

impress

20
00

Et kundemagasin fra Ingram Micro • Utgave 3

Månedens tema:

Fettsuging i IT-avdelingen

Kan vi jobbe uten Office?

Compaq vil bli lettere på foten!



www.ingrammicro.no



Side 4

Månedens tema

Fettsuging i IT-avdelingen.

Side 6

Canon

Multimediasprosjektor fra Canon.

Side 7

Compaq

T1000 og T1500.

Side 8

HP Print

Ny profesjonell blekkskriver fra HP med Postscript 3.

Side 9

HP PC

Lanserer effektive kofigurasjonsverktøy.



Så er vi her igjen...



Første halvår av det nye årtusen har passert og bærer preg av mange former for konsolidering i vår bransje. Våre konkurrenter, leverandører og våre partnere og kunder finner stadig nye veier å kommunisere til markedet på. Det etableres nye samarbeidsformer og hele tiden snakker man om å redusere transaksjonskosten og bli mer effektive i forhold til dagens situasjon. Det handler om

å flytte produktet og beslutningene nærmere kunden, dvs. brukeren.

Elektroniske handelsverktøy i form av Web baserte løsninger integrert mot profesjonelle logistikk-systemer, er nødvendig for å nå måletningene som settes som et resultat av "den nye økonomien" og dets handelsmønster.

Det er derfor veldig hyggelig å kunne fortelle at vi har ferdig etablert forskjellige løsninger med elektronisk grensesnitt som vi nå tilbyr våre kunder. Ingram Micro tilbyr markedet i alt 5 forskjellige løsninger med web grensesnitt. Disse løsningene er tilpasset både våre leverandører, våre forhandlere og deres kunder. Ingram Micro

har i tillegg løsninger basert på Inside Line, EDI og FTP. Disse løsningene i et totalkonsept setter oss godt i stand til å møte de forventningene markedet har til raskere og mer kostnadseffektive transaksjoner.

Ønsker dere mer informasjon, ta kontakt med Ketil Ødegaard på telefon 23050060 eller email: ketil@ingrammicro.no

Sommerferien står for døren og jeg benytter anledningen til å ønske alle våre forretningsforbindelser en riktig GOD OG VARM SOMMER!

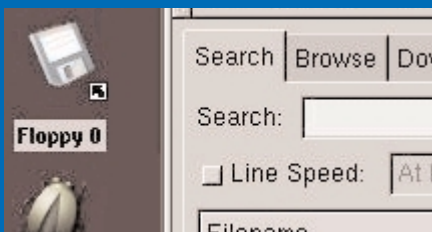
For ordens skyld ber jeg dere allerede nå reservere dagen og kvelden den 21. september. For oss i Ingram Micro er dette høstens store begivenhet;

"showcase 2k"

i Oslo Spektrum.

Takk for oppmerksomheten!

Arild Westbye
Adm. direktør



Side 10

Lexmark

Break the rules.

Side 11

Tema

Kan vi jobbe uten Office

Side 12

Produsentfokus

Compaq - Stor texaner vil bli lettere på foten.

Side 14

Microsoft

Annuity subscription.

Side 15

Nokia

17 tommers bilde på en 15 tommers skjerm.

Side 16

Phillips

Fremtiden er kort og flat

Side 18

Todos Duo

Side 19

Epson

Unike løfter for sommeren

Side 20

Ingram Micro

Adresser og telefonnummere.

Fettsuging i IT-avdelingen

Stadig flere applikasjoner blir gjort tilgjengelige via en plugg i veggen. Tynne klienter er et begrep som stadig brukes, men hvem har tatt fettstuging?



I et vanlig klient/tjener-nettverk der PC-en (klienten) gjør mesteparten av jobben, er både PC-en og applikasjonen en tykk eller fet klient.

I et moderne, internettbasert system der serveren (tjeneren) ivaretar brotsparten av databehandlingen og lagringen, er både PC-en og programmet en tynn klient.

Både applikasjoner og maskiner kalles tynne klienter, i tillegg til at begrepet brukes om alt fra radmagre til småfete klienter. Er det rart vi blir forvirret?

Dum og deilig?

Tynne klienter er gammelt som alle haugene: Stormaskinenes "dumme" terminaler og Unix-maskinenes X-terminaler var slike radmagre klienter, før PC-enes fete klienter overtok. Men så kom Internett med HTML (HyperText Markup Language) og programmeringsspråket Java, som kan flytte mer av applikasjonene inn i serverne: Noen ganger viser klientmaskinen bare en nettside med

▲ Når klientene får slanket seg tilstrekkelig tynne, og kan formidles trådløst, kan du en dag sette deg ned med denne portable dataavisen fra IBM.

HTML-kode, som når en børstikker viser oppdaterte aksjekurser. Andre ganger lastes tynne Java-klienter ned i PC-en, som når du bruker en nettbank.

Java-klientene har sitt eget virtuelle operativsystem, og kan brukes uavhengig av Windows, Unix eller Linux. De tynneste klientene kjører i lomme-PC-er, mobiltelefoner, PCTV-bokser, telefonapparater, elektroniske bøker, vaskemaskiner, og andre apparater med prosessor og minne.

Vi skal knuse Microsoft Da Sun Microsystems lanserte Java i 1995, proklamerte Sun og Oracle at tynne klienter, NC-er (Network Computers), og nettverksbasert databehandling ville brette ryggen på Microsoft. Men Microsoft-haterne gledet seg nok for tidlig.

Java har hatt enorm suksess i utviklingsmiljøene, der det brukes til å lage store objektorienterte applikasjoner som kjører på kryss og tvers av forskjellige plattformer.

Nettbaserte applikasjoner er også meget utbredt. Men når det gjelder vanlig programvare, er Microsoft Office fortsatt kongen på haugen. Suns sylslanke Java-fremtid er bare en visjon.

Men så kom WTS...

De fleste bedrifter har oppdaget hvor dyrt og rotete det er med store PC-nettverk, der data og programvare ligger spredd på hundrevis av harddisker.

Siden 1997 har Microsoft med sin Distributed InterNet Architecture (DNA) forberedt seg på at programpakkenes tid er omme.

I 1998 lanserte de Windows Terminal Server i allianse med Citrix (Meta Frame). I februar i år kom nye Windows 2000 med Windows Terminal Server 2.0 integrert i operativsystemet.

Med WTS 2.0 kan operativsystem, programvare og data lagres på en felles server, i stedet for på mange PC-er. Bare tastetrykk, museklikk og skjermbilder formidles mellom klient og server. Derved er også sikkerheten ivarettatt.

Alle vil være ASP

På nyåret begynte flere ferske ASP-er (Application Service Providers) å tilby Office 2000 og andre applikasjoner som tynne klienter. Norske TeleComputing var blant pionerene. ASP-løsninger er midt i blinken for kundestøtte, økonomisystemer, regnskap, logistikk og personalforvaltning. Brukerne får tilgang fra en plugg i veggen, uansett hvor de er, mens ASP-en ivaretar drift, vedlikehold, oppdatering og sikkerhetskopi-ering.



▲ Suns tynne Java-klienter utfordrer Microsoft. Her er både Suns første NC (til venstre) og den nye Sun Ray med et smartkort som identifiserer brukeren og hans systemoppsett.

Løsningen er meget aktuell for mindre bedrifter uten egen IT-avdeling:
– Vi reduserer kostnadene med 25-50 prosent, hevder ASP-ene.

Småfete klienter

Dagens Office Online er imidlertid slett ikke så slank og flerbruker-vennlig som Microsoft vil ha det til. Mange er blitt temmelig frustrerte etter å ha prøvd å kjøre Office, Exchange Server, Corel WordPerfect, Lotus Notes, eller SAP R/3 via nettet. PowerPoint-presentasjoner og Excel-regneark fungerer bedre som tykke klienter. Mange velger derfor å kjøre disse applikasjonene lokalt i PC-en, kjøre andre applikasjoner i lokale terminalservere, og kjøre administrative applikasjoner som tynne klienter via en ASP. Ulempen er at løsningen sparer mindre vedlikehold og kostnader.

IBMs NetVista-maskiner er en legacy-free ► og arveløs nettverks-PC, i likhet med Compaq iPaq, HP e-Vectra og Dell WebPC.

Rosenrød fremtid?

ASP-konseptet stiller store krav til driftssikkerhet, båndbredde og kapasitet, men noen bedrifter føler likevel uro over å lagre sine kjære data hos fremmede. Noen brukere hater terminaler. De føler at de ikke har ordentlige datamaskiner lenger, og at arbeidet er for styrt.

ASP-markedet spås likevel en rosenrød fremtid. I følge Digi.no hadde de fem største, norske ASP-ene til sammen 4500 brukere i begynnelsen av mai. Telecomputing er størst med 150 kunder, og anslagsvis 2000 sluttbrukere, fulgt av Telenor Login,



Merkantildata, Intellinet, Client Computing og andre.

NC eller arveløs PC?

Fordi serverne gjør mesteparten av jobben, kan tynne klienter kjøres i spinkle maskiner. I 1997 lanserte Oracle og Sun de første NC-ene, tynnklient-maskiner uten harddisk og diskettstasjon. De fungerer bare når de er koblet til serveren. "Wintel" svarte med enkle PC-er med harddisk som de kalte NetPC eller Windows Terminalservere. Verken NC eller NetPC ble noen suksess.

Nå satser PC-produsentene på slanke, elegante nettverks-PC-er med navn som Compaq iPaq, IBM NetVista, HP e-Vectra og Dell WebPC. De er utstyrt for fjernovervåking, men har begrensede utbyggingsmuligheter, og mangler parallell- og serieporter, diskettstasjon og annet arvegods.

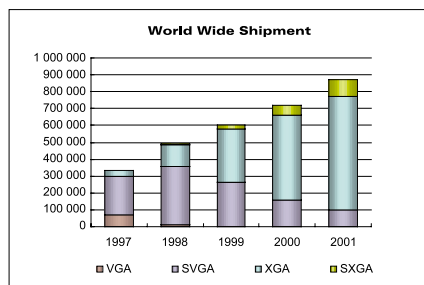
Amerikanerne kaller dem legacy-free PC's. De "arveløse" nettverks-PC-ene kan kjøre fete klienter, og er samtidig forberedt på en fremtid der alt kommer gjennom en plugg i veggen.

Multimediasprosjektorer fra Canon

Vi opplever nå en stor interesse for multimedia prosjektorer i markedet. Årsakene til denne interessen er at brukerne av PC'er forventer å kunne vise sine presentasjoner direkte fra PC'en på storskjermer i stedet for å skrive ut transparente til bruk på en overhead.

Lysstyrken på prosjektorene har økt betraktelig og gjort det mulig å benytte prosjektorene i rom hvor man kan ha lyset på. Prisen på multimedia prosjektorene har også sunket kraftig, og alt dette har gjort det interessant og mulig for de fleste firmaer å kunne investere i en slik prosjektor. Da Canon er en av de ledende produsenter av optisk teknologi og en underleverandør av objektiver og komponenter til flere produsenter av multimedia prosjektorer, var det naturlig for Canon selv å starte med produksjon av prosjektorer.

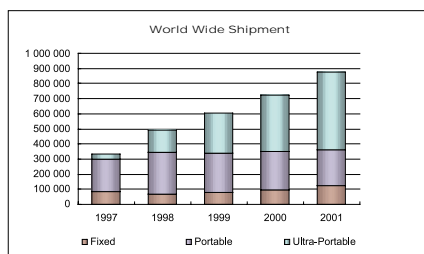
Canon har beregnet utviklingen av LCD prosjektorer på verdensmarkedet, og sett på dette i forhold til hvilken oppløsning denne type fremvisere trenger å ha i forhold til



PC'ens ytelse.

Ser vi på diagrammet over vil man se at hovedstrømmen i 1997 allerede beveget seg bort fra VGA og de fleste produktene i dag leveres i XGA oppløsning. I løpet av 1999 har salget beveget seg fra SVGA og dette gjør at det største salget i den nærmeste fremtiden vil være i XGA klassen.

En annen faktor som også kommer til å være viktig er størrelsen på prosjektoren, dette medfører at de fleste produsentene lager prosjektorene så små og lette som mulig. Størrelsen bør være som en liten diasfremviser og vekten bør ikke være over 5 kilo.



3 nye prosjektorer lansert på CeBit 2000. På CeBit messen i Hannover lanserte Canon 3 nye prosjektorer. I Canons prosjektorer har man brukt de beste optiske patenter og konstruksjoner, for å gi bildene mest mulig lysstyrke og den høyeste skarphet og den beste kvalitet som er mulig. Canon har produsert optikk og prisme til prosjektorer og dokumentkameraer i en årrekke for andre merker, og har allerede 14% markedsandel av denne produksjonen på verdensbasis. Dette forteller at produktene har god kvalitet og er godt akseptert i markedet allerede. Canon er verdens største produsent av optikk og linser.

Alle de nye modellene har fått Canons nye "Turbolys", som gjør at man kan øke lysstyrken på skjermen med 25% ved visning av presentasjoner. Dette gjør at man slipper å dempe lyset i møterommet, og at publikum er mer lydhøre og opplagte under presentasjonen. Med Canons multimedia prosjektorer kan man lage effektfulle forretningspresentasjoner, eller vise video filmer med skarpe bilder av høy kvalitet hvor alle detaljer kommer tydelig frem. På Canons prosjektorer kan man dra nytte av en lang rekke smarte, fleksible funksjoner som for eksempel motorisert fokus og zoom objektiv, samt trinnløs digital zoom og trådløs fjernkontroll med laserpeker.

En av prosjektorene har også PCMCIA port for lysbildevisning uten bruk av PC. Sammen med prosjektoren følger det et program slik at man kan overføre Power Point presentasjoner til et PCMCIA kort. Når dette er gjort kan man plassere kortet i fremviseren, og vise presentasjonen uten at man trenger å koble til eller ta med seg PC'en.

En annen nyhet er digital "Keystone" innstilling for å få vinkelrett bilde på skjermen selv om prosjektoren er innstilt på skrå opp mot skjermen. Dette gjør innstillingen av prosjektoren i forhold til skjermen meget enkel.

Prosjektorene er kompakte, lette og transportable, og til prosjektorene kan vi også levere tilleggsutstyr som lange kabler, bager, takopp-hengsstativer og skjermer. LV-7320 og LV-7320 er to modeller som er helt like å se på. Modellene har blitt meget kompakte og de har fått et nytt design og en farge som gjør at man legger merke til prosjektorene.

Forskjellen mellom modellene ligger i ytelsen og bruksområdene. LV-7320 er den enkleste modellen. Dette er en XGA prosjektor med lysstyrke på 1000-1250 Ansi lumen som gir skarpe og meget godt bilde på skjermen selv i rom med mye lys. LV-7325 har i tillegg micro linser over LCD panelene som gjør at lysstyrken øker til 1250 - 1500 Ansi lumen. I tillegg har denne prosjektoren port for PCMCIA kort som gjør det mulig å vise presentasjoner direkte fra kortet uten bruk av PC. LV-7525 er toppmodellen. Her har vi markedets mest lyssterke prosjektor med lysstyrke fra 2250 - 2750 Ansi lumen. Denne prosjektoren har 2 innganger for data og kan ta imot både S-video og composit video signaler. Prosjektoren er meget kompakt til å være en prosjektor med disse ytelsene og den veier bare i overkant av 6 kilo.

Alle prosjektorene leveres med trådløs fjernkontroll som har fått av og på knapp slik at man ikke nødvendig bruker opp strømmen i batteriene. Med fjernkontrollen kan man styre fokus, zoom, Keystone innstillingen og fryse bildet. Prosjektorene leveres også med kabler og overganger slik at de kan brukes på både PCer og Macer.

LV-5300 er meget kompakt prosjektor, på størrelse med en vanlig lysbildefremviser. Dette er en SVGA ultra kompakt prosjektor som veier bare 4,2 kg og har en lysstyrke på 600 ansi Lumen. Sammen med LV-5300 følger det et program slik at man kan overføre Power Point presentasjoner til et PCMCIA kort. Når dette er gjort kan man plassere kortet i fremviseren, og vise presentasjonen uten at man trenger å koble til eller ta med seg PC'en. Prosjektoren leveres med zoom-objektiv, trådløs fjernkontroll og bæreseske. Størrelsen er kun 215 x 109 x 316mm.

Målgrupper er firmaer, skoler, offentlige etater og alle som til daglig lager overhead transparente i Power Point eller andre presentasjons programmer. Prognosene for år 2000 er at det vil bli solgt ca 12-15000 prosjektorer i Norge og disse tallene vil øke gjennomsnittlig med 40-50% hver år fremover, dermed blir dette et meget attraktivt forretningsområde for databransjen i årene som kommer.

Canon har tatt en beslutning om at dette markedet skal man være med å dominere i årene som kommer og i år 2000 vil Canon lansere en rekke nyheter.

Compaq T1000 og T1500

**Compaq T1000 og T1500 er Compaqs "tynne klienter".
En tynn klient er en enhet som kobles opp via et nettverk til
en sentral Windows NT-server.**

Til forskjell fra tradisjonelle PC-er som inneholder kraftige prosessorer og store harddisker, er de tynne klientene beregnet å være en terminal for brukeren, mens applikasjonene kjøres på server. Ettersom alle applikasjoner som vanligvis installeres og vedlikeholdes på hver enkelt PC, nå i stedet bare befinner seg på serveren, reduseres driftskostnadene drastisk, i takt med redusert administrasjon og support.

Mange brukere trenger selvsagt fortsatt all den ytelse en vanlig PC er utstyrt med, men mange arbeider også på nesten bare ett system eller program, slik som callcenter, bookingsystemer, tidsregistrering o.l. Det er ideelle miljøer for Compaqs Windows-baserte terminaler og løsninger.

T1000 og T1500 har identisk maskinvare, men skiller seg i forhåndsinstallert operativsystem samt minnekonfigurasjon. T1000 har Windows CE, mens T1500 har Linux med en integrert Netscape Internettleser for å dra nytte av de etterhvert mange nettleserbaserte applikasjonene. For WindowsCE modellen vil Internettleseren befinne seg på serveren.

Fakta

- Enkel tilgang til standardssystemer og NT-servere
- Lavere totale eierkostnader (TOC)
- Lavere administrasjonskostnader
- Lavere supportkostnader
- Ikke behov for ytelsesoppgraderinger på klienten
- Redusert tyveririsiko



Spesifikasjon

- Støtter Microsoft RDP og Citrix ICA 3 protokoll
- Integrert 10/100Base-T Fast Ethernet nettverkskort
- To serielle, en parallell utgang, en PCMCIA kortplass og to USB-porter Audio In og 16 bit Stereo utgang
- Støtter skjermopløsning opptil 1280 x 1024 @ 85 Hz

COMPAQ

Ny profesjonell blekkskriver (A3+) fra HP med PS 3

Hewlett-Packard har lansert flere nye produkter på blekksiden denne våren. I denne artikkelen vil du finne HPs nye profesjonelle blekkskriver i A3+ format med revolusjonerende bredformat-funksjoner, både for bedrifter og hjemmekontor.

HP DeskJet 1220C og 1220C/PS Med sin høye hastighet og farger i fotokvalitet, setter denne skriveren en ny standard for utskrifter i formatet inntil A3+. Denne skriveren er den raskeste i sin klasse, og nå får du som bruker krystallklare utskrifter i fotokvalitet og hastigheter inntil 11 sider pr minutt i sort/hvitt og 9,5 sider per minutt i farger (A4). Den utrolige allsidigheten, gjør den til et populært valg for småbedrifter, grafiske designere og hjemmekontorer. Skriveren har smarte programvareløsninger som gir deg mulighet til enkelt å lage f.eks. brosjyrer, plakater og hefter. Den gir deg slående utskrifter i farger på notiskort i A6-format og plakater opptil 9 ganger A3+.

Banebrytende bredformatgrafikk HP DeskJet 1220C og 1220C/PS er det første bredformatproduktet på markedet som benytter HPs PhotoREtIII-teknologi (2400x1200 dpi). Resultatet blir krystallklare, flotte utskrifter tilnærmet fotokvalitet på såvel vanlig papir som spesial-papir.

Denne skriveren er også utstyrt med HPs ColorSmart III-teknologi, som analyserer dokumenter for å optimalisere ytelsen og kvaliteten på fargeutskriftene. Det benyttes spesielle bildebehandlingsalgoritmer som produserer mer nøyaktige bilder, inkludert hudtoner på bilder, som er vanskelig å reprodusere. Denne teknologien forbedrer også automatisk kvaliteten og klarheten til bilder fra kilder med lav oppløsning, f.eks. Internet. Bildeforbedringsalgoritmen definerer kantene og gjør disse bil-

dene skarpere uten å øke filstørrelsen eller redusere utskriftshastigheten.

Unike mediemuligheter og brukervennlighet HP DeskJet 1220C og 1220C/PS er den eneste bredformat-skriveren med tre papirbaner, inklusive en direkte bane som tar media med en vekt på inntil 250g/m².

Skriveren har også følgende nye brukervennlige funksjoner:

- Varsling om lite blekk
- Avbryt utskrift-knapp
- Automatisk kasettjustering
- Mediebredde sensor

Plattformstøtte HP DeskJet 1220C og 1220C/PS leveres med drivere for Windows NT 4.0, Windows 98, 95, 3.1 samt Mac OS 8.1. Den støtter både IEEE parallell- og USB-utganger, og kan plasseres i nettverk med en valgfri HP JetDirect skriververser. Skriveren har en driftsyklus på 5.000 sider per måned.

Miljøvennlighet HP DeskJet 1220C og 1220C/PS er meget miljøvennlig med tanke på støy, og er den eneste skriveren i sin

klasse som har mottatt en pris nettopp på grunn av dette. Skriveren er "Blue Angel-sertifisert", hvilket betyr at støynivået er redusert helt ned til 47 desibel.

Egen PostScript versjon Skriveren kommer også i egen PostScript versjon (HP DeskJet 1220C/PS, hvor PS står for PostScript), med Adobe PostScript 3 (basis versjon) som standard.

Produktnummer.

HP DeskJet 1220C: C2693A

Veiledende pris: 4.700,- eks. mva

Produktnummer:

HP DeskJet 1220C/PS: C8100A

Veiledende pris: 5.585,- eks. mva

Kontakt vårt HP-print Team:

Ulrik Nordhammer

Telefon 23 05 00 50

ulno@ingrammicro.no

Hanne Aarseth Christiansen

Telefon 23 05 02 22

hach@ingrammicro.no

Vi kan print!



i n v e n t



NetServer HP 6000-serien

HP NetServer 6000-serien er et rack-optimalisert i et strømlinjet 4U-pakke som gjør det mulig å sette inn 60 Intel Pentium III Xeon™ prosessorer i en enkel to meters rack. HP tilbyr unike ytelses- og skaleringsmuligheter som møter de krav som settes til bedrifters-fremtidige behov. Disse serverene er et utmerket valg for raskt økende datasentere.

HP NetServer LH 6000r Rack-versjonen av LH 6000, en komplett løsning med 8U formfaktor HP NetServer LT 6000r Maksimal Xeon-kraft som kan plasseres i et rack: seks Xeon-prosessorer i 4U formfaktor HP NetServer LH 6000. Seksveis ytelse og utvidelsesmuligheter til samme pris som et fire-veis system. Du vinner hver gang med HP NetServer 6000 Series

Uovertruffen ytelse og pris for bedriftsservere. Opptil seks Xeon-prosessorer! HP NetServer LH 6000 og LH 6000r. HP NetServer LH 6000 gir uovertruffen ytelse og har skaleringsmuligheter for å tilfredsstille dine voksende applikasjonsbehov. HP NetServer LH 6000 er neste generasjon av den prisvinnende HP NetServer LH 4 med økt I/U-systemytelse, et fullt sett med funksjoner for høy driftssikkerhet og forbedrede utvidelsesmuligheter for å håndtere behovene i de raskest voksende avdelinger og datasentre - alt til en svært konkurransedyktig pris. HP NetServer LH 6000r er LH 6000-versjonen som kan rack-monteres. Og pris er hva den nye HP NetServer LH 6000 handler om. Den er den første seks-CPU Intel® Pentium® Xeon-server på markedet, og HP tilbyr den til en pris som kan sammenliknes med et system for fire CPUer. Når du så legger til HPs legendariske pålitelighet, service og støtte, finner du at HP NetServer LH 6000 gir uslæelig investeringsbeskyttelse.

HP NetServer LT 6000r LT 6000r er en banebrytende maskin. Den er en rack-optimalisert (4U) versjon av LH 6000. Det betyr at den har seks prosessorer-teknologien og skalerbarheten til LH 6000, men i en industriledende 4U rack-pakke. Det finnes ingen annen tilgjengelig Intel Xeon-basert server som kan pakke så mange prosessorer og så mye datakraft i et rack. Den har 50% mer prosesseringskraft enn noen annet Xeon-basert system med fire prosessorer, men har likevel en pris på samme nivå. Som medlem av HP NetServer 6000-familien har den også alle familiens komponenter for høy driftssikkerhet - dynamisk utskiftbare og redundante disker, strømforsyninger og vifter, med "hot-plug" PCI og en innebygd RAID-kontroller. Legg så til innebygd LAN-tilkobling og full ekstern administrasjon, og du har en uslæelig applikasjonsserver med det beste pris/ytelse- og ytelse/plass-forholdet i industrien.

For mer informasjon:
Andre Wister
Telefon 23 05 01 12
anwi@ingrammicro.no

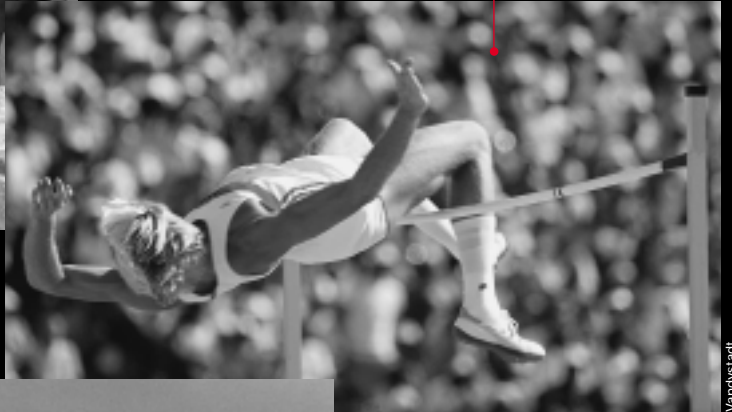


Break the Rules!



Robert Wallis - SIPA IMAGE

[Berlin muren]



["Fosbury flop"]

Vandystadt



[Lydmuren]

Lexmark setter nye standarder for pris/ytelse...

Med 3 nye skrivermodeller designet for å sette fartsrekorder!



Optra™ T614



Optra™ M412



Optra™ E312

Lexmarks nye Optra skriverløsninger får produktiviteten opp og prisen ned! Optra M412 leverer 17 tekstsider i minuttet med betydelige kostnadsbesparelser. Optra T614 gir deg 25 sider i minuttet til prisen for en 20 sider i minuttet. Og lille Optra E312 tar personlige utskriftsjobber til nye høyder. Bygg opp lagrene nå med skriverløsninger markedet virkelig trenger – og merk deg at de selger seg selv! Lyst til å vite mer? Besøk www.new-rules.lexmark.no

LEXMARK
Passion for printing ideas™

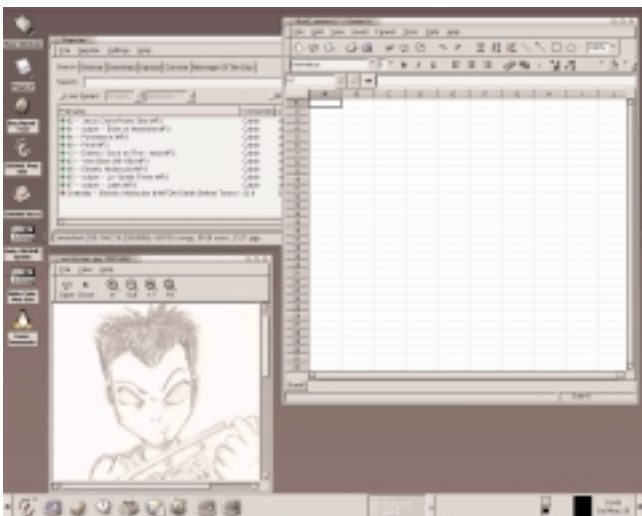
Lexmark, Lexmark med ruter, MarkVision og OptraImage er varemerker tilhørende Lexmark International, Inc. registrert i USA og/eller andre land.

Kan vi jobbe uten Office?

Alle snakker om tynne klienter, ASP-er, og Internettbasert data-behandling, men er det Microsoft-frie kontor fortsatt bare en myte?

Hvis du noensinne har vurdert et Microsoft-fritt kontor, er tiden inne. De amerikanske konkurransemyndighetene med dommer Thomas Penfield Jackson i spissen, har nylig felt øksen over selskapet. - Snart er det slutt på å installere programpakker på PC-en, sa Microsofts administrerende direktør Steve Ballmer da han besøkte Oslo i begynnelsen av juni. - Om ti år vil alle abonnere på tjenester fra nettet, og få tilgang fra PC-er, lomme-PCer, mobiltelefoner og alle andre slags apparater.

Seier for det trygge valg
Det finnes mange alternativer til Windows: Apple Macintosh OS, Sun Solaris, ymse Unix-varianter, multimediaoperativsystemet BeOS, mobiltelefonsystemet Symbian, og populære Linux. Etter hvert som applikasjonene blir tilgjengelige som tynne klienter, blir alternativene stadig mer aktuelle. Men å befri kontoret fra Windows og Office, er nok likevel både vanskelig og upraktisk. For IT-sjefer er Microsoft blitt hva IBM var i 1980-årene. Det var den gang "ingen fikk sparken av å velge IBM"!



Intet kontor uten Word
Microsoft Office er et "virtuelt monopol" med 95 prosent av Windows-markedet.

Selv om Corel WordPerfect Office, Lotus SmartSuite og Notes, Apples AppleWorks 6, og Suns StarOffice er gode alternativer, trenger alle Word til å sende og motta e-postvedlegg, og Excel til budsjettbehandlingen. Kontoret duger ikke uten Word og Excel. Det finnes Linux-versjoner av CA Ingres II, IBM DBII, Oracle8, SAP R/3, Adobe FrameMaker, Corel WordPerfect Office 2000 og Sun StarOffice, men utvalget av Windows-programmer er mye større. AbiSoft, Gnome og K Desktop Environment lager kontorpakker for Linux, men de er på langt nær så funksjonelle som Microsoft Office.

Smertefull avvenning

Til høsten lanserer Sun en tynn-klient-versjon av kontorpakken StarOffice. Den får navnet StarPortal. Senere kommer flere kontorapplika-

Linux utfordrer Windows. Her er det Excel-kompatible regnearket Gnumeric, musikkformidlingsprogrammet Gnapster og bildebehandleren EOG fra Gnome.



Tynne Java-klienter utfordrer Windows. Til høsten lanseres kontorpakken Sun StarOffice som tynn Java-klient under navnet StarPortal.

sjoner med Java og nettleserbasert grensesnitt.

Så spør det da bare om hvor raskt alternativene vil kunne spise markedsandeler fra Microsoft.

Det går neppe raskt. Næringslivet er tilbøyelig til å satse på praktiske standarder, og brukerne er Office-narkomane. Avvenning er både smertefull og lite produktiv. Å kutte ut Microsoft, er like tøft som å slutte å røyke.

Tredobbel månelanding
Til tross for den knusende dommen i USA, presenterer Microsoft i disse dager sin nye nettbaserte teknologi med kodenavnet Next Generation Windows Services. Med NGWS blir operativsystem og applikasjoner enda lettere integrert.

Selv om Microsoft blir splittet i to, har selskapet ressurser i bakhånd: - Microsoft vil bruke tre ganger så mye penger på å utvikle NGWS, som det kostet å sende det første mennesket til månen, sier styreformann Bill Gates.

Stor texaner vil bli lettere på foten



Compaq vil aldri gi blaffen i forhandlerne, men vi må bli kjappere til å levere varene fra fabrikk til kunde, sier Geir Berge. Utfordringen er å redusere lagringstiden i distribusjon og salg.

Geir Berge tar vennlig i mot i Compaqs flotte, nye lokaler på Bryn i Oslo. På konferansebordet hans ligger et Texas-flagg. Compaq (COMPATibility og Quality) ble etablert i Texas i 1982. Det første produktet var verdens første bærbar, IBM-kompatible PC med 4,77 MHz 8088-prosessor, 128 KB minne, 9-tommers skjerm og 320 KB diskettstasjon til 3000 dollar. I september 1986 "slo" de IBM på nytt med Compaq Deskpro 386, - verdens første PC med 16 MHz Intel 80386-prosessor. Texas-tradisjonen er



fortsatt sterk i selskapet som vil være først og størst.

Texas-ambisjoner
I 1994 ble Compaq verdens største PC-produsent. Året etter bestemte de seg for å bli en av verdens tre største dataselskaper før år 2001. Høsten 1997 dr Compaq på shopping, og kjøpte Tandem Computers med 8000 medarbeidere. På nyåret 1998 overtok de Digital: - Vi var 15 000 ansatte, mens de var 68 000. Det var et sjokk, men god match for strategien, sier Geir Berge. Han er direktør for enterprise-avdelingen i Compaq Computer Norway. I gamle dager utviklet han datamaskiner hos Norsk Data.

Compaq betalte 8,4 milliarder dollar for Digital, men ble samtidig tilført en milliard i kontanter. Med på

◀ I Compaqs "callsenter" SalesLinq mottar konsulent Matts Johansen og kanalsalg-konsulent Ann Kristin Aanerud henvendelser fra kunder og forhandlere.

◀ Geir Berge og Jan Fredrik Gunvaldsen viser fram lomme PC-en Compaq Aero 1550 og den nye "pizzaboks-serveren" ProLiant DL 360. Den rommer opptil 2 Xeon-prosessorer, 4 GB minne, 2 hot-plug-disker, 2 nettverkskort og 2 fullengde tilleggskort, og det er plass til 48 av dem i ett eneste rack! Gunvaldsen er produktsjef for ProLiant-serverne.

kjøpet var også søkemaskinen AltaVista som senere ble solgt for 5 milliarder. I USA blir Compaq intenst utfordret av direktesalgssuksessen til Dell Computer, også et Texas-selskap. Dell produserer etter forskuddsbetaling, og distribuerer direkte, mens Compaq forhåndskonfigurerer og skiper varene via distributør og forhandler.

Nei til direktesalg
- Vi må redusere lagringstiden i distribusjons- og salgskanalen. Hvis Ingram sitter inne med mye på lager, risikerer vi at prisen synker før vi har fått ut varene, sier Berge som ikke tror at direktesalg via nettet løser alle problemer.

- Compaq vil aldri gi blaffen i forhandlerne! Men hvis norske bedrifter vil handle via nettet, må vi må selvfølgelig tilpasse oss, sier han.

- Compaq og forhandlerne må utvikle seg i forhold til markedet. Det hjelper ikke å dø i solidaritet med hverandre. En agentmodell vil kanskje være ett godt supplement til den tradisjonelle forhandlermodellen. Hos Compaq er det bare Tandem- og Alpha-maskinene som selges direkte. For øvrig henviser selgerne alltid til forhandlerne. Kunder som henvender seg til Compaqs "callsenter", får også oppgitt forhandler. Unntaket er noen bestillinger fra internasjonale storkunder, som Ingram effektuerer direkte fra fabrikk.

- Partner-filosofien har vært rotfestet i Compaq helt fra starten, sier Geir Berge.

Compaqs ambassadører Berge mener at distribusjons- og forhandlerkanalen er Compaqs viktigste fortrinn. Selv om Compaq bare har 50 ansatte selgere, finnes det over 1000 kompetente "Compaq-selgere" i Norge:

- Alle selgere og teknikere har gjennomgått våre sertifiseringskurs. Så lenge de er fornøyde med produktene, er de Compaqs ambassadører, mener Berge.
- Dell mangler dette. I Compaq-huset på Bryn står seks velutstyrte kursrom. Sertifiseringskursene følges av jevnlig "repetisjonsøvelser". De som ikke holder seg à jour, risikerer å miste tittelen. Forhandlerne bruker dessuten lokalene til å holde kurs for kunder. Compaq-forhandlere som trenger assistanse med teknikk eller salg, kan ringe vårt callsenter som vi har kalt SalesLinq: Da vi overtok Digital, ble Compaq verdens nest største serviceleverandør med 20 000 ansatte. Den norske serviceenheten teller 180 medarbeidere.

Døgnåpen datakraft Compaq bruker nå det gamle Tandem-slagordet "NonStop" i sine reklamekampanjer: – I vår tid må all teknologi gå uten stans, sier Berge. Bedrifter kan ikke stenge butikken når de har kunder over hele verden. IT-systemets nav består av en transaksjonsmotor, et heftig "kraftverk" omgitt av servere som gir døgnåpen nettsess fra PC, terminalserver, lomme-PC og mobiltelefon.



▲ I Compaqs nybygg i Oslo møtes forhandlerne selgere og teknikere til sertifiseringskurs. Ingen andre kurslokaler har så mye Compaq-utstyr: – På serverkursene disponerer hver deltaker sin egen server, forteller Geir Berge.



▲ Her er Geir Berge sammen med Ivar Follestad, som er produktsjef for de "kuleste greiene" Compaq leverer: Geir Berge holder lomme PC-en Compaq Aero 1550 i hånden. På bordet står en lyssterk, portabel Compaq-prosjektor som veier under 2 kg, samt nye Compaq iPaq.

- Compaq Himalaya-maskinene er råsterke på transaksjonsprosessering. Hver gang du stryker et kort gjennom en bank- og betalingsautomat, sjekker en lynrask Himalaya-maskin identiteten og saldoen. Når du besøker en nettbutikk, kverner den kundedatabasen, og tilbyr øyeblikkelig varer og tjenester basert på analyser av tidligere kjøp og interesser, forteller Berge.

Lagring vokser voldsomt Compaq har nylig lansert nye "state-of-the-art" Alpha-servere. Nå vil de erobre markedsandeler fra Sun og HP: - Vi vil fokusere på telekom, finans, ASP-leverandører og teknisk tungregning, sier Geir Berge. Det er Compaq Alpha-servere som simulerer prøvesprengninger for franskmennene, og kartlegger gener i amerikanske forskningslaboratorier. Lagringsbehovet i mange bedrifter doubles hvert tredje år. I Norge har Compaq levert StorageWorks lagringssystemer til mange Sun- og HP-installasjoner. - Kundene synes at systemene fra hovedkonkurrenten EMC er for kostbare i forhold til ytelse og funksjonalitet. StorageWorks er modulært oppbygget, og gir derfor en lavere inngangsbillett, sier Berge som forteller at flere norske aktører vil tilby fjernlagring etter samme modell som ASP-ene.

Tror veldig på ASP

En ASP (Application Service Provider) er et selskap som tilbyr programvare-utleie via nettet. ASP-en besørger datadriften, mens bedriftene henter applikasjoner og data fra en plugg i veggen.

- Mange bedrifter misliker å overlate verdifulle data til fremmede?
- Ja, det er nok også ASP-enes største utfordring. Men vi stoler jo på bankene og e-verkene, og overlater ansvaret til dem, sier Berge.
- Jeg tror veldig på ASP, blant annet fordi det er så vanskelig å finne kompetente IT-folk. En bedrift trenger minst 3-6 personer til å holde hjulene i gang døgnet rundt.

ASP-drift kan løse mye, men grafikkprogrammer og andre tyngre applikasjoner kjører fortsatt best lokalt. Derfor foretrekker mange fortsatt fullverdige PC-er fremfor tynne klienter, sier Berge som foreløpig ikke forventer noen reduksjon i PC-salget. Nye Compaq iPaq er skreddersydd for å kombinere terminalserverteknologi med lokal databehandling.

Trådløs lomme-PC i juni

- Hva med den nye lomme PC-en Compaq Aero?
- Jeg har én her, og to stykker liggende hjemme, sier Berge og plukker en Aero opp av skrivebordsskuffen. Compaq Aero 1550 har fargeskjerm og bruker Microsofts nye operativsystem for Pocket PC. Når apparatet stikkes ned i forskjellige etuier, utvides funksjonaliteten med modem, GPS (globalt posisjonerings-system) og MP3. I juni kommer en variant for trådløs kommunikasjon.
- Mange synes kanskje at lomme-PC er for "kjekt å ha". Til sammenlikning hevdes det at forretningsfolk ikke bruker WAP-telefonen til stort annet enn å ringe med.

Men når mobiltelefonen og lomme-PC blir integrert, og når UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) leverer bredbåndsmobilkommunikasjon, vil dette markedet eksplodere, sier Geir Berge.

Microsoft

Annuity Subscription

10. mars lanserte Microsoft et helt nytt lisensprogram som vil være en alternativ lisensieringsform til Open License, som er rettet mot bedriftskunder med 50 til 500 PC'er.



Tilbakemeldinger fra kundene er at de ønsker et lisensprogram som gjør det enkelt å anskaffe, bruke, og administrere Microsoft lisenser. Microsoft Norge er ett av 3 europeiske land som vil tilby dette nye attraktive lisensprogrammet i en begrenset tidsperiode! Navnet på lisensprogrammet er Microsoft Annuity Subscription, og hensikten med programmet er at det skal bli enklere for deg å selge Microsoft lisenser, og for kunden til å forholde seg til disse.

En kort beskrivelse av programmet:

Ved å inngå Microsoft Annuity Subscription avtalen vil kunden kunne ta i bruk Plattformen eller deler av følgende produkter:

- Microsoft Office Professional 2000
- Microsoft Windows 2000 Prof.
- Microsoft BackOffice Klient

Har kunder gyldige lisenser å oppgradere i fra, vil de få 50% rabatt på lisenskostnaden for dette produktet det første året! Microsoft Annuity Subscription avtalen gir kunden ikke

bare bruksretten til de produktene som er nevnt ovenfor, men de gir også i tillegg rett til å kunne oppgradere til alle nye versjonene som kommer i løpet av avtalens treårige periode. Tegner man seg opp for Plattformen mottar man også 15% rabatt på de årlige lisenskostnadene.

Ved å inngå en Microsoft Annuity Subscription avtale vil lisenskostnadene fordeles over tre år, dvs at bedriften mottar en faktura pr år. Inngår man avtale 01.04.2000 så vil man motta en faktura på det behovet man har ved avtaleinngåelse, deretter er det årlig rapportering på hva man har av antall PC'er.

Forenkler jobben som IT-ansvarlig og selger. Kunden trenger kun å rapportere inn hvor mange PC'er organisasjonen har én gang pr år. Har man 50 PC'er ved avtaleinngåelse, og anskaffer flere PC'er etter seks måneder, kan kunden installere produktene man har på avtale på disse maskinene, uten å måtte rapportere dette med engang. Det er først når den årlige rapporten fylles ut at man må telle med og innrapportere nyansaffede arbeidsstasjoner. Det vil si at man slipper å betale for bruken i denne perioden, samtidig som man vet at man er korrekt lisensiert.

Varighet

Etter tre år kan man velge å fornye avtalen, eller man kan tre ut av avtalen. Trer man ut av avtalen kan man kjøpe ut de siste versjonene og bruksretten på lisensene eller man kan gå tilbake til den sammensetningen man hadde ved avtaleinngåelse.

Enkelt å legge til produkter. Skulle man trenge tilleggsprodukter som eks Project, utviklingsverktøy eller server produkter vil dere kunne tilby kundene dette til en OPEN C pris, hvis kunden har tegnet seg opp på hele Plattform-tilbudet. Det er ikke satt noe krav til minimumskjøp.

For mer informasjon:
Monica Paulsen
Telefon 23 05 01 40
mopa@ingrammicro.no



Motocross Madness 2 - mer leire og adrenalin

Omtrent til sommerferien og skolefri slippes Motocross Madness 2, oppfølgeren til det populære Motocross Madness 1.

Racingspillet henvender seg til den brede målgruppen som vil ha en morsom og actionfylt stund foran datamaskinen. For den motorcrossinteresserte finnes det mange underholdende detaljer som f eks de lisensierte klærne og syklene fra kjente leverandører.

Alle som velger å spille online, har muligheten til å konkurrere mot andre og kan plassere seg blant de 100 beste i verden. Å møte nr 1 når man spiller på MSN Gaming zone er heftig.

**It's action, it's adrenalin, it's
Motocross Madness 2.**

Nokia 8210

Hvis du forstår forskjellen mellom klær og stil, vet du også hva som skiller mellom en mobiltelefon og Nokia 8210. Stil er ikke noe som du bare kler på deg om morgenen. Det er levemåten for deg som kjenner deg selv.



Du bruker en mobiltelefon for å kommunisere med andre. Du eier Nokia 8210 for å kommunisere noe om deg selv. Lev ditt eget liv. Lev din egen stil. Gå med din egen Nokia 8210-telefon.

Den hører hva du sier. Nokia 8210 hører etter når du snakker. Trykk på en knapp og si navnet du vil ringe til. Du kan lagre navn og nummer for opptil åtte venner eller kolleger for taleoppringing.

Bilder sier mer. Noen ganger er ord bare ikke nok. Nå kan du si det du vil med både ord og bilder. Så du kan si "La oss ta en kaffe" i en melding og live opp meldingen med et bilde av en kaffekopp.

Skriv lett
Skriv tekstmeldinger raskt med



Nokia 8210. Trykk på tasten en gang for hver bokstav. Nokia 8210 har innebygd ordbok, med støtte for de viktigste europeiske språkene, noe som gir mulighet til å skrive raskere enn med vanlig tastatur.

Ikke bare på overflaten. Førsteintrykk er viktige, og Nokia 8210 presenterer seg sannelig godt. I Nokia 8210 stikker skjønnetheten dypere, og du kan uttrykke deg med ord og bilder, tekst og tale. Og selvfølgelig med telefonen du bærer.

Tekniske fakta:

- Dobbelbånd GSM900/1800- og EGSM 900-nettverkene.

Størrelse

- Vekt: 79 g (Litium-batteri).
- Dimensjoner: 101,5 x 44,5 x 17,4 mm, 66 cm.

Display

- Belyst fullgrafikkdisplay med høy kontrast. Inntill 5 linjer for tekst, telefonnummer og grafikk.

Minnefunksjoner

- 250 navn og numre i telefonen, opptill 250 i SIM-kortet.
- Minne for 50 kalendernotater, 35 ringesignaler pluss fem personlige signaler mottatt via SMS.

Taleoppringing

- Minne for åtte numre.



Intelligent ordbok

- Støtte for de viktigste europeiske språkene.
- Innebygget ordbokdatabase.

Tekstmeldinger (SMS)

- Sende og motta meldinger med inntill 160 tegn.

Smart Messaging

- TTML-leser for å motta nye menyelementer til telefonen, slik at det blir enkelt å få tilgang til tjenester fra operatøren.

Bildemeldinger

- Sende bilde sammen med tekst
- 10 standardbilder pluss plass for et bilde mottatt via SMS.
- Sende og motta til/fra mobiltelefonene Nokia 8210, Nokia 3210 og Nokia 8850.

Dobbelbåndsdækning

- GSM 900/1800 and EGSM 900.
- Automatic switching mellom bånd.

32 språkalternativer tilgjengelige. Støtter de viktigste europeiske og asiatiske språkene.

Avanserte trådløse løsninger

- Innebygd infrarød-kobling.
- Intern datafunksjon, ingen tilleggsprogramvare nødvendig.
- Infrarød overføring fra telefon til telefon, for eksempel for navn og telefonnumre.
- Sending/mottak via SMS av telefonnumre, og mottak av ringesignaler og CLI-ikoner, for eksempel 9,6 kb / s dataoverføring, avhengig av nettverk.
- PC Suite for Nokia 8210 tilgjengelig via Nokias webområde.

NOKIA

Framtiden er kort og flat

Utviklingen går med en rasende fart og ikke minst gjelder det ett av Philips spesielle kompetansområder - bildeskjermer.



Markedets hurtig forandring av krav og målsettinger kommer til å sette sine spor i bransjen, men en sak er sikkert - Philips har til hensikt å styrke sine posisjoner.

Philips er idag verdens største produsent av bildeskjermer og har under de seneste år arbeidet målbevisst for å ytterligere å øke sin konkurransekraft. Philips kjøp av halve LG Electronics LCD division i våres betyr at Philips nå også er verdens største aktør på flate bildeskjermer. I løpet av 1999 har markedsandelen for flate LCD bildeskjermer økt akkselererende og er nå oppe i mellom 8-10 prosent i Skandinavia. Med en fortsatt økning, ingenting tyder på noe annet, kommer flate bildeskjermer i slutten av dette året til å stå for 15-20 prosent av nysalget.

At markedet på så kort tid som ett år skulle ha svingt mot LCD er dog ikke helt sant. Det som egentlig har skjedd er at bildekvaliteten oppfyller de aller strengeste krav på lysstyrke og kontrast, at bildestørrelsen er tilstrekkelig og ikke minst viktig, prisnivået er riktig!

De flate LCD skjermenes økede popularitet beror også på fleksibiliteten. En flat LCD skjerm er ikke like følsom for tøffe miljøer som en tradisjonell bildeskjerm. Den behøver ikke tilsluttes til det vanlige strømmettet men kan kjøres på lavspenning i f.eks ett arbeidskjøretøy. Mangel på magnetfelt gjør den meget anvendelig i kritiske medisinske applikasjoner mm. For ytterligere å øke fleksibiliteten har Philips spesielt utviklet en mengde tillbehør. Ett beskyttende frontpanel kan monteres på ett par sekunder.

Monteringsdetaljer for vegg og armfeste og USB huber er eksempel på praktisk tillbehør. I samarbeide med MicroTouch har en spesiell "touch screen" blitt utviklet. Denne behøver kun ett par minutters installasjon.

I tillegg til alle ergonomiske fordeler med LCD skjermenes mindre mål, kommer ett nytt og spennende alternativ også på den tradisjonelle billedrørssiden. Short-neck bildrøret med sine dramatisk kortere dimensjoner gir for mange brukere samme fordeler som en LCD skjerm dog til en helt annen pris. Philips satset tidlig



på å utvikle short-neck billedrør og idag tillhører de, de mest interessante alternativer for Philips' meget omfattende OEM tilvirkning. Nettopp begrenset plassbruk og målet om større billedflate, taler for shortneck billedrøret. I løpet av nærmeste fremtid kommer shortneck billedrøret til å være mer som en standard. En 19-tommers shortneck tar ikke mer plass enn en vanlig 15-tommer og en shortneck 15-tommer er kortere en en tradisjonell 14-tommers bildeskjerm.

Markedet for shortneck billedskjermer øker og til de mest populære miljøene hører call-centers, resepsjoner, skoler og utdanningslokaler samt i hjemmet.

For mer informasjon:
Lasse Løvik
Telefon 23 05 00 47
lalø@ingrammicro.no

GARANTISERVICE

PHILIPS MONITORER NORGE

- Philips Garanti for MONITORER innebærer 36 måneders fri service ved funksjonsfeil som har oppstått ved normal bruk.

- Om en garantifeil oppstår under perioden kommer monitoren til å byttes ut innen 2 arbeidsdager.

- Den kan også repareres med henteservice om kunden ønsker det på grunn av f.eks. tyverimerking.

For feilmeldinger,
tekniske spørsmål kontakt:

HELP DESK
Telefon: 800 113 31,
(Service utføres av Thor Computers,
Oslo)

Info om Philips monitorer finnes på
www.pcstuff.philips.com

Nyheter fra www.ingrammicro.no

Markedet er i stadig utvikling, og vi ønsker alle å tilpasse oss de mest kostnadseffektive handelsveier. Ingram Micro følger markedsutviklingen og kan tilby deg som partner en unik løsning på ingrammicro.no

Hvorfor bruke Web? Foruten å kunne legge dine ordre på web, vil du finne konkret informasjon om produkter, priser, lagerstatus, ordreoppdateringer, kampanjer, med mere.

Vi i Ingram Micro vil kontinuerlig oppdatere våre hjemmesider med informasjon og videre utvikle våre nettsider til våre samarbeidspartners beste. Når du har tastet inn www.ingrammicro.no vil du få tilgang til bl.a. vårt kundemagasin

"Impress", vår web-TV kanal "IT-Vision", VentureTech Network, samt hvor du skal henvende deg for "mistet" passord og brukernavn, med mere.

Som partner vil du nå blant annet få muligheten til å finne dine priser på de enkelte produktområder, produktendringer og med en gang kunne se når varen er å forvente til leveringsadressen, etter at ordren er lagt.

Kampanje i juli.
I hele juni har vi gitt våre partner de beste prisene til dem som la sine ordre på www.ingrammicro.no. Vi fortsetter suksessen og fortsetter derfor med dette tilbudet ut juli. "Benytt deg av Web og gjør alt mye enklere og rimeligere i sommer".

Skulle det vise seg at du ønsker å endre/avbestille ordren, kan du sende endringene til: avbestillinger@ingrammicro.no

Brukerhjelp til Web
Hvis du skulle ha noe behov for hjelp med innlogging eller annet med Web, ta kontakt med vår e-Solution group: tolo@ingrammicro.no krdr@ingrammicro.no

Hvis dere trenger ytterligere informasjon om våre produkter og priser, kan man ta kontakt med våre produkt ansvarlige eller våre selgere.

Ønsker dere en riktig god sommer og en enkel, rimelig Webhandel.

Philips og Ingram Micro

For Philips Information Products, det vil si Philips IT-divisjon, er Ingram Micro en av de viktigste logistikk- og distributørspartnern på den globala scenen.

I Europa er Ingram Micro en av Philips Europa sine viktigste partnere. Vårt samarbeide med Ingram Micro i Norden startet i Sverige for 4-5 år sedan, utfallet har økt for hvert år, og run-rate idag er ekstremt bra.

I begynnelsen av dette året, ble det inngått avtale med Ingram Micro i Finland. Selv der har starten vær veldigt god, og det er derfor naturlig at vi også går i gang med en av

de viktigste IT-distributørene i Norge, som vi gjør nå, det vil si Ingram Micro.

Kombinasjonen sterke varemerker, som Philips, och sterke distributører, som Ingram Micro gir forhandleren en mengde fordeler for sin lokale business, tilgjengelig, nøyaktighet, logistikk och service.

Disse elementene er utrolig viktige, både for sluttkunden och forhandleren.

Masse hilsener Bo Dahg.
Försäljningschef Philips
Information Products Nordic.



Todos Duo - alt i ett

Vår industri er i rask utvikling på Nordisk plan. Årsaken til dette er at det kontinuerlig inngås nye samarbeidsavtaler med kunder og produsenter. Våre samarbeidspartnere krever ikke bare at vi selger produktet, men også at vi også leverer en rekke servicefunksjoner.

- **ISDN-telefon** som er høytalende og som støtter alle funksjonaliteter i ISDN-nettet, som for eksempel, se hvem som ringer, tre-på-linjen-samtale.

- **Innebygget analogadapter** med to utganger som gjør at du fortsatt kan bruke dine gamle telefoner. Fordelen med to utganger er at hver utgang kan få hvert sitt nummer. Den ene utgangen kan du for eksempel forbinde med det gamle telefonnettet i ditt hjem. Den andre kan du for eksempel forbinde til barnas rom eller en hybelleilighet eller bruke til faks om du har det. Her er mulighetene mange. Du kan også sette over telefoner fra Todos Duo 128 (ISDN) til de gamle analoge og mellom de analoge telefonene.

- **Innebygd ISDN kort.** Det vil si at du ikke trenger å åpne PC'n og sette inn et kort, du bare plugges kabel som følger med inn i serie porten på PC'n. Kortet støtter 128K/s med Call Bumping, det vil si at du kan surfe på to kanaler og allikevel være tilgjengelig. Du kan ringe ut uten å koble ned Internett. Du kan også få inngående telefoner hvis du har tjenesten "samtale venter". Kortet kan benyttes sammen med Win-95, 98, NT, 2000 og MAC. Dvs. alle operativsystem med støtte for utstyr med serie port og med støtte for standard modem.

- **ISDN Tekst.** Det vil si at den er klar for å sende å motta tekstmeldinger via ISDN-nettet (slik du er vant til med GSM mobiltelefoner). Egen knapp for forespørsel på telefonnummer mot abonnementsdatabasen til Telenor. (Eldre modeller kan oppgraderes til nyeste funksjona-

litet på: www.telenor.no/pos)

- **Telefonsvarer via PersonSvar.**

Det vil si at telefonen er spesialtilpasset PersonSvar-tjenesten levert fra Telenor. Den har en egen lampe som blinker vis noen har lagt igjen en beskjed og den har en egen tast for å avspille beskjedene dine.

- **Flash minne.** Det vil si at telefonen kan oppgraderes med ny programvare over Internett etter hvert som nye tjenester blir tilgjengelige. Eks, ISDN-Tekst. eller vedrørende Smartkortleseren. Todos Duo 128 har nemlig en innebygget Smartkortleser for fremtidige kortløsninger.

- **Gratis support.** På side 3 i brukermanualen er det beskrevet ett telefon nummer som gir deg tilgang til Telenor Nextra sin Todos support gruppe som ikke bare har dybde-

kompetanse på Todos Duo 128, men også på PC og Internett. Første gang du ringer får du oppgitt ett support nummer av Telenor Nextra.

For mer informasjon:

Christian Guldbrandsen
Telefon 23 05 01 42
chgu@ingrammicro.no

Jonas B. Osson
Telefon 23 05 00 97
jbol@ingrammicro.no

Arne Hvidsten
Telefon 23 05 01 92
arhv@ingrammicro.no

Eirik Frugaard
Telefon 23 05 01 37
eifr@ingrammicro.no

Arne Bjørndahl
Telefon 23 05 00 82
arbj@ingrammicro.no



Epsons unike løfter for sommeren

Ble du overrasket da utskriftene bleknet og forsvant en etter en? Fortvil ikke! EPSON har lansert de nye Stylus Photo 870 og Stylus Photo 1270-skriverne, som benytter en ny type blekk. Dette gir utskrifter med 10 års lysekhet!



Etter at blekkskrivere med fotokvalitet ble lansert i 1997 har EPSON arbeidet kontinuerlig med å forbedre utskriftsteknologien. Resultatet av disse bestrebelsene foreligger nå, med utskrifter i fotokvalitet som varer lenger enn tradisjonelle fotografiske papirkopier.

Det er med stolthet EPSON kan fortelle at falming, gulning og blasse utskrifter er historie. EPSON Stylus Photo skriverne kommer til å revolusjonere måten du bruker og viser fram utskrifter på - FOR ALLTID!!



EPSON Stylus Photo 2000P
Stylus Photo 2000P er designet for produksjon av profesjonell fotokvalitet: Produktet tilbyr ikke bare 100 års* lysekhet, men utskriftene er også vannfaste med nytt media. Det

nye vannbaserte pigmenterte blekket sammen med spesial media gir utskriftene levetid på opptil 200 år*.



PhotoPC 3000
EPSON PhotoPC 3000Z bringer kvaliteten på digitalkamerabilder opp til et nytt nivå, og gir profesjonelle fotografer den kvaliteten og kontrollen de trenger i et zoom-kamera. Resultatet er helt enestående, med en 3,3 megapiksler CCD og 4,8 megapiksler bilder ved hjelp av EPSONs unike HyPicT™-system. Standard 3 x optisk og 2 x digital zoom samt muligheten for å legge til en rekke ulike linser og filtre, resulterer i forbløffende anvendelighet. Kameraets kontrollnivå er omfattende. Den gir alternativer for lukker- og åpningsprioritet, full manuell kontroll av både lukker og åpning,

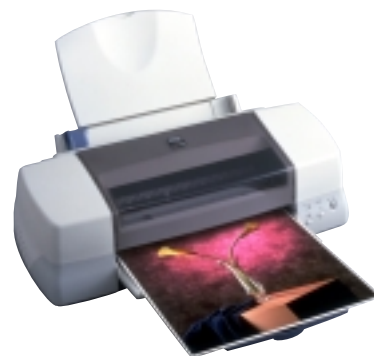


manuell fokus, makro, tilsvarende ISO-film, punktmåling eller måling av ulike lysstyrker, manuell eksponeringskompensasjon, hvitbalansejustering, et stort utvalg blitsmodier, en kontakt for ekstern blits og en fotomodus for svart og hvitt.

Så med Epson kan du se på bildene du tok også neste sommer !

God Sommer.

EPSON



B-blad

Returadresse:
Ingram Micro
Postboks 134 Vollebekk
0520 Oslo

www.ingrammicro.no



Postadresse:
Postboks 134 Vollebekk
0520 Oslo

Besøksadresse:
Brobekkveien 80
0583 Oslo

Telefon: 23 05 00 00
Telefax: 23 05 00 01
Telefax Salg: 23 05 00 05

