

Der Newsletter von  
PROFONDIA

# SCREEN N°5



---

Neues Passwort-  
management auf allen  
Profondia-Portalen

---

«IT-Markt Report»:  
Bewegung in den  
Schweizer Data Center

---

Success-Story:  
G Data



## Beziehungspflege in Corona-Zeiten.

Die Corona-Massnahmen haben die Unternehmen und Branchen ganz unterschiedlich getroffen. Eine Herausforderung sind sie aber fast überall. Gerade jetzt ist der persönliche Austausch besonders hilfreich, denn in einer aussergewöhnlichen Situation kann man am besten voneinander lernen. Gute Tipps und gegenseitige Unterstützung sind willkommen!

Die geänderten Rahmenbedingungen mit Homeoffice, eingeschränkten Besuchsmöglichkeiten und abgesagten Veranstaltungen erleichtern einen solchen Austausch aber nicht.

Der Wunsch «Bitte nicht noch ein Web-Meeting!» ist derzeit immer öfter zu hören. Diese Meetings machen aktuell vor allem dann noch Sinn, wenn eine echte Interaktion stattfindet und die Inhalte visuell darstellbar sind. Ein Onlineworkshop, bei welchem wertvolles Know-how vermittelt wird, kann durchaus noch seinen Reiz haben, aber eine reine Webpräsentation ist auf Grund der aufkommenden «Onlinemüdigkeit» eher weniger gefragt.

Sobald Kameras und Dokumente nicht zwingend notwendig sind, werden klassische Telefongespräche

bereits wieder als willkommene Abwechslung empfunden. Diese Gespräche verlaufen oft fokussierter und ungezwungener und beanspruchen in der Regel auch viel weniger Zeit.

In einem Alltag, der von Remote- und Onlinefunktionen geprägt ist, wird der persönliche Kontakt wieder sehr geschätzt, solange die Sicherheitsmassnahmen eingehalten werden können. Daher lohnt es sich, Mini-Events mit limitierten Teilnehmerzahlen als Interaktionsmöglichkeit zu prüfen. Werden diese so gestaltet, dass sie selbst im Fall weiterer, nochmals verschärfter Schutzmassnahmen stattfinden können, erhöht dies die Planungssicherheit für Veranstalter und Teilnehmer.

In einer Zeit, in der Businesspläne über den Haufen geworfen werden und sich immer wieder neue Herausforderungen ergeben, ist die persönliche Beziehung zu den Geschäftspartnern besonders wichtig. Bleiben Sie also in Kontakt und bleiben Sie gesund!

Martin Maurer

## Neues Passwortmanagement auf allen Profondia-Portalen.

Die Passwörter aller Profondia-Portale können neu in Eigenregie durch die Kunden verwaltet werden. Das neue Authentication-Portal ermöglicht den sicheren Selfservice bei der Benutzerverwaltung.

Für die Benutzer ändert sich durch die Umstellung primär nicht viel, abgesehen davon, dass neu die E-Mail-Adresse als Benutzername verwendet wird und vergessene Passwörter rund um die Uhr angefordert und geändert werden können. Aus Sicherheitsgründen muss die verwendete E-Mail-Adresse auf der offiziellen Domain des Arbeitgebers eröffnet sein. Bei Änderung des Passworts muss das neue Passwort den aktuell üblichen Sicherheitsstandards entsprechen (Länge, verwendete Zeichen). Die Passwörter werden hochgradig verschlüsselt und sind für niemanden zugänglich.

Neu kann der Benutzerverantwortliche sämtliche Benutzerkonten und Berechtigungen des Unternehmens verwalten. User können beliebig gelöscht oder im Rahmen des vertraglich vereinbarten Benutzerkontingents neu registriert werden. Zudem kann der Zugang zu den verschiedenen Profondia-Portalen freigegeben werden, und die Zugriffsrechte können definiert werden, beispielsweise für bestimmte Telemarketingkampagnen und Resultate in der Lead-Factory oder für die Benutzung der Userbase.

Ein weiteres Plus bietet die Möglichkeit, auch die Abteilung oder den Standort des jeweiligen Benutzers zu vermerken und später als Filter zu verwenden. So lassen sich die Benutzerrechte pro Organisationseinheit überprüfen und administrieren.

Selfservice hin oder her – unser Supportteam steht Ihnen selbstverständlich wie bisher mit Rat und Tat zur Seite, falls Sie Fragen haben oder Unterstützung bei der Verwaltung der Benutzer wünschen.

# «IT-Markt Report»: Bewegung in den Schweizer Data Center.

Basierend auf den Zahlen von 2019 haben Profondia und die Fachzeitschrift «IT-Markt» auch dieses Jahr den «IT-Markt Report» veröffentlicht.



Anzahl Drucker pro Standort von 21,7 auf 20,6 abgenommen. Vor 5 Jahren waren durchschnittlich noch 24,2 Drucker pro Standort im Einsatz. Im Verlauf des Jahres 2019 ist die Anzahl PC-Arbeitsplätze, welche sich einen Drucker teilen, von 5,5 auf 5,7 gestiegen.

Erstmals wurden dieses Jahr auch die Marktanteile der WAN-Provider publiziert. Marktführer in diesem Bereich ist nach wie vor Swisscom, gefolgt von UPC und Sunrise. Aber auch die vielen kleineren Provider sind in diesem Markt nach wie vor ein wichtiger Faktor.

Die Präsentation des «IT-Markt Report» mit zahlreichen weiteren Details zu den aktuellen Technologietrends und Marktanteilen steht auf unserer Website kostenlos zum Herunterladen bereit.

In den 13 612 Unternehmen, welche in der Userbase von Profondia erfasst sind, werden durchschnittlich 92 PC pro 100 Mitarbeitende eingesetzt. Dieser Wert ist gegenüber dem Vorjahr unverändert geblieben. In traditionell weniger digitalisierten Branchen ist jedoch eine Zunahme der Anzahl PC pro Mitarbeiter zu verzeichnen (zum Beispiel von 0,73 auf 0,75 in der Branchengruppe Diverse Industrien). In hoch informatisierten Branchen wie Banken und Versicherungen, bei welchen durchschnittlich sogar mehr als ein Endgerät pro Mitarbeiter/-in eingesetzt wird, findet jedoch eine Konsolidierung statt.

In den Rechenzentren und Serverräumen der Schweizer Unternehmen geht die Verdichtung weiter. Bei Unternehmen, welche die Server virtualisiert haben, ist die durchschnittliche Anzahl der physischen Server in den letzten 5 Jahren von 19,7 auf 11,4 zurückgegangen. Im gleichen Zeitraum

ist die Anzahl VM pro Hypervisor von 1,7 auf 3,9 gestiegen.

Auch der Trend zu Co-Location und Cloud macht sich in der Statistik bemerkbar. Mittlerweile nehmen bereits 35,2% der Unternehmen bei den Hosts einen Cloud- oder Hosting-Service in Anspruch. 21,2% der Unternehmen haben mittlerweile gar keine Services mehr in ihren Geschäftsräumen.

54,1% der Unternehmen lassen ihre Server von einem internen Serviceprovider betreiben (Vorjahr: 55,8%) und 43,2% von einem lokalen Schweizer Serviceprovider (Vorjahr: 42,5%). Die Anzahl Hyperscaler hat im Jahr 2019 von 1,7 auf 2,7% zugelegt.

Im Bereich Imaging and Printing scheint der Optimierungsprozess in den Unternehmen noch immer nicht abgeschlossen zu sein. Im Jahresvergleich hat die durchschnittliche



## IT-Markt Report

Wie sich ICT-Trends bei den Schweizer Unternehmen entwickeln, lesen Sie im neunten «IT-Markt Report», welchen Profondia in Zusammenarbeit mit der Fachzeitschrift «IT-Markt» alljährlich herausgibt.

[www.profondia.com/de/newsletter/  
it-markt-report-2020](http://www.profondia.com/de/newsletter/it-markt-report-2020)



Frau Lehle, G Data



## Success-Story: G Data

**Vor über fünf Jahren begann die Zusammenarbeit zwischen G Data und Profondia für den Auf- und Ausbau der Marktpräsenz in der Schweiz. Dabei wurden mit den Daten der Userbase die Zielmärkte definiert und anschliessend mit kontinuierlichen Telemarketingkampagnen der Kontakt zu den potenziellen Kunden aufgebaut.**

### **Frau Lehle, können Sie G Data kurz vorstellen?**

Im Jahre 1987 hat G Data im Herzen des Ruhrgebiets die weltweit erste Antivirensoftware entwickelt. Mit Expertise und durch

Innovation sorgen heute 500 Mitarbeitende für die Sicherheit von kleinen, grossen und mittelständischen Unternehmen, kritischen Infrastrukturen sowie von Millionen Privatkunden. Von unserem Wissen profitieren auch Sicherheitsbehörden, mit denen wir in engem Austausch stehen.

Mit ganzheitlichen IT-Sicherheitslösungen, -Services und -Beratung sorgen wir dafür, dass jede Person und jedes Unternehmen sich sicher in der digitalen Welt bewegen kann. Wir bereiten Infrastrukturen auf die Zukunft vor und entwickeln vielfach ausgezeichnete IT-Sicherheitssoftware mit hochmodernen KI-Technologien. Wir finden Sicherheitslücken in Netzwerken, schulen Mitarbeitende in IT-Sicherheitsthemen und stehen Unternehmen in Notfällen zur Seite. Dabei sind und bleiben wir stets unabhängig von politischen Institutionen.

### **In welchen Bereichen sieht G Data im Moment die grössten Wachstumschancen?**

Das Bewusstsein für das Thema IT-Sicherheit ist in den vergangenen Wochen und Monaten stark angestiegen. Unternehmer und ihre Mitarbeitenden sahen sich gezwungen, sich beim Bezug ihres Homeoffice darüber Gedanken zu machen, wie sie Privates von Geschäftlichem trennen können. Dies gilt nicht nur für eine ausgeglichene Work-Life-Balance, sondern eben auch für die Sicherheit und einen sensiblen Umgang mit der Unternehmensinfrastruktur.

### **Welches sind für Sie die wichtigsten Instrumente für eine effiziente Bearbeitung des Marktes?**

Die Bekanntheit einer Marke, Beständigkeit und Vertrauen sind in unserer Branche wohl die drei Schlüsselfaktoren, die es nachhaltig und langfristig zu etablieren gilt.

### **Aus welchen Gründen haben Sie sich entschieden, auf die Dienstleistungen von Profondia zurückzugreifen?**

Wir arbeiten bereits seit über fünf Jahren erfolgreich mit Profondia zusammen. Zum einen gefällt uns, dass viele der Mitarbeitenden schon seit Beginn für unsere Projekte tätig sind, zum anderen aber auch die grosse Flexibilität, die Profondia uns bietet. In unserer Branche ist es üblich, dass sich die Marktgegebenheiten rasch ändern. Hohe Flexibilität, Lernbereitschaft und Motivation sind dabei unerlässliche Erfolgsfaktoren.

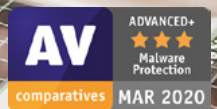
### **Konnten durch die Zusammenarbeit mit Profondia konkrete Resultate erzielt werden?**

Definitiv. Sonst würden wir unseren Vertrag nicht jährlich verlängern. Da der Erfolg einer Kampagne aber per se immer auch vom aktuellen Zeitpunkt abhängt, ist es für uns somit wichtig, kontinuierlich mit dem Profondia-Team interagieren und, wo nötig, reibungslos Anpassungen vornehmen zu können.



- Endpoint Protection
- Awareness Trainings
- IT Security Consulting
- Malware Analyse

More Infos: [gdata.ch](http://gdata.ch)



**PROFONDIA**  
Information. Knowledge. Results.

Profondia AG | Information. Knowledge. Results.

Bernstrasse 55 | CH-8952 Schlieren | +41 (0)44 701 81 11 | [marketing@profondia.com](mailto:marketing@profondia.com)  
[www.profondia.com](http://www.profondia.com)