



**NetEye**  
**TeamXperience**  
2023



23. + 24. November 2023

**Free Workshop**  
**Complimentary Lu**  
**Voucher**

**VIP Tour Guide**  
**100% Discount**

**Free Biathlon**  
**Shooting**



**BOOM!**

# Agenda

- 9:10 - 9:30 Uhr: Marktaussichten und Vertriebsstrategien im DACH-Raum (Claus / Gerhard)
- 9:30 - 9:50 Uhr: Marktaussichten und Vertriebsstrategien in Italien (Andrea/Nicola)
- 9:50 - 10:10 Uhr: Produktstrategie und Schwerpunkte in NetEye ITA / DACH (Georg)
- 10:10 - 10:30 Uhr: Diskussion / Erfahrungsaustausch & Lessons Learned (alle)
- 10:30 - 10:50 Uhr: Kaffeepause

- 10:50 - 11:10 Uhr: Erfassung von SAP-Metriken mit Weiterleitung an Elasticsearch bei Hugo Boss (Andreas)
- 11:10 - 11:30 Uhr: Neue Entwicklungen und Kundenerfahrungen mit ntop (Tobias)
- 11:30 - 11:50 Uhr: Neue Entwicklungen und Kundenerfahrungen mit GLPI (Mirko)
- 11:50 - 12:10 Uhr: Darknet Trainings (Günter)
- 12:10 - 12:40 Uhr: Feedbackrunde – offene Punkte – Neue Szenarien der Zusammenarbeit
- 12:45 Uhr: Abschlussbemerkungen + Mittagessen

# Am Nachmittag

14.30 Uhr

- Begrüßung am Olympia Skistadion
- Dann geht's bergwärts zu Sprungschanze in Serpentinaen hinauf.
- Dann geht's exklusiv in den Sprungrichterturm mit Details zur Technik, Messung und Bewertung der Sprünge.
- Nun wird es ernst, raus zum Absprungbalken.
- Ein Abschlussfoto mit Aus- und Tiefblick

16.30 Uhr

- Teamaufteilung und Einweisung zum Biathlonscheibenschießen.
- In 2 Gruppen eingeteilt starten wir mit der Technikeinführung und dem Probeschießen.
- Dann geht's im Staffellauf durch die Pylone und wer trifft – läuft Strafrundenfrei und wer das Ziel verfehlt, dreht eine Extrarunde.
- ++++ !!! Siegerehrung.

17.15 Uhr Ende der Veranstaltung & individuelle Abreise



Vertriebsstrategien  
& Marktperspektiven  
**DACH-RAUM**

# Assets

## 1.Strategischer Fokus

- Schlüsselbereiche im Blick
- Gezielte Zielgruppenansprache

## 2.Kundenanzahl & -potenzial

- Hohe Wachstumschancen im Kundenstamm
- Unausgeschöpfte Optionen im gesamten Portfolio

## 3.Beratungskompetenz

- Enge Kundenbeziehung
- Höchste Wertschätzung

## 4. Kundenzentrierter Ansatz

- Längjähriger, direkter, persönlicher Kontakt
- Marketing = Kundenerlebnis

## 5. Integriertes Marketing

- Subtile Lead Generierung
- Ganzheitlicher Markenauftritt

# Strategie

## 1) Türöffner-Module

- GLPI-Einführung
- ntop-Netzwerküberwachung
- Security-Trainings
- Darknet-Workshops

## 2) Key Accounting (>80 / 20)

- Ganzheitliches Account MGMT
- Frühzeitige Potentialerkennung
- Laufende Bedarfsanalyse & präzise Angebotsplatzierung

## 3) Up-Selling / Cross-Selling

- SIEM-Upgrades
- SOC-Integration
- Erweitertes Monitoring
- Cybersecurity-Tools
- Trainings & Schulungen

## 4) Ausschreibungen

- Für Enterprise notwendig
- Zertifizierungen ISO/IEC 27001 - Information Security Management System (ISMS)

BND  
Bundesamt für Familie  
Polizei Oberpfalz  
Landesstraßenbaubehörde Sachsen-Anhalt  
New Work SE (XING)  
Sandvik Renningen  
Synexus  
Herr Reiter (privat)  
Landkreis Oder-Spree über Bechtle Chemnitz  
Bechtle, make it  
levigo  
Beiersdorf über CW Hamburg  
Berufsakademie Sachsen über Bechtle Chemnitz  
Gerhardi  
KITT  
LGB  
Salzburg AG  
Brainlab über Controlware  
Hako  
E.Infra Eigenbedarf  
Peri  
REWE über E.Infra  
Groz Beckert  
Stadt Zirndorf  
E.Infra, Rosier  
Bechtle, Reca  
Controlware, Brainlab / Funke  
Würth Leasing / Bechtle, Experimenta / IBB

Stadtwerke Bielefeld  
Briese Schifffahrts GmbH  
Lotter über Bechtle  
Binder über Bechtle  
BMI  
BWI  
MK Kliniken  
MEF über Würth Phoenix  
MPG über Würth Phoenix  
SAVE über Würth Phoenix  
Leonardo über Würth Phoenix  
Gebr. Loepfe über Würth Phoenix  
Cembre über Würth Phoenix  
Pink über Agilimo  
Hereon (Helmholtz)  
Stadtwerke München  
Gerhardi Kunststofftechnik GmbH  
Ceotronics über Agilimo  
Wittenstein  
Kemmler  
Hugo Boss über Elastic  
Universitätsmedizin Göttingen  
Schmoll Maschinenbau über Agilimo  
PCM  
Comline  
Hochschule Ravensburg-Weingarten  
Sudhaus

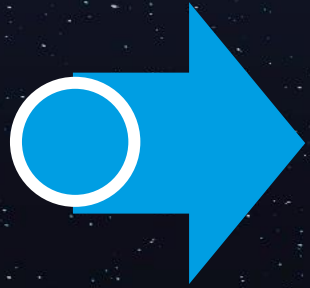
B&G, Brussmann  
Grünbeck  
Beegy  
Infraleuna  
Binder direkt  
Phoenix Pharma  
Mainova  
RTL2  
N-Ergie  
VAG  
Gerhard Schubert  
Salzburg AG  
TEN Thüringer Energie  
Hugo Boss  
Stadtwerke München  
B&G Computer  
Harro Höfliger  
Reederei F. Laeisz G.m.b.H. ,  
Wünsche  
Audi  
B&B Hotels über Agilimo  
Atos Polen  
Elektrotechnik Oelsnitz/E. G  
Klinikum Saarbrücken  
Alfred-Wegener Institut  
Tunap  
Roeser  
Zenk (Rechtsanwälte)



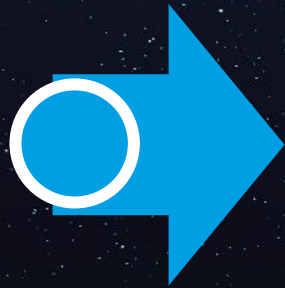
100



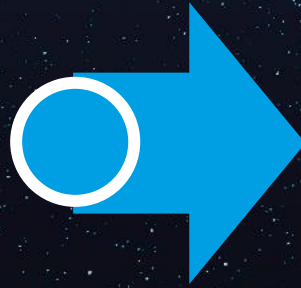
# Fallbeispiel: Sales Lifecycle



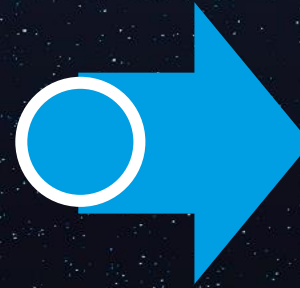
Interesse an einer umfassenden Lösung zur Echtzeitüberwachung des Datenverkehrs auf Netzwerkebene



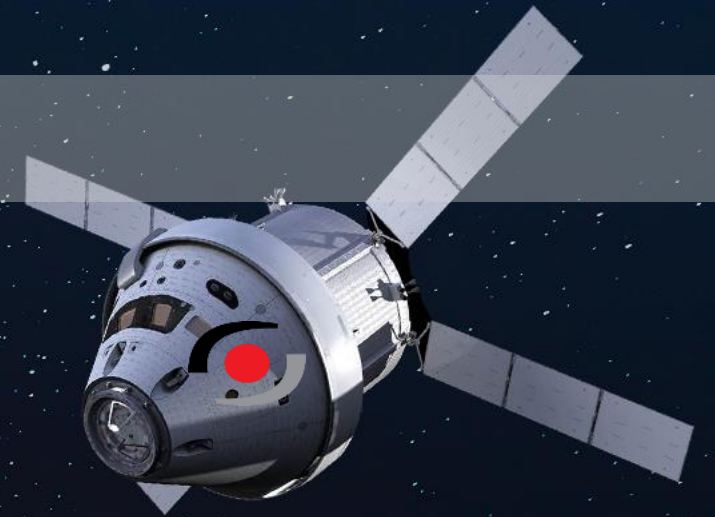
Der Kunde zeigt Interesse an erweiterten Funktionen und einem ganzheitlichen Ansatz für die Überwachung



Der Kunde erkennt die Bedeutung von (SIEM) für die Identifizierung von Sicherheitsvorfällen



Der Kunde entscheidet sich für den Aufbau eines (SOCs für eine verbesserte Sicherheitslage



# Pipeline



City of Helsinki

pentos

HH Harro Höfliger



Landkreis  
Oder-Spree

BGZ Gesellschaft  
für Zwischen-  
lagerung mbH

Südwestkarton



VEREINIGTE  
HAGEL

siticom  
a Logicalis company

p polarstern



LANDESTALSPERREN  
VERWALTUNG  
SACHSEN

Mailänder  
Consult



O'NEAL



# Marktabdeckung



Welchen Anteil des Potentials erreichen wir mit den bestehenden Kunden



Kaufende Kunden



Kunden mit hohem Potential



Derzeit nicht kaufende Kunden



Kunden mit niedrigem Potential

# Lieferanteil

Eigene Position (< 20%)

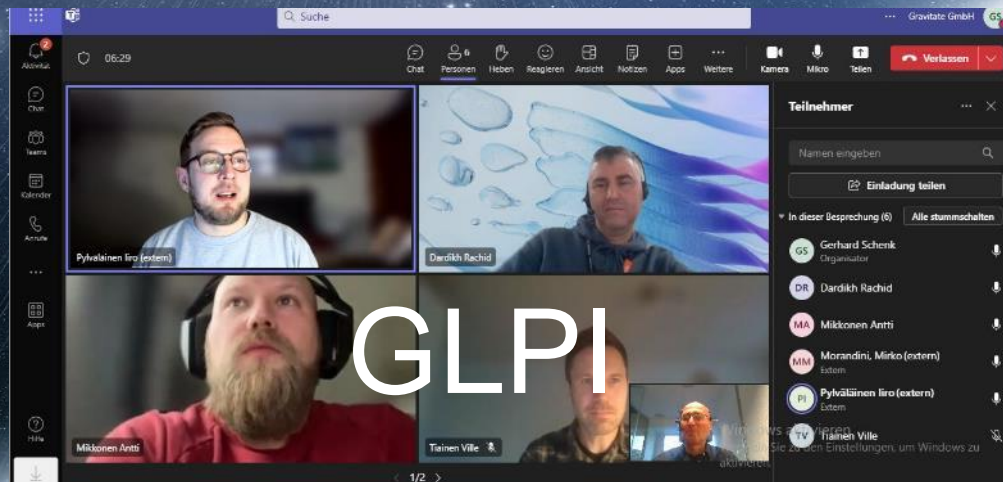
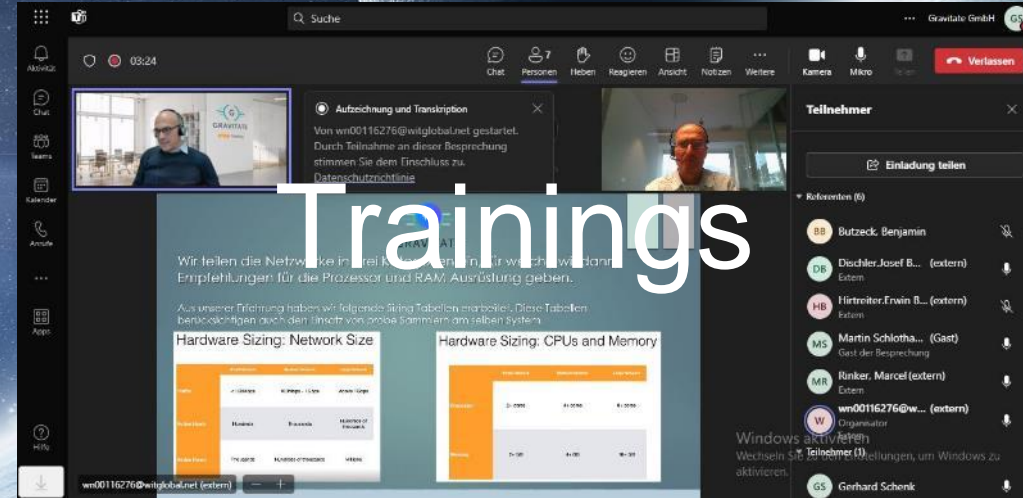
Wettbewerb

Ziel > 30% = strategische Partnerschaft

# Off-site

- Ausschöpfung des Kundenpotentials
- Systematische Vertriebsstrategie
- Stärkere Consultants-Zusammenarbeit

The perfect match, the perfect team!



User Group





**NetEye**  
**TeamXperience**  
2023

**Sales & Market Italy**



# The Team



She did NOT reach  
the Target .....

# Our Portfolio

**IT System &  
Service MGMT**



**NetEye**

**Cyber  
Security**



**SEC4U**



CONSULTING



SYSTEM  
INTEGRATION



PROJECT  
MANAGEMENT



SOFTWARE  
DEVELOPMENT



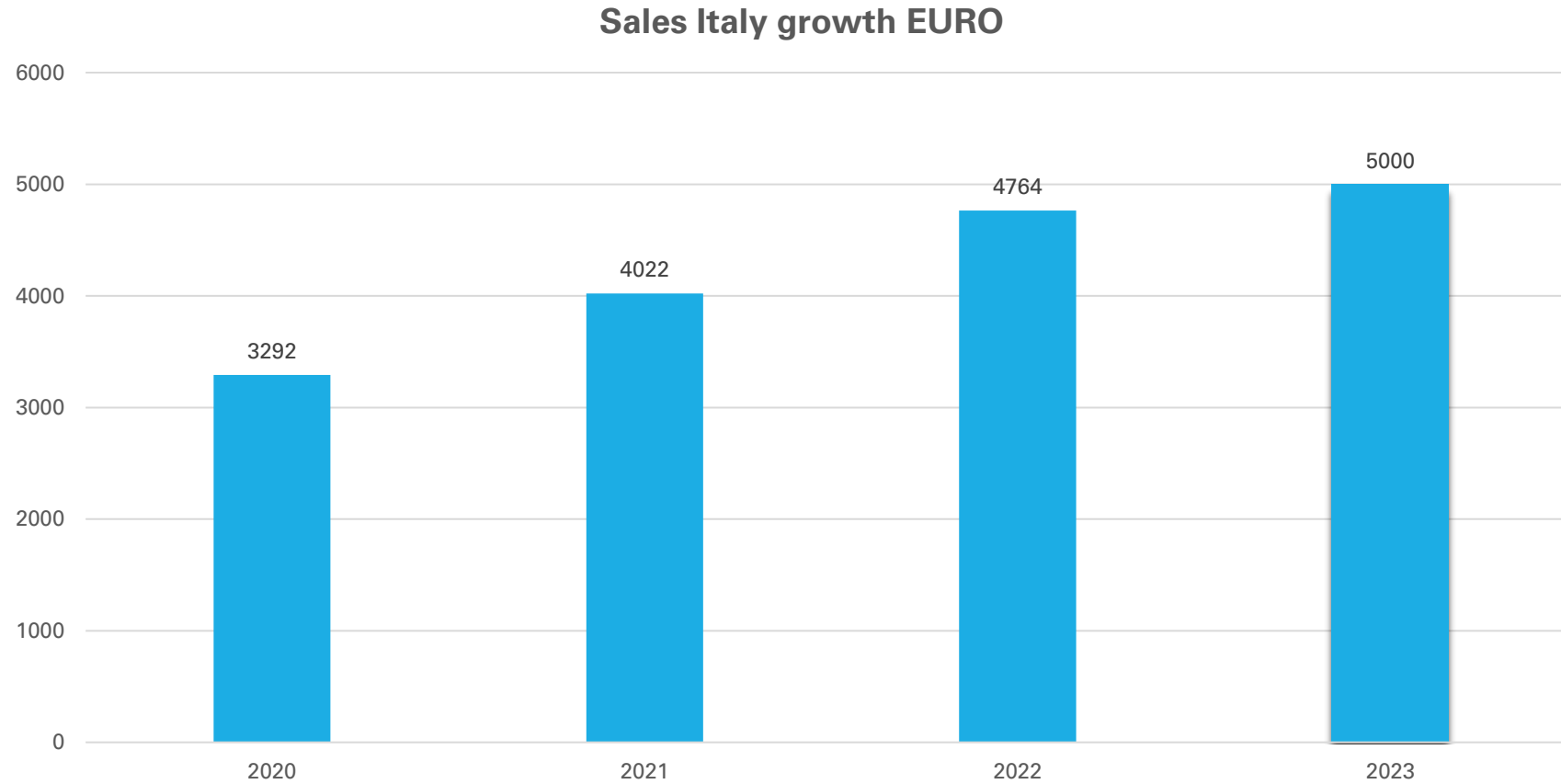
TRAINING



CUSTOMER  
SUPPORT



# Figures



# Strategy



## Product Focus

- For every Industry, also public administration
- Focus on Enterprise and MSP (ca. 500 Mio. – 20 Mrd. EUR Turnover)



## Service Focus

- For every Industry, also public administration
- Focus on Medium (ca. 50 Mio. – 500 Mio. EUR Turnover)



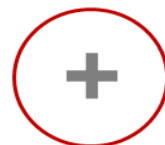
## Market Focus

- Italy



## Sales Channel

- Direct Sales / Cold Calling
- New Contacts through References (Customer)
- Commercial Partnership



## MKTG Activities

- Digital Marketing
- User Group - Specialized Exhibitions / Events / RoadShows
- Product - Service Brand Marketing (Brand NetEye, SEC4U)

# Events Italy 2023

TITOLO	mese
Soiel Sicurezza ICT (MILANO)	16 Febbraio
IT'S ALL Banking & Insurance	16 Maggio
Enterprise Service Management ( Verona)	17 maggio
Soiel Sicurezza ICT (PADOVA)	6 Giugno
HACKINBO Business spring edition	10 Giugno
USERGROUP ITALY	28 Settembre
ICINGA CAMP	17 Ottobre
Capture The Flag	25 Novembre
Atlassian Partner Event	5 Dicembre



**WÜRTH PHOENIX**  
» **HACKINBO®**  
**BUSINESS EDITION**

L'evento B2B dedicato alla Sicurezza Informatica




**Sicurezza ICT**  
6 giugno 2023  
**PADOVA**  
Four Points by Sheraton Padova



**Mirko Ioris**  
Technical Consultant Cybersecurity




**Icinga Camp 17 10 Milan 2023**

our speaker:  
**Rocco Pezzani, Solution Architect**




Jira Service Management

**Jira Service Management come Single Source of Truth**

- ▶ come l'ITSM diventa ESM
- ▶ maggiore affidabilità con le informazioni centralizzate
- ▶ i benefici relativi all'ESM



**Nicola Degara & Andrea Mogni**  
Würth Phoenix



**Sicurezza ICT**  
16 febbraio 2023  
**MILANO - Palazzo delle Stelline**



**Massimo Giaimo**  
Team Leader Cyber Security





## NetEye reference projects 2023



Unipol Group ist ein italienisches Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen mit Sitz in Bologna. Das Unternehmen wurde 1961 gegründet.

- Umsatz: 13,6 Milliarden Euro
- Mitarbeiter: 12.000

Kerngeschäft:

- Sach-, Kranken-, Lebensversicherung
- Marktführer im italienischen Sachversicherungsmarkt

- 3x NetEye CBS+ Appliance mit Elastic nbox
- Projektvolumen: 190 Teuro (+/-70 Beratungstage)
- Wurde über Partner Lantech Longwave abgewickelt



Projektziele:

- Ablösung von CA Spectrum
- Focus Netzwerkmonitoring
- 15.000 überwachte Host; handling von 7/8 Mi. Trap pro Tag

# NetEye reference projects 2023



British Telecom Italia (BT Italia)

- BT Italia ist eine Tochtergesellschaft der britischen BT Group mit Hauptsitz in Mailand

- Umsatz: 300 Millionen Euro
- Mitarbeiter: 571

Kerngeschäft:

- Festnetz- und Mobilfunk-Telefonie
- Breitband-Internet
- IT-Dienstleistungen

- 3x NetEye CBS VM mit Elastic
- Projektvolumen: 186 TEURO (+/-55 Beratungstage)



Projektziele:

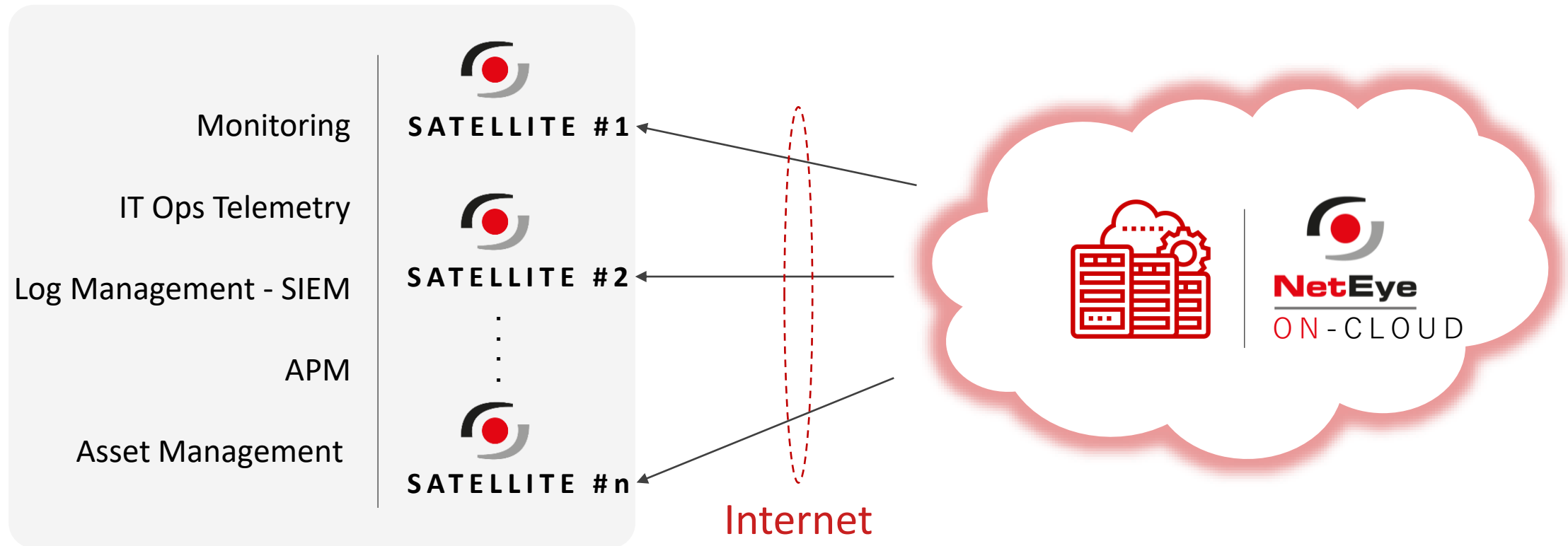
- Ablösung von IBM Netcool
- Passives Monitoring via Syslog und deren handling via Elastic
- Ca 12.000 überwachte Host

# NetEye.Cloud – SaaS service

Customer



WÜRTHPHOENIX



## NetEye Cloud customer 2023

Customer	Module
Era	trace
PBS	trace
Fabfri	Monitoring, Asset, Trace
E-Müller	Monitoring
ABD	Monitoring
ZAMBON Pharma	Monitoring, Nedi
Bergmilch Südtirol	Monitoring
Hypo Vorarlberg L.	Monitoring
Pastificio Rana S.p.A.	Monitoring
Trentino Trasporti	Monitoring
Athesia	Monitoring
Longo S.p.A.	Monitoring, telemetry

**WÜRTHPHOENIX**





# SOC + SOC GDPR customer

Customer	Module
Fabbri	SOC LOG GDPR
Beltrame	SOC LOG GDPR
Inarca	SOC LOG GDPR
ABD	SOC LOG GDPR
Silea	SOC LOG GDPR
Nosio	
Mezzacorona	SOC LOG GDPR
Menz&Gasser	SOC
Arneg	SOC LOG GDPR
Bauli	SOC LOG GDPR
Belnova	SOC
Ta3meed	SOC
ZAMBON	
Pharma	SOC LOG GDPR
Archiva	SOC
Hypo Vorarlberg L.	SOC LOG GDPR
Trentino	
Trasporti	SOC
Athesia	SOC LOG GDPR
Emak	SOC LOG GDPR



## Other cyber security reference projects 2023

Customer	Service	Project Volume
DEDA Group	SATAYO	60.000€
VOG	Security Consulting (PT, VA, GAP Analysis, Phishing Campaign )	35.000 €
CRIF	SATAYO	30.000 €
Dr Schär	VA (Greenbone + Consulting)	30.000 €
Vetri Speciali	Security Consulting (PT, VA, GAP Analysis, Phishing Campaign )	25.000 €
CAME	SATAYO	20.000 €
Regione Toscana	SATAYO	35.000 €







**NetEye**  
**TeamXperience**  
2023

**NetEye Release 2023**



# NetEye Release 2023

- **NetEye 4.26 OCT – 2022**
  - NTOPNG 5.4, Grafana 8.5, OCS 2.10
  - Alyvix Configuration Management
  
- **NetEye 4.27 DEC – 2022**
  - Clickhouse cluster for NTOPNG, vSphereDB 1.5
  - SLM Reports, Multi-Tenancy for Influxdb
  - Alyvix Configuration Management
  
- **NetEye 4.28 FEB – 2023**
  - RHEL 8.7, DRBD 9.2, Audit Logs, NetEye Server registration for RedHat
  - EL Proxy verification node, Alyvix Configuration Management

# NetEye Release 2023

- **NetEye 4.29 APR – 2023**
  - vSphereDB 1.6, IcingaDirector 1.10, GLPI 10
  - EL-Proxy Metrics, Alyvix Configuration Management
  
- **NetEye 4.30 JULY – 2023**
  - RHEL 8.8, rpm repository mirror
  - SLM outage annotations, Alyvix Configuration Management
  - Asset Management Multi-Tenancy
  
- **NetEye 4.31 AUG – 2023**
  - vSphereDB 1.7, **ELK 8**
  - Tornado Carbon UX

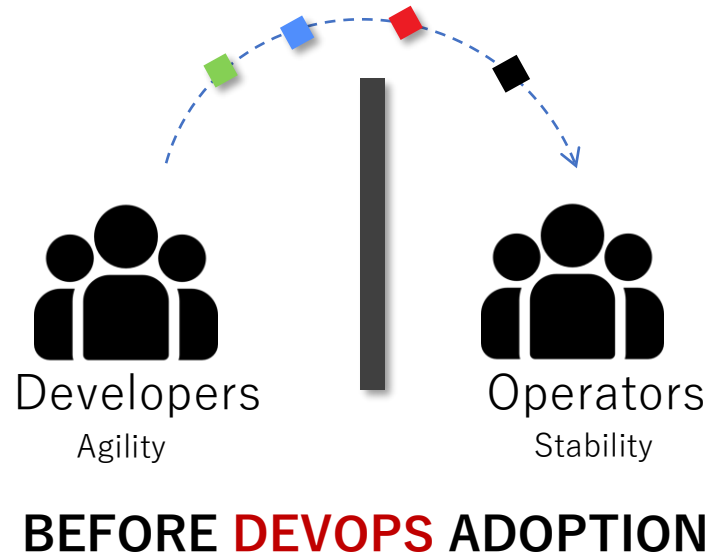
# NetEye Release 2023

- **NetEye 4.29 APR – 2023**
  - vSphereDB 1.6, IcingaDirector 1.10, GLPI 10
  - EL-Proxy Metrics, Alyvix Configuration Management
  
- **NetEye 4.30 JULY – 2023**
  - RHEL 8.8, rpm repository mirror
  - SLM outage annotations, Alyvix Configuration Management
  - Asset Management Multi-Tenancy
  
- **NetEye 4.31 AUG – 2023**
  - vSphereDB 1.7, **ELK 8**
  - Tornado Carbon UX

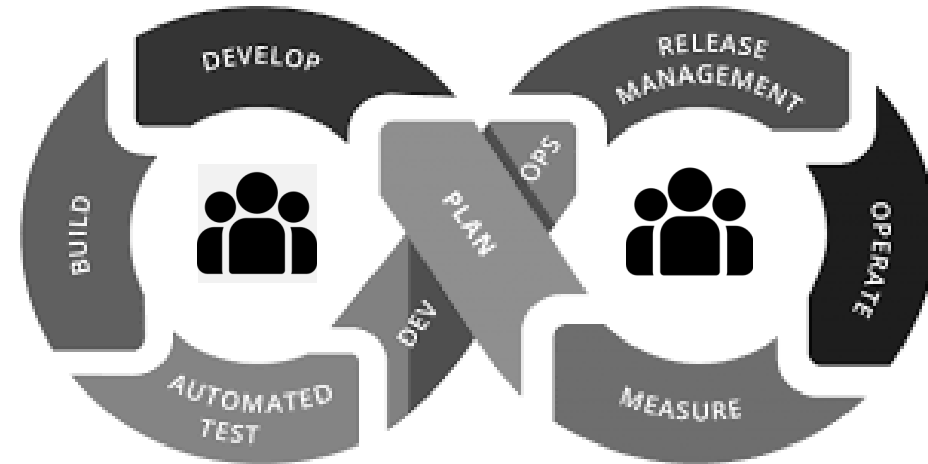
# NetEye Release 2023

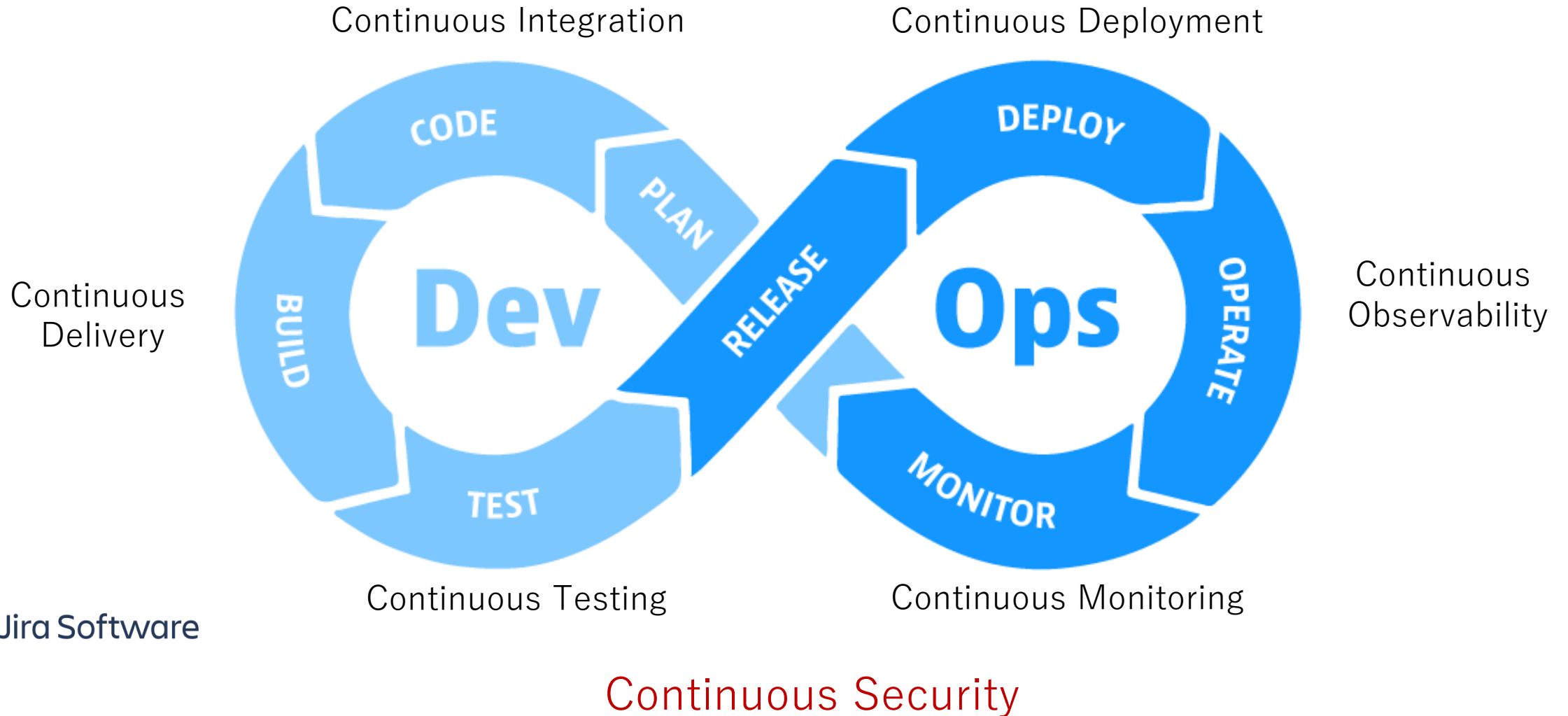
- NetEye 4.32 OCT - 2023
  - Icinga 2.14, Ansible 2.13
  - Tornado Carbon will be the default, EL Proxy Data Streams





**WITH DEV(SEC)OPS  
ADOPTION**





# The benefits we want delivery

Increase speed of delivery

from improved processes

Improved productivity and  
collaboration

from empowered teams

Higher quality software  
release

from better testing

Better outcomes ...

# Monitoring Transformation

Traditional  
Monitoring

Full Stack Visibility

*Today's*  
**Status quo**

*Silos*

*Limited traceability*

*Tool proliferation  
without integration*



*Unified*  
**Observability**

*Context and  
correlation across  
telemetry*

*Metrics, Log(s),  
Traces  
Consolidation*



*Comprehensive*  
**Visibility**

*End-To-End  
Visibility Hybrid  
Cloud*

*User Experience  
Service dependency  
mapping*



*Automated*  
**Analytics**

*ML-based anomaly  
detection*

*AIOps – Intelligent  
incident detection  
and response*



# NEW SNMP Management

...for the Icinga/NetEye Ecosystem

- Centralized
  - Device Inventory (new Icinga Web 2 Module)
  - MIB Browser (just the UI, interactive polling is distributed)
  - Draw.io integration and other UI components
- Distributed / Edge Computing
  - Remote Polling/Data Nodes, allowing to scale out
  - Distributed Metric Data Storage
  - Distributed Graphing and Metric-based calculations
- Fully controlled
  - New SNMP stack, implemented from scratch

# SNMP Management Architecture

- decentralized, asynchronous (but simple)
- remote nodes are able to work completely autonomous for a very long time
- administrative control is centralized
- controlled concurrency / parallelism  
(instead of "make everything a coroutine" and hope for the best)





# News

- Grafana 10
- Influxdb next generation (Influxdb 3 or ...)
- Tornado Event Management
- Mariadb Clustered with Galera
- Cloud Native Architecture
- NetEye.Cloud
- Ansible for Automation in NetEye and for customers
- ...

© Würth Phoenix



info@wuerth-phoenix.com  
www.wuerth-phoenix.com

*Thank  
you*









**NetEye**  
**TeamXperience**  
2023

SAP-Metriken für Elasticsearch



# Erfassung von SAP-Metriken für Elasticsearch

Ein Gravitate Projekt bei Hugo Boss / Metzingen

(Andreas Förster)

# Erfassung von SAP-Metriken für Elasticsearch

1. Aufgabenstellung
2. Lösungsansatz und Werkzeuge
3. Einlesen in Elasticsearch

# Aufgabenstellung

- Erfassung diverser SAP- und Server-Metriken
  - Hardware-Auslastung (CPU/Memory)
  - Serverauslastung (SAP-Workprozesse)
  - Laufzeiten von SAP-Batchjobs (Auftragsverarbeitung u.a.)
  - SAP-Performancestatistiken (z.B. Top-User, Top-Transaktionen)
  - Auftragsvolumen (Aufträge und Anzahl Positionen)
- Ziel: Korrelation dieser Metriken zur
  - Ermittlung von Engpässen im Bestellungsprozess
  - Optimierung von Lastverteilung in Spitzenlastzeiten
- Möglichst kein Rollout von Elasticagents auf SAP-Servern



# Lösungsansatz: Werkzeuge

## Opensource-Werkzeuge zur SAP-Metrikerfassung (es gibt nicht viele ...)

- `check_sap_health` (PERL-Programm von G. Lausser/Consol)
  - Output im Nagios-Format
  - Perl-SAP-RFC-Modul (`sapnwrfc`) wird nicht mehr gepflegt
- `sapnwrfc_exporter` (GO-Programm von U. Anhalt)
  - + Output im Prometheus Exporter Format
  - + Prometheus Input-Modul für Metricbeat/Elasticagent verfügbar
  - + flexibel konfigurierbar und performant (`gorfc`-SAP-Interface)
  - nicht für alle SAP-Funktionsbausteine geeignet
  - github-Repo wird nicht mehr gepflegt (Autor hat Job gewechselt)
- Individuelle Python-Programme
  - + einfach zu programmieren (`pyrfc`-SAP-Interface)
  - + JSON-Input-Modul für Filebeat/Elasticagent verfügbar
  - + modular gestaltbar (JSON- oder Monitoring-Output)
  - Community-support fehlt
  - SAP-Knowhow zu Funktionsbaustein-Aufrufen erforderlich

# Lösungsansatz: Strategie

## Strategie zur Metrikerfassung bei Hugo Boss

- **sapnwrfc\_exporter:** wird verwendet für Metriken mit hochfrequenter Erfassung (z.B. CPU/Memory via SAP, Workprozessauslastung etc.)
- **Individuelle Python-Programme:** werden verwendet für spezielle Anforderungen (z.B. Anzahl Bestellaufträge vom Vortag, Joblaufzeiten, Performancestatistiken vom Vortag wie Top-User, Top-Transaktionen etc.)

# Einlesen in Elasticsearch

- Metricbeat mit Prometheus-Input-Modul
  - für `sapnwrfc_exporter` – Metriken
  - `sapnwrfc_exporter` läuft im Docker-Container
  - Input-Modul führt Web-Query gegen Exporter aus
- Filebeat mit JSON-Input-Modul
  - für individuelle Python-Programme  
(alle outputs dieser Programme im JSON-Format)
  - Programme werden per cron im Docker-Container eingeplant
  - Programme schreiben Dateien mit Metriken
  - Filebeat liest die Metrik-Dateien

# Ausblick für Würth-Phoenix / Gravitate

## Meine Gedanken und Perspektiven zur SAP Metrikerfassung

- Repo-Cloning von `sapnwrfc_exporter` in WP Github
- Weiterentwicklung `sapnwrfc_exporter` durch WP (Entwickler/Berater)  
(Ausprägung weiterer Funktionsbaustein-Typen)
- Erstellung eines Python-Frameworks als „Werkzeugkasten“ für alle Arten komplexerer Metrikerfassung
- Konfigurierbarer Output der Werkzeuge:
  - JSON (für Elasticagent/Beats)
  - Metric-Hashes (z.B. für Grafana via Telegraf/NATS)  
→ Telegraf hat ein Prometheus Input-Modul, bereits bei Mainova getestet
  - NetEye-Monitoring (Openmonitoring-Format)
- Erstellung eines Kochbuchs „SAP-Monitoring“  
(NEP für SAP, Werkzeuge, Templates ,...)

# Noch Fragen?



**NetEye**  
**TeamXperience**  
2023

**ntop – Traffic Monitoring**



ntop

# Was ist ntop ?

- ntop ist ein kleines, ingenieurorientiertes Unternehmen aus Pisa, Italien, unter der Leitung von Luca Deri, bei dem es vor allem um die Verkehrsanalyse und Datenflusserfassung in IT-Netzwerken geht.

ntop bietet dahingehend verschiedene Lösungen, wie z.B. ntopng, nprobe, nDPI, n2disk, nBox, usw., an.



# Situation vor 2023

- Rege Nachfrage von ntop Lösungen und der daraus des Öfteren entstandenen "cross selling" Aktivitäten
- Rege Nachfrage von Kunden und nicht Kunden zu Schulungen und Beratungstagen zum Thema ntopng
- Durch ntop konnten interessante Kunden im Bereich ntop gewonnen werden, z.B. Beiersdorf, Stadtwerke München, Finanzministerium.

## Fazit:

Es wurde erkannt, dass ntop ein interessantes Potenzial verspricht und dieses auszubauen wäre.

## Herausforderung:

Wir waren nicht organisiert und technisch nicht gut vorbereitet, um den Kundenanforderungen, wie Kurse und Beratungen, gerecht zu werden.

# Ziele für das Jahr 2023

- Technischer Kompetenzpartner für Deutschland werden
- Schulung der Berater zur besseren Kenntnis der ntop Lösungen
- Abhaltung von ntopng Kursen für Kunden aber auch intern
- Angebot von ntop Beratungen, auch ohne der Benutzung von nBoxen
- Anzahl der nBox Verkäufe zu steigern
- Die Möglichkeiten von "cross selling" durch ntop auszubauen.

# Was wurde gemacht

- Es wurde ein Berater definiert, der sich um das Thema ntop kümmern soll.
- Der Berater wurde im Netzwerkbereich geschult.
- Einarbeitung in die verschiedenen Themenbereiche von ntop
- Es wurden zwei Kurse für Kunden abgehalten
- Es wurde ein Kurs für die Mitarbeiter von Würth Phoenix abgehalten

# Erreichte Ziele

- Es konnte bereits eine beträchtliche Anzahl von ntop Beratungstagen verkauft werden
- Steigende Zahl von nBox Angeboten und POC's
- Cross Selling, d.h. über Kunden, welche ntop benutzen andere Lösungen anbieten und verkaufen  
*Hierbei konnte bei den Stadtwerken München ein drei Node SIEM Cluster mit Elastiflow und Greenbone verkauft werden.*

# Planungen ntop Aktivitäten 2024

- 2 Kurse für Anfänger
- 2 Kurse für Fortgeschrittene
- ntop Präsenz auf ITSA über Gravitate
- Veranstaltung zum Thema Netzwerküberwachung

# Ziele der ntop Aktivitäten 2024

- Ausbau der nBox Verkäufe
- Ausbau der Beratungstage und des "Cross Selling"



**NetEye**  
**TeamXperience**  
2023

GLPI



# GLPI partnership: News & Leads





**Congratulations!**

to our new **Gold GLPI**  
**partner**



- 20 Jahre GLPI (Open Source)
- TecLib ist seit 2015 „Editor“ von GLPI:
  - Entwicklung, Community-Management, Services & Support
  - Lead bei vielen wichtigen Plugins
- Ca. 50.000 aktive Installationen weltweit
- 50 Partner, davon 13 Gold+Platinum
  - Historische Hauptmärkte: Frankreich, Südamerika.
- 2022: 560 aktivierte Cloud-Testversionen in DACH

# Angebot über Würth-Phoenix/Gravitate:

- „GLPI Network“-Vertrag für GLPI on-premise
  - „Editor’s guarantee“ für die Open-Source-Lösung
  - 3<sup>rd</sup> Level-Support (Bugfixing) inklusive vieler Plugins
  - Nicht frei erhältliche Zusatzplugins
  - Einige h technische Assistenz Level 2
- Official GLPI Trainings & Consulting
- „GLPI Cloud“-Instanzen SaaS
  - Pay per Agent
  - Hosting by OVH, Europa.
  - 3<sup>rd</sup> Level-Support by TecLib (Bugfixing) inkl. Plugins



*If you want to access professional support you must purchase GLPI Network Subscription (on-premises installation) or use GLPI Network Cloud. All services of L.1 and L.2 (configuration/installation/training/etc.) are provided by our official partners for extra fee.*

# Gold Partner DACH + Italy

- Einziger Gold-Partner in DACH, 2 in Italien.
- Leads für diese Märkte seit Juli
  - D: O'Neal, Siticom, Pentos AG, Vereinigte Hagel, Talsperren Sachsen,...
  - I/CH: DocMorris, Arca Fondi
  - Schulverwaltung Helsinki (1000 Key-User, 100k Assets. Migration Glpi10)
- 3 kleine Projekte:
  - MKKliniken: on-premise seit Jahren, 5000 Assets, Ticketing, Changes, PM etc.
  - Zenk Anwälte: cloud, neues Projekt mit Ticketing und Asset-Management
  - Elektrotechnik Oelsnitz: nur Fuhrpark-Verwaltung. Test, kein Vertrag.

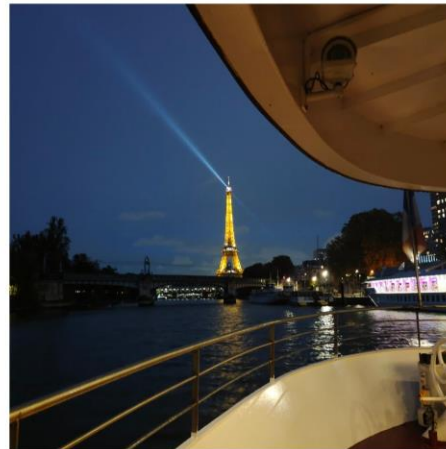
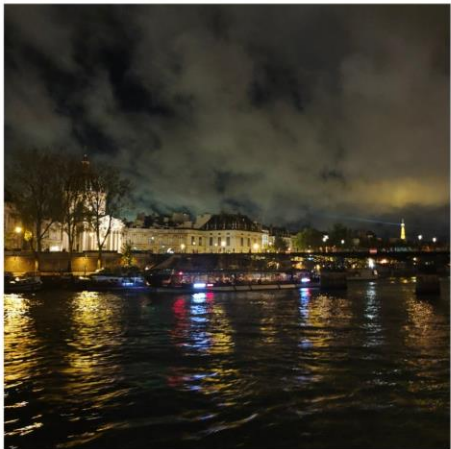
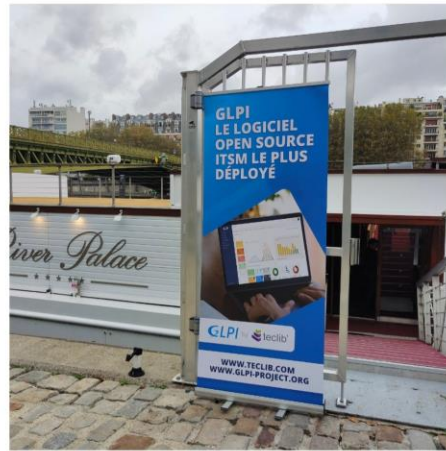
# GLPI partner day – Tech News



- „Genericity“:
  - Erstellen neuer Asset-Klassen und Unterklassen
    - Auch „Computer“ → „Server“, „Laptops“,...
  - Erstellen neuer Felder
  - Import-Funktion (csv)
- 2-Faktor-Authentifizierung
- Webhooks (http-calls für Integrationen)
- Neue REST-API
- Interner OAuth-Server (für API und Inventory-Agenten)
- Übersetzungshilfe mit DeepL (incl. API-Subscription)

## Work in progress:

- KI für Ticket-Zusammenfassung, Antwortvorlagen, Hilfe für KB-Einträge
- Workflow-Engine



# Q&A



**NetEye**  
**TeamXperience**  
2023

**Darknet**



# Darknet

- **Unendliche Weiten...**



# Agenda

- Neues Produkt: Darknet – Schulung
- Bedrohungslage: Akut
- Bewusstsein: ungenügend
- Produkt Überblick

## Überblick Schulungsthemen:

- Darknet: eine Begriffsdefinition
- Technische Details, TOR und „onion routing“
- Bedrohung durch Darknet-Aktivitäten
- Schadensumfang
- Rechtliche Aspekte
- Die Rolle der sozialen Netzwerke
- „best practices“ zur Prevention: SOC / SIEM / OSINT



# Professionalisierung der Cyberkriminalität geht weiter! (BSI, Lagebericht 2023)

- *Bei der Cyberkriminalität ist eine stetig weiter voranschreitende Arbeitsteilung und Professionalisierung unter den Cyberkriminellen festzustellen, die sich in einem wachsenden Dienstleistungscharakter manifestiert. Die Schattenwirtschaft (im Darknet) der Cyberkriminalität spiegelt damit in gewisser Weise die Realwirtschaft, die ebenfalls auf eine starke Arbeitsteilung setzt und sich immer stärker über Länder- und Branchengrenzen hinweg vernetzt.*

**Bedrohungslage: akut!**

# Bewusstsein: ungenügend!

- Für das Jahr 2022 wird ein Umfang der Schattenwirtschaft in Deutschland in Höhe von rund **326 Milliarden Euro** prognostiziert. Damit entspräche der Umfang der Schattenwirtschaft in Deutschland rund 8,7 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP). (Quelle: Statista.com)
- Weit über 80% aller bekanntgewordenen Cyber-Sicherheits-Vorfälle haben ihren Ursprung irgendwo im Darknet
- (Quelle: <https://konbriefing.com/de-topics/cyber-angriffe.html>)



Hacker-Angriff auf "Motel One"

## Daten von Hotelgästen im Darknet veröffentlicht

Stand: 07.10.2023 17:43 Uhr

Nach einem Hackerangriff auf die Hotelkette "Motel One" sind laut einem Medienbericht Millionen Namen und Reisedaten von Gästen online zu finden. Sechs Terabyte wurden laut dem Unternehmen gestohlen - darunter auch Kreditkartendaten.

Bei der Hotelkette "Motel One" haben Hacker in großem Stil Daten mit privaten Informationen von Gästen geklaut und im Darknet veröffentlicht. "Nach vorläufigen Erkenntnissen betreffen die gestohlenen Daten im Volumen von sechs Terabyte insbesondere Adress- und Rechnungsdaten von Kunden und nur sehr vereinzelt Kreditkarteninformationen unserer Hotelgäste", sagte eine Sprecherin des Unternehmens auf Anfrage der Nachrichtenagentur dpa.

Zuvor hatte die "Süddeutsche Zeitung" berichtet, die Daten seien bereits am Mittwoch im Darknet publiziert worden. Beim Darknet oder auch Darkweb handelt es sich um ein verborgenes Netzwerk, also abgeschlossene Internetseiten, die nur über einen bestimmten Browser zu finden sind.

Die Daten enthielten laut "SZ" annähernd vollständige Übernachtungslisten der vergangenen Jahre seit 2016. Auch private Rechnungsadressen, Geburtsdaten von Kunden, interne Geschäftszahlen und einige Handynummern von Mitarbeitenden sind demnach

Cyberangriff

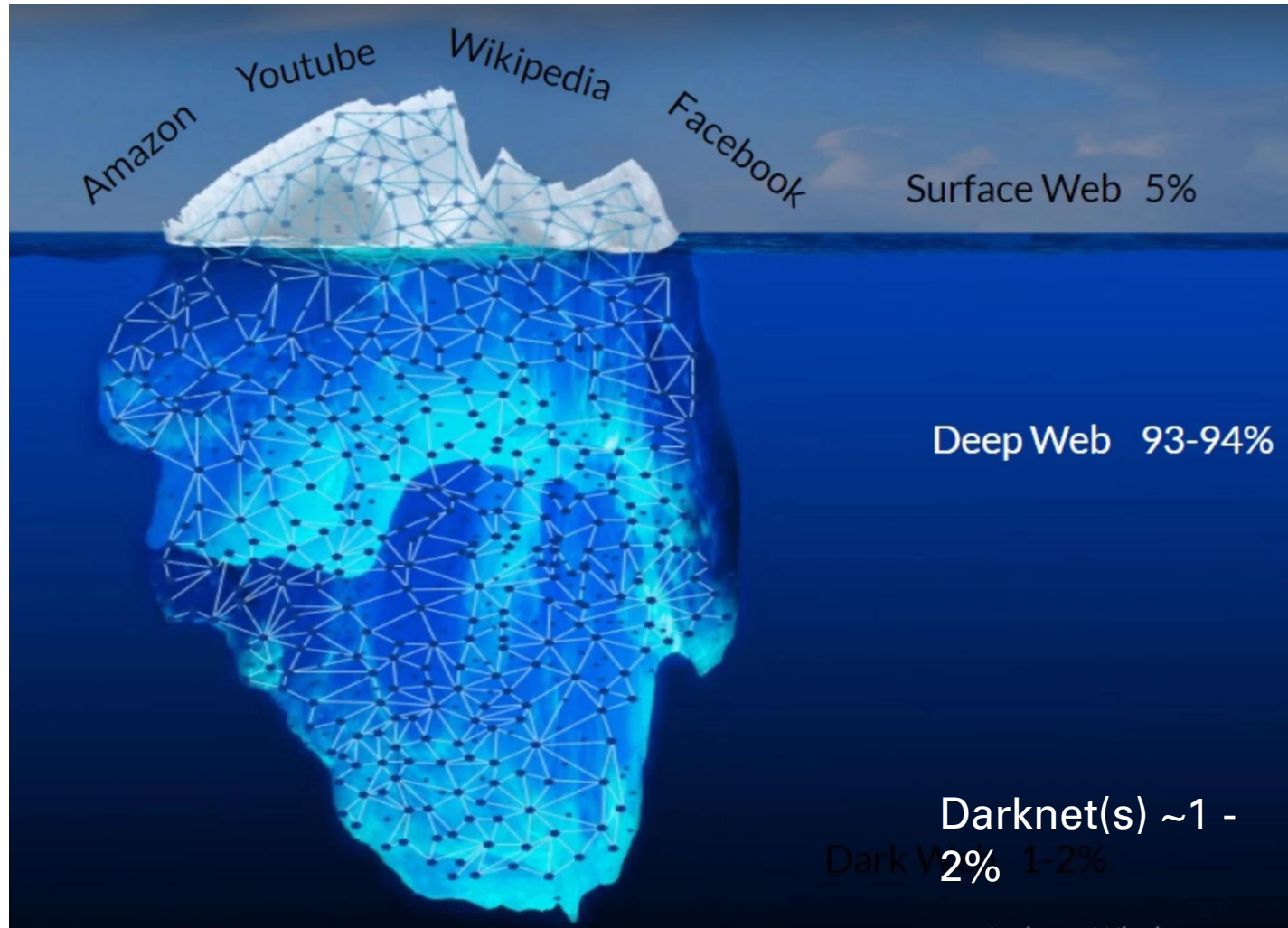
# Hacker veröffentlichen angebliche Boeing-Daten im Darknet

Cyberkriminelle wollen bei einem Angriff Daten des Flugzeug- und Rüstungskonzerns erbeutet haben. Auch deutsche Geschäftspartner sind offenbar betroffen.

Michael Verfürden  
10.11.2023 - 16:47 Uhr



# Internet (Surface-Web), Deep Web, Darknet





**LEAKED DATA**

 TWITTER  
 PRESS ABOUT US

>  HOW TO BUY BITCOIN  
>  AFFILIATE RULES

>  CONTACT US  
>  MIRRORS

Instant search



Company name: thalesgroup.com

File Name ↓	File Size ↓	Date ↓
 Parent Directory	-	-
 newattack	-	February 26, 2023
 2L6M1.zip	802.9 MiB	August 5, 2022
 2L6M1.zip-file-tree.txt	347.2 KiB	February 26, 2023
 CL9K3.zip	6.6 GiB	July 14, 2022
 CL9K3.zip-file-tree.txt	259.3 KiB	February 26, 2023



# Deutschland

## News

- 14 Sep 2023  
Erfolgreiche Zertifizierung der Thales ...
- 18 Aug, 2023  
Entdecken Sie die Zukunft der Bahnte...
- 31 Juli 2023  
Die Bedeutung frühzeitiger Berufsopt...
- 27 Juli 2023  
Ausgezeichnete Chancengleichheit in...

Lernen Sie unsere  
Geschäftsführung und  
unser Key Account  
Management kennen

[Hier klicken](#)

## On Twitter



[Thales live](#)

## Folge uns auf



## Quick Links

- [Zertifikate](#)
- [CSR in Deutschland](#)
- [Standorte in Deutschland](#)
- [Thales Alert Line](#)



**Thales Rail Academy als führender Bildungsdienstleister im Bereich der Bahn- und Signaltechnik**

[> Read more](#)

**Inbetriebnahme der Red Line in Thailand**

[> Read more](#)

**Bahnverkehrs entlang 48 Stationen in Thailand**

[> Read more](#)

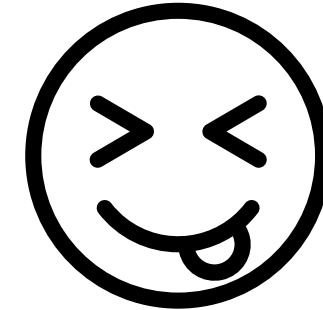
[>](#) All news

## Thales, leader in cybersecurity and data protection

# Cyber Solutions

Whatever your business activity, your level of data privacy or your national regulatory requirements, find out how our cybersecurity solutions meet your needs.

[Find out more](#)



## Latest Press Releases



26 Juli 2023

**Thales launches a secure marketplace to accelerate Restricted Distribution projects for strategic industries**



lockbit7z6f3gu6rvrysn5gjbjsqj3hk3bvsg64ns6pjdqr2xhvhsyd.onion/thalesgroup.com/2L6M1.zip-file-tree.txt

Length	Date	Time	Name
0	2022-01-18	18:54	2L6M1/
0	2022-01-18	18:54	2L6M1/progereal.com/
0	2022-01-18	18:54	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/
0	2022-01-18	18:54	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/
0	2022-01-18	19:01	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/
0	2022-01-18	19:01	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Comptabilite/
0	2022-01-18	19:01	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Comptabilite/2_ADMINISTRATIF/
0	2022-01-18	19:01	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Comptabilite/2_ADMINISTRATIF/Assurances/
158670	2022-04-01	20:39	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Comptabilite/2_ADMINISTRATIF/Assurances/20-12tab assurance 2019-2020.pdf
21555	2022-04-01	20:39	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Comptabilite/2_ADMINISTRATIF/Assurances/20-12tab assurance.pdf
0	2022-01-18	18:54	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/
0	2022-01-18	19:01	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/
105076	2022-04-01	20:37	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/0004 - tat condens.pdf
119958	2022-04-01	20:37	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/0004_depensecond_20191231.pdf
66985	2022-04-01	20:36	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/0036_bordereau_869.pdf
68781	2022-04-01	20:37	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/0046_bordereau_856.pdf
1554515	2022-04-01	20:37	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/07.07.2021 scooter.pdf
633935	2022-04-01	20:36	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/1er courrier promoreal du 27 02 2018.pdf
198366	2022-04-01	20:37	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/1re chance sarl feeling publishing.pdf
0	2022-01-18	18:58	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/
0	2022-01-18	18:56	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/
91487	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/attestation assurance.pdf
3751030	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/bail mouravieff.pdf
279578	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/courrier remise dossier.pdf
2463168	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/dossier location.pdf
1440118	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/etat des lieux entre.pdf
27275	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/facture satisfeu 032529.pdf
393882	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/facture semm du 22 07 2020.pdf
430650	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200803_162819.pdf
29669	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200804_115221.pdf
63733	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200804_115511.pdf
156692	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200804_115655.pdf
54869	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200804_115936.pdf
46711	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200804_120327.pdf
60961	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200804_120509.pdf
39753	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200804_174255.pdf
40117	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200804_174304.pdf
249766	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200805_122751.pdf
41185	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200805_154058.pdf
115116	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200810_122659.pdf
54211	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200810_142214.pdf
30107	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200812_085517.pdf
68857	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200813_145929.pdf
20529	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200820_121948.pdf
65327	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200820_123324.pdf
284024	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200820_123334.pdf
30845	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200824_090638.pdf
11355	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200824_090647.pdf
70747	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200824_095752.pdf
3435	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200824_095800.pdf
17861	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200824_144325.pdf
1284827	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200825_103618.pdf
56213	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200825_115806.pdf
1819451	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200825_163326.pdf
47645	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200825_170351.pdf
56635	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200825_171546.pdf
57383	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200825_171848.pdf
504202	2022-04-01	20:38	2L6M1/progereal.com/SRV-DB/E/Services/Secretariat/Documents scanns 1er/2020/aot/imprimante progereal_20200826_174930.pdf





Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

# Guten Appetit

