

EHZ austria

Ihr
Partner
für den
IKT-Handel

04
2025

Made in Germany

Unis forschen an neuer KI
Seite 11

Interview

Steffen Hensche, Easybell, spricht
über smarte Telefonie Seite 18

Datenrettung

Wenn alles verloren scheint
Seite 33

WACHSAM BLEIBEN!

DIE BEDROHUNGSLAGE WÄCHST. Von Social Engineering über maschinelle Identitäten bis zu Phishing mit Google-Diensten: Wie funktionieren moderne Angriffe, was schützt wirklich und wie kommen die Daten retour?

CHANNEL-TALK

„Wir sehen eine deutliche
Bewegung in Richtung
Managed Services und
Outsourcing.“ Seite 12

Peter Schoderböck,
Geschäftsführer von
Exclusive Networks Austria





TERRA PC-MICRO 6000C GREENLINE

- Intel® Core™ i5-1334U Prozessor (12 MB Intel Smart Cache, bis zu 4.60 GHz)
- Windows 11 Pro
- 16 GB RAM Speicherkapazität
- 500 GB SSD Gesamtspeicherkapazität
- Intel® Iris® X^e Graphics

Artikelnr.: 1000051

TERRA LCD/LED 3295W PV 4K

- 31.5" (80 cm) Bildschirmdiagonale
- 3840 x 2160 (4K UHD) Pixel
- 16:9 Seitenverhältnis
- Paneltechnologie IPS
- USB-C, HDMI, Displayport 1.2, DisplayPort-Ausgang (Daisy-Chain)
- Multifunktionsstandfuß mit Höhenverstellung, Neigung und horizontaler Schwenkfunktion

Artikelnr.: 3030234

Intelligente Sicherheit

Wir passen auf. Mithilfe von Analysen und KI können wir täglich 43 Billionen Signale synthetisieren und so digitale Bedrohungen und kriminelle Cyberaktivitäten verstehen und verhindern. Im vergangenen Jahr wurden mehr als 70 Milliarden E-Mail-Angriffe und

Identitätsbedrohungen abgewehrt. Noch bevor du deinen PC startest, ist Windows 11 auf der Hut. Windows Software arbeitet mit deiner Hardware zusammen und wurde entwickelt, um deine Anwendungen, Identität, Informationen und Privatsphäre zu schützen.

TERRA PC-MICRO 6000C GREENLINE

Für alle,
die mehr wollen!



*Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Solange der Vorrat reicht.

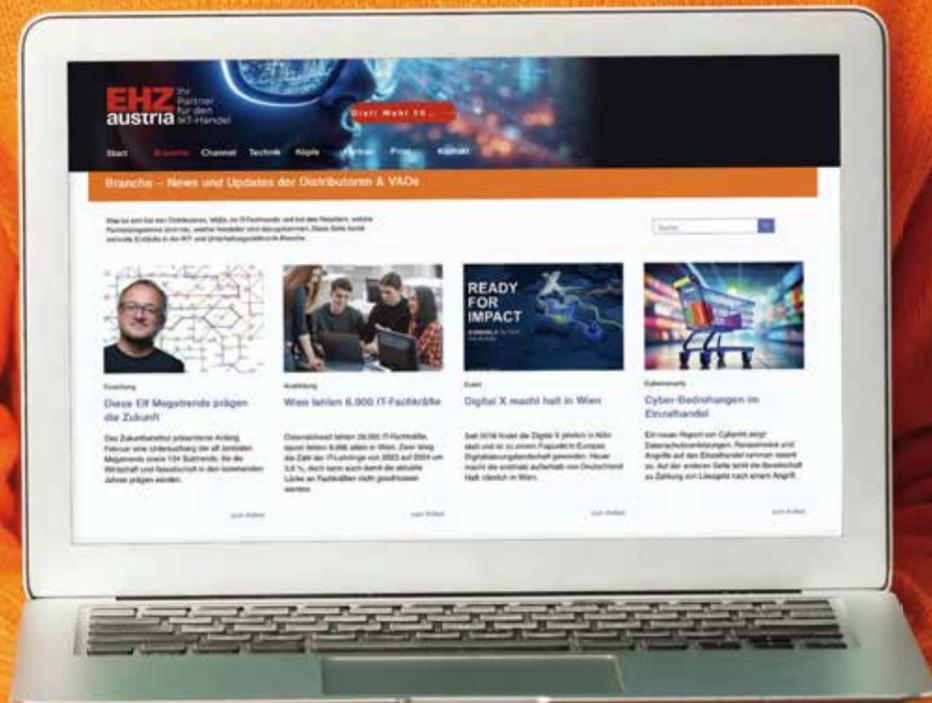
Ultrabook, Celeron, Celeron Inside, Core Inside, Intel, das Intel-Logo, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, das „Intel Inside“-Logo, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, vPro Inside, Xeon, Xeon Phi, Xeon Inside und Intel Optane sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA und/oder anderen Ländern.

WORTMANN AG Zweigniederlassung Österreich
Hirschstettnerstraße 19-21_1220 Wien
Telefon: +43 1.2020909-0_Telefax: +43 1.2020909-15
E-Mail: oesterreich@wortmann.de

www.wortmann.de

WORTMANN AG
IT. MADE IN GERMANY.

**NÜTZEN SIE UNS
AUCH ONLINE!**



www.ehzaustria.at

© freepik

BRANCHE

Microsoft: techConference 25	6
RTR: Chat schlägt SMS	7
FH Burgenland: Neuer Studiengang	8
CDO-Task Force: Bekenntnis zur digitalen Souveränität	9
AIT: Neues Kompetenzzentrum	10
LMU München: KI made in Germany	11



© freepik

CHANNEL

Interview: Peter Schoderböck, Exklusive Networks	12
Also: Cybersicherheit für alle	15
Interview: Robert Mallinson, Lancom	17
Interview: Steffen Hensche, Easybell	18
Siewert & Kau: Neustart mit Perspektive	20
Exklusive Networks: Abschlag in eine sichere Zukunft	21
Arrow: Neu im Portfolio	22
Ingram Micro: Fünf Sterne	23
Tanium: Phishing im Google-Look	24
Nozomi Networks: KI-Sicherheit am Netzwerkrand	25
She@Cyber: Mehr Frauen und Security	26
SoSafe: Mehr Kanäle, mehr Risiko	27
Bitkom: Kollege Hacker	28
Inside: Kommen & Gehen	29

TECHNIK

Komsa: Zoom-Partnerschaft	30
Herweck: Strategische Partnerschaft	31
WKO: Backup schützt vor Daten-Kollaps	32
Attingo: Wenn alles verloren scheint	33
Dell: Vereint für mehr Leistung	34

INDEX

Distributoren Index	35
Vorschau, Impressum	42

© Wolfgang R. Först



Mag. Barbara Sawka
Chefredakteurin

**Liebe
Leserinnen
und Leser,**

was tun, wenn plötzlich das Kind, der Partner oder die Kollegin am Telefon um Hilfe bittet? Ist es wirklich ihre Stimme – oder ein Deepfake? Was, wenn der Chef eine Überweisung anordnet? Genau solche perfiden Social-Engineering-Angriffe häufen sich, und selbst Expert:innen haben oft Mühe, Wahrheit von Täuschung zu unterscheiden. Die Angreifer werden besser, die Methoden raffinierter – und die Folgen für Unternehmen wie Privatpersonen immer ernster. Aber wie schützen wir uns im privaten wie beruflichen Umfeld? Es gibt Unmengen an Firmen, die uns mit neuester Technologie unterstützen, aber am Ende heißt die größte Schwachstelle immer: Mensch. Das sollten wir nicht vergessen.

Auch nicht vergessen sollten Sie neben unserem Fokus-Thema Security, die vielen anderen Geschichten und aktuellen Entwicklungen aus dem Channel.

Viel Spaß beim Lesen!
Ihre Barbara Sawka

Event

IM ZEICHEN DER KI-IMPLEMENTIERUNG

Bei der techConference 25 in Wien dreht sich Anfang Juni alles um den sicheren, praxisnahen Einsatz von KI-Agenten. Die Besucher:innen erwarten Top-Speaker:innen, Live-Demos und wertvolle Einblicke in die Zukunft von Cybersecurity und KI in Unternehmen.

Wie können Unternehmen KI gezielt einsetzen und gleichzeitig höchste Sicherheitsstandards einhalten? Spannende Antworten will die von Microsoft unterstützte techConference 25 am 3. und 4. Juni in der Messe Wien liefern. Ein inhaltliches Highlight der Konferenz ist das Thema KI-Agenten – autonome Systeme, die komplexe Aufgaben selbstständig erledigen. KI-Agenten sind keine Science Fiction mehr, sondern Realität. In ihrem praxisorientierten Workshop „Build Your Own Agents: From No-Code to Pro-Code“ zeigt Martina Grom gemeinsam mit Co-Referent Toni Pohl, wie Teilnehmer:innen ohne Programmierkenntnisse eigene KI-Assistenten entwickeln und in bestehende Microsoft 365-Umgebungen inte-

grieren können. Wer Prozesse automatisieren, Kundeninteraktionen verbessern oder interne Workflows optimieren will, bekommt im Talk „(Autonomous) Agents mit Copilot Studio“ Werkzeuge an die Hand, um Agenten effizient einsetzen zu können. Andreas Aschauer, Senior Technology Specialist bei Microsoft, und Helmut Wimmer, Cloud Solution Architect, zeigen darin, wie autonome KI-Agenten mit Low-Code-Plattformen schnell und effizient entwickelt werden können.

Weltklasse-Expertise live erleben. Mit den Chancen der KI wachsen zugleich die Risiken. Die techConference 25 hat unter anderem auch zwei Weltklasse-Expert:innen für IT-Sicherheit gewonnen: **Paula Januszkiewicz** (Bild), international

anerkannte Spezialistin für Enterprise Security, wird in zwei Sessions kritische Einblicke in die Praxis der Cybersicherheit geben. Sie zeigt auch, wie Unternehmen ihre Incident-Response-Strategien gezielt optimieren können, um Cyberangriffe effektiv abzuwehren. Sami Laiho, bekannt als „Windows-Guru“, ergänzt das Sicherheitsprogramm mit seiner tiefgehenden Expertise. Er gibt in „Cybersecurity 2025/2026“ einen Ausblick auf die sich wandelnde Bedrohungslandschaft. In seiner zweiten Session enthüllt er „11 Wege, Windows 11 zu hacken – und wie man es verhindert“. Dabei analysiert er kritische Sicherheitslücken und erklärt, welche Systemfehler Angreifer ausnutzen – und wie man sich wirksam davor schützt. ■

www.etc.at



© Alexander Eugen Koller

Event

Cyber-Dialog in Wien

Von 4. bis 6. Juni 2025 wird Wien zum bereits vierten Mal das Zentrum für den globalen Diskurs über digitale Sicherheit, technologische Souveränität und internationale Cyber-Resilienz. Unter dem Motto „Balancing Sovereignty and Solidarity in the Digital Age“ versammelt das International Digital Security Forum kurz #IDSF25 internationale Expert:innen aus Diplomatie, Politik, Wirtschaft und Wissenschaft für drei Tage im MuseumsQuartier Wien. Das Forum beleuchtet das Spannungsfeld zwischen digitaler Souveränität und internationaler Zusammenarbeit aus unterschiedlichen technologischen, politischen und wirtschaftlichen Perspektiven. Die drei Konferenztage bieten den Rahmen für hochkarätige Keynotes und Diskussionen über die Herausforderungen der digitalen Transformation. Um den Teilnehmenden verstärkt praxisnahe Einblicke in die Herausforderungen der Digitalisierung und innovative technologische Lösungsansätze zu ermöglichen, werden an den ersten beiden Konferenztagen im Rahmen des Forums auch parallele interaktive Workshops angeboten. In einer begleitenden Ausstellung präsentieren Unternehmen, IT-Organisationen und Forschungseinrichtungen ihre neuesten Lösungen und Entwicklungen.

<https://idsf.io/>

RTR

CHAT SCHLÄGT SMS

Der aktuelle RTR Telekom Monitor zeigt: Die klassische SMS hat endgültig ausgedient – Chatnachrichten und internetbasierte Telefonie dominieren die digitale Kommunikation in Österreich.

Die klassische SMS verliert weiter an Boden: Im 3. Quartal 2024 wurden in Österreich nur noch 219 Millionen SMS verschickt – das ist ein Rückgang von 17 % im Vergleich zum Vorjahr. Das zeigt der RTR Telekom Monitor. „Setzt man SMS in Relation zu Chatnachrichten, so wurden in Österreich im 3. Quartal 2024 25,8 Milliarden Chatnachrichten getippt, das ist um mehr als das Hundertfache mehr als SMS“, informiert Dr. Klaus M. Steinmaurer, Geschäftsführer der RTR für den Fachbereich Telekommunikation und Post. „Wenn über Messengerservices heute 99 % der Kommunikation läuft, zeigt es auf der einen Seite, welchen Nutzen diese Technologie für Konsument:innen und Unternehmen bringt. Es macht uns aber mit Blick auf die öffentliche Sicherheit sehr deutlich, wie wichtig in Zukunft (verfassungs-)rechtlich ausgewogene technische Lösungen für die Sicherheitsbehörden sind“, meint Steinmaurer weiter.



Dr. Klaus M. Steinmaurer

Mehr als 16 Minuten telefonieren. Insgesamt 13,7 Milliarden Minuten telefonierten die Österreicher:innen im untersuchten Zeitraum. 5,8 Milliarden Gesprächsminuten entfielen auf klassische Telefonie, 7,9 Milliarden Gesprächsminuten auf Telefonie mittels Messenger-Diensten, also auf internetbasierte Telefonie. „Umgelegt auf neun Millionen Österreicher:innen entfallen auf eine Person insgesamt 1.522 Gesprächsminuten oder rund 16 Minuten pro Tag“, veranschaulicht Steinmaurer die Zahlen. „Internetbasierte Telefonie nahm innerhalb eines Jahres um 0,4 Milliarden Minuten zu, während klassische Telefonie über Handy und Festnetz um 0,1 Milliarden Minuten zurückging. Diese Entwicklungen werden sich bei beiden Technologien fortsetzen“, so Steinmaurer abschließend. ■

www.rtr.at



© OFAA_Linkedin

Am 7. Mai 2025 versammelten sich Branchenvertreter:innen, Politiker:innen und Expert:innen zur 3. Jahrestagung der Open Fiber Austria (OFAA) in der Wirtschaftskammer Oberösterreich in Linz. Im Mittelpunkt standen Glasfaser und Zukunftstechnologien als Fundament für einen nachhaltigen, leistungsfähigen Infrastrukturausbau in Österreich. Ein zentrales Thema war die Quantenkommunikation. Lukas Helm von Quantum Techno-

logy Laboratories gab Einblicke in den aktuellen Forschungsstand und zeigte, wie Glasfasernetze die sichere Übertragung von Quanteninformationen ermöglichen. Eine aktuelle Studie der RTR-GmbH bestätigte die hohe Energieeffizienz von Glasfasernetzen, insbesondere von FTTH (Fibre to the Home), im Vergleich zu anderen Festnetzanschluss-technologien. Mag. Stefan Teufel, aus dem Team Internationale Telekommunikation und Post betonte,

dass ein schneller Ausbau von Glasfaser nicht nur die digitale Leistungsfähigkeit verbessert, sondern auch ökologisch sinnvoll ist. Internationale Impulse kamen von Daniel Seufert vom BREKO Bundesverband Breitbandkommunikation. Er stellte das BREKO-Konzept für einen wettbewerbsfördernden und planbaren Umstieg von Kupfer- auf moderne Glasfasernetze in Deutschland vor. Seufert forderte eine Regelung, die eine strategische Abschaltung der alten Kupfernetze verhindert und den fairen Wettbewerb im Glasfaserausbau sichert. Und OFAA-Präsident Igor Brusic appellierte eindringlich an Politik und Wirtschaft: „Uns allen ist klar, dass wir mit alten Technologien keine digitale Zukunft gestalten können. Wer die Zukunft sichern will, muss heute in Glasfaser investieren – morgen ist es zu spät.“

www.ofaa.at

FMK

Mobilfunknetz überzeugt mit Bestnote



© FMK

Margit Kropik, Geschäftsführerin des FMK und **Mario Paier**, Präsident des FMK und Head of Strategy and Technology bei Drei

Österreichs Mobilfunkinfrastruktur erhält von den Nutzer:innen ein glattes „Sehr gut“. Das zeigt das neue Mobilfunk-Barometer des Forums Mobilkommunikation (FMK), das im Rahmen der Jahrespressekonferenz von Mario Paier, Präsident des FMK und Head of Strategy and Technology bei Drei und Margit Kropik, Geschäftsführerin des FMK Anfang Mai vorgestellt wurde. Dabei wurden weitere Zahlen präsentiert. So hat sich die Datenmenge in den letzten zehn Jahren verdreifacht – 2024 wurden 5,5 Milliarden Gigabyte übertragen. Auch bei 5G ist Österreich auf dem Vormarsch: 96 % der Bevölkerung sind bereits versorgt, über 11.000 Standorte sind 5G-fähig. Insgesamt sind derzeit über 30 Millionen SIM-Karten aktiv, mehr als die Hälfte davon entfallen auf M2M-Anwendungen. Trotz hoher Investitionen – 881 Millionen Euro flossen zuletzt in den Netzausbau – wirkt der Telekomsektor laut FMK inflationsdämpfend. Die Mobilfunknetze gelten damit als zentrale Basis für die Digitalisierung von Wirtschaft, Verwaltung und Forschung.

www.fmk.at

Ausbildung

NEUER STUDIENGANG

Mit dem Masterstudiengang AI Solution Engineering bietet die Hochschule Burgenland ab Herbst 25 Studierenden eine neue berufsbegleitende Möglichkeit, sich im Bereich der Artificial Intelligence zu spezialisieren.

KI ist gekommen, um zu bleiben. Um auf aktuelle und künftige Herausforderungen vorbereitet zu sein, startet im Herbst ein neuer Masterstudiengang an der Hochschule Burgenland am Standort Eisenstadt. Die Hochschule will damit ganz bewusst ihre Kompetenz in den Bereichen Informatik, Digitalisierung und KI stärken und auch einen wirksamen Beitrag für den Fachkräftebedarf in der Wirtschaft und in Institutionen leisten.

Neuer Studiengangsleiter mit umfassender Expertise. Als neuer Studiengangsleiter konnte der Automatisierungstechnik-Experte Gernot Steindl gewonnen werden. Er forschte in den letzten Jahren intensiv an der Technischen Universität Wien im Bereich semantischer Technologien zur Verbesserung der Interoperabilität, Transparenz und Intelligenz industrieller Automatisierungssysteme und vermittelte seine Erfahrungen schon als externer Lektor an der Hochschule Burgenland. Er bringt Know-how im Bereich der digitalen Transformation in unterschiedlichen Domänen ein und betont: „Im

Wesentlichen geht es darum, dass wir versuchen aufgrund von Daten bessere Entscheidungen zu treffen. Meine Vision für den Studiengang ist es, Expertinnen und Experten auszubilden, die gezielt KI einsetzen, um intelligente, sichere und nachhaltige Lösungen voranzutreiben.“ Die Studierenden werden lernen, wie Systeme lernfähig, anpassungsfähig, autonom und sicher funktionieren können. Der Sicherheitsaspekt schließt dabei die Cybersecurity ebenso ein wie die funktionale Sicherheit – Stichwort autonome Fahrzeuge. „Auch die Erklärbarkeit und Transparenz von KI-Lösungen wird einen wichtigen Part in dieser neuen Ausbildung einnehmen“, so Steindl. „Es ist wichtig zu verstehen, wie die Systeme zu ihren Entscheidungen kommen, um das Vertrauen der Nutzer:innen in sie zu erhöhen. Das ist keinesfalls trivial.“

Mensch und Technik im Zentrum. Auch mit der Herausforderung, Systeme nachhaltiger in der Nutzung zu machen, wird sich Lehre und Forschung im neuen

Studiengang beschäftigen. Es gehe dabei aber ebenso um soziale Nachhaltigkeit, betont Steindl. Der Mensch steht immer im Zentrum. In diesem Sinne geht es jetzt daran, das nationale und internationale Netzwerk der Hochschule und auch des neuen Studiengangsleiters zu nutzen, um ein ideales Lehrenden-Team auf die Beine zu stellen. Der Ansatz der forschungsgeleiteten Lehre ist dabei ein wesentlicher Aspekt. Studierende werden sich im Studium über Projektarbeiten an laufenden F&E Projekten beteiligen können.

Wer kann sich bewerben? Die Anmeldefrist für den neuen berufsbegleitend konzipierten Masterstudiengang ist der 31. Mai 2025. Anschließend ist unter Umständen noch eine Anmeldung für Restplätze möglich. Studierende erwartet eine praxisorientierte, zweijährige Ausbildung ohne Studiengebühren im familiären Umfeld der Hochschule Burgenland. Im ersten Studiensemester werden fundierte Grundlagen vermittelt, danach folgen Spezialisierungsmöglichkeiten sowie die Gelegenheit, Problemstellungen aus dem eigenen beruflichen Tätigkeitsfeld an der Hochschule im Team zu bearbeiten. Vorausgesetzt werden die Neugier, hinter die Kulissen der Systeme blicken zu wollen, ein technisches Grundverständnis, grundlegende Programmierkenntnisse und analytisches Denken. ■

www.hochschule-burgenland.at



Als ersten konkreten Schritt haben die CDOs die Kennzeichnung von KI-Systemen in der Bundesverwaltung beschlossen.



© BKA

CDO-Task Force

BEKENNTNIS ZUR DIGITALEN SOUVERÄNITÄT

Österreichs Bundesverwaltung setzt auf digitale Souveränität: Die CDO-Task Force der Ministerien bringt eine KI-Kennzeichnung auf den Weg, die für mehr Transparenz, Vertrauen und Qualität im Einsatz moderner Technologien im öffentlichen Dienst sorgen soll.

Die Chief Digital Officers (CDOs) aller Bundesministerien verständigten sich im Rahmen der 42. Sitzung ihrer CDO-Task Force am 6. Mai auf ein gemeinsames Bekenntnis zur digitalen Souveränität als strategischer Leitlinie für die Weiterentwicklung der digitalen Verwaltung in Österreich. Als erster konkreter Schritt wurde die Kennzeichnung von KI-Systemen in der Bundesverwaltung beschlossen. Ziel ist es, Bürger:innen auf einen Blick verständlich zu machen, ob ein digitales Service auf künstlicher Intelligenz basiert und welche Qualität vom jeweiligen System zu erwarten ist. Damit wird ein neuer Standard für Transparenz und Nachvollziehbarkeit im Einsatz moderner Technologien im öffentlichen Dienst geschaffen. Die KI-Kennzeichnung wird als Verhaltenskodex in allen Ressorts eingeführt. Sie basiert auf einer einheitlichen Bewertungsmethodik, die von der Bun-

desverwaltung entwickelt wurde. Die Einstufung erfolgt anhand der beiden Dimensionen „Eigenständigkeit“ und „Wirkung“ des jeweiligen KI-Systems. Die resultierende KI-Kategorie sowie eine kurze Beschreibung sollen künftig bei allen relevanten digitalen Services sichtbar sein. „Die Einführung der Kennzeichnung von KI-Systemen in der Verwaltung ist ein wichtiger Meilenstein für die Transparenz im digitalen Zeitalter. So stärken wir das Vertrauen der Menschen in moderne Technologien und sichern gleichzeitig Effizienz, Qualität und Verantwortung im Umgang mit KI“, betont Staatssekretär für Digitalisierung Alexander Pröll.

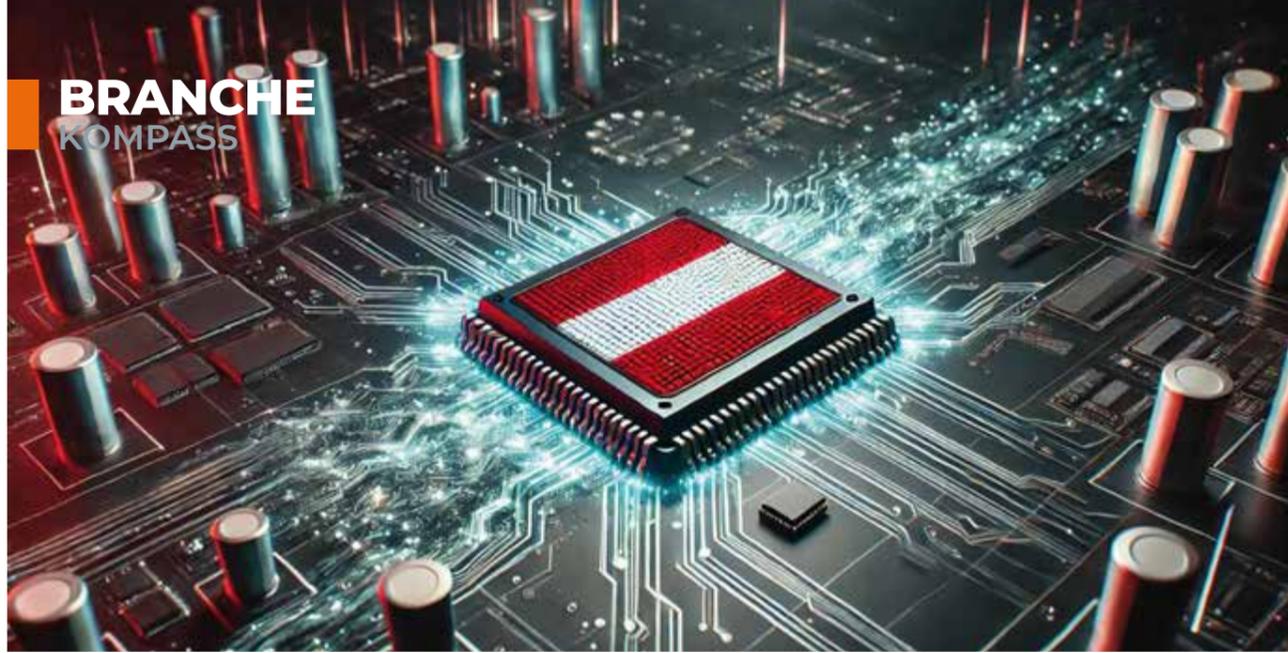
Systematische Analyse digitaler Souveränität in Vorbereitung. Neben der KI-Kennzeichnung wurde auch die Weiterentwicklung des Projekts „Digitale Souveränität“ im Rahmen der Bund-Län-

„Die Einführung der Kennzeichnung von KI-Systemen in der Verwaltung ist ein wichtiger Meilenstein für die Transparenz im digitalen Zeitalter.“

Alexander Pröll, Staatssekretär für Digitalisierung

der-Städte-Gemeinden(BLSG)-Kooperation behandelt. Ziel ist die Entwicklung eines ressortübergreifenden Fragenkatalogs, mit dem digitale Souveränität systematisch analysiert, Lücken identifiziert und Handlungsbedarf frühzeitig sichtbar gemacht werden kann. Das Projekt wird unter der Leitung des Bundeskanzleramts umgesetzt. Die CDO-Task Force sieht darin einen essenziellen Baustein, um digitale Abhängigkeiten zu reduzieren, strategische Handlungsfähigkeit zu sichern und zukunftsfitte digitale Infrastrukturen aufzubauen. Diskutiert wurden außerdem die nächsten Schritte zur Umsetzung des Digital Austria Act 2.0, der österreichischen Digitalisierungsstrategie mit einem Schwerpunkt KI in der Verwaltung, der aktuelle Stand der Cloud-Community-Bund sowie Weiterentwicklungen der zentralen E-Government-Plattform DigitalAustria.gv.at. ■

www.bundeskanzleramt.gv.at



© AIT/DALLE

AIT NEUES KOMPETENZZENTRUM

Österreich wird mit dem neuen AT-C³ Teil der europäischen Chips-Offensive. Das Kompetenzzentrum stärkt Forschung, KMU und Start-ups. Mit dabei: das AIT als technischer Schrittmacher für Europas digitale Souveränität.

Der Aufbau nationaler Chips-Kompetenzzentren in allen EU-Mitgliedsstaaten unterstützt die Ziele des „EU Chips Act“ die Produktionskapazität für Chips auf 20 % des Weltmarkts bis 2030 zu erhöhen und die technologische Souveränität Europas zu fördern. Seit Jahresbeginn ist Österreich Teil dieser Initiative. Das österreichische Chips Competence Center (AT-C³) ist eines von 29 Zentren in der EU, die im Rahmen des EU Digital Europe Programmes (DEP) errichtet werden. Ziel ist es, ein Netzwerk von „One-Stop-Shops“ für Chips-Technologien aufzubauen, die Unternehmen, Start-ups und Forschungseinrichtungen bei der Entwicklung und Umsetzung von Innovationen unterstützen. Mit einer Gesamtförderung von acht Millionen Euro, je zur Hälfte von der EU und dem österreichischen Staat, wird AT-C³ als Schlüsselakteur für die Halbleiterindustrie etabliert. Das neue Kompetenzzentrum bietet künftig Zugang zu europäischen Pilotlinien und Designplattformen, verbessert die Qualifikation der Arbeitskräfte und unterstützt insbesondere KMUs und Start-ups. 55 % der Fördermittel sind speziell für diese Zielgruppen reserviert. Damit wird nicht nur das heimische Elektronik-Ökosys-

tem gestärkt, sondern auch der Weg für innovative Lösungen in Bereichen wie Advanced Materials, Thin Film Technologies sowie Quantum- und Photonics, aber auch Cyber Security Technologien geebnet. Bis Ende 2025 werden konkrete Services ausgearbeitet, die Unternehmen und Forschung einen einfachen Zugang zu diesen Technologien ermöglichen. Teil des Konsortiums sind: AIT Austrian Institute Of Technology, Materials Center Leoben (MCL), Polymer Competence Center Leoben (PCCL), Silicon Austria Labs (SAL), Technische Universität Graz (TUG), Silicon Alps Cluster (SAC) sowie ESBS-Austria als Associated Partner. „Das AT-C³ ist ein weiterer wichtiger Eckpfeiler, um Österreichs führende Rolle in der europäischen Halbleiter- und Chips-Industrie zu stärken. Indem wir unsere Expertise in den Schlüsseltechnologien Quanten, Photonik und Cybersicherheit bündeln, leisten wir einen entscheidenden Beitrag zur technologischen Souveränität Europas und schaffen eine starke Grundlage, um die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft nachhaltig zu fördern“, versichert Andreas Kugi, Scientific Director, AIT Austrian Institute of Technology.

Technischer Schrittmacher. Das AIT Austrian Institute of Technology gilt heute als führendes Kompetenzzentrum für die Entwicklung von Quantentechnologien und Photonics-on-the-Chip-Lösungen in Europa und spielt eine wichtige Rolle im European Quantum Flagship Programme und in der EuroQCI-Initiative, die sich auf den Aufbau einer hochsicheren Quanteninfrastruktur in der gesamten EU konzentrieren. Auch auf nationaler Ebene ist das AIT federführend an Projekten beteiligt, die sich mit quantensicherer Kryptographie für die Übertragung vertraulicher Informationen zwischen Behörden beschäftigen und im Rahmen des nationalen Sicherheitsforschungsprogramms Kiras vom Bundesministerium für Finanzen finanziert werden. Weitere wichtige Entwicklungen werden im Rahmen des europäischen Projekts Petrus durchgeführt, das die Entwicklung der nächsten Generation von Quantenkommunikationsnetzwerken in Europa mit dem Ziel des Aufbaus eines europäischen Cyber-Abwehrschildes auf Basis einer Quantenkommunikationsinfrastruktur umfasst. Der dafür notwendige Aufbau einer europäischen Herstellerindustrie wird unter anderem durch die Initiative Nostradamus unterstützt, die den Aufbau einer Testinfrastruktur für Quantum Key Distribution (QKD) in Europa adressiert, die zukünftig die Evaluierung von QKD-Geräten europäischer Hersteller ermöglichen soll. ■

www.ait.ac.at

LMU München

KI MADE IN GERMANY

Mit dem Projekt **gAIIn – Next Generation AI Computing** wollen drei deutsche Universitäten gemeinsam den Grundstein für eine neue, sichere und nachhaltige KI-Generation legen. Ziel ist es, Europas technologische Souveränität zu stärken und eigene KI-Systeme zu entwickeln.

© Pablo Castagnola-
Einstein-Stiftung

„Europa muss jetzt aufwachen und so schnell wie möglich einen eigenen KI-Weg einschlagen.“

Prof. Dr. Gitta Kutyniok,
gAIIn-Sprecherin

Künstliche Intelligenz ist innerhalb der letzten Jahre zu einer nicht mehr wegzudenkenden Realität geworden. Doch aktuelle Systeme sind alles andere als perfekt – sie sind energiehungrig, fehleranfällig und schwer mit gesetzlichen Regulierungen wie dem EU-AI-Act vereinbar. Um diese großen technologischen Herausforderungen anzugehen, haben sich Forschende der Ludwig-Maximilians-Universität München (LMU), der Technischen Universität München (TUM) und der Technischen Universität Dresden (TUD) zu einer Initiative zusammengeschlossen: gAIIn (Next Generation AI Computing) will theoretische Grundlagen schaffen, neue hochgradig energieeffiziente und zuverlässige Hardware- und Software-Ansätze entwickeln und sie in die konkrete Anwendung bringen. Das Projekt wird vom Bayerischen Staatsministerium für Wissenschaft und Kunst sowie vom Sächsischen Staatsministerium für Wissenschaft, Kultur und Tourismus mit rund sechs Millionen Euro für drei Jahre gefördert.

Technologische Unabhängigkeit.

KI-Technologie, die wir aktuell nutzen, kommt fast ausschließlich aus den USA oder aus China. „Europa muss jetzt aufwachen und so schnell wie möglich einen eigenen KI-Weg einschlagen“, warnt Professorin Gitta Kutyniok, Inhaberin des Lehrstuhls für Mathematische Grundlagen der Künstlichen Intelligenz an der LMU und gAIIn-Sprecherin. „Entzögen die Regierungen dieser Länder Europa den Zugang zu den aktuellen KI-Lösungen, würde das uns ins digitale Steinzeitalter zurückwerfen. Technologische Souveränität ist möglicherweise überlebenswichtig für Deutschland und Europa“, so Kutyniok, deren Professur zum umfangreichen Hightech Agenda-Programm des Freistaats Bayern gehört.

Nachhaltige und zuverlässige Lösungen.

Eine weitere große Herausforderung ist die Ressourceneffizienz. Wenn KI nicht erheblich effizienter wird, könnte schon allein der Energieverbrauch des Kommunikationssektors bereits in fünfzehn bis zwanzig Jahren die derzeitige Weltenergieproduktion übersteigen, ganz zu schweigen von dem gesamten Energiebedarf sämtlicher IT Anwendungen. Deswegen werden die Wissenschaftler:innen aus Bayern und Sachsen gemeinsam an alternativen Hardware-Plattformen arbeiten. Im Fokus stehen neuartige Ansätze wie neuromorphe Chips, Quanten- und Biocomputing. Damit KI-Lösungen auch in sensiblen Bereichen wie etwa in der Medizin oder in kritischen Infrastrukturen wie der Telekommunikation schneller Anwendung finden, wollen Forschende der LMU, der TUM und der TUD die Zuverlässigkeit der KI verbessern. „Mithilfe neuer mathematischer Modelle und alternativer Software-Hardware-Kombinationen können wir eine sichere KI entwickeln und somit die Akzeptanz dieser Technologie in der Bevölkerung erhöhen“, fasst Prof. Gitta Kutyniok zusammen. ■

www.ai.math.uni-muenchen.de



© Freepik

Exclusive Networks Austria

ZWISCHEN AWARENESS UND UMSETZUNG

Was Security wirklich bringt, wo es noch hapert und warum Awareness nicht aus der Mode kommen darf: **Peter Schoderböck**, Geschäftsführer von Exclusive Networks Austria über Budgetfragen, Verantwortung im Mittelstand – und warum oft schon gesunder Menschenverstand vor Phishing schützt.

EHZaustria: Was liegt Ihnen persönlich in Sachen Cybersicherheit besonders am Herzen?

Peter Schoderböck: Ich bin jetzt seit über 30 Jahren in der Security-Branche tätig und wir reden seit den 1990er-Jahren über schwache Passwörter. Und es hat sich bis heute nichts daran geändert. Ich bin überzeugt, dass es für jeden Kunden eine leistbare Lösung gibt, um sich angemessen zu schützen. Da ist in Österreich noch viel zu tun – und es beginnt mit Sensibilisierung. Es sind oft Kleinigkeiten: Wenn mir jemand schreibt „Ich habe da eine SMS von Vodafone bekommen, was soll ich tun?“, dann frage ich mich: Warum öffnet man überhaupt eine Nachricht von Vodafone, wenn man gar kein Vodafone-Kunde ist? Da müssen wir noch viel Bewusstsein schaffen.

Hat sich durch Regulierungen und die verstärkte Berichterstattung über Cyberangriffe das Sicherheitsbewusstsein in den Unternehmen verändert?

Schoderböck: Ich denke, man muss hier nach Kundensegmenten unterscheiden. Im Enterprise- und mittleren Business-Umfeld hat sich definitiv einiges verändert – das Thema Security wird dort viel ernster genommen. In der KMU-Landschaft hat sich die Awareness ebenfalls verbessert, das merkt man auch im privaten Gesprächsumfeld. Aber: Zwischen

hören auch Managed Services, die wir selbst anbieten. Parallel dazu wird unser Produktangebot zunehmend serviceorientiert konsumiert. Statt klassischem Projektkauf geht der Trend klar auch zu jährlicher Zahlung – das entlastet das Investitionsbudget und bringt Flexibilität. Ein gutes Beispiel ist unser Programm XPS – Exclusive Invoicing & Payment Solutions, das wir letztes Jahr gestartet haben und das zunehmend an Bedeutung gewinnt – nicht nur in Österreich, sondern international.

Wie kommt XPS am Markt an?

Schoderböck: Ich glaube, dass wir ein Angebot geschaffen haben, das für Kunden kaum einfacher sein könnte. Wer schon einmal eine klassische Finanzierung über eine Bank abgewickelt hat, weiß, wie aufwendig das ist – mit Formularen, Garantien, rechtlichen Prüfungen und vielen Unterschriften. All das haben wir mit XPS weitgehend eliminiert. Natürlich kostet auch unsere Finanzierung Geld, abhängig von den aktuellen Zinssätzen. Aber was den administrativen Aufwand betrifft, ist er praktisch auf null reduziert. Der Kunde entscheidet einfach: einmal zahlen oder in Raten – quartalsweise, jährlich – und schickt uns den unterschriebenen Auftrag. Das war's. Dieses einfache Modell kommt sehr gut an, weil es nicht nur finanziell attraktiv ist, sondern auch extrem unkompliziert. >>

„Wir sehen eine deutliche Bewegung in Richtung Managed Services und Outsourcing. Ein wesentlicher Treiber dafür ist der bekannte Fachkräftemangel.“

Peter Schoderböck,

Geschäftsführer von Exclusive Networks Austria

Bewusstsein und Investitionsbereitschaft liegt ein großer Unterschied. Im Enterprise-Umfeld ist es wesentlich leichter, ein entsprechendes Budget für Security zu bekommen. Bei KMUs ist das deutlich schwieriger – sowohl organisatorisch als auch finanziell. Was sich im Enterprise-Bereich ebenfalls verändert hat, ist die Ansprechpartner-Ebene. Früher war oft der Technikleiter der Hauptansprechpartner für Security-Themen. Heute sprechen wir zunehmend mit Geschäftsleitung oder Finanzverantwortlichen – denn dort liegt letztlich auch das finanzielle Risiko, wenn ein Cyberangriff passiert.

Wenn sich Cybersecurity zunehmend von der Technik- in die Managementebene verlagert, sind doch gerade Services oder On-Demand-Angebote besonders gefragt, oder?

Schoderböck: Das ist ein klarer Trend. Wir sehen eine deutliche Bewegung in Richtung Managed Services und Outsourcing. Ein wesentlicher Treiber dafür ist der bekannte Fachkräftemangel. Und wir unterstützen unsere Partner in vielen Bereichen: bei der Auswahl der richtigen Lösung, beim Aufbau von Awareness und mit konkreten Services. Dazu ge-



© Exclusive Networks Austria

Können Sie uns einen kurzen Überblick geben, welche weiteren Lösungen und Produkte Kunden bei Exclusive Networks bekommen?

Schoderböck: Wir decken eine sehr breite Palette in der Cybersecurity-Welt ab – und diese wird stetig größer. Natürlich sind die klassischen Themen wie Perimeter-Security – also Firewalls – weiterhin ein zentrales Thema. Auch E-Mail-Security bleibt essenziell, denn E-Mails sind nach wie vor ein Hauptangriffspunkt. Dazu kommt der gesamte Bereich Endpoint-Security. Dann gibt es die Buzzwords, die uns schon seit einiger Zeit begleiten: EDR/XDR/MDR, ZTNA, SASE, SOAR – alles aktuelle Themen, die uns und unsere Hersteller tagtäglich beschäftigen und zunehmend im Fokus bei unseren Partnern und den Endkunden stehen. Und aktuell sehen wir bei nahezu allen Herstellern einen massiven Fokus auf KI. Diese verändert die Bedrohungslage noch einmal stark. Wenn man sich etwa Phishing-E-Mails heute anschaut und mit jenen vor zwei, drei Jahren vergleicht: keine Rechtschreibfehler, keine schlechten Formulierungen – das ist technisch und sprachlich mittlerweile richtig gut gemacht. Für User wird es immer schwieriger zu erkennen, ob eine E-Mail echt ist oder nicht. Daher rückt auch das Thema Security Awareness wieder stärker in den Fokus. Es gab eine Zeit, in der man dachte, mit einem Zero-Trust-Ansatz sei das nicht mehr so wichtig – alles isoliert, alles sicher. Aber heute merken wir: Ohne geschulte Mitarbeitende geht es nicht. Und das sehen wir ganz klar auch in den Anfragen unserer Kunden.

Wenn man Sicherheit mit einem Schweizer Käse vergleicht, dann geht es ja darum, die Lücken in den verschiedenen Schichten möglichst gut zu überdecken. Welcher Sicherheitsansatz ist für Sie persönlich heute der entscheidendste?

Schoderböck: Ich glaube, dass NIS 2 ein gutes Rahmenwerk vorgibt – ganz unabhängig davon, ob man konkret betroffen ist oder nicht. Es zeigt deutlich, worauf Unternehmen ihr Sicherheitskonzept aufbauen sollten, und schafft Orientierung. Ein zentrales Thema ist für mich ganz klar: der Zugang. Also Multi-Faktor-Authentifizierung, gezielte Security Awareness – nicht nur allgemein, sondern ganz konkret in Bezug auf Phishing-Mails, etwa: Was darf ich anklicken, was nicht? Und natürlich die großen Konzepte wie Zero Trust und SASE. Die verschieben alles. Klassische Perimeter-Sicherheit reicht einfach nicht mehr. Das Thema Angriffserkennung über Attack Surface Monitoring oder auch Darknet Monitoring gehört für mich heute ebenfalls zur Basis. Wenn dann doch etwas passiert, brauchst du Logdaten – ohne die kannst du nichts nachvollziehen. Und du brauchst funktionierende Backups, die regelmäßig getestet werden. Was auch oft unterschätzt wird, gerade bei kleineren Betrieben, ist die Segmentierung im Netzwerk. Da liegen Produktionsumgebung und Büro-IT oft komplett flach nebeneinander. Da sehe ich noch sehr viel Potenzial. OT-Security ist absolut ein Zukunftsthema.

Wie profitieren Partner konkret von der Zusammenarbeit mit Exclusive Networks?

Schoderböck: Unser Partnerprogramm ist immer an das jeweilige Herstellerprogramm gebunden – insbesondere wenn es um kommerzielle Themen oder die Partnerausbildung



geht. Wir als Distributor haben kein eigenes Programm in dem Sinn, aber wir bieten natürlich alle Services, die es für eine erfolgreiche Zusammenarbeit braucht. Das beginnt beim Erstkontakt: Wir machen ein umfassendes Onboarding mit dem Kunden, schauen gemeinsam, was der aktuelle Bedarf ist – und was künftig wichtig werden könnte. Daraus wählen wir gemeinsam das passende Portfolio. Wir sind in dem Prozess quasi der verlängerte Arm des Herstellers, übernehmen den Kontakt und helfen auch bei Schulungen – egal ob es um Vertrieb, Business Development oder technische Zertifizierungen geht. Danach begleiten wir den Partner im täglichen Geschäft.

Nach welchen Kriterien entscheiden Sie, welcher Hersteller ins Portfolio kommt – und wie stark ist hier der österreichische Markt eingebunden?

Schoderböck: Wir sind Teil einer internationalen und global aufgestellten Gruppe – das ist für uns essenziell. Ohne diese Zugehörigkeit wären wir als österreichische Landesorganisation gar nicht so weit gekommen. Heute profitieren wir massiv von dieser Gruppenstruktur. Auf internationaler Ebene gibt es eigene Teams, die Produkte und Hersteller evaluieren und entsprechende Rahmen- oder Globalverträge abschließen. In Österreich haben wir dann die Möglichkeit, uns daran anzuschließen – oder auch nicht, je nach Relevanz. Manche Themen passen besser zu großen Industrieländern, andere funktionieren gut in einem Markt wie Österreich.

Abschließend: Was macht Ihnen persönlich an Ihrer Arbeit besonders Freude?

Schoderböck: Mein größter Treiber ist der Erfolg – und den hatten wir in den vergangenen Jahren definitiv. Das Unternehmen ist hervorragend gewachsen, wir konnten viele neue Kunden gewinnen und langjährige Partnerschaften weiter ausbauen. Es gibt fast täglich kleine oder große Erfolgsmomente – das motiviert mich sehr. Was mir ebenso Freude bereitet, ist die Zusammenarbeit mit Menschen. Ich habe ein großartiges Team in Österreich. Und noch mehr Freude macht es mir, bei unseren Partnern vor Ort zu sein. Der Austausch ist sehr positiv – wir bekommen immer wieder gespiegelt, dass wir ein verlässlicher, flexibler Partner sind, auch wenn wir Teil eines großen Konzerns sind. Dieses Vertrauen schätzen unsere Partner ebenso wie unsere Hersteller – und das bestätigt mich in dem, was ich tue. ■

www.exclusive-networks.com

Also

CYBERSICHERHEIT FÜR ALLE

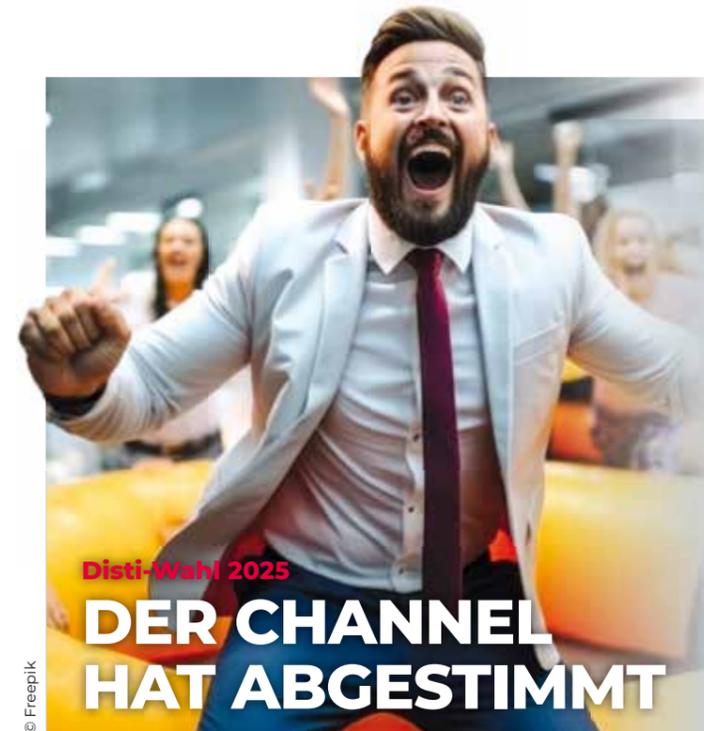
Mit der HYVER-Plattform von CYE bringt Also eine neue Cybersecurity-Lösung für KMUs in Europa auf den Markt. MSP können damit Risiken besser bewerten, Maßnahmen priorisieren und ihre Kund:innen gezielt auf Anforderungen wie NIS2 und DORA vorbereiten.

IT-Umgebungen entwickeln sich ständig weiter und bieten spannende neue Möglichkeiten für Innovationen. Mit dem Aufkommen von Anwendungen wie künstlicher Intelligenz und der Verbreitung von IoT-Geräten können Unternehmen diese Fortschritte nutzen, um Wachstum und Effizienz zu steigern. Entsprechend ist der Bedarf an starken Sicherheitsmaßnahmen zum Schutz dieser sich schnell entwickelnden IT-Umgebungen von größter Bedeutung. Aufgrund der hohen Komplexität der technischen Lösungen bleibt Cybersecurity für viele Unternehmen jedoch eine Herausforderung. In der Regel verfügen nur große Unternehmen über die Ressourcen und das Fachwissen, um fortschrittliche Cybersicherheitslösungen in vollem Umfang zu nutzen, so dass kleinere Unternehmen mit begrenzten Budgets anfällig und gefährdet sind. Deshalb hat Also zusammen mit weltweit führenden Sicherheitsanbietern eine umfassende Cybersecurity-Plattform entwickelt, die speziell für KMUs konzipiert wurde.



Neues Angebot. Ab sofort bietet Also in den 32 Ländern, in denen das Unternehmen vertreten ist, neue Cybersecurity-Produkte seines Partners CYE an. Zu diesem neuen Angebot gehört die HYVER-Plattform, die auf Managed Service Provider (MSP) zugeschnitten ist. Sie ermöglicht es SMB-Vertriebspartnern, die aktuelle Cyber-Risikosituation zu managen, einen Trichter von Gegenmaßnahmen zu erstellen und die Priorisierung von Abhilfemaßnahmen zu unterstützen. „Wir freuen uns sehr über die Möglichkeit, mit Also und ihrem umfangreichen Ökosystem zusammenzuarbeiten, insbesondere im Hinblick auf neue Compliance-Anforderungen wie NIS2 und DORA“, erklärt Reuven Aronashvili, Gründer und CEO von CYE. „Gemeinsam helfen wir MSPs, klar zu erkennen, worauf sich ihre Kunden konzentrieren sollten, um die Cybersicherheit zu verbessern, abgestimmt auf ihre spezifischen Branchen- und Geschäftsanforderungen.“ ■

www.also.com



Disti-Wahl 2025

DER CHANNEL HAT ABGESTIMMT

Die diesjährige EHZ-Disti-Wahl ist abgeschlossen – mit großer Beteiligung aus dem Channel. Zahlreiche IT-Partner haben ihre Stimmen abgegeben und damit ein klares Signal gesetzt: Orientierung bei der Wahl des richtigen Distributors ist wichtiger denn je.

Die diesjährige Disti-Wahl ist erfolgreich abgeschlossen – und hat mit einer Vielzahl an Einsendungen ein deutliches Zeichen gesetzt. Das Interesse an der Bewertung der Distributoren in der IT-Branche ist nach wie vor hoch. Zahlreiche Teilnehmer:innen aus dem Channel haben die Gelegenheit genutzt, ihre Partnerunternehmen nach klar definierten Kategorien zu bewerten – von Logistik über Servicequalität bis hin zu Mehrwertleistungen.

Gibt Orientierung. Die große Resonanz zeigt, welchen Stellenwert die Wahl in der Branche genießt – nicht nur als Plattform zur Meinungsäußerung, sondern auch als wertvolles Instrument zur Orientierung im komplexen Distributionsumfeld. Die aktuelle Auswertung läuft bereits, die Ergebnisse werden derzeit sorgfältig geprüft und ausgewertet.

Bild aus dem Markt. In der kommenden Ausgabe präsentieren wir dann die Gewinner und die Ergebnisse im Detail – und zeigen, welche Distributoren sich besonders hervorheben konnten. Klar ist schon jetzt: Die Disti-Wahl 2025 liefert in jedem Fall ein repräsentatives Stimmungsbild aus dem Markt – und gibt Impulse für mehr Transparenz und Qualität in der Zusammenarbeit. ■



Martin Bichler, Regional Country Manager DACH bei Climb

Climb Beschleunigung der KI-Nutzung

Unframe macht seine schlüsselfertige KI-Plattform jetzt über das Distributionsnetzwerk von Climb – insbesondere in der DACH-Region – einem breiteren Fachhandel zugänglich. „Wir freuen uns sehr, Unframe als neuestes Mitglied unseres wachsenden Netzwerks innovativer Technologieunternehmen mit Fokus auf künstliche Intelligenz begrüßen zu dürfen“, betont Martin Bichler, Regional Country Manager DACH bei Climb. Die modulare Plattform ermöglicht es, spezifische KI-Anwendungsfälle in kurzer Zeit umzusetzen, ohne aufwendiges Finetuning, Spezialtraining oder das Teilen sensibler Daten mit Dritten. Sie lässt sich sicher in jede SaaS-Anwendung, Datenbank oder Schnittstelle integrieren und läuft vollständig in der internen IT-Umgebung. So behalten Unternehmen die volle Kontrolle über ihre Use Cases. Die Architektur von Unframe basiert auf einem offenen Baukastenprinzip – optional auch auf Open-Source-Modellen – und verhindert Vendor Lock-in. Damit können Unternehmen KI-Projekte flexibel, sicher und skalierbar realisieren.

www.climbcs.com

System

NEXT LEVEL FÜR GAMING-FANS

Mit der strategischen Kooperation mit der Marke X Rocker erweitert System sein Produktportfolio um einen weiteren Geschäftsbereich.

XRocker steht für innovative Gaming- und Entertainment-Möbel, die Komfort, neueste Technologien und modernes Design vereinen. „Mit X Rocker gewinnen wir einen starken Partner, der die Gaming- und Entertainment-Branche revolutioniert. Unsere Kunden profitieren von hochwertigen, innovativen Produkten, die perfekt in das wachsende Gaming-Segment passen. Außerdem hält X Rocker mit Nintendo Super Mario, Sony Playstation 5 oder Disney Marvel die erfolgreichsten und relevantesten Lizenzen im Markt. Als Distributor sehen wir es als unsere Verantwortung,



© X Rocker

stets zukunftsorientiert zu agieren und unseren Fachhändlern kontinuierlich neue Marktchancen zu bieten“, erklärt Dominik Dütsch, Produktmanager bei der System GmbH. Die ersten Produkte wie klassische Gaming-Stühle und -Tische aber auch Gaming-Betten, -Kommoden oder -Schränke, mit denen komplette Gaming-Zimmer eingerichtet werden können, sind ab sofort über System verfügbar. ■

www.system.de



© Pressfoto/Freepik

StorMagic Neues Channel-Partner-Programm

StorMagic, Spezialist für Edge-Computing und Software Defined Storage, stellt sein neues dreistufiges Channel-Partner-Programm vor. Der Relaunch wurde notwendig, da StorMagic nach dem Launch der Virtualisierungslösung SvHCI im letzten Jahr ein komplett neues Marktsegment bedient und die Anzahl der im Programm organisierten Partner seitdem stark anwächst. Gleichzeitig bietet das mehrstufige Modell die Möglichkeit unterschiedliche Partner abhängig nach den Bedürfnissen ihrer Kund:innen zu unterstützen. Das erweiterte Programm richtet sich an VARs, Distributoren, OEMs, Systemintegratoren, Agenten und technische Allianzpartner. Die Partner können über das Programm Zertifizierungen absolvieren und erhalten verschiedene Vorteile, darunter Finders Fees, Co-Marketing- und Co-Selling-Programme und die Aufnahme in ein Partnerverzeichnis.

www.stormagic.com

Lancom Systems

SICHER UND SOUVERÄN

Von digitaler Souveränität über praxisnahe Schulungen bis zu individuellen Branchenlösungen: Robert Mallinson, Co-Geschäftsführer, erklärt im Interview, wie sich Lancom Systems als deutscher Netzwerkspezialist vom Wettbewerb abheben will.

EHZustria: Man kennt den Begriff „Made in Germany“, was meint Lancom mit „Engineered in Germany“?

Robert Mallinson: Das Herzstück unserer Produkte ist die Software und die wird bei uns vollständig inhouse in Deutschland entwickelt. Auch die Hardware-Fertigung findet teilweise in Deutschland und Europa statt. Unsere Lancom Management Cloud, über die sich alle Geräte zentral und automatisiert steuern lassen, läuft ausschließlich in Deutschland – gehostet in Berlin und Frankfurt. Und für Kunden, die maximale Kontrolle wollen, bieten wir sogar Private-Cloud-Installationen direkt im eigenen Rechenzentrum an. So schaffen wir ganz konkret digitale Souveränität, die für unsere Kunden sehr wichtig ist.

Welche Herausforderungen sehen Sie aktuell im Bereich Netzwerklösungen?

Mallinson: Zwei Themen sind für uns zentral. Erstens: Wir haben unser Portfolio erweitert und eine bisherige Lücke geschlossen – nämlich im Bereich Core- und Aggregation-Switching. Mit unserem neuen 3-Tier-Switching können wir komplette Campus-Netzwerke aus einer Hand abdecken – vom Router über Switch und Access Point bis hin zur Firewall. Damit sprechen wir jetzt auch größere Enterprise-Kunden an. Zweitens: Der Fachkräftemangel. Unsere Kunden brauchen Lösungen, die sich einfach und effizient betreiben lassen. Genau hier setzen wir mit Automatisierung und smarter Technologie an, zum Beispiel mit Lancom Active Radio Control (ARC 2.0) im WLAN-Bereich, das auch in High-Density-Umgebungen für stabile Netze sorgt.

Was bietet Sie den Partnern über LANAcademy?

Mallinson: Unsere LANAcademy ist ein zentrales Instrument, um Know-how in die Breite zu bringen. Wir haben sie in den letzten Jahren konsequent weiterentwickelt: Was früher fast ausschließlich vor Ort stattfand, ist heute digital möglich – inklusive Trainings, Zertifizierungen und weiterführender Schulungsformate. Zudem gehen wir verstärkt auf individuelle Anforderungen ein. Für größere Partner entwickeln wir maßgeschneiderte Trainingskonzepte. Perspektivisch wollen wir unser Programm weiter differenzieren, etwa mit speziellen Modulen für Managed Service Provider, die im Mittelstand zunehmend gefragt sind.

Was steckt hinter dem Lancom Solution Center?

Mallinson: Das Solution Center bündelt konkrete Branchenlösungen, die wir gemeinsam mit Partnern entwickeln. Ein Beispiel ist der Healthcare-Bereich: Dort setzen wir auf Docker-Technologie, um eine Software für die Verbindung zum Telematik-Gateway direkt auf unserer Firewall zu betreiben – eine elegante Lösung für Arztpraxen, die IT möglichst einfach halten wollen. Auch im Einzelhandel tut sich viel: Electronic Shelf Labeling – also digitale Preisschilder – nimmt Fahrt auf. Wir haben unsere Access Points gezielt weiterentwickelt und ein BLE-Modul integriert. Damit braucht es keine externen USB-Dongles mehr – das spart Kosten und vereinfacht die Wartung. Genau solche spezialisierten Anwendungen treiben wir im Solution Center voran.

Abschließend: Was beschäftigt Sie aktuell besonders?

Mallinson: Zwei Dinge. Erstens: Unsere Partner sind für uns das Wichtigste. Aber mit unserem Wachstum verändert sich auch die Partnerlandschaft. Wir arbeiten zunehmend mit größeren Partnern – auch in Österreich, die ein breites Portfolio vertreten. Diese Partner gehen zu ihren Kunden, hören sich die Anforderungen an und überlegen dann, welche Lösungen sie anbieten. Unser Ziel ist es aber, dass der Kunde von sich aus sagt: „Ich möchte gern ein Angebot, das auch Lancom berücksichtigt.“ Dafür wollen wir unseren sogenannten Direct-Touch-Vertrieb ausbauen – nicht, um das Geschäft direkt zu machen, das läuft weiterhin über Partner, sondern um Lancom frühzeitig ins Spiel zu bringen. Zweitens: Das Partnermanagement selbst. Wie akquirieren wir neue Partner? Wie nehmen wir sie an die Hand? Welche Zertifizierungen und Programme bieten wir an? Wir hören immer wieder, dass sich Unternehmen für andere Hersteller entscheiden, weil es leichter ist, Fachkräfte mit Know-how zu diesen Lösungen zu finden. Genau daran arbeiten wir – um unser Partnernetzwerk zu stärken und unseren Footprint im Markt weiter auszubauen. ■

www.lancom-systems.de

„Unsere Kunden brauchen Lösungen, die sich einfach und effizient betreiben lassen.“

Robert Mallinson,
Co-GF Lancom Systems

© Lancom Systems



© Freepik

Easybell

SMARTER TELEFONIE FÜR SMARTER PARTNER

Im Interview spricht **Steffen Hensche**, einer der Easybell-Geschäftsführer, über SIP-Trunks, Cloud-Telefonie, transparente Partnerprovisionen und darüber warum die einfachen, digitalen Lösungen des Telekom-Anbieters auch in Österreich gut ankommen werden.

EHZaustria: Was unterscheidet gute Kommunikationslösungen von solchen, die nur technisch funktionieren?

Steffen Hensche: Eine gute Kommunikationslösung ist für Menschen wirklich bedienbar und zugänglich. Viele Produkte bieten auf dem Papier zwar eine Vielzahl an Funktionen – in der Praxis bleiben 80 % davon ungenutzt. Wenn man eine Anwendung aber zu sehr aufbläht und mit Funktionen überlädt, werden viele Nutzer überfordert und nutzen die Funktionen am Ende gar nicht. Ein gutes Beispiel sind etwa sehr komplexe Telefonanlagen: Bei denen ist es so umständlich eine Rufweiterleitung einzurichten, dass das praktisch niemand macht oder man die Hilfe der IT-Abteilung dafür benötigt. Unser Ansatz bei Easybell ist ein anderer: Wir entwickeln Funktionen so, dass sie auch wirklich genutzt werden können. Lieber bieten wir eine Funktion weniger, dafür aber so umgesetzt, dass sie im Unternehmen tatsächlich Mehrwert bringt.

Was bietet Easybell konkret an? Was sind Ihre wichtigsten Produkte und Lösungen?

Hensche: Unser Kernprodukt ist der SIP-Trunk – also die Anbindung von Telefonanlagen ans öffentliche Netz. Das ist

das, was uns im B2B-Bereich stark gemacht hat. Seit 2016 entwickeln wir außerdem eine eigene Telefonanlage. Und wir sehen, dass inzwischen die Mehrheit unserer Kunden unsere Anlage direkt mit dazu kauft. Wir bleiben weiterhin offen für Drittanbieter, aber der Trend geht klar dahin, dass sich Unternehmen eine Lösung aus einer Hand wünschen – zumindest im Bereich der Telefonie. Bei Unified Communication ist das ein bisschen anders: Gerade im deutschsprachigen Raum hat sich Microsoft Teams für Chat und Videotelefonie durchgesetzt. Deshalb bieten wir Anbindungen an Microsoft Teams für klassische Telefonie an, entwickeln aber keine eigenen Chat- oder Videolösungen.

Easybell gilt als schlank und effizient organisiert – was steckt dahinter?

Hensche: In Deutschland betreuen wir mittlerweile über 50.000 Geschäftskunden – mit weniger als 100 Mitarbeitenden. In Österreich haben wir aktuell einen Vertriebskollegen als ersten Ansprechpartner. Der technische Support sowie die Entwicklung erfolgen zentral aus Deutschland, da die Systemlandschaft identisch ist. Wir planen aber für heuer zusätzliche Mitarbeitende in Österreich einzustellen. Dieses schlanke System funktioniert aber nur, weil bei uns vom Bestellprozess

bis zur Bereitstellung alles vollständig digital abläuft. Wenn ein Kunde bestellt, wird die gesamte Provisionierung innerhalb weniger Minuten automatisiert durchgeführt, ohne dass jemand manuell eingreifen muss. Gerade im Geschäftskundenbereich ist das ein deutlicher Unterschied zu vielen Marktbegleitern, bei denen vieles noch manuell läuft. Unsere vollständige Digitalisierung reduziert Fehlerquellen, beschleunigt Prozesse und spart Kosten.

Verläuft der Vertrieb bei Easybell hauptsächlich über Partner – oder auch direkt?

Hensche: Wir setzen auf beides: direkten und indirekten Vertrieb. Und das unterscheidet uns auch von vielen anderen Anbietern. Unsere Leistungen können Kunden ganz einfach direkt über unsere Website buchen – zu transparenten Preisen. Gleichzeitig arbeiten wir mit Vertriebspartnern zusammen, die unsere Produkte zum gleichen Preis verkaufen.

Wie ist das Partnerprogramm aufgebaut – und was haben potenzielle Partner in Österreich konkret davon?

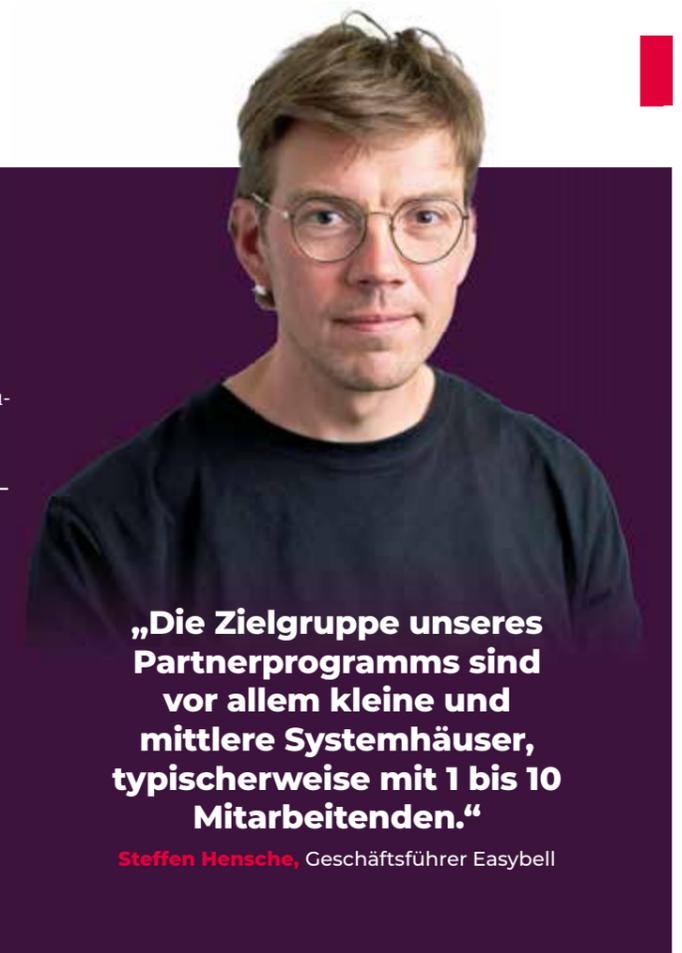
Hensche: Unsere Vertriebspartner erhalten eine Lifetime-Provision von bis zu 20 % auf alle Umsätze, die mit ihren Kunden erzielt werden. Die Bestellung läuft dabei vollständig digital über ein Partnerportal. Dort können Angebote erstellt, Bestellungen ausgelöst und automatisiert an Kunden weitergeleitet werden. Auch wenn Kunden selbst bestellen, wird der Partner hinterlegt. Wir bieten verschiedene Modelle, von reiner Vermittlung bis hin zur vollständigen Kundenadministration. Die Zielgruppe unseres Partnerprogramms sind vor allem kleine und mittlere Systemhäuser, typischerweise mit 1 bis 10 Mitarbeitenden. Diese Struktur wollen wir auch in Österreich aufbauen. Wichtig: Unsere Partner verkaufen keine Wholesale- oder Resale-Produkte, sondern echte Easybell-Lösungen. Eine Anmeldung als Partner ist über die Website oder per E-Mail an partner@easybell.at möglich.

Wie unterstützen Sie neue Partner beim Einstieg?

Hensche: Wir bieten eine ganze Reihe an Unterstützungsmöglichkeiten. Jeder kann sich individuelle Beratungstermine mit unserem Vertriebsteam buchen, ganz unkompliziert. Zusätzlich gibt es ein Onboarding-Paket mit Marketingmaterialien und ersten Informationen. Außerdem führen wir regelmäßig Webinare durch, die von allgemeinen Onboarding-Inhalten bis hin zu Spezialthemen reichen. Pro Monat bieten wir etwa vier bis sechs Partner-Webinare an – gezielt auf die Bedürfnisse unserer Vertriebspartner abgestimmt. Darüber hinaus steht unseren Partnern ein umfassender Hilfebereich zur Verfügung, bislang vor allem auf unserer deutschen Website, künftig aber auch auf der österreichischen. Und nicht zuletzt haben wir einen engagierten Partner-Support, der bei individuellen Fragen oder Problemen weiterhilft.

Sie sind aktuell in Österreich auf Partnersuche. Womit können sie locken?

Hensche: Was uns von einigen anderen Anbietern unterscheidet: Wir können österreichweit in allen Vorwahlbe-



„Die Zielgruppe unseres Partnerprogramms sind vor allem kleine und mittlere Systemhäuser, typischerweise mit 1 bis 10 Mitarbeitenden.“

Steffen Hensche, Geschäftsführer Easybell

reichen Rufnummern bereitstellen – das ist keineswegs selbstverständlich. Easybell ist in ganz Österreich verfügbar, und wir freuen uns über jeden zusätzlichen Partner, der mit uns zusammenarbeiten möchte. Unser Produktangebot ist attraktiv positioniert – sowohl funktional als auch preislich – und wird von den Kunden in Österreich sehr gut angenommen. In Deutschland haben wir regelmäßig Partnerumfragen durchgeführt – mit durchweg hoher Zufriedenheit. Wir gehen davon aus, dass sich dieses positive Feedback auch in Österreich bestätigen wird.

Gibt es Neuerungen oder Weiterentwicklungen, auf die sich Ihre Partner – in Deutschland wie in Österreich – freuen können?

Hensche: Ja, aktuell setzen wir in Deutschland verstärkt auf Kickback-Programme. Zum Beispiel haben wir im letzten halben Jahr für jeden aktivierten Seat unserer Telefonanlage zusätzliche Provisionen ausgezahlt – on top zur regulären Lifetime-Provision. Derzeit läuft ein ähnliches Programm für DSL-Anschlüsse, und wir planen, diese Kickbacks auch in Österreich einzuführen. Auch produktseitig haben wir einiges in der Pipeline sowie einen neuen WebRTC-Client. Dieser wird auch eine CRM-Integration enthalten – ein Feature, das inzwischen auch bei kleinen Unternehmen stark nachgefragt wird. Darüber hinaus wird der neue Client eine verbesserte Mobilfunkintegration bieten. Und auch das User Interface unserer Cloud-Telefonanlage wird noch 2025 grundlegend überarbeitet – insbesondere für Endnutzer soll die Oberfläche noch verständlicher und individueller werden. ■

www.easybell.de



© Siewert & Kau Computertechnik GmbH

Siewert & Kau

NEUSTART MIT PERSPEKTIVE

Siewert & Kau Computertechnik stellt sich neu auf und setzt auf Sanierung. Nach dem Insolvenzantrag Anfang Mai arbeitet die Geschäftsführung gemeinsam mit einer vorläufigen Insolvenzverwalterin an der Stabilisierung des Geschäftsbetriebs.

Der IT-Distributor Siewert & Kau Computertechnik GmbH hat beim Amtsgericht Köln ein Insolvenzverfahren beantragt. Das traditionsreiche Unternehmen mit Sitz in Bergheim (Nordrhein-Westfalen) zählt seit über 30 Jahren zu den etablierten Größen im europäischen IT-Großhandel. Ziel des nun eingeleiteten Verfahrens ist eine geordnete Sanierung und die langfristige Stabilisierung des Geschäftsbetriebs. Zur vorläufigen Insolvenzverwalterin wurde die erfahrene Sanierungsexpertin Marion Rodine von der Kanzlei Runkel Rechtsanwälte bestellt. „Wichtigste Aufgabe ist es, die Finanzierung für die kommenden Monate sicherzustellen. Damit bliebe die unternehmerische Handlungsfähigkeit in vollem Umfang erhalten. Als Großhändler kauft Siewert & Kau Hard- und Softwareprodukte bei weltweit führenden IT-Herstellern ein, setzt kundenspezifische Anforderungen um und liefert die so mit einem Mehrwert versehenen Geräte innerhalb kürzester Zeit an seine namhaften Firmenkunden in Deutschland und den europäischen Nachbarländern aus. Es ist das Ziel, diesen ineinander verzahnten Einkaufs- und Lieferprozess im vorläufigen Insolvenzverfahren fortzuführen. Ob das gelingt, wird sich in den kommenden Tagen zeigen“, erklärt Marion Rodine. Gespräche mit Kunden und Lieferanten hat sie bereits zusammen mit den Geschäftsführern von Siewert & Kau aufgenommen. „Die ersten Rückmeldungen sind positiv, darauf bauen wir gemeinsam mit den rund 130 hoch motivierten und langjährigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Siewert & Kau Computertechnik auf“, sagt Rodine. Sie arbeite auch daran, dass bestellte Ware kurzfristig vom Siewert & Kau Logistikzentrum in Bergheim aus an die Kunden geliefert wird und neue Bestellungen aufgenommen werden können. Um die Löhne und Gehälter der Mitarbeitenden in den kommenden Monaten zu zahlen, wird eine Insolvenzzgeldvorfinanzierung in die Wege geleitet.



„Als Familienunternehmer geht es uns um den Fortbestand dessen, was wir über 30 Jahre lang gemeinsam mit unserem Team mit viel Herzblut aufgebaut haben.“

Björn Siewert, Geschäftsführer

Investitionskrise trifft Projektgeschäft hart. „Als lizenzierter IT-Distributor ist Siewert & Kau seit über 30 Jahren systemisch mit seinen Lieferanten und Kunden verbunden. Wir haben viele erfahrene IT-Experten im Unternehmen, die die Bedürfnisse der Kunden genau kennen und ihnen mit Rat und Tat zur Seite stehen. Das qualitativ hochwertige Zusammenspiel von Mensch und Technik zeichnet uns im hart umkämpften IT-Markt aus. Allerdings hat uns die seit mehr als einem Jahr andauernde Investitionskrise in Deutschland – sowohl in der Wirtschaft als auch bei der Öffentlichen Hand – insbesondere im wichtigen Projektgeschäft hart getroffen. Hinzu kommt die Volatilität des US-Dollars seit der Wahl der neuen US-Administration im November 2024, da wir einen Großteil unserer Einkäufe in US-Dollar tätigen“, sagt Siewert & Kau Geschäftsführer Claus Holzleitner. Er ist als versierter Handelsmanager und Chief Financial Officer an Bord.

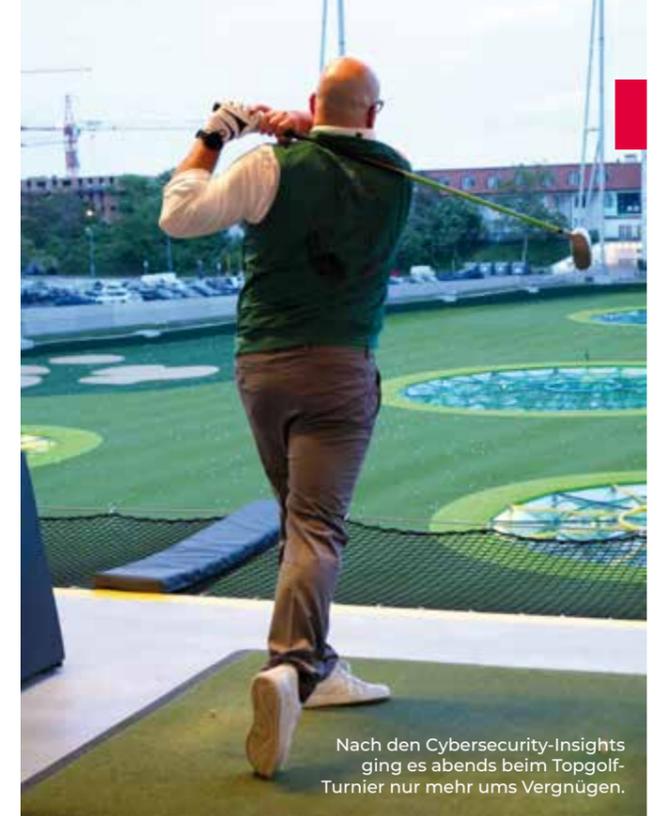
Geht um Fortbestand. Angestrebt wird ein geordneter Investorenprozess. Ziel ist die langfristige Sicherung der Arbeitsplätze und der eng verzahnten Kunden- und Lieferantenbeziehungen sowie die bestmögliche Gläubigerbefriedigung. „Als Familienunternehmer geht es uns um den Fortbestand dessen, was wir über 30 Jahre lang gemeinsam mit unserem Team mit viel Herzblut aufgebaut haben. Wir stehen einem möglichen Investorenprozess offen gegenüber und können uns gut vorstellen, Teil der Zukunftslösung zu werden“, blickt Björn Siewert, Geschäftsführer und Co-Gründer von Siewert & Kau, unternehmerisch nach vorn. ■

www.siewert-kau.de

Exclusive Networks Austria

ABSCHLAG IN EINE SICHERE ZUKUNFT

Bei der NetSec25 von Exclusive Networks Austria drehte sich alles um aktuelle Herausforderungen, regulatorische Anforderungen und technische Innovationen. Die Gäste nutzten das Event auch, um gemeinsam neue Impulse für eine sichere digitale Zukunft zu setzen.



Nach den Cybersecurity-Insights ging es abends beim Topgolf-Turnier nur mehr ums Vergnügen.

Die achte Ausgabe der NetSec von Exclusive Networks Austria am 8. Mai zeigte, wie strategisch relevantes Fachwissen, praxisnahe Insights und echter Austausch in einem Eventformat vereint werden können. Rund 150 Teilnehmer:innen aus dem Channel folgten der Einladung in das neu eröffneten Topgolf in Brunn am Gebirge bei Wien zu einem Event, das Technologie-Tiefe, Networking und Action kombinierte. Unter dem Motto „Cybersecurity Par Excellence – Abschlag in eine sichere Zukunft“ standen bei der NetSec25 die aktuellen Herausforderungen rund um Cybersecurity und Netzinfrastruktur im Mittelpunkt, ergänzt durch konkrete Einblicke in Bedrohungslagen, regulatorische Entwicklungen und Best Practices aus Unternehmen.

Rundes Programm. Den inhaltlichen Auftakt bildete ein Vortrag zur aktuellen Bedrohungslage in Österreich von Peter Oskar Miller, HXS GmbH. Er gab einen Überblick über Meldpflichten, NIS2, DORA sowie vom CERT.at. Es folgte eine Keynote zu OT-Security von Bernhard Lorenz, Limes Security. Othmar Gattringer, Kirchdorfer Group, gab Einblicke in Sicherheitsvorfälle aus der Praxis.

Den Übergang in die Herstellerperspektive gestaltete ein Vendor Talk mit Fortinet, Palo Alto Networks und SentinelOne, bei dem sich technische und strategische Aspekte ergänzten. Eine abschließende FAQ-Session rundete den fachlichen Teil ab. Ergänzend zu den Vorträgen präsentierten sich die teilnehmenden Hersteller mit Info-Ständen und ihren Experten zum persönlichen Austausch. Dazu zählten Arista Networks, Extreme Networks, Fortinet, Gigamon, iQSol, Palo Alto Networks, SentinelOne und Thales/Imperva.

Golf-Turnier. Am Abend stand der sportlich-unterhaltsame Teil im Mittelpunkt: Beim Topgolf-Turnier mit BBQ und Drinks ging es nicht nur um das Abschlagen von Bällen, sondern auch um das Vertiefen von Partnerschaften und ums Networking. Peter Schoderböck, General Manager von Exclusive Networks Austria, zog ein rundum positives Fazit: „Die NetSec25 war für uns ein Volltreffer – mit einer starken Teilnehmerzahl, hochwertigen Inhalten und vor allem wertvollen Dialogen auf Augenhöhe. Genau solche Formate braucht es, um den Channel aktiv mitzugestalten und gemeinsam neue Impulse zu setzen.“ ■

www.exclusive-networks.com

Rund 150 Teilnehmer:innen aus dem Channel folgten der Einladung von Exclusive Networks Austria zur NetSec25.



© Exclusive Networks Austria



© WangXina/FreePik

TD Synnex
Ausgezeichnetes Engagement

TD Synnex hat den „Google Cloud Global Social Impact Partner of the Year Award 2025“ erhalten und wird damit für ihre Erfolge im Google Cloud-Ökosystem ausgezeichnet. TD Synnex setzt sich etwa weltweit für Umwelt und Nachhaltigkeit ein und unterstützt auch Partner dabei, eigene Programme zu starten. Weitere Branchenpartnerschaften helfen dabei, dass mehr Menschen Zugang zu Technik bekommen und neue Talente gefördert werden. „Bei TD Synnex glauben wir daran, die Kraft der Technologie zu nutzen, um nicht nur Geschäftsziele voranzutreiben, sondern auch drängende gesellschaftliche Herausforderungen anzugehen. Diese Auszeichnung spornt uns an, unsere Bemühungen fortzusetzen und einen bedeutenden Unterschied zu machen – nicht nur in den Gemeinschaften, in denen wir tätig sind, sondern überall dort, wo wir die Möglichkeit haben, etwas zu bewirken.“ In den letzten Jahren hat TD Synnex weitere Initiativen gestartet, die ein vielfältiges Unternehmenswachstum unterstützen, die Lieferantenvielfalt verbessern und das Engagement in den Communities stärken. Künftig will das Unternehmen diese Aktivitäten ausbauen und gemeinsam mit Partnern wie Google Cloud positive Veränderungen in der Tech-Branche vorantreiben.

at.tdsynnex.com

Arrow

NEU IM PORTFOLIO

Arrow hat eine Vertriebsvereinbarung mit Object First unterzeichnet. Der Anbieter von Ootbi ist eine speziell für Veeam entwickelten Backup-Speicher-Appliance, die vor Ransomware-Angriffen geschützt ist.

Künftig kann Arrow dem Channel mit Ootbi (Out-of-the-Box-Immutability) eine einfache und leistungsstarke Backup-Speicherlösung, die speziell für Veeam-Umgebungen entwickelt wurde, anbieten. Das wird eine Vertriebsvereinbarung mit Object First ermöglichen. Arrow wird diese an Channel Partner in ausgewählten europäischen Ländern vertreiben und dabei einen Schwerpunkt auf Mittelstandskunden legen. Die Vereinbarung gilt zunächst für Dänemark, Estland, Finnland, Norwegen, Österreich, Portugal, Schweden, Spanien, die Tschechische Republik und Ungarn, wobei eine Ausweitung auf ganz EMEA geplant ist.

In 15 Minuten bereitgestellt. Mit einem Fokus auf mittelständische Unternehmen sorgt Ootbi für Ransomware-sichere Unveränderlichkeit der Daten durch eine standardmäßig sichere Objektspeicher-Appliance, die den Zugriff durch destruktive Akteure auf die Firmware, das Betriebssystem, die Speicheranwendung und die Datenebene vollständig verhindert. Die Ootbi-Appliance kann ohne spezielle Sicherheitsfachkenntnisse in weniger als 15 Minuten bereitgestellt werden. Sie ist in Übereinstimmung mit Zero-Trust-Prinzipien konzipiert, so dass Channel Partner in der Lage sind, einen sicheren und leicht skalierbaren Speicher anzubieten. Ootbi ist eine leistungsstarke Backup-Speicher-Appliance, die direkt mit der „Smart Object Storage (SOS)“-Pro-



© Arrow

„Dank dieser Vereinbarung sind wir in der Lage, unseren Partnern ein noch umfassenderes Veeam-Ökosystem anzubieten.“

Mike Worby,
EMEA Head of Strategic Alliances bei Arrow Enterprise Computing Solutions.

grammierschnittstelle von Veeam integriert werden kann und damit schnelle Ingest-Geschwindigkeiten und eine optimierte Leistung von Veeam Instant Recovery ermöglicht. Mike Worby, EMEA Head of Strategic Alliances bei Arrow Enterprise Computing Solutions, ergänzt: „Dank dieser Vereinbarung sind wir in der Lage, unseren Partnern ein noch umfassenderes Veeam-Ökosystem anzubieten. Object First konzentriert sich auf die Lösung einer Herausforderung, der sich Kunden im Hinblick auf Daten-Unveränderlichkeit und Schutz vor Ransomware gegenübersehen. Sein Plug-and-Play-Ansatz macht es zu einer ausgezeichneten Ergänzung für Veeam-Implementierungen in mittleren Unternehmen.“

www.arrow.com



© Bphoto/FreePik

Ingram Micro
FÜNF STERNE

Die Trust X Alliance von Ingram Micro wurde mit dem 5-Star Award im CRN Partner Program Guide 2025 ausgezeichnet. Die internationale Community fördert aktiv Austausch, Zusammenarbeit und gemeinsames Wachstum – auch in der DACH-Region.

Mit über 500 Channel-Partnern und wachstumsorientierten Technologieanbietern fördert die Trust X Alliance von Ingram Micro den aktiven Austausch im Business, Marketing, Vertrieb sowie in operativen Prozessen. Jetzt wurde die globale Partner Community mit dem 5-Star Award im CRN Partner Program Guide 2025 ausgezeichnet. „Die Trust X Alliance ist für uns weit mehr als nur ein Netzwerk – sie ist eine strategische Gemeinschaft, die uns dabei unterstützt, Herausforderungen aktiv zu meistern und Wachstumspotenziale kon-

sequent zu realisieren“, so Wolfgang Klein, Präsident Trust X Alliance DACH und CEO Klein Computer System AG. „Gerade in der DACH-Region profitieren wir enorm vom Austausch untereinander, den innovativen Ansätzen unserer Mitglieder und der engen Zusammenarbeit mit Ingram Micro. Die Auszeichnung mit der 5-Star Bewertung im CRN Partner Program Guide bestätigt eindrucksvoll, welchen Mehrwert dieses starke, partnerschaftliche Netzwerk bietet. Deshalb engagiere ich mich persönlich mit Überzeugung für die Trust X Alliance, um gemeinsam neue Geschäftschancen zu erschließen und unseren Mitgliedern einen nachhaltigen Vorsprung im Markt zu sichern.“

Verschiedene Kriterien. Für den CRN Partner Program Guide 2025 bewertete das CRN Research Team Technologieanbieter anhand verschiedener Kriterien, darunter Programmanforderungen und -angebote wie Partner-Trainings und -Weiterbildung, Pre- und Post-Sales-Support, Marketingprogramme und -ressourcen, technischer Support sowie Kommunikationsmaßnahmen. „Die Trust X



© Ingram Micro

„Wir profitieren enorm vom Austausch untereinander, den innovativen Ansätzen unserer Mitglieder und der engen Zusammenarbeit mit Ingram Micro.“

Wolfgang Klein,
Präsident Trust X Alliance DACH

Alliance ist eine führende Partner-Community der B2B-Technologiebranche und wird für ihre Innovationskraft, ihr Trendespür und ihre Ergebnisse geschätzt“, erklärt John Fago, Executive Director, Worldwide Growth Marketing bei Ingram Micro. „Trust X vereint eine globale Peer-to-Peer-Community leistungsstarker Technologieberater und Managed Service Provider (MSPs), die sich durch ihre Fähigkeit auszeichnen, grundlegende, kritische und komplexe Herausforderungen zu erkennen, zu lösen und messbare Geschäftserfolge zu erzielen.“

at.ingrammicro.com

NFON

KI und echte Partnerschaften – die Zukunft der Kommunikation

Cloud-Kommunikation neu gedacht: NFON ist der führende Anbieter für moderne, skalierbare Telefonie- und Kommunikationslösungen in Europa – und setzt mit KI-Innovationen neue Maßstäbe in der Automatisierung. Für ITK-Reseller und Fachhandel ergeben sich durch das Partnerprogramm von NFON attraktive Chancen: transparente Modelle, persönliche Betreuung, laufende Provisionsmöglichkeiten und Zugang zu einem umfassenden Produktportfolio. Dabei reicht das Angebot weit über klassische Cloud-Telefonie hinaus – hin zu zukunftsweisender Echtzeitkommunikation mit Künstlicher Intelligenz.

Größeres Portfolio. Mit der Cloud Telefonie von NFON stehen über 150 Funktionen zur Verfügung – inklusive Integrationen für CRM-Systeme, Microsoft Teams oder Contact Center. Auch Lösungen für vertikale Märkte oder SIP-Trunk-Modelle bieten Partnern zusätzliche Umsatzquellen. botario, ein zu 100 % zu NFON gehörendes Unternehmen, erweitert dieses Portfolio entscheidend: Die modulare All-in-One-Plattform für KI-gestützte Kommunikation ermöglicht die einfache Erstellung, Integration und Optimierung von Bots. Egal ob Voicebot, Livechat, Multichannel-Support oder umfangrei-



© NFON/Canva

che Wissensintegration – botario verbindet Geschäftslogik mit generativer KI auf höchstem Niveau. Das Ergebnis: spürbare Entlastung im Kundenservice, effizientere Prozesse, höhere Kundenzufriedenheit – und für Partner ein Zugang zu wachstumstarken Märkten. Starten Sie jetzt Ihre Partnerschaft mit NFON. Profitieren Sie von smarten Tools, persönlichem Support und einem klar strukturierten Programm. Die Zukunft der Businesskommunikation ist cloudbasiert, intelligent – und gemeinsam stärker.

Mehr Informationen und Kontakt unter: www.nfon.com



Cyberkriminelle versuchen, sich über nicht-menschliche oder maschinelle Identitäten wie Dienstkonten oder API Keys Zugriff auf Systeme zu verschaffen. Cocode hat daher seine Complete-ASPM-Plattform um eine dedizierte NHI (Non-human Identity)-Sicherheitslösung erweitert. Wie menschliche Identitäten verfügen auch die NHIs über Benutzerrollen und entsprechende Berechtigungen sowie Zugangsdaten, die Unternehmen verwalten müssen. Die Inventarisierung und Verwaltung über etliche Vaults, Cloud-Umgebungen, CI/CD-Pipelines und Drittanbieter-Integrationen hinweg ist jedoch extrem schwierig. Cocode stellt jetzt eine NHI-Sicherheitslösung bereit, die Unternehmen beim Erstellen eines Inventars seiner maschinellen Identitäten hilft. Sie fügt den Einträgen in einer zentralen Datenbank automatisch relevante Faktoren wie Aktivitätsstatus, Datenzugriff, Berechtigungen, Eigentümer und Secrets hinzu. Die native Secrets Engine identifiziert zudem potenziell gefährdete NHIs und deckt auf, welche Risiken mit der Gefährdung einhergehen und wie diese eliminiert werden können.

[cocode.com](https://www.cocode.com)

Tanium

PHISHING IM GOOGLE-LOOK

Cyberkriminelle nutzen derzeit gezielt legitime Google-Dienste für raffinierte Phishing-Attacken. Selbst erfahrene Sicherheitssysteme und Nutzer:innen werden durch täuschend echte Mails in die Falle gelockt. **Tanium warnt: Mehrstufige Abwehr und Awareness sind wichtiger denn je.**

Viele Nutzer:innen verlassen sich auf große Plattformen wie Google, wenn es um Sicherheit und Vertrauenswürdigkeit geht. Doch genau dieses Vertrauen machen sich Cyberkriminelle zunehmend zunutze. Eine neue Methode macht aktuell dem Weltkonzern Google zu schaffen: täuschend echte E-Mails, die angeblich von no-reply@google.com stammen und eine offizielle Vorladung oder dringende Benachrichtigung vortäuschen. Was auf den ersten Blick legitim wirkt, entpuppt sich bei genauerem Hinsehen als raffinierte Phishing-Falle. Melissa Bischooping, Head of Security Research bei Tanium, erklärt die Situation folgendermaßen: „Bei diesen Angriffen werden legitim wirkende Google-Funktionen genutzt, um manipulierte E-Mails zu versenden, die einige herkömmliche Überprüfungen umgehen. Außerdem werden Google Sites verwendet, um gefälschte Seiten zu hosten und Anmeldedaten zu sammeln. Die E-Mails nutzen eine OAuth-Anwendung



© Tanium

„Bei diesen Angriffen werden legitim wirkende Google-Funktionen genutzt, um manipulierte E-Mails zu versenden, die einige herkömmliche Überprüfungen umgehen.“

Melissa Bischooping,
Head of Security Research
bei Tanium

in Kombination mit einer kreativen DKIM-Umgehungslösung, um genau die Sicherheitsvorkehrungen auszuschalten, die vor dieser Art von Phishing-Ver suchen schützen sollen. Was diese Taktik besonders gefährlich macht, ist nicht

nur die technische Raffinesse, sondern auch die gezielte Nutzung vertrauenswürdiger Dienste, um sowohl Nutzer als auch Erkennungswerkzeuge zu umgehen“, erklärt Melissa Bischooping, Head of Security Research bei Tanium.

Viele Schichten helfen. Wie können Unternehmen also in Zukunft damit umgehen? Mehrschichtige Abwehrmaßnahmen und die Schulung der Benutzer:innen sollten immer priorisiert werden. Schulungen zur Sensibilisierung sollten mit der Bedrohungslage Schritt halten und sowohl neue als auch weiterhin wirksame Techniken behandeln. Gleichzeitig sind technische Schutzmaßnahmen wie Link-Sandboxing und die Erkennung von Anomalien in heruntergeladenen Inhalten zur Suche nach Ausreißern und potenziellen Indikatoren für die frühzeitige Erkennung und Vertiefung der Verteidigungsebenen von entscheidender Bedeutung. Wie immer ist eine robuste Multi-Faktor-Authentifizierung unerlässlich, da der Diebstahl und Missbrauch von Anmeldedaten auch weiterhin ein attraktives Ziel bleiben wird. ■

www.tanium.com

Nozomi Networks

KI-SICHERHEIT AM NETZWERKRAND

Nozomi Networks bringt KI-gestützte Cybersicherheit direkt an den Rand industrieller Netzwerke. Die Integration mit NVIDIA BlueField-3 DPUs ermöglicht eine leistungsstarke, flexible Sicherheitsarchitektur – ohne Eingriffe in bestehende Systeme.

Anfang Mai hat Nozomi Networks bekanntgegeben, dass es seine Lösungen mit NVIDIA BlueField DPUs kombinieren wird. Ziel ist es, die Cybersicherheit in Produktionsumgebungen zu verbessern.

„KI hat in den Sicherheitslösungen von Nozomi schon immer eine wichtige Rolle gespielt, aber sie wird für die Betreiber kritischer Infrastrukturen im Kampf gegen eine wachsende Zahl ausgefeilter Cyber-Bedrohungen schnell zu einem unverzichtbaren Bestandteil einer effektiven Verteidigung“, sagt Andrea Carcano, Mitbegründer und CPO von Nozomi Networks.



© Nozomi Networks

Andrea Carcano,
Mitbegründer und CPO von
Nozomi Networks

Mehr Flexibilität. Sicherheitsexpert:innen haben nun die Möglichkeit, Nozomi-Sensoren auf NVIDIA BlueField-3 DPUs einzusetzen. Das bedeutet eine effiziente, beschleunigte Computing-Plattform für die

Sicherheitsüberwachung, die mehr Flexibilität für den Einsatz von KI zur Erkennung und Reaktion auf Bedrohungen in Echtzeit bietet. Mit den speziell entwickelten OT- und IoT-Netzwerk- und Endpunktsensoren, die auf NVIDIA BlueField laufen, können CISOs und ihre Teams kritische Betriebsabläufe schützen, indem sie Cyber-Bedrohungen erkennen und darauf reagieren. Durch Entlastung der CPUs von der Nozomi-Datenverarbeitung werden Ressourcen für kritische industrielle Workloads freigesetzt. Auch erhöht sich die Sicherheit von Legacy- und geschäftskritischen Systemen. Das gelingt durch eine Option zur Sicherheitsimplementierung, die Analysen auf NVIDIA BlueField durchführt, ohne dass Änderungen an der Netzwerk- oder Systemkonfiguration erforderlich sind. ■

www.nozominetworks.com



Enable Growth

Netzwerkcompetenz, die Wachstum schafft.

Unsere Networking Business Unit verbindet technisches Know-how mit echtem Kundenverständnis:

- Enge Partnerschaften mit führenden Herstellern wie Extreme Networks und Arista
- Kundenportal „Exclusive Access“ mit 24/7-Projekttransparenz, Lagerverfügbarkeit inklusive
- Global Help Desk für internationale Rollouts
- Flexible Service-Modelle und Finanzierungsprogramm X-PS für maximale Skalierbarkeit

Mehr erfahren



Exclusive Networks Austria GmbH | Heinrich Bablik-Straße 17 K21 Top N06 | 2345 Brunn am Gebirge
E-Mail: networking_dach@exclusive-networks.com

**Myra Security
Neuer
Podcast**

Mit seinem neuen Podcast „Myra Minds“ schafft der deutsche IT-Sicherheitsanbieter Myra Security eine neue Plattform für den Austausch zu Cyberresilienz, digitaler Verantwortung und souveräner Infrastruktur. Moderiert wird das Format von Christof Klaus, Director Global Network Defense bei Myra Security. In jeder Folge spricht er mit Expert:innen aus Wissenschaft, Wirt-



Christof Klaus,
Director
Global Network Defense
bei Myra Security

schaft und Verwaltung über aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen in der IT-Sicherheit. Zum Auftakt war Prof. Dr. Dennis-Kenji Kipker, Forschungsdirektor des cyberintelligence.institute, zu Gast. Die beiden diskutieren über digitale Souveränität als strategisches Ziel, den Spagat zwischen IT-Compliance und Praxisanforderungen sowie die Bedeutung sicherer Providerwahl für Unternehmen. Besonders im Fokus: Warum Europa bei Sicherheitslösungen wieder verstärkt auf eigene Kompetenzen und Infrastrukturen setzen muss.

www.myrasecurity.com



She@Cyber

**MEHR FRAUEN
UND SECURITY**

Die neue Erasmus+ Initiative She@Cyber will Frauen und unterrepräsentierte Gruppen für eine Karriere in der Cybersicherheit gewinnen. Ein wichtiger Schritt gegen Fachkräftemangel und für mehr Vielfalt.

Auch im Bereich der Cybersicherheit gibt es sie, die Geschlechterlücke. Die will jetzt eine neue Erasmus+ Initiative namens She@Cyber schließen, indem sie Frauen und unterrepräsentierten Gruppen digitale Kompetenzen vermittelt. Das Programm wird von Vernian RTI koordiniert und mit Unterstützung von Partnern wie ISACA, Innovation Hive, Geinnova und Exeo Labs entwickelt. Es bietet ein flexibles, selbstbestimmtes Online-Training, das speziell für Lernende ohne technischen Hintergrund aufgebaut wurde. Da das Training online, frei zugänglich und kostenlos angeboten wird, können sich Lernende aus ganz Europa einschreiben. Der Lehrplan umfasst Grundlagen der Cybersicherheit und unternehmerische Resilienz, neue Technologien und Herausforderungen der Cybersicherheit, Theorie von Cyberangriffen und Abwehrmechanismen Ethische, rechtliche und gesellschaftliche Aspekte der

Cybersicherheit sowie berufliche Kompetenzen für eine Karriere im Bereich Cybersicherheit.

Mehr als Weiterbildung. Im Zentrum des Lehrplans steht das „Cybersecurity Fundamentals Certificate“ von ISACA, das grundlegendes Wissen sowie branchenweit anerkannte Qualifikationen vermittelt – ideal, um in Cybersecurity-Berufe einzusteigen oder den beruflichen Wechsel in diesen Bereich zu erleichtern. „Die Cybersicherheit braucht dringend qualifizierte Fachkräfte und vielfältige Perspektiven“, sagt Chris Dimitriadis, Chief Global Strategy Officer bei ISACA. „She@Cyber geht über die reine Weiterbildung hinaus – es geht darum, echte, inklusive Einstiegsmöglichkeiten in einen Sektor zu schaffen, der für die digitale Zukunft Europas von entscheidender Bedeutung ist. Diese Initiative baut auf der Wirkung unseres SheLeadsTech-Programms auf und erweitert unser Engagement, Frauen im Bereich des digitalen Vertrauens in ganz Europa zu stärken.“

Durch den offenen Zugang zu beruflicher Weiterbildung will She@Cyber außerdem dem Fachkräftemangel entgegenwirken und die europäische Cybersicherheitslandschaft nachhaltig stärken. ■

www.shecyber.eu

SoSafe

MEHR KANÄLE, MEHR RISIKO

Cyberangriffe zählen auch 2025 zu den größten Bedrohungen für die Leistung und Infrastruktur von Unternehmen. Das zeigt der Cybercrime Trends Report 2025 von SoSafe, für den 500 Sicherheitsexpert:innen sowie 100 SoSafe-Kunden aus zehn Ländern befragt wurden.



© Credits-SoSafe-CmbH

„Je besser wir Mitarbeitende schulen, sensibilisieren und befähigen, desto schwerer machen wir es Angreifern, erfolgreich zu sein.“

Dr. Niklas Hellemann, CEO SoSafe

In diesem Jahr stehen IT-Sicherheitsverantwortliche vor der Herausforderung immer vielfältigerer Angriffsmethoden: Unternehmen im DACH-Raum sehen sich verstärkt mit KI-gesteuerten Cyberangriffen konfrontiert und verzeichnen einen Anstieg von Multichannel-Cyberattacken. Besonders kritisch ist außerdem der unkontrollierte Zugriff auf sensible Unternehmensinfrastrukturen über persönliche Geräte und Konten von Mitarbeitenden. Cyberkriminelle greifen darüber hinaus vermehrt Lieferketten an und testen deren Widerstandsfähigkeit.

Steigende KI-Bedrohung. Während KI-Systeme Unternehmen dabei helfen, Cyberbedrohungen abzuwehren, setzen Kriminelle dieselbe Technologie für gezielte Angriffe ein. 91 % der befragten Sicherheitsexpert:innen erwarten einen drastischen Anstieg KI-gestützter Attacken in den kommenden drei Jahren. Gleichzeitig fühlen sich nur 26 % der Unternehmen ausreichend vorbereitet, um solche Bedrohungen zu erkennen. Besonders Deepfake-Technologien und automatisierte, umfassend personalisierte Phishing-Kampagnen stellen eine zunehmende Gefahr dar. „KI skaliert die Geschwindigkeit und Raffinesse von Cyberangriffen in einem nie dagewesenen Ausmaß. Unternehmen müssen sicherstellen, dass ihre Verteidigungsstrategien mit dieser Entwicklung Schritt halten“, warnt Andrew Rose, Chief Security Officer bei SoSafe.

Multichannel-Attacken auf dem Vormarsch. Der technologische Fortschritt erleichtert es Kriminellen, verschiedene Kanäle zu kombinieren. Im Report gaben 98 % der Cybersicherheitsexperten an, dass Multichannel-Angriffe – also kombinierte Attacken per E-Mail, SMS, Social Media oder Kollaborationsplattformen – spürbar zugenommen haben.

Lieferketten im Visier. Nahezu alle befragten Unternehmen (99 %) sind auf externe Dienstleister angewiesen. Diese Abhängigkeit öffnet Cyberkriminellen zusätzliche Einfallstore, da eine Schwachstelle in der Lieferkette oft ausreicht, um mehrere Organisationen zu kompromittieren und massive wirtschaftliche Schäden zu verursachen.

Privatgeräte als Risikofaktor. Im vergangenen Jahr verzeichneten 91 % der Unternehmen im DACH-Raum Attacken über private Geräte oder Konten. In Zeiten von Home-Office und flexiblen Arbeitszeitmodellen verschwimmen die Grenzen zwischen privaten und beruflichen digitalen Umgebungen zunehmend und die Angriffsfläche wächst über Unternehmensgrenzen hinaus. „Die rasante Zunahme von KI-gesteuerten und Multichannel-Cyberangriffen zeigt, dass traditionelle Sicherheitsmaßnahmen allein nicht mehr ausreichen. Unternehmen sind außerdem stärker denn je auf die Sicherheitskultur ihrer Partner und Dienstleister angewiesen. Hinzu kommt, dass Cyberkriminelle gezielt die verschwimmenden Grenzen zwischen privater und beruflicher digitaler Nutzung ausschöpfen. Cybersicherheit ist längst eine gemeinsame Verantwortung – und genau darin liegt eine echte Chance: Wenn Unternehmen nicht nur ihre Sicherheitsteams, sondern auch alle Mitarbeitenden und Partner mit dem nötigen Wissen und den richtigen Werkzeugen ausstatten, können sie eine widerstandsfähige menschliche Firewall aufbauen. Je besser wir Mitarbeitende schulen, sensibilisieren und befähigen, desto schwerer machen wir es Angreifern, erfolgreich zu sein“, sagt Dr. Niklas Hellemann, CEO SoSafe. ■

www.sosafe-awareness.com



Bitkom

KOLLEGE HACKER

Ob Anruf, E-Mail oder SMS – immer öfter tarnen sich Angreifer als Mitarbeitende oder Vorgesetzte. Bitkom zeigt, wie sich Unternehmen mit einfachen Maßnahmen besser schützen können.

Ein Anrufer aus der IT-Abteilung, der das Passwort für ein PC-Update braucht, eine E-Mail aus der Vorstandsetage mit Link zu einer Website oder eine verzweifelte SMS der Kollegin, die nicht auf ihren Rechner zugreifen kann – dahinter können Cyberkriminelle stecken, die Informationen für einen Angriff sammeln. Social Engineering nennt sich die Methode, bei der Mitarbeiter:innen manipuliert werden, damit sie vertrauliche Daten preisgeben. In fast jedem zweiten deutschen Unternehmen kam es innerhalb eines Jahres zu solchen Vorfällen. 30 % berichten von vereinzelt Versuchen, 15 % sogar von häufigen. Das sind Ergebnisse einer Befragung von 1.003 Unternehmen ab zehn Beschäftigten im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. „Durch Social Engineering versuchen Cyberkriminelle zum einen, sich Zugangsdaten zu IT-Systemen zu verschaffen. Zum anderen kann es zunächst einmal nur darum gehen, wichtige Informationen zu sammeln, etwa zu Namen der direkten Vorgesetzten oder eingesetzter Software. Auch solche Angaben können dabei helfen, einen weiteren Social-Engineering-An-

griff vorzubereiten oder eine Cyberattacke durchzuführen“, sagt Felix Kühlenkamp, IT-Sicherheitsexperte beim Digitalverband Bitkom. Bitkom gibt vier Tipps, wie sich Unternehmen besser vor Social Engineering schützen können

Regelmäßige Schulungen durchführen. Unternehmen sollten regelmäßige Schulungen durchführen, um Mitarbeiter:innen für die Gefahren von Social Engineering zu sensibilisieren. Dabei können sie lernen, verdächtige Nachrichten oder Anfragen zu erkennen und zu melden.

Prozesse klar definieren und sicher gestalten. Unternehmen sollten Richtlinien festlegen, welche Informationen auf welchem Weg – etwa telefonisch oder per Mail – weitergegeben werden dürfen und welche zum Beispiel nie, etwa Passwörter. Zudem sollten doppelte Sicherheitsmechanismen, wie das Prüfen und Bestätigen von Überweisungen oder sensiblen Entscheidungen durch mindestens zwei oder mehr Personen in verschiedenen Unternehmensbereichen implementiert werden. So lassen sich die Risiken durch Manipulationen von Einzelpersonen oder unbefugte Zugriffe stark minimieren.

Multi-Faktor-Authentifizierung verwenden. Eine Multi-Faktor-Authentifizierung, bei der neben dem Passwort zum Beispiel auch ein Code auf dem Smartphone oder eine Keycard benötigt wird, erschwert die Nutzung von Informationen, die durch Social Engineering erbeutet wurden. Angreifer können dadurch nicht so leicht in die IT-Systeme eindringen.

Moderne IT-Sicherheitssoftware einsetzen. Grundsätzlich sollten Unternehmen Sicherheitssoftware wie Spam-Filter oder Anti-Phishing-Software nutzen, um zumindest einfache Angriffe herauszufiltern. Daneben können spezielle softwarebasierte Systeme eingesetzt werden, um ungewöhnliche Aktivitäten im eigenen Netzwerk zu entdecken, die auf Social-Engineering-Angriffe hindeuten. KI und Anomalie-Erkennung bemerken in vielen Fällen verdächtiges Verhalten und lösen rechtzeitig Alarm aus. ■

www.bitkom.org



Neuer Chief Innovation Strategist für Hyland

Hyland, Entwickler der Content Innovation Cloud™, hat **John Newton** zum Chief Innovation Strategist ernannt. Newton, Mitbegründer von Documentum und Alfresco, bringt 35 Jahre Erfahrung im Bereich Content Management mit. Er wird eng mit dem Führungsteam von Hyland zusammenarbeiten, um die Innovationsstrategie in den Bereichen KI, Cloud und Open Source voranzutreiben.



Neuer Mitgeschäftsführer bei Cursor Austria

Andreas Lange wird neuer Geschäftsführer der Cursor Austria an der Seite von Gerhard Wanek. Lange ist bereits seit 23 Jahren bei der Cursor Software AG tätig, 2007 wurde er als Vertriebsleiter in den Vorstand geholt, wo er den weiteren Ausbau des Kernbereichs Energiewirtschaft sowie den Ausbau des internationalen Partnermanagements vorantrieb.



Neuer Senior Manager Channel Sales

Mit **Welat Grigoleit** erhält Jamf einen erfahrenen Experten mit langjähriger Erfahrung im Channel-Management und Technologievertrieb als Senior Manager Channel Sales für die DACH- und CEE-Region. Bevor er zu Jamf stieß, war Grigoleit in renommierten IT-Unternehmen wie Sophos oder Zimperium in verschiedenen Führungspositionen tätig.



Neuer Service Director für Nobix

Für die Umsetzung seiner neuen Strategie „Anything as a Service“ hat Nobix mit **Jürgen Piller** einen Manager mit umfangreicher Praxiserfahrung aus dem Dienstleistungsbereich aus dem Konzernumfeld an Bord geholt. Vor seiner Tätigkeit für Nobix war er VP Shared Services bei netgo sowie Head of Service Management für den Bereich „Manufacturing & Automotive“ bei Fujitsu.



CSU-Lead bei Microsoft Österreich

Sabine Pfriemer-Zenz hat die Rolle der Customer Success Unit (CSU)-Lead bei Microsoft Österreich übernommen. In ihrer Rolle soll sie den langfristigen Erfolg von Kundenprojekten absichern und mit ihrem Team Geschäftsstrategien entwickeln, die Kunden bei der Erreichung ihrer Projektziele unterstützen und dabei helfen, den maximalen Nutzen aus Investitionen zu ziehen.



Head of Channel für Lenovo

Michael Neuhold übernimmt ab 1. Juli die Rolle des neuen Head of Channel Germany & Austria bei Lenovo. Neuhold ist seit über zehn Jahren bei Lenovo tätig und war zuletzt als Senior Manager SMB Channel Austria für das indirekte Geschäft in Österreich verantwortlich. Er folgt auf Oliver Rootsey, der zum Executive Director und General Manager für Deutschland und Österreich befördert wurde.

SoftwareOne bekommt neuen Group CFO



Die SoftwareOne Holding AG macht **Hanspeter Schraner** mit 1. Juni zum neuen Chief Financial Officer. Er folgt auf Rodolfo Savitzky, der das Unternehmen verlässt. Schraner bringt mehr als 20 Jahre internationale Führungserfahrung in leitenden Positionen im Finanzbereich mit zu SoftwareOne. Er verfügt über ausgewiesene Expertise in Finanzmanagement und -transformation sowie im M&A-Bereich über verschiedene Branchen hinweg. Zuletzt war er Group CFO bei Heritage B Group, einer privat gehaltenen Industriegruppe. Davor war er als Group CFO bei Bucherer Holding, Mövenpick Holding und Carlo Gavazzi Holding sowie in Führungspositionen im Finanzbereich bei Forbo International und Sarna Holding tätig. „Ich freue mich sehr, in einer für SoftwareOne so entscheidenden Phase Teil des Unternehmens zu werden. Gemeinsam mit Melissa Mulholland und Raphael Erb, dem Verwaltungsrat und dem gesamten Team möchte ich dazu beitragen, dass SoftwareOne auf ihrem weiteren Weg des Wachstums, der Integration und der Umsetzung ihrer Strategie gut vorankommt, und damit das nächste Kapitel in der Unternehmensgeschichte mitgestalten“, so Hanspeter Schraner zur neuen Aufgabe.

www.softwareone.com

Agfeo
Neue
Maßstäbe

Agfeo hat sein Produktportfolio um zwei leistungsstarke Neuentwicklungen erweitert: das Agfeo Headset Infinity Mono und das Agfeo T 17 SIP. Mit dem Infinity Mono erweitert Agfeo seine erfolgreiche Infinity-Serie um ein Headset, das Bluetooth- und DECT-Technologie vereint. Es ist die perfekte Lösung für Fachkräfte, die in agilen Arbeitsumgebungen jederzeit verbunden bleiben möchten. Das Agfeo T 17 SIP ist der direkte Nachfolger des beliebten T 14 SIP



und wurde speziell für die Nutzung mit Agfeo HyperFonie, HyperVoice und ES-Systemen optimiert. Es bietet eine erweiterte Funktionalität, die Unternehmen eine noch effizientere Kommunikation ermöglicht.

www.agfeo.de

EHZ
austria
NÜTZEN SIE
UNS AUCH
ONLINE!
www.ehzaustria.at

Komsa

ZOOM-PARTNERSCHAFT

Zoom und Komsa starten eine strategische Partnerschaft für den DACH-Raum. Ziel ist es, Zooms Lösungen für Telefonie, Contact Center und Zusammenarbeit über das starke Vertriebsnetz von Komsa breiter zugänglich zu machen – samt Support, Training und Live-Demo am Standort.



V.l.n.r. **David Fisher**, Head of Distribution EMEA bei Zoom, **Damaris Plocher**, Head of Business Unit UCC bei Komsa, **Nadja Risse**, Head of DACH & CEE bei Zoom sowie **Christof Legat**, Executive Vice President Solutions bei Komsa

Die Zusammenarbeit von Komsa und Zoom soll es beiden Unternehmen ermöglichen, ihre Präsenz in der DACH-Region auszubauen und ihren Kund:innen das erweiterte Portfolio einer Workplace Experience-Plattform anzubieten. Die geplante Partnerschaft wird die KI-gestützten Anwendungen und innovativen Collaboration-Technologien von Zoom mit dem Vertriebsnetzwerk und der IT-Expertise von Komsa vereinen. Durch diese strategische Allianz werden sowohl B2B-Kunden als auch IT-Systemhäuser von einem erleichterten Zugang zum vielfältigen Zoom-Produktportfolio profitieren, sowie von erstklassigen Support-Services – hier vor allem durch Consultings, Pre- und After Sales Dienstleistungen, Trainings und Enablement. „Diese strategische Allianz markiert einen bedeutenden Meilenstein für unsere Expansion im DACH-Markt. Die starke Vertriebsinfrastruktur und tiefgreifende Marktkenntnis von Komsa erleichtern die Einbindung relevanter Zielgruppen und ermöglichen die Bereitstellung maßgeschneiderter Lösungen. Besonders im Fokus stehen dabei Zoom Contact Center und Zoom Phone – Bereiche, in denen wir gemeinsam neue Wachstumschancen identifiziert haben. Die Partnerschaft

mit Komsa eröffnet uns die Möglichkeit, unsere Marktpräsenz deutlich zu steigern, ohne dabei Kompromisse bei Qualität und Service einzugehen“, kommentiert Nadja Risse, Zooms neue Head of DACH & CEE die Partnerschaft. Und Christof Legat, Executive Vice President Solutions bei Komsa ergänzt: „Zwei Schwergewichte der Branche ziehen an einem Strang.“

Partner profitieren. Zoom erweitert das Software-as-a-Service-Portfolio von Komsa um leistungsstarke Cloud-Lösungen in den Bereichen Telefonie (PBX), Unified Communications, Contact Center und digitaler Arbeitsplatz. Die Lösungen sind modular aufgebaut, flexibel einsetzbar und passen sich dynamisch an die Anforderungen des Marktes an. Durch den serviceorientierten Vertriebsansatz von Komsa profitieren Partner gleich mehrfach: Der Einstieg in die Zoom-Welt wird vereinfacht, Hürden werden gesenkt. Auch hybride Szenarien – z.B. in Kombination mit bestehenden Mittel- oder Avaya-Systemen – lassen sich unkompliziert realisieren. Als besonderen Service richtet Komsa am Firmensitz eine eigene Zoom-Erlebnisswelt ein, in der Partner und Kunden die Lösungen live erleben können. ■

www.komsa.com



Herweck

STRATEGISCHE
PARTNERSCHAFT

Herweck und Yealink vertiefen ihre Zusammenarbeit im DACH-Raum. Im Fokus steht der Direktvertrieb moderner Headset-Lösungen – inklusive Bluetooth-, DECT- und Hybridmodelle wie das neue WH64. Ziel ist es, Systemhäuser gezielt bei Kommunikation und Wachstum zu unterstützen.

Ab sofort arbeiten Herweck und Yealink, der Anbieter von Unified Communication & Collaboration Solutions mit Spezialgebiet Videokonferenzen, Sprachkommunikation und Zusammenarbeit noch enger zusammen. Der neue Vertrag umfasst den Vertrieb im DACH-Markt sowie den Import für das Headset-Segment, einschließlich drahtloser Bluetooth- und DECT-Headsets, kabelgebundener Headsets, Freisprecheinrichtungen und Zubehör. Diese Partnerschaft markiert einen bedeutenden Meilenstein in der Weiterentwicklung des Herweck-Portfolios und der strategischen Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Systemhauslandschaft, so das Unternehmen. „Wir freuen uns sehr über die direkte Zusammenarbeit mit Yealink. Diese Partnerschaft ist für uns von großer Bedeutung, da sie es uns ermöglicht, unseren Systemhauskunden innovative und zuverlässige Lösungen anzubieten, die den steigenden Anforderungen an moderne Kommunikationsmittel gerecht werden. Die Vermarktung und Distribution dieser Produkte werden nicht nur unsere Wettbewerbsfähigkeit stärken, sondern auch unseren Kunden helfen, ihre Effizienz und Produktivität in der digitalen Arbeitswelt zu maximieren“, so Sandra Schu, Leiterin der Business Unit IT-COM bei Herweck.

Das neue WH 64 Hybrid Headset. Die Ziele von Yealink in der Headset-Branche finden ihre Umsetzung im neuen WH64, das die Innovationskraft des Unternehmens unterstreicht. Mit seiner einzigartigen Hybrid-Technologie ermöglicht das Headset eine gleichzeitige Verbindung über Bluetooth und DECT, sodass Nutzer:innen nahtlos zwischen verschiedenen Geräten wechseln können, ohne die Verbindung zu verlieren. Darüber hinaus sorgen das ergonomische Design, die hochwertigen Materialien und das geringe Gewicht für ein angenehmes Tragegefühl den ganzen Tag über.

Herweck auf Wachstumskurs. Mit dieser Partnerschaft will Herweck seine Rolle als innovativer Value Add Dienstleister für die Systemhauslandschaft untermauern. Trotz herausfordernder Marktbedingungen vermeldete das Unternehmen für 2024 einen stabilen Umsatz, 25 % Wachstum im Absatz und die Gewinnung zahlreicher neuer Kunden zeigen. Herweck versteht sich nicht nur als Lieferant von IT-Hard- und Software, sondern als verlässlicher Partner, der umfassende Lösungen und Services anbietet, um die Bedürfnisse und Anforderungen seiner Systemhauskunden zu erfüllen oder gar zu übertreffen. ■

www.herweck.de

BenQ

Repräsentative
All-in-One-
Konferenzlösung

BenQ bietet mit dem 4K-UHD-Multitouch-Display RE9804FV eine integrierte Konferenzlösung im 98-Zoll-Format (248,9 cm), die nicht nur wegen ihrer Größe jeden Konferenzraum aufwertet. In dem All-in-One-



Smartboard stecken neben dem großen Display im 16:9-Format (3840 x 2160 Bildpunkte) ein 8-Kern-SoC für das Google-Betriebssystem Android 13 sowie eine eingebaute 4K-Kamera und ein Array aus acht Mikrofonen, die Videokonferenzen mit bester Sprachverständlichkeit realisieren. Dank der Google EDLA-Zertifizierung (Enterprise Devices License Agreement) stehen die Türen zu einer umfangreichen Bibliothek von Unternehmensanwendungen sowie auf offizielle Google-Tools und -Diensten offen, und mit der einfachen Anmeldung über den integrierten NFC-Reader lassen sich Notebooks und Smartphones für Präsentationen und das Teilen von Daten mit Konferenzteilnehmern problemlos an dem Smartboard anmelden.

www.BenQ.de



Eaton
**USV für
kleingewerbliche
und Heimnutzung**

Das Energiemanagementunternehmen Eaton stellt seine neueste Lösung zur unterbrechungsfreien Stromversorgung vor: die 3P Ellipse USV. Das kompakte Gerät ist schlank, attraktiv gestaltet und leise im Betrieb. Damit bietet es eine einfach zu handhabende Lösung für Backup-Stromversorgung sowohl in Wohngebäuden als auch in kleinen Unternehmen, einschließlich Point-of-Sale-Anwendungen.

Sie bietet eine typische Laufzeit von 15–20 Minuten und eine um bis zu zwölf Prozent höhere Wirkleistung als ihr Vorgängermodell. Das bedeutet, dass sie mehr Geräte für eine breitere Palette von Anwendungen schützen kann, von Home-Entertainment-Systemen bis hin zu Hochleistungs-PCs. Die Anschlussvarianten umfassen DIN/IT (Schuko), FR- und IEC-Optionen – und bieten damit eine große Auswahl in einem Markt, der größtenteils von IEC dominiert wird. Vier Steckdosen für 550 VA–900 VA und acht Steckdosen für 1300 VA–1700 VA erlauben eine flexible Verwendung in den unterschiedlichsten Anwendungsgebieten.

Dank des flexiblen, vielseitig einsetzbaren Designs fügt sich die USV unauffällig in jede Umgebung ein – horizontal, vertikal, im Rack oder an der Wand (mit optionalen Kits). Die USB-Modelle der 3P Ellipse USV von Eaton laden mobile Geräte bequem über USB-A- und USB-C-Ladeanschlüsse auf und sind damit eine ideale Wahl für den Schutz der zuverlässigen Stromversorgung zu Hause oder in kleinen Unternehmen.

www.eaton.com

WKO

BACKUP SCHÜTZT VOR DATEN- KOLLAPS



„Im Falle eines Cyberangriffs rettet ein Backup Ihren Betrieb vor dem Untergang.“

Martin Heimhilcher,
Obmann der Sparte
Information und
Consulting der Wirtschafts-
kammer Wien

Anlässlich des Welt-Backup-Tags erinnerte die WK Wien an die strategische Bedeutung von Datensicherungen. Gerade für KMUs kann ein aktuelles Backup im Ernstfall den Fortbestand sichern – etwa bei Cyberangriffen, technischen Ausfällen oder Naturkatastrophen.

In einer zunehmend digitalisierten Welt sind regelmäßige Backups nicht nur eine technische Notwendigkeit, sondern auch ein essenzieller Bestandteil der Unternehmensstrategie“, betonte Martin Heimhilcher, Obmann der Sparte Information und Consulting der WK Wien, anlässlich des Welt Backup-Tages am 31. März 2025. Denn Daten sind das Rückgrat jedes modernen Unternehmens. Ein Verlust kann verheerende Folgen haben – von finanziellen Einbußen bis hin zu einem irreparablen Vertrauensverlust bei Kunden oder Geschäftspartnern. „Im Falle eines Cyberangriffs rettet ein Backup Ihren Betrieb vor dem Untergang“, weiß Heimhilcher. Eine Sicherungskopie liegt außerdem am besten außerhalb des Unternehmens, um im Falle einer Cyberattacke, einer Naturkatastrophe oder auch nur eines durchtrennten Datenkabels aufgrund von Bauarbeiten, gut weiterarbeiten zu können. „Größere Unternehmen verfügen meist über eigene IT-Abteilungen. KMU wenden sich am besten an den IT-Dienstleister ihres Vertrauens,

um hier auf dem neuesten Stand zu sein“, sagt Heimhilcher. Ein besonders wichtiger Aspekt ist die Schulung der Mitarbeiter:innen. Technologie allein reicht nicht aus. Es ist entscheidend, dass alle über die Bedeutung von Backups informiert sind und wissen, wie sie diese korrekt durchführen.

Drei Tipps fürs Backup. Regelmäßig und automatisiert: Die Daten sollten regelmäßig und automatisch gesichert werden, um das Risiko von menschlichen Fehlern zu minimieren – am besten täglich oder wöchentlich, je nach Bedarf des Unternehmens. Am besten fertigt man drei Kopien seiner Daten an und speichert diese auf unterschiedlichen Medien – z.B. externe Festplatte und Cloud-Speicher. Eine der Kopien sollte an einem anderen physischen Standort gelagert werden, um sie vor lokalen Zwischenfällen zu schützen. Verschlüsselung und Sicherheit: Eine Verschlüsselung schützt vor unbefugtem Zugriff auf die Daten. Um die Integrität von Backups zu gewährleisten, sind starke Passwörter und Sicherheitsprotokolle essenziell und auch das regelmäßige Testen, ob die Daten mit Hilfe des Backups wiederhergestellt werden können. „Ein regelmäßiges und zuverlässiges Backup ist die beste Versicherung gegen Datenverlust“, appelliert Heimhilcher, die Backup-Strategien zu überprüfen und gegebenenfalls zu optimieren. ■

www.wko.at

Gastkommentar

WENN ALLES VERLOREN SCHEINT

Ob versenkter PC, Ransomware-Angriff oder Explosion – Attingo Datenrettung zeigt, dass selbst in scheinbar ausweglosen Fällen noch Hoffnung besteht. **Markus Häfele**, Geschäftsführer, gibt in seinem Gastkommentar exklusive Einblicke in spektakuläre Datenrettungen.

In einer zunehmend digitalen Welt gewinnt die professionelle Datenrettung stetig an Bedeutung. Technische Defekte, versehentliche Löschungen oder extreme Umwelteinflüsse können zu gravierendem Datenverlust führen. Obwohl unsere Branche seit über zwei Jahrzehnten etabliert ist, erreichen uns nach wie vor Anfragen verzweifelter Kunden, die überzeugt sind, dass ihre Festplatten oder Server nicht mehr zu retten seien – was sich nach fundierter Analyse oft als unbegründet herausstellt. Um zu zeigen, was technisch alles möglich ist, präsentieren wir von der Kriminaltechnik bis zum Alltag drei außergewöhnliche Fälle aus unserem Reinraumlabor:

Fall 1 - Der versenkte PC - Tatort Flussbett. Ein niederländischer Betrüger versuchte, belastende Daten durch das Versenken seines PCs in einem Fluss zu vernichten. Zwei Monate später wurde das Gerät von Polizeitauchern geborgen – völlig verschlammt. Nach aufwändiger Reinigung, Justierung der Leseköpfe und Instandsetzung der Elektronik konnten über 99 % der Daten erfolgreich wiederhergestellt werden.

Fall 2- Ransomware gegen die Autoindustrie. Ein österreichischer Automobilzulieferer wurde Ziel eines massiven Ransomware-Angriffs. Alle sechs Standorte in Europa waren lahmgelegt, sämtliche virtuellen Server verschlüsselt und deren NAS-Backups gelöscht. Wir konnten Fragmente von über 2500 TB an Veeam-Backups rekonstruieren und immerhin vier Produktionsstandorte in kürzester Zeit wieder zum Laufen bringen.

Datenrettung ist immer auch eine Frage des Aufwandes, so Markus Häfele, Geschäftsführer der Attingo Datenrettung

Fall 3 - Explosion in Wien-Meidling. Nach einer Gasexplosion in einer Arztpraxis waren mehrere Festplatten durch Hitze, Ruß und Kondenswasser stark beschädigt. Im Reinraum wurden SSD-Chips transplantiert, Lager ausgepresst, Köpfe neu ausgerichtet und Medien gereinigt – mit Erfolg: Der vollständige Datenbestand konnte rekonstruiert werden.

Fazit. Datenrettung ist immer auch eine Frage des Aufwandes aber heute technisch in fast allen Fällen möglich – auch wenn die Umstände aussichtslos erscheinen. Damit sensible Kundendaten nicht endgültig verloren gehen, unterstützen wir IT-Dienstleister mit einem eigenen Partnerprogramm – als verlässliche Erweiterung ihres Portfolios. ■

www.atingo.at



OpenCloud Neues Angebot

Nach dem erfolgreichen Release der ersten OpenCloud-Version im Februar, ist das kommerzielle Angebot mit verschiedenen Enterprise-Servicepaketen gestartet. OpenCloud kann sowohl im eigenen Rechenzentrum als auch über ausgewählte Partnerbetriebe werden. Mit dem Release der Version 2.0.0 erhalten Kunden Long-Term Support und umfassende Serviceleistungen direkt vom Hersteller. So bieten die neuen Servicepakete langfristigen Software-Support, schnelle Sicherheitsupdates, Checks beim Ausrollen von Updates, Hochverfügbarkeitslösungen sowie persönlichen Support.



Sicherung großer Datenmengen. Mit der Version 2.0.0 setzt OpenCloud zudem einen neuen Maßstab im Bereich Enterprise-File-Sync-and-Share: Das neue „File Native Backup“ sorgt für eine drastisch reduzierte Komplexität bei Skalierung, Betrieb und Wartung. Da OpenCloud für die Speicherung der Metadaten keine Datenbank benötigt, verringert sich der Betriebsaufwand und auch das Ausfall- und Störungsrisiko erheblich. Trotzdem bietet OpenCloud eine leistungsstarke Volltextsuche und hohe Skalierbarkeit. Mit dem neuen File Native Backup wird die Sicherung beliebig großer Datenmengen einfacher denn je: Anders als bei datenbankgestützten Lösungen, reicht bei OpenCloud eine einfache Sicherung des Dateisystems mittels Snapshot oder Dateikopie für eine vollständig konsistentes Backup aus. Für Administratoren bedeutet dies eine erhebliche Zeitersparnis, eine leichtere Sicherung und Wiederherstellung (Backup & Restore) von Daten sowie eine höhere Ausfallsicherheit.

opencloud.eu

Dell Technologies

VEREINT FÜR MEHR LEISTUNG

Dell Technologies und Nutanix präsentieren mit „Dell PowerFlex with Nutanix Cloud Platform“ eine integrierte Lösung für hochverfügbare, skalierbare und sichere IT-Umgebungen. Ziel ist es, Unternehmen bei der Modernisierung ihrer Infrastrukturen zu unterstützen.



Dell Technologies und Nutanix haben ihre Zusammenarbeit ausgebaut und präsentieren nun das Ergebnis: die „Dell PowerFlex with Nutanix Cloud Platform“. Die leistungsstarke Infrastruktur-Lösung für geschäftskritische Umgebungen, in denen Resilienz, Skalierbarkeit, Sicherheit und Performance essenziell sind, ist ab sofort verfügbar. Dell PowerFlex ist damit die erste externe Speicherlösung, die nahtlos in die Nutanix Cloud Platform integriert ist. Mit der gemeinsamen Lösung wer-

den Unternehmen bei der Modernisierung ihrer IT unterstützt, indem sie eine hochskalierbare, leistungsfähige Infrastruktur erhalten, die sowohl für klassische als auch für moderne Workloads geeignet ist. In Verbindung mit Nutanix AHV bietet Dell PowerFlex zudem erweiterte Hypervisor-Optionen, integrierte Datensicherheit, Ausfallsicherheit sowie Disaster Recovery – ein Set aus Kapazitäten und Features, die auf umfangreiche und geschäftskritische IT-Umgebungen abgestimmt sind.

Einheitliche Lösung. Zu den Vorteilen dieser gemeinsamen Lösung gehören die flexible Skalierbarkeit von Rechen- und Speicherressourcen sowie die Konsolidierung virtueller und physischer Workloads. Automatisierungstools wie PowerFlex Manager und Nutanix Prism Central ermöglichen eine deutliche Vereinfachung des IT-Managements und damit eine große Zeitersparnis für Administratoren. Die Dell PowerFlex with Nutanix Cloud Platform vereint zudem die Cybersecurity-, Netzwerksicherheits- und Cyber-Resilience-Funktionen von Dell PowerFlex mit denen der Nutanix Cloud Platform.

„Durch die Integration der softwaredefinierten Storage- und Compute-Lösung PowerFlex mit den Virtualisierungs- und Verwaltungsfunktionen der Nutanix Cloud Platform schaffen wir eine einheitliche Lösung, die höchste Flexibilität, Effizienz und Performance bietet“, erklärt Christian Winterfeldt, Head of Data Center Sales bei Dell Technologies in DACH. „Im Zuge unserer Zusammenarbeit mit Nutanix führen wir zudem erweiterte Datenservices ein, die die Speicheroptimierung, Skalierbarkeit und Ausfallsicherheit in IT-Umgebungen verbessern. Nutzer sind so für die Bewältigung aller Workloads bestens aufgestellt.“

www.dell.at



Kioxia

Neue Maßstäbe mit CBA-Chip-Architektur

Kioxia Europe hat die Entwicklung der neuen Enterprise-NVMe-SSDs ihrer neuen CM9-Serie bekannt gegeben und den Prototypen vorgestellt. Die Laufwerke verfügen über eine PCIe-5.0-Schnittstelle und sind

die ersten Enterprise-SSDs, die mit dem 3D-Flashspeicher BiCS FLASH TLC der 8. Generation von Kioxia ausgestattet sind. Dieser Speicher nutzt auch die CBA-Technologie (CMOS directly Bonded to Array) – eine architektonische Innovation, die erhebliche Fortschritte in Bezug auf Energieeffizienz, Leistung und Dichte sowie Nachhaltigkeit bietet und gleichzeitig die verfügbare Kapazität pro Flashspeichermodul verdoppelt.

Bessere SSD-Leistung. Im Kern der CM9-Serie arbeitet mit der 8. Generation von „BiCS FLASH“ der fortschrittlichste 3D-Flashspeicher von Kioxia. Diese Technologie verwendet eine CBA-Architektur, die die Geschwindigkeit der NAND-Schnittstelle steigert, die Speicherdichte und Energieeffizienz verbessert und die Latenz senkt – was zu einer direkten Verbesserung der SSD-Leistung führt. Die CM9-Serie bietet dadurch im Vergleich zur vorherigen Generation, Leistungsverbesserungen von bis zu 65 % beim zufälligen Schreiben, 55 % beim zufälligen Lesen und 95 % beim sequenziellen Schreiben. Darüber hinaus umfassen die erzielten Leistungssteigerungen pro Watt eine um ungefähr 55 % bessere sequenzielle Lese- und eine um 75 % bessere sequenzielle Schreibeffizienz.

Kioxia.com



DAS EHZ-PARTNERPROGRAMM

Als Distributor bieten Sie Ihren Kunden interessante Produkte und einen professionellen Service. Die EHZ austria unterstützt Sie dabei. Als führende IKT-Plattform bringen wir internationale Hersteller, heimische Händler und nicht zuletzt Sie als wichtigste Drehscheibe an einen Tisch.

Denn Kommunikation ist alles.

ADN® - ADVANCED DIGITAL NETWORK DISTRIBUTION GMBH

A-1100 WIEN • VIENNA TWIN TOWER • WIENERBERGSTRASSE 11/B15
TEL: (01) 603 1044-0 • FAX: (01) 603 1044-44

Produkte 3CX, Acronis, AudioCodes, Bitdefender, Cloudian, ControlUp, Coreview, DataCore, DE-CIX, Enreach, Enginsight, Exagrid, GFI, Greenbone, H3C, Hornetsecurity, IGEL, Impossible Cloud, Infinidat, IONOS Cloud, Microsoft, NComputing, NoSpamProxy, NVIDIA, Parallels RAS, Progress, Proofpoint, Pure Storage, Quest, Skyhigh Security, Snom, Stratodesk, Swyx, Swyx Jabra, Unicon, Verge.io, Vertiv, Vicarius, Xelion

Trainingscenter Wien

Ansprechpartner Michael Schediwy (DW13), Karl Lasek (DW12), Georg Hajnsek (DW19), Richard Jung (DW14)

E-Mail sales@adn.at

www.adn.at



ALLNET ÖSTERREICH GMBH

ZENTRALE: A-9500 VILLACH, DR. ERWIN-SCHRÖDINGER STRASSE 14
VERTRIEBSBÜRO WIEN: A-1030 WIEN, BAUMGASSE 50/17-18
TEL.: (04242) 221 37 • (01) 804 67 30

Produkte Netzwerk – Wireless – Richtfunk – IT Security: Allnet, Cambium, Ceragon, Clavister, EnGenius, Microsens, Mikrotik, Perle, Ruckus, Siklu, tp-link, Ubiquiti, Watchguard, Yubico, ZTE, Zyxel
UCC – IP & – Tür-Telefone – Konferenz-Lösungen – Gateways – PBX – Headsets: 2N, 3CX, Alcatel, Audiocodes, Auerswald, Aver, beroNet, Dnake, Ferrari, Fanvil, Grandstream, Jabra, Konftel, novalink, Patton, Plusonic, Portech, Sangoma, SierraWireless, SNOM, Spectralink, Yealink, Yeastar
Video Surveillance & Security: Allnet, Axis, Hanwha, Mobotix, Tattile
Smart-Home: Sonoff, Shelly, Soundvision

Ansprechpartner Thomas Unterumsberger • Felix Lassnig • Lukas Mössler

Tel DW 42 • DW 15 • DW 13

E-Mail office@allnet.at

www.allnet.at



allyouneed ONLINE GMBH
A-1220 WIEN • KONSTANZIAGASSE 31-35/2
TEL: (01) 285 87 78-0 • FAX: (01) 285 87 78-87

Produkte HP Inc., HP Enterprise, IBM, Dell, Lenovo, Fujitsu, Cisco, Netgear, D-Link, Zyxel, Epson, Canon, Lexmark, Kingston, APC, Samsung, Benq, AOC, Zebra, Moxa, Axis, TP-LINK, Logitech, Eizo, Qnap, Intel, AMD, Microsoft, Ubiquiti, Digitus

Ansprechpartner Michael Swoboda • Martin Pfeifer • Mag. Hertha Swoboda
Tel DW 99 • DW 33 • DW 88
E-Mail m.swoboda@ayno.at • m.pfeifer@ayno.at • h.swoboda@ayno.at
www.ayno.at



ALSO AUSTRIA GMBH
A-2301 GROSS-ENZERSDORF • INDUSTRIESTRASSE 14
TEL: (02249) 7003-0 • FAX: (02249) 7003-119

ALSO Austria GmbH ist ein führender Technologieanbieter und Teil der ALSO Holding AG. Das Unternehmen bietet Lösungen in ITK-Infrastruktur, Cloud, Cybersecurity, IoT und Digitalisierung. Themen wie Kreislaufwirtschaft, Finanzierungsmodelle, Mietlösungen mit Rückkauf und Mitlizenzierung sind zentral. Partner profitieren von IoT-Plattformen, Hardware, sowie Value Added Services wie Pre-Sales Support für Cloud-, Rechenzentrum- und Hybridlösungen. Das starke ALSO-Ökosystem steigert Effizienz und Umsatz, mit Fokus auf Nachhaltigkeit und digitale Transformation.

Produkte Hardware, Software, PCs, Notebooks, Tablets, PC-Komponenten, Server, Storage, Netzwerkkomponenten, Telekommunikation, Supplies, Drucker, BTO, e-Service & Dienstleistungen, Cloud-Services

Hersteller > 200
Ansprechpartner Martin Poglin, Geschäftsführer
E-Mail martin.poglin@also.com
www.also.at
www.alsocloud.at



ASTCO GMBH
A-1020 WIEN • HANDELSKAI 265
TEL: (01) 72 751-0 • FAX: (01) 72 751-33

Produkte Storage-Lösungen: Raid, San, Nas, Storage-Virtualisierung, Backup
Ansprechpartner Erwin Zawadil
Tel DW 17
E-Mail verkauf@astco.com
www.astco.com



BARCOTEC GMBH
A-5020 SALZBURG, JULIUS-WELSER-STRASSE 15
TEL: 0662 424 600 • FAX: 0662 424 601

A-1150 WIEN, MÄRZSTRASSE 1
TEL.: (01) 786 39 40 • FAX: (01) 786 39 41

Hersteller Direktimporteur und Distributor für DENSO Wave, Datalogic, industrielle Datenbrillen von RealWear, Citizen, Honeywell, Zebra, Feig und M3 Mobile

Produkte Mobile Computer, Industrielle Datenbrillen, Wearables, Rugged Tablets, Fahrzeugterminals, Handscanner, RF-ID Equipment, Barcode- und RFID-Drucker

Ansprechpartner Alexander Humer, Msc
E-Mail sales@barcotec.at
www.barcotec.at



AMEA GROSSHANDELSGMBH
A-1130 WIEN • WINKELBREITEN 37/1
TEL: (01) 512 81 81 • FAX: (01) 512 81 81-25

Hersteller: Aten, Dätwyler, Eaton, Neol, Datalocker, Roline, Value, Bachmann, Vivotek

Produkte: Aten (KVM und Fernwartung), Dätwyler (Europäische Netzwerkkabel), Eaton (USV und Stromversorgung), Neol (IP Stromverteiler und Remote Monitoring), Datalocker (Verschlüsselungslösungen), Roline/Value (IT-Zubehör und Netzwerktechnik), RolineGREEN (Umweltschonende Verpackung: Papieretikett, TPE- oder LSOH-Material, keine Plastiktüten und Kunststoffkabelbinder), Sonderkonfigurationen für Kabel

Ansprechpartner: Gerhard Feichter • Michael Schwiesow
Tel DW: 10 • DW 11
E-Mail: verkauf@amea.at
www.amea.at



API ÖSTERREICH GMBH
A-2700 WIENER NEUSTADT • WIENERSTRASSE 111-115 / 1.2.F.
TEL: +43 (0) 50 21 55 -0

Hersteller: mehr als 400 Hersteller im Portfolio; rund 130.000 Artikel

Warengruppen / Produktbereiche: Mobile Computing/Components/PC-Systeme/ Server/Gaming/Peripherie/Bildschirme/Signage/ Drucker/Netzwerk/Verbrauchsmaterial/Education/Medical/Software/Bürobedarf-einrichtung/ Haushalt

Lösungen: ESD/Fulfillment/Office Solutions/Project Support
Dienstleistungen: BTO/Laser-Customizing/Api-Cloud/EDI-Support (Cop/IT-Scope/uvv.)

Ansprechpartner: Christian Gretschi (GF); Michael Anzeletti (TL); Henrik Rateniek (TL)
E-Mail: vertrieb@api-oesterreich.at
www.api-oesterreich.at



BOLL AUSTRIA GMBH
A-1100 WIEN, WIENERBERGSTRASSE 3-5
TEL.: +43 (1) 235 00 65 • E-MAIL: AUSTRIA@BOLL.CH

BOLL ist der führende Trusted Advisor Distributor für IT-Security- und Networking-Produkte in der Schweiz und hat sich im Laufe der Jahre vom lokalen IT-Security-VAD zum umfassenden Cybersecurity-Spezialisten in DACH entwickelt. Das eigentümergeführte Unternehmen wurde 1988 gegründet und steht für ein Höchstmaß an Engagement, Erfahrung und Kompetenz sowie für Expertenwissen und Services.

Hersteller: Alcatel-Lucent Enterprise, Asimily, Clarity, Cyolo, DeepInstinct, Fudo, Group-IB, Kaspersky, Menlo Security, Netskope, OneSpan, Palo Alto Networks, Proofpoint, SEPPmail / Swiss Sign, Varonis, Wallix

Ansprechpartner Irene Marx, Geschäftsführerin
www.boll.ch



BROTHER INTERNATIONAL GMBH, ZWEIGNIEDERLASSUNG ÖSTERREICH
A-1120 WIEN, AM EUROPLATZ 2, STIEGE 2, 3.0G-M1
TEL.: +43 (1) 610 13-0 • FAX: +43 (1) 610 13-4300

Produkte Farb- und Monochrom-Drucker, Multifunktionsgeräte (Drucken, Kopieren, Scannen, Faxen), Dokumenten-Scanner, Etikettendrucker, Beschriftungssysteme (P-touch)

Tel Vertriebsdienst DW 4350
E-Mail auftragsbearbeitung@brother.at
www.brother.at



AQIPA GMBH
A-6250 KUNDL • MÖSLBICHL 78
TEL: +43 (0)5332 72300 • FAX: +43 (0)5332 72300-300

Produkte Computer, App & Apple/Android Zubehör / Kopfhörer / Fototaschen, Beats by Dr. Dre, Case Logic, Golla, Kensington, Libratone, Monster Audio, Monster Cable, Runtastic, SOL Republic, TDK, Thule, WeSC, XtremeMac

Ansprechpartner Klaus Trapl
E-Mail info@aqipa.com
www.aqipa.com



ARROW ECS GMBH
A-4040 LINZ • FREISTÄDTERSTRASSE 236
TEL: (0732) 75 71 68-254 • FAX: (0732) 75 71 44

Produkte Value-Added Distributor für Security, Storage, Server-Infrastruktur und Software (z.B. Check Point, Kaspersky Lab, NetApp, VMware, Symantec, Oracle, RSA)

Ansprechpartner Ines Bandzauner, Marketing Manager
Tel (0732) 75 71 68 • DW 254
E-Mail ines.bandzauner@arrow.com
www.arrow.com/globalecs/at/



CANON AUSTRIA GMBH
AM EUROPAPLATZ 2 • 1120 WIEN
TEL.: +43 (1) 68088-0 • FAX +43 (1) 68088-788

Produkte In einer sich schnell verändernden digitalen Welt stehen wir Ihnen mit neuen Möglichkeiten und Innovationen zur Seite, die von einem radikal neuen Denken geprägt sind. So verbessern wir die Art und Weise, wie Menschen zusammen arbeiten und leben. Entdecken Sie unser umfangreiches Business Produkt-Portfolio und optimieren Sie Wachstum und Produktivität mit unseren innovativen Lösungen. Bürodrucker, Fax und multifunktionale Systeme, Großformat-Drucksysteme, Produktions- und kommerzielle Drucker, Business Software/IT Services, Scanner, Medical Systems, Projektoren, Netzwerkkameras, Tinte Toner&Papier

E-Mail info@canon.at, direktvertrieb@canon.at
www.canon.at



EPS ELECTRIC POWER SYSTEMS GMBH
A-3034 MARIA ANZBACH • ERLENGASSE 25
TEL.: +43 720 272 270

EPS Power Systems ist seit über 25 Jahren in der Planung, Errichtung und Wartung individueller Serverraumlösungen, USV-Anlagen und IT-Infrastruktur tätig. Im Fokus stehen neben höchster IT-Verfügbarkeit und Energieeffizienz, die sinnvolle Ressourcennutzung für Unternehmen, Banken und Bildungseinrichtungen. Das eigentümergeführte Unternehmen beschäftigt rund 55 Mitarbeiter/innen und ist im Bereich Qualitätsmanagement nach ISO 9001:2015 und TQM zertifiziert.

Produkte im Detail: Serverraum, Data Center Container, Monitoring Systeme, Brandschutz, Notstromaggregate, USV-Anlagen, RCS-Racks, Serverracks, Transferschalter, USV-Bypass Schalter, ePDU Steckdosenleisten, IEC-Lock Stromkabel und Buchsen, modulares Mikro-Rechenzentrum, ITK-Datenverkabelung, Service und Wartung

Ansprechpartner Josef Frühwirth, Stefanie Gutleder, Peter Reisinger
E-Mail josef.fruhwirth@eps.at, stefanie.gutleder@eps.at, peter.reisinger@eps.at, vertrieb@eps.at
www.eps-dc.com



EXCLUSIVE NETWORKS AUSTRIA GMBH

A-2345 BRUNN AM GEBIRGE / HEINRICH BABLIK-STRASSE 17, K21, TOP N06
INFO.AT@EXCLUSIVE-NETWORKS.COM / TEL: +43 (1) 336 0 337-0

Exclusive Networks ist als Value Added Distributor (VAD) Ihr globaler Cybersecurity-Spezialist, der Partnern und Endkunden eine einzigartige Kombination von Dienstleistungen und Produktportfolio bietet.

Hersteller: Arista, Axonius, BeyondTrust, Cubbit, Exabeam, ExtraHop, Extreme Networks, Forescout, Fortinet, Imperva, Infoblox, iQSol, LogRhythm, Netskope, Nozomi Networks, Okta, One Identity, Opengear, Palo Alto Networks, Proofpoint, Rackmount IT, Rubrik, Salt Security, SentinelOne, Tanium, Thales, ThriveDX, Wasabi

Value Add: Trainingscenter für Fortinet, Infoblox, Palo Alto Networks & SentinelOne. Unser Pre-Sales Team unterstützt Sie bereits zu Beginn von Projekten mit Beratung und der Ausarbeitung möglicher Lösungen. Als autorisierter Supportpartner vieler unserer Hersteller bieten wir Ihnen gerne Supportleistungen an, die das Angebot einzelner Hersteller erweitern.

E-Mail vertrieb.at@exclusive-networks.com
www.exclusive-networks.com/at



INFINIGATE ÖSTERREICH GMBH

A-1220 WIEN • HIRSCHSTETTNER STRASSE 19
TEL: (01) 890 21 97-0 • FAX: (01) 890 21 97-157

Produkte A 10 Networks, Armis, Barracuda, Belden, Bitdefender, BlackBerry, Cato Networks, Check Point, Cloudflare, conpal by Ultimaco, Cybereason, Datto, Entrust, Extreme Networks, Forcepoint, Fortra, HID, Hornetsecurity, HPE aruba Networking, Kaspersky, Lywand, Microsoft, Netscout, Progress, Rapid7, Riverbed, Ruckus Commscope, Sekoia, SentinelOne, SEPPmail, Skyhigh Security, SonicWall, Trellix, TXOne, Vectra, Versa Networks, WatchGuard, Yubico

Ansprechpartner Florian Jira
Tel DW 100 Vertrieb • DW 200 Logistik
E-Mail florian.jira@infinigate.at
vertrieb@infinigate.at
www.infinigate.at



M.K. COMPUTER ELECTRONIC GMBH

A-1230 WIEN • RICHARD-STAUB-STRASSE 12
TEL: (01) 616 30 30 • FAX: (01) 616 30 30-30

Produkte Distribution aller Ersatzteile von HP/Compaq, Kyocera, Lexmark, IBM/Lenovo, Ricoh, Canon, Acer, Fujitsu, Xerox, Brother, Samsung, Oki, Asus, Dell, Toshiba, Zebra

Ansprechpartner Alexander Rein
E-Mail vertrieb@mk-electronic.at
www.mk-electronic.at



HEADON COMMUNICATIONS GMBH

A-1030 WIEN, MARXERGASSE 25
TEL.: (01) 7431493 372, FAX (01) 7431493 122

Produkte Headsetlösungen von Jabra, VoIP-Anlagen von 3CX; IP-DECT und Alarmierungssysteme von ASCOM und RTX; ISDN-Gateways von Beronet; VoIP-Telefone von Snom, Yealink

Ansprechpartner Marina Auer • Rene Horvath
Tel (01) 7431493 372
E-Mail reseller@headon.at
www.headon.at



INGRAM MICRO GMBH

A-1020 WIEN • JAKOV-LIND-STRASSE 5/1. OG
TEL: +43 1 408 15 43-0

Produkte In den Bereichen PC, Server/Storage, Displays, Tablets, Software, Mobiles, Peripherie, Komponenten, Drucker & Supplies, Netzwerk, Cloud, Digital Signage, Security, Unified Communications, Data Capture/Point of Sale (DC/POS)

Hersteller > 200 über alle Produktbereiche
Kontakt +43 1 408 15 43-0
E-Mail office.at@ingrammicro.com
at.ingrammicro.com



NESTEC SCHARF IT-SOLUTIONS OG

A-4490 ST. FLORIAN • PUMMERINPLATZ 5
TEL: (07223) 80703-0

Produktbereiche Netzwerk-, Mail- & Online Security, Netzwerk-Management, Cloud Solutions, Lösungen für MSP's (RMM, MSP Management, Security as a Service)

Hersteller/Marken Altaro * Anydesk * Dogado * ESET * GFI Software * Hornetsecurity * ManageEngine * Parallels * Pulseway * Vipre * Wasabi * XCAPI * ZOH0 sowie AATL, SSL & S/Mime Zertifikate und die Eigenprodukte MSP Business Manager, MSP MailProtection, MSP RMM und AgreeGate
Partnerschaft mit Barracuda und Lancom

Ansprechpersonen Alexander Scharf – GF Software & Services
Harald Scharf – GF Hardware & Consulting

E-Mail vertrieb@nestec.at • office@nestec.at
https://nestec.at



OMEGA HANDELSGESELLSCHAFT M.B.H.

A-1230 WIEN • ERNST-KRENEK-GASSE 4
TEL: (01) 615 49 00-0

Produkte Acer, Adlink, AMD, AOC, ASRock, Apple, Canon, Chief, Corsair, Crucial, Cybernet, Dell Technologies, Digitus, Eaton, Eizo, Elgato, Ergotron, Evoko, HP, HPE (Hewlett Packard Enterprise), iiyama, Intel, Kyocera, Lenovo, LG, Lindy, Logitech, Man&Machine, Maxdata, Microsoft, MSI, Peerless, Philips, Proworx, Renewd, Samsung, Seagate, Sharp/NEC, Shuttle, SMS, Thrustmaster, Trisa, Western Digital

Geschäftsführung Florian Wallner & Martin Eckbauer
E-Mail verkauf@omegacom.at
www.omegacom.at



SHARP ELECTRONICS (EUROPE) GMBH

ZWEIGNIEDERLASSUNG ÖSTERREICH • A-1020 WIEN • HANDELSKAI 342
TEL.: (01) 727 19-0 • FAX: (01) 727 19-285

Produkte: Visual Solutions, Displays, Interaktive Whiteboards, Kassen/POS-Systeme

Ansprechpartner: Harald Wagner (Visual Solutions), Christoph Wagner (Indirect Sales)

Tel Harald Wagner DW 215 • Christoph Wagner DW 210
E-Mail harald.wagner@sharp.eu, christoph.wagner@sharp.eu
www.sharp.at



SYSTEM GMBH

A-1230 WIEN • OBERLAAER STRASSE 331
TEL: (01) 6152549-0 • FAX: (01) 6152549-16

Produkte Drucker, Verbrauchsmaterial, Druckerzubehör, Peripherie, Hardware, Software, Notebooks, Monitore, Desktops, Server, PC-Komponenten, Netzwerkkomponenten, Scanner, 3D-Drucker

Hersteller 3M, Acer, Apple, Asus, Brother, Canon, DELL, Dicot, Epson, Fujitsu, HP, Iiyama, Intel, LG, Konica Minolta, Lenovo, Logitech, Kyocera, Lexmark, Microsoft, Oki, Panasonic, Plustek, Ricoh, Samsung, SEH, Silex, Xerox

Ansprechpartner Eduard Pacher, Michael Pregesbauer, Thomas Ungar, Robert Dragotinits

Tel (01) 6152549-0
E-Mail office@system-austria.at
www.system-austria.at



QUORUM DISTRIBUTION GMBH

WÄHRINGER STRASSE 12/9
1090 WIEN

Hersteller Cloudian, Datadobi, Nasuni, Veeam, Symon, Rubrik, PureStorage, Ivanti, Cofense, OP5, Veritas, Quantum Cirrus Data

Value Add Quorum ist einer von Österreichs führenden Spezialisten in den Bereichen Datensicherheit und -verfügbarkeit. Unsere Lösungskompetenz mit Handschlagqualität zeichnet uns aus, wir bieten mehr als Backup und Recovery. Kunden, Partner und Hersteller setzen auf unsere Erfahrung und das Know-how unserer Experten.

Ansprechpartner Alexander Paral, Geschäftsführung (apa@quorum.at)
Tel 01 5810 5820
E-Mail info@quorum.at
www.quorum.at



TD SYNEX AUSTRIA GMBH

A-1120 WIEN • KRANICHBERGGASSE 6 / EUROPLAZA K
TEL: (01) 61488-0 • FAX: (01) 61488-80

Hersteller mehr als 200 Hersteller, darunter: Adobe, APC, Apple, Autodesk, Cisco, Dell Technologies, Epson, Hewlett Packard Enterprise, HP, Hitachi, IBM, iiyama, Intel, Lenovo, Lexmark, Logitech, Microsoft, Oracle, Oculus, Samsung, Synology, VEEAM, VMware, Western Digital, Xerox

Produkte Components, Server, Storage, Networking, Software, Cloud, Tablets, Mobile, PC's, Notebooks, Peripherie, Printer, Supplies, Displays, Conferencing, Collaboration, Digital Signage, POS-Systeme, Consumer Electronic, Gaming, Smart Home

Lösungen Cloud Computing-, Open Shift-, Converged Infrastructure-, Datacenter- Solutions, Virtualisierung, Security, IoT & Analytics, Gaming, Smart Home, Conferencing & Collaboration, Mobility, Office Solutions, Infrastructure-HW, Unified Communication

Dienstleistungen/Services e-services und Dienstleistungen, Cloud Services, Trainings, Zertifizierungen, Implementations & Beratungs- Services, WaaS, DaaS & TaaS, Logistik-Services, Finanz-Services, Leasing, BTO-Services

Ansprechpartner Michael Sewald, Alexander Kremer, Daniel Zenz

E-Mail sales.at@tdsynnex.com

www.at.tdsynnex.com/blog
www.at.tdsynnex.com



TARGET DISTRIBUTION GMBH

A-6842 KOBLACH • STRASSENHÄUSER 59
TEL: +43 5523 54 871-0

Hersteller Apple, Huawei, LG, JBL, Adobe, Beats, Decoded, Eve, LMP, LaCie, LifeProof, Mophie, Native Union, Netatmo, Otterbox, OWC, Parat, Philips Led + Hue, Satechi, Sudio, TP-Link, Trunk, Twelve South, Wacom, Zagg

Leistungen Als Österreichs führender Value Added Distributor in der IT-Branche stehen wir für hochwertige Produkte, kompetente Beratung, einen exzellenten Service, innovative Lösungen sowie über 45 Jahre Erfahrung.

Services/Tools Apple autorisierter Service Provider mit speziellem Reparatur-Tool, Apple Distribution Partner Programm, spezielle Apple Tools wie CTO Konfigurator, Apple Care+, DEP & VPP, Altgeräteankauf, E-Commerce-Tools: Target Webshop, B2C-Shop Anbindungen, S@W Angebotstool, Gustav Preislistenmodul sowie diverse Anbindungen wie z.B.: EDI.

Ansprechpartner Gert Furxer, Thomas Kilga, Martina Fröis

E-Mail info@target-distribution.com

www.target-distribution.com



TOTAL-INFORMATION-MANAGEMENT TIM AG

A-2351 WIENER NEUDORF • IKANO BÜROHAUS 2, 1.ST. TOP 158, TRIESTER STRASSE 14
TEL: +43 (2236) 20 57 00-20 • FAX: +43 (2236) 20 57 00-99

Hersteller: DELL Technologies, Lenovo, Nutanix, PureStorage, Barracuda, Quantum, BitDefender, ArcServe, Veritas, Virtual Solution, Overland-Tandberg, Cohesity, ProLion, ...

Produkte: Value-Added Distribution für DataCenter Infrastructure, Cloud-, Netzwerk- und Security-Lösungen

Leistungsportfolio: Business Development, Enablement, Ausbildung und Zertifizierungssupport, Projektunterstützung, PreSales, Consulting, Implementierung, Professional IT-Services, ...

Ansprechpartner: Vorstand Christian Moser (ChristianM@TIM-VAD.at)

Vertrieb: E-Mail: Vertrieb@TIM-VAD.at; Tel.: +43 (2236) 20 57 00 DW: 310

www.TIM-VAD.at



WESTCON GROUP AUSTRIA GMBH

A-2355 WR. NEUDORF • IZ-NÖ-SÜD • STRASSE 7 OBJ. 58C
TEL: +43 2236 8644 44 0

Produkte Westcon-Comstor ist ein Value Added Distributor führender Security-, Collaboration, Netzwerk- und Datacenter-Technologien und hat mit innovativen, weltweit verfügbaren Cloud-, Global Deployment- und Professional Services die Lieferketten in der IT neu definiert. Das Team von Westcon-Comstor ist in über 70 Ländern präsent und unterstützt seine Partner mit maßgeschneiderten Programmen und herausragendem Support dabei, ihr Business kontinuierlich auszubauen. Langfristig ausgelegte, stabile Geschäftsbeziehungen ermöglichen es, jeden Partner individuell und bedarfsgerecht zu betreuen.

E-Mail sales.at@westcon.com, sales@comstor.at

www.westcon.com

www.comstor.at



TFK HANDELS GMBH

A-5302 HENNDORF • LANDESSTRASSE 1
TEL.:+43 6214 6895 • FAX +43 6214 6872

Hersteller Alle namhaften Hersteller (u.a. A1, Apple, Agfeo, Alan, Alcatel, Emporia, Gigaset, Huawei, Metz, Mittel, Nokia, Panasonic, Samsung, Sony, Sharp oder Xiaomi) sowie Newcomer mit innovativen Nischenprodukten.

Produkte Maßgeschneiderte Distribution, Logistik (von b2b bis b2c), Schulungen, Betreuung und (online SIS) Shop-Lösungen.

Bereiche (Vollsortiment) Telekommunikation, A1 Anmeldeservice, Festnetztelefonie (SOHO bis BIG), Funk, Smart Home, Haussteuerung, Kommunikationssysteme, Überwachungskamera (Reviermanager), Zubehör und Consumer Electronic. Datenübertragung und Analyse Software, Voice over IP, Netzwerklösungen sowie (CE) TV over IP.

Ansprechpartner Roswitha Lugstein, Alexander Meisriemel, Stefan Windhager

E-Mail partner@tfk-austria.at

www.tfk-shop.at

www.reviermanager.at

www.tfk-austria.at



UFP AUSTRIA GMBH

A-5310 MONDSEE • WALTER-SIMMER-STRASSE 9
TEL.: (06232) 33 99-0 • FAX: (06232) 26 92-0

Produkte Distributor für Produkte namhafter Hersteller in Top Qualität:

Drucker und Druckerverbrauchsmaterial von HP, Brother, Canon, ... sowie Computer-, Telekom- und Bürozubehör

Vertrieb von PV-Anlagen und Solarenergieprodukten.

Hohe Verfügbarkeit vom Alltagsartikel bis hin zum High-End Produkt.

Ansprechpartner Patrick Rindberger

Tel DW 63

E-Mail p.rindberger@ufp.at

www.ufp.at



Der EHZ Distributoren- und Hersteller-Index

Ein ganzes Jahr lang präsent – ab 300 Euro

Ihr Unternehmen agiert als Drehscheibe zwischen Herstellern und dem Fachhandel? Sie bieten dem Handel ein interessantes IKT- und UE-Produktsortiment? Im völlig neu konzipierten Distributoren- und Hersteller-Index haben Sie die Gelegenheit, gegen einen geringen Unkostenbeitrag in jeder Ausgabe der EHZ austria mit Ihren wichtigsten Unternehmensinformationen vertreten zu sein.

Top-präsent mit Ihrem Logo-Eintrag um nur € 300,- pro Jahr

Aufbau des Logo-Eintrags:

- Firmenname, Adresse
- Telefon- und Faxnummer
- Produkte/Produktgruppen (max. 6)
- Ansprechpartner (max. 5)
- Tel.: der Ansprechpartner
- E-Mail-Adressen der Ansprechpartner
- Ihr Logo in 4c

NEU

Verknüpfen Sie Ihren Top-Logo-Eintrag mit unserem neuen Online-Index. Wir übernehmen Ihre Daten und verlinken ihn mit Ihrem Online-Auftritt. So werden Sie noch besser gefunden. + € 150,-

Ja, ich bestelle

Top Logo-Eintrag für ein Jahr um € 300,-

Zusätzlicher Eintrag im Online-Index € 150,- (nur in Kombination mit einem Print-Eintrag buchbar)

Preise in Euro zzgl. 5 % Werbeabgabe und exkl. 20 % MwSt., der Betrag ist sofort nach Rechnungserhalt zahlbar, gilt für 12 Monate und wird jeweils im zwölften Monat für das Folgejahr verrechnet. Der Auftrag gilt bis auf Widerruf als unbefristet abgeschlossen.

Im Preis inkludiert ist ein Jahresabo von EHZ austria.

Firmenname _____

PLZ / Ort _____ Adresse _____

Tel. _____ Fax: _____

Produkte _____

Ansprechpartner _____

Tel.-DW _____

E-Mail _____

www _____

Datum _____ Unterschrift _____

Nützen auch Sie den Distributoren- und Hersteller-Index für Ihre dauerhafte Präsenz beim Fachhandel!

Füllen Sie den obenstehenden Kupon bitte deutlich lesbar aus und senden Sie ihn per Post an die Verlagsadresse oder senden Sie die erforderlichen Daten per Mail an andreas.slama@ehzaustria.at.

Ihr druckfähiges Logo senden Sie bitte ebenfalls an andreas.slama@ehzaustria.at.

MUSTERMANN GMBH

A-1020 WIEN • DABINICHGASSE 265
TEL.: (01) 21 22 23-0 • FAX: (01) 21 22 23-33

Produkte Storage-Lösungen: Raid, San, Nas, Storage-Virtualisierung, Backup

Ansprechpartner Oskar Partner
Tel: DW 17
E-Mail verkauf@mustermann.com
www.mustermann.com

AS media
Mag. Andreas Slama

Impressum

Medieninhaber und Verleger

AS media, Mag. Andreas Slama
Lautensackgasse 29/11, 1140 Wien
Tel.: +43 (0) 664 200 50 09
Mail: andreas.slama@ehzaustria.at
www.ehzaustria.at

Geschäftsführung

Mag. Andreas Slama

Chefredaktion

Mag. Barbara Sawka
Mail: barbara.sawka@ehzaustria.at

Anzeigenverkauf/-marketing

Mag. Andreas Slama
Tel.: +43 (0) 664 200 50 09
Mail: andreas.slama@ehzaustria.at

Art Direction

Tom Sebesta

Alle angegebenen Preise sind ohne Gewähr und inkl. MwSt. Der Verlag nimmt Manuskripte zur kostenlosen Veröffentlichung an. Honorare ausschließlich nach Vereinbarung. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Verantwortung übernommen. Nachdruck oder Kopien von Beiträgen bzw. Teilen davon nur mit Genehmigung. Der Verlag behält sich vor, Beiträge auch in anderen verlags-eigenen Zeitschriften zu publizieren bzw. für Sonderdrucke zu verwenden.

Einzelheft € 4,30

Jahresabonnement € 30,-

Grundlegende Ausrichtung der EHZaustria:

Ein unabhängiges Fachmagazin, das Reseller in den Bereichen IT und Telekommunikation über relevante und betriebswirtschaftliche Neuerungen informiert.

© 2025 AS media, Mag. Andreas Slama

Die nächste Ausgabe erscheint am 27. Juni 2025 mit folgenden Top-Themen:

BRANCHE

Trends, Marktpotenziale, Neuheiten ...

... Kooperationen, Übernahmen und Zusammenschlüsse, kurz: das Wichtigste aus der Welt des IT-Business – kompakt und übersichtlich zusammengefasst.

CHANNEL

Die Welt der Hersteller und Partnerprogramme

Hier lesen Sie alles Wissenswerte über die Partnerprogramme der Hersteller und Anbieter und erfahren die Strategien und Ziele der Channel-Verantwortlichen. Unser Fokus-Thema: Marketplaces. Diese wachsen rasant und verändern den Vertrieb. Wir werfen einen Blick auf Trends, Chancen und Herausforderungen.

TECHNIK

Arbeitsplatz neu gedacht

Der Arbeitsplatz von heute ist hybrid, digital und flexibel. Doch welche Lösungen und Konzepte setzen sich wirklich durch? In der kommenden Ausgabe zeigen wir, wie moderne Arbeitsumgebungen smarter, sicherer und produktiver werden.



© DC Studio/FreePik

Starke Geräte für flexibles Arbeiten



© pvproductions/FreePik

Leistungsstark, leicht, langlebig – die Ansprüche an Business-Notebooks steigen stetig. In der nächsten Ausgabe werfen wir einen Blick auf aktuelle Entwicklungen, neue Modelle und Trends im mobilen Arbeiten.

Bestellen Sie jetzt Ihr EHZ-Abo!

Abonnieren Sie die EHZaustria und bekommen die neuesten Informationen aus Branche und Handel jedes Monat bequem nach Hause!
Schicken Sie Ihre Anmeldung per Mail (andreas.slama@ehzaustria.at) oder bestellen Sie unter www.ehzaustria.at! Einfacher geht's nicht! Ein Jahresabo kostet Sie nur 30 Euro!

Das EHZ-Abo:

VOLLE INFORMATION

aus **BRANCHE**, **CHANNEL** und **TECHNIK**



Ein Jahr um nur 30 Euro!

Jetzt bestellen bei
andreas.slama@ehzaustria.at oder
www.ehzaustria.at

Ich

Nadejda,
IT-Mitarbeiterin

hb

Ideen

Und einen Job,
der darauf Wert legt.

Pflege und Betreuung beginnt nicht erst bei unseren Bewohner*innen. Sie beginnt im Serverraum, im Sicherungskasten, im Werkzeugkoffer. Überall da, wo deine Leidenschaft für Technik die Langzeitbetreuung von schwer pflegebedürftigen Menschen erst möglich macht. Du hast Ideen? Wir den Job, in dem dein technisches Know-how mehr bewirkt.



jobs.hb.at