgenden OPEN und CSP Produkte inkludiert.

- Exchange Online - \$ 15,- / Seat
- Office 365 Business Essentials - \$ 15,- / Seat
- K1 - \$ 15,- / Seat
- E1/E2 - \$ 30,- / Seat
- Office 365 Business/ Business Professional/ ProPlus - \$ 30,- / Seat
- E3/ E4/ E5 - \$ 30,- / Seat

Wichtiger Hinweis: Die Auszahlung beginnt ab dem 4. Neukunden / Pro Neukunden müssen mind. 5 Seats gebucht werden.

CRM Online – Neue und bestehende Kunden
Das Microsoft® Incentive gilt auch für CRM Online Professional sowie als Add-On zu Office 365. Die Registrierung erfolgt im Cashback-Portal und pro CRM Seat werden \$ 120,- ausbezahlt. Im Cashback Angebot sind OPEN und CSP Lizenzquellen inkludiert. Wichtiger Hinweis: Pro Bestellung müssen mindestens 5 Seats aktiviert werden. Details finden Sie unter <https://www.microsoft.com/emea/mos/de-xa/SMBSprint.aspx>



Tech Data empfiehlt Microsoft® Software.
cloud-business@techdata.at | Tel: 01/488 01-315
www.techdata.at

AUTODESK.



LEISTUNGSSTARK. INDIVIDUELL. FLEXIBEL.

Schnelleres Konstruieren und Entwerfen mit AutoCAD LT. Und sparen Sie bis zu 50% mit diesen speziellen Wartungsangeboten.

Sparen Sie jetzt 50%

Verlängern Sie ihre Mietlizenz oder ihren Wartungsvertrag von AutoCAD LT, und erhalten Sie ein einjähriges Abonnement zum Vorzugspreis.

Als Abonnent erhalten Sie viele Vorteile, darunter niedrigere Einstiegskosten, Zugang zu den neuesten freigegebenen Autodesk Design und Creation Tools, technische Unterstützung, Cloud-Services, Verwaltungswerkzeuge und vieles mehr – alles zu einem besonders günstigen Preis.

Bedingungen:

- Angebot endet am 22. Juli 2016.
- Pro verlängerter Lizenz kann ein neues einjähriges Abonnement zum halben Preis erworben werden.

Sie benötigen ein neues Abonnement aus der Autodesk Produktfamilie?

Profitieren Sie von den Rabatten für neue mehrjährige Abonnements.

- 5% Rabatt auf ein 2-Jahres-Abonnement
- 10% Rabatt auf ein 3-Jahres-Abonnement

Bedingungen:

- Gilt für folgende Produkte: LT Family, AutoCAD Family, vertikale Produkte und Suiten.
- Gilt nicht für Subscription Renewal.

Sie haben Fragen zu den Autodesk-Promotions?

Das Datech-Team steht Ihnen gerne zur Verfügung:

- Tel.: 01 / 48801 – 157
- datech@techdata.at

DICOTA

Protect your world



Backpack E-Sports

Maximaler Schutz für high-end Gaming Equipment



www.dicota.com

Backpack Active

Sportlich attraktives Design, leichte Materialien und eine durchdachte Architektur



Verlängern Sie jetzt Ihren Wartungsvertrag und erhalten Sie

50%
auf ein neues
AutoCAD LT 2017

ZEITLICH BEGRENZTES ANGEBOT

AUTODESK®
AUTOCAD LT®
2017





Hewlett Packard Enterprise

HPE ProLiant Summer Academy (PLSA)

Größte IT-Veranstaltung Österreichs

Seit ihrem Gründungsjahr 1998 hat sich die HPE ProLiant Summer Academy (PLSA) zu einem Branchen-Benchmark entwickelt. Lassen Sie sich diesen Event auch dieses Jahr nicht entgehen und holen Sie sich topaktuelle Informationen direkt aus erster Hand. Mit einer Teilnehmeranzahl von weit über 1.000 Personen während der gesamten Veranstaltungsserie hat sich die HP ProLiant Summer Academy zur wahrscheinlich größten österreichischen IT-Veranstaltung entwickelt. Wie jedes Jahr erwarten Sie auch heuer sehr viele interessante Themen. Das Motto der ProLiant Summer Academy 2016 lautet "New Style of Business".

Einige Stichworte zu den Hauptthemen:

- Update zu HPE ProLiant Gen9 mit Xeon E5-2600v4 Prozessor-Facelift.
- Eine konvergente Infrastruktur vereint Data-Center-Komponenten zu einer Appliance, die sich einfach verwalten lässt. Software defined Storage am Beispiel Hyper Converged mit integrierter StoreVirtual, die ideale Lösung für Ihr SMB Umfeld.

- Ein flexibler Arbeitsplatz – so meistern Sie die Herausforderung von digitalen und mobilen Lösungen. Bring Your Own Device und Bring Your Own Apps bergen Sicherheitsrisiken. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihr Unternehmen darauf vorbereiten und wie Sie das Beste aus dem HPE Aruba Portfolio herausholen und ein Maximum an Leistung und Funktionalität erreichen.
- Big Data – innovative HPE Lösungen helfen Ihnen, bereits getätigte Investitionen in Speicherkapazität weiterhin optimal zu nutzen.
- Einen Zukunftsblick gibt es zum Thema Composable Infrastructure, die mit HPE Synergy schon heute zur Realität geworden ist.

Auch in Ihrer Nähe!

Sichern Sie sich rechtzeitig Ihren Platz in einem der HPE PLSA Workshops. Es mehr als 20 Termine in Wien, Linz, Salzburg, Graz, Innsbruck, Dornbirn und Klagenfurt abgehalten.

Die HP ProLiant Summer Academy beginnt am 06. Juni 2016 und endet am 28. September 2016.

Die Anmeldung zur HP ProLiant Summer Academy erfolgt online unter: <http://www.plsa.at>.



Sie benötigen eine eigene Registrierung auf dieser Seite. Ihre Benutzerkennung des HPE Partner Portals (HPE Passport) ist nicht nutzbar.



Engage & Grow

Das neue Incentive Programm von Hewlett Packard Enterprise

Hewlett Packard Enterprise Engage & Grow ist ein vollautomatisches Incentive Programm, das zur Motivation von Vertriebsteams von HPE Resellern mit HPE Business und Silber Partner Status entwickelt wurde. Registrieren Sie sich noch heute und verdienen Sie bares Geld mit dem Verkauf von HPE Produkten. Zusätzlich werden Trainings ebenfalls belohnt und somit der Aufbau von Produktwissen

- Auszahlung erfolgt auf Prepaid Kreditkarten
- Die Besteuerung wegen geldwerten Vorteils liegt im Verantwortungsbereich jedes einzelnen Empfängers

Falls Sie nähere Informationen zum Engage & Grow Programm benötigen und Informationen darüber erhalten, wie auch Sie davon profitieren können, kontaktieren Sie Dominic Sabaditsch noch heute.

Wie funktioniert das Programm?

- Durch den Verkauf von vordefinierten HPE Produkten sammelt der Vertriebsmitarbeiter/das Unternehmen Bonuspunkte
- Pro Bonuspunkt erhält der Reseller 1 Euro netto
- Online-Trainings und Downloads werden ebenfalls belohnt
- Wöchentliches Update der gesammelten Bonuspunkte
- Nach Ablauf eines Quartals stehen die Bonuspunkte zum Abruf bereit



Dominic Sabaditsch
Business Development Manager HPE
+43 676 847774 329
dominic.sabaditsch@techdata.at



Hewlett Packard Enterprise



Partner for Growth

IBM Systems

Das „Partner for Growth“ Programm bietet Ihnen einen integrierten Ansatz an die Produkt- und Lösungsangebote von IBM Systems und unterstützt Sie im Umgang mit Ihren Kunden.

Mehr als 90% der Top-Händler unter den IBM Business Partnern beteiligen sich bereits an unserem „Partner for Growth“ Programm. Lassen Sie sich das nicht entgehen!

Wir stellen Ihnen nützliche Erkenntnisse, Lösungen und Innovationen vor, die Ihren Erfolg und den Ihrer Kunden unterstützen.

- Monatliche Newsletter
- Lokale Neuigkeiten und Updates
- Aktives Social-Media-Netzwerk
- Spezielles Webportal

Vorteile:

- Jetzt teilnehmen! Es ist GRATIS
- Erhalten Sie stets topaktuell die neuesten Infos zu IBM Systems
- Werden Sie Mitglied einer der größten IBM Channel Communities
- Erhalten Sie Zugang zu IBM Systems Events in Ihrer Region
- Nehmen Sie teil an regelmäßigen Promos, Boni und Belohnungen
- Profitieren Sie von Marketing-materialien und gratis Werbeartikeln
- Entdecken Sie eine Fülle an Weiterbildungsmaterialien
- Erhalten Sie den Newsletter in der Sprache Ihrer Wahl



Scannen Sie den QR-Code

um ich zu registrieren oder senden Sie eine E-Mail mit Ihren Daten an support@IBMPartner4Growth.com

Neugierig geworden?

Kontaktieren Sie unser TD Azlan Lenovo / IBM Team unter 01/48801-888 bzw. per Mail unter ibm@techdata.at



Alexander Groß
Sales Executive Lenovo
Enterprise Systems
+43 676 847 774 381
alexander.groiss@techdata.com



Stephan Schmalhofer
Senior Product Sales Specialist
+43 676 847 774 371
stephan.schmalhofer@techdata.at

GRATIS Software-lizenz

Erwerben Sie eine IBM® Storwize® V3700 von Lenovo und erhalten Sie eine kostenlose Softwarelizenz.

Sie können zwischen den folgenden vier qualifizierten Produkten wählen.

Gültigkeit

Dieses Angebot ist gültig bis zum **30. Juni 2016.**

Das Angebot

Kostenlose Softwarelizenz beim Kauf einer IBM® Storwize® V3700



Schützen Sie Ihre Investition bei gleichzeitiger Reduktion Ihrer IT-Betriebskosten.

Die überragenden Leistungsmerkmale der in diesem Angebot enthaltenen vier Softwareoptionen steigern den Mehrwert Ihrer Speicherlösungen auf beeindruckende Weise. Folglich können Sie Ihre wachsenden Datenanforderungen bewältigen und sorgen für höhere Leistung und Effizienz bei niedrigeren Kosten.

Um für dieses Aktionsangebot berechtigt zu sein, muss die Konfiguration mindestens einen IBM Storwize V3700 Controller sowie mindestens 6 Festplatten umfassen.

Verpassen Sie nicht diese lukrative Gelegenheit, um Geld zu sparen und wenden Sie sich an das Lenovo / IBM Team der Tech Data Azlan Österreich

Softwarefunktion	Beschreibung
Turbo Performance	Steigert die maximale IOPS-Leistung des Systems um 50 % und den maximalen Durchsatz um 100%
Remote Mirroring ®	Ermöglicht eine synchrone oder asynchrone Datenreplikation zwischen beliebigen Produkten der Storwize Familie, um maximale Flexibilität und Backup-Effizienz zu gewährleisten
Easy Tier ®	Ermöglicht die automatische Migration häufig genutzter Daten auf den Flash-Speicher, um bei kalkulierbaren Kosten von einer höheren Leistung zu profitieren
FlashCopy ® Upgrade	Erstellt eine Kopie aktiver Daten, die zu Backup-oder Parallelverarbeitungszwecken genutzt werden können; Unterstützung von Backups für die Wiederherstellung beschädigter Daten



Scannen Sie den QR-Code und erfahren Sie alle wichtigen Details zur IBM® Storwize® Promo



Lenovo verlängert die Demo Konditionen zur S2200/S3200
50% Rabatt bis 30.6.2016*

Nur bei Lenovo erhalten Sie z.B. eine komplette S2200 Storage mit 4 x 600GB und 1gb iSCSI Anschluss um € 1.599,50 – Sichern Sie sich rasch Ihre Demo Konditionen!

*Demo Rabatt für 1 System - alle 6 Monate einlösbar



logitech

Logitech Produkte für Videokonferenzen

Auswahl der richtigen Lösungen für Ihr Unternehmen.

Der klassische Konferenzraum befindet sich im Wandel

Zu den hinter diesem Wandel stehenden Kräften zählen die zunehmende Mobilität der Arbeitskräfte, ein rasanter technologischer Fortschritt sowie der Wille, Zusammenarbeit und Produktivität zu forcieren und Kosten zu senken. Das Tempo, in dem sich die Veränderungen vollziehen, hat sich seit Einführung der ersten ConferenceCam im Jahr 2012 deutlich erhöht.

Auf den professionellen Einsatz ausgelegte Technologie

Logitech bietet mit seinen ConferenceCams für den professionellen Einsatz hohe Flexibilität, einen günstigen Preis und viele weitere Vorteile. Jede Logitech ConferenceCam liefert dreißig 1080p-HD-Videobilder pro Sekunde und ermöglicht dadurch lebensechte

Full-HD-Videokonferenzen, sodass Sie Gesichtsausdrücke, nonverbale Signale und Bewegungen deutlich sehen können. Die Videoqualität wird durch ein Präzisionsobjektiv weiter verbessert. Dieses stellt den Schärfbereich automatisch auf Personen und Objekte im jeweiligen Blickfeld ein. Eine der wichtigsten Produkteigenschaften, in denen sich die ConferenceCam von den meisten Notebook-Kameras und Webcams unterscheidet, hat it dem Sichtfeld (FOM) zu tun. Die Logitech ConferenceCams bieten ein weitwinkeliges Sichtfeld, wodurch die Einbeziehung mehrerer, an deinem Konferenzisch verteilter Personen möglich ist. Die Kameras der Logitech ConferenceCams Reihe besitzen auch eine Schwenk-, Neige und Zoomfunktion. Flexiblere Möglichkeiten beim Bildausschnitt verbessern den natürlichen Eindruck und sorgen für ein besseres und produktiveres Konferenzserlebnis. Zu

jeder Logitech ConferenceCam gehört eine Full-Duplex-Freisprecheinrichtung, deren Klang sich hinter der herausragenden Videoqualität der ConferenceCam nicht verstecken muss. Akustische Echo- und Rauschunterdrückung optimiert den Klang so, dass Sie selbst geräuschvollen Arbeitsplätzen gut hören können und gehört werden.

Audioqualität sind Digital Signal Processing (DSP), das dank optimierter Abstimmung von Mikrofonen und Lautsprechern für realitätsnahe Sprachqualität sorgt, sowie Breitband-Audio für einen vollen Klang. Die Kombination hoher 1080p HD-Videoqualität und professioneller Klangqualität sorgen bei jeder Videokonferenz für ein verbessertes Benutzererlebnis, mehr Komfort und höhere Produktivität.

Logitech designt Produkte, die einen wichtigen Platz im digitalen Alltag ihrer Nutzer einnehmen. Seit über 30 Jahren verbinden Logitech-Produkte Menschen mit Hilfe von Musik, Videos und Computern. Logitech International, gegründet 1981, ist ein Schweizer Unternehmen und ist im SIX Swiss Exchange (LOGN) sowie im Nasdaq Global Select Market (LOGI) gelistet.



TECHNOLOGY DAY

16. JUNI 2016 Einlass ab 15 Uhr
Tagungszentrum Schönbrunn | Apothekestrakt | 1130 Wien

Maverick
TechData

TREFFEN SIE AUF DIE SPEZIALISTEN DER AV DISTRIBUTION:

ORT: RAUM 9

HIGH LIGHT

„Drink & Talk“ powered by LG
Die LG Bar versorgt Sie mit erfrischenden Getränken und den allerneuesten Highlights aus dem Portfolio



NEC
4K Display MultiSync®
X841UHD

iivama

SONY

4K Display FW-75XD8501
Laserprojektor VPL-FHZ65

Microsoft
Surface Hub

in Collaboration mit Datech

acer

VISION
installation-innovation



HP EliteBook Folio

Das flachste und leichteste Business

Notebook der Welt. Aller Zeiten.¹



Bemerkenswerte Eleganz, unglaubliche Stabilität

Diamantschliffkanten und ein gefrästes Aluminiumgehäuse erfüllen sogar die hohen Testanforderungen des Militärs.²



Dynamische Sicherheit

Umfassende Sicherheit dank HP Sure Start, dem branchenweit ersten selbstheilenden BIOS.



Für Zusammenarbeit entwickelt

Integrierte Tasten für Konferenzen und Audio von Bang & Olufsen ermöglichen eine problemlose Zusammenarbeit.

Windows 10. Für große Aufgaben.



www.techdata.at

Nicht alle Funktionen stehen in allen Editionen oder Versionen von Windows zur Verfügung. Das System erfordert möglicherweise aktualisierte und/oder separat erworbene Hardware, Treiber, Software oder BIOS-Updates, damit die Funktionen von Windows voll genutzt werden können. Windows 10 wird automatisch aktualisiert. Diese Funktion ist immer aktiviert. Es können Gebühren für den Internetdienstanbieter anfallen. Möglicherweise kommen mit der Zeit für Updates zusätzliche Anforderungen zum Tragen. Siehe <http://www.microsoft.com>.

¹ Basierend auf von HP intern durchgeführten Analysen zu Business Notebooks mit einem Jahresumsatz von mehr als einer Million Einheiten (Stand 4. Januar 2016) mit den vorinstallierten Funktionen für Verschlüsselung, Authentifizierung, Malware-Schutz und Schutz auf BIOS-Ebene, erfolgreich getestet nach MIL-STD-810G, mit optionaler Docking-Station. ² MIL-STD-810G Test ausstehend. Es ist nicht Zweck der Tests, die Eignung für Vertragsanforderungen des US-Verteidigungsministeriums oder den militärischen Einsatz zu demonstrieren. Die Testergebnisse sind keine Garantie für die künftige Leistung unter diesen Testbedingungen. Zur Abdeckung von unter MIL-STD Testbedingungen entstandenen Schäden oder jeglichen unbeabsichtigten Schäden ist der Erwerb eines optional erhältlichen HP Accidental Damage Protection Care Packs erforderlich.

Für einige Funktionen, einschließlich der sprachgestützten Cortana-Software, Farbauftrag und Continuum ist eine leistungsstärkere Hardware erforderlich. Weitere Informationen unter microsoft.com/enus/windows/features. Bildschirmdarstellungen simuliert. Änderungen vorbehalten. Windows Store Apps separat erhältlich. Die Verfügbarkeit der Apps und die damit verbundene Benutzererfahrung können je nach Land abweichen. Microsoft und Windows sind eingetragene Marken bzw. Marken der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.