ΤΕΥΧΟΣ 29 // 02.2015 // €1

tech Channel PARTNER

devolo
The Network Innovation

VERO
το Tablet για τις δικές σου ανάγκες

NA(S) το σύννεφο!
Η NETCONNECT AE, επίσημος διανομέας των WD και Synology στην Ελλάδα, διοργανώνει εκπαιδευτικά σεμινάρια σε θέματα εγκατάστασης και παραμετροποίησης των συσκευών NAS και των δύο εταιρειών. **Σελ. 12**

Εποχή Lenovo για το IBM x86 server business
Lenovo και IBM ολοκλήρωσαν επιτυχώς τη συναλλαγή για το x86 server business και στην Ελλάδα. **Σελ. 06**

oktabit

Αυλαία για τον Server 2003 – **ήρθε η ώρα για migration!**

Δεν θα ισχυριστούμε πως βρεθήκαμε προ εκπλήξεως – ο Windows Server 2003 βρίσκεται πλέον στον 11ο χρόνο του και η Microsoft αποφάσισε να σταματήσει παντελώς την υποστήριξή του. Το χρονικό του «προαναγγελθέντος θανάτου» έχει καθοριστεί για τις 14 Ιουλίου και όλοι θα πρέπει να δράσουν βάσει του δεδομένου αυτού. Και η δράση είναι μία και μοναδική: μετάβαση τώρα!
Σίγουρα δεν πρόκειται για απλή υπόθεση, καθώς σε 20 με 30 εκατομμύρια υπολογίζονται παγκοσμίως οι servers που βασίζονται ακόμα στον Server 2003. Για τις περισσότερες επιχειρήσεις, οι πιθανότητες είναι μεγάλες πως και άλλα προϊόντα software θα είναι εξίσου «γερασμένα», εκτός του λειτουργικού συστήματος. Αυτό το γεγονός όμως, καθιστά το migration πιο επιτακτικό, μιας και τα προβλήματα ασφαλείας που θα προκύψουν μετά το EoS θα είναι πολλαπλά. Κάθε νέα εποχή, βέβαια, αποτελεί μια πρόκληση, καθώς είναι πολλά τα προβλήματα που πρέπει να επιλυθούν και η έννοια του migration συχνά φοβίζει τους πελάτες. Η μετάβαση, αποτελεί μια πρόκληση για το κανάλι συνεργατών, το οποίο οφείλει να δραστηριοποιηθεί σε ένα χώρο που είναι ενεργός προσφέροντας στις επιχειρήσεις την απαραίτητη τεχνογνωσία, εξειδίκευση και εμπειρία, επιλύοντας προβλήματα συμβατότητας και διασφαλίζοντας την ομαλή λειτουργία τους. **Σελ.16**

ΕΛΤΑ Hellenic Post
PRESS POST X+7 PRESS POST
ΠΛΗΡΩΜΕΝΟ ΤΕΛΟΣ
Ταχ. Γραφείο ΗΛΙΟΥΠΟΛΗ
Αριθμός Άδειας 01-0023

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ TECH CHANNEL PARTNER
SOCIAL HANDLERS, 01-0023
ΚΗΦΙΣΙΑΣ 105Α, 11523, ΑΘΗΝΑ
210-6980061

Συνεργασία Intertech – Ricoh
Με στόχο την πρωτιά στην κατηγορία των A3 MFPs στην ελληνική αγορά, Intertech και Ricoh ανακοίνωσαν τη συνεργασία τους στον τομέα των λύσεων και υπηρεσιών εκτύπωσης που προσφέρει η ιαπωνική εταιρεία. Όπως τόνισε ο Δημήτρης Πολιτόπουλος, διευθύνων σύμβουλος της Intertech, οι δύο πλευρές έχουν ως στόχο να κατακτήσουν το 20% της ελληνικής αγοράς στα A3 MFPs, ποσοστό που είναι και το μέσο μερίδιο αγοράς της Ricoh στην Ευρώπη. **Σελ. 09**

Η Lenovo® συνιστά Windows.

lenovo® FOR THOSE WHO DO.™

ΣΧΕΔΙΑΣΜΕΝΑ ΓΙΑ ΑΥΤΟΥΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΣΥΜΒΙΒΑΖΟΝΤΑΙ ΠΟΤΕ.

Ταχύτητα, υψηλή απόδοση, χαμηλή κατανάλωση ενέργειας και επιλογές form factor.
Οι επιτραπέζιοι υπολογιστές ThinkCentre® έχουν όλα όσα χρειάζονται οι απαιτητικοί επαγγελματίες.

THINKCENTRE
E73 MICROTOWER

THINKCENTRE
E73 SFF

Τα Lenovo® ThinkCentre® E73 συνδυάζουν υψηλή απόδοση, χάρη στους επεξεργαστές Intel® Core™ 4ης γενιάς, με κομψό σχεδιασμό.
Με τη λειτουργία BIOS SMART USB Protection, δίνεται η δυνατότητα ενεργοποίησης/απενεργοποίησης της πρόσβασης αποθηκευτικών μέσων σε κάθε μεμονωμένη θύρα USB, χωρίς να επηρεάζεται η δυνατότητα σύνδεσης περιφερειακών συσκευών, όπως πληκτρολόγιο και ποντίκι, για αυξημένη ασφάλεια.
Παράλληλα, αποτελούν οικονομική επιλογή σε επίπεδο κατανάλωσης ενέργειας καθώς είναι πιστοποιημένα σύμφωνα με τα πρότυπα EPEAT® Gold και ENERGY STAR 6.0.

Διαθέσιμα με 5 χρόνια Εγγύηση On Site

Για περισσότερες πληροφορίες και αγορά επικοινωνήστε με τους εξουσιοδοτημένους διανομείς της Lenovo:
Info Quest Technologies, τηλ. 211-999 4000 / OKTABIT A.E. τηλ. 211-8888000 / WestNet Distribution, τηλ. 211-300 2150

Η Lenovo διατηρεί το δικαίωμα να διαφοροποιήσει ανά πάσα στιγμή, δίχως ειδοποίηση, προσφορές προϊόντων και χαρακτηριστικά. Η Lenovo δεν ευθύνεται για φωτογραφικά και τυπογραφικά σφάλματα. Οι διαφημιζόμενες προσφορές δεν έχουν δεσμευτικό χαρακτήρα. Εμπορικά σήματα: Lenovo, το λογότυπο της Lenovo, For Those Who Do, ThinkPad, ThinkPlus, TrackPoint, ThinkVantage and Active Protection System είναι εμπορικά σήματα ή καταχωρημένα εμπορικά σήματα της Lenovo. Intel, Intel Inside, Intel Core και Core Inside είναι εμπορικά σήματα της Intel Corporation στις Η.Π.Α. ή / και σε άλλες χώρες. Microsoft και Windows είναι καταχωρημένα σήματα της Microsoft Corporation στις ΗΠΑ ή / και σε άλλες χώρες. Άλλες επωνυμίες εταιρειών, προϊόντων ή υπηρεσιών ενδεχομένως να είναι εμπορικά σήματα ή σήματα υπηρεσιών τρίτων ©2015 Lenovo. Με την επιφύλαξη κάθε δικαιώματος.

editorial

Marketing και κανάλι: **Καιρός να γνωριστούν!**

ΑΝΤΩΝΗΣ ΡΟΥΣΕΛΙΩΤΑΚΗΣ
antony@socialhandlers.com

Συγχωρέστε μου τον ελαφρώς «προβοκατόρικο» τίτλο, αλλά ειλικρινά δεν ξέρω πως αλλιώς θα πρέπει να εκφραστώ ώστε να τραβήξω την προσοχή σας σε ένα θέμα που θα έπρεπε να έχει «λυθεί» εδώ και χρόνια. Ποιο; Μα την ενασχόληση (και μάλιστα έντονη) του καναλιού με το marketing. Πώς αλλιώς θα βρεθούν άραγε νέοι πελάτες;

Όπως ίσως γνωρίζετε, σε λίγους μήνες, και συγκεκριμένα στις 15 Ιουλίου, η υποστήριξη της Microsoft για τον Windows Server 2003, θα... πάψει να υφίσταται. Αυτό φυσικά μεταφράζεται σε έναν σωρό κινδύνους για την IT υποδομή αλλά και σε μία μοναδική ευκαιρία για το κανάλι.
Ευκαιρία σε επίπεδο συντήρησης και υπηρεσιών (μιλάμε για πολύ consulting), ευκαιρία σε επίπεδο ασφάλειας προφανώς, ευκαιρία σε επίπεδο backup 'n' recovery, ευκαιρία σε επίπεδο virtualization, ευκαιρία σε επίπεδο licensing αλλά και ευκαιρία σε επίπεδο hardware.
Με έναν πρόχειρο υπολογισμό της HP, αυτή η ευκαιρία είναι ούτε λίγο, ούτε πολύ, γύρω στα 10 δις, ποσό που μέσα του «κρύβει» μεταξύ άλλων και κάπου 22 εκατομμύρια άδειες Windows Server 2003 που θα πρέπει να αναβαθμιστούν.

Όλα αυτά καλά θα πείτε, αλλά με τον τίτλο, τι σχέση έχουν; Να σας πω... Μιλάω για μία ευκαιρία 10 δις δολαρίων, και μέχρι εχθές, γνώριζα μόλις 2 συνεργάτες που την είχαν μετατρέψει σε καμπάνια marketing, προσπαθώντας να προσεγγίσουν ένα νέο κοινό, και όχι μόνο το υπάρχον πελατολόγιό τους.
Για την ακρίβεια, δουλεύοντας με μία σειρά κατασκευαστών επί του θέματος και μετά από αρκετές συζητήσεις με τους συνεργάτες τους, αντιλήφθηκα πως οι τελευταίοι είτε αγνοούσαν το όλο ζήτημα (λιγότερο συχνά), είτε το γνώριζαν και απλά δεν του έδιναν κάποια σημασία.

Το ενδιαφέρον όμως, είναι το «γιατί» δεν του έδιναν σημασία. Και ξέρετε ποιο είναι το γιατί; Μα το γεγονός ότι δεν διέθεταν καν τμήμα marketing, ή αυτό που διέθεταν ήταν επιφορτισμένο με ένα σωρό άλλες θεάρεστες εργασίες, όπως το να διορθώνει δελτία Τύπου, να τυπώνει εταιρικές κάρτες, να ανεβάζει ένα νέο λογότυπο στο Web site κ.λπ.
Αυτή είναι μία προσέγγιση που έχει εγκαταλειφθεί εδώ και αρκετά χρόνια στο εξωτερικό. Το marketing, ακόμη και αν είναι περιορισμένων πόρων, πάει χέρι-χέρι με το business development, και οι channel partners σε χώρες όπως η Αγγλία και η Γερμανία, το χρησιμοποιούν ως ένα εργαλείο διεύρυνσης πωλήσεων, ακριβώς όπως το κάνουν οι απανταχού κατασκευαστές.
Συμφωνώ και κατανοώ ότι ο πρώτος που θα πρέπει να δώσει σημασία στο demand generation, είναι οι κατασκευαστές, αλλά αυτό απλά δεν φτάνει! Πρέπει εσείς, οι ίδιοι, με τα δικά σας χέρια και με τη δική σας υπογραφή, να βάλετε το στίγμα σας στην αγορά. Εσείς οι ίδιοι θα πρέπει να ενημερώσετε τους πελάτες σας για το τέλος του Windows Server 2003 ή οτιδήποτε άλλο προκύψει, θέτοντας τον εαυτό σας στην πρώτη γραμμή σκέψης του πελάτη σας, δυνητικού ή υπάρχοντος.

Αν και είναι προφανές ότι μία τέτοια στρατηγική είναι απαραίτητη, δεν μπορώ παρά να επισημάνω ότι αφενός μπορείτε να έχετε όση βοήθεια θέλετε από τους κατασκευαστές (σε τεχνικό και εικαστικό επίπεδο αλλά και σε επίπεδο funding), αφετέρου ο ανταγωνισμός εντείνεται τόσο πολύ, που δεν έχει κανείς πλέον την πολυτέλεια, όσο μεγάλος κι αν είναι, να περιμένει τους πελάτες στην πόρτα του. Εάν ένας τρίτος βρεθεί στον πελάτη σας, τον ενημερώσει έγκαιρα και έγκυρα για τα μελλοντικά προβλήματα και κερδίσει την εμπιστοσύνη του, τότε θα είναι πλέον πολύ αργά. Αργά, γιατί όπως και εσείς, έτσι και οι πελάτες σας, αναζητούν πλέον έναν συνεργάτη που θα δρα προληπτικά και όχι κατασταλτικά. Έναν έμπιστο σύμβουλο που θα τους δείχνει αφενός τις κακοτοπιές, αφετέρου έξυπνες λύσεις που θα τους διαφοροποιήσουν, και μάλιστα πριν οι ίδιοι το ζητήσουν ή αντιληφθούν καν ότι το χρειάζονται.
Έχουμε μπει σε μία νέα εποχή, και το «μασάζ» του πελάτη δεν είναι απλά χρήσιμο. Είναι απαραίτητο. Και εκεί το marketing έχει τον πρώτο λόγο. Το μόνο που έχετε να κάνετε είναι να το οργανώσετε στοιχειωδώς, να το φέρετε σε ευθυγράμμιση με το εμπορικό τμήμα δίνοντάς του την αξία που απαιτείται (και όχι αφήνοντάς το σε διεκπεραιωτικούς ρόλους του τύπου «τυπώνω κούπες για ένα event το χρόνο»), και τέλος, να του αναθέσετε να εκμεταλλευτεί όλη τη βοήθεια που μπορεί να έχει από τους κατασκευαστές.

Και μην ξεχνάτε, πως και εμείς, εδώ είμαστε για να βοηθήσουμε! Τι κάνουμε άλλωστε τόσα χρόνια;

tech Channel PARTNER

Διευθυντής έκδοσης:
Νίκος Τηλιακός

Αρχισυνταξία:
Φώτης Καραμπεσίνης

Διεύθυνση διαφήμισης:
Νίκος Μπάστας

Ειδικοί συνεργάτες:
Γιώργος Μαρκατάτος,
Γιάννης Σύρρος,
Δημήτρης Μαλλάς,
Βασίλης Δρόλιας

Παραγωγή:
Γραφικές τέχνες Graphica

Εκδότης:
Αντώνης Ρουσελιωτάκης

Ιδιοκτησία:
Social Handlers

Το μηνιαίο έντυπο Tech Channel Partner (αρ. εντύπου 01-0023) κυκλοφορεί 11 μήνες το χρόνο από τη Social Handlers (Λ. Κηφισίας 105Α & Πανόρμου, 115 23, Αθήνα, Τηλ.: 210 6980 061, Fax. 211 7703929, email: info@socialhandlers.com) Copyright © 2012

Απαγορεύονται η αναδημοσίευση, η αναπαραγωγή και η μετάδοση όλου ή μέρους του περιοδικού χωρίς την έγγραφη άδεια του εκδότη.
Η άποψη των συντακτών δεν εκφράζει απαραίτητα και την επίσημη άποψη του περιοδικού.

social handlers

ΠΡΟΗΓΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΕΚΤΥΠΩΣΗΣ
Μάθετε περισσότερα στο www.samsung.com/gr/business

THE NEW BUSINESS EXPERIENCE
SAMSUNG.
PRINTING INNOVATION.
SAMSUNG

login

Ένα νέο σχήμα παραγωγικότητας

ΝΙΚΟΣ ΤΗΛΙΑΚΟΣ
nick@socialhandlers.com

Καθώς η Microsoft εργάζεται στη σημαντική ανανέωση της πλατφόρμας Windows Phone, ακολουθεί ταυτόχρονα και μια τελείως διαφορετική προσέγγιση, δημιουργώντας "πυρετωδώς" νέες κορυφαίες εφαρμογές, τόσο για Android όσο και iOS.

Ναι, καλά διαβάσατε, κάτι που μέχρι πριν από 18 μήνες θα ακουγόταν ως κακόγουστο ανέκδοτο αποτελεί πλέον την καθημερινότητα της εταιρείας, δείχνοντας ότι η εταιρεία σοβαρολογεί για την ενασχόλησή της με το mobility, έχοντας αλλάξει όμως ριζικά τον τρόπο με τον οποίο ορίζει το mobility, διευρύνοντας σημαντικά το reach της. Στόχος της εταιρείας είναι, πλέον, να βρίσκεται παντού, ανεξάρτητα εάν από κάτω βρίσκεται δική της πλατφόρμα ή όχι.

Η Microsoft έχει παρουσιάσει ήδη περισσότερες από 10 εφαρμογές για Android και iOS, ανάμεσα στις οποίες βέβαια ξεχωρίζει το Office για Android Tablets, το Outlook για iOS, αλλά και το Android, όπως και δυο lock screen για Android. Ειδικότερα το Outlook, το οποίο υπενθυμίζω ότι προέκυψε από την εξαγορά της Acompli, αποτελεί το δούρειο ίππο της εταιρείας στο μετασχηματισμό της σε πρώτη επιλογή λύσεων παραγωγικότητας (σε περιβάλλον mobility), ανεξαρτήτως πλατφόρμας. Η εφαρμογή που διέθετε εξαιρετικά χαρακτηριστικά ευχρηστίας, αναβαθμίζεται συνεχώς και με χαρακτηριστικά ασφαλείας που είναι και ζητούμενα για το επιχειρηματικό περιβάλλον. Ήδη η εφαρμογή έχει δεχθεί διθυραμβικές κριτικές στο iOS και στο Android και εννοείται ότι η ίδια λύση βρίσκει το δρόμο της και στα Windows 10, τόσο για PCs, tablets όσο και στα smartphones.

Αντίστοιχες εξελίξεις αναμένονται και στην περίπτωση του Sunrise, ενός απίστευτα λειτουργικού ημερολογίου, το οποίο θα αναβαθμιστεί ακόμη περισσότερο και αναμένεται να αποτελέσει αναπόσπαστο κομμάτι της ίδιας στρατηγικής.

Όμως δεν είναι μόνο οι εφαρμογές αυτές που έχουν προκύψει από εξαγορές. Αυτή τη στιγμή, στα app stores της Apple και της Google υπάρχουν πάνω από 100 εφαρμογές της Microsoft. Ναι καλά διαβάσατε - πάνω από 100 apps, και χωρίς σε αυτές να περιλαμβάνονται εφαρμογές που πλέον δεν υποστηρίζονται αλλά και κάποιες που έχουν εκδοθεί από διαφορετικά τμήματα της εταιρείας, όπως είναι το Skype και το Yammer. Μπορεί να διανοηθεί κανείς μια τέτοια προσέγγιση από τη Microsoft μερικά χρόνια πριν, όπου η ύπαρξη των Windows ως πλατφόρμα ήταν απολύτως απαραίτητη για να μπορέσει να λειτουργήσει; Αυτή τη στιγμή το best of the breed των εφαρμογών της εταιρείας παρέχεται στο Android και στο iOS και

> **"Στόχος της Microsoft είναι να προσελκύσει εκατομμύρια χρηστών που θα απολαμβάνουν τις καλύτερες mobile και cloud εμπειρίες στις δικές της υπηρεσίες"**

έπονται και για χρήστες των Windows που μπορεί να αισθάνονται κάπως παραμελημένοι, αλλά κάτι τέτοιο βέβαια δεν ισχύει.

Προφανώς, η ποσότητα δεν αποτελεί σε καμία περίπτωση κριτήριο επιλογής, αλλά η ποιότητα – αυτός άλλωστε είναι και ο λόγος που δεν έχει κανένα νόημα η αναφορά σε αριθμούς των app stores. Η ποιότητα και η εστίαση είναι κρίσιμης σημασίας, αλλά και μάλλον δεδομένη σε αυτή την περίπτωση. Στόχος της Microsoft είναι να προσελκύσει εκατομμύρια χρηστών που θα απολαμβάνουν τις καλύτερες mobile και cloud εμπειρίες στις δικές της υπηρεσίες.

Και, βέβαια, κάτι τέτοιο δεν συνεπάγεται ότι η εταιρεία έχει εγκαταλείψει τα Windows, τόσο σε επίπεδο PCs και tablets όσο και σε αυτό των smartphones. Η προσπάθεια της εταιρείας δείχνει ότι αποδίδει σε πολύ μεγάλο βαθμό όσον αφορά στα Windows 10, καθώς η Technical Preview έχει προσελκύσει εκατομμύρια χρήστες, ενώ το ενδιαφέρον για τα Windows 10 for Phones είναι εξίσου μεγάλο. Οι χρήστες είναι δεδομένο ότι θα απολαμβάνουν εξίσου υψηλής ποιότητας εφαρμογές, οι οποίες μάλιστα δεν θα περιορίζονται μόνο σε αυτές τις συσκευές, αλλά και στο Xbox One, όπως και στα Hololens. (Να δω Yammer και στο Xbox One, και τι στον κόσμο J). Σε κάθε περίπτωση, η παραγωγικότητα μέσω των λύσεων της Microsoft θα είναι κορυφαία και μάλιστα σε όποια πλατφόρμα επιλέγει ο χρήστης ή η επιχείρηση.

Intel® Technology Provider

Συναρμολογείτε, μεταπωλείτε ή προτείνετε λύσεις με τεχνολογία Intel®;

Μεγαλώστε και αναπτύξτε την επιχείρησή σας σε συνεργασία με την Intel®

Οφέλη:

Υποστήριξη
Προωθητικό υλικό και τεχνική υποστήριξη

Εξειδίκευση
Γίνετε ο έμπιστος σύμβουλος των πελατών σας

Αναγνώριση
Κερδίστε αναγνώριση μέσα από την συνεργασία σας με την Intel®

Η διαδικασία εγγραφής είναι σύντομη και εύκολη, απλά επισκεφτείτε : **join.inteltechnologyprovider.com/en**

Copyright ©2014 Intel Corporation. All rights reserved.

Your solutions. Our technology. **Smarter together.**

Με μια ματιά

CISCO

Τα "σπάει" στη Ν. Ευρώπη

Ένα εξαιρετικό τρίμηνο ήταν το β' τρίμηνο του οικονομικού έτους 2015, για τη Cisco στη Νότια Ευρώπη, αφού η εταιρεία ανακοίνωσε μεγάλη άνοδο των πωλήσεών της κατά 20%. Ο Αντώνης Τσιμπούκης, γενικός διευθυντής της Cisco για την Ελλάδα, την Κύπρο και τη Μάλτα, τόνισε ότι είναι το άμεσο αποτέλεσμα της επιτυχίας στο μετασχηματισμό της εταιρείας κατά τα τρία τελευταία έτη.

Info: Cisco, 210-6381 300

DATA COMMUNICATION

Κοσμοσυρροή στα webinars

Μεγάλο ήταν το ενδιαφέρον του κοινού που παρακολούθησε μέσω διαδικτύου τη σειρά online σεμιναρίων (Webinars) τεχνικής υποστήριξης, τα οποία πραγματοποίησε η Data Communication στις 10, 11 & 17 Φεβρουαρίου, δωρεάν, ειδικά για τους χρήστες των εφαρμογών της. Περισσότερα από 3.000 άτομα παρακολούθησαν τα 5 διαφορετικά σεμινάρια.

Info: Data Communication, 210-6132 230

ATCOM-MICROSOFT

Δίνουν τα χέρια για το Azure

Σε στρατηγική συνεργασία προχώρησαν Microsoft και ATCOM με σκοπό την προώθηση του Azure. Σε αυτό το πλαίσιο, η ATCOM αναδεικνύεται trusted partner της Microsoft, έχοντας ήδη κάνει τις πρώτες εγκαταστάσεις σε Azure για κάποιους από τους σημαντικότερους πελάτες της.

Info: Atcom, 801 500 1010

SOFTONE

Νέα λύση λιανικής πώλησης

Η SoftOne ανακοίνωσε το Retail Studio by iQom, μια ολοκληρωμένη λύση διαχείρισης των αναγκών λιανικής πώλησης. Το Retail Studio εφαρμόζεται εξίσου αποτελεσματικά σε όλους τους κλάδους του λιανικού εμπορίου, συμπεριλαμβανομένων μεμονωμένων καταστημάτων, αλυσίδων υποκαταστημάτων και επιχειρήσεων franchise.

Info: Softone Technologies, 211-1022 222

ΙΣΧΥΡΗ ΑΝΟΔΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Τα τεχνολογικά καταναλωτικά προϊόντα δείχνουν το δρόμο

Το δ' τρίμηνο του 2014 επεφύλασσε ενθαρρυντικά αποτελέσματα για την αγορά τεχνολογικών καταναλωτικών προϊόντων, η οποία έκλεισε στα €567 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 10,1% σε σύγκριση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2013, σύμφωνα με τα στοιχεία που έδωσε στη δημοσιότητα η GfK Temax.

Προϊόντα Πληροφορικής

Μετά από έξι συνεχόμενα τρίμηνα, στα οποία τα προϊόντα πληροφορικής κατέγραφαν άνοδο, το δ' τρίμηνο του 2014 σημείωσε οριακή πτώση. Ο έντονος ανταγωνισμός και οι συνεχιζόμενες προσφορές οδήγησαν κατηγορίες όπως tablets και φορητούς υπολογιστές σε σημαντική πτώση μέσης τιμής, σε σχέση με πέρυσι, οδηγώντας τις σε χαμηλότερα επίπεδα αξιών, παρά το θετικό τους πρόσημο σε κομμάτια.

Είδη Εξοπλισμού Γραφείου και Αναλώσιμα

Η θετική πορεία της κατηγορίας βοηθήθηκε τόσο από τα εκτυπωτικά μηχανήματα όσο και από τα πολυμηχανήματα. Σε επίπεδο μέσης τιμής πώλησης, αξιοσημείωτο παραμένει το γεγονός ότι τα πολυμηχανήματα καταγράφουν άνοδο, εν αντιθέσει με τους εκτυπωτές που σημείωσαν σημαντική μείωση τιμής.

Φωτογραφικά Είδη

Με το ποσοστό πτώσης να φτάνει το 15,3%, ολοκληρώθηκε και το τελευταίο τρίμηνο της χρονιάς για τις φωτογραφικές μηχανές. Αξίζει να σημειωθεί ότι, παρά την συνολική αρνητική εικόνα, οι μηχανές αποσπώμενων φακών διατήρησαν το θετικό τους πρόσημο και στο κλείσιμο του έτους, καταγράφοντας άνοδο αξιών κατά τους τελευταίους τρεις μήνες.

Τηλεπικοινωνίες

Οι τηλεπικοινωνίες ξεπέρασαν συνολικά τα €170 εκατ. καταγράφοντας αύξηση 29%. Τα έξυπνα κινητά τηλέφωνα αποτέλεσαν τον οδηγό των εξελίξεων με τη μέση τους τιμή να διατηρείται σε υψηλά επίπεδα. Σημαντική συμβολή στην πορεία της αγοράς είχαν βέβαια τόσο τα σταθερά τηλέφωνα όσο και τα ακουστικά τηλεφώνων.

Ηλεκτρονικά Καταναλωτικά Προϊόντα

Με την τηλεόραση και τις κονσόλες, κατηγορίες που αποτέλεσαν την βάση για την αύξηση του τζίρου να διατηρούν το θετικό πρόσημο και στο τέταρτο τρίμηνο, η αγορά σημείωσε άνοδο κατά 8,7%. Πέρα από τις δυο προαναφερθείσες κατηγορίες, αξίζει να σημειωθεί ότι ανοδική πορεία σημείωσαν επίσης οι βιντεοκάμερες αλλά και οι συσκευές αποθήκευσης (USB και κάρτες μνήμης).

Info: GfK Temax Greece, 210 -7572 600

ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΕ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ Η ΣΥΝΑΛΛΑΓΗ

Εποχή Lenovo για το IBM x86 server business

Lenovo και IBM ολοκλήρωσαν επιτυχώς τη συναλλαγή για το x86 server business και στην Ελλάδα, γεγονός που συνοδεύτηκε με τη μετακίνηση των υπαλλήλων και των αντίστοιχων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στη Lenovo. Η Lenovo ολοκλήρωσε το αρχικό κλείσιμο της απόκτησης του τμήματος IBM x86 server, σε παγκόσμιο επίπεδο, την 1η Οκτωβρίου. Λόγω όμως του μεγάλου αριθμού των χωρών και των διαδικασιών που εμπλέκονται στην EMEA, η εταιρεία ανακοίνωσε ότι εργαζόμενοι και επιχειρηματικές δραστηριότητες σε αυτή την περιοχή θα μετακινούνταν κατά τη διάρκεια των επόμενων μηνών, προκειμένου να εξασφαλιστεί η ομαλή ένταξη.

Η Lenovo αποκτά ανέπαφο το τμήμα IBM x86 Server και έχει δεσμευτεί να ακολουθήσει τον χάρτη προϊόντων IBM x86, συμπεριλαμβανομένων των ολοκληρωμένων συστημάτων Flex και των – βασιζόμενων σε x86 αρχιτεκτονική - PureFlex. Όπως προαναφέραμε, η IBM θα συνεχίσει να παρέχει τις υπηρεσίες συντήρησης εκ μέρους της Lenovo για μια εκτεταμένη χρονική περίοδο, έτσι ώστε οι πελάτες να βιώσουν μια ομαλή μετάβαση χωρίς καμία αλλαγή στην υποστήριξη συντήρησής τους.

Η Lenovo και η IBM έχουν επίσης θεσπίσει μια στρατηγική συμμαχία, σύμφωνα με την οποία η Lenovo θα λειτουργεί ως Original Equipment Manufacturer (OEM) της IBM και θα μεταπωλεί επιλεγμένα προϊόντα από το χαρτοφυλάκιο λύσεων αποθήκευσης και λογισμικού της IBM. Αυτή η στρατηγική συμμαχία σημαίνει ότι η Lenovo μπορεί πλέον να προσφέρει αυτά τα προϊόντα ως μέρος μιας πιο ολοκληρωμένης λύσης enterprise IT, που της επιτρέπουν να υποστηρίξει ένα ευρύτερο φάσμα αναγκών των πελατών σε data centers.

Info: Lenovo Greece, 213 – 0087 200

ΣΕΙΡΑ MYDLINK HOME ΑΠΟ ΤΗ D-LINK

Απλή, «Do-It-Yourself» συνδεσιμότητα για Έξυπνα Σπίτια

Η ολοένα και μαζικότερη επικράτηση του «Διαδικτύου των Πραγμάτων», της διάθεσης δηλαδή προϊόντων που συνδέονται με το Internet με στόχο την αυτοματοποίηση των χώρων που ζούμε και εργαζόμαστε, έχει οδηγήσει σε σημαντική άνθιση τόσο της «Do-It-Yourself» τεχνολογίας όσο και του οικιακού αυτοματισμού. Συνδυάζοντας και τις δύο «τάσεις», η D-Link έχει εισέλθει στην αγορά του Έξυπνου Σπιτιού, προσφέροντας λύσεις που μπορούν να χρησιμοποιηθούν αυτόνομα, χωρίς να απαιτείται καμία τεχνογνωσία, και έτσι να «χτίζονται» σπίτια με νοημοσύνη.
Για τη D-Link, ένα σπίτι είναι Έξυπνο όταν συμβάλλει στη βελτίωση της ζωής των ανθρώπων που ζουν σε αυτό, και όταν ανταποκρίνεται στις ειδικές ανάγκες του καθημερινού νοικοκυριού. Γνωρίζουμε, ωστόσο, ότι τα περισσότερα σπίτια δεν έχουν χτιστεί με προδιαγραφές για συστήματα κλασικού οικιακού αυτοματισμού. Για το λόγο αυτό, ήδη από το 2010 η D-Link δημιούργησε και λάνσαρε την πλατφόρμα mydlink cloud, που δίνει στους χρήστες τη δυνατότητα να ελέγχουν από απόσταση τα router, τις κάμερες και τα αποθηκευτικά τους μέσα, χωρίς να απαιτούνται ειδικές υποδομές, χωρίς να χρειάζονται πολύπλοκες διαδικασίες, και φυσικά, πάντα σε προσιτές τιμές.
Παράλληλα, η εταιρία σχεδίασε τη σειρά προϊόντων mydlink Home, λανσάροντας πέντε «έξυπνα» προϊόντα τα οποία ταιριάζουν απόλυτα με όλα τα ηλεκτρικά συστήματα, ενώ ανήκουν στην κατηγορία του «Do-It-Yourself». Εύκολα και απλά, χάρη στις λύσεις αυτές, το σπίτι γίνεται ασφαλέστερο, πιο άνετο, και πιο συγχρονισμένο με τον ιδιοκτήτη του, ενώ στα πλεονεκτήματα συγκαταλέγονται και η άμεση εξοικονόμηση ενέργειας και χρόνου. Οι συσκευές αυτές καλύπτουν τις ανάγκες των σπιτιών και, είναι κατάλληλες ακόμη και για μικρά σε μέγεθος γραφεία, νοσοκομεία, οίκους ευγηρίας, παιδικούς σταθμούς κτλ που απαιτούν δυνατότητα απομακρυσμένου ελέγχου.
Οι λύσεις mydlink Home αποτελούν ουσιαστικά τα πρώτα βασικά εργαλεία που θα βοηθήσουν τον χρήστη να εξοικειωθεί με την έννοια του οικιακού αυτοματισμού. Ταυτόχρονα, αποτελούν τα σύνεργα που θα τον προετοιμάσουν, εγκαινιάζοντας μια νέα εποχή, στην οποία τα πάντα θα είναι πιο έξυπνα και πιο συνδεδεμένα.
Info: D-Link Hellas, 213-0020 352, www.dlink.com/gr

Με μια ματιά

CLOUDBIZ - INFORM ΛΥΚΟΣ

Στρατηγική συνεργασία

Η Cloudbiz, πάροχος προγραμμάτων επιβράβευσης πελατών και συστημάτων CRM στην Ελλάδα, προχώρησε στην υπογραφή αποκλειστικής συμφωνίας με την Inform Λύκος. Η συγκεκριμένη, δεν περιορίζεται μόνο στην ελληνική αγορά, αλλά αφορά όλες τις χώρες που δραστηριοποιείται η Inform και στοχεύει στην περαιτέρω ανάπτυξη και των δυο εταιρειών στην παροχή υπηρεσιών και προϊόντων Loyalty, μέσω της προσφοράς εξειδικευμένων και καθετοποιημένων End 2 End λύσεων στον πελάτη. Οι δυο εταιρίες παρουσίασαν τον επιχειρησιακό τους σχεδιασμό, αλλά και τις καταναλωτικές τάσεις που αναμένεται να διαμορφωθούν το 2015.
Info: Inform Λύκος, 210-6697 500

Κερδίστε
NAS Cloud από την NetConnect

Μέχρι σήμερα οι χρήστες PCs συνήθιζαν να αποθηκεύουν τα δεδομένα τους (κείμενα, φωτογραφίες, τραγούδια, video, κλπ) στον ηλεκτρονικό υπολογιστή τους ή σε εξωτερικούς δίσκους που συνέδεαν σ' αυτόν. **Η έλευση της cloud εποχής μας δίνει πλέον την ευκαιρία να αποθηκεύουμε τα δεδομένα του σε ένα NAS, δηλαδή έναν αποθηκευτικό χώρο, στον οποίο μπορεί να έχει πρόσβαση από όλες τις συσκευές του οποιαδήποτε στιγμή, και από οποιοδήποτε σημείο!**

Η υλοποίηση ενός προσωπικού/ιδιωτικού σύννεφου με ένα NAS παρουσιάζει σημαντικά πλεονεκτήματα:

1. Ο χρήστης αγοράζει μία φορά, την συσκευή NAS με τον χώρο και τις δυνατότητες που χρειάζεται, όπως κάνει π.χ. με έναν εξωτερικό δίσκο. Μετά την αρχική αγορά δεν υπάρχουν μηνιαία έξοδα.
2. Το NAS όχι μόνο δημιουργεί το σύννεφο αλλά είναι χρήσιμο και μέσα στο σπίτι ή την επιχείρηση με δυνατότητες για υλοποίηση διακομιστών web & mail, backup, διαμοιρασμό πολυμέσων, δημιουργία σταθμών παρακολούθησης, εργαλεία ανάπτυξης εφαρμογών, εργαλεία παραγωγικότητας και αρκετά άλλα.

Ακόμα περισσότερο, για τους επαγγελματίες της πληροφορικής, η προώθηση υπηρεσιών σε ιδιωτικές λύσεις αποθήκευσης / σύννεφου συνεπάγεται μία σειρά σοβαρών πλεονεκτημάτων.

1. Την προσφορά λύσεων εξαιρετικά ανταγωνιστικού κόστους σε σχέση με τις άλλες εναλλακτικές .
2. Την προστιθέμενη αξία με την οποία θα "δέσει" το προσφερόμενο υλικό και περιλαμβάνει εγκατάσταση και παραμετροποίηση, εκπαίδευση των χρηστών στην (πολυποίκιλη) χρήση δυνατοτήτων, πιθανές εργασίες συντήρησης και επέκτασης της λειτουργικότητας (αναβάθμιση αποθηκευτικού χώρου, προσθήκη μνήμης, αναβάθμιση δικτυακής ταχύτητας, προσθήκη νέων λειτουργιών).

Σε αυτό ακριβώς το πλαίσιο η NetConnect, επίσημος διανομέας των Western Digital και Synology στην Ελλάδα διοργανώνει εκπαιδευτικά σεμινάρια (www.netconnect.gr/seminars) σε θέματα εγκατάστασης, βασικής και προχωρημένης παραμετροποίησης των συσκευών NAS και των δύο εταιρειών.

Και όχι μόνο! Απλά μπείτε στο www.netconnect.gr/NAS_survey, δώστε μας το προσωπικό σας feedback σχετικά με τις γνώσεις που θα θέλατε να αποκτήσετε και κερδίστε μοναδικά δώρα.

Συμπληρώνοντας το ερωτηματολόγιο, αυτομάτως συμμετέχετε σε μία κλήρωση για να κερδίσετε ένα NAS Western Digital MyCloud EX4 με σκληρούς δίσκους WD Red αξίας 600 ευρώ.

NETCONNECT

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Πάρε μέρος και κερδίσε ένα NAS Western Digital MyCloud EX4 με σκληρούς δίσκους WD Red ΑΞΙΑΣ 600 ΕΥΡΩ

Με μια ματιά

GLOBO

Στην κορυφή της IDC

Για ακόμη μία φορά η λύση της Globo ξεχώρισε με τις επιδόσεις της σε έκθεση της IDC (Δεκέμβριος 2014), στην κατηγορία Mobile Application Development Platforms (MADP) – "Worldwide Mobile Enterprise Application 2014-2018 Forecast and 2013 Vendor Shares". Ειδικότερα, η πλατφόρμα ανάπτυξης εφαρμογών GO!AppZone κατετάγη πρώτη όσον αφορά την αύξηση των εσόδων της (αύξηση 307% για την περίοδο 2012-2013) και δεύτερη ανάμεσα στις επτά μεγαλύτερες εταιρείες στον τομέα της ανάπτυξης και εγκατάστασης εφαρμογών. Επιπρόσθετα, η έρευνα της IDC που μελετά τα μερίδια της αγοράς εταιρειών MADP με γνώμονα τα έσοδα τους, θέτει την Globo στη δωδέκατη θέση ανάμεσα στις 16 μεγαλύτερες εταιρείες παγκοσμίως.
Info: Globo, 212-1217 200

Η ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΤΗΣ HOL ΕΝΙΣΧΥΣΕ ΤΑ ΕΣΟΔΑ

Η Vodafone «πατάει» γερά στην ελληνική αγορά

Ένα δυνατό τρίμηνο ήταν αυτό του Οκτωβρίου – Δεκεμβρίου 2014 για τη Vodafone Ελλάδος, καθώς η θυγατρική του βρετανικού ομίλου ενίσχυσε την πελατειακή βάση της τόσο στην κινητή τηλεφωνία όσο και στη σταθερή τηλεφωνία. Έτσι, οι πελάτες κινητής τηλεφωνίας της ελληνικής θυγατρικής έφθασαν στα 5,05 εκατ., αυξημένοι κατά 30 χιλιάδες σε σχέση με το αμέσως προηγούμενο τρίμηνο. Αντιστοίχως, οι πελάτες σταθερής τηλεφωνίας και ευρυζωνικής πρόσβασης στο Διαδίκτυο έφθασαν στις 474.000, χάρη στην προσθήκη των 454.000 γραμμών που εξυπηρετεί η hellas online, τα αποτελέσματα της οποίας ενοποιούνται πλέον με αυτά της Vodafone Ελλάδος.

Σε επίπεδο εσόδων, αυτά διαμορφώθηκαν στα 130 εκατ. στερλίνες, ακριβώς στα ίδια επίπεδα με το αντίστοιχο τρίμηνο του προηγούμενου οικονομικού έτους (Οκτώβριος – Δεκέμβριος 2013). Όμως, αν γίνει η προσαρμογή των ποσών αυτών σε ευρώ με βάση τις συναλλαγματικές ισοτιμίες που χρησιμοποιεί ο βρετανικός όμιλος (1,27 ευρώ ανά στερλίνα για το τρέχον οικονομικό έτος και 1,21 ευρώ για το προηγούμενο έτος), τότε τα έσοδα από υπηρεσίες στο τρίμηνο Οκτώβριος – Δεκέμβριος 2014 διαμορφώθηκαν στα 165,1 εκατ. ευρώ έναντι 157,3 εκατ. ευρώ. Η αύξηση αυτή οφείλεται στην πορεία της hellas online, τα αποτελέσματα της οποίας περιλαμβάνονται σε εκείνα της Vodafone Ελλάδος πλέον.
Σύμφωνα πάντως με τη Vodafone, η πτώση στα έσοδα από υπηρεσίες για την κινητή τηλεφωνία σε ετήσια βάση ήταν μόλις 1,4% (όταν στο αμέσως προηγούμενο τρίμηνο ήταν στο -3,5%), δείγμα της επιβράδυνσης που υπάρχει όσον αφορά την πτώση των εσόδων από υπηρεσίες στην ελληνική αγορά της κινητής τηλεφωνίας.
Info: Vodafone Ελλάδας, 210 – 6702 000

Sales Partner

Ο σύμβουλός σας για καλύτερες πωλήσεις

Connect the dots!

Το τελευταίο διάστημα, πρέπει να έχω μελετήσει πάνω από μία ντουζίνα έγγραφα, αναλύσεις και μελέτες γύρω από τη διακοπή της υποστήριξης για τον Windows Server 2003. Αρχικά πίστευα ότι ήταν θέμα software, άντε και λίγο hardware. Πόσο λάθος έκανα...

Νίκος Τηλιακός, διευθυντής έκδοσης του Tech Channel Partner.

Είναι γεγονός ότι τα τμήματα πωλήσεων, κάποιες φορές ενδέχεται να το «παρακάνουν» στην προσπάθειά τους να προωθήσουν μία λύση. Αναφέρομαι φυσικά στα διάφορα σενάρια που μπορεί να επινοήσουν, ώστε να καταδείξουν την ανάγκη της πρότασής τους, και τα οποία σε κάποιες περιπτώσεις είναι κάπως... «τραβηγμένα».
Παρ' όλα αυτά, σε άλλες περιπτώσεις, μπορεί να συμβεί ακριβώς το αντίθετο! Με άλλα λόγια, ενώ η ευκαιρία και το σενάριο είναι παρόντα, η... σύνδεση με τις πωλήσεις απλά απουσιάζει! Ηθικό δίδαγμα: Ποτέ μην βιάζεστε να «ξεγράψετε» μία ευκαιρία επειδή δεν βρίσκετε άμεσα τη σύνδεσή της με το business σας.
Και εξηγούμαι με το παράδειγμα που υπέπεσε πρόσφατα στην αντίληψή μου:
Είναι φανερό ότι η μετάβαση από τον Windows Server 2003... οπουδήποτε, είναι μία πρώτης τάξεως ευκαιρία για όσους πουλάνε άδειες Windows. Είναι επίσης φανερό, ότι το ίδιο συμβαίνει και για όσους πουλάνε «σίδερο», αφού οι πιθανότητες του να χρειαστεί καλύτερο σύστημα για το νέο λειτουργικό, είναι αυξημένες (άλλωστε, πόσοι πελάτες τρέχουν λειτουργικό 12-ετίας σε hardware... διετίας;).
Λιγότερο φανερό, αλλά εν πάσει περιπτώσει μπορεί κανείς να το υποπτευθεί, είναι το ότι όλη αυτή η ευκαιρία σχετίζεται με consulting services, αφού η όποια αναβάθμιση ή μετάβαση, δεν μπορεί να πραγματοποιηθεί έτσι απλά. Παρεμπιπτόντως, σε αυτές τις consulting services θα πρέπει να συμπεριλάβω και το θέμα του virtualization.
Αυτό που μου έκανε εντύπωση όμως, ήταν μία καμπάνια lead generation, η οποία έφτασε «περιχαρής» στο inbox μου, και η οποία βασιζόμενη στη διακοπή της υποστήριξης για τον Windows Server 2003, πουλούσε... backup και recovery! Απλό, πανέξυπνο και απολύτως πραγματικό. Ποια είναι η νο1 προτεραιότητα σε κάθε αναβάθμιση; Μα φυσικά τα δεδομένα και η επιχειρησιακή συνέχεια. Πώς θα γίνει αυτό; Με backup! Μάλιστα, το backup χρησιμεύει και για «αναίμακτο» testing σε κάθε επίπεδο, οπότε η πρόταση γίνεται ακόμη πιο ελκυστική.
Πόσοι άραγε μεταπωλητές backup software σκέφτηκαν με τον ίδιο τρόπο; Ειλικρινά δεν γνωρίζω, αλλά προσωπικά, δεν έχει πέσει κανένας στην αντίληψή μου. Ίσως θα έπρεπε όμως, έτσι δεν είναι; Το μόνο που χρειάζεται να γίνει, είναι η σύνδεση των σημείων...

ΤΖΙΡΟΣ ΕΩΣ €10 ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΣΕ ΒΑΘΟΣ ΤΡΙΕΤΙΑΣ

Συνεργασία Intertech - Ricoh με στόχο την κορυφή

Με στόχο την πρωτιά στην κατηγορία των A3 MFPs στην ελληνική αγορά, Intertech και Ricoh ανακοίνωσαν τη συνεργασία τους στον τομέα των λύσεων και υπηρεσιών εκτύπωσης που προσφέρει η ιαπωνική εταιρεία. Όπως τόνισε ο Δημήτρης Πολιτόπουλος, διευθύνων σύμβουλος της Intertech, οι δύο πλευρές έχουν ως στόχο να κατακτήσουν το 20% της ελληνικής αγοράς στα A3 MFPs, ποσοστό που είναι άλλωστε και το μέσο μερίδιο αγοράς της Ricoh στην Ευρώπη.

Μέχρι πρόσφατα η Ricoh διατηρούσε εννέα partners στην Ελλάδα, κάτι που ωστόσο δεν μεταφραζόταν και σε εμπορική επιτυχία, αφού τα μερίδιά της στη χώρα μας βρίσκονται κάτω από το 10% και η εταιρεία είναι στην 8η θέση των κατασκευαστών που δραστηριοποιούνται στις εκτυπωτικές λύσεις. Πλέον η Ricoh διατηρεί τρεις partners στην Ελλάδα, συμπεριλαμβανομένης της Intertech. Έτσι, ο κ. Πολιτόπουλος υποστήριξε πως οι πωλήσεις προϊόντων και υπηρεσιών της Ricoh μέσω της Intertech θα φτάσουν τα €2,5 - €3 εκατ. το 2015, ενώ σε βάθος τριετίας το αντίστοιχο ποσό θα ανέλθει από €7 εκατ. έως €10 εκατομμύρια.

Όσον αφορά τις λύσεις που θα διατεθούν στην ελληνική αγορά, τα δύο μέρη δήλωσαν πως θα διατίθεται ολόκληρο το portfolio της Ricoh, από προσιτούς εκτυπωτές των €50 μέχρι λύσεις αξίας εκατοντάδων χιλιάδων ευρώ που απευθύνονται σε

"Από αριστερά προς τα δεξιά, Δημήτρης Κοντομηνάς – πρόεδρος ομίλου DEMCO, Richard Allison - Director ITDC της Ricoh, Henning Rudbech - CEO RIBV της Ricoh, Δημήτρης Πολιτόπουλος - διευθύνων Σύμβουλος της Intertech"

μεγάλες επιχειρήσεις. Παράλληλα, οι δύο εταιρείες θα επικεντρωθούν και στις managed print services, για τις οποίες βλέπουν σημαντικά περιθώρια εξέλιξης στην ελληνική αγορά.

Δύο ακόμη σημεία που τονίστηκαν στην παρουσίαση είναι το ότι θα υπάρξει διαφημιστική καμπάνια για τα προϊόντα της Ricoh, η οποία θα ξεκινήσει τέλη Μαρτίου, καθώς και ότι έως το καλοκαίρι η Intertech θα ανακοινώσει και άλλες σημαντικές συνεργασίες στον χώρο της τεχνολογίας.

Info: Intertech, 210 – 9692 300

ΖΗΤΟΥΜΕΝΟ, Η ΕΞΙΣΟΡΡΟΠΗΣΗ

Αυξήσεις τιμών στο κανάλι ελέω ισοτιμιών

Το κανάλι των συνεργατών αναμένεται να έρθει αντιμέτωπο με αυξήσεις τιμών από τους διεθνείς κατασκευαστές, σε μια προσπάθειά τους να ισοσκελίσουν τη διαφορά που προκύπτει στις τιμές τους από τη διαφοροποίηση της ισοτιμίας δολαρίου – ευρώ. Σύμφωνα με πληροφορίες, υπάρχουν ήδη κατασκευαστές που έχουν πραγματοποιήσει αυξήσεις που φτάνουν ή και ξεπερνούν το 10% σε μια ευρεία γκάμα προϊόντων. Μάλιστα, η τάση αυτή αναμένεται να αυξηθεί, καθώς ολοένα και περισσότεροι κατασκευαστές θα προχωρήσουν στις αντίστοιχες αναπροσαρμογές.

Η αύξηση πραγματοποιήθηκε σε όλη την περιοχή της EMEA, κάτι αναμενόμενο άλλωστε, καθώς η ισοτιμία ευρώ – δολαρίου έχει αλλάξει δραματικά, φτάνοντας σχεδόν στο 1,10. Δεν θα πρέπει να ξεχνάμε ότι τέτοιες κινήσεις είναι συνήθεις για να αντανακλώνται οι συναλλαγματικές ισοτιμίες. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον έχει να δούμε ποιοι κατασκευαστές θα εφαρμόσουν αυτές τις αυξήσεις, και σε συμφωνίες που έχουν κλειστεί ήδη, αλλά δεν έχουν ολοκληρωθεί.

Καλό είναι πάντως, σε κάθε περίπτωση, να θυμόμαστε ότι οι αλλαγές αυτές στις τιμές πραγματοποιούνται και προς τις δυο κατευθύνσεις. Έτσι, όταν η ισοτιμία ευρώ – δολαρίου ήταν στο 1,40, το κανάλι είχε σημαντικό όφελος.

Με μια ματιά

REAL CONSULTING

Κορυφαίος συνεργάτης της SAP

Αποδέκτης του βραβείου αριστείας 2015 της SAP, για τους συνεργάτες στην περιοχή Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής, στην κατηγορία "Top OEM" έγινε η Real Consulting. Η Real Consulting έλαβε το βραβείο κατά τη διάρκεια της εναρκτήριας συνάντησης της SAP στη Βαρκελώνη (SAP FKOM Barcelona), μια ετήσια συνάντηση των στελεχών, των εργαζόμενων και των συνεργατών της SAP που πραγματοποιήθηκε 19- 23 Ιανουαρίου.

Info: Real Consulting, 210-6381 000

MFPS

Σέρνουν το χορό των πωλήσεων

Κατά 1% αυξήθηκαν το 2014 οι πωλήσεις στην ευρωπαϊκή αγορά imaging, σε σύγκριση με το 2013, ωθούμενες από τα MFPs, σύμφωνα με στοιχεία που δημοσίευσε η Context. Οι πωλήσεις Inkjet MFps ήταν αυξημένες κατά + 7% από έτος σε έτος, ενώ στον τομέα των Business Inkjets η αύξηση αυτή ήταν σε διψήφιο νούμερο. Αντίστοιχα, οι πωλήσεις Laser MFPs αυξήθηκαν κατά + 1%, ωθούμενες με τη σειρά τους από την υποκατηγορία Colour Laser MFP, η οποία κατέγραψε επιδόσεις του + 7%.

Info: http://bit.ly/1CSeDFN

BENQ

Βιντεοπροβολείς με NFC

Δύο νέα μέλη στη σειρά επιχειρηματικών προβολέων DLP ανακοίνωσε η BenQ. Πρόκειται για τους MW665+ και MX666+, σχεδιασμένους με βάση τη σύγχρονη τάση BYOD. Στην καρδιά αυτής της φιλοσοφίας συναντάμε τον tapNshowTM, την πρώτη στον κόσμο λύση επιχειρηματικών παρουσιάσεων που χρησιμοποιεί την τεχνολογία NFC.

Info: Divitec, 210-2855 080

Κάντε το σπίτι σας έξυπνο!

mydlink Home

Scarica su App Store
DISPONIBILE SU Google play

Ελέγξτε τα φώτα και τις ηλεκτρικές σας συσκευές από το smartphone ή το tablet ενώ βρίσκεστε εκτός σπιτιού. Παρακολουθήστε σε πραγματικό χρόνο όλα τα δωμάτια του σπιτιού σας και όχι μόνο!

www.dlink.com/mydlinkHome

mydlink™ Home Smart Plug (DSP-W215)
mydlink™ Home Wi-Fi Motion Sensor (DCH-S150)
mydlink™ Home Music Everywhere (DCH-M225)
mydlink™ Home Monitor HD (DCS-935L)
mydlink™ Home Monitor 360 (DCS-5010L)

Με μια ματιά

ONLINE DATA - MICROSOFT

Με τη "σκέψη" στο cloud

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε η ημερίδα "Think Cloud – Το Πρόγραμμα Πάει Σύννεφο" που διοργανώθηκε από την Online Data, σε συνεργασία με τη Microsoft Hellas και την οποία παρακολούθησαν εκπρόσωποι από τους κλάδους της εφοδιαστικής αλυσίδας, της βιομηχανίας, του εμπορίου, της ναυτιλίας, καθώς και δημοσιογράφοι. Επίκεντρο των ομιλιών της ημερίδας αποτέλεσε το οικοσύστημα πληροφορικής WeLogic που αναπτύσσει η Online Data πάνω σε τεχνολογίες της Microsoft. Το WeLogic ενσωματώνει όλα τα συστήματα πληροφορικής που αποζητά μια επιχείρηση της, σε μία (All in a Box) και μόνο λύση.

Info: Online Data, 210-9700 230

MOBILE ΚΑΙ ENTERPRISE GROUP ΔΕΙΧΝΟΥΝ ΤΑ "ΔΟΝΤΙΑ" ΤΟΥΣ

Τα νέα businesses της Lenovo στο προσκήνιο

Σημαντική αύξηση των πωλήσεων αλλά κυρίως εδραίωση των νέων businesses, τα οποία οδηγούν στην πολυπόθητη διαφοροποίηση των δραστηριοτήτων, ήταν τα σημεία κλειδιά για το γ΄ οικονομικό τρίμηνο της Lenovo, το οποίο έκλεισε στις 31 Δεκέμβρη 2014. Όπως, λοιπόν, ανακοίνωσε η κινεζική εταιρεία, οι πωλήσεις για το συγκεκριμένο τρίμηνο ανήλθαν στα $14,1 δις, ωθούμενες σε μεγάλο βαθμό από τα νέα smartphones αλλά και το Enterprise Business Group, τομείς οι οποίοι έχουν αρχίσει πλέον να διαμορφώνουν ισχυρό χαρακτήρα στο σύνολο των δραστηριοτήτων της Lenovo. Είναι ενδεικτικό ότι οι υπολογιστές αντιπροσωπεύουν σήμερα το 65% των πωλήσεων της εταιρείας, το Mobile Business Group προσφέρει το 24% και το Enterprise Business Group το 9%. Μόλις ένα χρόνο πριν, οι υπολογιστές αντιπροσώπευαν το 81% των πωλήσεων της Lenovo. Τα καθαρά κέρδη ανήλθαν στα $253 εκατ., μειωμένα κατά 5% σε σύγκριση με το αντίστοιχο περσινό τρίμηνο, με την εταιρεία να διατηρεί την ηγετική της θέση στην αγορά PC, αλλά και να ενσωματώνει άκρως αποδοτικά τις δυο νεοαποκτηθείσες επιχειρήσεις, τη Motorola και το System X από την IBM. Ειδικότερα, στον τομέα των PC οι πωλήσεις της Lenovo ήταν $9,2 δις, με 16 εκατομμύρια τεμάχια μέσα στο τρίμηνο. Οι αριθμοί αυτοί ισοδυναμούν με αύξηση 4,9% από το προηγούμενο έτος και συνολικό μερίδιο αγοράς 20%. Αντίστοιχα, το Mobile Business Group σημείωσε πωλήσεις $3,4 δις. Ο συνδυασμός πωλήσεων συσκευών της Motorola και της Lenovo, κατέστησαν την κινεζική εταιρεία τον τρίτο μεγαλύτερο κατασκευαστή smartphones παγκοσμίως. Στο Enterprise Business Group, το οποίο περιλαμβάνει servers, λογισμικό και υπηρεσίες που πωλούνται τόσο υπό το εμπορικό σήμα της Lenovo ThinkServer αλλά και του System x business unit, οι πωλήσεις ήταν $1,2 δις, από τις οποίες εκείνες του System x unit ήταν $986 εκατομμύρια.

Ο Yang Yuanqing, CEO της Lenovo

Info: Lenovo Greece, 213 – 0087 200

Cloud Partner

Ο σύμβουλός σας στο cloud computing

Πώς να απλοποιήσετε και να αξιοποιήσετε το mobility

Τα τμήματα IT έχουν σήμερα μία τεράστια ευκαιρία να κάνουν τις εταιρείες τους περισσότερο ευέλικτες, πιο αποδοτικές, καθώς και πιο ανταγωνιστικές, αξιοποιώντας τις δυνατότητες που προσφέρει η διάδοση των φορητών συσκευών και η σχεδόν παντού και πάντα συνδεσιμότητα.

Γιάννης Γιωργουλάκης, Web & Mobile R&D Director της SoftOne Technologies

softone
more than software

Για να είμαστε πιο ακριβείς, η υποστήριξη ενός -ολοένα και περισσότερο- mobile ανθρώπινου δυναμικού και καταναλωτικού κοινού δεν είναι πλέον μία επιλογή, αλλά μία αναγκαιότητα. Εργαζόμενοι και πελάτες αξιώνουν να αλληλεπιδρούν με την εταιρεία μέσω των φορητών τους συσκευών, ενώ προσδοκούν οι mobile επιχειρηματικές λύσεις να είναι εξίσου εύκολες στη χρήση, και αντίστοιχα ελκυστικές στο σχεδιασμό τους, με τις εφαρμογές που χρησιμοποιούν για προσωπικούς λόγους.
Τα τμήματα IT, λοιπόν, καλούνται να ανταποκριθούν στις ανάγκες αυτές.
Κρίσιμο συστατικό για την επιτυχία αυτής της προσπάθειας είναι η αναγνώριση των μοναδικών χαρακτηριστικών των mobile-based αλληλεπιδράσεων. Οι mobile εφαρμογές θα πρέπει να είναι σχεδιασμένες με τέτοιο τρόπο ώστε να αξιοποιούν τα χαρακτηριστικά και τη λειτουργικότητα των φορητών συσκευών, ενώ ταυτόχρονα, να ενσωματώνουν τα στοιχεία και τις συμπεριφορές που κάνουν αυτές τις συσκευές τόσο βολικές, ελκυστικές και συναρπαστικές.

Πολλοί πιστεύουν ότι η ανάπτυξη mobile ικανοτήτων είναι μία πολύπλοκη και κοστοβόρα πρωτοβουλία. Κάτι που όμως δεν ισχύει αν ακολουθηθεί η σωστή προσέγγιση και επιλεχθούν οι κατάλληλες λύσεις. Στην πραγματικότητα, η προσθήκη mobile capabilities και η υποστήριξή τους θα έπρεπε και θα μπορούσε να είναι σχεδόν αυτόματη. Για την επίτευξη αυτού του στόχου, τα παρακάτω ζητήματα είναι κρίσιμα.

Απλοποίηση της διαδικασίας προσθήκης mobile δυνατοτήτων

Σήμερα, οποιαδήποτε εφαρμογή έχει ένα browser-based interface, θα πρέπει να έχει επίσης, ένα mobile interface. Και μάλιστα, οι διαφορές ανάμεσα στα δύο θα πρέπει να είναι αμελητέες ή αόρατες. Το mobile interface θα πρέπει να είναι οικείο στους χρήστες, ενώ ταυτόχρονα, να μην απαιτεί ιδιαίτερη δουλειά από τους administrators. Προφανώς και αυτή η διαδικασία δεν μπορεί να γίνεται κάθε φορά από την αρχή. Και σε αυτό το σημείο, μία πλατφόρμα που υποστηρίζει το mobility, μπορεί να απλοποιήσει τα πράγματα και να μειώσει το κόστος.

Αξιοποίηση των ίδιων δυνατοτήτων των φορητών συσκευών

Κάθε mobile εφαρμογή θα πρέπει να είναι σε θέση να εκμεταλλευτεί τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των φορητών συσκευών και τις δυνατότητες που προσφέρουν οι ίδιες. Οι mobile χρήστες τείνουν να εστιάζουν σε πολλές μεν, απλές δε ενέργειες και προσδοκούν να εκτελέσουν αυτές τις ενέργειες με ελάχιστη αλληλεπίδραση. Για να αντλήσει, λοιπόν, μια εταιρεία τη μέγιστη αξία από τις mobile εφαρμογές, θα πρέπει να διασφαλίσει ότι αυτές προσφέρουν εύκολη και γρήγορη πρόσβαση στην επιθυμητή πληροφορία.
Ένα άλλο κρίσιμο σημείο είναι η εταιρεία να διασφαλίσει ότι οι εφαρμογές και οι λύσεις που αναπτύσσει, αξιοποιούν κάποιες δυνατότητες των φορητών συσκευών, πολλές εκ των οποίων δεν είναι διαθέσιμες στους χρήστες των desktops.
Το ζητούμενο εδώ είναι η ανάπτυξη καινοτομίας, για την οποία οι φορητές συσκευές αποτελούν πρόσφορο έδαφος.

ΠΡΟΗΓΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΕΚΤΥΠΩΣΗΣ

Οι λύσεις Επαγγελματικής Εκτύπωσης Samsung μεταμορφώνουν τον τρόπο που δουλεύουμε

Η Samsung προσφέρει κορυφαίες επιδόσεις εκτύπωσης, ταχύτητας και ευελιξίας που ταιριάζουν στο σύγχρονο τρόπο δουλειάς. Έτσι η επιχείρησή σας αποκτά τη δυναμική και την αποδοτικότητα που χρειάζεται.
Μάθετε περισσότερα στο **www.samsung.com/gr/business**

THE NEW
BUSINESS
EXPERIENCE

SAMSUNG.
PRINTING INNOVATION.

SAMSUNG

Με μια ματιά

SONY

Σχεδιάζει 2.100 απολύσεις

Στην περικοπή συνολικά 2.100 θέσεων εργασίας από τον τομέα των smartphones θα προχωρήσει η Sony, σε μια ακόμη προσπάθεια να σταθεροποιήσει τα οικονομικά της αποτελέσματα.
Info: Sony, 210-6782 000

OTE -HP

Συνεργασία στο "σύννεφο"

Ο ΟΤΕ ότι επεκτείνει την συνεργασία του με την HP στον τομέα των λύσεων cloud, καθώς γίνεται HP Cloud Agile Partner. Ο ΟΤΕ θα συνεργαστεί στενά με την HP, ώστε να αναπτύξει και να εμπλουτίσει περαιτέρω τις προσφερόμενες υπηρεσίες και λύσεις στους τομείς Infrastructure-as-a-Service, Software-as-a-Service και Managed Private Cloud.
Info: HP Hellas, 210-8091 100

OFFICE 365

Νέα cloud πλατφόρμα για τη BIAMAP

Η BIAMAP, αποκλειστική αντιπρόσωπος των αυτοκινήτων και ανταλλακτικών SKODA στην Ελλάδα, αποφάσισε την υιοθέτηση cloud λύσεων της Microsoft, επιλέγοντας την πλατφόρμα Office 365. Η DIS - Dynamic Integrated Solutions, ανέλαβε και πραγματοποίησε το έργο της εγκατάστασης της πλατφόρμας Microsoft Office 365, για λογαριασμό της BIAMAP.

DEVOLO

Πωλήσεις ορόσημο

Με πωλήσεις που ξεπερνούν τα 25 εκατομμύρια προσαρμογείς dLAN, η devolo θέτει ένα νέο ορόσημο στην κατηγορία του Powerline. Τα προϊόντα dLAN συνδέουν σήμερα, μέσω της γραμμής ρεύματος, όλες τις ψηφιακές συσκευές του σπιτιού, από υπολογιστές και ηλεκτρονικά είδη μέχρι και έξυπνες τεχνολογίες για το σπίτι. Το dLAN Powerline παρέχει ιδιαίτερα γρήγορη, σταθερή και ασφαλή μετάδοση δεδομένων, σε ολόκληρο το κτίριο, χάρη στις αποκλειστικές τεχνολογίες που έχει αναπτύξει η devolo.
Info: Devolo, 22210 – 843 87

ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΚΑΙ ΠΑΡΑΜΕΤΡΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΣΥΣΚΕΥΩΝ NAS

NA(s) το σύννεφο!

Μέχρι σήμερα οι χρήστες ηλεκτρονικών υπολογιστών συνήθιζαν να αποθηκεύουν τα δεδομένα τους (κείμενα, φωτογραφίες, τραγούδια, video, κλπ) στον υπολογιστή τους ή σε εξωτερικούς δίσκους που συνέδεαν σ' αυτόν. Το σύννεφο (Cloud) έχει αλλάξει αυτή την πρακτική, δίνοντάς την ευκαιρία στον χρήστη του να αποθηκεύει τα δεδομένα του σε ένα NAS - έναν αποθηκευτικό χώρο, στον οποίο μπορεί να έχει πρόσβαση από όλες τις συσκευές του (τον υπολογιστή, το tablet, το κινητό) οποιαδήποτε στιγμή, και από οποιοδήποτε σημείο!
Το σύννεφο είναι διαθέσιμο σε δύο μορφές:
Είτε δημόσιο, διαθέσιμο από κάποιον πάροχο είτε προσωπικό/ιδιωτικό, διαθέσιμο από εξοπλισμό του χρήστη.
Τα βασικά μειονεκτήματα που έχει η χρήση σύννεφου από πάροχο είναι ότι:
1) Η ασφάλεια των αρχείων του δεν είναι απόλυτα εγγυημένη, καθώς η εμπειρία δείχνει ότι μάλλον οι υπηρεσίες δημόσιου σύννεφου τραβούν την προσοχή επιθέσεων – και έχουν γίνει αρκετές τέτοιες με επιτυχία, όπου ακόμα και διάσημοι χρήστες έχασαν σημαντικά για αυτούς δεδομένα.
2) Αν θέλει να έχει διαθέσιμο ένα λογικό αποθηκευτικό χώρο, το κόστος είναι σημαντικό και μηνιαίο π.χ. σαν τη συνδρομή του κινητού του. Αν σταματήσει να πληρώνει, δεν θα έχει πλέον πρόσβαση στα δεδομένα του!
Αντίθετα, η υλοποίηση ενός προσωπικού/ιδιωτικού σύννεφου με ένα NAS παρουσιάζει σημαντικά πλεονεκτήματα:
1) Ο χρήστης αγοράζει μία φορά τη συσκευή NAS με το χώρο και τις δυνατότητες που χρειάζεται, όπως κάνει π.χ. με έναν εξωτερικό δίσκο. Μετά την αρχική αγορά, δεν υπάρχουν μηνιαία έξοδα.
2) Το NAS όχι μόνο δημιουργεί το σύννεφο αλλά είναι χρήσιμο και μέσα στο σπίτι ή την επιχείρηση, με δυνατότητες για υλοποίηση διακομιστών web & mail, backup, διαμοιρασμό πολυμέσων, δημιουργία σταθμών παρακολούθησης, εργαλεία ανάπτυξης εφαρμογών, εργαλεία παραγωγικότητας και αρκετά άλλα.
Για τον επαγγελματία της πληροφορικής, η προώθηση υπηρεσιών σε ιδιωτικές λύσεις αποθήκευσης / σύννεφου συνεπάγεται:
α) Την προσφορά λύσεων εξαιρετικά ανταγωνιστικού κόστους σε σχέση με τις άλλες εναλλακτικές.
β) Την προστιθέμενη αξία, με την οποία θα "δέσει" το προσφερόμενο υλικό που περιλαμβάνει:
1) εγκατάσταση και παραμετροποίηση,
2) εκπαίδευση των χρηστών στην (πολυποίκιλη) χρήση δυνατοτήτων,
3) πιθανές εργασίες συντήρησης και επέκτασης της λειτουργικότητας (αναβάθμιση αποθηκευτικού χώρου, προσθήκη μνήμης, αναβάθμιση δικτυακής ταχύτητας, προσθήκη νέων λειτουργιών).
Η NETCONNECT AE, επίσημος διανομέας των Western Digital και Synology στην Ελλάδα διοργανώνει εκπαιδευτικά σεμινάρια σε θέματα εγκατάστασης, βασικής και προχωρημένης παραμετροποίησης των συσκευών NAS και των δύο εταιρειών.
Μπείτε στο www.netconnect.gr/NAS_survey και δώστε μας το προσωπικό σας feedback σχετικά με τις γνώσεις που θα θέλατε να αποκτήσετε. Συμπληρώνοντας το ερωτηματολόγιο, αυτομάτως συμμετέχετε σε μία κλήρωση για να κερδίσετε ένα NAS Western Digital MyCloud EX4 με σκληρούς δίσκους WD Red αξίας 600 ευρώ.
Αν επιθυμείτε, δηλώστε συμμετοχή στα εκπαιδευτικά σεμινάρια στο www.netconnect.gr/seminars.
Info: Netconnect AE, 210-9926 440

WINDOWS 10: ΤΟ ΜΕΓΑΛΟ ΔΙΑΚΥΒΕΥΜΑ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

Στροφή στο cloud για τη Microsoft

Οι cloud υπηρεσίες της Microsoft, όπως το Azure και το Office 365, ήταν τα αστέρια για το β' οικονομικό τρίμηνο του 2015, το οποίο έληξε στις 31 Δεκεμβρίου, καθώς η εταιρεία αρχίζει πλέον να βιώνει τη μετάβαση στην εποχή του cloud first, mobile first.
Για το συγκεκριμένο τρίμηνο, λοιπόν, οι πωλήσεις της εταιρείας έφτασαν τα $26,6 δις, αυξημένες κατά 8% από έτος σε έτος, και υψηλότερες από ό,τι ανέμεναν πολλοί αναλυτές. Ωστόσο, τα καθαρά κέρδη κατέγραψαν πτώση σχεδόν 12% και ανήλθαν τελικά στα $5,86 δις. Ένας σημαντικός παράγοντας στην εν λόγω πτώση είναι πάντως και τα κόστη που ανέκυψαν από το integration της Nokia.
"Οι cloud υπηρεσίες μας υπηρεσίες κατέγραψαν τριψήφια αύξηση πωλήσεων για το έκτο συνεχόμενο τρίμηνο, ενώ το Office 365 παραμένει προτεραιότητα για τους CIOs των επιχειρήσεων καθώς αυτές μετακινούνται στο cloud", δήλωσε η CFO της Microsoft, Amy Hood. Το Surface Pro 3 σημείωσε επίσης πολύ καλές επιδόσεις, με τις πωλήσεις να αυξάνονται κατά 24% και να ξεπερνούν για πρώτη φορά το $1 δις. Η Microsoft είχε έσοδα $2,3 δις από τα κινητά τηλέφωνα. Μάλιστα, στο συγκεκριμένο τρίμηνο πωλήθηκαν 10,5 εκατομμύρια Lumia συσκευές.
Όσον αφορά τους επόμενους στόχους της εταιρείας ο CEO της Microsoft ήταν σαφής: "Πλέον στρατηγικός στόχος για εμάς είναι να αποκτήσουν το momentum που θέλουμε τα Windows 10, και εκεί επικεντρώνουμε το ενδιαφέρον μας με πολλές διαφορετικές ενέργειες".
Info: Microsoft Hellas, 211 – 1206 000

ΛΥΣΗ SUGARCRM ΑΠΟ ΤΗΝ QUALISYS

10 Λόγοι που ΔΕΝ χρειάζεστε CRM στην επιχείρησή σας

10. Τέλεια Μνήμη
Σίγουρα, θα είστε σε θέση να θυμάστε 10, 20 ή ακόμη και 50 πελάτες. Μπορείτε να παρακολουθείτε τις εργασίες και γενικά όλα τα γεγονότα όσο αυξάνεται το πελατολόγιό σας; Θέλετε να περιορίσετε την επιχείρησή σας σε κάποιες πληροφορίες που πιθανά θα θυμάστε; Αν ναι, ΔΕΝ χρειάζεστε CRM.

9. Ιδιωτικό Ηλεκτρονικό Ταχυδρομείο
Το ατομικό Mailbox είναι καλή λύση. Μπορείτε να ψάχνετε, να συγχρονίζετε και να αποθηκεύετε κάθε φορά τα email σας στις συσκευές σας. Τί γίνεται όταν ο πωλητής αντικατασταθεί; Ποιά ήταν η επικοινωνία του με τους πελάτες; Αν γνωρίζετε τι είχε ειπωθεί, τότε ΔΕΝ χρειάζεστε CRM.
Το Sugar, διατηρεί όλες τις πληροφορίες σε μία κεντρική τοποθεσία. Όλες οι επικοινωνίες μπορούν να κρατηθούν και να τις μοιραστείτε με την υπόλοιπη ομάδα σας.

8. Χειρόγραφα Στατιστικά και Αναφορές
Ξέρετε πόσα επιτυχημένα έργα είχατε την περασμένη εβδομάδα, μήνα ή έτος; Αν ναι, ΔΕΝ χρειάζεστε CRM.
Το Sugar, δίνει άμεσα μετρήσεις και στατιστικά στα τμήματα της επιχείρησης.

7. Περιορισμένο Ιστορικό Δραστηριοτήτων
Έχετε θελήσει να ανατρέξετε σε μία χρονική περίοδο και να θυμηθείτε τα πάντα για μία ή περισσότερες επαφές, τα follow up επικοινωνίας, τις προσφορές, τα email; Αν τα έχετε καταφέρει, τότε ΔΕΝ χρειάζεστε CRM.

6. Ελλιπής Ασφάλεια Δεδομένων
Ίσως χρησιμοποιείτε σημειωματάρια, ημερολόγια ή άλλα συστήματα για την παρακολούθηση των δεδομένων σας. Οι πιθανότητες να τα χάσετε είναι υψηλές. Αν δεν σας ενδιαφέρει, ΔΕΝ χρειάζεστε CRM.
Το Sugar, προστατεύει τα δεδομένα σας από απώλεια. Παρέχει:
> Πιστοποιημένες διαδικασίες ασφαλείας.
> Αυτόματη δημιουργία αντιγράφων ασφαλείας
> Άμεση και ασφαλή πρόσβαση, με σύνδεση στο Internet. Λειτουργία και σε tablet, smartphones.

5. Το Παρόν της Επιχείρησης
Μία καλή λύση CRM μπορεί να δώσει μια εικόνα πρόβλεψης με βάση επιδόσεις και γεγονότα του παρελθόντος. Αν δεν σας απασχολεί το επόμενο βήμα, ΔΕΝ χρειάζεστε CRM.

4. Το Marketing είναι Μονόδρομος
Αποστέλλετε μαζικά email εκστρατειών; Διαχειρίζεστε τα αποτελέσματα και τον χρονοπρογραμματισμό των follow up; Αν δεν πιστεύετε στην αμφίδρομη επικοινωνία, ΔΕΝ χρειάζεστε CRM.

3. Χαμένες Πωλήσεις
Γνωρίζετε όλα τα στάδια επικοινωνίας; Σε πόσο χρονικό διάστημα έκλεισε η κάθε προσφορά ή χάθηκε από ανταγωνιστή; Τις εκκρεμότητες; Αν ναι, ΔΕΝ χρειάζεστε CRM.
Στον πυρήνα του Sugar, βρίσκεται ένα σύστημα διαχείρισης όλου του κύκλου πώλησης, από την καταγραφή της ευκαιρίας, τα ραντεβού, την αλληλογραφία, τα τηλέφωνα που ανταλλάσσονται με τους πελάτες, μέχρι την κατάσταση της ευκαιρίας και την ολοκλήρωση της παραγγελίας.

2. Άγνωστες Επαφές
Γνωρίζετε αν έχετε ευχαριστημένους πελάτες; Ποιοί δυνητικοί πελάτες είναι έτοιμοι για ένα γρήγορο call back και ποιοί είναι οι "ψυχροί"; Στη συνέχεια, επειδή η μνήμη σας είναι τέλεια (όπως προαναφέρθηκε), μπορείτε να επανεξετάσετε την κάθε υπόθεση; Αν ναι, ΔΕΝ χρειάζεστε CRM.
Σκοπός του Sugar, είναι η προσέλκυση και η διατήρηση της πελατειακής βάσης.

1. Διασπορά Πληροφοριών
Ισχυρίζεστε ότι μπορείτε να διαχειριστείτε την επιχείρησή σας, χρησιμοποιώντας διάφορα συστήματα για τη διαχείριση των εργασιών και γενικά όλης της επικοινωνίας. Σε τέτοια περίπτωση, ΔΕΝ χρειάζεστε CRM.
Η λύση Sugar, βοηθά τις επιχειρηματικές διαδικασίες που αφορούν τις πελατειακές σχέσεις και σχετίζονται με τα τμήματα των πωλήσεων, του marketing, της εξυπηρέτησης και υποστήριξης των υφιστάμενων και δυνητικών πελατών.
Η QUALISYS SOFTWARE είναι «Elite Partner» της SugarCRM στην Ελλάδα και στην Κύπρο
Info: Qualisys Software, 210 7647305

Με μια ματιά

QUEST
Εξαγόρασε την Cardlink
Την επέκτασή της στις υπηρεσίες του τραπεζικού τομέα σηματοδοτεί για την Quest η εξαγορά της Cardlink. Συγκεκριμένα, η Quest ανακοίνωσε ότι η θυγατρική της εταιρεία "U-YOU" απέκτησε το 100% του μετοχικού κεφαλαίου της Cardlink. Το συνολικό τίμημα της εξαγοράς ανήλθε σε €15 εκατομμύρια.
Info: Quest, 211-9994 000

CPI
Όρισε γενικό διευθυντή
Στον ορισμό γενικού διευθυντή στη διοίκηση της εταιρείας προχώρησε η CPI πριν λίγες ημέρες. Ειδικότερα, το ΔΣ της εταιρείας, αποφάσισε τον ορισμό του Αριστείδη Παπαθάνου ως γενικού διευθυντή της CPI. ότι το ΔΣ αναθεώρησε προηγούμενη απόφασή του επί του ιδίου θέματος, μετά από εισήγηση του προέδρου του ΔΣ, Χρήστου Παπαθάνου.
Info: CPI, 210-4805 800

SOFT1 CLOUD ERP
"Παίζει" μπάλα
Η ΠΑΕ Παναθηναϊκός επέλεξε τη νέα γενιά λογισμικού της SoftOne "Soft1 Open Enterprise Edition", με σκοπό την ολοκληρωμένη υποστήριξη των σύνθετων και διαρκώς αυξανόμενων απαιτήσεων λειτουργίας της. Ενσωματώνοντας το σύνολο των business δραστηριοτήτων της σε ένα ενιαίο σύστημα, η ΠΑΕ Παναθηναϊκός υιοθέτησε τη λύση ενός σύγχρονου μοντέλου μηχανογράφησης στο cloud, που διασφαλίζει τη συνεχή -και σε πραγματικό χρόνο- ροή δεδομένων μεταξύ της επιχείρησης και των επιμέρους θυγατρικών εταιρειών της.
Info: Softone Technologies, 211-1022 222

No more servers
Open architecture database
Work from ANY location
MyMANAGER
QUALISYS
Windows 8
Εμπορική Διαχείριση
"τρέχει" στο σύννεφο με τεχνολογία CLOUDSync
210 7647305 www.qualisys.gr

Με μια ματιά

COSMOS BUSINESS SYSTEMS

Σημαντική πιστοποίηση

Την ολοκλήρωση όλων των διαδικασιών πιστοποίησης, σύμφωνα με το πρότυπο ποιότητας ISO/IEC 20000:2011 από τον οργανισμό TUV Hellas, για την Πιστοποίηση Συστήματος Διαχείρισης Υπηρεσιών Πληροφορικής, ανακοίνωσε η Cosmos Business Systems.
Info: Cosmos Business Systems, 210-6492 800

OFFICE LINE

Στο χώρο του φαρμάκου

Η Office Line ανέλαβε την εγκατάσταση του Office 365 για λογαριασμό της Φαρμανέλ, μιας από τις μεγαλύτερες ελληνικές φαρμακευτικές εταιρείες. Η Φαρμανέλ επέλεξε τη σουίτα Microsoft Office 365 για την υλοποίηση ενός ενοποιημένου και ασφαλούς περιβάλλοντος επικοινωνίας και συνεργασίας.
Info: Office Line, 210-9760 200

DELL

Προσιτό all-flash storage

Τη χαμηλότερη τιμή εισόδου σε τεχνολογία all-flash στο storage μεσαίας κλίμακας, σε σχέση με οποιονδήποτε άλλο αναγνωρισμένο κατασκευαστή, δίνει η Dell. Όπως ανακοίνωσε, μοντέλα αρχικών διαμορφώσεων αποκλειστικά σε τεχνολογία flash στη σειρά Dell Storage SC, διατίθενται άμεσα σε όλο τον κόσμο, σε τιμές που ξεκινούν από τα $25.000 στις ΗΠΑ.
Info: Dell Greece, 210-8129 800

REGATE

Δωρεάν έκδοση του BizeGate

Στην παρουσίαση μιας ειδικής έκδοσης του συστήματος αυτοματοποίησης πωλήσεων BizeGate προχώρησε η Regate, η οποία μάλιστα διατίθεται δωρεάν για απεριόριστο αριθμό χρηστών ανά εταιρεία. Το δωρεάν BizeGate On Demand μπορεί να λειτουργήσει στα smartphones που διαθέτουν οι εταιρείες, ενώ δεν απαιτείται αγορά άλλου εξοπλισμού (servers, PCs, κλπ).
Info: Regate, 215-5517 050

ΕΠΙΦΥΛΑΚΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΕΝΑΝΤΙ ΣΤΙΣ PUBLIC ΥΠΟΔΟΜΕΣ

Τα IT στελέχη εμπιστεύονται το Hybrid Cloud

Το cloud computing συνεχίζει να αποκτά όλο και μεγαλύτερη σημασία για το IT των επιχειρήσεων, ενώ η υιοθέτηση των hybrid clouds έχει τριπλασιαστεί από το 2013. Αυτά είναι σε γενικές γραμμές τα συμπεράσματα μίας παγκόσμιας έρευνας της EMC, στην οποία καταγράφονται οι απόψεις μεταξύ στελεχών IT από ολόκληρο τον κόσμο, σε σχέση με το πώς εξελίσσεται ο ρόλος του IT στους σύγχρονους οργανισμούς.
Στην έρευνα συμμετείχαν 10.451 επαγγελματίες από το χώρο του IT σε 33 χώρες. Τα στοιχεία της έρευνας δείχνουν ότι ένας όλο και μεγαλύτερος αριθμός επιχειρήσεων σε ολόκληρο τον κόσμο υιοθετεί το cloud computing, με τη συντριπτική πλειοψηφία των ερωτηθέντων να θεωρεί ότι η επιλογή του hybrid cloud γίνεται για λόγους μεγαλύτερης ευελιξίας και ασφάλειας. Συγκεκριμένα, ενώ το 71% των ερωτηθέντων υπερθεματίζει μία στρατηγική που θέλει το τμήμα IT κάθε επιχείρησης να λειτουργεί ως in-house μεσίτης διαφόρων υπηρεσιών on-demand, τα στοιχεία της έρευνας δείχνουν ότι υπάρχει έλλειψη εμπιστοσύνης των τμημάτων IT στην ικανότητά τους να υποβοηθήσουν την ανάπτυξη της επιχείρησης. Το 69% των ερωτηθέντων πιστεύει ότι, τα επόμενα 1-2 χρόνια, οι επιχειρήσεις τους θα πρέπει να μετεκπαιδεύσουν το προσωπικό των τμημάτων IT, ώστε να είναι σε θέση να συμβαδίσουν με τις αλλαγές τις οποίες θα φέρουν οι μεγάλες τεχνολογικές τάσεις του cloud, της κινητής, των κοινωνικών δικτύων και των Big Data.
Η υιοθέτηση των hybrid clouds έχει αυξηθεί κατά 9% από το 2013, φθάνοντας το 27% παγκοσμίως. Το υψηλότερο ποσοστό (28%) καταγράφεται στην περιοχή της Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής (EMEA), με τη Λατινική

Αμερική και την περιοχή Ασίας-Ειρηνικού και Ιαπωνίας να ακολουθούν με 24% καθεμία. Σχεδόν τα δύο τρίτα του συνόλου των ερωτηθέντων (64%) εξέφρασαν την ανάγκη να προχωρήσουν στην υιοθέτηση του hybrid cloud, λόγω της ευελιξίας και της ασφάλειας που τους προσφέρει.
Το 74% πιστεύει ότι η περαιτέρω αυτοματοποίηση των υποδομών τους είναι επιβεβλημένη για λόγους ανάπτυξης της επιχείρησής τους.
Ενώ, ολοένα και περισσότεροι οργανισμοί μετακινούνται στο διαδίκτυο, μόλις 16% των ερωτηθέντων θα ήταν πρόθυμοι να μεταφέρουν οποιαδήποτε εφαρμογή σε κάποιο public cloud. Μεταξύ των εφαρμογών, τις οποίες οι περισσότεροι από τους ερωτηθέντες δεν θα ήθελαν να μεταφέρουν σε κάποιο public cloud, περιλαμβάνονται εκείνες που έχουν σχέση με τον οικονομικό σχεδιασμό (39%), τη διαχείριση ανθρωπίνου δυναμικού (35%) και το ERP (32%) της επιχείρησής τους.
Info: EMC Hellas, 210 – 6147 009

ΝΕΟΣ ΣΤΟΧΟΣ, Η ΑΓΟΡΑ ΚΑΜΕΡΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

Canon: Μπροστά στη μεγαλύτερη εξαγορά της ιστορίας της

Καθώς οι πωλήσεις των συμβατικών ψηφιακών φωτογραφικών παρουσιάζουν συνεχή πτώση, η Canon αναζητά διέξοδο στην αγορά των καμερών συστημάτων ασφαλείας, τομέα στον οποίο έχει αρχίσει να δραστηριοποιείται έντονα. Η εταιρεία σκοπεύει να προχωρήσει ακόμη πιο δυνατά στο συγκεκριμένο τομέα, προχωρώντας στη μεγαλύτερη εξαγορά που έχει πραγματοποιήσει μέχρι σήμερα, η οποία αφορά στη σουηδική εταιρεία Axis Communications. Μάλιστα, η διαδικασία της πλήρους εξαγοράς έχει ήδη την υποστήριξη του Δ.Σ. της Axis, ενώ το τίμημα θα ανέλθει στα €2,5 δις.
Η Axis ήταν η πρώτη εταιρεία που παρουσίασε στην αγορά μια δικτυακή κάμερα το 1996, βοηθώντας έτσι στη μετάβαση από την αναλογική στην ψηφιακή τεχνολογία. Το μεγαλύτερο μέρος του κύκλου εργασιών της εταιρείας προέρχεται από το χώρο του video και ειδικότερα δικτυακές κάμερες, αποκωδικοποιητές video, περιφερειακά και συναφείς εφαρμογές. Η Axis θεωρείται από τους ηγέτες της αγοράς.

BizTech Update

Ο μετασχηματισμός της Intel

powered by intel

Ο διευθύνων σύμβουλος της Microsoft έχει κάνει ξεκάθαρο το όραμά του για τη Microsoft με το mantra: cloud first, mobile first. Πριν από λίγες μέρες, ο CEO της Intel, Brian Krzanich, παρουσίασε το δικό του μήνυμα, που για πρώτη φορά μετά από πολλά χρόνια δεν είναι το Intel Inside.

Σε διάρκεια ομιλίας του ο CEO της Intel ανέφερε ότι η εταιρεία είναι ένα τελείως διαφορετικό μέρος σε σχέση με πριν από 12 μήνες, καθώς συμμετάσχει σε ένα ευρύ portfolio συσκευών και προϊοντικών κατηγοριών. Η πορεία που θα ακολουθήσει η εταιρεία μέσα στο έτος περιγράφεται από την φράση του κου. Krzanich, "because if it's smart and connected, it is best with Intel".

Και εδώ μιλάμε για μια ιδιαίτερα σημαντική ανακοίνωση, καθώς ο Brian Krzanich, "ποντάρει" τα χρήματα της εταιρείας στα λεγόμενά του. Μπορεί το τμήμα Mobile and Communications να παρουσιάζει ακόμα σημαντικές ζημιές, αλλά καθώς η εταιρεία μετασχηματίζεται καθημερινά για την εποχή του Internet of Things, εξακολουθεί να ανακοινώνει εξαιρετικά υψηλά έσοδα. Αποτελεί τον απόλυτο κυρίαρχο της αγοράς των servers, με το τμήμα της εταιρείας να φέρνει 4,1 δις δολάρια έσοδα, μια αύξηση της τάξης του 25% σε σχέση με το προηγούμενο έτος, παρά το γεγονός ότι η μέση τιμή πώλησης των επεξεργαστών την Intel για servers ήταν κατά μέσο όρο 10% μικρότερη από την περσινή χρονιά. Οι πωλήσεις του τμήματος PC client, ανέβηκαν κατά 3%, παρά το γεγονός ότι το σύνολο της αγοράς PCs μειώθηκε συνολικά. Η πραγματικότητα είναι απλή. Στο κομμάτι των servers, η Intel παίζει χωρίς αντίπαλο. Το μερίδιο της AMD είναι μικρότερο από 10%, η ARM μπορεί να μπαίνει σε κάποια τμήματα της αγοράς, αλλά το κομμάτι αυτό της Intel είναι πραγματικά ασταμάτητο, "παρασύροντας" συνολικά και την εταιρεία με αυτό τον τρόπο.

Η σημασία της υπομονής

Ένας από τους τομείς που έχει επικεντρώσει την προσπάθειά της η Intel, αφορά στο mobile κομμάτι, το οποίο έχει να αντιμετωπίσει έναν εδραιωμένο αντίπαλο, που δεν είναι άλλος από την Qualcomm. Η προσπάθεια που πραγματοποιεί η εταιρεία είναι σημαντική, κυρίως λόγω της απαίτησης των κατασκευαστών για ολοκληρωμένα κυκλώματα επικοινωνίας στους επεξεργαστές, για λόγους διαχείρισης ενέργειας αλλά και κόστους. Η εταιρεία έχει ήδη στην αγορά τα πρώτα ολοκληρωμένα, τα οποία αναμένεται να αναβαθμιστούν ακόμη περισσότερο στο άμεσο μέλλον. Η απόκριση του καναλιού είναι εξαιρετική και οι πελάτες ανταποκρίνονται εξαιρετικά θετικά. Η σημασία του brand της Intel είναι εξαιρετικά σημαντική, ανεξάρτητα από το ποιος είναι ο κατασκευαστής. Τόσο οι κατασκευαστές όσο και οι πελάτες έχουν εκτιμήσει το όνομα της Intel.

Μέχρι σήμερα, ένας από τους πυλώνες της επιτυχίας της Intel στο PC είναι το notebook, όπως και το tablet. Οι τιμές των PCs έχουν πέσει κάτω από τα 200 ευρώ, αλλά αυτό δεν επηρέασε την Intel. Η εταιρεία είχε ξεκινήσει το έτος με πρόβλεψη για μικρή μείωση των εσόδων του τμήματος PC client. Η πραγματικότητα όμως τελικά ήταν αρκετά διαφορετική, με την εταιρεία να βγαίνει με αύξηση της τάξης του 4% στα έσοδά της και μια απίστευτη αύξηση στα λειτουργικά έσοδα της τάξης του 25%. Είναι γεγονός ότι μέσα στο έτος θα δούμε tablets κάτω από τα 100 ευρώ, αλλά μια πληθώρα συσκευών θα κυμανθεί ανάμεσα στην κατηγορία 300-400 ευρώ, κάτι που θα διατηρήσει τα περιθώρια κέρδους των hardware συνεργατών της εταιρείας. Και μπορεί αυτή τη στιγμή το τμήμα Internet of Things να αξίζει "μόλις" 591 εκατομμύρια δολάρια, αλλά ανεβαίνει συνεχώς. Μπορεί αυτή τη στιγμή η εταιρεία να είναι πίσω στο κομμάτι των wearables που στηρίζονται σε επεξεργαστές TI OMAP, ARM και από άλλες εταιρείες. Αλλά η Intel μαθαίνει και αναμένεται να μπορέσει να παίξει ηγετικό ρόλο και εδώ.

Ο Brian Krzanich, διευθύνων σύμβουλος της Intel, θέτει τις νέες βάσεις για τη μελλοντική πορεία της εταιρείας.

Windows Server 2003, τέλος – μετάβαση, τώρα!

Τα στοιχεία είναι αδιαμφισβήτητα: Σε 20 με 30 εκατομμύρια υπολογίζονται παγκοσμίως οι servers που βασίζονται ακόμα στον Windows Server 2003. Δεδομένης όμως της οριστικής λήξης υποστήριξης του λειτουργικού στις 14 Ιουλίου του τρέχοντος έτους, οι επόμενοι μήνες θα αποδειχθούν εξαιρετικά πρόσφοροι για τους συνεργάτες που θα δραστηριοποιηθούν, προσφέροντας τεχνογνωσία στο «καυτό» ζήτημα του migration σε νέο λειτουργικό σύστημα. Η μετάβαση είναι πλέον εδώ!

Με τα Windows να αποτελούν το 73% των λειτουργικών συστημάτων που έχουν εγκατασταθεί σε servers ως το τέλος του 2014, είναι ξεκάθαρο πως όποια ενέργεια επηρεάζει ένα προϊόν της Microsoft, θα επηρεάσει αναγκαστικά και ένα τεράστιο ποσοστό των πελατών της. Συγκεκριμένα, οι πελάτες που έχουν καθυστερήσει το update και τον εκσυγχρονισμό του Windows Server 2003, αντιμετωπίζουν τη σκληρή πραγματικότητα του τέλους της υποστήριξης, στις 14 Ιουλίου του 2015.

Οι συνέπειες του EoS

Αφότου η extended support λήξει την ημερομηνία αυτή, όλες οι διαδικασίες υποστήριξης θα παύσουν αυτόματα. Για την πλειονότητα του customer base της Microsoft που δεν έχει τη δυνατότητα ή δεν ενδιαφέρεται να αγοράσει custom support επιλογές της, το τέλος της υποστήριξης θα έχει σημαντικές επιπτώσεις στις εγκαταστάσεις Windows Server. Τα συστήματα αυτά θα εισέλθουν σε λειτουργία χωρίς υποστήριξη, το οποίο συνεπάγεται πως δεν θα υπάρχουν περαιτέρω security fixes, ούτε incident support από τη Microsoft. Εξίσου σημαντικό, οι servers που χρησιμοποιούνται σε περιβάλλοντα που απαιτούν κανονιστική συμμόρφωση, δεν θα μπορούν να ανταποκριθούν στις ρυθμιστικές απαιτήσεις, με αποτέλεσμα να θεωρηθούν ως εκτός συμμόρφωσης.

Στην πραγματικότητα, για τις περισσότερες επιχειρήσεις, πρόκειται για κάτι περισσότερο από το ίδιο το Windows Server 2003 – δεδομένης της ηλικίας του λειτουργικού, οι πιθανότητες είναι πολύ μεγάλες πως και άλλα προϊόντα software θα είναι εξίσου «γερασμένα», εκτός του λειτουργικού συστήματος. Στη λίστα αυτή συμπεριλαμβάνονται οι εφαρμογές, το middleware, τα προϊόντα database και τα εργαλεία διαχείρισης, τα οποία σίγουρα θα έχουν ξεπεράσει το προσδόκιμο ζωής τους, αφήνοντας την επιχείρηση εκτεθειμένη σε όλων των ειδών τους κινδύνους.

Συνοψίζοντας, κάποια από τα βασικά θέματα που οι επιχειρήσεις και οι πελάτες τους θα αντιμετωπίσουν μετά τη λήξη του κύκλου υποστήριξης του Windows Server 2003 είναι τα εξής:

1. Έλλειψη στα patches/updates/non-security fixes και τέλος στα security fixes. Οι πελάτες θεωρούν τα security fixes ως τα πλέον κρίσιμα για τους εγκατεστημένους servers τους. Πλέον τα fixes αυτά δεν θα τους παρέχονται.

2. Έλλειψη υποστήριξης. Οι επιχειρήσεις δεν θα μπορούν πλέον να επικοινωνούν με τη Microsoft για τεχνική υποστήριξη στις περιπτώσεις προβλήματος στους servers. Πρόκειται για σημαντικό πρόβλημα στις περιπτώσεις βλάβης, όπου οι πελάτες δεν θα μπορούν να επαναφέρουν το σύστημα και να ανακτήσουν δεδομένα και εφαρμογές.

3. Αδυναμία χρήσης των σύγχρονων επιλογών cloud της Microsoft ή άλλων vendors. Μπορεί ο Windows Server 2003 να μπορεί να τρέξει σε όλους τους hypervisors της αγοράς, αλλά αυτό δεν σημαίνει πως αποτελεί ισότιμο παίκτη για τα

σύγχρονα σενάρια deployment. Για παράδειγμα, οι εγκαταστάσεις Windows Server 2003 δεν μπορούν να γίνουν re-hosted σε περιβάλλον Microsoft Azure, εκτός και εάν πρόκειται για 64-bit image, αν και η πλειονότητα των 2003 installations είναι λύσεις 32-bit. Αυτό σημαίνει πως ακόμα και εάν οι επιχειρήσεις μεταφέρουν το 32-bit image στο Azure cloud, δεν θα μπορούν να συνεχίσουν τη χρήση του λειτουργικού συστήματος άμεσα. Σε τελική ανάλυση, οι επιχειρήσεις που επιθυμούν να αναπτύξουν μια υβριδική στρατηγική cloud, θα ανακαλύψουν πως τα Windows Server 2003 δεν μπορούν να προσφέρουν τα πλεονεκτήματα που προσφέρουν τα Windows Server 2012 R2, σε συνδυασμό με σύγχρονες συνοδευτικές τεχνολογίες όπως το System Center 2012 R2.

Κάθε νέα εποχή, παρ' όλα αυτά, αποτελεί μια πρόκληση, καθώς είναι πολλά εκείνα τα προβλήματα που πρέπει να επιλυθούν και η έννοια της μετάβασης συχνά φοβίζει τους πελάτες που πρέπει πρώτα από όλα να πειστούν για την αναγκαιότητά της.
Στην περίπτωση των επιχειρήσεων που τρέχουν Windows Server 2003 -συστήματος που βασίζεται σε τεχνολογίες περισσότερο από μια δεκαετία παλιές- το πρόβλημα εντοπίζεται στην απροθυμία για αλλαγή. Οι λόγοι που επικαλούνται είναι συνήθως οι διαφορετικές προτεραιότητες στο budget, καθώς και οι εφαρμογές που έχουν γίνει πλέον συνήθεια και αρνούνται να τις αποχωριστούν.
Ακόμα πιο σημαντικός λόγος είναι εκείνος του απαιτούμενου χρόνου μετάβασης. Έχει υπολογιστεί πως χρειάζονται περίπου 200 ημέρες ή και παραπάνω προκειμένου να επιτευχθεί η μετάβαση ενός ολόκληρου Windows Server περιβάλλοντος, ανάλογα πάντα με το βαθμό δυσκολίας που προκύπτει από τις επιπλέον εφαρμογές. Επιπλέον, στο πρόβλημα του χρόνου μετάβασης πρέπει να συνυπολογιστούν όχι μόνο οι εφαρμογές που τρέχουν αλλά και το interaction με τους χρήστες. Λογικό είναι πως όσο μεγαλύτερο είναι το μέγεθος της επιχείρησης, τόσο περισσότερος χρόνος θα απαιτείται για το migration.
Μπορεί όλα αυτά να παρέμεναν σε ένα θεωρητικό επίπεδο για τους περισσότερους, αν δεν υπήρχε το γεγονός πως το τέλος της υποστήριξης για το Windows Server 2003 παρουσιάζει ένα ξεκάθαρο και άμεσο κίνδυνο για τις επιχειρήσεις των πελατών. Η Microsoft θα σταματήσει μεν την υποστήριξη των 2003, αλλά θα συνεχίσει να κυκλοφορεί patches για τον Windows Server 2008 και τον Windows Server 2012. Σύμφωνα με τους ειδικούς ασφαλείας, οι hackers δεν θα χρειαστούν πολύ να ανακαλύψουν τις αδυναμίες αυτές στον Windows Server 2003. Αποτελεί θέμα χρόνου λοιπόν, η επίθεση στα συστήματα αυτά.
Πολλές επιχειρήσεις που ακόμα τρέχουν Windows Server 2003 είναι βέβαιο πως θα προσπαθήσουν να κερδίσουν χρόνο, επιλέγοντας να τρέξουν τα 2003 ως guest λειτουργικό σύστημα σε ένα virtual σύστημα. Στη θεωρία, το virtual μηχάνημα θα παρέχει το απαραίτητο προστατευτικό στρώμα απομόνωσης –και άρα ασφάλειας- για τον Windows Server 2003.

> **Το κανάλι οφείλει να πείσει τις επιχειρήσεις να δουν τη μετάβαση ως βήμα εκσυγχρονισμού και προετοιμασίας για την επόμενη γενιά computing**

Αν και για κάποιο χρονικό διάστημα η λύση αυτή μπορεί να δουλέψει, σε βάθος χρόνου θα αποδειχθεί πιο οικονομική και ασφαλής η μετακίνηση στην τελευταία έκδοση του Windows Server.
Μολονότι έχει δοθεί μεγάλη δημοσιότητα στην επικείμενη λήξη της υποστήριξης για τα Windows Server 2003, η πραγματικότητα είναι πως οι περισσότερες επιχειρήσεις δεν παραμένουν σε αυτά εξαιτίας κάποιας προσκόλλησης σε ένα out-of-date λειτουργικό σύστημα. Αντίθετα, ο Windows Server 2003 βρίσκονται σε χρήση εξαιτίας της αλληλεξάρτησης που κάποιο άλλο πρόγραμμα έχει θέσει στο λειτουργικό σύστημα του server.
Σε πολλές περιπτώσεις, αυτό που προκαλεί δυσκολία ή αδυναμία μετάβασης από τον Windows Server 2003 είναι ένα application software πακέτο, για τους εξής 3 λόγους:

Custom εφαρμογές
Σύμφωνα με την IDC, οι επιχειρήσεις με custom εφαρμογές ή modified εκδόσεις συγκεκριμένων εφαρμογών, αντιμετωπίζουν ένα δίλημμα, όποτε πρόκειται να μεταφέρουν τις εφαρμογές σε ένα σύγχρονο λειτουργικό σύστημα. Ουσιαστικά, θα πρέπει να αλλάξει ο κώδικας από τους ίδιους τους developers που δημιούργησαν την αρχική εφαρμογή. Η πρόκληση γίνεται πιο απλή εφόσον η εφαρμογή αυτή έχει γραφτεί εξ ολοκλήρου in-house, αλλά μόνο στην περίπτωση που η development team μπορεί ακόμα να υποστηρίξει την εφαρμογή αυτή και διαθέτει χρόνο να χειριστεί τη μετάβαση.

Packaged application software
Για πολλές επιχειρήσεις, το δίλημμα των packaged εφαρμογών από έναν ISV είναι πως πιθανώς να μη διαθέτουν μια έκδοση που θα εγκατασταθεί σωστά στη νέα έκδοση των Windows Server. Στην περίπτωση αυτή θα απαιτηθεί ένα upgrade των εφαρμογών ή μια νέα αγορά, ταυτόχρονα με το data migration στη νεότερη έκδοση της εφαρμογής.
Out-of-support application software
Σε πολλές περιπτώσεις, οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν ένα προϊόν που δεν υποστηρίζεται πλέον ή του οποίου η υποστήριξη θα εκπνεύσει σε κοντινό χρονικό διάστημα. Πρόκειται για παρόμοια με την προηγούμενη περίπτωση, όπου οι πελάτες αντιμετωπίζουν το πρόβλημα του να αγοράσουν νέες εκδόσεις προϊόντων που ήδη χρησιμοποιούν. Το σενάριο αυτό είναι προβληματικό για πολλούς χρήστες προϊόντων Microsoft που χρησιμοποιούν SQL Server 2005, μιας και το database product πλησιάζει στο όριο του extended support κύκλου του (λήγει στις 12 Απριλίου 2016). Αυτό σημαίνει πως έχει μηδαμινή αξία η μετάβαση του SQL Server στα Windows Server 2008 ή στα 2012, απλά και μόνο για να αντιμετωπίσει η επιχείρηση μια ακόμα μετάβαση ένα χρόνο μετά. Το μήνυμα είναι απλό: Δεν πρέπει να σκέφτεται κάποιος απλά και μόνο ένα update/migration ενός λειτουργικού συστήματος, αλλά ολόκληρο το software οικοσύστημα που συνοδεύει την παρουσία των Windows Server 2003, ώστε να διασφαλίσει πως η σωστή απόφαση που θα πάρει θα είναι προς όφελος της επιχείρησης, επιτυγχάνοντας μακροπρόθεσμα καλύτερη επιστροφή της επένδυσής του.

Το μέλλον είναι στη μετάβαση

Η τροχιά στην οποία βρίσκεται η βιομηχανία του IT στις ημέρες μας είναι τελείως διαφορετική από εκείνη στα 2000s, όταν η πλειονότητα των Windows Server 2003 servers ξεκίνησαν να λειτουργούν. Οι τάσεις που διαμορφώνουν τη σύγχρονη πραγματικότητα είναι οι εξής:

Standardization
Οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν θέσει ως στόχο τους να μειώσουν την πολυπλοκότητα και την ποικιλομορφία της υποδομής τους. Μέρος της προσπάθειας αποτελεί η εξάλειψη της πλειονότητας των μη-x86 server platforms και της ολοκλήρωσης όλων των x86 servers είτε σε Linux είτε σε Windows, ως τα κυρίαρχα λειτουργικά συστήματα σε χρήση. Οι κορυφαίες επιχειρήσεις βρίσκονται ήδη σε τροχιά ελαχιστοποίησης του αριθμού των εκδόσεων των λειτουργικών συστημάτων σε χρήση, ώστε να μειώσουν την ποικιλομορφία των configurations για κάθε έκδοση. Στόχος είναι η προετοιμασία για μια standardized υποδομή που μπορεί να κοπιαριστεί στο cloud, κάποια στιγμή στο μέλλον.

BYOD και mobility
Η έκρηξη των κινητών και των tablets και η παρουσία τους στις επιχειρήσεις πιέζει έντονα τα τμήματα IT για την υποστήριξη ή την ενεργοποίηση πρόσβασης από τις συσκευές αυτές. Τα τμήματα IT, αν και προσπαθούν να προστατεύσουν τα assets της επιχείρησής τους, πιέζονται αισθητά από τους πε-

λάτες τους προκειμένου να επιτρέψουν στις mobile συσκευές τους να χρησιμοποιούνται εντός των επιχειρήσεων. Ευτυχώς, οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν μεταφέρει τους domain controllers τους σε μια πιο πρόσφατη έκδοση των Windows, η οποία βοηθάει στην αντιμετώπιση του προβλήματος αυτού.

Hybrid και public cloud υλοποιήσεις
Δεν είναι όλες οι επιχειρήσεις έτοιμες να κάνουν το βήμα σε μια λύση cloud-based για τα σημαντικότερα assets τους, αν και θα πρέπει να γίνεται σε ορισμένες περιπτώσεις. Για παράδειγμα, μια επιχείρηση θα πρέπει να σκεφτεί σοβαρά την επέκταση σε ένα φιλικό προς τις mobile συσκευές σενάριο, χρησιμοποιώντας κάτι σαν το Active Directory Premium της Microsoft – μια λύση διαχείρισης πρόσβασης για χρήστες mobile συσκευών.

Χρήση του public cloud
Έχει γίνει δυνατή η χρήση του public cloud ως επέκταση των corporate δικτύων, δίχως να απαιτείται πλήρης και μόνιμη δέσμευση σε περιβάλλον cloud. Για παράδειγμα, η Microsoft πρόσφατα προσέθεσε νέες δυνατότητες στο Microsoft Azure Site Recovery προκειμένου να ενεργοποιήσει την αναπαραγωγή και ανάκτηση των virtual machines από on-premises στο Microsoft Azure, ενσωματώνοντας τις δυνατότητες του Hyper-V Replica εντός του Windows Server 2012 και 2012 R2.

Δεδομένων αυτών των εξελίξεων, οι προοπτικές που ανοίγονται είναι πλέον μεγάλες και το EoS για το Windows Server 2003 πρόκειται να οδηγήσει σε πολλαπλά σενάρια, τα οποία παρουσιάζουν ενδιαφέρον.

Πιέσεις ανταγωνιστών
Θα εμφανιστούν στο προσκήνιο Linux vendors, VMware και άλλοι, οι οποίοι θα επιχειρήσουν να εκμεταλλευτούν το γεγονός, ώστε να επεκταθούν στα «χωρικά ύδατα» της Microsoft. Αν και το σενάριο είναι πιθανό, σύμφωνα με την IDC η επιλογή ενός ανταγωνιστικού προϊόντος όπως το Linux ή το Unix δεν πρόκειται να αποβεί επιτυχημένη για τους περισσότερους πελάτες. Η μετάβαση θα είναι, κυρίως, μια Windows-to-Windows υπόθεση.

Hybrid και public cloud
Δεν υπάρχει αμφιβολία πως για κάποιους πελάτες, η μετάβαση αυτή αποτελεί ευκαιρία προκειμένου να χρησιμοποιήσουν είτε το hybrid είτε το public cloud για τις επόμενης γενιάς λύσεις. Σε κάποιες περιπτώσεις αυτό συνεπάγεται μια μετάβαση από

Άρθρο του Λάμπρου Καρακώστα

Αναβάθμιση... τώρα με υπογραφή HP, για όλα τα συστήματα με λειτουργικό Windows Server 2003

Στον χώρο του IT, παρατηρούνται συνεχείς αλλαγές στις τάσεις και τις εξελίξεις, δημιουργώντας νέες δυνατότητες και ευκαιρίες. Ωστόσο, δύσκολα εμφανίζονται ευκαιρίες με «ημερομηνία λήξης» που μπορούν να οδηγήσουν σε νέες πήγες εσοδών. Μία τέτοια ακριβώς ευκαιρία -και δεδομένου ότι από τον Απρίλιο του 2003 μέχρι σήμερα οι εξελίξεις είναι ραγδαίες, αλλάζοντας τα πάντα στην αγορά- είναι η λήξη της υποστήριξης για το λειτουργικό σύστημα Windows Server 2003, ενός εξαιρετικά επιτυχημένου προϊόντος, το οποίο παραμένει στα Datacenter μετά από 10 και πλέον χρόνια χρήσης. Στις 14 Ιουλίου του 2015, η υποστήριξη της Microsoft για το λειτουργικό σύστημα Windows Server 2003 θα διακοπεί, με αποτέλεσμα, όλα αυτά τα συστήματα δεκαετίας και συνακόλουθα μέρος ή το σύνολο της υποδομής της επιχείρησης να είναι εκτεθειμένα.

Πιο συγκεκριμένα, οι πιο σημαντικοί κίνδυνοι είναι οι εξής:

- Η ασφάλεια θα είναι ελλιπής και η υποδομή των εταιριών ευάλωτη, αφού θα διακοπούν τα updates και τα αντίστοιχα patches ασφαλείας.
- Η συμμόρφωση με κανονιστικά πλαίσια και διεθνείς ντιρεκτίβες θα είναι από προβληματική (στην καλύτερη περίπτωση), έως μη εφικτή.
- Η συντήρηση των συστημάτων, ακόμη και αν επιτευχθεί, θα είναι εξαιρετικά ακριβή και το κυριότερο, μη αξιόπιστη.
- Πολλές εγκαταστημένες εφαρμογές σε λειτουργικό σύστημα Windows Server 2003 θα αντιμετωπίσουν προβλήματα υποστήριξης.

Παράλληλα, τα παλαιότερα συστήματα εξυπηρετητών (σε επίπεδο hardware πλέον), αφενός θα είναι πιο «δύσκολα» στη συντήρηση και στη διαχείριση, αλλά και επιπλέον δεν θα υποστηρίζουν δυνατότητες που θεωρούνται δεδομένες αλλά και απαραίτητες για να παραμείνει ανταγωνιστική η σύγχρονη επιχείρηση.

Προτείνοντας στους πελάτες την αναβάθμιση σε Windows Server 2012 R2 με εξυπηρετητές της HP, δίνεται η δυνατότητα να βελτιωθεί δραστικά η υποδομή τους, εξασφαλίζοντας πλεονεκτήματα όπως:

- Πλήρης υποστήριξη virtualization.
- Ενοποίηση των εφαρμογών και περιβαλλόντων των παλαιών εξυπηρετητών σε καινούργιους εξυπηρετητές προσφέροντας στον πελάτη εξοικονόμηση σε κατανάλωση ενέργειας ,μείωση χώρου στο Data center και ευκολότερη διαχείριση.
- Cloud ready υποδομή.
- Εκμετάλλευση των επεξεργαστών πολλαπλών πυρήνων, αρχιτεκτονικής 64-bit, νέας γενιάς.
- Έλεγχο και δοκιμές legacy εφαρμογών χωρίς κανέναν κίνδυνο με τη χρήση virtual machines.

Η ευκαιρία σε αριθμούς

Το μέγεθος της ευκαιρίας και η αναγκαιότητα αναβάθμισης της υποδομής είναι φανερή, με τα μεγέθη να εκπλήσσουν:
Υπολογίζεται ότι υπάρχουν πάνω από 11,7 εκατ. συστήματα με Windows Server 2003, ενώ οι άδειες που θα πρέπει να αλλάξουν, φθάνουν τα 22 εκατ.! Επιπλέον, απομένουν λίγοι μήνες πριν τη λήξη της υποστήριξης και περίπου το 60% των πελατών δεν έχουν καταστρώσει ένα σχέδιο μετάβασης και αναβάθμισης της υπάρχουσας υποδομής τους, ένα σχέδιο που δεν μπορεί να ετοιμαστεί

Λάμπρος Καρακώστας, HP storage presales technical consultant, HP Greece & Cyprus

-και πολύ περισσότερο να υλοποιηθεί- από τη μία μέρα στην άλλη.

Αυτά τα μεγέθη μεταφράζονται σε μία συνολική ευκαιρία της τάξεως των 10 δις δολαρίων(!), και τόσο η HP όσο και οι συνεργάτες της βρίσκονται σε προνομιούχα θέση ώστε να την εκμεταλλευτούν.

Αξίζει επίσης να αναφερθεί, ότι η HP σε συνεργασία με τη Microsoft έχουν ήδη αναπτύξει ένα ειδικό πρόγραμμα για τους συνεργάτες, παρέχοντας βελτιστοποιημένες λύσεις, υπηρεσίες, εκπαίδευση και την απρόσκοπτη εμπειρία υποστήριξης για τη μετάβαση των παλαιών συστημάτων στη νέα υποδομή. Το πρόγραμμα αυτό έχει την ονομασία HP Microsoft Windows Server 2003 Migration Program, για το οποίο περισσότερες πληροφορίες μπορείτε να βρείτε στην παρακάτω διεύθυνση:
http://www8.hp.com/gr/el/products/servers/windows2003eos.html

Άρθρο του Γιάννη Χουρδάκη

Η Lenovo προσφέρει σειρά ολοκληρωμένων προτάσεων για το EoS

Αν το 2014 χαρακτηρίστηκε εμπορικά από το End of Support των Windows XP, με σημαντική άνοδο πωλήσεων στην αγορά των PCsκαι notebooks, είναι προφανές πως το 2015 θα σηματοδοτηθεί από την επίσημη λήξη της υποστήριξης του Windows Server 2003 από την Microsoft.
Σύμφωνα με το επίσημο site της εταιρείας, στις 14 Ιουλίου 2015, η Microsoft σταματάει επίσημα να προσφέρει ενημερώσεις ασφαλείας, υποστήριξης και ενημερώσεις τεχνικού περιεχομένου για το Windows Server 2003. Το γεγονός αυτό αποτελεί εξαιρετική ευκαιρία ενεργοποίησης για το κανάλι, καθώς το τέλος υποστήριξης θα φέρει στην επιφάνεια ανάγκες αναβάθμισης από πλευράς των πελατών και σημαίνει, επομένως, πως το κανάλι καλείται να προτείνει στους πελάτες του τον ενδεδειγμένο συνδυασμό hardware και υπηρεσιών για να οδηγήσει την υπολογιστική υποδομή τους στην επόμενη μέρα.
Συνοπτικά, το τέλος υποστήριξης του Windows Server 2003 θα δημιουργήσει προοδευτικά «ρήγμα» ασφαλείας στην υποδομή της επιχείρησης και σταδιακή ανεπάρκεια στην υποστήριξη των εταιρικών λειτουργιών. Επιπλέον, θα αρχίσει να γίνεται ορατή η έλλειψη συμμόρφωσης με ενεργά πιστοποιητικά ασφαλείας, με συνέπεια να εμποδίζεται σταδιακά η αλληλεπίδραση της εταιρείας/οργανισμού με τον παγκόσμιο ιστό, ειδικά σε μορφές δικτυακής αλληλεπίδρασης όπου τα security certificates είναι προ-απαιτούμενα (πχ χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί). Υπολογίζουμε ότι η συγκεκριμένη ενέργεια επηρεάζει άμεσα μια εγκατεστημένη βάση περίπου 30.000 φυσικών servers που εξακολουθούν να τρέχουν το εν λόγω λειτουργικό, αριθμός που μπορεί να ανέλθει και στις 40.000, αν συνυπολογιστεί και η κατάργηση του Small Business Server 2003.
Αξίζει να σημειωθεί ότι μεγάλο μέρος του migration θα αφορά και σε αντικατάσταση του υπάρχοντος hardware, καθώς ο WindowsServer 2012 απαιτεί πιο σύγχρονο εξοπλισμό. Σε αυτό το σημείο υπάρχουν 2 εκδοχές migration. Οι εταιρείες/Οργανισμοί μπορεί να αποφασίσουν να προχωρήσουν:
α. σε standalone λύση, με αντικατάσταση server έναν προς έναν ή
β. σε αναβάθμιση της υποδομής IT με τη χρήση virtualization, εκδοχή που απαιτεί συνδυασμό low/high end servers μεstorage και εξοπλισμό networking

Καθήκον του καναλιού για την εξυπηρέτηση της διαδικασίας της μετάβασης είναι, πρώτα από όλα,

Γιάννης Χουρδάκης ,SMB Sales Manager, Lenovo Greece & Cyprus

η σωστή ενημέρωση των πελατών του σχετικά με τις συνέπειες που προκύπτουν για το εταιρικό δίκτυο από το End-of-support του Windows Server 2003. Ακολούθως, το κανάλι καλείται να προχωρήσει στον σωστό σχεδιασμό του migration, ανάλογα με τις ειδικές ανάγκες της κάθε επιχείρησης/Οργανισμού. Πιο συγκεκριμένα, το κανάλι θα πρέπει να προχωρήσει άμεσα σε καταγραφή εφαρμογών και εξοπλισμού που τρέχουν σε περιβάλλον Windows Server 2003, αλλά και καταγραφή της χρήσης των υπολογιστικών πόρων (επεξεργαστής, μνήμη, δίσκους) ώστε να αποφασιστεί το βέλτιστο κατά περίπτωση σενάριο μετάβασης στη νέα κατάσταση.
Η Lenovo, με την ολοκλήρωση της ενσωμάτωσης του τμήματος X86 από την IBM, και σε συνδυασμό με την πλήρη γκάμα των ThinkServer, είναι σε θέση να προσφέρει σειρά ολοκληρωμένων προτάσεων, για κάθε περίπτωση, ανάλογα με τις ανάγκες της κάθε επιχείρησης/Οργανισμού. Πιο συγκεκριμένα, διαθέτει χαρακτηριστικά και τεχνολογίες υψηλής διαθεσιμότητας, ακόμα και στα εισαγωγικά μοντέλα, ώστε να προσφέρει πιο αξιόπιστη υποδομή, ευκολότερη στη χρήση, μειώνοντας παράλληλα τα κόστη που συνδέονται με τη λειτουργία της επιχείρησης είτε αυτή επιλέξει να προχωρήσει με 1:1 αντικατάσταση είτε με κάποιον από τους ευέλικτους και προσιτούς συνδυασμούς, σε λύση virtualization.

τον Windows Server 2003 σε μια λύση software-as-a-service (SaaS) ή ακόμα στη χρήση μιας λύσης IaaS solution για το hosting του Windows Server 2003 ως ενδιάμεσης. Οι επιλογές για τους πελάτες είναι αρκετές στην εποχή μας. Παρ' όλα αυτά, θα πρέπει να γνωρίζουν πως η μετακίνηση από τον Server 2003 σε μια λύση IaaS δεν είναι απαραίτητα χρήσιμη από πλευράς αντιμετώπισης της αρχικής πρόκλησης, η οποία σχετίζεται με τη χρήση ενός λειτουργικού συστήματος που ολοκληρώνει τον κύκλο ζωής του σε λίγους μήνες.

Τα πλεονεκτήματα του modernization
Υπάρχουν πολλά πλεονεκτήματα για το προσωπικό του IT που σχετίζονται με τη μετακίνηση σε μια νέα έκδοση των Windows. Χαρακτηριστικά, όπως η δυνατότητα χρήσης IPv6, το σύγχρονο virtualization software με Hyper-V, η ολοκληρωμένη διαχείριση με το System Center 2012 R2, και οι βελτιωμένες επιλογές SKU καθιστούν πολύ πιο εύκολη την υλοποίηση και τη διαχείριση των Windows Server. Επιπρόσθετα, οι πελάτες θα εκμεταλλευτούν τους σύγχρονους licensing όρους της Microsoft, συμπεριλαμβανομένης της πρόσβασης στα datacenter SKUs.

Mobile και cloud στρατηγική
Η Microsoft έχει μια ξεκάθαρη εντολή, όπως τη διατύπωσε ο νέος CEO της Satya Nadella, να επικεντρώσει σε μια στρατηγική mobile και cloud στο computing. Ακόμα και για επιχειρήσεις που δεν ενδιαφέρονται για την ανάπτυξη λύσεων cloud, η δυνατότητα να ενσωματώσουν και να διαχειριστούν συσκευές mobile μέσω του Azure AD και του Windows Intune, σε συνεργασία με το με το Windows Server 2012 Active Directory, αποτελεί ένα πλεονέκτημα που θα αποδειχθεί χρήσιμο στο προσωπικό του IT.

Προκλήσεις και προοπτικές για το κανάλι

Είναι εύκολο να καταλάβει κάποιος πως τα δεδομένα, όπως τα περιγράψαμε πιο πάνω, αποτελούν σαφώς μια πρόκληση για το κανάλι συνεργατών, το οποίο οφείλει να δραστηριοποιηθεί σε ένα χώρο που είναι ενεργός και σε μια χρονική συγκυρία που αποδεικνύεται παραπάνω από ώριμη. Το ίδιο το όριο της 14ης Ιουλίου ουσιαστικά καθοδηγεί της εξελίξεις, καθώς δεν είναι κάτι υποκειμενικό, αλλά πιεστικό για κάθε επιχείρηση, μεγάλη ή μικρή σε μέγεθος. Περιθώρια αναβολής δεν υπάρχουν για κανέναν και αυτό πρέπει να γίνει κατανοητό από τους συνεργάτες και τους πελάτες τους.
Το σημαντικότερο στοιχείο στην περίπτωση της μετάβασης από τον Windows Server 2003 είναι πως απαιτείται η τεχνογνωσία, η εξειδίκευση και η εμπειρία του καναλιού, μιας και η επιχείρηση κατά πάσα πιθανότητα θα υπολείπεται στον τομέα αυτόν. Εφόσον μάλιστα η εταιρεία είναι μικρή σε μέγεθος, πιθανώς να μη διαθέτει και τμήμα μηχανογράφησης, πόσω μάλλον να μπει από μόνη της στη δια-

Windows Server 2003... τέλος!

Περάστε στη νέα εποχή, με βοηθό τη Symantec

Η 14η Ιουλίου 2015 αποτελεί ένα σημαντικότατο σημείο καμπής για πάμπολλες επιχειρήσεις (αλλά και τους πελάτες τους!) σε όλον τον κόσμο. Η Microsoft θα διακόψει την (ήδη επιμηκυμένη) υποστήριξη για τον Windows Server 2003, κάτι που μεταξύ άλλων σημαίνει και διακοπή της παραγωγής security patches, αφήνοντας την υποδομή των συστημάτων IT εκτεθειμένη σε διαφόρων ειδών απειλές.

Τι σημαίνει αυτό στην πράξη; Πιο συγκεκριμένα, τι σημαίνει αυτό για τους πελάτες σας αλλά και για εσάς, τους μεταπωλητές τεχνολογίας; Ας πάρουμε τα πράγματα με τη σειρά, βλέποντας το πως η Symantec και το δίκτυο των συνεργατών της, μπορεί να αποτελέσει τον έμπιστο σύμβουλο κάθε πελάτη, παρέχοντας τις λύσεις που απαιτούνται.

Πολλαπλοί κίνδυνοι

Ο πλέον προφανής και σημαντικός λόγος για τον οποίο ένας οργανισμός θα πρέπει να προχωρήσει σε κάποια αναβάθμιση των συστημάτων Windows Server 2003, είναι φυσικά η ασφάλεια.
Ένα λειτουργικό με τόσα χρόνια στην «πλάτη» του, το οποίο παράλληλα δεν θα διαθέτει πλέον updates και security patches, αφήνει εκτεθειμένη την υποδομή IT αλλά και ολόκληρη την επιχείρηση σε επιθέσεις και υψηλό ρίσκο.

Παράλληλα, η υποδομή όχι μόνο θα είναι πιο ευάλωτη, αλλά παράλληλα θα γίνεται διαρκώς και πιο στοχευμένη, αφού είναι μάλλον φανερό το ότι κάθε είδους «επιτήδειοι» θα ανιχνεύουν και θα στοχεύουν τέτοια συστήματα και όχι σύγχρονα που συντηρούνται κανονικά.

Σαν να μην έφτανε αυτό, το να διαθέτει κανείς τέτοιου είδους «τρύπες» ασφαλείας στην επιχείρησή του, σχεδόν αυτόματα δημιουργεί θέματα συμμόρφωσης με βάση διεθνή standards και αντίστοιχους οργανισμούς (π.χ. PCI DDS), αφήνοντας τον οργανισμό εκτεθειμένο και από νομική ή τυπική πλευρά.

Παράλληλα, με δεδομένο ότι οι δεξιότητες για Windows Server 2003 θα βρίσκονται σε υψηλή ζήτηση, η συντήρηση τέτοιων συστημάτων θα χαρακτηρίζεται από διαρκώς αυξανόμενο κόστος αλλά και αβεβαιότητα, αφού οι πιθανότητες σφαλμάτων και αστοχίας των συστημάτων θα αυξάνουν διαρκώς.

Δεν θα πρέπει επίσης να ξεχνάμε ότι ο Windows Server 2003 δεν διαθέτει υποστήριξη, ούτε για virtualization, αλλά ούτε και για τη σύγχρονη λογική των APIs. Επομένως, η λειτουργικότητα και οι δυνατότητες των σύγχρονων συστημάτων που μπορούν να διαφοροποιήσουν μία επιχείρηση, απλά δεν θα υπάρχουν!

Προστασία δεδομένων: Η νο1 προτεραιότητα
Με δεδομένο ότι η μετακίνηση της υποδομής των παλαιών συστημάτων σε νέα, δεν είναι μία απλή ή γρήγορη υπόθεση, η συμβουλή μας είναι να προχωρήσετε άμεσα με τους πελάτες σας, στην κατάστρωση ενός πλάνου μετάβασης.

Το μυστικό για την όσο το δυνατόν πιο εύκολη, «αναίμακτη» και οικονομικά συμφέρουσα, μετάβαση, είναι η προστασία και η μεταφορά των δεδομένων (εφαρμογές, data, e-mails κ.λπ.), τομέας στον οποίο η Symantec έχει να προσφέρει εξαιρετικές λύσεις.

Μέσω backup των υπαρχόντων συστημάτων, αφενός κερδίζετε τη δυνατότητα να «κάνετε λάθος» χωρίς να το πληρώσετε, αφετέρου μπορείτε να πραγματοποιήσετε δοκιμές (π.χ. για λόγους development, σε testing περιβάλλοντα κ.λπ.) χωρίς απολύτως κανένα πρόβλημα, και χωρίς κανέναν περιορισμό. Έτσι για παράδειγμα, θα μπορείτε:
• Να κάνετε restore όσα και όποια δεδομένα θέλετε για έλεγχο, development και οποιαδήποτε δοκιμή.
• Να μετακινηθείτε από ένα φυσικό περιβάλλον σε έναν virtual server, εύκολα και γρήγορα. Για παράδειγμα, οι φυσικοί servers 2003, μετακινούνται σε virtual servers 2012R2 με τη βοήθεια της Symantec, εύκολα και χωρίς καμία ανησυχία.
• Να «γυρίσετε πίσω» εάν απαιτηθεί, είτε για τεχνικούς, είτε για νομικούς, είτε για οποιονδήποτε άλλο λόγο.

Ως πρόσθετο «bonus» μίας τέτοιας λύσης εκ μέρους της Symantec, οι πελάτες σας θα μπορούν να απολαύσουν ταχύτατους ρυθμούς backup και restore, ενιαία και αποτελεσματική διαχείριση για κάθε τύπο δεδομένων, αλλά και σημαντική μείωση στον όγκο των δεδομένων μέσω τεχνικών indexing, deduplication κ.λπ. Η έκδοση 2014 του Symantec Backup Exec για παράδειγμα, δείχνει ότι μπορεί να επιτευχθεί βελτίωση έως και 184% σε σχέση με παλαιότερες εκδόσεις.

Φυσικά, το δίκτυο συνεργατών της Symantec έχει σημαντική ευκαιρία και για cross-sell ή up-sell, αφού το Backup Exec μπορεί να αποτελέσει τη βασική πρόταση, αλλά να συνοδευτεί από λύσεις όπως το Enterprise Vault ή από ευέλικτες λύσεις licensing όπως το Backup Exec Capacity Edition, το οποίο δεν απαιτεί ξεχωριστές άδειες για φυσικά ή εικονικά συστήματα, ή ακόμη και ξεχωριστά sites. Και φυσικά, σε πιο μεγάλα και πολύπλοκα περιβάλλοντα, η λύση «ακούει» στο όνομα NetBackup, προσφέροντας διαχείριση και αυτοματισμό για χιλιάδες servers, φυσικούς ή εικονικούς, αλλά και δεδομένα που μετρούνται σε... petabytes!

Enet Solutions-Logicom AEBE
Επίσημος Διανομέας Προϊόντων Symantec
Θέση Ρουπάκι, Ασπρόπυργος 19300 Αττική
Τελ: 210-2883600 Fax : 210-2850361
Web site: www.logicomdistribution.net
E-Mail: info@enet.com.gr

δικασία του migration. Η συμβολή επομένως των συνεργατών αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση τόσο για τη μετάβαση καθεαυτή, όσο και για τα θέματα συμβατότητας και γενικότερης ομαλής λειτουργίας των συστημάτων, όπως τα έχουμε ήδη περιγράψει. Στη λογική αυτή, η στόχευση του καναλιού στην επαφή του με τις επιχειρήσεις που συνεργάζεται πρέπει να είναι η ακόλουθη. Βασικός στόχος αποτελεί η επιτυχής μεταφορά των συστημάτων του πελάτη στο νέο περιβάλλον, διασφαλίζοντας την επιτυχή και αδιάλειπτη λειτουργία και τη συμβατότητα των επιμέρους συστημάτων. Προκειμένου, όμως, να στεφθεί με επιτυχία η προσπάθεια αυτή, ο συνεργάτης οφείλει να πείσει τον πελάτη για την αναβάθμιση τόσο του software όσο και του ίδιου του hardware (εν προκειμένω, των servers). Ο λόγος είναι πως πιθανότατα οι servers θα ανήκουν και αυτοί στην εποχή του Windows Server 2003 και άρα δεν θα μπορούν να «σηκώσουν» ένα νέο λειτουργικό όπως ο Windows Server 2012 και να ανταποκριθούν στις σύγχρονες απαιτήσεις. Προφανώς η διαδικασία αυτή δεν είναι εύκολα αποδεκτή από τις επιχειρήσεις –ιδίως τις μικρότερου μεγέθους-, μιας και απαιτείται επιπλέον χρηματική επένδυση, κάτι που στην εποχή μας αποτελεί πρόβλημα. Σε κάθε περίπτωση, πάντως, οι συνεργάτες θα πρέπει να θέσουν το ζήτημα στην πλήρη του διάσταση, επιχειρηματολογώντας πως η ταυτόχρονη αλλαγή software/hardware αποτελεί μονόδρομο, προκειμένου ο πελάτης να εισέλθει στη νέα εποχή

Οδηγός επιβίωσης για το Server 2003 EoS

Το δεδομένο είναι πως υπάρχουν ακόμα κάποιες δεκάδες εκατομμύρια περιπτώσεις Server 2003 σε λειτουργία, με λιγότερες από 200 ημέρες να απομένουν ως τις 14 Ιουλίου. Ακόλουθα, παραθέτουμε κάποιες από τις βέλτιστες πρακτικές -τόσο για τις μεγάλες επιχειρήσεις όσο και για τις SMBs- που αναζητούν να κάνουν το βήμα από τον Server 2003 στον Windows Server 2012 R2, αλλά και πώς το κανάλι μπορεί να εκμεταλλευτεί το γεγονός αυτό, διαφυλάσσοντας ταυτόχρονα την ασφάλεια των πελατών του.

Το server virtualization δεν αποτελεί τη σωστότερη λύση για κάθε εταιρεία απαραίτητα. Αν και η Microsoft είναι αποφασισμένη να μετακινήσει τους πελάτες της στις δικές cloud-based υπηρεσίες, κάποιες εταιρείες χρειάζονται ακόμα τη σταθερότητα των on-premise λύσεων για το επιχειρείν τους. Είτε πρόκειται για ανησυχίες ασφαλείας ή έλλειψης bandwidth για την αποτελεσματική λειτουργία των virtual servers, ακόμα υπάρχει χώρος για «φυσικά» μηχανήματα στην μετά-Server 2003 εποχή.

Πολλές μικρομεσαίες απλά δεν μπορούν να αντέξουν οικονομικά τη διαδικασία μετάβασης. Αν και η μετάβαση σε έναν σύγχρονο server είναι σημαντική για την προστασία των assets τους, πολλές μικρές επιχειρήσεις έχουν πρόβλημα με τον προϋπολογισμό ή με την εξάρτηση από ξεπερασμένες 32-bit εφαρμογές, οπότε προκύπτει ο φόβος της αλλαγής. Στις περιπτώσεις αυτές, πρέπει να γίνει κατανοητό πως η επένδυση που θα κάνουν, θα αποβεί σε βάθος χρόνου προς όφελός τους, τόσο οικονομικά όσο και από πλευράς ασφάλειας, ως επακόλουθο της συνολικής αναβάθμισης.

Η πίεση για την αλλαγή των servers δεν είναι απλά ένα σχέδιο της Microsoft για να απομυζήσει χρήματα, καθώς ο Windows Server 2003 είναι ένα ξεπερασμένο σύστημα από κάθε άποψη. Σκεφτείτε το λειτουργικό αυτό σαν ένα αμάξι 10 ετών. Θα προτιμούσατε να αποκτήσετε ένα καινούργιο ή να συνεχίσετε να πληρώνετε συνεχώς για ανταλλακτικά και επισκευές για κάτι που θα συνεχίσει να βγάζει προβλήματα στο άμεσο μέλλον;

Υπάρχουν αρκετοί λόγοι που καθιστούν το migration αναπόφευκτο, μιας και τα ρίσκα της παραμονής μιας επιχείρησης στον Server 2003 μετά το πέρας της υποστήριξής του δεν μπορούν να αγνοηθούν, ενώ οι εναλλακτικές είναι σαφώς ελκυστικές.

Αν και υπάρχουν τρόποι να ξεπεράσετε το πρόβλημα του non-compliance, δεν υπάρχει δοκιμασμένη μέθοδος για την προστασία ενός ξεπερασμένου server. Στη λογική αυτή, η Microsoft προειδοποιεί τους πελάτες της να αντισταθούν στην εύκολη λύση. Δεν υπάρχουν επίσημες και ενδεδειγμένες λύσεις τρίτων για patch του λειτουργικού, οπότε όλες οι λύσεις του είδους αυτού θα πρέπει να χρησιμοποιούνται με δική σας ευθύνη.

Εφόσον ανησυχείτε για το κατά πόσον θα προλάβετε το compliance deadline, επικεντρωθείτε στη μετάβαση των πλέον κρίσιμων workloads αρχικά – δεδομένου του χρόνου που απομένει για το EoS του 2003, κάποιες εταιρείες πιθανώς να πιστεύουν πως δεν υπάρχει χρόνος για να μετακινήσουν το σύνολο της υποδομής τους σε έναν νέο server. Στην περίπτωση αυτή, η Microsoft συμβουλεύει να επικεντρωθείτε πρώτα στα απολύτως κρίσιμα components της επιχείρησής σας και μετά να ασχοληθείτε με τα δευτερεύοντα. Ακόμα και εάν δεν προλάβετε το deadline, τα σημαντικότερα assets σας θα παραμείνουν ασφαλή.

Μπορεί το θέμα του non-compliance να αποτελεί πρόβλημα, αλλά κανείς δεν περιμένει μια μαζική επίθεση τις πρώτες ημέρες (ή μήνες) από το EoS deadline. Αν και η Microsoft παραμένει σταθερή στο θέμα της παύσης υποστήριξης, τα 2003 θα συνεχίσουν να παραμένουν λειτουργικά, ακόμα και αφότου η εταιρεία σταματήσει την υποστήριξή της. Αν και δεν αναμένεται λοιπόν μια άμεση επίθεση στους servers, ουσιαστικά οι χρήστες θα «κολυμπούν» δίχως σωσίβιο. Στη περίπτωση που λάβει χώρα μια επίθεση, δεν θα υπάρξει κάποιος διαθέσιμος προκειμένου να βοηθήσει τους χρήστες στο να επιβιώσουν. Πέρυσι μόνο, η Microsoft κυκλοφόρησε 34 critical updates ασφαλείας για το Windows Server 2003.

Μπορείτε να παραλείψετε την έκδοση 2008 και να μεταβείτε απευθείας στην έκδοση 2012 R2 – δεν είναι απαραίτητο να μεταβείτε μέσω του 2008 προκειμένου να καταλήξετε στον 2012 R2. Εξοικονομήστε χρόνο και προσπάθεια για την επιχείρησή σας και τους πελάτες σας, μετακινούμενοι στο πιο πρόσφατο λειτουργικό, κάνοντας χρήση του toolkit δωρεάν εκτίμησης και σχεδιασμού της Microsoft.

Το κανάλι συνεργατών κερδίζει φανερά από τη διαδικασία του migration. Οι συνεργάτες έχουν πληθώρα ευκαιριών κέρδους από τις εταιρείες που αναζητούν βοήθεια στη διαδικασία μετάβασης στους νέους servers. Με 20 εκατομμύρια συστήματα Server 2003 ακόμα ενεργά, οι partners μπορούν να κεφαλαιοποιήσουν στο γεγονός πως οι περισσότερες μικρομεσαίες δεν διαθέτουν ούτε το απαραίτητο προσωπικό ούτε τους πόρους προκειμένου να εκπαιδεύσουν το προσωπικό τους για να κάνει τη μετάβαση από το Server 2003 σε ένα πιο σύγχρονο σύστημα. Αυτό σημαίνει πως οι επιχειρήσεις έχουν ανάγκη από κάποιον που θα επικεντρώσει στη μετάβαση των συστημάτων τους, αντί για αυτούς.

και να επιβιώσει σε ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον. Μια ακόμα πλευρά του ζητήματος της μετάβασης είναι και εκείνη στο cloud –ένα πολύ πιθανό σενάριο, όπως είδαμε-, αλλά η πραγματικότητα παραμένει πως δεν είναι πολλές εκείνες οι επιχειρήσεις που το επιλέγουν. Η βασική αιτιολογία είναι πως παραμένουν επιφυλακτικές σε ό,τι έχει σχέση με το σύννεφο, ιδίως για λόγους που σχετίζονται με την ασφάλεια

Σε κάθε περίπτωση, το έργο της μετάβασης δεν είναι εύκολο και επιχείρημα για αυτό αποτελεί το γεγονός πως 20 με 30 εκατομμύρια servers στον κόσμο περιμένουν τη σειρά τους για να αλλαχθούν. Το θετικό στοιχείο από την άλλη πλευρά, είναι πως ολοένα και περισσότεροι κατασκευαστές (Dell, HP κ.ά.) έχουν εμπλακεί στη διαδικασία, προσφέροντας ολοκληρωμένα πακέτα servers με Windows Server 2012. Οι προτάσεις αυτές ακούγονται σαφώς πιο δελεαστικές στους πελάτες, πρωτίστως από οικονομικής, αλλά και από λειτουργικής πλευράς.
Ως μέρος της προσπάθειας προκειμένου οι solution providers να κατανοήσουν την ανάγκη της μετάβασης από τον Windows Server 2003 και τις ευκαιρίες που αυτή παρουσιάζει, η Hewlett-Packard ξεκίνησε την Operation Crescendo.

Συμπεράσματα

Αν και είναι πιθανό πολλοί πελάτες να αισθανθούν πως υποχρεώνονται να προχωρήσουν στο update του Windows Server 2003, η πραγματικότητα είναι πώς οι πολιτικές υποστήριξης των προϊόντων της Microsoft είναι σχετικά γενναιόδωρες και η εταιρεία έχει κυκλοφορήσει δύο ακόμα επιτυχημένα προϊόντα μέσα σε 6 χρόνια. Ο Windows Server 2003 βρίσκεται πλέον στον 11ο χρόνο του και αποτελεί ένα αξιόπιστο κομμάτι πολλών εταιρειών – γι' αυτό εξάλλου παραμένει ακόμα σε χρήση.
Μπορεί οι επόμενες κυκλοφορίες του Windows Servers να προσέθεσαν ξεκάθαρες βελτιώσεις επί του 2003, αλλά η IDC αναγνωρίζει πως απαιτείται προσπάθεια και επενδύσεις από την πλευρά των πελατών προκειμένου να μεταβούν από γερασμένες εφαρμογές προς τις νεότερες εκδόσεις Windows Server. Εντούτοις, υπάρχουν πλέον αρκετοί λόγοι που καθιστούν το migration ελκυστικό. Η αλήθεια είναι πως οι απειλές και τα ρίσκα που συνεπάγεται η παραμονή μιας επιχείρησης στο λειτουργικό αυτό και μετά το πέρας της υποστήριξής του, θα αποτελέσει και τον ουσιαστικό παράγοντα που θα κινητοποιήσει τους πελάτες.
Ακριβώς αυτό οφείλει να εκμεταλλευτεί το κανάλι συνεργατών και να πείσει τις επιχειρήσεις πως θα πρέπει να δουν τη μετάβαση αυτή ως μοναδική ευκαιρία, όχι μόνο για να αναβαθμιστούν με μια νεότερη έκδοση Windows Server, αλλά και ως βήμα εκσυγχρονισμού και προετοιμασίας για την επόμενη γενιά computing, όπου τα hybrid και public clouds θα αποτελέσουν σημαντικά στοιχεία του μελλοντικού IT. TCP

Άρθρο του Παναγιώτη Βογιατζή

Το Windows Server 2003 EoS σηματοδοτεί μια νέα εποχή!

Ο Windows Server 2003 αποτέλεσε επαναστατική μετεξέλιξη του Windows Server 2000 και βοήθησε σημαντικά στον εκσυγχρονισμό των υποδομών IT σε ένα ευρύ φάσμα εταιριών από SMB έως και Enterprise. Μετά από 12 χρόνια «ζωής», με τα ανάλογα Service Packs και την ενδιάμεση έκδοση R2, έρχεται πλέον η ημερομηνία λήξης υποστήριξης στις 14 Ιουλίου του 2015 και της αντικατάστασής του από την πιο πρόσφατη έκδοση, τον Windows Server 2012 R2.
Τι σημαίνει η λήξη υποστήριξης για τους συνεργάτες του καναλιού; Οι Windows Servers κατείχαν τα τελευταία χρόνια πάνω από 80% μερίδιο αγοράς στους x86 servers στην Ελλάδα σύμφωνα με την IDC. Δεδομένου ότι πολλές εταιρείες σήμερα καθυστερούν να αναβαθμίσουν και να εκσυγχρονίσουν τις εγκαταστάσεις τους, σίγουρα διαθέτουν ακόμα τον Windows Server 2003 στη βασική υποδομή τους.
Με τη λήξη υποστήριξης του Windows Server 2003 προκύπτουν μια σειρά από ζητήματα:
Ασφάλεια. Δεν θα προσφέρονται security patches οπότε οι servers θα είναι ευάλωτοι και εκτεθειμένοι σε επιθέσεις. Αυτό θα επηρεάσει όλους τους servers που τρέχουν τον Windows Server 2003/R2, στις virtual και φυσικές εκδόσεις τους.
Εφαρμογές: Πολλές εφαρμογές θα σταματήσουν να υποστηρίζονται από τους κατασκευαστές τους, καθώς θα λήξει η υποστήριξη του λειτουργικού συστήματος στο οποίο εκτελούνται. Αυτό αφορά και τον Microsoft Small Business Server (SBS) 2003.
Συμμόρφωση: Ο Windows Server 2003/ R2 γίνεται ευπαθής και δεν θα πληρούνται οι απαιτήσεις των περισσότερων ελέγχων συμμόρφωσης όπως τα πρότυπα ασφάλειας πιστωτικών/ χρεωστικών καρτών πληρωμής (Payment Card Industry, PCI). Αυτό μπορεί να σημαίνει τον τερματισμό της συνεργασίας με οργανισμούς, όπως είναι η Visa και η MasterCard.
Πιστοποιήσεις. Ο οργανισμός δεν θα μπορεί να πιστοποιηθεί με στάνταρ (π.χ. ISO), τα οποία αποδεικνύουν την ποιότητα των παρεχόμενων προϊόντων/ υπηρεσιών.
Ενημερώσεις. Μετά το τέλος της υποστήριξης θα σταματήσει η διάθεση updates για τον Windows Server 2003/R2, με ό,τι αντίκτυπο μπορεί να έχει αυτό στις πληροφοριακές υποδομές των οργανισμών.
Αυξημένο λειτουργικό κόστος. Το κόστος συντήρησης θα αυξηθεί καθώς θα πρέπει να υπολογίζει κανείς την πρόσθετη δαπάνη για συστήματα ανίχνευσης επιθέσεων, για περισσότερο εξελιγμένα firewalls και για την κατάτμηση του δικτύου ώστε να απομονωθούν οι servers με τον Windows Server 2003.

Παναγιώτης Βογιατζής, partner sales executive της Microsoft

Το τέλος όμως της υποστήριξης μπορεί να σηματοδοτήσει την έναρξη μιας νέας φάσης στην εξέλιξη του IT μιας εταιρείας ή ενός οργανισμού και μια ευκαιρία εκσυγχρονισμού των πληροφοριακών υποδομών με ένα σύγχρονο λειτουργικό σύστημα όπως ο Windows Server 2012 R2:
- Σημαντικά νέα χαρακτηριστικά όπως το virtualization και η δυνατότητα εφαρμογής αρχιτεκτονικών υβριδικού cloud στο storage.
- Σημαντικές βελτιώσεις στην ταχύτητα, την ασφάλεια και την ευκολία διαχείρισης.
- Εξασφάλιση της συμβατότητας με όλες τις σύγχρονες εφαρμογές και συσκευές.
- Μείωση κόστους και πολυπλοκότητας.
- Δυνατότητα επέκτασης στο cloud, είτε μέσω χαρακτηριστικών του server όπως Azure Backup και Azure Site Recovery, είτε μεταφέροντας ολόκληρο το Virtual Machine στο cloud, είτε με υβριδικές εγκαταστάσεις.

Η αναβάθμιση από τον Windows Server 2003 αποτελεί μια διαδικασία που χρειάζεται αρκετό χρόνο και προετοιμασία. Ένα καλό πρώτο βήμα είναι να ενημερωθούμε από το site www.MicrosoftVirtualAcademy.com που έχει δωρεάν εκπαιδεύσεις με βίντεο, παραδείγματα, demo κλπ.
Συνοψίζοντας, το τέλος υποστήριξης για τον Windows Server 2003 σηματοδοτεί την έναρξη μιας νέας εποχής με σημαντικές ευκαιρίες εξέλιξης και εκσυγχρονισμού στις υποδομές IT με σημαντικά οφέλη. Η αναβάθμιση όμως θα πρέπει να σχεδιαστεί και να εκτελεστεί άμεσα καθώς η 14η Ιουλίου πλησιάζει!

Samsung: Στον δρόμο για την παγκόσμια επικράτηση

Το Tech Channel Partner και το BizTech.gr βρέθηκαν στο Μονακό και το Samsung Forum 2015, μεταφέροντάς σας όλες τις τελευταίες εξελίξεις από τον κόσμο της Samsung και το όραμά της για το μέλλον. Ένα μέλλον... έξυπνο για κάθε συσκευή.

Αυτό το όραμα είναι πρακτικά συνυφασμένο με το Internet of Things όπως ανέφερε ο BK Yoon, πρόεδρος και CEO της Samsung Electronics, τον κόσμο δηλαδή όπου τα πάντα θα μιλάνε με... τα πάντα, ενώ σχεδόν κάθε συσκευή θα είναι «έξυπνη». Και όταν λέμε «κάθε συσκευή», εννοούμε πραγματικά κάθε συσκευή, ή πιο σωστά, κάθε αισθητήρα! Από τα κινητά τηλέφωνα και τις φωτογραφικές μηχανές, τις τηλεοράσεις, τις οθόνες και τα συστήματα digital signage, μέχρι τα πλυντήρια, τις κουζίνες, τις ηλεκτρικές σκούπες κ.ο.κ.

Στην επίσημη παρουσίασή της, η εταιρεία μάς έδωσε μία εξαιρετικά καθαρή εικόνα αυτού του μέλλοντος, όχι απλά σε θεωρητικό επίπεδο, αλλά σε απολύτως πρακτικό, προϊοντικό και εμπορικό, αφού τα νέα προϊόντα θα είναι διαθέσιμα στην ευρωπαϊκή αγορά, από τον επόμενο μήνα και κατά τη διάρκεια του έτους.

Συνοπτικά λοιπόν:

- Στις τηλεοράσεις, το μέλλον είναι «κυρτό», με τα curved μοντέλα να αυξάνονται και να πληθύνονται, ενώ νέες τεχνολογίες όπως η SUHDTV και η nano crystall να μεταφέρουν την ποιότητα εικόνας (και ειδικά θέματα όπως η απόδοση του μαύρου και η φωτεινότητα) σε παντελώς νέα επίπεδα. Η curved τεχνολογία δεν θα αφορά μόνο στις τηλεοράσεις φυσικά, και για του λόγου το αληθές, παρουσιάστηκε το 790C, ένα curved monitor 34 ιντσών!

> Η Samsung έκανε επίσης ένα σαφές άνοιγμα προς την αγορά των premium προϊόντων ήχου, φέρνοντας από τα εργαστήριά της στο Λος Άντζελες τον καθηγητή Pascal Brunet, ο οποίος παρουσίασε την τεχνολογία omni directional 360 audio (ας την ονομάσουμε «περιφερειακός» ήχος παντός κατεύθυνσης) που έχει εφαρμοσθεί στα νέα, σχεδόν διαστημικά ηχεία της εταιρείας.

> Στον χώρο της κουζίνας, η Samsung έχει συνεργαστεί με σεφς παγκόσμιου βεληνεκούς όπως οι Michel Troisgros, Elena Arzak και Davide Oldani, προκειμένου να αναπτύξει χρήσιμα και ταυτόχρονα έξυπνα αλλά και πανέμορφα προϊόντα. Τα τελευταία αποτελούν την επονομαζίμενη "Chef Collection". Έτσι, έχουμε ψυγεία που προσέχουν την υγρασία σε

Το νέο πολυμηχάνημα απευθύνεται σε heavy-duty περιβάλλοντα (έως 300.000 σελ./μήνα) και θα είναι διαθέσιμο στην Ευρωπαϊκή αγορά από τον Μάιο.

λαχανικά και νωπά κρέατα, κουζίνες που διαθέτουν εικονικές φλόγες από LED(!) για να καταλαβαίνει κανείς καλύτερα την ένταση της φλόγας, αλλά και πλυντήρια πιάτων που λειτουργούν με ένα «τείχος νερού» προκειμένου να βγάζουν αψεγάδιαστο κάθε πιάτο, ποτήρι και μαχαιροπήρουνο.

> Προχωρώντας στις φωτογραφικές μηχανές, είχαμε τη διάδοχο της οικογένειας NX, την NX 500, μία μηχανή που συνδυάζει τη συνδεσιμότητα ενός smartphone (ακόμη και με NFC υποστήριξη) και την ποιότητα SLR σε ένα συμπαγές και καλαίσθητο σώμα.

> Αν και όπως αναμένονταν, η Samsung δεν αναφέρθηκε στο αναμενόμενο Galaxy S6 (αν και μας είπε να περιμένουμε λίγες μέρες), εντούτοις παρουσίασε τα ολοκαίνουργια Galaxy A7, A5 και A3, τρεις πανέμορφες και υπέρλεπτες συσκευές με εμπρόσθια κάμερα 5MPixels (ώστε να ικανοποιήσουμε τους απανταχού selfie-lovers), κατασκευασμένες από μεταλλικό ενιαίο σώμα (να μια καλή ιδέα -επιτέλους- για την επόμενη ναυαρχίδα των Galaxy smartphones). Επιπλέον, η εταιρεία παρουσίασε το νέο Galaxy Note Edge, ένα high end tablet στο οποίο η οθόνη «πιάνει» και στην άκρη της συσκευής (εξού και Edge), δημιουργώντας μία κυρτή επιφάνεια που χρησιμεύει ως επιπλέον χώρος διεπαφής με τον χρήστη.

Ο λόγος στους εκτυπωτές

Ο καταιγισμός ανακοινώσεων συνεχίστηκε με τους εκτυπωτές, τομέας στον οποίο η εταιρεία έθεσε τον πήχη, ούτε λίγο, ούτε πολύ, στην... κορυφή! Η Samsung σκοπεύει να είναι η νο1 εταιρεία στους εκτυπωτές A3 σε παγκόσμιο επίπεδο, μέχρι το 2017. Έτσι απλά!

Στα πλαίσια αυτής της «παγκόσμιας επικράτησης», η εταιρεία επέδειξε το ολοκαίνουργιο MX7 multifunction καθώς και το όραμά της για την επιχείρηση που θα βασίζεται στο τρίπτυχο «ταχύτητα», «σύγκλιση» και «ποιότητα». Πρακτικά, το όραμα ξεκινά από την ανάγκη σύγκλισης στο γραφείο, δηλαδή τη δυνατότητα να εκτυπώνουμε από οποιαδήποτε συσκευή, χωρίς συμβιβασμούς στην ταχύτητα ή στην ποιότητα.
Έτσι, η εταιρεία λανσάρισε το ολοκαίνουργιο A3 multifunction, MultiXpress 7 (ή MX7), το οποίο διαθέτει τετραπύρηνο επεξεργαστή(!) και το ολοκαίνουργιο Smart UX 2.0 interface μέσω του οποίου ο χρήστης μπορεί να διαχειριστεί αλλά και να επεξεργαστεί τα αρχεία του, απευθείας από τον εκτυπωτή ο οποίος διαθέτει ενσωματωμένο Android tablet. Το MX7 χρειάζεται μόλις 18 δευτ. για να ξεκινήσει να λειτουργεί, μόλις 3 δευτ. για την εκτύπωση της πρώτης σελίδας, ενώ επιτυγχάνει ανάλυση 1200 dpi.

Επιπλέον, το MX7 μπορεί να σκανάρει έως 120 σελίδες ανά λεπτό ή 240 εάν μιλάμε για έγγραφα διπλής όψης, ενώ αξίζει να σημειωθεί ότι μέσω των υπηρεσιών της Samsung, τρίτοι συνεργάτες ή και πελάτες, μπορούν να αναπτύξουν custom εφαρμογές, ακριβώς όπως θα έκαναν με το Google Play. TCP

social handlers

your brand | our content | any media

Ένας νέος κόσμος σας περιμένει.
Θέλετε να δείτε πως θα τον εκμεταλλευτείτε;

Ζητήστε ένα **δωρεάν*** social media **assessment** στο **sales@socialhandlers.com** και κερδίστε εντελώς **δωρεάν*** ένα **Facebook app** και **executive** social media **training** αξίας €1.500

*Υποσχόμαστε: No strings attached :-)

Καινοτομία για μία καλύτερη ζωή από την LG

Ενισχύοντας τον θεσμό του «InnoFest» που ξεκίνησε πριν μερικά χρόνια, η LG πραγματοποίησε και φέτος το ετήσιο συνέδριο καινοτομίας της εταιρείας, στο οποίο παρουσιάστηκε το όραμα της LG για μία καλύτερη ζωή. Το Tech Channel Partner ήταν εκεί!

Το InnoFest της LG είναι περισσότερο μία γιορτή της τεχνολογίας και μία αποθέωση της καινοτομίας, παρά μία συνέντευξη Τύπου ή μία παρουσίαση νέων προϊόντων. Παρά το γεγονός ότι τέτοια (νέα προϊόντα) υπήρξαν εν αφθονία, το βασικό μέλημα της LG ήταν να παρουσιάσει το όραμά της για το μέλλον και να δώσει το στίγμα μίας εταιρείας που βλέπει και αντιμετωπίζει τον καταναλωτή σφαιρικά.

Και όταν λέμε σφαιρικά... το εννοούμε! Ξεκινώντας από τα κινητά και τα tablets, περνώντας στις τηλεοράσεις και από εκεί στον ήχο, και εν συνεχεία φθάνοντας σε κάθε τύπο λευκής συσκευής (από air condition μέχρι ντουλάπες αερισμού ρούχων!), η LG έχει προσθέσει την έννοια του «smart», σε κάθε της έκφανση!

Έξυπνα πλυντήρια, έξυπνα ψυγεία, έξυπνες ηλεκτρικές σκούπες, έξυπνα... βάλτε όποιο προϊόν θέλετε! Το κοινό χαρακτηριστικό όλων αυτών των έξυπνων συσκευών, είναι η συνδεσιμότητα και η καινοτομία που οδηγεί στη διευκόλυνση του καταναλωτή. Εάν όλο αυτό σάς θυμίζει την έννοια του Internet of Things, δεν κάνετε λάθος! Αυτό ακριβώς επιδιώκει και η LG (και όπως φαίνεται δεν είναι η μόνη), με τη διαφορά ότι εν αντιθέσει με άλλες εταιρείες (ανταγωνιστές και μη), η LG δεν μένει στις ανακοινώσεις ή στη φιλοσοφική προσέγγιση του πράγματος. Περνάει στο δια ταύτα, δηλαδή στην παρουσίαση πραγματικών λύσεων και πραγματικών προϊόντων. Στο InnoFest μάλιστα, είχαμε τη δυνατότητα να δούμε πολλά από τα προϊόντα που είχε επιδείξει η LG στην πρόσφατη CES, με την εταιρεία να αποδεικνύει ότι το «time to market» είναι ένα παιχνίδι που ξέρει να παίζει πολύ καλά.

Στα highlights αυτής της χρονιάς, θα πρέπει οπωσδήποτε να συμπεριλάβουμε τις νέες τηλεοράσεις 4K, οι οποίες βασίζονται στην τεχνολογία OLED και θα διατεθούν σε εκδόσεις των 55, 66 και 77 ιντσών. Αξίζει μάλιστα να σημειωθεί, ότι τα εν λόγω μοντέλα θα είναι διαθέσιμα και σε «συμβατική» flat μορφή αλλά και σε εκδόσεις curved, τομέας στον οποίο πρόκειται να δοθεί ιδιαίτερο βάρος και έμφαση. Επιπλέον, η εταιρεία θα χρησιμοποιεί και την τεχνολογία Quantum Dot για τη βελτίωση της εικόνας σε ακόμη υψηλότερα επίπεδα.

Συνολικά, για το 2015 η LG θα έχει 15 σειρές τηλεοράσεων και 49 μοντέλα, δημιουργώντας ένα από τα πλέον δυναμικά line ups.

Παράλληλα, είχαμε την ευκαιρία να θαυμάσουμε το νέο lineup των Ultra HD TVs με τη σειρά ColorPrime να διαπρέπει σε ό,τι αφορά την ποιότητα της εικόνας.
Η έμφαση στα curved μοντέλα φάνηκε και από το ολοκαίνουργιο monitor των 34», το οποίο διαθέτει ultra wide ανάλυση της τάξεως των 3440x1440 pixels, ενώ το «παζλ» της οικιακής ψυχαγωγίας συμπληρώνονταν από τις λύσεις Music Flow σε επίπεδο ήχου (ασύρματα ηχεία και sound bars).

Φυσικά, οι οικιακές συσκευές ήταν και αυτές πλήρως αναβαθμισμένες, με ειδικές ρομποτικές έξυπνες σκούπες, ντουλάπες που ισιώνουν και «ξεμυρίζουν» τα κοστούμια μας, ψυγεία που διαθέτουν πόρτα εντός της πόρτας(!) για να μην χάνεται η ψύξη για «ψύλλου πήδημα», αναβαθμισμένα πλυντήρια με τεχνολογία TurboWash κ.α.

Αξίζει να σημειώσουμε ότι η εν λόγω τεχνολογία προσφέρει εξοικονόμηση ενέργειας έως 15% και κατανάλωσης νερού έως 40%, ενώ ταυτόχρονα οδηγεί και σε μειωμένους χρόνους πλύσης με βελτιωμένα αποτελέσματα.

Τέλος, σε περίπτωση που... αναρωτιέστε, στο InnoFest 2015 είχαμε την ευκαιρία να δούμε από κοντά και να «παίξουμε» με το ολοκαίνουργιο curved smartphone G Flex 2, το οποίο έκανε πλέον την εμφάνισή του και στην Ευρωπαϊκή αγορά. Πρόκειται για μία άκρως εντυπωσιακή συσκευή, η οποία αν μη τι άλλο καταδεικνύει τις κατασκευαστικές δυνατότητες της εταιρείας, σε μία προσπάθεια να την τοποθετήσει στα premium brands. TCP

Συνέντευξη

Η χειροπιαστή ευκαιρία των big data για το κανάλι

Στα πλαίσια ημερίδας της Oracle Hellas, βρέθηκε στη χώρα μας ο Tomasz Przybyszewski, επικεφαλής των λύσεων Big Data της εταιρείας. Το Tech Channel Partner συζήτησε μαζί του για αυτό το άκρως ενδιαφέρον θέμα.

Το θέμα των big data μπορεί να φαντάζει «εξωτικό» ή πως αφορά μόνον πολύ μεγάλες επιχειρήσεις, αλλά όπως μας εξηγεί ο Tomasz Przybyszewski, τα πράγματα είναι αρκετά διαφορετικά.
Κατ' αρχάς, τόσο λόγω της έκρηξης των δεδομένων σε κάθε επιχείρηση, όσο και της αντίστοιχης στους πελάτες αυτής, το να βρεθεί κανείς αντιμέτωπος με την ανάγκη ανάλυσής τους, δεν συνεπάγεται ότι θα πρέπει να είναι ιδιαίτερα «μεγάλος».

Παράλληλα, το όλο θέμα δεν είναι «εξωτικό» ή περίεργο, και με τον α' ή β' τρόπο είχε αντιμετωπιστεί, πιο ευκαιριακά είναι η αλήθεια, και στο παρελθόν, με τις διάφορες αναλύσεις και αναφορές μέσω συστημάτων Business Intelligence.
Η μεγάλη διαφορά πλέον, είναι ότι όλα τα δεδομένα συγκεντρώνονται σε ένα κοινό repository, ενώ ταυτόχρονα επεξεργάζονται σε πραγματικό ή σχεδόν πραγματικό χρόνο. Καλώς ήρθατε λοιπόν, στον κόσμο των big data!

Όπως μας εξηγεί ο κ. Przybyszewski, «Η ανάλυση των big data μοιάζει με την προσπάθεια ενός ανθρώπου να εξετάσει και να αξιολογήσει όλες τις κούτες που του έχουν αφήσει σε ένα γκαράζ. Παλαιότερα τις άνοιγε μία-προς-μία χάνοντας πολύτιμο χρόνο ενώ παράλληλα νέες κούτες έμπαιναν στο γκαράζ. Με τα big data, αφενός ανοίγεις όλες τις κούτες με μία κίνηση, αφετέρου, το σύστημα σε καθοδηγεί και σε ποιες από αυτές πρέπει να κοιτάξεις για κάτι πολύτιμο!»

Το να «κοιτάξεις για κάτι πολύτιμο», μεταφράζεται σε ανάλυση και αναγνώριση μοτίβων (patterns), τα οποία αποτελούν «χρυσάφι» στα χέρια των decision makers, ενώ εάν παράλληλα αναγνωριστούν γρήγορα, αποτελούν και τη βάση για ένα αδιαμφισβήτητο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.
Με αυτόν τον τρόπο, αναλύοντας δηλαδή δεδομένα και αναγνωρίζοντας πρότυπα και συμπεριφορές που επαναλαμβάνονται, η Oracle μπορεί να βοηθήσει για παράδειγμα:
> Στη μείωση του churn των πελατών (ή αύξηση της «πίστης» αυτών εάν προτιμάτε),
> Στη διενέργεια marketing που θα βασίζεται σε συγκεκριμένα events που θα λαμβάνουν χώρα κάθε φορά,
> Στη σχεδίαση ενός αποτελεσματικού «customer journey» σε διαφορετικά μέσα,
> Στην ανάλυση της συμπεριφοράς των επισκεπτών ενός site,
> Στη βελτίωση της ποιότητας ενός δικτύου, και φυσικά
> Στην ανίχνευση απάτης ή αντίστοιχων προσπαθειών.

Η ανάλυση και αναγνώριση μοτίβων (patterns) μέσω των λύσεων big data, αποτελούν «χρυσάφι» στα χέρια των decision makers, ενώ εάν παράλληλα αναγνωριστούν γρήγορα, αποτελούν και τη βάση για ένα αδιαμφισβήτητο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Tomasz Przybyszewski, επικεφαλής των λύσεων Big Data της Oracle, για την περιοχή της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης

Το μυστικό στην όλη υπόθεση, δεν είναι απλά το να έχεις το αντίστοιχο σύστημα αλλά το να διαθέτεις και τον κατάλληλο άνθρωπο, έναν ειδικό που μέχρι πριν λίγα χρόνια... δεν υπήρχε! Ο λόγος για τον «data scientist», έναν άνθρωπο που καταλαβαίνει αρκετά καλά τα συστήματα ώστε να μπορεί να τα χειριστεί σε κάποιο βαθμό, αλλά κυρίως, αντιλαμβάνεται πολύ καλά τα δεδομένα και τη σημασία τους για την επιχείρηση, και επομένως γνωρίζει τι είδους στοιχεία πρέπει να «κυνηγήσει» ή να ελέγξει. Αυτός ο data scientist είναι επί της ουσίας ο συνδετικός κρίκος ανάμεσα στο IT και στο business, ενώ συχνά αποτελεί έναν τρίτο συνεργάτη της Oracle.
Τα big data projects συνήθως ξεκινάνε από μία μικρή κλίμακα, όπου η Oracle και οι συνεργάτες της κάνουν τις αναλύσεις τους και παράγουν τα πρώτα ευρήματα, ενώ αμέσως μετά το όλο project αυξάνει δραστικά, πολλές φορές συμπεριλαμβάνοντας και δεδομένα από εξωτερικά properties όπως blogs και Web sites τρίτων κ.α.

Εάν νομίζετε πως όλα αυτά είναι θεωρητικά... κάνετε λάθος! Γνωστή εταιρεία fast food ανακάλυψε με τη βοήθεια των big data ότι οι καιρικές συνθήκες σχετίζονται με την κατανάλωση των φαγητών της! Με αυτόν τον τρόπο, άλλαξε το μενού της με βάση τον καιρό, δημιούργησε νέες προσφορές, και ίσως το σημαντικότερο, βελτιστοποίησε τη γραμμή εφοδιασμού!

Σύμφωνα με τον κ. Przybyszewski, το πόσο πολύτιμες είναι οι λύσεις big data, έχει γίνει ήδη αντιληπτό από τις επιχειρήσεις, και επομένως η ευκαιρία για την Oracle και τους συνεργάτες της είναι ιδιαίτερα σημαντική. Σε σχετική έρευνα, περίπου το 60% των επιχειρήσεων πραγματοποιούν ήδη ή θα το πράξουν μέσα στους επόμενους 18 μήνες, επενδύσεις στον χώρο των big data, ενώ παράλληλα, όταν αυτά τα projects γίνονται μόνο από τα τμήματα IT (χωρίς την ανάμιξη κατασκευαστών και συνεργατών), αποτυγχάνουν σε ποσοστό 60%. Αυτό σημαίνει, ότι πρόκειται για λύσεις όπου η αξία του καναλιού (όσον αφορά την τεχνολογία αλλά και -κυρίως- τις κάθετες αγορές), παίζει πλέον καταλυτικό ρόλο, όχι μόνο στην πώληση, αλλά και στην επιτυχία της λύσης. TCP

Azure, όπως λέμε «cloud»

Το Azure αποτελεί αυτή τη στιγμή μια από τις σημαντικότερες ευκαιρίες για το κανάλι συνεργατών κυρίως λόγω των απίστευτων δυνατοτήτων – σεναρίων που παρέχει και καλύπτουν τελικά οποιαδήποτε επιχειρηματική ανάγκη.

Το cloud είναι πλέον στην καθημερινότητα και δεν υπάρχει περίπτωση να έχει πάει κάποιος συνεργάτης να πουλήσει κάποια υπηρεσία σε επιχείρηση – ανεξαρτήτως μεγέθους – χωρίς να έχει πει ή να έχει ακούσει τη λέξη cloud - μάλιστα στις περισσότερες περιπτώσεις υπό τη μορφή ερώτησης: «Να πάω στο cloud;» ή «Είναι ασφαλές το cloud;», και πολλές άλλες ερωτήσεις.

Η πιο πειστική απάντηση σε αυτά τα ερωτήματα θα ήταν κάτι του στυλ: «Δοκίμασέ το και θα δεις…»

Είναι εφικτό όμως κάτι τέτοιο; Και αν ναι, με ποια σενάρια; Την απάντηση σε αυτά τα ερωτήματα έχει δώσει η Microsoft με το Windows Azure. Με μια απλή επίσκεψη στη σελίδα www.windowsazure.com, μπορεί ο συνεργάτης ή και ο πελάτης να δοκιμάσει οποιοδήποτε σενάριο επιθυμεί, έχοντας να "κάψει" υπηρεσίες αξίας 150€ σε 1 μήνα (ό,τι από τα δυο τελειώσει πρώτο).

Η διαδικασία εγγραφής είναι εξαιρετικά απλή. Στην πραγματικότητα χρειάζεται μόλις ένας λογαριασμός Microsoft (της μορφής @outlook.com) και μια πιστωτική κάρτα για να μπορέσει κάποιος να ενεργοποιήσει τη δοκιμαστική περίοδο.

"Για μια στιγμή! Γιατί χρειάζομαι πιστωτική κάρτα για κάτι που είναι δοκιμαστικό; Μήπως δεν είναι τελείως δωρεάν, τελικά, και θα χρεωθώ κάποιο τρελό ποσό; (ενίοτε κάνοντας και κάτι που δεν γνωρίζω)", ενδέχεται να αναρωτηθείτε.

Όχι, δεν είναι έτσι τα πράγματα. Η πιστωτική κάρτα αποτελεί απλά τον τρόπο να διασφαλιστεί ότι στη διαδικασία της δοκιμής μπαίνει κάποιος που πραγματικά ενδιαφέρεται για την υπηρεσία και έχει την εξουσιοδότηση να συνεχίσει τη λειτουργία της, αν και εφόσον το κρίνει απαραίτητο. Δεν υπάρχει λοιπόν καμία περίπτωση να χρεωθεί η πιστωτική κάρτα για κάτι. Και εννοείται, ότι ανά πάσα στιγμή το αποφασίσει ο "δοκιμαστής", μπορεί να σταματήσει τη χρήση της υπηρεσίας. (Tip: Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε και χρεωστική κάρτα, αν αυτό σας κάνει να αισθάνεστε κάπως πιο άνετα).

Η διαδικασία δημιουργίας ενός λογαριασμού είναι εξαιρετικά απλή. Επιλέγοντας Free Trial από τη σελίδα www.windowsazure.com βρίσκεστε μπροστά σε έναν Wizard, στο πρώτο μέρος του οποίου συμπληρώνετε τα απαραίτητα στοιχεία: Όνομα, Επώνυμο, Χώρα και mail επικοινωνίας. Στο δεύτερο τμήμα του Wizard συμπληρώνετε έναν αριθμό κινητού τηλεφώνου που θα χρησιμοποιηθεί για το πρώτο στάδιο verification. Μόλις το συμπληρώσετε, κάνετε κλικ στο Send text message και μόλις λάβετε αυτό το γράμμα, ε… το μήνυμα ήθελα να πω, το συμπληρώνετε στο νέο πεδίο που έχει ανοίξει στη φόρμα. Τότε, και μόνο τότε, θα μπορέσετε να δώσετε τα στοιχεία της πιστωτικής σας. Μόλις ολοκληρωθεί και αυτό επιλέγετε ότι συμφωνείτε με τους όρους και τις προϋποθέσεις της υπηρεσίας και κατά πόσον θέλετε η Microsoft να σας ενημερώνει σχετικά με προσφορές.

> **"Στρατηγικός στόχος της εταιρείας είναι η επένδυση σε υψηλή τεχνολογία, η οποία μέσω των ολοκληρωμένων λύσεων που παρέχει η Microsoft, μας δίνει τη δυνατότητα να προσφέρουμε στους πελάτες μας υψηλού επιπέδου υπηρεσίες."**
>
> **Ιωάννης Αλιγιζάκης, senior manager of gaming compliance & ICT της Vermantia**

«Τι; Αυτό ήταν; Μπορώ τώρα να βγω και να πουλήσω cloud;» θα ρωτήσετε. Ναι, αλλά ενδεχομένως δεν θα θέλατε λίγη βοήθεια ακόμη; Τι θα λέγατε για τρία σενάρια που «ξεκλειδώνουν» τον πελάτη πιο εύκολα;
Ακούγεται σίγουρα ενδιαφέρον, αλλά θα χρειαστεί λίγη υπομονή μέχρι το επόμενο τεύχος ;-) Μέχρι τότε, ιδού μία πρώτη ιδέα από το τι λένε άνθρωποι που έχουν ήδη μπει στο Azure.

Vermantia: Ραγδαία η ανάπτυξή της, σε υποδομή Microsoft Azure

Η εταιρεία Vermantia επένδυσε στις λύσεις cloud της Microsoft, και συγκεκριμένα στο Office365 για παραγωγικότητα και συνεργασία, στο Windows Intune για διαχείριση συσκευών και Windows Azure για τις υποδομές server. Έτσι, βασικές λειτουργίες όπως το ERP, ο file server και το Active Directory τρέχουν όλα σε Virtual Machines στο Azure, προσφέροντας μεγαλύτερη σταθερότητα και ευελιξία. Επιπλέον, η χρήση του Microsoft Azure SQL Database (PaaS) προσέφερε μεγάλη εξοικονόμηση κόστους, γρήγορη εγκατάσταση και αυτόματες λειτουργίες redundancy, patching & upgrading.
Αποτέλεσμα της χρήσης τεχνολογιών cloud ήταν η μείωση του τυπικού χρόνου υλοποίησης έργων για νέους πελάτες της εταιρείας από 4 μήνες σε 2 μήνες, καθώς και η ευελιξία στη διαχείριση του κόστους πληροφορικής μέσω του μοντέλου pay-as-you-go, στοιχεία πολύ σημαντικά για μια γρήγορα αναπτυσσόμενη εταιρεία στις διεθνείς αγορές, όπως η Vermantia.

Λίγα λόγια για την εταιρεία

Η Vermantia ιδρύθηκε το 2007 και ειδικεύεται στην παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών στο Gaming industry. Έχοντας ως πλεονέκτημα το έμπειρο προσωπικό της και την τεχνολογική υπεροχή της, η Vermantia κατάφερε με σταθερή τροχιά ανάπτυξης και με συνεργασίες τη δημιουργία νέων και καινοτόμων προϊόντων /υπηρεσιών. Στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων της βρίσκεται η ανάπτυξη gaming content για Virtual, Casino, Lottery & Social Games για πολλαπλές πλατφόρμες, προσφέροντας σε κορυφαίες κρατικές λοταρίες και παρόχους τυχερών παιχνιδιών υψηλής ποιότητας περιεχόμενο, τόσο στην Ελληνική όσο και στην αγορά του εξωτερικού. TCP

Azure Trial

Αν όλα τα παραπάνω σας έπεισαν, το μόνο που χρειάζεται είναι να επισκεφτείτε τη διεύθυνση: http://bit.ly/1JHbRfH για τη δωρεάν trial. Για μια πιο εμπεριστατωμένη πρώτη γεύση, δείτε και το video Azure Virtual Machines Webinar στα Ελληνικά: http://bit.ly/1JHc1Uk

Megasoft
YOUR SOFTWARE PARTNER

Νέα Προϊόντα! Νέες Συνεργασίες! Νέοι Ορίζοντες!

Αθήνα
Σάββατο
7 Μαρτίου
10:00 π.μ.
Metropolitan Hotel
(Λ. Συγγρού 385)

Η Megasoft διοργανώνει μια ημερίδα τεχνολογίας για το δίκτυο των συνεργατών της και για όλους εκείνους που θα ήθελαν να γνωρίσουν λύσεις και προϊόντα που ανταποκρίνονται πλήρως στις απαιτήσεις του σύγχρονου επιχειρησιακού περιβάλλοντος!

Στην ημερίδα θα παρουσιαστεί η cloud οικογένεια εφαρμογών PRISMA Win Live · εφαρμογές που ακολουθούν παντού τον επιχειρηματία όσο μακριά και αν θέλει να φτάσει την επιχείρησή του! Εγκαθίστανται σε φορητές συσκευές και επιτρέπουν, χωρίς κανένα χρονικό και γεωγραφικό περιορισμό, την πρόσβαση στο πληροφοριακό σύστημα της επιχείρησης.

Στην ημερίδα θα ανακοινωθούν νέες συνεργασίες της Megasoft που θα φέρουν πολλαπλά οφέλη στους συνεργάτες της και μοναδικά προνόμια σε όσους επιλέγουν εφαρμογές PRISMA Win για τη μηχανογράφηση της επιχείρησής τους.

Στα πλαίσια της ημερίδας θα παρουσιαστεί ο νέος τιμοκατάλογος των εφαρμογών, νέες δυνατότητες και καινοτόμες λύσεις τεχνολογίας, ενώ ειδική αναφορά θα γίνει και στη νέα εμπορική πολιτική.

Η συμμετοχή είναι δωρεάν, αλλά προϋποθέτει την εγγραφή σας! Για περισσότερες πληροφορίες και δήλωση συμμετοχής καλέστε στο 210 3416900 (Τμήμα Marketing Megasoft A.E.).

Θα χαρούμε να σας υποδεχτούμε!
Με εκτίμηση
Τμήμα Marketing Megasoft A.E.

Στην ημερίδα θα πραγματοποιηθεί κλήρωση με δώρα τεχνολογίας.

Μετά το τέλος της εκδήλωσης θα ακολουθήσει γεύμα.

Χορηγός

CPI COMPUTER PERIPHERALS INTERNATIONAL

POSIFLEX
Your Success is Our Vision

Χορηγοί Επικοινωνίας

forin.gr netweek NetFAX COM Channel PARTNER BIZtech.gr RESELLERS NETWORK security GreekInformatics ICT

channel manager

Δουλειά= επικοινωνία, δημιουργία και πρόκληση

Για τον Ντίνο Πολυγερινό, στην τετράγωνη λογική του ανθρώπου της πληροφορικής δεν υπάρχει χώρος για μη αναμενόμενες καταστάσεις

Περίγραψε εν συντομία την πραγματική φύση της δουλειάς σου. Κατά πόσο ανταποκρίνεται στον επίσημο τίτλο σου;
Η φύση της δουλειάς μου είναι να προτείνω και να εκτελώ τους βραχυπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στόχους πωλήσεων. Παράλληλα να κατευθύνω και να συντονίζω όλες τις διαδικασίες πωλήσεων, επιβλέποντας το ισχυρό μας δίκτυο σε Ελλάδα & Κύπρο. Προωθώ νέες ευκαιρίες πώλησης μέσα από νέα προϊόντα και υπηρεσίες, με απώτερο σκοπό την αύξηση της κερδοφορίας των συνεργατών και τη διαφοροποίησή τους από τον ανταγωνισμό. Όλα τα παραπάνω υλοποιούνται σε ένα αμοιβαίο κλίμα ειλικρίνειας και καλής συνεργασίας .

Αγαπάς τη δουλειά σου γιατί…
Αγαπώ τη δουλειά μου, διότι από τη φύση της έχει τη χαρά της επικοινωνίας, της δημιουργίας και της πρόκλησης.

Δεν αγαπάς τη δουλειά σου γιατί…
Έχοντας κάνει τις σωστές επιλογές επαγγελματικού αντικειμένου, δεν υπάρχει τίποτα που να μην αγαπώ στην δουλειά μου.

Ποια ήταν η πρώτη σου επαγγελματική εμπειρία; Πώς αισθανόσουν για τα λεφτά που έπαιρνες;
Έχω εργαστεί ως σερβιτόρος, ταυτόχρονα με τις σπουδές μου. Σωματικά ράκος, οικονομικά καλά, ψυχολογικά ..ακόμη καλύτερα.

Πώς μπήκες στην αγορά του IT; Θα επέλεγες κάποια άλλη και αν ναι ποια;
Από μικρός είχα το μικρόβιο με τους υπολογιστές. Σπούδασα προγραμματισμό, αλλά η συνετή συμβουλή του καθηγητή μου, με οδήγησε στα μονοπάτια της πώλησης στην Πληροφορική.

Για ποιες εταιρείες δεν θα δούλευες ποτέ
Για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες.

Bill Gates, Larry Ellison, Steve Jobs. Αν μπορούσες να είσαι κάποιος από αυτούς, ποιον θα επέλεγες και γιατί;
Φαντάζομαι τον Gates. Ξεκίνησε πολύ μικρός και παρόλο που γιγαντώθηκε, καταφέρνει να χωράει σε όλα τα… παράθυρα.

Τι πιστεύεις ότι νιώθουν πιο έντονα οι συνεργάτες σου για σένα; Τι θα ήθελες να νιώθουν;
Το γεγονός ότι επιλέγω περισσότερο να ακούω και λιγότερο να μιλάω, ξετυλίγει τις ιδέες των συνεργατών μου, οδηγώντας μας σε δημιουργικά αποτελέσματα. Αυτή μου η επιλογή κάνει τους συνεργάτες μου να με αισθάνονται περισσότερο σαν προπονητή και λιγότερο σαν πρωταθλητή, εικόνα που επιθυμώ προσωπικά να έχω.

Ντίνος Πολυγερινός, διευθυντής network sales της Megasoft AE

Έχεις χτυπήσει ποτέ κάποιον και, αν ναι, γιατί;
Είμαι κατά της βίας. Επιλέγω πάντα τη λογική και το διάλογο.

Ποια είναι τα τρία πιο σημαντικά χόμπι σου;
Οδήγηση, ποδηλασία.

Ποιο είναι το αγαπημένο σου φαγητό και ποιο το αγαπημένο σου εστιατόριο;
Street Food, σε οποιοδήποτε Ευρωπαϊκό πλακόστρωτο.

Μπίρα, ούζο, κρασί, σαμπάνια ή κάτι άλλο;
Μπίρα με καλό μεζέ.

Ποδόσφαιρο, μπάσκετ. Βόλεϊ ή κάτι άλλο; Επίσης, στο γήπεδο ή από τον καναπέ με φίλους;
Μπάσκετ στο γήπεδο όταν παίζουν τα παιδιά μου, και στον καναπέ με φίλους, σε σημαντικούς αγώνες των Ελληνικών ομάδων.

Ποια εταιρεία (εκτός αυτής που δουλεύεις) θεωρείς ότι έχει τη μεγαλύτερη επίδραση στην ελληνική αγορά του software και ποια σε αυτή του hardware;
Στην αγορά του Software σαφέστατα η Microsoft και στο Hardware η Hewlett Packard.

Ανάφερε τρία πρόσωπα από την ελληνική αγορά τεχνολογίας τα οποία θαυμάζεις, καθώς και το λόγο.
Η Ελληνική αγορά τεχνολογίας είναι αρκετά μικρή, επομένως και τα πρόσωπα που ξεχωρίζουν είναι λιγοστά. Δεν θα ονοματίσω, θα φωτογραφίσω όμως αυτοδημιούργητους ανθρώπους που καταφέρνουν να επιχειρούν θετικά σε αυτή τη δύσκολη περίοδο της οικονομικής ύφεσης.

Ανάφερε μία προσωπική επιτυχία για την οποία είσαι πραγματικά πολύ υπερήφανος.
Υπερήφανος αισθάνομαι για τη δημιουργία της οικογένειάς μου.

Ποια ήταν η φράση ή η πράξη για την οποία έχεις μετανιώσει πραγματικά;
Κατά τον απολογισμό των λανθασμένων ενεργειών, καθείς αποκτά εμπειρία και σοφία. Δεκανίκια χρήσιμα στην μεταγενέστερη πορεία του. Επιλέγω σοφία στην ζωή μου και όχι μετάνοια.

Πες μας κάτι που σου είπε ο πατέρας σου ή η μητέρα σου και σε έχει βοηθήσει είτε στην επαγγελματική είτε στην προσωπική σου ζωή.
Δεν ήταν λόγια. Ήταν ο τρόπος ανατροφής τέτοιος, που μεγαλώνοντας με βοήθησε πολύ σύντομα να ανεξαρτητοποιηθώ και να στηριχθώ στις δικές μου δυνάμεις.

Κατά πόσο θυσιάζεις τον προσωπικό σου χρόνο και αυτόν με φίλους και αγαπημένα πρόσωπα; Είσαι ικανοποιημένος;
Η ισορροπία ανάμεσα σε υποχρεώσεις και διασκέδαση είναι δύσκολο επίτευγμα. Συχνά προκαλεί πτώσεις και τις περισσότερες φορές, χωρίς δίχτυ προστασίας.

Ποιο ήταν (μέχρι στιγμής) το όνειρο ή η επιθυμία που πραγματοποιήθηκε και που ποτέ δεν πίστευες ότι θα μπορούσε να συμβεί;
Σε γενικές γραμμές στη ζωή μου έχω ρεαλιστικούς στόχους και όχι όνειρα και αβάσιμες επιθυμίες. Γεγονός που κάνει την επίτευξή τους πραγματοποιήσιμη με προσωπικό κόστος άρα και προσωπική επιβράβευση. Στην τετράγωνη λογική του ανθρώπου της πληροφορικής δεν πιστεύω πως υπάρχει χώρος για μη αναμενόμενες καταστάσεις.

VERO

intel inside™

W8i

από 139€

W10i

Ανακαλύψτε νέους τρόπους
για να μάθετε και να μείνετε συνδεδεμένοι με Intel Inside®
Τώρα με το νέο επεξεργαστή Intel® Atom™ Z3735

IPS PREMIUM DISPLAY | 1280x800 HIGH RESOLUTION | QUAD CORE | UP TO 1.83GHz | GLASS TOUCH

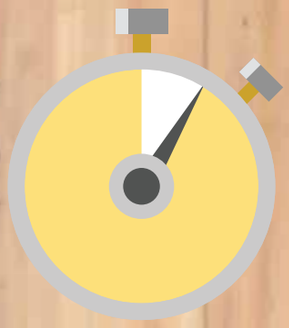
Γραμμή επικοινωνίας: **80.111.40.111** | **www.oktabit.gr** | **forum.oktabit.gr**

oktabit

B612

Intel, the Intel logo, Intel Atom and Intel Atom Inside are trademarks of Intel Corporation in the U.S. and/or other countries. Other company and product names maybe trademarks or registered trademarks of the respective companies with which they are associated. All rights reserved. Οι φωτογραφίες είναι ενδεικτικές. Η τιμή μπορεί να αλλάξει χωρίς προειδοποίηση.

14 Ιουλίου 2015
Λήξη υποστήριξης Windows Server 2003



Βοήθησε τους πελάτες σου να εκσυγχρονιστούν!

- Μάθε περισσότερα: *www.microsoft.com/hellas/ws2003/*
- Παρακολούθησε μια δωρεάν τεχνική εκπαίδευση για τη διαδικασία της αναβάθμισης: *www.microsoft.com/hellas/events/*

  Πάτρα 5/3 • Λάρισα 12/3 • Αθήνα 18/3 • Ηράκλειο 2/4 • Θεσσαλονίκη 23/4

Windows Server

Microsoft