

Speicherlösungen für unterwegs

Wer gut verkaufen will, muss über aktuelle Produkte Bescheid wissen. Der IT-Markt-Cashman will dem Handel helfen, mit den nötigen Produktkenntnissen besser zu verkaufen. In diesem Cashman: Toshiba's Speicher-sortiment von Ecomedia. Auskunft gibt Dejan Atanasov, Verkaufsleiter Data Storage Division, bei Ecomedia.

Interview: George Sarpong

Warum sollte ein Fachhändler Toshiba-Speicher in sein Sortiment aufnehmen?

In einer Zeit, in der Effizienz und Effektivität eine immer wichtigere Rolle spielen, suchen Fachhändler entschieden nach Herstellern, mit einem starken Markenwert und grossem Produkt-Portfolio, die wichtige Technologien wie NAND-Flash bestens abdecken. Seit Toshiba in den 1980er Jahren die Technologie des NAND- und NOR-artigen Flash-Speichers eingeführt hat, ist das Unternehmen bei der Entwicklung von Speicherlösungen kontinuierlich wegweisend gewesen. Heute bietet Toshiba eine der umfassendsten erhältlichen Speicher Produktlinien mit einem vollen Sortiment an externen und internen Festplatten, MLC- und TLC-NAND-Flash-basierter Speicherlösungen, USB Flash Drives (USB Sticks) und Speicherkarten für Mobile Geräte. Die Innovation und Zuverlässigkeit von Toshiba bei der Flash-Speichertechnologie zeigt sich überall - vom Konsumenten über den mobilen und industriellen Bereich bis hin zu OEMs und darüber hinaus. Im Mittelpunkt des Engagements von Toshiba, Speicher höchster Qualität zu bieten, stehen das Eigentum und die Steuerung des gesamten Herstellungsprozesses, von den rohen «Wafers» bis zu den verpackten Speichergeräten.

Was umfasst das Speichersortiment von Toshiba bei Ecomedia?

Die Ecomedia-Gruppe führt alle Storage-Produkte von Toshiba. Es umfasst das gesamte Sortiment an internen und externen Festplatten im 2,5"- und 3,5"-Format, die professionellen SSDs der Q-Serie mit verschiedenen Speicherkapazitäten, USB-Flash-Drives mit USB 2.0 und USB 3.0. Ausserdem bieten wir Speicherkarten in allen Geschwindigkeiten



Dejan Atanasov, Verkaufsleiter Data Storage Division, Ecomedia AG.

Bild: Ecomedia



Toshibas Canvio Aero Mobile wireless SSD ist ein mobiler Allround-Speicher. Bild: Toshiba

und Kapazitäten für mobile Geräte, wie Micro-SD oder SD, an. Neue Produkte, wie die interessante externe WiFi-SSD Canvio Aero Mobile mit 128 Gigabyte, ergänzen das umfangreiche Sortiment.

Was macht die SSD Canvio Aero Mobile WiFi für Sie so besonders?

Dieses Produkt begleitet die bereits existierenden HDD-WiFi-Produkte als Variante mit NAND-Flash-Technologie. Die SSD rundet somit das Sortiment ab.

Was unterscheidet die Canvio Aero Mobile wireless SSD von anderen Solid-State-Drives?

Sie bietet zusätzlich zu ihrer Kapazität von 128 Gigabyte einen SD-Karten-Slot für die Speichererweiterung. Mit der Wireless Funktion kreiert die Canvio Aero Mobile ihr eigenes WLAN-Netz, über das der Nutzer von seinen mobilen Geräten aus auf die Inhalte der Festplatte zugreifen kann. Und dies ganz ohne Kabel und Internetverbindung bei einer Datentransferrate von bis zu 150 MB/s. Die wieder aufladbare Batterie, hält bis zu 8 Betriebsstunden durch. Die passende App läuft auf Android- und iOS-Devices gleichermaßen. Mit all diesen Features bieten wir dem Handel ein äusserst interessantes Produkt an für das bevorstehende Weihnachtsgeschäft.

Inzwischen gibt es SD-Karten, die mehr Speicherplatz bieten als 128 Gigabyte und externe HDDs bieten mehr Speicher für gleiches Geld. Welche Verkaufsargumente können Sie dem Fachhandel diesbezüglich für die Canvio Aero Mobile wireless SSD mitgeben?

Die SSD hat keine beweglichen Teile. Sie ist deshalb robuster und unempfindlicher gegenüber Stössen und Vibrationen als externe HDDs. Zudem ist sie mit einem Gewicht von nur 120 g wesentlich leichter. Durch die handliche Grösse geht das Gerät wiederum nicht so schnell verloren wie eine SD-Karte. Dadurch wird die wireless SSD zum perfekten Allround-Gerät, auf das man mit bis zu acht verschiedenen mobilen Geräten gleichzeitig zugreifen kann.

Wie unterstützt Ecomedia Fachhändler im Vertrieb von Toshiba's Speicherlösungen?

Neben einem kompletten Sortiment, das wir ab Lager anbieten und liefern können, unterstützen wir unsere Handelspartner aktiv vor Ort mit spezifischen Lösungsansätzen. Hierzu zählen etwa Schulungen, Sortimentsvorschläge, Layouts, individuelle Marketingaktivitäten und ein striktes Channelmarketing. Dies ist für uns eine Selbstverständlichkeit und bürgt für den Erfolg für alle Beteiligten.