

EHZ austria

Ihr
Partner
für den
IKT-Handel
03
2026



WAHL ZUM
DISTRIBUTOR
DES JAHRES

EHZ

Auszeichnung

Preis für digitalen Humanismus verliehen
Seite 8

NetSec 2026

Das „Hole-in-One“ der Channel-Events
Seite 19

Apple

Die neue All-in-One Plattform
Seite 32

BACKUP REICHT NICHT MEHR

DATEN SIND DA – ABER NICHT NUTZBAR. Warum klassische Backup-Strategien versagen, die bisherigen Strategien bei KI und Cybercrime an ihre Grenzen stoßen und Recovery zur eigentlichen Herausforderung wird.

CHANNEL-TALK

„Wir arbeiten nicht am Partner vorbei, sondern zu 100 % mit ihm.“

Seite 12

Thomas Seyfried,
Managing Director
ALEF Österreich



MICROSOFT 365 BUSINESS PREMIUM & TERRA GERÄTE MIT WINDOWS 11

*Zwei Welten.
Ein Geschäftsmodell.*



MICROSOFT 365 BUSINESS PREMIUM IT-POWER FÜR DEN MITTELSTAND

In einer Zeit, in der Flexibilität, Sicherheit und Effizienz entscheidend für den Geschäftserfolg sind, bietet Microsoft 365 Business Premium kleinen und mittelständischen Unternehmen genau das Komplettpaket, das sie brauchen.

Arbeiten, wo und wie Sie wollen

Ob klassisch am PC, direkt im Browser oder in virtuellen Umgebungen wie Terminalservern: Mit Word, Excel, PowerPoint, Outlook & Co. bleiben Ihre Teams immer produktiv – egal von welchem Gerät aus. Dank nutzerbasierter Lizenzierung können Mitarbeitende ihre Apps problemlos auf mehreren Endgeräten nutzen.

Zuverlässige Cloud-Dienste

Mit Exchange Online (50 GB Postfach pro Nutzer) und OneDrive for Business (1 TB persönlicher Cloud-Speicher) stehen moderne Kommunikations- und Speicherlösungen bereit.

Sicherheit, die KMU wirklich schützt

Bedrohungen wie Phishing, Ransomware oder Malware nehmen zu – deshalb integriert Business Premium leistungsstarke Schutzfunktionen wie Microsoft Defender for Business sowie Defender for Office 365, die Angriffe frühzeitig erkennen und zuverlässig abwehren. So bleibt Ihr Unternehmen auch ohne große IT-Abteilung bestens geschützt.

Einfache Verwaltung statt IT Chaos

Mit Microsoft Intune behalten Unternehmen die volle Kontrolle über Geräte, Apps und Sicherheitsrichtlinien. Neue Mitarbeitende einrichten? Geräte absichern? Unternehmensdaten schützen? Alles zentral, übersichtlich und ohne hohen Administrationsaufwand.



WORTMANN AG empfiehlt Windows 11 Pro für Unternehmen.

WINDOWS 11 PRO AUF TERRA HARDWARE PERFEKT FÜR INTUNE & AUTOPILOT

Für Unternehmen, die Microsoft 365 Business Premium optimal nutzen möchten, empfiehlt sich der Einsatz von Windows 11 Pro basierter TERRA Hardware. Geräte wie TERRA Notebooks oder PCs bieten nicht nur hohe Zuverlässigkeit und Performance – sie lassen sich auch nahtlos in moderne Cloud Management Strukturen einbinden.

Warum TERRA & Windows 11 Pro ideal für KMU sind:

- Autopilot Integration: Neue Geräte können komplett automatisiert eingerichtet werden – ohne lokale IT Handgriffe. Auspacken, einschalten, loslegen.
- Optimale Intune Kompatibilität: Windows 11 Pro ermöglicht eine vollständige, richtlinienbasierte Verwaltung aller Geräte direkt über Intune – vom Sicherheitsstatus bis zu Anwendungen.
- Starke Basis Sicherheit: Moderne Hardware Sicherheitsfunktionen (TPM 2.0, Secure Boot, Memory Integrity) erhöhen den Schutz vor Angriffen.
- Made in Germany Vorteil: TERRA Geräte werden in Deutschland produziert und von unserem Sitz in Ostwestfalen ausgeliefert – ideal für Unternehmen, die Wert auf Qualität, Datenschutz und regionale Nähe legen.

So entsteht eine moderne, sichere und effizient verwaltbare IT Umgebung – perfekt abgestimmt auf die Anforderungen kleiner und mittelständischer Unternehmen.

Promo-Tipp: unser leistungsstarkes Copilot+ PC Notebook mit vorinstalliertem Windows 11 Pro!



TERRA MOBILE 1671L Ultra - Copilot+ PC

- Intel® Core™ Ultra 5 Prozessor 228V (8 M Cache, bis zu 4,50 GHz)
- Windows 11 Pro
- Displaygröße 40.64 cm (16")
- 2560x1600 Pixel Display-Auflösung
- Display-Typ Non Glare
- 32 GB Speicherkapazität
- Intel® Arc™ 130V
- 1 TB Gesamtspeicherkapazität

Artikelnr.: 1220867



zum Produkt





**GÖNNEN SIE IHREM
FEED EIN UPGRADE –
Folgen Sie uns auf LinkedIn!**



© Freepik

© Wolfgang R. Fürst



Mag. Barbara Sawka
Chefredakteurin

Liebe Leserinnen und Leser,

irgendwas ist immer. Auch im Channel. Aktuell bewegt sich was in den Chefetagen. Heribert Karrer, zuletzt Arrow ECS-Regional Director für Österreich und die Schweiz, hat das Unternehmen verlassen. Ihm gefolgt ist jetzt Michael Weinzierl, der bereits über zwei Jahrzehnte im Unternehmen tätig ist. Und erst vor kurzem haben wir erfahren, dass Martin Poglin ALSO Austria verlässt.

Aber so ist das nun mal. Dinge verändern sich. Auch zum Guten. Und was für den einen ein Abschied ist, bedeutet für den anderen einen Aufbruch in ein neues Abenteuer. Thomas Seyfried, seit vielen Jahren in der Distribution (Magirus, Avnet, TechData) tätig, ist neuer Country Manager bei ALEF – mehr dazu im Heft. Wir wünschen Heribert Karrer und Martin Poglin alles Gute für ihre neuen Wege und wollen an dieser Stelle ein herzliches Dankeschön an die beiden für die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit uns sagen.

Alles Liebe

Barbara Sawka

BRANCHE

Auszeichnung: Preis für digitalen Humanismus verliehen	8
ID Austria: Zertifikate laufen ab	9
VÖSI: Initiative für Digitale Souveränität	10
Accessiway: Smartphone-Nutzung macht Probleme	11



© Freepik

CHANNEL

Interview: Thomas Seyfried, ALEF	12
TD Synnex: Microsoft-Auszeichnung erhalten	16
ABBY: Auszeichnung für Top-Partner	18
Exclusive Networks: NetSec 2026	19
Everpure: Neue Identität für neue Ära	22
FCG: Neue Anforderungen an kritische Infrastrukturen	23
Kommentare: Recovery wird zur Königsdisziplin	24
Commvault: Lücken ausmessen – Maßstäbe setzen	26
Dell Technologies: Einfaches Backup reicht nicht	27
Nexspace: Rechenzentren klimaverträglich machen	28
Inside: Kommen & Gehen	29

TECHNIK

Xerox: Druckmaschinen der nächsten Generation	30
HP: Neues LaserJet-Portfolio	31
Apple: Neue All-in-One Plattform	32
Samsung: Next Level – Live-Sportübertragung	33
Huawei: Professionelle GPS-Laufwatch	34

INDEX

Distributoren Index	35
Vorschau, Impressum	42

WER WIRD DISTRIBUTOR DES JAHRES?

Es ist wieder so weit – wir starten bereits zum 23. Mal in die Wahl zum „Distributor des Jahres 2025“. Und dafür brauchen wir jetzt Sie!

Ihre Meinung als österreichische:r Fachhändler:in und Leser:in zählt in den sechs wichtigen Kategorien: Portfolio, Bestellvorgang, Logistik, Sales-Support, technische Unterstützung und Projektbegleitung. Wie gut passt das Sortiment zu Ihren Bedürfnissen? Wie reibungslos läuft die Bestellung – telefonisch und online? Bewerten Sie Liefertreue, Retourenabwicklung und die Qualität des Logistikpartners. Auch Sales- und Marketing-Support, Schulungen und technischer Service spielen eine Rolle. Nicht zuletzt zählen Finanzierungsmöglichkeiten und die Unterstützung bei Kundenprojekten. Ihre Einschätzung hilft, die besten Distributoren des Jahres zu küren!

Und so funktioniert es:

- Den Online-Fragebogen finden Sie über den QR-Code oder unter www.ehzaustria.at/fragebogen
- Tragen Sie die Nummer jener Distributoren ein, mit denen Sie in Geschäftsbeziehung stehen.
- Bewerten Sie deren Performance in den sechs Kategorien mit Schulnoten.
- Senden Sie den ausgefüllten Fragebogen bis **3. Juni 2026** per E-Mail an: andreas.slama@ehzaustria.at

Doppelt gewinnen!

Mit Ihrer Teilnahme tragen Sie einerseits zur Qualitätsverbesserung im Channel bei – und andererseits haben Sie die Chance auf tolle Preise! Denn jeder vollständig ausgefüllte Fragebogen nimmt automatisch an unserem **EHZaustria-Gewinnspiel** teil. ■

Einsendeschluss: 3. Juni 2026

Das können Sie gewinnen!



Acer PD3- Serie
Zwei sind besser als einer – mit der Acer PD3 Serie. Entwickelt, um Produktivität, Effizienz und Spaß zu steigern, nimmt man sie als tragbare Dual-Screen-Lösung überall hin mit. Die Serie PD3 lässt sich leicht in der Tasche verstauen und ermöglicht so ein Dual-Screen-Setup, das Sie auf dem Weg zur Arbeit, auf einer Geschäftsreise oder wo auch immer das Leben Sie hinführt, begleitet.
im Wert von € 309,-



SHARP
Be Original.

Sharp Air Purifier Luftreiniger HD-60 bringt viele tolle Eigenschaften mit sich:

- Abtöten von Bakterien, Viren, Allergenen und Schimmel
- Im Laborversuch wirksam gegen SARS-CoV-2 getestet
- Entfernung von Gerüchen und statischer Elektrizität
- Verbesserung der Hautfeuchtigkeit
- Effiziente Luftreinigung dank drei Filterstufen und perfekter Luftzirkulation

im Wert von € 380,-



KODAK E1030 Scanner
Mit dem KODAK E1030 Scanner wird Digitalisieren zum Kinderspiel. Einfach Papierstapel einlegen, scannen und digital speichern – schnell, zuverlässig und gestochen scharf. Mit 30 Blatt pro Minute und cleverer Bildoptimierung ist er der perfekte Helfer für jedes Büro oder Homeoffice.
im Wert von € 400,-

RICOH
imagine. change.



RICOH Konferenzkamera 360 MeetingHub 360Grad-Kamera, LAN/WLAN/USB
Mit der 360-Grad-Konferenzkamera fühlen sich Remotemeetings inklusiver, immersiver und unkomplizierter an. Der RICOH 360 Meeting Hub ist ein 3-in-1-System aus 360-Grad-Konferenzkamera, Lautsprecher und Mikrofon. Die Konferenzkamera mit Mikrofon und Lautsprecher vermittelt sowohl Remote- als auch Präsenzteilnehmern den Eindruck, sich zusammen am gleichen Ort zu befinden.
im Wert von € 950,-



Sie sind gefragt!

Im Fragebogen benoten Sie die Performance Ihrer Geschäftspartner in der Distribution. Ihre Bewertung geschieht **absolut anonym**. Es werden ausschließlich die Durchschnittsnoten und die Anzahl der Nennungen zusammengefasst und den Distributoren zugänglich gemacht.

PORTFOLIO

Produktbreite/-tiefe: Inwieweit ist das Portfolio für Ihre Ansprüche maßgeschneidert? Wie weit deckt das Sortiment Ihre Bedürfnisse bzgl. Produktlinien und Modellvarianten ab?
Lösungsorientierung: Inwieweit bietet der Distributor seine Produkte in einem endkundenorientierten Mix?

BESTELLVORGANG

Kundenfreundlichkeit: Wie reagiert der Distributor (der Betreuer) bei telefonischer Bestellung bzw. allgemeinen Anfragen? Wie steht es mit Erreichbarkeit und Kompetenz der Betreuer? Wie persönlich ist der Kontakt?
Online-Bestellung: Wie zufrieden sind Sie mit der Qualität der Online-Plattform des Distributors? (Usability, Übersicht, Abwicklung)

LOGISTIK

Lieferservice: Wie steht es aus Ihrer Sicht mit der Verfügbarkeit der Produkte? Wie hoch ist die Reaktionsgeschwindigkeit und die Termintreue? Wie ist die Qualität des Logistikpartners?
RMA-Abwicklung: Wie schnell werden Retouren bearbeitet? Wie einfach ist der Prozess?

SALES-SUPPORT

Marketing-Unterstützung: Wie gut werden Sie beim Verkauf unterstützt? (POS-Material, Produkt-Infos, Flyers, Roadshows, Hausmessen etc.)
Aktionsangebote: Inwieweit kommen Sie in den Genuss von Promotions, Incentives, Boni, Cashbacks etc.?

TECHNISCHE UNTERSTÜTZUNG

Schulungsangebot: Wie sind aus Ihrer Sicht Häufigkeit und Qualität der technischen Trainings (vor Ort und online)?
Technischer Support: Wie schnell und kompetent reagiert der Distributor bei technischen Anfragen? (Hotline, E-Mail)

PROJEKTBEGLEITUNG

Finanzierung: Wie zufrieden sind Sie mit der finanziellen Unterstützung wie etwa Vorfinanzierung oder bei Kreditlimits?
Vor-Ort-Unterstützung: Inwieweit hilft Ihnen der Distributor beim Endkunden bei Verkauf und in technischen Fragen?

Hier geht's zum Fragebogen:





Für ihren Einsatz für menschenzentrierten Digitalisierung wurden die Projekte Wien KI und Alles Clara sowie Schuldirektor Horst Eichinger mit dem „Digitaler Humanismus in der Praxis“-Awards gewürdigt.

Bereits zum zweiten Mal wurden Mitte März die „Digitaler Humanismus in der Praxis“-Awards verliehen. Die Auszeichnungen würdigen visionäre Projekte, Persönlichkeiten und Unternehmen, die den digitalen Wandel mit ethischen Werten verbinden. „Was wir heute Abend erleben durften, ist mehr als eine Preisverleihung. Es ist ein Bekenntnis, dass Digitalisierung im Dienst der Menschen stehen kann und muss. Die herausragenden Projekte und inspirierenden Persönlichkeiten zeigen, dass technologischer Fortschritt und ethische Verantwortung einander nicht widersprechen, sondern gemeinsam die Grundlage für eine zukunftsfähige Gesellschaft bilden“, erklärt Dr. Georg Krause, Initiator des Awards und CEO der msg Plaut AG, auf der Preisverleihung. Für Roland Ledinger, Präsident der ADV und Geschäftsführer des Bundesrechenzentrums und Ideengeber des Awards, bestätigt der Abend einen klaren Trend: „Digitaler Humanismus ist längst in der heimischen Wirtschaft angekommen und entwickelt sich zunehmend zu einem Leitprinzip für die Umsetzung in Unternehmen und in der Verwaltung. Die ausgezeichneten Initiativen zeigen, wie sich Digitalisierung verantwortungsvoll umsetzen und gleichzeitig zukunftsweisend gestalten lässt.“

Drei Sieger:innen, drei Sonder-Awards. Die insgesamt 40 Einreichungen stellten die Jury aus Wirtschaft, Medien und Wissenschaft vor keine leichte Aufgabe. Die Beiträge wurden in den drei Kategorien Projekte, Organisationen und Personen eingereicht. Den Award für das Projekt des Jahres holte sich „Wien KI“ von der IT-Abteilung der Stadt Wien, MA 01 – Wien

Digital. Deren menschenzentrierte KI-Plattform unterstützt Mitarbeitende der Stadt Wien in ihrer täglichen Arbeit und verbessert gleichzeitig den Service für Bürger:innen. Konsequenter Datenschutz und der Einsatz von Open-Source-Technologien sorgen bei Wien KI für Verlässlichkeit und stärken zugleich die technologische Unabhängigkeit. Als fester Bestandteil der Digitalen Agenda 2030 folgt die Plattform dabei dem Leitmotiv: Menschen an erster Stelle. Die Jury beeindruckte vor allem die klare Orientierung an den Prinzipien des Digitalen Humanismus sowie die bereits spürbare Wirkung in der Wiener Stadtverwaltung.

In der Kategorie Organisationen wurde der Verein „Alles Clara“ ausgezeichnet. Eine innovative App bietet pflegenden Angehörigen digitale Entlastung und professionelle Pflegeberatung. Sie vernetzt Pflege, Wissenschaft, öffentliche Hand und Privatwirtschaft und macht bestehendes Wissen sowie Angebote digital zugänglich. Im Zentrum steht ein konsequent personenzentrierter Ansatz, der die Bedürfnisse aller Beteiligten von Beginn an einbezieht.

Den Award für die „Digitaler Humanismus Persönlichkeit“ des Jahres erhielt Horst Eichinger. Als Direktor des Gymnasiums Stubenbastei hat er als einer der ersten in Österreich ein Wahlpflichtfach zu künstlicher Intelligenz und Digitalem Humanismus ins Schulleben gebracht und setzt sich damit unermüdlich dafür ein, junge Menschen für einen verantwortungsvollen Umgang mit Technologie zu sensibilisieren. Drei Sonderawards gingen an die Projekte Counter Speech – Young Citizens Against Online Hate, NewsDeconstructed und FIVE – Fitspiration. ■



V.l.n.r. **Peter Reichstädter** ist CIO und Leiter der IKT-Strategie im österreichischen Parlament **Astrid Zöchling**, CIO des ORF **Doris Lippert**, Präsidentin des Verbands Österreichischer Software Innovationen (VÖSI) **Harald Kräuter**, Direktor für Digitalisierung und Technik im ORF

vösi

INITIATIVE FÜR DIGITALE SOUVERÄNITÄT

ORF und VÖSI haben eine Initiative für Digitale Souveränität gestartet. Expert:innen erarbeiten nun ein Modell, das Digitale Souveränität erstmals messbar und vergleichbar machen soll.

„Vergleichbar. Erklärbar. Souverän“ – unter diesem Motto haben der ORF und der Verband Österreichischer Software Innovationen (VÖSI) eine gemeinsame Initiative zum Thema Digital Sovereignty gestartet. Ziel ist es, ein praxisnahes und transparentes Referenzmodell zu entwickeln, das Organisationen hilft, Digitale Souveränität besser zu verstehen, zu bewerten und in Technologieentscheidungen zu berücksichtigen. Digitale Souveränität gewinnt für öffentliche Institutionen, kritische Infrastrukturen, regulierte Branchen und verwandte Bereiche zunehmend an Bedeutung. Gleichzeitig fehlt es bislang an neutralen und praxisnahen Instrumenten, die Fragen der technologischen Souveränität, entsprechender Kontrollmöglichkeiten und damit verbundenen Governance-Fragen nachvollziehbar machen. „Digitale Souveränität bedeutet, zu wissen, wie abhängig man von Technologien, Plattformen und Lieferketten ist – und bewusst entscheiden zu können“, sagt Harald Kräuter, Direktor für Digitalisierung und Technik im ORF. „Gemeinsam mit Industrie, Forschung und öffentlichen Organisationen wollen wir ein Modell entwickeln, das Transparenz schafft und faktenbasierte Entscheidungen ermöglicht.“ Auch aus Sicht der IT-Branche gewinnt das Thema strategisch an Bedeutung. „Digitale Souveränität entsteht nicht durch Abschottung, sondern durch Transparenz, Kompetenz und starke europäische Ökosysteme“, betont Doris Lippert, Präsidentin des VÖSI. „Mit unserer neuen Initiative ‚Digital Sovereignty‘ schaffen wir einen Raum, in

dem Anbieter, Anwender und Forschung gemeinsam an einem klaren und praktischen Verständnis von digitaler Souveränität arbeiten.“ Peter Reichstädter, CIO des Österreichischen Parlaments, wird die neue Initiative koordinierend leiten.

Interdisziplinäres Team wird Referenzmodell erarbeiten. Die Special Interest Group (SIG) „Digital Sovereignty“ setzt sich aus Vertreter:innen aus Software-Unternehmen, IT- und Cloud-Infrastrukturanbietern, Beratung, Forschung sowie Organisationen des öffentlichen Sektors zusammen. Ziel ist es, ein neutral gestaltetes Referenzmodell zu erarbeiten, das Orientierung bietet, ohne als Zertifizierung oder Gütesiegel zu fungieren. „Digitale Souveränität ist kein abstrakter Begriff, sondern eine sehr konkrete Frage der technologischen Handlungsfähigkeit von Organisationen“, sagt Astrid Zöchling, CIO des ORF und Mit-Initiatorin der Arbeitsgruppe. „Wir wollen ein Modell schaffen, das Souveränität entlang klarer Kriterien sichtbar macht und damit Vergleichbarkeit und Transparenz ermöglicht – besonders für Organisationen im öffentlichen Sektor und in regulierten Branchen.“ Die SIG „Digital Sovereignty“ wird ein Referenzmodell für einen Digital Sovereignty Score entwickeln, der die Souveränität digitaler Lösungen entlang klar definierter Kriterien sichtbar macht. Ergänzend dazu sind standardisierte Transparenz-Dokumente geplant, etwa ein Sovereignty Factsheet, das zentrale Informationen zu souveränitätsrelevanten Eigenschaften digitaler Lösungen strukturiert darstellt, sowie eine Sovereignty Bill of Materials, die Abhängigkeiten und Herkunft zentraler digitaler Komponenten nachvollziehbar macht – beispielsweise hinsichtlich Softwareherkunft, Lizenzmodellen oder Datenverarbeitungsstandorten. ■

ÖH

Digitaler Studentenausweis

Anfang April wurde der neue digitale Studentenausweis für Universitäten und Fachhochschulen vorgestellt. „Der digitale Studentenausweis ist ein Schritt in Richtung mehr Barrierefreiheit und erleichtert den Studienalltag“, freut sich Selina Wienerroither aus dem Vorsitzteam der Österreichische Hochschul:innen-schaft ÖH über die Einführung. „Studierende sind ohnehin oftmals



mit vielen bürokratischen Hürden konfrontiert – der digitale Studentenausweis und die damit verbundene Online-Zulassung spart Zeit und unnötige Wege an die Uni“, so Wienerroither weiter. Für die ÖH war im Vorfeld vor allem ausreichende Datensicherheit von hoher Priorität. Durch die ausschließliche Speicherung auf den Geräten der Nutzer:innen wurde hier auf die Bedenken der ÖH eingegangen und in die Umsetzung miteinbezogen. „Wir freuen uns sehr, dass die Forderungen der ÖH hier einbezogen wurden“, betont Viktoria Kudrna (ÖH-Vorsitz).

www.oeh.ac.at

www.voesi.or.at

MMM-Club Österreich
Die neuesten Trends im Handel



Wie verändert künstliche Intelligenz den Handel? Welche Strategien sichern Unternehmen in einem zunehmend dynamischen Marktumfeld den Erfolg? Antworten auf diese und viele weitere Fragen liefert die MMM-Fachtagung, die am 9. Juni im Wiener Arcotel Wimberger über die Bühne gehen wird.

Unter dem Leitthema „Die neuesten Trends im Handel“ versammelt die Fachtagung des MMM-Clubs Österreich, der unabhängigen Plattform für den Erfahrungsaustausch in der Handelsbranche, Expert:innen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Praxis. Im Mittelpunkt steht diesmal die rasante Entwicklung rund um künstliche Intelligenz und deren Auswirkungen auf Unternehmen, Geschäftsmodelle und Kundenbeziehungen. Ein Highlight ist der Vortrag von Alexander Pröll, Staatssekretär und einer der gefragtesten Zukunfts-Experten für digitale Transformation. In seinem Beitrag beleuchtet er, welche tiefgreifenden Veränderungen durch KI auf Wirtschaft und Gesellschaft zukommen, welche Branchen profitieren und wie Unternehmen sich strategisch darauf vorbereiten können. Auch für eine Fragerunde mit dem Publikum steht er zur Verfügung. Die Fachtagung bietet aber auch darüber hinaus ein vielseitiges Programm mit zahlreichen Perspektiven auf die Zukunft des Handels.

www.gewinn.com

CIS Certification

NICHT NIS-2-FIT

Wenn am 1. Oktober 2026 die Übergangsfrist für das neue Cybersicherheitsgesetz (NISG 2026) endet, drohen bei Nicht-Umsetzung Bußgelder in Millionenhöhe.

Obwohl sich aktuell viele Unternehmen in der Vorbereitungsphase befinden, warnt der heimische Zertifizierungsdienstleister und NIS2-Prüfstelle CIS Certification, dass die Umsetzung zu schleppend vorangeht. Studien zeigen, dass ein erheblicher Teil der heimischen Unternehmen die eigene Betroffenheit falsch einschätzt oder den Umsetzungsaufwand unterschätzt. Vor allem KMU fühlen sich oft nicht betroffen, dabei gilt das NISG 2026 bereits ab 50 Mitarbeitenden oder einem Jahresumsatz von zehn Millionen Euro. Außerdem können kleinere Unternehmen über die Lieferkette betroffen sein. „Im Vergleich zur bisherigen NIS-Regelung erfasst das neue Gesetz deutlich mehr Unternehmen. Darüber hinaus liegt die Verantwortung zur Selbsteinstufung mit der



© Thomas Mann

„Die Verantwortung zur Selbsteinstufung mit der neuen Regelung liegt bei den Unternehmen.“

Thomas Mann, Geschäftsführer der CIS – Certification & Information Security Services GmbH

neuen Regelung bei den Unternehmen. Das heißt, jede juristische Einheit muss selbst prüfen, ob sie unter NIS2 fällt und sich aktiv bei der zuständigen Behörde registrieren“, erklärt Thomas Mann, Geschäftsführer der CIS – Certification & Information Security Services GmbH. Der Experte schätzt, dass in Österreich 3.500 bis 5.000 Unternehmen direkt und weitere 50.000 indirekt über Lieferketten oder Dienstleistungsverhältnisse betroffen sind. ■

www.cis-cert.com

ID Austria

300.000 Zertifikate laufen im Sommer 2026 ab

Zwischen Mai und August 2026 laufen österreichweit über 300.000 Zertifikate der ID Austria ab. Das bedeutet erhöhten Andrang bei den Registrierungsstellen und mögliche Terminengpässe. A-Trust empfiehlt den Anwender:innen daher, das



© Mat Stefanic, Studio MATPHOTO

Markus Vesely, CEO von A-Trust

Ablaufdatum ihrer digitalen Identität bereits jetzt zu prüfen und das Zertifikat rechtzeitig zu verlängern. Nur so kann man digitale Amtswege sowie Logins bei zahlreichen Online-Diensten weiterhin ohne Unterbrechung nutzen.

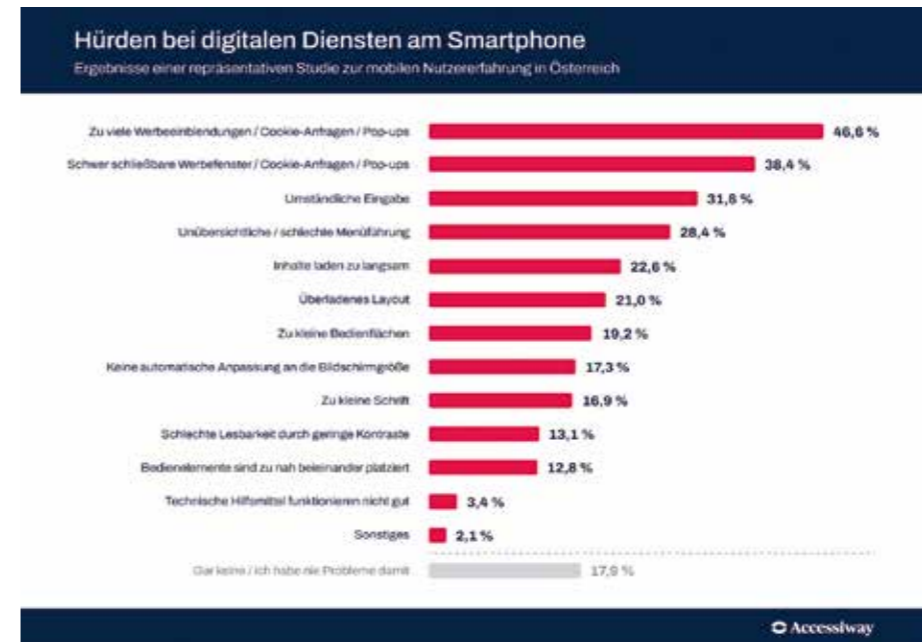
Zertifikate der ID Austria sind bis zu fünf Jahre gültig. Zu beachten ist: Eine Verlängerung ist nur vor Ablauf möglich! Sollte die digitale Identität bereits abgelaufen sein, müsste eine neue ID Austria bei einer Registrierungsbehörde beantragt werden. „Die ID Austria ist für viele Menschen der zentrale Zugang zu digitalen Amtswegen und behördlichen Online-Services. Wer sein Zertifikat rechtzeitig prüft und verlängert, stellt sicher, dass diese Angebote weiterhin ohne Unterbrechung genutzt werden können“, so Markus Vesely, CEO von A-Trust.

www.a-trust.at

Accessiway

SMARTPHONE-NUTZUNG MACHT PROBLEME

Eine aktuelle Studie zeigt: Pop-ups, komplizierte Eingaben und schlechte Usability erschweren den Alltag bei der Smartphone-Nutzung und kosten Unternehmen potenzielle Kund:innen.



Vier von fünf Österreicher:innen klagen bei der Smartphone-Nutzung über digitale Barrieren. Zu diesem Ergebnis kommt eine repräsentative Umfrage im Auftrag des Anbieters für digitale Barrierefreiheit Accessiway unter 1.000 Österreicher:innen. Die größten Hürden auf mobilen Geräten sind Pop-ups: Für 46,6 % gibt es auf Websites und Apps einfach zu viele davon und 38,4 % tun sich schwer damit, sie zu schließen. Knapp ein Drittel gibt an, dass Eingabefelder zu umständlich zu bedienen sind. Die Babyboomer sind dabei von Pop-ups und umständlichen Eingabefeldern besonders stark betroffen. „Die Zukunft des Internets ist mobil: Schon jetzt besitzen 89 % der Österreicher:innen über 15 Jahren

ein Smartphone. Daher ist es verblüffend, dass österreichische Websites und Apps noch immer voller digitaler Barrieren in ihren Mobilversionen sind. Unternehmen schließen dadurch Menschen von der digitalen Teilhabe aus und verzichten auf Kundschaft“, sagt Paul Anton Mayer, Chief Growth Officer von Accessiway.

Mehr Bildung, mehr Hürden. Weitere digitale Barrieren, über die die Österreicher:innen häufig stolpern, sind eine unübersichtliche Menüführung, zu kleine Bedienflächen und eine fehlende Anpassung an die Bildschirmgröße des Smartphones. Ein überraschendes Ergebnis lieferte die Umfrage mit Blick auf den Bildungsgrad: Von allen zwölf abgefragten



© Marija M. Kantžaj

„Es ist verblüffend, dass österreichische Websites und Apps noch immer voller digitaler Barrieren in ihren Mobilversionen sind.“

Paul Anton Mayer, Chief Growth Officer von Accessiway

digitalen Barrieren sind Menschen mit Matura stärker betroffen als Menschen ohne Matura.

Männer haben mehr Probleme. Signifikante Unterschiede gibt es auch zwischen den Geschlechtern: So haben Männer deutlich häufiger Probleme als Frauen, wenn das Layout überladen ist, wenn sich Inhalte nicht an die Bildschirmgröße des Smartphones anpassen oder wenn technische Hilfsmittel wie das Vorlesen von Inhalten nicht gut funktionieren. Im Bundesländer-Vergleich zeigt sich, dass bei sieben der zwölf abgefragten digitalen Barrieren Wiener:innen signifikant stärker betroffen sind als Menschen aus anderen Bundesländern. Nicht nur zwischen den Regionen, sondern auch zwischen den Generationen gibt es Unterschiede. Mit zunehmendem Alter werden kleine Buchstaben zum immer größeren Problem. Bei langen Ladezeiten sind ältere Menschen allerdings deutlich geduldiger als junge. Doch auch innerhalb der Generationen gibt es zum Teil große Unterschiede. So ist es für nur 1,6 % der 14-19-Jährigen eine Hürde, wenn Felder am Smartphone zu nah beieinander sind, bei den 20-29-Jährigen schaut es schon ganz anders aus: Dort klagen schon 19,1 % darüber, dass sie oftmals das falsche Feld erwischen – ein deutlicher Anstieg innerhalb der Generation Z. ■

www.accessiway.com

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



© wahyu.t Freepik



„Wir arbeiten nicht am Partner vorbei, sondern zu 100 % mit ihm – und genau das ist für mich echtes Value Add.“

Thomas Seyfried,
Managing Director ALEF Österreich

© ALEF

ALEF

VALUE ADDED VOM FEINSTEINEN

Mit ALEF startet ein neuer Value-Added-Distributor in Österreich. Managing Director **Thomas Seyfried** erklärt im Interview, warum er zurück in die Distribution gewechselt ist, welchen Ansatz ALEF verfolgt und wie Partner von mehr Technik, Services und echtem „Trust“ profitieren sollen.

EHZaustria: Was hat Sie dazu bewogen, ALEF beim Schritt nach Österreich als Managing Director zu begleiten?

Thomas Seyfried: Ich war die letzten vier Jahre in einem Systemhaus tätig – ein bewusster Schritt weg von Distribution und Hersteller, um die Partnerseite und ihre tatsächlichen Herausforderungen besser kennenzulernen. Diese Erfahrung war für mich extrem wertvoll. Ursprünglich hatte ich nicht geplant, wieder in die Distribution zurückzukehren. Ausschlaggebend waren letztlich mehrere Faktoren: Zum einen lebt ALEF seit über 30 Jahren Value Added Distribution vom Feinsten. Besonders beeindruckt hat mich die enorme technische Kompetenz im Unternehmen. Von über 500 Mitarbeitern sind rund 230 Techniker, die länderübergreifend eingesetzt werden. Ein anderer Punkt ist, dass ALEF wirklich in

den Aufbau von Österreich investiert. Ein weiterer Grund war der Slogan „Trust the Strong“. Vertrauen habe ich in unserer Branche schon lange nicht mehr so gehört. Diese Handschlagqualität kommt mir sehr entgegen.

Ein Slogan ist schnell formuliert. Wie stellen Sie sicher, dass dieses Vertrauen im Alltag wirklich gelebt wird?

Seyfried: Ich glaube, das beginnt bei den Personen – auch bei mir selbst an der Spitze. Vertrauen und Ehrlichkeit müssen vorgelebt werden. Es geht um „leben und leben lassen“. Alle Beteiligten müssen etwas verdienen können. Wir wollen nicht ausgepresst werden, sind aber gleichzeitig überzeugt, dass unsere Leistungen – vor allem im Dienstleistungsbereich – einen klaren Wert haben. Entscheidend ist, dass das Triangle

Hersteller-Partner-Distributor funktioniert. Es geht nur gemeinsam – alle drei Seiten müssen eingebunden sein. Vertrauen ist letztlich auch eine Frage der persönlichen Einstellung. Und genau darauf achte ich auch beim Aufbau des Teams: Die Menschen, die wir an Bord holen, müssen diese Haltung teilen – mit dem Ziel, gemeinsam erfolgreich zu sein.

Wie sieht das Portfolio von ALEF – insbesondere mit Blick auf den österreichischen Markt – aus?

Seyfried: Das Portfolio ist sehr überschaubar. Der größte Hersteller ist Cisco. Wir machen in der gesamten ALEF Gruppe rund 70 bis 75 % des Umsatzes mit Cisco. Wir haben keinen Bauchladen, sondern ein kleines, aber sehr gutes Herstellerportfolio. Der Hauptfokus liegt klar darauf das Cisco-Security-Portfolio in Österreich auszubauen. Das ist derzeit noch überschaubar, bietet aber großes Potenzial. Das Feedback von den Cisco-Mitarbeitenden in Österreich ist bisher sensationell. Sie haben sehr schnell verstanden, welchen Mehrwert wir bringen: Wir kommen mit Ressourcen, die teilweise nicht einmal Systemhäuser haben. Damit sind wir klar in der Value-Added-Distribution. Wir verstehen darunter, dass wir eine starke Vertriebsmannschaft haben, mit erfahrenen Leuten, die Lösungen mit dem Partner beim Endkunden verkaufen können. Diese Teams sollen gemeinsam mit den Partner-Account-Managern Geschäft entwickeln – direkt beim Endkunden, wenn der Partner das möchte.

Es wirkt so, als würde ALEF selbst sehr stark operativ tätig sein?

Seyfried: ALEF macht kein Direktgeschäft. Wir verstehen uns als Enabler und Umsetzer. Hier kommen auch wieder unsere technischen System-Engineers ins Spiel, die Projekte aktiv mit umsetzen. Gerade in Österreich ist die Knappheit an Know-how nach wie vor sehr hoch. Das heißt, unsere Partner haben die Möglichkeit, bei Projekten auf unsere Ressourcen zuzugreifen – entweder, weil ihnen aktuell Kapazitäten fehlen oder weil spezifisches Know-how nicht vorhanden ist. Wir haben dafür auch eine Art Matrix aufgebaut. So sieht man sehr gut, was der Partner selbst abdeckt, welche Building Blocks vorhanden sind und wo ALEF einspringt, um Lücken zu schließen. Darin sehe ich ein großes Potenzial für Partner, ihr Geschäft auszubauen oder auch Projekte anzugehen, die sie sonst vielleicht nicht angehen würden. Der Fokus liegt dabei vor allem auf mittelgroßen und kleineren Partnern, die wir gezielt weiterentwickeln wollen.

Welche Services bietet ALEF und wie funktioniert das Modell für die Partner?

Seyfried: Wir haben im Wesentlichen drei Service-Kategorien: Professional Services, Managed Services und Training. Professional Services umfassen alles von Consulting über Architektur bis hin zur Implementierung. Zusätzlich haben wir eine relativ große Managed-Service-Organisation. Hier bieten wir Maintenance- oder Hotline-Services an – je nach Hersteller. Im Managed-Service-Bereich geht das bis zu reaktiven und proaktiven Services. Das heißt, wir überwachen Systeme, reagieren bei Problemen, liefern aber auch aktiv Verbesserungsvorschläge. Wichtig ist: Das alles läuft ausschließlich über Partner. Diese bieten diese Services an und beziehen sie als White-Label-Leistung von uns. Das ist ein Modell, über das in der Distribution schon lange gesprochen wird, das aber in der Praxis selten wirklich umgesetzt wurde. Ein Grund dafür ist, dass Ressourcen oft stark länderspezifisch organisiert sind. Jeder Markt optimiert für sich, es fehlt an übergreifenden Konzepten. Genau hier liegt der Unterschied zu ALEF. Das bringt natürlich auch Herausforderungen mit sich, aber aktuell funktioniert das sehr gut. Der Erfolg von ALEF, vor allem in Osteuropa, bestätigt diesen Ansatz. Nicht umsonst ist das Unternehmen heute der viertgrößte Cisco-Distributor in EMEA.

Welche Partner sprechen Sie konkret an und wen möchten Sie für ALEF gewinnen?

Seyfried: Wir suchen Partner, die sich die Architekturen von Cisco genauer anschauen – insbesondere im Bereich Secure Networking und Collaboration. Es geht nicht mehr nur um Security oder Networking getrennt, sondern um das Zusammenspiel. Wir sprechen Partner an, die ihr bestehendes Geschäft weiter ausbauen wollen – mit unserer Kompetenz und Unterstützung hier in Österreich. Gleichzeitig sehen wir aktuell einen Wandel in der Betreuung der Two-Tier-Partner bei Cisco. Viele sagen nach wie vor: Cisco ist schwierig und komplex. Aber genau das ändert sich gerade. Unser Ziel ist es, wieder mehr Partner für Cisco zu gewinnen, auch solche, die Cisco in der Vergangenheit vielleicht verloren hat. ➤➤

Die Technologie, vor allem in Kombination mit Splunk, ist aus unserer Sicht extrem stark. Unser Appell ist daher ganz klar: anschauen, neu bewerten und den Austausch mit uns suchen.

Wie ist ALEF organisatorisch in Österreich aufgestellt und welche Rolle spielt dabei die internationale Struktur des Unternehmens?

Seyfried: Wir haben mit dem Hiring im November begonnen. Ich selbst bin im März dazugekommen, war aber schon seit Herbst beratend tätig. Aktuell sind wir vier Personen, im Mai werden wir bereits acht sein. Einen System-Engineer suchen wir noch, dann sind wir komplett mit neun Leuten. So ein großes Team hatte ich in der Distribution bisher noch nie. Man muss sich das so vorstellen: Wir arbeiten nicht nur aus Österreich heraus. Wir sind eng mit dem Standort in Bratislava verbunden. Dort haben wir auch ein autorisiertes Trainingscenter, in dem wir offizielle Trainings durchführen können. Außerdem sitzt dort ein Großteil unserer Operations – vom Innendienst bis zur gesamten Abwicklung und Logistik. In der Praxis erhält der österreichische Markt Zugang zu mehr als 200 qualifizierten Ingenieuren, die jederzeit bereit sind, Projekte zu unterstützen – eine echte Stärke der gesamten Gruppe. Das bedeutet für uns, dass wir uns wirklich auf das Projektgeschäft konzentrieren können und nicht alles selbst aufbauen müssen.

Wie wird ALEF aktuell im österreichischen Markt wahrgenommen und gibt es bereits konkretes Feedback von Partnern?

Seyfried: Aus den vielen Gesprächen, die wir bereits mit Partnern geführt haben, war ich persönlich überrascht, wie gut unser Ansatz sofort verstanden und aufgenommen wurde. Die Präsentationen sind auf sehr großes Interesse gestoßen, und es gab direkt Follow-up-Gespräche und Termine – vor allem im Dienstleistungsbereich. Natürlich ist klar: Wir werden nicht von Dienstleistungen allein leben, das soll auch künftig in erster Linie der Partner machen. Das Produktgeschäft bleibt zentral. Aber unser Ansatz ist ein anderer. Wir sprechen ganz anders mit Partnern. Früher ging es oft um Themen wie Marketing-Aktionen oder Newsletter. Heute sprechen wir darüber: Welche Kunden hast du? Welche Herausforderungen haben diese Kunden aktuell? Geht es um Security? Um Monitoring? Wir führen diese Gespräche eigentlich so, wie es ein Systemhaus mit seinen Kunden tun würde. Und genau das kommt bei den Partnern sehr gut an.

Ist das aus Ihrer Sicht genau dieses „Value Added vom Feinsten“, von dem Sie gesprochen haben?

Seyfried: Ja. Gleichzeitig spüren wir natürlich auch eine gewisse Skepsis bei österreichischen Partnern – vor allem die Frage: Was macht der Distributor plötzlich beim Endkunden? Diese Sorge kann ich nachvollziehen, aber ich kann hier auch klar sagen: Wir haben null Interesse daran, direkt mit Endkunden Geschäft zu machen. Dafür sind wir auch gar nicht aufgestellt. Wir müssen selbst skalieren – auch im Projektgeschäft. Unsere Intention ist es, Partner zu unterstützen und ihnen zu helfen, besser zu werden. Gerade in der heutigen Schnellebigkeit ist das eine große Herausforderung – vor allem für Unternehmen mit fünf, zehn oder zwanzig Mitarbei-

tenden. Man hat einen bestehenden Kundenstamm, gleichzeitig wird das Portfolio immer größer und komplexer. Genau hier kommen wir ins Spiel. Der Kunde verändert sich, die Anforderungen ändern sich – und wir setzen uns gemeinsam mit dem Partner hin, analysieren die Situation und erarbeiten Lösungen für dessen Kunden. Wir arbeiten also nicht am Partner vorbei, sondern zu 100 % mit ihm – und genau das ist für mich echtes Value Add.

Wo sehen Sie aktuell die ersten konkreten Einsatzfelder für dieses Modell?

Seyfried: Es gibt typische Projekte, bei denen sich unser Ansatz sehr gut zeigt. Zum Beispiel, wenn ein Partner die Erstberatung oder das Consulting nicht abdecken kann. Die Produkte zu implementieren ist oft möglich – aber die Identifikation der richtigen Lösung beim Kunden fehlt. Genau hier kommt ALEF ins Spiel. In solchen Fällen übernehmen wir die Architektur und die Erstberatung, während der Partner anschließend die Implementierung macht. In manchen Projekten übernehmen wir zusätzlich auch Managed Services. Das Interessante ist: Die Projekte werden dadurch oft deutlich größer. Das ist etwas, das wir auch aus anderen Ländern kennen. Ein Projekt, das ursprünglich nur auf den Verkauf von Produkten mit rund 100.000 Euro ausgelegt war, entwickelt sich mit unserem Ansatz plötzlich zu einem Gesamtvolumen von über einer Million Euro. Ein weiterer Punkt ist die technische Stärke im Hintergrund. Viele Partner sind im Vertrieb sehr gut, tun sich aber auf der technischen Seite schwerer. Durch unsere große Anzahl an Technikern trauen sie sich plötzlich ganz andere Projekte zu, weil sie wissen, dass sie auf dieses Know-how zurückgreifen können.

Wenn wir in drei Jahren wieder hier sitzen: Was soll bis dahin erreicht sein?

Seyfried: In drei Jahren soll ALEF in Österreich etabliert sein – mit rund 100 aktiven, kaufenden Partnern. Das ist ein klares Ziel. Und wir wollen, dass man ALEF im Markt kennt. Gleichzeitig ist klar: Nach drei Jahren muss das Geschäft laufen. Break-even ist gesetzt, die Ziele sind ambitioniert – auch, weil wir bewusst in Personal investieren. Wir haben erfahrene Leute an Bord, da muss sich entsprechend etwas entwickeln. Unser Fokus liegt darauf, neues Geschäft aufzubauen. Neben Security werden wir uns auch in anderen Bereichen wie Networking, Data Center und Collaboration weiterentwickeln. Ein besonderes Highlight ist für mich Splunk – technologisch extrem spannend und mit großem Potenzial für den Markt. ■

www.alef.com



DINGE, DIE UNS VERBINDEN:



POWIDL



KARFIOL



IT-SICHERHEIT

Geschmacklich einwandfrei: IT-Security für Österreich, in Norddeutschland mit Komponenten „made in Austria“ entwickelt.

Entdecke IT-Security-Produkte für mehr digitale Souveränität in Europa auf www.securepoint.de

•◎• **SECUREPOINT**



© Arrow

Mike Worby,

Head of Strategic Alliances EMEA
bei Arrow Enterprise Computing
Solutions

Arrow

Echtzeit- Informationen für den Channel

Arrow will mit einer Vertriebsvereinbarung mit Dataminr sein Sicherheits- und Intelligence-Portfolio in der EMEA-Region erweitern. Im Rahmen der Vereinbarung vertritt Arrow die KI-gestützten Real-Time-Intelligence-Lösungen von Dataminr und will so Channel-Partnern dabei helfen, handlungsrelevante Erkenntnisse zu Vorfällen, Bedrohungen und unerwarteten Risiken in den Bereichen physische Sicherheit, digitale Sicherheit und Cybersicherheit bereitzustellen. Mike Worby, Head of Strategic Alliances EMEA bei Arrow Enterprise Computing Solutions, kommentiert die neue Kooperation: „Dataminr stellt Echtzeit-Informationen bereit, die Unternehmen dabei helfen, schneller und zielgerichteter zu handeln. Unsere Channel-Partner erhalten somit Zugang zu KI-gestützten Intelligence-Lösungen, die eine schnellere Entscheidungsfindung und eine verbesserte Widerstandsfähigkeit in Cyber- und operativen Umgebungen fördern.“

www.arrow.com

EHZ
austria



© Freepik

© Microsoft

TD Synnex

MICROSOFT- AUSZEICHNUNG ERHALTEN

TD Synnex wurde von Microsoft als „Frontier Distributor“ ausgezeichnet. Die Ehrung bestätigt die Rolle des Distributors bei der Unterstützung von Kund:innen rund um Cloud, Cybersecurity und KI.

TD Synnex hat die neu eingeführte globale „Frontier Distributor“-Auszeichnung von Microsoft erhalten. „Die Auszeichnung ist eine bedeutende Bestätigung dafür, dass Microsofts Definition eines modernen Vertriebs mit der Art und Weise übereinstimmt, wie TD Synnex Kunden dabei unterstützt, im Zeitalter der KI-Lösungen mit Zuversicht zu entwickeln, zu verkaufen und bereitzustellen“, sagte Reza Honarmand, SVP, Global Hybrid Cloud and Transformation, bei TD Synnex. „Unser Mehrwert für das Microsoft-Ökosystem liegt darin, Reibungsverluste im gesamten Kundenlebenszyklus zu beseitigen, die Einführung von Lösungen zu beschleunigen und Kunden in die Lage zu versetzen, Cloud, Cybersecurity und KI in großem Maßstab zu monetarisieren. Von fortschrittlichen Cloud-Commerce-Funktionen über StreamOne bis hin zum 24/7-Support konzentrieren wir uns darauf, es Kunden zu erleichtern, sicher mit Microsoft zu wachsen – und zwar mit den Fähigkeiten, die erforderlich sind,

um Innovationen in Kundenergebnisse umzusetzen.“

Optimal nutzen. Als von Microsoft autorisierter Support-Anbieter bietet TD Synnex umfassenden technischen Support und Unterstützung bei der Implementierung, um Kund:innen in die Lage zu versetzen, das gesamte Angebot von Microsoft optimal zu nutzen. Dazu gehören strukturierte Onboarding-Prozesse, umfassender Lebenszyklus-Support, Markteinführungsmaßnahmen auf der Grundlage sicherer Bereitstellungen sowie rund um die Uhr verfügbarer, auf Microsoft abgestimmter Support durch zertifizierte technische Teams. TD Synnex unterstützt den Kundenerfolg zusätzlich durch die Channel Academy, seine strukturierte Qualifizierungsplattform, die darauf ausgelegt ist, eine einheitliche Entwicklung von Microsoft-Kompetenzen über Regionen hinweg zu gewährleisten und eine weltweit wiederholbare Umsetzung zu unterstützen. ■

at.tdsynnex.com



— Enable Growth —

Netzwerkkompetenz, die Wachstum schafft.

Unsere Networking Business Unit verbindet technisches Know-how mit echtem Kundenverständnis – und schafft damit die Grundlage für sichere, resiliente und NIS2-konforme Netzwerkinfrastrukturen:

- 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

ABBY

AUSZEICHNUNG FÜR TOP-PARTNER

ABBY hat die Gewinner seiner Partner Awards 2026 bekannt gegeben.



Alicja Wolanczyk,
Senior Director,
Global Partnerships and
Alliances bei ABBYs

Die Auszeichnung soll das außergewöhnliche Wachstum und die Bedeutung des Partner-Ökosystems von ABBY unterstreichen, das in den letzten Jahren um 20 % gewachsen ist und dem weltweit über 10.000 Unternehmen vertrauen. Zu den Preisträgern der ABBY Partner Awards gehören:

- Partner of the Year: Naviant Inc.
- Most Innovative Solution of the Year: Ashling Partners
- GSI/SI Partner of the Year: Tech Mahindra

- Software Distributor of the Year: ACA Pacific PTY. LTD.
- Top Performing Partner EMEA: Docspro B.V.
- Rising Star of the Year EMEA: Arondor
- Project of the Year EMEA: Docspro B.V.

„Unser Partner-Ökosystem ist das Herzstück dessen, wie ABBY dem Markt einen Mehrwert bietet. Wir treiben intelligente Automatisierung mit strukturieren, zuverlässigen Daten voran, auf die sich Unternehmen verlassen können. Unsere Partner bauen auf dieser Grundlage auf, um innovative, wirkungsvolle

Lösungen für Kunden weltweit zu entwickeln“, erklärte Alicja Wolanczyk, Senior Director, Global Partnerships and Alliances bei ABBY. „Über das ABBYOne Partner Network bündeln wir Technologie, Fachwissen und Branchenkenntnisse, um die Automatisierung voranzutreiben und echte Geschäftsergebnisse zu erzielen. Diese Auszeichnungen würdigen die Partner, die Grenzen verschieben, auf der Basis der KI von ABBY innovativ sind und Unternehmen dabei helfen, Daten in Maßnahmen umzusetzen.“

www.abby.com

Cancom

Neuer Standort in Dornbirn

Mit einer feierlichen Eröffnung hat die Cancom Austria AG Anfang April ihren neuen Standort im Campus V in Dornbirn offiziell in Betrieb genommen. Der neue Standort soll die strategische Bedeutung der Region für Cancom Austria unterstreichen. „Vorarlberg ist für uns ein zentraler Innovations- und Wachstumsmarkt. Mit dem neuen Standort schaffen wir die Grundlage, unsere Kund:innen

noch intensiver bei der digitalen Transformation zu begleiten und setzen so ein starkes Zeichen für die Weiterentwicklung der digitalen Infrastruktur in Vorarlberg“, betont Mag. Dietmar Wiesinger, Vorstand CANCOM Austria AG. Als ICT Lösungs- und Servicepartner und AI-Enabler begleitet Cancom Unternehmen, Organisationen und den öffentlichen Sektor ganzheitlich in die digitale Zukunft. Das Portfolio reicht von klassischer IT und TK-Systemhausleistungen über Cloud- und Managed Services bis hin zu datengetriebenen Lösungen, Applikationen und AI. Ziel ist es, die IT-Komplexität zu reduzieren, Innovation zu ermöglichen und neue Geschäftsmodelle zu erschließen entlang des gesamten IT-Lifecycles von Beratung und Implementierung bis hin zu Betrieb und Support. Und dies mit stark regionalem Fokus durch die österreichweiten Geschäftsstellen.

www.cancom.com

V.l.n.r. **Mag. Stefan Fitz-Rankl** (Geschäftsführer FH Dornbirn), **Mag. Dietmar Wiesinger** (Vorstand CANCOM Austria AG), **Kuno Schoder** (Geschäftsstellenleiter CANCOM Austria Vorarlberg), **DI Bernhard Ölz** (Vorstand Prisma Holding AG), Landesrat **Mag. Marco Tittler**, **Dr. Alexander Juen** (Vize Bürgermeister Dornbirn)



© Cancom Austria

Exclusive Networks Austria

DAS „HOLE-IN-ONE“ DER CHANNEL-EVENTS

Die NetSec von Exclusive Networks Austria brachte über 120 Security-Expert:innen in Wien zusammen. Im Fokus: aktuelle Trends, Praxiswissen und intensiver Austausch.

Die NetSec, der Branchentreff von Exclusive Networks Austria, hat sich als fester Termin in Österreichs Security- und Netzwerkbranche etabliert: Hochkarätige Vortragsthemen, die über den technischen Tellerrand hinausweisen, spannende Panels, die kontroverse Themen gekonnt aufgreifen – und das alles im lockeren Networking-Ambiente mit der Chance, viele Kolleg:innen zu treffen und Erfahrungen zu teilen. Und so trafen sich auch in diesem Jahr am 14. April mehr als 120 Security- und Netzwerk-Expert:innen – bereits zum zweiten Mal in der Topgolf Arena in Brunn am Gebirge.

Expertise, Exchange und Enablement. Der Mix aus technischen Vorträgen, TechTalks und Paneldiskussion zog ein breites Auditorium an. „Vor allem ist es uns bei der NetSec heute wichtig, Entwicklungen in der Security-Branche zu thematisieren, die über den Tellerrand hinausblicken“, betont Peter Schoderböck, General Manager von Exclusive Networks Austria. Das gelang auch bravurös mit Dozenten wie Otmar Lendl. Das Mitglied von CERT.at, dem nationalen Computer Emergency Response Team Österreichs, fesselte das Auditorium mit dem Vortrag „Datensouveränität 2026 – Aktuelle Impulse zu NIS2, DORA, Verschlüsselung & Quantum Computing“. Florian Hansmann machte zudem die Cyber Kill Chain greifbar und veranschaulichte anhand praxisnaher Beispiele reale Angriffsabläufe – ein besonders spannender Beitrag



Mehr als 120 Security- und Netzwerk-Expert:innen folgten der Einladung zur NetSec am 14. April nach Brunn am Gebirge.

für das Publikum. Auch Timea Pahi von NextGen Interaction sorgte für neue Impulse, als sie über Hype, Hoffnung und harte Realitäten der KI im Cybersecurity-Stack referierte. Die Herstellerperspektive präsentierte eine Paneldiskussion mit den Partnern Fortinet, Palo Alto Networks und Thales. Deren Fachleute sowie die Fachleute anderer Hersteller standen während des gesamten Tages für die Besucher:innen zum persönlichen Austausch zur Verfügung. ■

www.exclusive-networks.com

Gastkommentar

Zukunftssichere Cybersecurity braucht durchdachte Backup- und Storage-Strategien

Cyberangriffe, strengere Vorgaben wie NIS2 und DORA sowie menschliche Fehler machen es deutlich: Datensicherheit ist längst kein Nebenthema mehr, sondern geschäftskritisch. Moderne Cybersecurity setzt auf belastbare Backup-, Recovery- und Storage-Strategien als Grundlage für Resilienz, Compliance und nachhaltiges Wachstum. Genau hier positioniert sich ALSO als starker Wachstumspartner für IT-Dienstleister und Systemhäuser. Als der führende Technologieanbieter Europas übersetzt ALSO Komplexität in skalierbare und profitable Geschäftsmodelle, gestützt auf leistungsfähige Plattformen, umfassende Services und ein starkes Ökosystem.

Backup ist heute weit mehr als reine Datensicherung. Es ist ein zentraler Bestandteil eines ganzheitlichen Sicherheitsansatzes, der Prävention, Wiederherstellung und operative Stabilität vereint. ALSO denkt diesen Ansatz konsequent weiter und integriert Backup und Storage in eine umfassende Sicherheitsarchitektur. Über den ALSO Cloud Marketplace lassen sich Security-, Backup- und Infrastruktur-Services effizient bündeln und als wiederkehrende Leistungen bereitstellen. Der Mehrwert liegt dabei nicht al-

lein in der Bereitstellung der Technologie, ALSO unterstützt Partner aktiv beim Aufbau skalierbarer Security-Services von der Portfolio-Erweiterung über Enablement bis hin zu Abrechnung und Marktzugang. So entstehen nachhaltige Erlösmodelle mit attraktiven Margen und langfristiger Kundenbindung. Auch Endkunden profitieren: Flexible Lösungen, ob On-Premise, hybrid oder cloudbasiert, wachsen mit den Anforderungen mit und bilden die Basis für eine sichere Digitalisierung und Transformation.

Jetzt Potenziale erschließen: Kontaktieren Sie die ALSO Experten unter software.at@also.com oder entdecken Sie weiterführende Informationen rund um Cybersecurity, Backup und Cloud Services im ALSO Cloud Marketplace.

QR-Code scannen und widerstandsfähige Backup-Strategie entdecken:



Advertorial



**NETAPP:
DIE ZUKUNFT DER DATENINFRASTRUKTUR –
INTELLIGENT, HYBRID UND GRENZENLOS
SKALIERBAR**

NetApp ist ein global führender Anbieter von intelligenten Dateninfrastrukturen, der sich seit seiner Gründung im Jahr 1992 konsequent auf die Transformation von Datenmanagement und Speichertechnologien konzentriert.

NetApp hat sich von einem klassischen Storage-Anbieter zu einem strategischen Partner für Unternehmen entwickelt, die ihre Daten effizient, sicher und skalierbar verwalten. Die Lösungen von NetApp bieten eine Plattform, die sowohl On-Premises als auch in der Cloud bereitgestellt werden können – oder in hybriden Szenarien, die heute die Realität vieler Unternehmen darstellen.

Im Zentrum der NetApp-Strategie steht die Vision einer intelligenten Dateninfrastruktur, die nicht nur Speicher bereitstellt, sondern Daten aktiv orchestriert, schützt und optimiert. Die Plattform basiert auf NetApp ONTAP, einem leistungsstarken Datenmanagement-Betriebssystem, das sowohl lokale als auch Cloud-basierte Speicherumgebungen unterstützt. ONTAP ermöglicht Funktionen wie Deduplizierung, Komprimierung, Snapshots, Replikation und automatisiertes Tiering – alles mit dem Ziel, Daten effizienter zu speichern, schneller bereitzustellen und besser zu schützen. Für Techniker bedeutet das eine zentrale Steuerung aller Speicherressourcen, eine hohe Automatisierung und eine Plattform, die sich nahtlos in bestehende IT-Umgebungen integriert. Kunden profitieren von einer Lösung, die ihre Daten nicht nur speichert, sondern strategisch nutzbar macht.

Ein zentrales Produkt ist NetApp AFF (All Flash FAS), eine vollständig NVMe-fähige Speicherlösung, die höchste Performance mit umfassender Cloud-Integration kombiniert. AFF-Systeme bieten extrem niedrige Latenzzeiten, hohe IOPS und eine Verfügbarkeit von 99,9999 %. Die Systeme sind ideal für datenintensive Workloads wie KI, Analytics, Datenbanken und Virtualisierung. Das bedeutet weniger Bottlenecks, bessere Skalierbarkeit und eine Plattform, die auch unter hoher Last stabil bleibt. Ein AFF-System ist ein Premiumprodukt, das sich in an-

spruchsvollen Kundenumgebungen einsetzen lässt. Kunden erhalten eine Lösung, die ihre Anwendungen beschleunigt und gleichzeitig die Betriebskosten senkt.

Ein weiteres Highlight ist NetApp Keystone, ein Storage-as-a-Service-Modell, das flexible Nutzungsoptionen bietet – ob On-Premises, in der Public Cloud oder hybrid. Keystone ermöglicht ein nutzungsbasiertes Abrechnungsmodell, das sich an den tatsächlichen Bedarf anpasst. Für Techniker bedeutet das: weniger Kapazitätsplanung, mehr Flexibilität und eine Plattform, die sich dynamisch skalieren lässt. Kunden profitieren von einem Modell, das Investitionskosten reduziert und gleichzeitig maximale Agilität bietet.

Auch im Bereich Cloud dediziert bietet NetApp umfassende Lösungen. Mit Cloud Volumes ONTAP lassen sich Daten in AWS, Azure und Google Cloud effizient verwalten. Die Lösung bietet dieselben Funktionen wie ONTAP On-Premises – inklusive Snapshots, Replikation, Verschlüsselung und Tiering – und ermöglicht eine konsistente Datenstrategie über alle Umgebungen hinweg.

NetApp Console ist die zentrale Managementplattform für alle NetApp-Lösungen. Sie bietet einheitliche Dashboards, KI-gestützte Empfehlungen, automatisierte Workflows und rollenbasierte Zugriffskontrolle. NetApp Console integriert Funktionen wie Backup & Recovery, Ransomware-Schutz, Disaster Recovery und Datenklassifizierung in einer einzigen Oberfläche. Ein besonderes Augenmerk legt NetApp auf Cyber-Resilienz. Mit Funktionen wie SnapLock, Ransomware Detection und automatisierter Wiederherstellung bietet NetApp eine der sichersten Speicherplattformen weltweit. NetApp ONTAP erkennt ver-

dächtige Aktivitäten in Echtzeit und kann automatisch Schutzmaßnahmen aktivieren. Die neue Zero Trust Architektur verhindert unautorisierte Zugriffe auf sensible Daten. Zusätzlich bietet NetApp unveränderliche Snapshots und automatisierte Recovery-Optionen. Diese Funktionen sind nahtlos in die Unified Control Plane integriert und erleichtern die Verwaltung von Sicherheitsrichtlinien.

Das neue NetApp AFX AI Portfolio markiert einen bedeutenden Schritt in der Entwicklung KI-nativer Dateninfrastrukturen. Es wurde speziell für die Anforderungen moderner KI-Workloads, wie generative KI und Large Language Models (LLMs) konzipiert. Die Plattform unterstützt Vektordatenformate, die für semantische Suche und Inferenzprozesse entscheidend sind. AFX integriert sich nahtlos in GPU-gestützte Rechenzentren und Cloud-Umgebungen, darunter AWS, Azure und Google Cloud. Dank seiner modularen Architektur lässt sich AFX flexibel skalieren – von Edge bis Core bis Cloud. Es bietet automatisierte Datenpipelines, die Trainings-, Validierungs- und Inferenzdaten effizient verwalten. Sicherheitsfunktionen wie Zero Trust und Data Governance sind tief integriert. Die Plattform nutzt KI-gestützte Optimierung, um Speicherressourcen und Performance dynamisch anzupassen. ■

**Executive Summary:
Die wichtigsten Merkmale
von NetApp**



- NetApp ONTAP als zentrales Datenmanagement-Betriebssystem
- AFF All-Flash-Systeme mit NVMe und Cloud-Integration
- Keystone Storage-as-a-Service mit nutzungsbasierter Abrechnung
- Cloud Volumes ONTAP für AWS, Azure und Google Cloud
- NetApp Console als zentrale Managementplattform mit KI-Funktionen
- Cyber-Resilienz mit SnapLock und Ransomware Detection
- NetApp AFX für anspruchsvolle KI Workloads
- Partnerprogramme mit Schulungen und Marketingunterstützung
- Skalierbare Architektur für hybride und Multi-Cloud-Umgebungen
- Modularer Aufbau für IT-Reseller, Techniker und Endkunden

Distribution in Österreich:

Die Distribution von NetApp für den Channel erfolgt durch die Arrow ECS GmbH.



Arrow ECS GmbH
office.ecs.at@arrow.com
Tel. +43 732 757168-0
www.arrow.com/globalecs/at

**Executive
Insights**



Christian Sitz
Manager, Solution
Engineering
NetApp Austria

Herr Sitz, NetApp ist bekannt für seine Speicherlösungen. Was macht Ihr Portfolio heute besonders?

NetApp hat sich vom klassischen Storage-Anbieter zum führenden Unternehmen für intelligente Dateninfrastruktur entwickelt. Wir bieten als einziger Anbieter echtes Unified Data Storage – File, Block und Object – auf einer ONTAP-Plattform, über On-Premises und alle großen Public Clouds hinweg. Besonders relevant für Österreich: Unsere Lösungen unterstützen Data Sovereignty, sodass sensible Daten lokal bleiben und regulatorische Anforderungen erfüllt werden – bei voller Hybrid-Cloud-Flexibilität. Dazu kommt, dass wir mit KI-gestützter Autonomous Ransomware Protection (ARP/AI) und einer Erkennungsrate von über 99 % neue Maßstäbe in Cyber Resilience setzen.

Wie profitieren Kunden konkret?

Kunden erhalten maximale Kontrolle und Agilität: Sie betreiben kritische Workloads On-Premises für Sicherheit und Compliance und nutzen gleichzeitig Cloud-Services für Skalierbarkeit und Innovation – alles zentral über eine Plattform verwaltet. Unsere Ransomware Recovery Garantie und unveränderbare Backups minimieren Ausfallzeiten drastisch – ein entscheidender Vorteil angesichts der prognostizierten Zunahme von Ransomware-Angriffen. Mit KI-gestützter Optimierung und Storage-as-a-Service-Modellen wie NetApp Keystone senken Unternehmen ihre Betriebskosten um bis zu 60 % und wandeln CAPEX in flexibles OPEX.

Was ist Ihre Vision für NetApp?

Unsere Vision ist es, Unternehmen zu befähigen, ihre Daten als strategisches Asset zu nutzen – sicher, intelligent und souverän. In einer Welt mit exponentiellem Datenwachstum und KI-Workloads wollen wir die führende Plattform für intelligente Dateninfrastruktur sein, die Data Sovereignty mit Cloud-Innovation vereint. Wir investieren stark in KI – sowohl für AI-powered Storage-Management als auch für optimierte KI-Workload-Performance, etwa mit unserem neuen AFX-System. Cyber Resilience bleibt dabei zentral: Unternehmen sollen nicht nur geschützt sein, sondern sich innerhalb von Minuten statt Tagen erholen können. Für österreichische Unternehmen heißt das: Datenhoheit bewahren, höchste Sicherheitsstandards erfüllen und gleichzeitig global innovativ bleiben.



Everpure

NEUE IDENTITÄT FÜR NEUE ÄRA

Pure Storage tritt künftig als Everpure auf. Die neue Marke steht für den Wandel vom klassischen Storage hin zu einer datengetriebenen, automatisierten Enterprise Data Cloud.



Pure Storage heißt jetzt Everpure. Die neue Identität soll für die Entwicklung von der Neudefinition von Storage hin zum Umdenken im Datenmanagement stehen, während das Unternehmen seinen Kunden dabei helfen möchte, das Potenzial ihrer Daten voll auszuschöpfen. Die neue Strategie befasst sich mit zwei großen Herausforderungen für Unternehmen, indem sie Kunden ermöglicht, ihre eigene Enterprise Data Cloud zu erstellen. Die erste Herausforderung

besteht darin, dass sie ihre Datensätze manuell und nicht mit Software verwalten. Dies macht die Verwaltung von Datensätzen inkonsistent, arbeitsintensiv und fehleranfällig. Es gibt kein automatisiertes Lebenszyklusmanagement für Datensätze. Die zweite Herausforderung besteht darin, dass die traditionelle Speicherarchitektur von Unternehmen, die für operative Aufzeichnungssysteme konzipiert ist, nicht für den Einsatz in KI- und Analyse-Systemen optimiert ist. Zwischen beiden liegt

eine Kluft aus manueller Arbeit, ETL-Tools (Extract, Transform, Load), wochenlangen Optimierungen sowie noch mehr Speicher- und Rechenhardware und -software. Die Enterprise Data Cloud-Strategie löst dieses Problem.

Besser verwalten. Pure Storage ist nun in der Lage, mehr als nur die Datenspeicherung für seine Kunden zu automatisieren. Das Unternehmen möchte es ihnen ermöglichen, ihre globalen Unternehmensdaten in großem Maßstab besser zu verwalten. Mit Everpure Fusion und der Enterprise Data Cloud-Architektur können Unternehmen eine richtliniengesteuerte Governance über alle Workloads hinweg anwenden und so über die herkömmliche Speicherung hinausgehen, um ihre Datensätze zu standardisieren, zu sichern und intelligent zu verwalten. Dies stellt eine wichtige Entwicklung vom Infrastrukturmanagement hin zu einer umfassenden Daten-Governance dar und soll einzigartige, differenzierte Funktionen für das Workload-Management in Unternehmen bieten. ■

www.everpuredata.com

Cloudian Auf Foundation-Level

NVIDIA-Certified Storage ist ein anspruchsvolles Validierungsframework, das Storage-Lösungen von Partnern anhand realer KI-Workloads und synthetischer Benchmarks im großen Maßstab testet. Cloudian hat die Zertifizierung seines HyperStore ab Version 8.2.6 auf Foundation-Level erreicht. Bewertet werden dabei die kritischen I/O-Muster moderner AI Factories – darunter sequenzielle Lesezugriffe für das Training, Random I/O für Inferenz sowie latenzarmer Zugriff für Key-Value-Cache- und RAG (Retrieval Augmented Generation)-Pipelines – ebenso wie zentrale Enterprise-Anforderungen wie Quality of Service, Multi-Tenancy und Sicherheit.

S3-nativer Objektspeicher für die AI Factory. Cloudian HyperStore bringt ein differenziertes Leistungsprofil in NVIDIA-KI-Infrastrukturumgebungen ein. Als speziell entwickelte Objektspeicherplattform bietet HyperStore eine besonders umfassende S3-API-Kompatibilität und ermöglicht so die nahtlose Integration mit Cloud-nativen Anwendungen und KI-Frameworks, die auf die S3-Schnitt-



stelle als Standard für den Datenzugriff setzen. Die verteilte Architektur skaliert unterbrechungsfrei von Terabytes bis Exabytes, während das Software-definierte Design auf Standardhardware oder Cloudian-Appliances betrieben werden kann und Unternehmen volle Kontrolle über ihre Infrastruktur gibt. Darüber hinaus unterstützen die Technologien für Datenmigration und Services von Cloudian die Rückführung von Daten aus der Cloud. So können Unternehmen zuvor isolierte oder nur eingeschränkt nutzbare Datensätze on-premise konsolidieren und für Inferenz, Finetuning und fortgeschrittene Analytics-Workloads verfügbar machen.

www.cloudian.com

Frauscher Consulting

NEUE ANFORDERUNGEN AN KRITISCHE INFRASTRUKTUREN

Mit dem Inkrafttreten des Resilienz kritischer Einrichtungen-Gesetzes (RKEG) am 1. Jänner 2026 wurden wichtige Voraussetzungen geschaffen, um die Widerstandsfähigkeit zentraler Infrastrukturen in Österreich deutlich zu stärken.

Mit dem Inkrafttreten des Resilienz kritischer Einrichtungen-Gesetzes (RKEG) am 1. Jänner 2026 wurden wichtige Voraussetzungen geschaffen, um die Widerstandsfähigkeit zentraler Infrastrukturen in Österreich deutlich zu stärken. Unternehmen sind künftig verpflichtet, Risiken systematisch zu analysieren, entsprechende Schutzmaßnahmen zu definieren und umzusetzen und ihre Resilienz laufend nachzuweisen. Besonders relevant ist das Gesetz für die Rechenzentrums-

branche. Rechenzentren sind oft selbst kritische Einrichtungen oder bilden das Rückgrat für andere Sektoren. Damit rückt neben Cybersecurity auch physische Sicherheit stärker in den Fokus. „Das RKEG macht deutlich, dass Resilienz ganzheitlich gedacht werden muss – technisch, organisatorisch und physisch“, erklärt Georg Meixner, Experte bei Frauscher Consulting. Das Gesetz ergänzt bestehende Vorgaben wie NISG 2026 und erhöht die Anforderungen an Planung, Betrieb und Dokumentation.



© Wolfgang R. Fürst

„Das RKEG macht deutlich, dass Resilienz ganzheitlich gedacht werden muss – technisch, organisatorisch und physisch.“

Georg Meixner,

Experte Frauscher Consulting

Unternehmen wie Frauscher Consulting unterstützen Unternehmen dabei, diese Anforderungen praxisnah umzusetzen – von der Analyse über die Strategie bis zur konkreten Umsetzung. „Entscheidend ist, dass Maßnahmen nicht nur auf dem Papier bestehen, sondern im Betrieb funktionieren“, so Meixner. ■

www.frauscher.consulting

BUSINESS CLASS
by Ingram Micro

INGRAM
MICRO

Bereit, in die
Business Class
aufzusteigen?

20€*
pro Monat

Sichern Sie sich unter anderem diese Vorteile:



Jetzt mehr erfahren, anmelden und sofort profitieren: emea.ingrammicro.com/business-class

*jährliche Abrechnung

Kommentar

RECOVERY WIRD ZUR KÖNIGSDISZIPLIN

Datensicherung allein reicht nicht mehr. Drei Experten erklären, warum Recovery, Identitäten und KI neue Anforderungen stellen und wo die größten Herausforderungen liegen.

Seit 2011 erinnert der World Backup Day am 31. März an die Bedeutung der Datensicherung. Doch während das Etikett gleich bleibt, hat sich die technologische Realität massiv verschoben – Themen wie dezentrale Infrastrukturen, agentische KI oder die Recovery von Identitätssystemen waren vor kurzem noch Science-Fiction, heute sind sie kritische Flaschenhälse. Wir haben drei kompakte Experten-Statements zusammengestellt, die den Fokus auf die tatsächlichen Schmerzpunkte 2026 legen.

BACKUP KANN JEDER. RECOVERY IST DIE KUNST!

Tobias Pföhler, EMEA Sales Director StorMagic

Eigentlich sollte der World Backup Day in „World Recovery Day“ umbenannt werden. Denn Backups erstellen kann heutzutage eigentlich jeder – eine zeitnahe und vollständige Wiederherstellung ist dagegen die wahre Herausforderung. Das Problem: Backup-Strategien basierten in der Vergangenheit meist auf zentralisierten Systemen. Doch die Realität hat sich gewandelt, Umgebungen werden immer dezentraler. In verteilten Infrastrukturen – besonders an Standorten mit eingeschränkter Konnektivität – ist das alte Modell (Daten zentral sichern und bei Bedarf mühsam zurückholen) ein gefährlicher Flaschenhals. Wenn die Wiederherstellung zum Geduldsspiel wird, steht das Business still.

Ergo: Backup-Strategien von gestern passen nicht mehr zu den verteilten Umgebungen von heute. Wer hochgradig widerstandsfähig sein will, muss Backup und Recovery als untrennbare Einheit denken. Für weit verteilte Infrastrukturen

bedeutet dies: Aktuelle Kopien müssen näher an den Ort ihrer Nutzung und Prozesse müssen standortübergreifend validiert werden. Nur so gelingt echte IT-Resilienz und Backups werden zur Lebensversicherung für den laufenden Betrieb.

EIN BACKUP IST NUTZLOS, WENN DAMIT KEINE WIEDERHERSTELLUNG MÖGLICH IST.

Sean Deuby, Principal Technologist, Semperis

Ein Backup ist nutzlos, wenn damit keine Wiederherstellung möglich ist. Angesichts von Cyberbedrohungen, die sich durch den zunehmenden Einsatz von KI laufend weiterentwickeln, müssen Unternehmen eine saubere Recovery-Umgebung schaffen, mit der sie kritische Systeme schnell, sicher und außerhalb der Kontrolle von Angreifern wiederherstellen können. Wiederherstellungsstrategien müssen die zugrunde liegende Infrastruktur, die das Funktionieren des Unternehmens ermöglicht, berücksichtigen, allen voran Identitätssysteme, die für den Zugriff, die Kontrolle und das Vertrauen in der gesamten Organisation von zentraler Bedeutung sind. Die Wiederherstellung von Identitäten wird zu einem immer wichtigeren Bestandteil der Krisenbewältigung. Denn wenn Identitäten verloren gehen oder nicht verifiziert werden können, beeinträchtigt die daraus resultierende Störung nicht nur die technische Wiederherstellung, sondern erschwert auch zusätzlich die Kommunikation, Koordination und Entscheidungsfindung. Da Unternehmen nach einer Kompromittierung darauf angewiesen sind, Identitätssystemen weiterhin vertrauen zu können, unterscheidet sich deren Wiederherstellung von anderen Workloads. Unterneh-

men sollten einen stärker integrierten Ansatz in Betracht ziehen, der die Kompromittierung von Identitätssystemen (wie Active Directory, Entra ID, Okta, Ping Identity) als Teil der Wiederherstellung berücksichtigt. Dies ist entscheidend, um ihre Widerstandsfähigkeit zu stärken, Störungen zu reduzieren und sich im Falle eines Angriffs effektiver zu erholen.

AGENTISCHE KI VERLANGT NEUE MASSSTÄBE FÜR DIE DATENSICHERUNG

Martin Zugec, Technical Solutions Director, Bitdefender

Wir werden gegenwärtig Zeugen einer grundlegenden Umwälzung in Sachen Datenresilienz. Unternehmen machen sich mit hoher Schlagzahl daran, agentische künstliche Intelligenz einzusetzen. Sie stützen dabei komplexe, nicht-deterministische Modelle über eine vorhandene historische Infrastruktur. Als Resultat entsteht eine „Black Box“-Umgebung, für die eine traditionelle Recovery nicht mehr ausreicht.

2026 müssen sich alle Verantwortlichen vor allem einer doppelten Drucksituation bewusst sein: Erstens erhöht KI exponentiell – und in größerem Maße als je zuvor – die Datenmenge. Zweitens verlangt KI, die auf einer komplexen Orchestrierung und rekursiven Loops aufbaut, eine längere Datenvorhaltung, um so ein schleichendes Data Poisoning überstehen zu können, sowie nicht erkannte und nicht verwaltete technische Schulden zu vermeiden. Eine moderne und weiterhin resiliente Datenstrategie in Zeiten agentischer KI verlangt daher Antworten auf folgende Fragen: 1. Reicht unsere Backup-Historie weit genug zurück, um bei einem Irrtum der KI oder bei einem Data Poisoning, das nur langsam sichtbar wurde, einen sauberen Wiederherstellungspunkt zu bieten? 2. Wie lässt sich das massive, KI-generierte Rauschen identifizieren und ausblenden, bevor es zu einem nicht mehr verwaltbaren technischen Schuldenberg wird? 3. Lassen sich auch die KI-Workflows und die für die Wiederaufnahme der Operationen notwendige Logik wieder herstellen? Oder sichert ein Backup nur Artefakt-Trümmer eines abgebrochenen Prozesses? ■

www.stormagic.com
www.semperis.com
www.bitdefender.de



© StorMagic

„Backup-Strategien von gestern passen nicht mehr zu den verteilten Umgebungen von heute.“

Tobias Pföhler,
EMEA Sales Director StorMagic



© Semperis

„Die Wiederherstellung von Identitäten wird zu einem immer wichtigeren Bestandteil der Krisenbewältigung.“

Sean Deuby,
Principal Technologist, Semperis



© Bitdefender

„KI erhöht exponentiell – und in größerem Maße als je zuvor – die Datenmenge.“

Martin Zugec,
Technical Solutions Director, Bitdefender

**Dein Umsatz.
Dein Name.
Dein Trikot.**

Fußball-Promotion | 04.–29. Mai 2026

- Umsatz steigern & Trikot gewinnen
- Tippen & Fanartikel sichern
- Live-Viewing inklusive



Alle Infos unter
at.tdsynnex.com/fussballpromo





Marc Molyneux,
Field CTO bei Commvault



Commvault

LÜCKEN AUSMESSEN – MASSTÄBE SETZEN

Die Lücke zwischen Erwartung und Realität bei der IT-Wiederherstellung ist groß. Marc Molyneux, Field CTO bei Commvault, erklärt, warum klassische Backup-Strategien nicht mehr ausreichen und neue Ansätze für echte Cyberresilienz nötig sind.

5 oder 24 – diese Zahlen drücken das Dilemma traditioneller Backup- und Disaster-Recovery-Ansätze aus: Die Geschäftsführung geht davon aus, dass Systeme und Daten spätestens nach fünf Tagen wieder online sind. Im Schnitt dauert es aber laut einer GigaOM-Commvault-Umfrage 24 Tage. Dieser Diskrepanz fällt nicht nur das Vertrauen in die Fähigkeiten der IT-Teams zum Opfer, sondern auch die Umsätze oder sogar das ganze Unternehmen. Backup und Disaster Recovery bleiben weiter essenziell wichtig, sie sind aber nur der allerletzte Schritt einer komplex orchestrierten Choreografie, um die Unternehmens-IT auch während einer Cyberattacke funktionsfähig zu halten. Den Hauptgrund, dass eine Standard-Recovery heute nicht mehr ausreicht, liefern die Cyberkriminellen: Backup-Systeme sind für sie ein begehrtes Ziel. Denn die Angreifer:innen wissen, dass Ransomware wirkungslos bleibt, solange Unternehmen auf diese Rückversicherung zugreifen können. Aktuelle Expertenanalysen deuten darauf hin, dass Hacker:innen durchschnittlich über 200 Tage in Opfernetzwerken bleiben, um Dutzende von Systemen und damit auch Backup-Datensätze zu manipulieren. Wer Backup-Datensätze nur mechanisch wiederherstellt, um die verlangten Werte zu Recovery Time Objective (RTO) und Recovery Point Objective (RPO) einzuhalten, stellt auch Backdoors, implementierte Malware-Codes und Fake Accounts der Hacker:innen mitsamt ihrer hohen Zugriffsrechte wieder her.

World Cyber Resilience Day. Cyberangriffe mit einer derartigen Verweildauer erfordern neue Qualitätskriterien für eine cyberresiliente Recovery. Die Verantwortlichen für IT-Sicher-

heit und IT-Infrastruktur müssen pauschale RTO- und RPO-Diskussionen hinter sich lassen und den Gesamtprozess Cyberresilienz betrachten. Neue Maßstäbe entscheiden über die Qualität der Recovery. Aussagekräftig ist nun die notwendige Zeit bis zur vollständigen, funktionsfähigen und sauberen Wiederherstellung von Daten: die Mean Time to Clean Recovery (MTCR). Im Wesentlichen bemisst die MTCR die durchschnittliche Dauer, um kritische Geschäftsanwendungen und die jeweiligen Systeme, Infrastrukturen und zugehörigen sauberen, validierten Daten nach einem Angriff wiederherzustellen.

Eile mit Weile. Zahlreiche Faktoren senken die MTCR. Voraussetzung sind Air-Gap-Backups, die die Sicherungen isoliert, remote und für Hacker unsichtbar vorhalten. Im Ernstfall müssen dann SecOps und IT Ops Daten in einem digitalen, bei Bedarf neu geschaffenen Cleanroom nach Angriffsartefakten durchsuchen und anschließend zunächst in einer isolierten Umgebung wieder einspielen. Dieser Umweg kostet Zeit und Ressourcen. Aber Nachhaltigkeit in der Wiederherstellung ist nur auf diesem Wege zu realisieren. IT-Sicherheits- und Infrastrukturtteams müssen während der laufenden Attacke eng zusammenarbeiten, um die Integrität der Daten zu untersuchen, bevor man Backups wieder einspielt. Wer diesem Ansatz folgt, wird die Weite seiner im Ernstfall bestehenden Verfügbarkeits- und Resilienzlücke zutreffend vermessen und mit dem C-Level realistische Szenarien besprechen können. Er wird die Argumente finden, um die vorhandene Backup-Struktur mit Blick auf eine echte Cyber-Resilienz-Umgebung zu modernisieren. ■

www.commvault.com

Dell Technologies

EINFACHES BACKUP REICHT NICHT

Backups werden gern als letzte Verteidigungslinie gegen Ransomware bezeichnet, doch ganz so einfach ist es nicht. Aber die klassische Datensicherung reicht inzwischen nicht mehr.

Ein Backup verspricht Sicherheit vor Hackerangriffen, denn werden wichtige Daten von Ransomware verschlüsselt, lassen sie sich zuverlässig wiederherstellen – soweit zumindest die Theorie. In der Praxis wissen Cyberkriminelle natürlich um die Wichtigkeit von Datensicherungen und versuchen daher meist, neben den Produktivdaten auch die Backups unbrauchbar zu machen. Oft reicht es dafür schon, einige Bits zu verändern, was deutlich schneller und unauffälliger ist, als die gesamte Sicherung zu verschlüsseln oder zu löschen. Zahlreiche Studien zeigen, wie sehr Backups inzwischen im Visier der Angreifer:innen stehen. So kommt beispielsweise eine Untersuchung der Enterprise Strategy Group zu dem Ergebnis, dass bei fast allen Unternehmen, die in den vergangenen zwei Jahren von Ransomware-Angriffen betroffen waren, mindestens einmal die Backups attackiert wurden. Bei mehr als der Hälfte zielten sogar alle oder fast alle Angriffe auch auf die Datensicherungen ab. Den meisten Unternehmen ist die Gefährdung ihrer Backups durchaus bewusst. So gaben in einer Umfrage von Dell Technologies immerhin 83 % der Befragten an zu wissen, dass Cyberkriminelle die Sicherungen gezielt attackieren. Dennoch räumten 46 % ein, ihre Backup-Daten seien nicht so gut geschützt, wie sie sein sollten.

Schutz-Maßnahmen. Um zu verhindern, dass Cyberkriminelle die Datensicherungen unbrauchbar machen, sollten Unternehmen ihre Backups auf unveränderlichen Speichern, sogenanntem Immutable Storage, ablegen. Dabei handelt es sich um spezielle Plattformen, die ein nachträgliches Verändern einmal geschriebener Daten durch einen „Retention Lock“ beziehungsweise „Object Lock“ für eine

definierte Zeitspanne unterbinden. Das schützt Backups nicht nur vor der Manipulation durch Ransomware, sondern auch vor dem versehentlichen Löschen durch Anwender:innen. Besonders wichtige Backups oder Kopien der wertvollsten Daten gehören darüber hinaus in abgeschottete Speicher, sogenannte Cyber-Vaults. Diese Datentresore sind durch ein betriebliches Air-Gap vom Rest der Infrastruktur getrennt und damit für Ransomware nicht zu erreichen. Nur zu ganz bestimmten Zeiten sind die Speicher im Netzwerk sichtbar, um geprüfte Daten nach einer strengen Authentifizierung über verschlüsselte Verbindungen aufzunehmen.

Security-Basics genügen nicht. Sowohl Immutable Storage als auch Cyber-Vaults lassen sich auf lokalen Speichersystemen und in der Cloud einrichten, sodass Unternehmen mehrere Datenkopien anlegen und mindestens eine davon „offsite“, also außer Haus aufbewahren können – ganz so, wie es im Rahmen der bewährten 3-2-1-Backup-Strategie empfohlen wird. „Eine regelmäßige Datensicherung gehört zu den Security-Basics, genügt aber nicht mehr, um sich vor Ransomware-Angriffen zu schützen“, betont Christian Scharrer, Enterprise Architect und CTO Ambassador bei Dell Technologies. „Unternehmen benötigen Backups und Datenkopien, die Cyberkriminelle nicht kompromittieren können, weil sie manipulationssicher auf unveränderlichen Speichern oder gut abgeschottet in Datentresoren liegen. Unabhängig davon müssen Unternehmen ihre Backups aber auch regelmäßig auf Funktionsfähigkeit überprüfen, denn wenn die Wiederherstellung im Ernstfall nicht funktioniert, ist die Datensicherung wertlos und verschwendet nur Speicherplatz.“ ■

www.dell.at



„Eine regelmäßige Datensicherung gehört zu den Security-Basics, genügt aber nicht mehr, um sich vor Ransomware-Angriffen zu schützen.“

Christian Scharrer,
Enterprise Architect und CTO
Ambassador bei Dell Technologies.

Nexspace

RECHENZENTREN KLIMA- VERTRÄGLICH MACHEN

Rechenzentren sind energiehungrig, aber unverzichtbar. nexspace data centers zeigt auf, wie man sie möglichst energieeffizient und nachhaltig betreiben kann.

Rechenzentren bilden die Grundlage für digitale Prozesse in Industrie, Gesundheitswesen und Verwaltung. Ohne sie gäbe es keine verlässliche digitale Infrastruktur, auf die Gesellschaft und Wirtschaft angewiesen sind. Umso wichtiger ist es, Rechenzentren so energieeffizient und nachhaltig wie möglich zu betreiben – um Ressourcen zu schonen, Emissionen zu senken und die Digitalisierung klimaverträglich zu gestalten. Der Rechenzentrums-Betreiber nexspace zeigt auf, mit welchen Maßnahmen das gelingen kann.

Rechenzentren modular bauen. Wenn Rechenzentren modular aufgebaut sind, lassen sie sich schrittweise erweitern und sind nicht von Beginn an für die maximale Kapazität ausgelegt. Infrastruktur, IT-Leistung und Kühlung lassen sich in standardisierten Modulen skalieren, sobald der Bedarf steigt. Dadurch wird immer nur die tatsächlich benötigte Leistung bereitgestellt. Ein nachhaltiges Rechenzentrum setzt ausschließlich auf Strom aus erneuerbaren Quellen wie Wind-, Solar-, Wasser- oder Biomassekraft. Idealerweise stammt diese Energie von regionalen Versorgern, um Transportverluste gering zu halten und lokale Wertschöpfung zu stärken. Die Kühlung macht einen erheblichen Teil des Energiebedarfs eines Rechenzentrums aus. Optimierte Luftführungskonzepte sorgen

dafür, dass kalte Luft gezielt zu den IT-Systemen gelangt und sich nicht mit warmer Abluft vermischt. Das senkt den Energieeinsatz und steigert die Effizienz. Je nach Lastprofil kann zusätzlich zur Luft- auch Wasserkühlung verwendet werden. Die beiden Technologien kommen dann dort zum Einsatz, wo sie am effizientesten sind: also beispielsweise Luftkühlung in Bereichen mit klassischen Servern und Wasserkühlung in Bereichen mit Hochleistungs-Servern. Bei der Wasserkühlung kann die Anbindung an ein Fernkältenetz den Energiebedarf weiter reduzieren. Die zentralen Anlagen von Fernkälteversorgern arbeiten im industriellen Maßstab und können dadurch kaltes Wasser besonders effizient herstellen. Zudem nutzen sie dabei oft Umweltkälte aus Flüssen, Seen oder dem Grundwasser. Die bei der Wasserkühlung entstehende Abwärme eignet sich optimal zur Einspeisung in ein lokales Fernwärmenetz, mit dem Gebäude beheizt werden. So entsteht aus einem Abfallprodukt ein wertvoller Beitrag zur Dekarbonisierung kommunaler Energiesysteme. „Die entscheidenden Weichen werden nicht erst im Betrieb gestellt, sondern bereits in der Planungsphase“, erläutert Leon Weise, Senior Development Director bei nexspace data centers. „Neben der Architektur spielt dabei der Standort eine zentrale Rolle. Er sollte so gewählt werden, dass das Rechenzentrum energetisch nicht isoliert dasteht, sondern in bestehende Energie- und Infrastrukturnetze integriert werden kann. Dann verbessert es nicht nur seine eigene Effizienz und Nachhaltigkeit, sondern auch die des gesamten lokalen Ökosystems“.

www.nexspace.de



© nexspace data centers

„Die entscheidenden Weichen werden nicht erst im Betrieb des Rechenzentrums gestellt, sondern bereits in der Planungsphase.“

Leon Weise,
Senior Development Director bei
nexspace data centers



© upkyak Freepik



Neuer Head of Business Development

Exclusive Networks baut seine Networking-Expertise im deutschsprachigen Raum weiter aus und verstärkt die Business Unit Networking in der DACH-Region mit **Herbert Leven** als neuen Head of Business Development. In dieser Funktion berichtet er direkt an Andy Hahner, Director der Networking Business Unit DACH. Leven ist ausgewiesener Branchenexperte mit langjähriger Erfahrung im Channel- und Netzwerkgeschäft.



Rückkehr zu Flexera

Marius Dunker übernimmt als RVP Enterprise Sales DACH die Verantwortung für Flexera Deutschland, Österreich und die Schweiz. Dunker kennt das Unternehmen und den Markt aus langjähriger Erfahrung. Bereits bis 2023 verantwortete er bei Flexera das Geschäft in DACH, baute zentrale Customer-Success-Strukturen in EMEA mit auf und begleitete die Integration der brainwaregroup-Lösungen in das Flexera-Portfolio.



Neue Vertriebsleitung Westcon-Comstor

Westcon-Comstor hat **Jens Gerken** als Vice President of Regional Sales für die DACH-Region berufen. Der erfahrene Technologie- und IT-Channel-Experte zeichnet künftig dafür verantwortlich, die europaweite Go-to-Market-Strategie des VADs im DACH-Raum umzusetzen, die Zusammenarbeit entlang der Channel-Supply-Chain zu optimieren und die Betreuung der Reseller und Hersteller weiterzuentwickeln.



Utimaco ernennt neuen CIO

Axel Deininger tritt als neuer Chief Innovation Officer (CIO) und Mitglied der Geschäftsführung bei Utimaco ein. Deininger verfügt über umfangreiche Erfahrung in den Bereichen mobile Sicherheit, digitale Bezahlssysteme und Cybersicherheit. Nach dem Start seiner Karriere bei der Siemens AG war er in verschiedenen Führungs- und Leitungspositionen bei Infineon, Samsung Semiconductor Europe und Giesecke + Devrient tätig.



Neuer Chief Commercial Officer für Logitech

Logitech International ernennt **Yalcin Yilmaz** zum Chief Commercial Officer. Yilmaz, ein Logitech-Veteran aus Basel durchlief in seiner 22-jährigen Karriere bei Logitech verschiedene Positionen, vom Key Account Manager in der Schweiz bis zum VP of Europe & Asia Pacific Developed. In Funktionen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und General Management trug er in mehreren Regionen zum Wachstum des Unternehmens bei.



Neuer Präsident und CEO bei Insight

Jack Azagury wurde zum Präsident und Chief Executive Officer von Insight Enterprises gewählt. Die Ernennung trat am 13. April 2026 in Kraft. Azagury verfügt über fundierte Fachkenntnisse in den Bereichen Strategie, Betrieb und Technologie und hat große Fortune-500-Unternehmen bei digitalen und KI-basierten Transformationen beraten. „Es ist mir eine Ehre, in einer Zeit des Umbruchs zu Insight zu stoßen“, sagt Azagury.

Neuer Österreich-Chef

Mathias von Bescherer,
Regional Director
Arrow Enterprise
Computing
Solutions DACH-
Region



Michael Weinzierl,
Regional
Director für
Österreich

Die Märkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz sollen besser vernetzt und die Zusammenarbeit mit den lokalen Herstellern und Channel-Partnern besser koordiniert werden. Diese Aufgabe übernimmt **Mathias von Bescherer** als Regional Director von Arrow Enterprise Computing Solutions in der DACH-Region. Von Bescherer ist seit November 2022 Geschäftsführer von Arrow Enterprise Computing Solutions in Deutschland. Er war zuvor seit 2015 in verschiedenen Führungspositionen bei Tech Data tätig, darunter als Vice President Global IT Services, Vice President Operations und Vice President Asia-Pacific Operations. Von 2008 bis 2015 hatte er mehrere Führungspositionen bei Microsoft Asia-Pacific inne.

Michael Weinzierl hat die Geschäftsleitung in Österreich übernommen, nachdem Heribert Karrer, zuletzt Regional Director für Österreich und die Schweiz, das Unternehmen verlassen hat. Weinzierl ist seit über 20 Jahren im Unternehmen tätig und hatte mehrere Führungspositionen inne, zuletzt als Head of Inside Sales.

www.arrow.com



**Konica Minolta
„Leader“ für Druck-
sicherheitslösungen
und -Services**

Konica Minolta wurde im IDC MarketScape „Worldwide Print Security Solutions and Services Hardcopy 2025–2026 Vendor Assessment“ als „Leader“ eingestuft. Laut dem IDC-Bericht verfolgt Konica Minolta einen ganzheitlichen Sicherheitsansatz, bei dem Schutzmechanismen tief in Geräte, Software und Services integriert sind. Dazu zählen eine Security-by-Design-Architektur, integrierte Endpunktsicherheitsfunktionen wie Antivirus- und Antimalware-Technologien sowie die strikte Einhaltung globaler Sicherheitsstandards. Kund:innen müssen sich daher nicht selbst mit komplexen Sicherheitsfragen beschäftigen, alle relevanten Schutzmaßnahmen sind bereits integriert.

Markus Steinbach, Portfolio Manager Deutschland & Österreich bei Konica Minolta Business Solutions, sagt: „Multifunktionssysteme sind das Bindeglied zwischen analoger und digitaler Welt und Teil der IT-Infrastruktur. In dieser exponierten Rolle werden sie zum Einfallstor für Cyber-Attacks und andere Sicherheitsbedrohungen. Ein wirksamer Schutz vor diesen Bedrohungen muss ganzheitlich ausgerichtet sein. Neben der technischen Absicherung berücksichtigen wir im Bereich Output Management daher genauso die Faktoren Mensch und Organisation. In dieser Weise verhelfen wir Betrieben jeder Größe zu mehr Informationssicherheit, sowohl in der Druckumgebung als auch darüber hinaus.“

www.konicaminolta.at



Xerox

DRUCKMASCHINEN DER NÄCHSTEN GENERATION

Xerox präsentiert ein vernetztes Produktionsökosystem mit Fokus auf Automatisierung, KI und Effizienz. Neue Systeme und Workflows sollen Druckdienstleistern helfen, Prozesse zu optimieren und Wachstumspotenziale zu erschließen.

Im Rahmen der „Future of Xerox Production Print“ Ende Februar präsentierte Xerox sein End-to-End-Produktionsökosystem. Dabei liegt der Schwerpunkt darauf, wie vernetzte Workflows, Automatisierung und digitale Verbesserungen zu einer effizienteren und integrierten Produktionsumgebung führen. „Druckdienstleister stehen an einem entscheidenden Punkt, an dem Intelligenz, Automatisierung und Differenzierung die Marktführer von den Nachzüglern trennen werden“, sagt Terry Antinora, President of Global Production Print Services bei Xerox. „Der Produktionsdruck stellt eine strategische Säule für Xerox dar. Wir investieren gezielt in Hochgeschwindigkeits-Tintenstrahldruck, KI-gesteuerte Workflows und digitale Veredelung, um unseren Kunden den Einstieg in eine neue Ära des Drucks zu ermöglichen.“

Neue Technologien. Gleichzeitig stellte das Event eine globale Premiere für mehrere neue Technologien dar. Die neue Xerox Proficio PX300 ist eine kompakte digitale Farbdruckmaschine, die Automatisierung, Ultra-HD-Bildqualität, eine optionale fünfte Farbstation und ein breites Anwendungsspektrum vereint und kleineren Druckdienstleistern dabei hilft, ihr Portfolio um hochwertige Anwendungen zu erweitern. Die neue Xerox Proficio PX500 ist eine schnelle, hochvolumige Digitaldruckmaschine, die für wachsende Druckaufträge ausgelegt ist. Eine optionale fünfte Farbstation erweitert den Ein-



„Druckdienstleister stehen an einem entscheidenden Punkt, an dem Intelligenz, Automatisierung und Differenzierung die Marktführer von den Nachzüglern trennen werden.“

Terry Antinora,
President of Global Production
Print Services bei Xerox

satzbereich auf Premium-Anwendungen und vergrößert den Farbraum, um ein breiteres Spektrum an hochwertigen Druckmöglichkeiten abzudecken. Die neue Xerox IJP900 Inkjet Press – eine Inkjet-Druckmaschine für mittlere Druckvolumina – soll Druckanbieter dabei unterstützen, in den Bereich der Transaktions- und Direktmailing-Anwendungen zu expandieren. Die Xerox PrimeLink C9200-Serie gilt als Einstiegsmodelle für den Produktionsfarbdruck, jetzt mit Fogra-zertifizierter Farbe mit dem EX Fiery-Druckserver, erweiterter Unterstützung für Umschläge, fortschrittlichen Finishing-Optionen und Produktivitäts-Tools für eine optimierte Auftragsverwaltung. ■

www.xerox.com

HP

NEUES LASERJET-PORTFOLIO

HP präsentiert neue LaserJet-Serien für KMU und Großunternehmen. Sie verbinden Papier und digitale Workflows, erhöhen die Sicherheit und vereinfachen das Druckermanagement.



Auf der Imagine 2026 am 24. März in New York kündigte HP die neuen Druckerfamilien HP LaserJet Pro 4000/4100 sowie HP LaserJet Enterprise 5000/6000 an. Entwickelt wurden sie, um Unternehmen dabei zu unterstützen, Papier und digitale Workflows besser miteinander zu verbinden, die Sicherheit zu erhöhen, das Druckermanagement zu vereinfachen und hybride Teams effektiv zu unterstützen.

Für KMU mit begrenzter IT-Unterstützung. Die HP LaserJet Pro 4000/4100 Serie liefert professionelle Schwarzweiß Druckqualität in kompaktem Design – ideal für kleine Teams. Sie wurde für Unternehmen mit begrenzter IT-Unterstützung entwickelt und ist einfach einzurichten, kosteneffizient im Betrieb und einfach zu verwalten. Dank umfangreicher Sicherheitsfunktionen

bietet sie Schutz vor aktuellen Bedrohungen – egal, ob Teams im Büro oder remote arbeiten.

Die HP LaserJet Pro 4000/4100 Serie bietet das schnellste automatische beidseitige Drucken ihrer Klasse, eine einfache und reibungslose Einrichtung sowie WiFi 6 mit automatischem Selbst-Reset für eine stabile und zuverlässige Verbindung. KMU profitieren außerdem von bis zu 25 % niedrigeren laufenden Druckkosten im Vergleich zur Vorgängergeneration. Ergänzt wird das Ganze durch eine dreijährige Garantie, die zusätzliche Sicherheit und Vertrauen bietet.

Für anspruchsvolle Teams. Die neue HP LaserJet Enterprise 5000/6000 Serie wurde für mittelgroße bis große Teams entwickelt, die auf schnelles Drucken und zuverlässige Dokumentendigitalisierung angewiesen sind. Mit fortschrittlichen

HP KI-Funktionen, branchenführender Sicherheit und hoher Geschwindigkeit ist sie der ultimative A4 Schwarzweiß Drucker für moderne Büroumgebungen mit hohem Druckaufkommen. Die HP LaserJet Enterprise 5000/6000 Serie bietet leistungsstarke Produktivität mit automatischem zweiseitigem Scannen von bis zu 200 Seiten pro Minute (ipm) und Druckgeschwindigkeiten von bis zu 57 Seiten pro Minute (ppm).

Die HP Future Smart Firmware sorgt dafür, dass Druckerflotten stets auf dem aktuellen Stand bleiben, während die optional verfügbaren HP Smart Device Services Geräte überwachen und Probleme lösen können, bevor sie den Betrieb stören. Darüber hinaus lassen sich 90 % der wartungsrelevanten Druckerkomponenten in weniger als acht Minuten austauschen. ■

www.hp.com

Epson

Neuer Duplex-A4-Scanner

Epson stellt mit seinem neuen WorkForce DS-530III einen kompakten, schnellen A4-Duplex-Dokumenten-scanner für SOHO sowie KMU vor. Der DS-530III, der den bewährten WorkForce DS-530II ersetzt, richtet sich dabei überwiegend an Nutzer:innen aus den Bereichen Finanzen, öffentlicher Dienst sowie Gesundheitswesen. Der neue Scanner bietet eine Scangeschwindigkeit von bis zu 40 Seiten bzw. 80 Bildern pro Minute und besitzt zudem einen automatischen Dokumenteneinzug (ADF) für bis zu 60 Blatt. Auch erfasst er in einem Scandurchgang beide Seiten eines Dokuments. Dank seiner handlichen Abmessungen und einem USB-3.2-Anschluss ist der Scanner auch gut



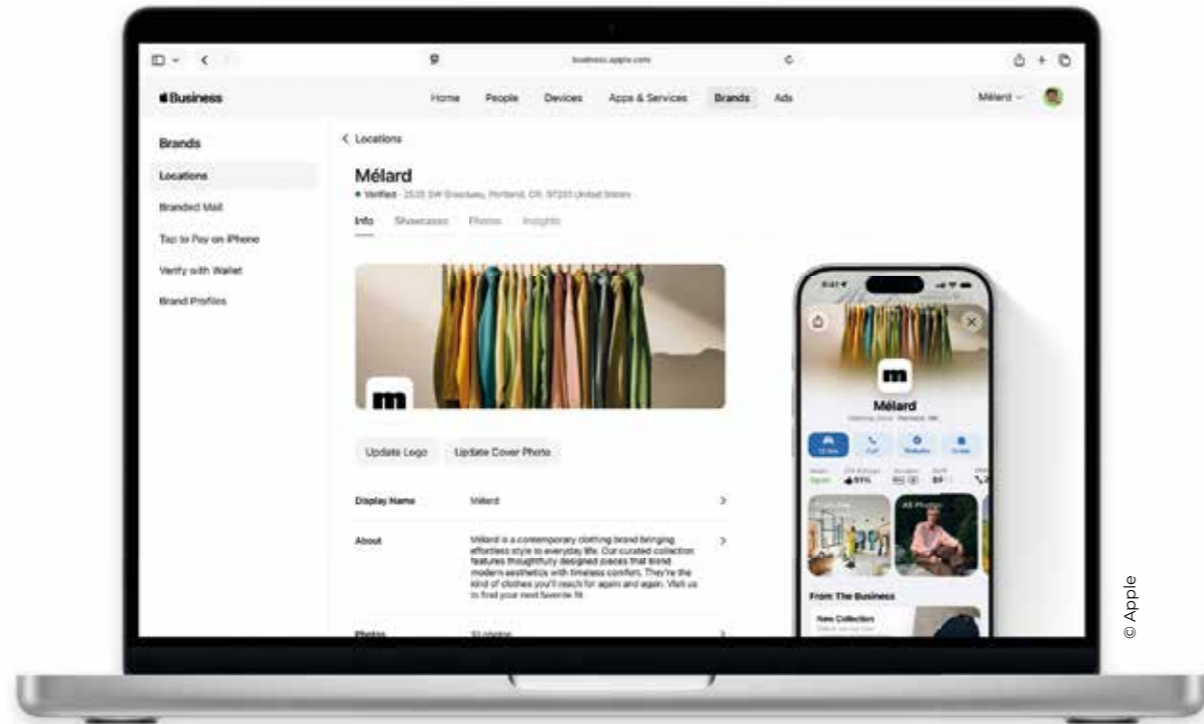
für beengte Büro- und Home-Office-Bereiche geeignet.

Alltagstauglich. Der DS-530III wurde für die Bearbeitung von alltäglichen Scanaufgaben entwickelt und unterstützt deshalb eine breite Palette an Medienformaten in unterschiedlichsten Grammaturen – von Visitenkarten über Quittungen bis hin zu A4-Dokumenten. Er verfügt über die Epson Paper Protection-Technologie, mit der Fehleinzüge

verhindert und empfindliche Originaldokumente vor Beschädigungen geschützt werden. Dank der robusten Papiertransportmechanik bewältigt er ein tägliches Scanvolumen von bis zu 6.500 Seiten.

Der Scanner wird mit den Softwarepaketen Epson Scan 2 für Windows und macOS, Document Capture Pro für Windows sowie Document Capture für macOS geliefert. Anwender:innen erhalten mit dem Gerät auch gleich die Möglichkeit, direkt in Netzwerk-Ordner, diverse Cloud-Dienste oder auch in E-Mails hinein zu scannen. Die in der Software integrierte OCR- und Barcode-Erkennung ermöglicht die Erstellung durchsuchbarer PDFs, die automatische Benennung der Scandateien sowie die Trennung von Dokumenten.

www.epson.at



Apple NEUE ALL-IN-ONE PLATTFORM

Apple Business kombiniert integrierte Funktionen zur Verwaltung mobiler Geräte, geschäftliche E-Mail- und Kalenderdienste mit Unterstützung für eigene Domains und vieles mehr.

Apple Business heißt die neue All-in-One Plattform, die wichtige Dienste umfasst, die Unternehmen benötigen, um Geräte einfach zu verwalten, Teammitglieder mit Apps und Werkzeugen auszustatten und Unterstützung von Expert:innen zu erhalten. Apple Business verfügt über eine integrierte mobile Geräteverwaltung und hilft Unternehmen dabei, Mitarbeitergruppen, Geräteeinstellungen, Sicherheit und Apps mit Entwürfen einfach zu konfigurieren, um schnell starten zu können. Darüber hinaus können Anwender:innen geschäftliche E-Mail-, Kalender- und Verzeichnisdienste mit ihrem eigenen Domainnamen einrichten, um eine reibungslose und verbesserte Kommunikation und Zusammenarbeit zu ermöglichen. „Apple Business ist ein bedeutender Fortschritt in unserem langjährigen Engagement, Unternehmen jeder Größe dabei zu unterstützen, die Leistungsfähigkeit von Apple-Produkten und -Services für ihren Geschäftsbetrieb und ihre Wachstumschancen zu nutzen“, sagt Susan Prescott, Vice President of Enterprise and Education Marketing bei Apple. „Wir haben die besten Business-Angebote von Apple in einer einfachen, sicheren Plattform vereint und bieten damit wichtige Funktionen für Unternehmen in jeder Entwicklungsphase und Branche, darunter integrierte Geräteverwaltung, Werkzeuge für die Zusammenarbeit und zusätzliche Möglichkeiten, neue Kund:innen zu erreichen. Wir freuen uns darauf mit Apple Business Unternehmen zu unterstützen, sich noch mehr auf das Fokussieren zu können, was ihnen wichtig ist, und eine tiefe Verbindung zu ihren Communities aufzubauen.“

Integrierte Verwaltung mobiler Geräte. Apple Business bietet eine integrierte mobile Geräteverwaltung (MDM) und ermöglicht so einen umfassenden Überblick über die Apple-Geräte, Geräteeinstellungen und vieles mehr eines Unternehmens – alles über eine einzige Oberfläche. Apple Business wurde entwickelt, um die IT zu vereinfachen – auch für kleine Unternehmen ohne eigene IT-Ressourcen. Apple Business enthält neue Entwürfe, mit denen sich Geräte einfach mit vorkonfigurierten Einstellungen und Apps einrichten lassen. Dies gewährleistet Konsistenz und Sicherheit und ermöglicht eine vollautomatische Implementierung für Mitarbeiter:innen, sodass neue Apple-Produkte sofort einsatzbereit sind.

Neue Möglichkeiten. Apple Business bietet vollständig integrierte E-Mail-, Kalender- und Verzeichnisdienste, die darauf ausgelegt sind, die Gründung eines neuen Unternehmens möglichst reibungslos mit einer professionellen Identität zu gestalten. Unternehmen können ihre eigene benutzerdefinierte Domain mitbringen oder über Apple Business eine neue erwerben, wodurch Gründer:innen die Kommunikation und Zusammenarbeit verbessern können. Diese Dienste optimieren die Abläufe mit Werkzeugen zur Terminplanung wie der Kalenderdelegierung und einem integrierten Unternehmensverzeichnis, das es Mitarbeiter:innen erleichtert, mit Benutzergruppen in Kontakt zu treten oder personalisierte Kontaktkarten zu nutzen. ■

www.apple.com

Samsung

NEXT LEVEL: LIVE-SPORTÜBERTRAGUNG

Zum ersten Mal wurde ein Samsung Galaxy Smartphone genutzt, um den Street League Skateboarding Wettbewerb live zu übertragen. Das Kamerasystem des Samsung Galaxy S26 Ultra ermöglicht Sportübertragungen, die dem Sport in seiner Dynamik gerecht werden könnten.



Sportübertragungen entwickeln sich stetig weiter, um die Fans immer näher an das Geschehen selbst heranzubringen. Samsung verbindet jetzt Sportübertragungen auf Broadcast-Niveau mit Konnektivität und Mobilität. Zu Beginn des Jahres übertrug das Galaxy S26 Ultra bereits die Eröffnungsfeier der Olympischen Winterspiele Milano Cortina 2026, wo Samsung zusammen mit dem Olympic Broadcasting Services (OBS) verschiedene Galaxy-Geräte in einer der größten Sportstätten der Welt verbaute. Das Ergebnis: Eine weitere Ebene des visuellen Storytellings und eine Erweiterung der klassischen Sportübertragung mit dynamischen Perspektiven. Auch beim Galaxy Unpacked im Februar 2026 in San Francisco konnte das Galaxy-Flagship-Gerät unter Beweis stellen, was es draufhat – mit professionellen Videoaufnahmen und Live-Übertragungen. Jetzt bringt Samsung diese Entwicklungen innerhalb von Skateboarding Competitions weiter voran und baut das Galaxy S26 Ultra direkt in die Highlight-Strecken-Features ein. Die Aufnahmen fließen direkt in die Live-Produktionen ein und bieten

Zuschauer:innen nahezu Sofort-Wiederholungen sowie ein hautnahes visuelles Erlebnis, das dem Sport und seiner fesselnden Dynamik entspricht.

Hoch qualitative Aufnahmen. Das Samsung Galaxy S26 Ultra liefert hoch qualitative Aufnahmen bei unterschiedlichen Bedingungen, und zwar durch starke Stabilisierung, intelligente Verarbeitung und Klarheit der Aufnahmen – auch in schlechten Lichtverhältnissen oder bei hohen Geschwindigkeiten. Die Aufnahmen vom Samsung Galaxy S26 Ultra lassen sich daher problemlos neben den Standard-Kameras einsetzen, ohne dabei an Klarheit, Stabilität oder Details einzubüßen, auch in den Bereichen, die für traditionelle Broadcast-Kameras unerreicht sein mögen. Mit Blick auf folgende globale Sportevents und die Olympischen Sommerspiele in Los Angeles 2028, zeichnet sich eine Zukunft ab, in der Grenzen zwischen Smartphonekameras und Übertragungskameras verschwimmen und Fans mit-tendrin sind. ■

www.samsung.com



Sony

Noise Cancelling und erstklassiger Sound

Sony stellt mit den WF-1000XM6 neue True Wireless In-Ear-Kopfhörer mit Noise Cancelling vor. Die Nachfolger der mehrfach ausgezeichneten Sony WF-1000XM5 bieten eine optimierte Stimmenerfassung für Anrufe und Meetings sowie eine einfache und nahtlose Konnektivität. Die neuen In-Ear-Kopfhörer reduzieren Geräusche um 25 % besser als das direkte Vorgängermodell. Vor allem im mittleren bis hohen Frequenzbereich überzeugen die Sony WF-1000XM6 mit einer verbesserten Leistung.

Immersives Hörerlebnis. Dank des neuen HD-Noise-Cancelling-Prozessors QN3e wird eine präzise Steuerung mehrerer Mikrofone für eine optimale Leistung möglich. Insgesamt acht Mikrofone, und damit zwei mehr als beim Vorgänger, sollen das Noise Cancelling-Erlebnis auf ein neues Level heben. Zudem sorgt der aus den Modellen Sony WF-1000XM5 und Sony WH-1000XM6 bekannte moderne Integrated Processor V2 über den Adaptive Noise Cancelling Optimizer für eine optimale Performance in verschiedenen Umgebungssituationen. Dabei analysiert die Technologie noch umfassender externe Geräusche und Tragebedingungen in Echtzeit und bietet so das bestmögliche Noise Cancelling. Auch Geräusche, die durch Undichtigkeiten zwischen den Kopfhörern und dem Gehörgang eindringen können, werden nun noch stärker reduziert. Dies ermöglicht ein immersives Hörerlebnis, das unabhängig von der Umgebung oder der Trageweise der Kopfhörer in jeder Situation zuverlässig bleibt. Darüber hinaus sind im Lieferumfang der Sony WF-1000XM6 geräuschisolierende Ohrstöpsel von Sony enthalten, die den Komfort und das Noise Cancelling-Erlebnis maximieren. Sie sind in vier Größen erhältlich, sodass sie unabhängig von der individuellen Ohrform einen sicheren Sitz gewährleisten.

www.sony.at

Huawei
PROFESSIONELLE
GPS-LAUFWATCH

Huawei bringt mit der neue Huawei Watch GT Runner 2 eine Smartwatch auf den österreichischen Markt, die speziell für Läufer:innen aller Leistungsstufen entwickelt wurde.



Die wachsende Popularität von Marathons begeistert Menschen weltweit für den Laufsport – sei es zur Steigerung der Fitness, für die Gesundheit oder um persönliche Bestleistungen zu erreichen. Nach fünf Jahren kontinuierlicher Forschung und Entwicklung setzt Huawei mit der Huawei Watch GT Runner 2 einen neuen Standard für Laufuhren. Präzise Trainingsanalysen und umfassende Wettkampfunterstützung ermöglichen ein besonders effektives und leistungsförderndes Lauferlebnis für Freizeitläufer:innen ebenso wie für ambitionierte Athlet:innen.

Für ein präzises Lauftraining. Ausgestattet mit einer 3D-Floating-Antennenarchitektur und einem optimierten Antennendichtungssystem erzielt die Huawei Watch GT Runner 2 im Vergleich zu ihrem Vorgängermodell eine deutlich verbesserte Positionsgenauigkeit. Das schafft eine präzise Aufzeichnung und Ortung, selbst in anspruchsvollen Umgebungen wie Tunneln oder zwischen Hochhäusern. Kern von Huaweis neuer Lauftechnologie ist ein nicht-invasiver Algorithmus zur Laktatschwellen-Erkennung sowie die Laufleistungsmessung. Der Algorithmus berechnet die Laktatschwelle und liefert Läufer:innen wertvolle Einblicke in Trainingsintensität und Muskelbelastung. Auf Basis dieser Daten ermöglicht die Analyse eine gezielte Trainingsanpassung sowie individuelle Trainingspläne und Wettkampfstrategien. Obwohl die Huawei Watch GT Runner 2 speziell für leistungsorientierte Marathonläufer:innen entwickelt wurde, hält sie auch für weniger erfahrene Sportler:innen vielseitige Features bereit. Der branchenweit erste intelligente Marathonmodus erfasst nicht nur die Wettkampfleistung, sondern unterstützt vom Start bis ins Ziel. Funktionen wie Laufleistungsmessung, intelligente Erinnerungen zur Energiezufuhr und Echtzeit-Diagramme zur Pace liefern wichtige Informationen direkt ans Handgelenk und ermöglichen so eine optimale Steuerung der eigenen Leistung. ■

nenarchitektur und einem optimierten Antennendichtungssystem erzielt die Huawei Watch GT Runner 2 im Vergleich zu ihrem Vorgängermodell eine deutlich verbesserte Positionsgenauigkeit. Das schafft eine präzise Aufzeichnung und Ortung, selbst in anspruchsvollen Umgebungen wie Tunneln oder zwischen Hochhäusern. Kern von Huaweis neuer Lauftechnologie ist ein nicht-invasiver Algorithmus zur Laktatschwellen-Erkennung sowie die Laufleistungsmessung. Der Algorithmus berechnet die Laktatschwelle und liefert Läufer:innen wertvolle Einblicke in Trainingsintensität und Muskelbelastung. Auf Basis dieser Daten ermöglicht die Analyse eine gezielte Trainingsanpassung sowie individuelle Trainingspläne und Wettkampfstrategien. Obwohl die Huawei Watch GT Runner 2 speziell für leistungsorientierte Marathonläufer:innen entwickelt wurde, hält sie auch für weniger erfahrene Sportler:innen vielseitige Features bereit. Der branchenweit erste intelligente Marathonmodus erfasst nicht nur die Wettkampfleistung, sondern unterstützt vom Start bis ins Ziel. Funktionen wie Laufleistungsmessung, intelligente Erinnerungen zur Energiezufuhr und Echtzeit-Diagramme zur Pace liefern wichtige Informationen direkt ans Handgelenk und ermöglichen so eine optimale Steuerung der eigenen Leistung. ■

www.huawei.com

Vivo
X300 Ultra kommt
nach Österreich

vivo hat mit dem X300 Ultra sein neues Topmodell vorgestellt. Das Smartphone ist seit Mitte April auch in Österreich erhältlich und richtet sich klar an Nutzer:innen mit Fokus auf Foto- und Videoqualität. Entwickelt in Zusammenarbeit mit Zeiss, setzt vivo auf ein vielseitiges Kamerasystem mit mehreren Festbrennweiten und erweiterten Telefunktionen. Das X300 Ultra verfügt über die Zeiss Triple Prime Lenses mit 14 mm, 35 mm und 85 mm sowie einen Tele-Extender mit bis zu 400 mm. Alle Kameras sind mit besonders lichtempfindlichen Sensoren ausgestattet und ermöglichen Aufnahmen von Weitwinkel bis Tele auf hohem Niveau.



Scharfe Bilder. Im Mittelpunkt steht die 85-mm-Telekamera mit 200 Megapixeln. Sie liefert auch bei starker Vergrößerung scharfe Bilder und unterstützt Autofokus-Tracking mit bis zu 60 Bildern pro Sekunde – etwa für Sport- oder Konzertaufnahmen. Eine integrierte Stabilisierung reduziert Verwacklungen, während spezielle Beschichtungen Streulicht

minimieren und für natürliche Farben sorgen. Für Aufnahmen im mittleren Bereich kommt eine 35-mm-Kamera zum Einsatz, die auch bei schwierigen Lichtverhältnissen detailreiche Ergebnisse liefert. Ergänzt wird das System durch eine 14-mm-Ultraweitwinkelkamera für Landschaftsaufnahmen und kreative Perspektiven.

Ein besonderes Highlight ist der neue 400-mm-Tele-Extender, der erstmals in einem Smartphone eingesetzt wird. Er ermöglicht Aufnahmen aus großer Distanz bei hoher Bildqualität und erweitert die kreativen Möglichkeiten insbesondere im Telebereich deutlich.

Mit dem X300 Ultra setzt vivo konsequent auf mobile Fotografie und kombiniert hohe Bildqualität mit flexiblen Einsatzmöglichkeiten über alle Brennweiten hinweg.

www.vivo-official.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



AKA ALUMINIUM KONSTRUKTIONEN GMBH
A-1220 WIEN • HAUSFELDSTRASSE 198
TEL: (01) 664 33 77 883 • E-MAIL: OFFICE@AKA.AT

Produkte Maßgefertigte Serverschränke aus Aluminium
Schnell – flexibel – Made in Austria
• Breite, Tiefe & Höhe frei wählbar
• Produktion in Wien – kurze Lieferzeiten
• Zerlegbar, stabil & leicht
• Viele RAL-Farben ohne Aufpreis
• Wir bieten auch Lasern und Pulverbeschichten an

Preisbeispiel für Schränke mit gelochter Front- und Rücktüre:			
Breite	Höhe	Tiefe	Preis exkl. 20% MwSt.
600 mm	45 HE	600 mm	€ 517,-
800 mm	45 HE	800 mm	€ 697,-

Ansprechpartner: Geschäftsführer Otto Krejci
Tel.: +43 664 33 77 883
E-Mail: office@aka.at
www.aka.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




AVAD GMBH – DISTRIBUTION & NETWORKING
A-8142 WUNDSCHUH, NEUSCHLOSS 1
TEL.: +43 316 258258 • E-MAIL: SALES@AVAD.AT

Leistungen: AVAD ist dein Partner für netzwerkbasierende Sprach- und Datenkommunikationslösungen jeder Größenordnung mit Sitz in Österreich und Niederlassungen in Deutschland und der Schweiz. Wir unterstützen dich von Stunde Eins bis zur fertigen Installation bei deinem Endkunden. Im breiten Produktportfolio unserer namhaften Hersteller finden wir mit Sicherheit die bestmögliche Lösung.

Hersteller: Avaya, Lancom, innovaphone, Netgate, Spectralink, novalink, Speechi, Ascsm, Mobotix, NVT Phylbridge, Aurenz, Estos, Epos, Snom, Gigaset, Ecotel, Xelion, Funktel, easybell, C4B, Teltonika

Ansprechpartner: Michael Kremser, Erwin Flatscher, Winfried Röhlng
E-Mail: sales@avad.at
www.avad.at
www.avad-shop.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, Vivotec

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



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




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, Kaspersky, Menlo Security, Netskope, OneSpan, Palo Alto Networks, Proofpoint, SEPPmail / Swiss Sign, Varonis, Wallix

Ansprechpartner Irene Marx, Geschäftsführerin
www.boll.ch



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: +43 (0) 732 75 71 68

Hersteller: A1 Digital Offensiv, Alibaba Cloud, AWS, AvePoint, Bitnami, BitTitan, Blue Shield, Broadcom, Carbon Black, Check Point, Citrix, CloudHealth, Cloudian, Commvault, Delinea, Dell Technologies, Entrust, Equinix, Exoscale, f5, Forcepoint, Forescout, Fortinet, Huawei, Illumio, Ivanti, Juniper, Kaspersky, Keysight, Microsoft, NetApp, next layer, Object First, Ommissa, Opswat, Oracle, ProLion, Quantum, Rack Mount, Radware, Red Hat, Riverbed, RSA, APC / Schneider Electric, Scale Computing, Sophos, Splunk, Symantec, Synopsys, Tenable, Thales, Trellix, Trend Micro, Tufin, Veeam, VMware, xFusion.

Lösungen: KI, Cloud, Data Intelligence, Datacenter, Security, Industrial IT, Storage
Portale & Services: ArrowSphere, MyAccount, Finanzierung & Leasing, Global Delivery Services, Managed Services, Marketing Services, Professional Services, Education Services, Support Services, Demo Lab

Ansprechpartner: Ines Bandauner, Marketing Manager
Tel.: +43 (0) 732 75 71 68
E-Mail: sales.ecs.at@arrow.com
www.arrow.com/globalecs/at/



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



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



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



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



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 * ZOHO 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



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, Armit, Barracuda, Belden, Bitdefender, BlackBerry, Cato Networks, Check Point, Cloudflare, conpal by Utimaco, 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



EHZ
austria
INDEX-HOTLINE
+43 (0) 664 200 50 09

QUORUM DISTRIBUTION GMBH
AM EUROPLATZ 2 • GEBÄUDE 4
1120 WIEN

Hersteller Arctera, Arista, Cirrus Data, Cohesity, Cofense, Fast LTA, Keepit, Komprise, NetApp, Nasuni, Quantum, ProLion, Pure Storage, RNT Rausch, Rubrik, Symon

Value Add Ready | Easy | Local | Reliable | Focused

Quorum ist Spezialist für Datenverfügbarkeit und kombiniert technisches Know-how mit Engagement und Kundennähe. Wir realisieren maßgeschneiderte Backup- und Storage-Lösungen mit hochwertigen Produkten ausgewählter Hersteller – unabhängig von Projektgröße. Dabei sind wir schnell einsatzbereit (Ready), einfach in der Zusammenarbeit (Easy), lokal verankert (Local), zuverlässig (Reliable) und stets fokussiert auf individuelle Anforderungen (Focused).

Geschäftsführung Alexander Paral (apa@quorum.at)
Tel +43 1 36 119 66-0
E-Mail info@quorum.at
www.quorum.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



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



M.K. COMPUTER ELECTRONIC GMBH
A-2320 SCHWECHAT • CONCORDE BUSINESS PARK 1, E1/3
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



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



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

Hersteller Apple, JBL, Beats, Eve, LaCie, OWC, Satechi, Trunk, Zagg, Mophie, Lexon, XP Pen, TP Vision, Dbramante, Brother, PARAT, Withings, Backbone, Iiyama.

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, Gustav Preislistenmodul sowie diverse Anbindungen wie z.B.: EDI.

Ansprechpartner Martin Poglín, Roman Thiel
E-Mail info@target-distribution.com
www.target-distribution.com



TD SYNnex 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, Broadcom, Cisco, Dell Technologies, Epson, Hewlett Packard Enterprise, HP, Hitachi, IBM, iiyama, Intel, Lenovo, Lexmark, Logitech, Microsoft, Oracle, Oculus, Samsung, Synology, VEEAM, 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



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



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, Emporia, Garmin, Gigaset, Ksenia, Metz, Mittel, Panasonic, Samsung, Sony, Sharp, Strong oder Vivo) 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



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 global tätiger Value-Added-Distributor für Security-, Netzwerk-, Collaboration- und Datacenter-Technologien führender Hersteller. Mit innovativen Cloud-, Global Deployment- und Professional Services-Lösungen unterstützt das Unternehmen seine Partner entlang der gesamten IT-Wertschöpfungskette. In über 70 Ländern aktiv, bietet Westcon-Comstor maßgeschneiderte Programme, fundierte Expertise und verlässlichen Support, um Partnerwachstum und langfristige, partnerschaftliche Geschäftsbeziehungen zu fördern.

Ansprechpartner Walter Ludwig, Managing Director

E-Mail office.at@westcon.com

westconcomstor.com



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.

© 2026 AS media, Mag. Andreas Slama

Die nächste Ausgabe erscheint am 22. Mai 2026 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

Neue Notebooks im Fokus

Leistung, Mobilität und KI-Funktionen entwickeln sich rasant weiter. Die aktuelle Notebook-Generation zeigt, wie sich Arbeitsplätze verändern – flexibler, effizienter und stärker auf die Anforderungen moderner Business-Umgebungen ausgerichtet.



© Wortmann

Smart Home im Wandel



© Rawpixel.com/Freepik

Moderne TechnoDas vernetzte Zuhause wird immer intelligenter. Neue Lösungen setzen auf mehr Komfort, Sicherheit und Energieeffizienz und zeigen, wie sich Smart-Home-Technologien zunehmend im Alltag etablieren.

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

FRIDOLINA

Kinderpflegedomizil

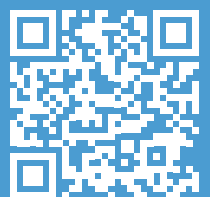


**JETZT
SPENDEN!**

GEMEINSAM LASSEN WIR DAS LEBEN EINZIEHEN

Mit dem neuen **Kinderpflegedomizil FRIDOLINA** bietet das Haus der Barmherzigkeit ein in Wien einzigartiges **Pflege- und Betreuungsangebot für Kinder und Jugendliche** mit schweren chronischen und lebensverkürzenden Erkrankungen. **Helpen auch Sie, mit Ihrer Spende** ein zweites Zuhause mit mehr Lebensqualität und Geborgenheit für unsere jüngsten Bewohner*innen sicherzustellen. Vielen Dank!

[hb.at/fridolina/
jetzt-spenden](https://hb.at/fridolina/jetzt-spenden)



HAUS DER BARMHERZIGKEIT
Es lebe das Leben.