

EHZ austria **04** 2026

Ihr Partner
für den
IKT-Handel



WAHL ZUM
DISTRIBUTOR
DES JAHRES

EHZ

KMU.Digital

Neue Förderphase
für KMU gestartet
Seite 9

Interview

Thorsten Oevel, Pax8
erklärt den Weg zum MIP
Seite 22

HTEC

Vom Smart zum
Intuitive Home
Seite 31

KI ZWISCHEN CHANCE UND KONTROLLE

VON AI-AGENTS BIS HALLUZINATIONSFREIER KI:

Unternehmen entdecken neue
Chancen durch intelligente Systeme.
Gleichzeitig steigen die Anforderungen
an Sicherheit, Transparenz, Daten-
hoheit und Kontrolle massiv.

AS media | Lautensackgasse 29/11, 1140 Wien
P.b.b. Österreichische Post AG – MZ 24Z044575 M

CHANNEL-TALK

„Wir können unsere
Partner umfassend
unterstützen – von der
Argumentation beim
Endkunden bis hin zur
Projektumsetzung.“

Seite 12

Michael Kremser,
Geschäftsführer Avad GmbH



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,

das Thema künstliche Intelligenz hat sich breitgemacht. Im Privaten wird die KI befragt, wenn es um die Reiseplanung geht, sie gibt Tipps in Beziehungsfragen oder schreibt Social-Media-Posts. Die Arbeitswelt verändert sich ebenfalls rasant. KI übersetzt, berechnet, modelliert. Wohin uns diese Technologie noch bringen wird, ist gar nicht abzusehen. Im Positiven, wie auch im Negativen.

So war es aber immer schon. Es dauert eben eine Weile, bis wir die unterschiedlichsten Möglichkeiten und Anwendungsgebiete einer neuen Technologie entdeckt haben und sie auch sinnvoll nutzen können. Angst ist dabei ein schlechter Ratgeber, Aufmerksamkeit hingegen macht Sinn. Der Einsatz von menschlicher Intelligenz übrigens auch.

Alles Liebe

Barbara Sawka

pyproductions/freepik

BRANCHE

| | |
|---|-----------|
| Atos: Zuschlag erhalten | 8 |
| KMU.Digital: Neue Förderphase | 9 |
| Handelsverband: KI-Boom prägt Shoppingjahr | 10 |
| WKÖ: EDAY 2026 | 11 |



CHANNEL

| | |
|---|-----------|
| Interview: Michael Kremser, Avad | 12 |
| Arrow: In vier Kategorien ausgezeichnet | 15 |
| Sysob: Hausmesse am Berg | 16 |
| Gastkommentar: Michael Hengl, Easybell | 17 |
| Westcon-Comstor: Proofpoint Services für Partner | 18 |
| Interview: Thorsten Oevel, Pax8 | 22 |
| TEDAI 2026: Wien trifft KI-Weltspitze | 24 |
| Gastkommentar: Peter Schoderböck, Exclusive Networks | 25 |
| Deepl: Echtzeit-Sprachübersetzung | 25 |
| Fraunhofer: Unternehmensdaten zurückholen | 26 |
| Gastkommentar: Peter Neumeier, ESET Deutschland GmbH | 27 |
| Microsoft: Präzise Vermessung | 28 |
| Inside: Kommen & Gehen | 29 |

TECHNIK

| | |
|---|-----------|
| Frogblue: Smart Home neu gedacht | 30 |
| HTEC: Vom Smart zum Intuitive Home | 31 |
| Bosch: Zehn Jahre Smart Home | 32 |
| Wortmann: Neues Terra Mobile 1610A | 33 |
| HP: Für KI-gesteuerte Arbeit | 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:





KMU.Digital
NEUE FÖRDERPHASE

Mit der neuen Einreichphase von KMU.Digital unterstützt das österreichische Förderprogramm KMU gezielt bei der Umsetzung konkreter Digitalisierungsprojekte.

„Digitalisierung ist keine Option mehr, sondern Voraussetzung, um im Wettbewerb zu bestehen. Genau deshalb setzen wir mit KMU.Digital dort an, wo es für die Betriebe zählt – bei der konkreten Umsetzung ihrer Projekte. Seit dem Relaunch wurden bereits über 10.000 KMU unterstützt. Das zeigt klar: Der Bedarf ist groß und die Betriebe wollen vorankommen. Unser Ziel ist es, diesen Weg konsequent weiterzugehen und noch mehr Unternehmen fit für den Wettbewerb zu machen“, so Wirtschaftsminister Wolfgang Hattmannsdorfer. Mit 7. Mai 2026 ist eine neue Einreichphase der Umsetzungsförderung im Rahmen des Förderprogramms KMU.Digital gestartet. Das Programm richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in ganz Österreich und unterstützt gezielt konkrete Digitalisierungsvorhaben – von der Planung bis zur Umsetzung. Im Mittelpunkt des aktuellen Fördercalls steht die rasche und wirkungsvolle Implementierung digitaler Lösungen in den Betrieben. Ziel ist es, Prozesse effizienter zu gestalten, neue Geschäftsmodelle zu erschließen und die Wettbewerbsfähigkeit langfristig abzusichern. Die Bandbreite an geförderten Umsetzungsprojekten ist groß und reicht von der Professionalisierung von Onlineshops über die Implementierung von Softwarelösungen in unterschiedlichsten Unternehmensbereichen bis hin zur Einführung von Kundenbindungs-Apps.



„Gerade für kleine und mittlere Betriebe ist entscheidend, dass Digitalisierung nicht an der Theorie scheitert, sondern in der Praxis ankommt.“

Martha Schultz, WKÖ-Präsidentin

Erfolgsbilanz zeigt hohe Nachfrage. Seit der Neuausrichtung des Programms im Mai 2024 wurden insgesamt rund 26.500 Anträge gestellt. Davon konnten bereits etwa 18.200 Anträge mit einem Fördervolumen von rund 18,1 Millionen Euro ausbezahlt werden. Im Bereich der Beratungsförderung gingen rund 23.600 Anträge ein, von denen rund 16.400 Anträge bewilligt und mit insgesamt etwa 10,5 Millionen Euro gefördert wurden. Für die Umsetzungsförderung wurden rund 2.900 Anträge eingereicht; hier konnten bereits rund 1.800 Projekte mit einem Fördervolumen von etwa 7,6 Millionen Euro unterstützt werden. „Gerade für kleine und mittlere Betriebe ist entscheidend, dass Digitalisierung nicht an der Theorie scheitert, sondern in der Praxis ankommt. KMU.Digital schafft genau dafür die richtigen Anreize und unterstützt die Unternehmen bei der konkreten Umsetzung. Die Betriebe sind daher herzlich eingeladen, den Start der Umsetzungsförderung aktiv zu nutzen und ihre Digitalisierungsprojekte einzureichen“, so WKÖ-Präsidentin Martha Schultz. ■

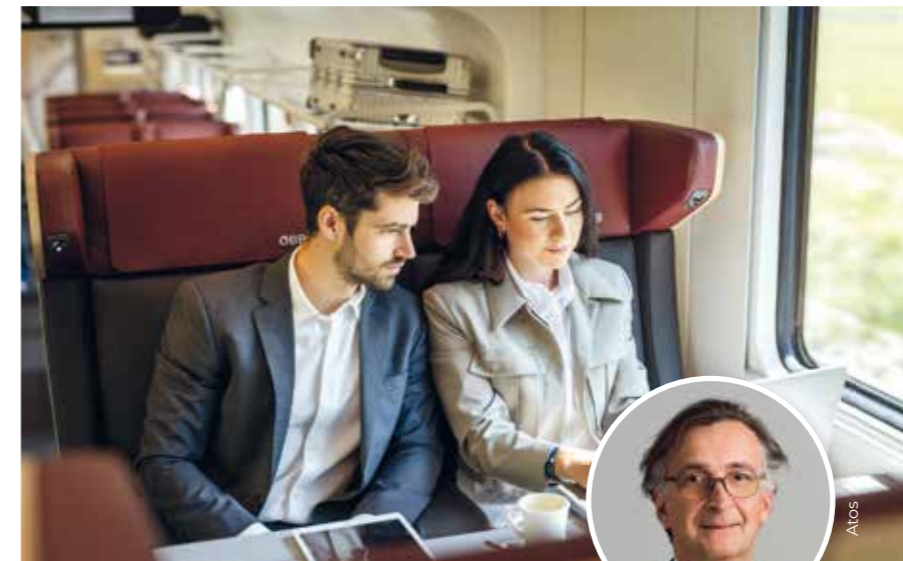
www.kmudigital.at

© WangXina Freepik

Atos

ZUSCHLAG ERHALTEN

Atos Österreich modernisiert das Internet-on-Board-System der ÖBB Personenverkehr AG. Die in Österreich entwickelte Lösung soll künftig für stabile Konnektivität, hohe Sicherheit und neue digitale Services im Bahnverkehr sorgen.



Atos Österreich hat den Zuschlag bei der Ausschreibung für das Internet-on-Board-System der ÖBB Personenverkehr AG erhalten. Die in Österreich entwickelte End-to-End-Architektur hat durch höchste Qualitäts- und Sicherheitsstandards beeindruckt. Die Ausschreibung umfasste die Erneuerung des Internet-on-Board-Systems sowie eine umfassende Modernisierung der Hardware- und Softwarelösungen der ÖBB Personenverkehr AG für die Zug- und Landseite.

Die technische Lösung. Aufgrund des Einsatzes im Zug stellt die Konnektivität für mobile Datenkommunikation im Bahnsektor besonders hohe Anforderungen an Technologie und Verfügbarkeit. Die von Atos und seinen Projektpartnern in Österreich entwickelte End-to-End-Lösung vereint bahntaugliche Kommunikationshardware, skalierbare und hochverfügbare Softwaremodule sowie ein integriertes Netzwerk-, Device- und Betriebsmanagement. Sie bildet nicht nur die technologische Grundlage für zuverlässige mobile Datenkommunikation, sondern ermöglicht auch in weiterer Folge einen Ausbau der Systeme, etwa in Richtung Predictive Maintenance.

„Gemeinsam mit unseren Technologiepartnern setzen wir einen neuen Standard für vernetzte Mobilität in Europa.“

Johann Schachner,
Managing Director, Atos Österreich

Systemintegration aus einem Guss.

Der umfangreiche Scope und die Komplexität der Anforderungen benötigen eine intensive Abstimmung zwischen den am Projekt beteiligten Technologiepartnern. Als Systemintegrator orchestriert Atos dieses Zusammenspiel und wird als Projektlead alle Fäden in der Hand halten – sei es das Rechenzentrum, das Netzwerk, die Hardware und die Softwareentwicklung, die Gewährleistung der Security oder die Benutzeroberfläche. „Der Zuschlag der ÖBB Personenverkehr AG unterstreicht die führende Rolle von Atos als österreichischer Anbieter hochkritischer End-to-End-Konnektivitätslösungen. Gemeinsam mit unseren Technologiepartnern setzen wir einen neuen Standard für vernetzte Mobilität in Europa“, sagt Johann Schachner, Managing Director, Atos Österreich. ■

www.atos.net



„Mit 2G hat die Revolution des mobilen Internets begonnen.“

Jiří Dvorjančanský, CEO AI Österreich

AI

Abschied vom 2G-Mobilfunkstandard

Im Mai 2028 verabschiedet sich AI im Mobilfunknetz vom 2G-Standard. Die Abschaltung ist technologisch notwendig und Teil einer europaweiten Netzmodernisierung. „Mit 2G hat die Revolution des mobilen Internets begonnen. Dass wir heute hochauflösende Videos am Smartphone ansehen oder von unterwegs an Video-Konferenzen teilnehmen können, ist ohne die Pionierarbeit dieser Technologie undenkbar. Heute spielt 2G nur noch eine sehr untergeordnete Rolle und macht nun Platz für neue, leistungsfähigere Standards. Mit der laufenden Weiterentwicklung des Netzes stellt AI sicher, auch künftig stabile, sichere und leistungsfähige mobile Kommunikation anbieten zu können“, erklärt AI Österreich CEO Jiří Dvorjančanský.

Wo steckt 2G drin. 2G wird heute vor allem von Machine-to-Machine/IoT Geräten genutzt. Das sind Geräte, die kleine Datenmengen mit dem Netz austauschen und Telemetrie-Daten, Füllstände aber auch Steuerungsbeefehle senden und empfangen. Auch Tastenhandys oder veraltete Smartphones können noch in wenigen Fällen nur 2G für Sprachtelefonie nutzen. Kund:innen können das auf der Website des Herstellers und teilweise in den Geräteeinstellungen selbst prüfen. Eine wichtige Rolle spielt auch die SIM-Karte: Physische SIM-Karten müssen LTE fähig sein, um moderne Mobilfunkdienste zu nutzen.

www.ai.net

Handelsverband **KI-BOOM PRÄGT SHOPPING- JAHR**

Eine neue Studie des Handelsverbands zeigt: Österreichs Handel kämpft mit hohen Kosten, Konsumflaute und KI-Wandel.

Inflation, geopolitische Konflikte, Bürokratielawine, Online-Boom: Der österreichische Handel steht auch 2026 unter Dauerdruck. Dabei ist die Branche mit 92.000 Unternehmen ein entscheidender Motor für die Wirtschaft. Allein der private Konsum trägt rund die Hälfte zum BIP bei. Welche Hypes und Trends die Konsumausgaben aktuell antreiben und welche Auswirkungen die Teuerung sowie der Iran-Krieg zuletzt auf unser Einkaufsverhalten hatten, haben der Handelsverband und RegioPlan Consulting in der brandneuen Studie „Der große Wandel.



© TLeadersnet.at / C. Langegger

So shoppt Österreich 2026“ analysiert. Die heimischen Händler erwarten für 2026 spürbare Umsatzrückgänge, während die Kosten laut Selbsteinschätzung zweifellos steigen dürften. Nur 37 % der Unternehmen rechnen heuer mit einem Gewinn, 26 % stellen sich auf Verluste ein.

KI im Handel. Die gute Nachricht: Der österreichische Handel ist bereits tief in der KI-Transformation. Eine Mehrheit von 70 % der befragten Unternehmen setzt bereits KI oder spezifische KI-Tools ein. 77 % bewerten das Kosten-Nutzen-Verhältnis ihrer KI-Investitionen positiv. Hauptanwendungsfelder in der Branche sind Content-Erstellung, Präsentationen, Ideengenerierung, E-Mail-Management

sowie personalisierte Marketingkampagnen. Verhaltener sieht es auf Konsumentenseite aus: Laut dem aktuellen HV Consumer Check nutzen 11 % der Österreicher:innen KI-Tools häufig beim Einkauf, innerhalb der Gen Z sind es 52 %. Die Hälfte der Bevölkerung will künftig beim Shoppen verstärkt auf KI setzen, um zu sparen. Ein Fünftel interessiert sich für automatisierte Produktempfehlungen, 14 % für intelligente Einkaufslisten und immerhin 4 % setzen beim Einkaufen bereits auf Agent AI. Spannend: Fast ein Drittel der Menschen glaubt, dass KI die eigenen Kaufentscheidungen beim Online-Shopping in den nächsten zwei Jahren stark beeinflussen wird. ■

www.handelsverband.at



© Florian Wieser

WKÖ **EDAY 2026**

Österreichs größtes Digitalisierungsevent zeigte praxisnahe Chancen von Automatisierung, künstlicher Intelligenz und digitalen Geschäftsmodellen.

Am 7. Mai brachte der EDAY, das Digitalisierungsevent der Wirtschaftskammer Österreich, Entscheidungsträger:innen, Expert:innen und Unternehmen zusammen, um die zentralen Fragen der digitalen Transformation zu diskutieren. Im Mittelpunkt standen dabei Robotik, KI-gestützte Anwendungen sowie Automatisierungslösungen für Produktion, Dienstleistung und Verwaltung.

Konkrete Einblicke. Keynotes und das breite Speaker-Line-up des EDAY 2026 zeigten Potenziale von Robotik und KI. Die Eröffnungs-Keynote hielt der internationale Robotik- und Automati-

sierungsexperte Dominik Bösl, der einen umfassenden Überblick über aktuelle Entwicklungen in der Robotik gab und praxisnah aufzeigte, wie KI-gestützte Systeme Produktionsprozesse effizienter, flexibler und resilienter gestalten können. Dabei standen insbesondere konkrete Anwendungsfälle für KMU im Fokus. Weitere inhaltliche Impulse lieferten unter anderem Maria Lohmann (RTR) über KMU und den AI Act in der Praxis, u.a. mit Erfahrungsberichten der KI-Service-stelle, Josef Schroefl (BMLV) zu Digitaler Souveränität als sicherheitspolitischer Gamechanger oder Katharina Kainz (EY Österreich) zum Thema aktuelle Bedrohungen und was Unternehmen dagegen

tun können. Die Beiträge unterstrichen die breite praktische Relevanz digitaler Technologien über Branchen hinweg. Ein zentrales Element des EDAY-Programms bildeten die praxisorientierten Workshops rund um Robotik, KI und Automatisierung. In interaktiven Formaten erhielten Teilnehmer:innen konkrete Einblicke in Einsatzmöglichkeiten von der Prozessautomatisierung über intelligente Assistenzsysteme bis hin zu datengetriebenen Entscheidungsmodellen. Ziel war es, die digitalen Technologien von morgen nicht nur zu erläutern, sondern aufzuzeigen, wie diese unmittelbar angewendet werden können. ■

www.wko.at

OFAA

Zwischen Regulierung, Nachfrage und Realität



© OFAA

Bei der 4. Jahrestagung der Open Fiber Austria (OFAA) am 5. Mai 2026 in Linz stand weniger die reine Ausbaugeschwindigkeit im Fokus, sondern vielmehr die Frage, wie aus vorhandener Glasfaserinfrastruktur tatsächliche Nutzung entsteht. Themen wie Genehmigungsverfahren, Fördersicherheit, Kupfer-Glas-Migration, Nachfrageaktivierung und Cybersicherheit rückten dabei stärker in den Mittelpunkt. Stefan Vouk vom Bundesministerium für Wohnen, Kunst, Kultur, Medien und Sport präsentierte aktuelle regulatorische Entwicklungen rund um den europäischen Gigabit Infrastructure Act (GIA), die geplante TKG-Novelle sowie erste Ausblicke auf den neuen „Digital Networks Act“ der EU. Besonders relevant für die Branche sind kürzere Genehmigungsfristen, die koordinierte Nutzung bestehender Infrastruktur und das „Dig Once“-Prinzip. Herbert Flatscher und Martin Wachutka von der OFAA gaben einen Überblick

über den FTTH-Ausbau in Österreich. Während Länder wie Spanien oder Frankreich bereits weit fortgeschritten seien, müsse Österreich den Ausbau weiter forcieren und bestehende Anschlüsse stärker aktivieren. Die aktuelle Take-Rate liegt bei rund 22,8 %, offene Glasfasernetze erzielen jedoch deutlich höhere Nutzungsraten. Dr. Christian Wernick von WIK-Consult präsentierte die Zwischenevaluierung von Breitband Austria 2030. Demnach fehlen österreichweit noch rund 1,14 Millionen FTTP-Anschlüsse, um die Konnektivitätsziele zu erreichen. Auch Cybersicherheit war ein zentrales Thema. Mag. Gernot Goluch erläuterte die neuen Anforderungen des NISG 2026 mit strengeren Vorgaben für Betreiber digitaler Infrastruktur. Im abschließenden Political Talk wurde diskutiert, wie Glasfaser stärker im Bewusstsein der Bevölkerung verankert werden kann.

www.ofaa.at

INGRAM MICRO **XVANTAGE™**

Der Xvantage™ Integrations Hub

Weniger Aufwand. Mehr Automatisierung.
Die Zukunft der Integration beginnt jetzt.

Der Xvantage™ Integrations Hub verbindet Ihre Systeme wie CRM, Bestellwesen und Abrechnung in einer zentralen Plattform. So werden Daten automatisch synchronisiert und Prozesse effizient gesteuert. Integrieren Sie Ihre Tools mit wenigen Klicks, reduzieren Sie manuellen Aufwand und beschleunigen Sie Ihre Abläufe spürbar.



Nähere Infos und Bedingungen finden Sie unter:
<https://at.ingrammicro.com/cep/app/my/integrationshub>



Avad

VOM BLUMENSTRAUSS ZUR STRATEGIE

Avad feiert kommendes Jahr sein 20-jähriges Bestehen. Geschäftsführer **Michael Kremser** spricht über Networking, digitale Souveränität, KI, neue Geschäftsfelder – und warum ein guter „Blumenstrauß“ aus Lösungen heute entscheidend ist.

EHZaustria: Zuletzt fand die AvadNOW in Salzburg statt. Wie ist die Veranstaltung aus Ihrer Sicht gelaufen und welchen Stellenwert haben solche Events für Avad?

Michael Kremser: Ich fand die Veranstaltung unglaublich gut. Wir hatten so viele Teilnehmer wie noch nie zuvor. Vor etwa fünf Jahren haben wir aufgehört, viele einzelne lokale Events zu machen. Davor gab es Veranstaltungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz – oft mit relativ kleinen Gruppen. Der organisatorische Aufwand war hoch und auch für unsere Lieferanten war das nicht immer attraktiv. Mit der AvadNOW verfolgen wir deshalb einen anderen Ansatz. Wir wollen eine Plattform schaffen, auf der sich Menschen vernetzen können. Das Thema Networking steht dabei ganz

klar im Mittelpunkt – nicht nur, weil wir Netzwerkprodukte verkaufen, sondern weil Austausch und persönliche Kontakte enorm wichtig sind. Unsere Lieferanten bekommen die Möglichkeit, in kurzen, prägnanten Sessions ihre wichtigsten Botschaften zu präsentieren und anschließend direkt mit den Teilnehmern ins Gespräch zu kommen. Gleichzeitig sollen sich auch unsere Kunden untereinander austauschen können. Das wurde heuer sehr gut angenommen. Bereits am Vorabend gab es eine Stadtführung und ein gemeinsames Networking-Dinner. Dort konnten sich Teilnehmer, Hersteller und Partner in entspannter Atmosphäre austauschen. Insgesamt hatten wir rund 125 Teilnehmer aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und auch Italien – damit war das Hotel komplett aus-

gelastet. Das Feedback war durchwegs sehr positiv. Jetzt wird es natürlich eine Herausforderung, das im nächsten Jahr noch zu toppen. 2027 feiern wir allerdings 20 Jahre Avad, deshalb soll das Event etwas Besonderes werden. Geplant ist derzeit eine Veranstaltung in Graz. Unsere Zielgruppe sind dabei vor allem Geschäftsführungen und Vertriebsverantwortliche. Es geht weniger um technische Features, sondern vielmehr darum, Menschen zusammenzubringen und neue Denkanstöße zu geben.

Inwiefern wollen Sie die Teilnehmer zum Nachdenken anregen? Welche Themen stehen dabei im Fokus?

Kremser: Viele unserer Partner kommen ursprünglich aus der klassischen Telefoniewelt. Einige glauben noch immer, dass dieses Geschäft in den nächsten 15 oder 20 Jahren unverändert weiterlaufen wird. Davon bin ich allerdings nicht überzeugt. Die Branche befindet sich in einem starken Wandel. Das sehen wir auch an den neuen Lieferanten und Themen, die bei uns dazukommen. Wir sprechen heute über KI, KI-Agents, Contact-Center, Automatisierung oder digitale Souveränität. Auch Themen wie NIS2 und kritische Infrastruktur gewinnen massiv an Bedeutung. Genau diese Entwicklungen möchten wir aufzeigen und die Teilnehmer dazu bringen, sich aktiv damit auseinanderzusetzen. Dabei versuchen wir, einen passenden „Blumenstrauß“ an Lieferanten zusammenzustellen, bei dem die einzelnen Lösungen gut zusammenpassen. Unsere Aufgabe ist es dann, diese Themen mit Dienstleistungen und Services zu ergänzen. Wir verstehen uns dabei unter anderem als Trainingscenter und als Begleiter für unsere Partner. Wenn ein Partner beispielsweise sagt, dass er bisher nichts mit Video Security gemacht hat und nicht weiß, wie er starten soll, dann unterstützen wir ihn dabei ganz konkret. Wir helfen bei den ersten Projekten und begleiten den Einstieg in neue Themenfelder. Genau das ist unser Konzept.

Avad feiert im kommenden Jahr sein 20-jähriges Bestehen. Können Sie ein wenig über die Entstehungsgeschichte und die Entwicklung des Unternehmens erzählen?

Kremser: Ich war ursprünglich im Vertrieb bei Avaya tätig und bin danach für einige Monate zu einem Partner gewechselt. Dort habe ich gesehen, dass die Distribution für Avaya aus meiner Sicht nicht optimal funktioniert hat. Gemeinsam mit drei weiteren Mitstreitern haben wir deshalb beschlossen, eine eigene Distribution in Österreich zu gründen. Mit Unterstützung des damaligen lokalen Teams ist das Unternehmen dann gestartet. In den folgenden Jahren haben wir das Portfolio Schritt für Schritt erweitert – zunächst um Enterprise- und Netzwerkprodukte. Unser Ziel war immer, ein stimmiges Ecosystem an Herstellern aufzubauen, also Lösungen, die gut zusammenpassen. Dazu gehörten beispielsweise Estos, verschiedene Zubehörprodukte, später Gigaset oder auch Netzwerkhersteller. Relativ früh haben wir außerdem den Schritt in die Schweiz gewagt und dort eine eigene Gesellschaft gegründet. Das Geschäft hat sich dort sehr gut entwickelt. Gleichzeitig haben wir immer wieder nach Deutschland geschaut, weil der Markt dort natürlich deutlich größer ist. Richtig gelungen ist der Einstieg dann allerdings erst während der Covid-Zeit, als wir offiziell mit einer Niederlassung in



„Wir versuchen, einen passenden ‚Blumenstrauß‘ an Lieferanten zusammenzustellen, bei dem die einzelnen Lösungen gut zusammenpassen.“

Michael Kremser,
Geschäftsführer Avad GmbH

Deutschland gestartet sind. Heute arbeiten dort bereits mehrere Mitarbeiter in Vertrieb, Pre-Sales und Technik. Deutschland ist inzwischen sogar unser stärkster Markt und machte im vergangenen Jahr rund 60 % unseres Gesamtgeschäfts aus. Ein wichtiger Wendepunkt war außerdem die Entscheidung, unser Portfolio breiter aufzustellen. Damals waren wir noch stark von Avaya abhängig. Mit Herstellern wie Lancom, später Innovaphone und zuletzt Xelion haben wir das Portfolio gezielt erweitert. Besonders Lancom entwickelt sich aktuell sehr stark – nicht zuletzt durch Themen wie digitale Souveränität. Auch Innovaphone wächst sehr gut. Insgesamt versuchen wir weiterhin, Lösungen anzubieten, die sinnvoll zusammenpassen und unterschiedliche Anforderungen im Markt adressieren.

Gibt es aus Ihrer Sicht Unterschiede zwischen den Märkten in Deutschland, Österreich und der Schweiz?

Kremser: Ja, definitiv. Der Schweizer Markt ist sehr speziell. Schweizer Kunden sind extrem treu. Das macht es am Anfang allerdings auch schwierig, neue Produkte oder Hersteller zu platzieren, wenn bereits bestehende Partnerschaften vorhanden sind. Hat man es aber einmal geschafft, dann bleibt die Zusammenarbeit meist sehr stabil. Deshalb lohnt sich die Arbeit dort langfristig auf jeden Fall. In Deutschland ist die Loyalität aus meiner Sicht etwas geringer ausgeprägt. Der Markt ist offener für neue Möglichkeiten und Veränderungen. Dadurch ergeben sich schneller Chancen, allerdings ist der Wettbewerb natürlich ebenfalls intensiver. Und >>

in Österreich ist es wieder ganz anders. Da gibt es nicht den einen österreichischen Markt. Ein Tiroler tickt anders als ein Wiener, ein Vorarlberger anders als ein Kärntner. Die Regionen unterscheiden sich stark. Aber ich als Steirer komme eigentlich mit allen ganz gut zurecht.

Sie haben viele Use Cases aus dem Gesundheits- und Pflegebereich. Sind diese Branchen für Avad besonders wichtig?

Kremser: Mit diesen Branchen sind wir ursprünglich in Österreich groß geworden, in der Schweiz waren es vor allem Krankenhäuser. Auch in Deutschland war das ein wichtiger Einstieg in den Markt. Inzwischen haben sich die Themen allerdings erweitert. Heute stehen vor allem Bereiche wie Service, Customer Experience, KI und Digitalisierung im Mittelpunkt. Und das betrifft praktisch alle Branchen. Banken, Versicherungen, Industrieunternehmen oder generell Dienstleistungsunternehmen beschäftigen sich mit denselben Herausforderungen. Grundsätzlich fokussieren wir uns auf Enterprise-Lösungen und komplexere Themenstellungen. Für ganz kleine Endkunden haben wir kaum Produkte im Portfolio. Uns geht es vor allem um Lösungen, bei denen ein gewisser Beratungs- und Integrationsaufwand notwendig ist und bei denen sich eine intensive Vermarktung auch lohnt.

Auf Ihrer Website steht „Wir sind mehr als die Schnittstelle zu Herstellern“. Was verstehen Sie darunter?

Kremser: Viele sehen Distributionen nur als Versanddienstleister mit Lager, der Ware verschickt. Unser Anspruch ist aber ein ganz anderer. Ich erwarte von allen Mitarbeitenden, dass sie verstehen, was wir verkaufen. Das unterscheidet uns aus meiner Sicht von manchen großen Broadline-Distributoren mit tausenden Lieferanten im Portfolio, bei denen es kaum möglich ist, jedes Produkt wirklich zu kennen. Wir konzentrieren uns bewusst auf ein überschaubares Portfolio und versuchen, die Lösungen unserer Hersteller wirklich zu verstehen. Dadurch können wir unsere Partner umfassend unterstützen – von der Argumentation beim Endkunden über technische Schulungen bis hin zur Projektumsetzung. Wir sind für einige Hersteller auch offizielles Training Center und bilden Partner technisch aus. Darüber hinaus unterstützen wir auch bei komplexen Rollouts. Gerade bei größeren Projekten reicht es oft nicht aus, einfach Ware zu liefern. Wir übernehmen dabei teilweise eine zentrale Drehscheibenfunktion und organisieren beispielsweise Direktlieferungen an internationale Standorte der Endkunden. Genau solche Dienstleistungen verstehen wir unter unserem erweiterten Distributionsansatz.

Digitale Souveränität, NIS2, KI und Automatisierung – große Herausforderungen, die miteinander zusammenhängen. Wie können Sie Unternehmen dabei unterstützen?

Kremser: Wir versuchen da vor allem Awareness zu schaffen und den Leuten zu sagen: Lauft nicht einfach blind los und greift irgendetwas an. Es gibt die einen, die machen die Augen zu und sagen, das interessiert sie altersbedingt nicht mehr. Andere stürzen sich völlig ohne Struktur in die Themen hinein. Dazwischen versuchen wir Orientierung zu geben. Gleichzeitig ist es auch für uns eine Herausforderung, aus den vielen neuen Lösungen und Produkten, die aktuell wie Pilze

aus dem Boden schießen, die richtigen auszuwählen. Da geht es uns um den schon angesprochenen „Blumenstrauß“ an Lieferanten. Gerade beim Thema Contact-Center sehen wir aktuell eine sehr spannende Entwicklung. Für mich ist das die Weiterführung der klassischen Telefonanlage. Die Menschen kommunizieren heute anders und daraus entstehen neue Anforderungen. Deshalb versuchen wir hier einen neuen Strauß zu schnüren, um diese Anforderungen gut abzudecken – von kleinen KMU-Lösungen bis hin zu Enterprise-Contact-Centern mit tausenden Agents. Wichtig ist uns dabei weiterhin das Konzept des Enablements. Das wollen wir weiterführen.

Sehen Sie in den kommenden zwölf Monaten noch weitere Herausforderungen?

Kremser: Security bleibt natürlich ein heißes Thema. Da sind wir auch weiterhin auf der Suche nach zusätzlichen Lösungen. Ich glaube, dass KI neue passive Gefahren mit sich bringt, weil es immer schwieriger wird zu unterscheiden, was echt, falsch oder gefährlich ist. Deshalb werden Themen wie Sicherheitsbewusstsein, Training und Awareness in Unternehmen und bei Mitarbeitenden immer wichtiger. Trotzdem sehe ich aktuell deutlich mehr Chancen als Risiken. Es entstehen neue Arbeitsplätze und neue Betätigungsfelder. Natürlich wird sich der eine oder andere überlegen müssen, wie es weitergeht, wenn er bislang nur klassische Telefonie gemacht hat. Da wird man sich neue Dienstleistungsfelder suchen müssen. Gleichzeitig ist der Bedarf an Unterstützung und Services im Markt enorm groß, weil die Themen immer komplexer werden und viele Unternehmen hier Orientierung brauchen.

Avad wird nächstes Jahr 20 Jahre alt. Gibt es einen Geburtstagswunsch?

Kremser: Im Moment sehen wir tatsächlich die Chance, in diesem Jahr um mindestens 30 % zu wachsen. Ich merke einfach, dass jetzt wieder eine Zeit begonnen hat, in der Unternehmen investieren müssen, wenn sie konkurrenzfähig bleiben und sichtbar sein wollen. Gleichzeitig sehen wir eine starke Trendwende, etwa im Bereich Netzwerktechnik und digitale Souveränität. Themen rund um europäische Hersteller gewinnen massiv an Bedeutung. Vor fünf Jahren haben viele große Systemintegratoren bei diesem Thema noch eher zurückhaltend reagiert – von „kein Termin“ bis zum milden Lächeln war alles dabei. Heute kommen dieselben Unternehmen aktiv auf uns zu, weil ihre Kunden diese Themen einfordern. Da sieht man ganz klar: Es findet gerade ein Umdenken im Markt statt. Die Kunden treiben die Partner. ■

www.avad.at



TD Synnex Austria

GREAT PLACE TO WORK

Zum zweiten Mal wurde TD Synnex Austria als Great Place To Work zertifiziert.



TD Synnex Austria

Gerlinde Krainer-Steiger, Manager HR der TD Synnex Austria

Zum zweiten Mal wurde TD Synnex Austria als Great Place To Work zertifiziert. Die Zertifizierung ist die einzige offizielle Anerkennung, die auf dem Echtzeit-Feedback der Mitarbeiter:innen zu ihrer Unternehmenskultur basiert. 96 % aller Mitarbeitenden haben in der Befragung das Arbeitsumfeld als sehr inklusiv empfunden und schätzen die faire Behandlung der Mitarbeitenden unabhängig von Alter, Herkunft oder sexueller Orientierung. 93 % aller Mitarbeitenden schätzen das freundliche und offene Arbeitsumfeld, dass das Management integratives Verhalten fördert, Diskriminierung vermeidet und sich für einen angemessenen Umgang mit Beschwerden einsetzt.

„Neben unserer positiven Unternehmenskultur, unserem starken Employer Branding und unseren neuen, überarbeiteten Werten ist unser



Team entscheidend für diesen Erfolg verantwortlich. Das Engagement des Teams für sein Arbeitsumfeld und viele Themen darüber hinaus, wie z.B. Vielfalt, Gleichberechtigung, Inklusion, Umwelt und Nachhaltigkeit, ist das, was

unsere Kultur im österreichischen Team geprägt hat. Ich bin immer wieder begeistert, dass sich viele Mitarbeitende in unseren Arbeitsgruppen gemeinsam für Verbesserungen für alle Mitarbeiter einsetzen“, kommentiert Gerlinde Krainer-Steiger, Manager HR der TD Synnex Austria, die Auszeichnung. ■

<https://at.tdsynnex.com>

Omega

Open House 2026

Omega lädt am 11. Juni 2026, zwischen 13:00 und 18:00 Uhr zum traditionellen Open House in die „Omega City“ in die Ernst-Krenek-Gasse 4 im 23. Bezirk in Wien ein. Kund:innen



und Partner werden dabei die Möglichkeit erhalten, das Unternehmen, das Team sowie das aktuelle Portfolio näher kennenzulernen und sich in entspannter Atmosphäre persönlich auszutauschen. Geplant sind Einblicke in verschiedene Unternehmensbereiche sowie Gespräche mit den Ansprechpartner:innen vor Ort. Darüber hinaus bietet die Veranstaltung Gelegenheit zum Networking innerhalb der IT-Branche. Das Omega Open House richtet sich an bestehende Kunden und Partner des Unternehmens. Interessierte, die noch keine persönliche Einladung erhalten haben, können sich direkt an ihre Ansprechpartner bei Omega wenden.

<https://b2b.omegacom.at>

Arrow

In vier Kategorien ausgezeichnet

Arrow hat bei den Broadcom 2025 Partner Awards vier Auszeichnungen erhalten. Dazu zählen der Cybersecurity Aggregator Award, der Marketing Excellence Award, der Symantec Knight Program Award und zum dritten Mal in Folge der Tech Titan Award. Stephane Mermet, Vice President Sales, Strategic Growth Solutions bei Arrow Enterprise Computing Solutions EMEA, sagte dazu: „Die Auszeichnung mit vier Awards durch Broadcom spiegelt deutlich die Fortschritte wider, die wir in der Region erzielt haben. Unser Schwerpunkt ist weiterhin die Unterstützung von Channel Partnern beim Aufbau und bei der Skalierung von Sicherheitsmaßnahmen sowie die Vereinfachung der Bereitstellung und Implementierung von Lösungen in verschiedenen Umgebungen.“



© Arrow

Stephane Mermet, Vice President Sales, Strategic Growth Solutions bei Arrow Enterprise Computing Solutions EMEA

Die Auszeichnungen würdigen einerseits, wie Arrow Channel-Partnern Zugang zum Sicherheitsportfolio von Broadcom ermöglicht, und andererseits die Bereitstellung und Skalierung in der gesamten EMEA-Region. Mithilfe der Programme, der technischen Unterstützung und des Go-to-Market-Supports können Channel-Partner auf immer komplexere und dynamischere Bedrohungen reagieren.

www.arrow.com

sysob
**HAUSMESSE
AM BERG**

Beim sysob Gipfeltreffen vom 17. bis 19. Juni verbinden Reseller und IT-Spezialist:innen Fachwissen und Networking mit einer gemeinsamen Wanderung durch den Bayerischen Wald.

Der IT-Security-Distributor sysob lädt Reseller, Fachhändler und IT-Spezialist:innen zum diesjährigen Gipfeltreffen vom 17. bis 19. Juni ein. Die Veranstaltung präsentiert sich als Mix aus Fachinformation, Impulsen für das Channel-Geschäft sowie zahlreichen Networking-Möglichkeiten. So lernen die Teilnehmer:innen nicht nur das sysob-Lösungsportfolio aus den Bereichen IT-Security, Infrastructure und Storage näher kennen, sondern erhalten auch tiefe Einblicke in aktuelle Entwicklungen aus der IT-Welt. In verschiedenen Programmformaten erfahren sie außerdem, wie die Technologien und Services der teilnehmenden Hersteller effektiv auf CRA- und NIS2-Konformität einzahlen. In diesem Zusammenhang erhalten Reseller und Systemhäuser zudem praxisnahe Tipps, wie sie Unternehmen bei der Optimierung ihrer Resilienz, Souveränität und Zukunftsfähigkeit gezielt unterstützen können. Die Hausmesse findet dieses Jahr bereits zum neunten Mal statt.

Workshops und Speed Dating. Im Mittelpunkt des Events steht die gemeinsame Wanderung im Bayerischen Wald. Entlang der Wanderstrecke sind mehrere Infopoints aufgebaut, an denen sysob-Herstellerpartner in Kurz-Pitches über ihre Produkte und Lösungen informieren. Zu den weiteren Programmpunkten des Gipfeltreffens zählen u.a. die Workshops von Varios AI und Netwrix sowie das Hersteller Speed Dating, bei dem Reseller und IT-Spezialisten individuelle Fragen zu Produkten und Vertriebsmöglichkeiten direkt an die Hersteller und das sysob-Team richten können. Anmeldung, weitere Informationen und Agenda unter: www.sysob.com/gipfeltreffen/ www.sysob.com



Beim sysob Gipfeltreffen 2026 stehen Networking, Fachgespräche und eine gemeinsame Wanderungen durch den Bayerischen Wald im Mittelpunkt.

Elovide
**SuperOps kommt
ins Portfolio**

Der Value Added Distributor Elovide erweitert sein Portfolio im Bereich Managed Services für DACH-Partner und vertreibt ab sofort SuperOps. Diese Lösung richtet sich an Managed Service Provider (MSPs) und IT-Dienstleister, die ihre Serviceprozesse konsolidieren und operative Abläufe stärker standardisieren möchten. SuperOps verbindet Funktionen aus den Bereichen Professional Services Automation (PSA) und Remote Monitoring & Management (RMM) in einer gemeinsamen Plattform. Dazu zählen unter anderem Ticketing, Vertrags- und Abrechnungslogik sowie Monitoring, Patch-Management und Richtliniensteuerung. Ziel ist es, den Einsatz mehrerer Einzellösungen zu reduzieren und einheitliche Abläufe im Betrieb zu schaffen. Die Plattform lässt sich in bestehende IT-Umgebungen integrieren und unterstützt so durchgängige Prozesse im MSP-Alltag. Ergänzend kommen KI-gestützte Funktionen zum Einsatz, die operative Auf-



„Mit SuperOps ergänzen wir unser Angebot im MSP-Umfeld um eine Plattform, die zentrale Betriebsfunktionen zusammenführt.“

Marc Fischer,
Director Sales bei Elovide

gaben vereinfachen und automatisieren. Ein flexibles Lizenzmodell sorgt für eine planbare Kostenstruktur – unabhängig von der Anzahl verwalteter Systeme. Marc Fischer, Director Sales bei Elovide erklärt: „Mit SuperOps ergänzen wir unser Angebot im MSP-Umfeld um eine Plattform, die zentrale Betriebsfunktionen zusammenführt. Für unsere Partner bedeutet das vor allem weniger Komplexität im Alltag und eine bessere Grundlage, um Services strukturiert und wirtschaftlich zu betreiben.“ www.elovade.com

© Easybell



Michael Hengl,
Sales Director Österreich Easybell

**easybell
partner**

Gastkommentar

ERREICHBARKEIT ENTSCHIEDET: DIE NEUE ROLLE DER TELEFONIE

Digitale Zusammenarbeit verlagert sich zunehmend in Chats, Kollaborationstools und Videokonferenzen. Im Kundenkontakt bleibt das persönliche Gespräch jedoch zentral: Hier entstehen Vertrauen, Verbindlichkeit und schnelle Entscheidungen.

Gleichzeitig verändert sich Telefonie technologisch grundlegend. Durch KI und Automatisierung wird sie Teil eines vernetzten Kommunikationsökosystems. Für Unternehmen bedeutet das: Sie erwarten Lösungen, die so flexibel, skalierbar und transparent sind wie moderne IT-Services – einfach nutzbar, schnell anpassbar und zuverlässig im Betrieb. Genau hier entsteht eine neue Chance für Vertriebspartner, Systemhäuser und IT-Dienstleister.

Telefonie als steuerbare Infrastruktur. Moderne Cloud-Telefonie ermöglicht es, Kommunikation aktiv zu gestalten statt nur zu verwalten. Funktionen wie Call-Flows, zeitbasierte Steuerung oder Monitoring schaffen Transparenz und Kontrolle. Für Partner bedeutet das vor allem eines: Sie arbeiten mit Technologien, die sich schnell implementieren lassen und den wachsenden Anforderungen ihrer Kunden gerecht werden.

Zusammenarbeit und Mehrwert für Partner. Easybell setzt auf einen klar partnerorientierten Ansatz: Einfachheit, Transparenz und Eigenständigkeit stehen im Mittelpunkt. Die Plattform lässt sich schnell bereitstellen und intuitiv steuern, ohne komplexe Implementierungsprojekte. Gleichzeitig sorgen klare Strukturen und flexible Einsatzmöglichkeiten für Planungssicherheit im Projektgeschäft. Partner werden dabei nicht nur technisch, sondern auch im Vertrieb unterstützt. Mit Michael Hengl als

Sales Director baut Easybell seine Präsenz in Österreich gezielt aus. Partner profitieren von direktem Austausch, schnellen Abstimmungen und Unterstützung bei Projekten – mit einem klaren Verständnis für die Anforderungen im lokalen Markt. Easybell bietet Partnern professionelle Telefonie-Lösungen, kombiniert mit hoher Umsetzungsgeschwindigkeit, Transparenz und lokaler Unterstützung in Österreich.

Skalierbares Wachstum. Mit mittlerweile rund 3.000 Seats der Cloud-Telefonanlage, die über Partner vermittelt wurden, und knapp 100 aktiven Partnern in der Zusammenarbeit, zeigt sich die Dynamik im Markt deutlich. Für Partner ist das ein klares Signal: Die Nachfrage ist da, das Modell funktioniert und lässt sich skalieren – sowohl im Neukundengeschäft als auch in der Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen. Gleichzeitig bestätigt diese Entwicklung die Praxistauglichkeit der Lösung im täglichen Einsatz und die enge Verzahnung zwischen Hersteller, Partner und Markt.

Fazit. Telefonie wird zum strategischen Erfolgsfaktor im Kundenkontakt. Wer auf einfache, skalierbare Lösungen und starke Partnerschaft setzt, schafft die Basis für nachhaltiges Wachstum. Interessierte Partner finden weitere Informationen zum Easybell Partnerprogramm unter www.easybell.at/partnerprogramm www.easybell.at

UFP Austria

Playmobil zieht ein

UFP Austria steht seit Jahrzehnten für Kompetenz im Bereich Drucker, Tinte und Toner. Jetzt zieht mit Playmobil ein Klassiker bei UFP Austria ein. Das Kerngeschäft bleibt unverändert, betont das Unternehmen. Dennoch entwickelt sich der Markt weiter. Neben klassischen IT- und Bürofachhändlern betreut UFP Austria auch Betriebe mit Schreibwaren, Geschenkartikeln und Zusatzsortimenten. Genau aus dieser Praxis heraus entsteht die gezielte Erweiterung des Portfolios so das Unternehmen. „Die Aufnahme von Playmobil ist kein Strategiewechsel, sondern eine konsequente Weiterentwicklung. Viele der Kunden wünschen sich, mehr Produkte über einen verlässlichen Partner beziehen zu können. Kurze Wege, schnelle Lieferung und persönliche Betreuung spielen dabei eine entscheidende Rolle. Als Großhändler sehen wir es als unsere Aufgabe, diese Anforderungen aufzugreifen und Lösungen zu bieten, die im Alltag funktionieren und echten Mehrwert schaffen“, so UFP Austria auf seiner Website.

www.ufp.at



© UFP Austria/Playmobil



© Freepik

Westcon-Comstor

PROOFPOINT SERVICES FÜR PARTNER

Westcon-Comstor bietet als erster Distributor in Europa Proofpoint Professional Services an und erweitert damit sein Security- und Serviceportfolio für Channel-Partner.

Um eine schnelle Wertschöpfung für Channel-Partner zu gewährleisten, legt Westcon den Schwerpunkt auf Skalierbarkeit und Geschwindigkeit. Das Unternehmen wird produktionsreife Implementierungen von Proofpoint-Lösungen durch eine Reihe von standardisierten, partnerfreundlichen Paketen liefern, die auf den Best Practices von Proofpoint basieren. Die durch den Beitritt von Westcon zum Certified Deployment Partner (CDP)-Programm von Proofpoint vorangetriebene Initiative ermöglicht es Partnern in der gesamten Region, margenstarke Serviceangebote zu nutzen und das Wachstum wiederkehrender Umsätze zu beschleunigen. Dies wird durch die schnelle Akzeptanz bei den Kunden gefördert.

Jüngster Meilenstein. Westcon wird sich zunächst auf die E-Mail-Sicherheitslösungen von Proofpoint konzentrieren. Das ermöglicht es den Partnern die E-Mail-Sicherheitslage ihrer Kund:innen durch maßgeschneiderte, fachkundige Implementierung zu stärken. Noch in diesem Jahr soll der Anwendungsbe-

reich auf weitere Lösungen des Proofpoint-Portfolios ausgeweitet werden. Diese Erweiterung ist der jüngste Meilenstein in der Beziehung der beiden Unternehmen. Letztes Jahr wurde Westcon-Comstor der erste Proofpoint Authorised Training Partner (ATP) in Europa. Das ermöglicht es dem Distributor, Proofpoint-zertifizierte Schulungs- und Enablement-Services in großem Umfang für Channel-Partner und Endbenutzer in der gesamten Region anzubieten. Darüber hinaus ist Proofpoint vor kurzem dem AWS Marketplace-Programm des Distributors beigetreten. „Professionelle Dienstleistungen stellen dank der Skalierbarkeit des Modells, der wiederkehrenden Umsätze und der hohen Gewinnspannen ein bedeutendes Wachstumspotenzial für den Vertriebskanal dar. Diese Vereinbarung mit Proofpoint unterstreicht unsere Führungsrolle in diesem Bereich und unser Engagement, neue Möglichkeiten für unsere Partner zu schaffen“, sagt Martin Flensburg, Vice President Services Delivery and Go-To-Market, Europe bei Westcon-Comstor. ■

www.westconcomstor.com

T-Systems

Wie viel Abhängigkeit kann sich ein Unternehmen leisten?

Warum Souveränität zum Wettbewerbsvorteil und damit zur zentralen CFO-Frage wird.

Unabhängigkeit, Datensicherheit, Kontrolle – in den letzten Jahren wurde Souveränität in vielen Unternehmen zur Chefsache gemacht. Denn Abhängigkeit, egal welcher Art, ist im Hinblick auf die geopolitische Entwicklung ein klarer Wettbewerbsnachteil geworden. Abhängigkeit führt zu unplanbaren Kosten und eingeschränkter Steuerungsfähigkeit. Doch was bedeutet das für CFOs? Für CFOs geht es längst nicht mehr nur um Effizienz oder Kostenoptimierung. Im Zentrum steht die Frage, wie finanzielle Stabilität und Handlungsfähigkeit auch in volatilen Märkten sichergestellt werden können. Genau hier wird Souveränität zur zentralen Finanzfrage – als Voraussetzung für Resilienz, Planungssicherheit und strategische Entscheidungsfähigkeit. Die Energiekrise in Europa hat eindrucksvoll gezeigt, wie schnell einseitige Abhängigkeiten – sei es durch russisches Gas oder in Technologiefragen – zu massiven Preissteigerungen und zu Versorgungsrisiken führen können. Die logische Konsequenz daraus? Den Aufbau von Unabhängigkeit zu forcieren. „Entscheidend ist dabei, kritische Abhängigkeiten gezielt zu identifizieren und dort Kontrolle zurückzugewinnen, wo sie strategisch notwendig ist“, betont Nora Lawender, CFO und Mitglied der Geschäftsführung bei T-Systems Austria. Finanzverantwortliche müssen vor allem eines sicherstellen: Handlungsfähigkeit. CFOs sehen sich deshalb zunehmend mit der Herausforderung konfrontiert, nicht nur Kosten zu optimieren, sondern gleichzeitig auch Resilienz aufzubauen. Denn fehlende Entscheidungsfähigkeit wirkt sich nicht nur negativ auf die Liquidität aus, sondern gefährdet langfristig auch die Wettbewerbsfähigkeit.

Wenn die Cloud-Strategie zum Risikofaktor wird. Besonders deutlich wird diese Entwicklung in der Cloud-Strategie. Die Frage, wo Daten liegen, wer sie kontrolliert und wer Zugriff darauf hat, trägt maßgeblich zur Wettbewerbsfähigkeit bei und kann unmittelbare Auswirkungen auf Risiko, Compliance und Kostenstruktur haben. Wer kritische KI-Anwendungen oder Unternehmensdaten auf Plattformen betreibt, deren rechtlicher Rahmen außerhalb Europas liegt, begibt sich in ungewollte Abhängigkeiten, die sich finanziell und operativ bemerkbar machen können – etwa durch regulatorische Unsicherheiten, eingeschränkte Kontrolle oder langfristige Lock-in-Effekte. Die größte Hebelwirkung liegt daher in der Infrastruktur selbst: Wer hier Souveränität aufbaut, stärkt nicht nur die IT, sondern die gesamte Steuerungsfähigkeit des Unternehmens.

Souveränität entscheidet über Wettbewerbsfähigkeit.

Genau hier setzt die Deutsche Telekom/T-Systems an – mit dem klaren Ziel, technologische Leistungsfähigkeit und europäische Souveränität zu verbinden. Einerseits mit dem Ausbau der T Cloud Public, der europäischen souveränen Public Cloud der Deutschen Telekom. Andererseits mit der erst kürzlich eröffneten Industrial AI Cloud in München. Unternehmen, Forschungseinrichtungen und dem öffentlichen Sektor wird eine hochleistungsfähige KI-Rechenleistung auf europäischem Boden bereitgestellt, die den gesamten AI-Stack beinhaltet – von Simulation und digitalen Zwillingen bis hin zu produktiven KI-Anwendungen. Mit der T Cloud Public, die DSGVO-konform in Europa betrieben wird, eliminieren Unternehmen rechtliche Grauzonen. Daten, Betrieb und Infrastruktur bleiben zu 100 % unter europäischer Kontrolle. Das bietet – vor allem in volatilen Zeiten – Planungssicherheit. Abgesehen davon gewährt die Plattform bereits heute rund 80 % der Funktionen führender US-Hyperscaler und erreicht bis Ende 2026 volle Parität, was bedeutet, dass bis dahin alle Funktionen auf dem Niveau der Hyperscaler-Clouds sind. Dies stellt nicht nur einen technologischen Fortschritt dar, sondern ist auch eine strategische Investition in europäische Souveränität. Es zeigt sich, Souveränität ist längst kein reines IT-Thema mehr, sondern ein entscheidender Faktor für finanzielle Stabilität und unternehmerische Handlungsfähigkeit. Wer heute in Unabhängigkeit investiert, sichert sich nicht nur Kontrolle über Daten und Systeme, sondern vor allem über die eigene Handlungsfähigkeit von morgen.

www.t-systems.at



© T-Systems

„Entscheidend ist, kritische Abhängigkeiten gezielt zu identifizieren und dort Kontrolle zurückzugewinnen, wo sie strategisch notwendig ist.“

Nora Lawender,
CFO und Mitglied der
Geschäftsführung bei
T-Systems Austria



© AI Factory Austria AI:AT/APA-Fotoservice/Arman Rastegar

AI Factory Austria AI:AT

NEXT GENERATION AI

Beim Event „Next Generation AI“ in der AI Factory Wien präsentierten junge Talente innovative KI-Projekte und tauschten sich mit Expert:innen aus Forschung, Wirtschaft und Startups aus.

Rund 90 Schüler:innen, KI-Expert:innen, Startups sowie Vertreter:innen aus Forschung, Förderlandschaft und öffentlicher Verwaltung kamen am 12. Mai beim Event „Next Generation AI – Junge Talente des BWKI-Wettbewerbs“ in der AI Factory Wien zusammen. Im Mittelpunkt standen die Sieger:innen und Projektteams des Bundeswettbewerbs für künstliche Intelligenz (BWKI) der vergangenen Jahre und die Klassen der „KI-Schulen des Jahres“. Die jungen Talente präsentierten KI-Projekte aus den Jahren 2023 bis 2025, diskutierten über Chancen und Grenzen künstlicher Intelligenz und vernetzten sich im Anschluss bei Workshops, Speed-Dating-Formaten, Gründungsinputs und Patent-Kurzberatungen mit Expert:innen, Startups und Förderstellen. Thematisch reichten die präsentierten Projekte von Gebärdensprache am Smartphone, autonomem Fahren und Deepfake-Erkennung über Bildverarbeitung, politische Transparenz und medizinische Dokumentation bis zu Compliance und Cybersecurity. Innovationsminister Peter Hanke hob bei der Eröffnung hervor, dass KI heute nicht mehr wegzudenken sei und junge Menschen einen mutigen, verantwortungsvollen Zugang zu dieser Technologie entwickeln müssten. Der Austausch mit Forschung, Universitäten, Unternehmen und Förderstellen solle dabei helfen, aus schulischen Projekten neue Perspektiven für Studium, Gründung und Anwendung entstehen zu lassen. Karl Kugler, Co-Lead AI Factory Austria AI:AT betont: „Der BWKI zeigt eindrucksvoll, dass KI-Kompetenz früh entstehen kann, wenn Schüler:innen Raum für Experiment,



© AIT/APA-Fotoservice/Arman Rastegar

„Der BWKI zeigt eindrucksvoll, dass KI-Kompetenz früh entstehen kann, wenn Schüler:innen Raum für Experiment, Verantwortung und Anwendung bekommen.“

Karl Kugler,

Co-Lead AI Factory Austria AI:AT

Verantwortung und Anwendung bekommen. Als AI Factory Austria wollen wir diese Energie mit Forschung, Wirtschaft und öffentlicher Verwaltung verbinden und jungen Talenten zeigen, wie aus guten Ideen robuste und vertrauenswürdige Anwendungen werden können.“ Und Markus Stöhr, Co-Lead AI Factory Austria AI:AT ergänzt „Junge KI-Talente brauchen nicht nur Inspiration, sondern Anschluss an Infrastruktur, Expertise und Netzwerk. Genau dafür ist AI:AT da: Wir machen sichtbar, welche Wege von der ersten Idee in Richtung Proof of Concept, Gründung oder Kooperation führen - und zeigen zugleich, wie verantwortungsvolle KI in der Praxis entsteht.“ ■

www.ai-at.eu

IFS

KOLLEGE KI IN DER PRAXIS

In vielen Industrieunternehmen verzögern sich Abläufe immer noch durch manuelle Routinetätigkeiten. Dabei könnten diese Aufgaben längst automatisiert erledigt werden. IFS zeigt in vier Praxisbeispielen, wie der „Kollege KI“ den Alltag erleichtert und für mehr Effizienz sorgen kann.



© IFS

„Digitale Mitarbeitende treffen fundierte Entscheidungen, entlasten Teams bei Routineaufgaben und sorgen dafür, dass Unternehmen auch in hektischen Situationen handlungsfähig bleiben.“

Sören Michl,

Vice President AI Adoption bei IFS

Digitale Mitarbeitende sind leistungsstarke, zielorientierte und branchenspezifische KI-Agenten, die Aufgaben vollkommen selbstständig erledigen und ihr Vorgehen flexibel an sich verändernde Rahmenbedingungen anpassen. Sie greifen an Schnittstellen zwischen Systemen, Abteilungen und Datenquellen ein, wo Entscheidungen sonst aufwendig manuell koordiniert werden müssten. Um anschaulich zu verdeutlichen, wie das in der Praxis funktioniert, stellt IFS, Anbieter von Industrial AI und Cloud-Business-Software, vier digitale Mitarbeitende vor, die exemplarisch verschiedene Aufgaben in einem Industrieunternehmen übernehmen.

Customer Order Manager. Geht ein Kundenauftrag ein, ist der Customer Order Manager zur Stelle. Er prüft die Bestellung, erkennt fehlende Informationen und holt bei Bedarf Rückfragen von Mitarbeitenden oder direkt vom Kunden ein. Anschließend legt er den Auftrag strukturiert im System an. So gelangen Aufträge schneller und fehlerfrei in den operativen Prozess, während menschliche Mitarbeitende sich auf komplexere Aufgaben konzentrieren können.

Inventory Replenisher. Weil der Lagerbestand immer hochdynamisch ist, überwacht der Inventory Replenisher kontinuierlich und automatisiert, welche Produkte oder Bauteile verfügbar sind, und löst bei Bedarf Nachbestellungen aus. Auf diese Weise lassen sich Engpässe vermeiden und die Planungssicherheit erhöhen. Das Unternehmen bleibt somit flexibel, ohne dass Mitarbeitende ständig manuell Bestände im Lager prüfen müssen.

Material Replenisher. Wenn Materialien für Produktion oder Serviceeinsätze benötigt werden, sorgt der Material Replenisher dafür, dass alles rechtzeitig bereitsteht. Er analysiert Stücklisten, ermittelt den Bedarf und initiiert die Beschaffung. So werden vermeidbare Produktionsstopps verhindert und Abläufe stabil gehalten.

Supplier Order Manager. Die Kommunikation mit einer Vielzahl an Lieferanten kann schnell aufwendig werden. Der Supplier Order Manager koordiniert Bestellungen, Auftragsbestätigungen, verfolgt Verzögerungen nach und erinnert an ausstehende Rückmeldungen. So bleibt die Beschaffung termingerecht und strukturiert, während Mitarbeitende nicht jeden Kontakt selbst nachverfolgen müssen.

„Automatisierung ist dann erfolgreich, wenn sie Mitarbeitende dort unterstützt, wo Routine am meisten Zeit frisst, und gleichzeitig den Überblick über komplexe Abläufe sichert“, sagt Sören Michl, Vice President AI Adoption bei IFS. „Digitale Mitarbeitende fungieren dabei wie ein Bindeglied zwischen Mensch, Daten und Systemen. Sie treffen fundierte Entscheidungen, entlasten Teams bei Routineaufgaben und sorgen dafür, dass Unternehmen auch in hektischen Situationen handlungsfähig bleiben.“ ■

www.ifs.com

PAX8

VOM MSP ZUM MIP

Pax8 versteht sich nicht als klassischer Distributor, sondern als Cloud-Marketplace und „Transformation Enabler“ für MSPs. Im Gespräch mit Barbara Sawka erklärt **Thorsten Oevel**, Regional Sales der DACH-Region, warum AI bei Pax8 das Fundament bildet und wie Partner davon profitieren sollen.

EHZaustria: Ist Pax8 aus Ihrer Sicht ein klassischer Distributor oder vielmehr ein Marketplace?

Thorsten Oevel: Pax8 ist ganz klar ein Marketplace. Wir wollen uns bewusst von der klassischen Distribution abgrenzen und differenzieren. Pax8 denkt über die Grenzen traditioneller Modelle hinaus und richtet seinen Fokus konsequent auf die Bedürfnisse von Markt, Partnern und SMBs. Weltweit beschäftigen wir rund 2.000 Mitarbeitende, davon mittlerweile etwa 460 in EMEA. Unsere gesamte Innovationskraft und Energie konzentrieren sich auf die Weiterentwicklung dieses Marketplace-Ansatzes. Gleichzeitig entwickeln und transformieren auch wir uns weiter. Deshalb gehen wir aktuell noch nicht den ganz breiten Ansatz, sondern bauen – mit viel Demut und Bedacht – die notwendigen Ressourcen auf. Nicht nur im Sales, sondern in allen Bereichen, die notwendig sind, um Partner wirklich eng begleiten zu können. Das bedeutet auch, dass wir an manchen Stellen bewusst selektiv vorgehen, um unserem Qualitätsanspruch gerecht zu werden.

Viele Distributoren bieten mittlerweile eigene Marketplaces an. Worin unterscheidet Sie sich konkret?

Oevel: Der große Unterschied ist, dass bei uns nicht nur der Marketplace, sondern die gesamte Strategie und Mis-

sion zu 100 % auf AI basiert. Die spielt überall eine zentrale Rolle – von Funktionen im Marketplace wie dem Opportunity Explorer oder der Storefront bis hin zur internen Steuerung und Entwicklung unserer Mitarbeitenden. Auch Trainings- und Transformationspläne für Partner werden individuell AI-basiert entwickelt. Gleichzeitig sehen wir uns als „Transformation Enabler“. Wir wollen weg von dem Ansatz, einfach nur Lizenzen oder Subscriptions weiterzugeben. Stattdessen möchten wir Partner aktiv dabei unterstützen, sich weiterzuentwickeln und zu transformieren. Unser Marketplace soll Partnern maximale Automatisierung ermöglichen. Gleichzeitig wollen wir sie eng begleiten, Orientierung geben und als Leitplanke dienen, damit sie sich weiterentwickeln können.

Wenn Sie sagen, das Unternehmen sei cloud-native und KI-basiert, zeigt das auch, dass Pax8 Trends setzen, statt ihnen folgen will?

Oevel: Absolut, zu 100 %. Wir wollen bewusst Impulse setzen und vorweggehen. Gleichzeitig transformiert sich natürlich auch Pax8 ständig weiter. Wenn man sich die Entwicklung der letzten 30 Jahre anschaut: Früher haben Systemhäuser klassisch nach dem Break-Fix-Ansatz gearbeitet. Das Telefon hat geklingelt, man ist zum Kunden gefahren und hat ein Problem gelöst. Danach kam die nächste Evolutionsstufe mit den Mana-

ged Service Providern. Lösungen wurden mit eigenen Services ergänzt, um sich zu differenzieren und zusätzlichen Mehrwert zu schaffen. Mit AI beginnt jetzt aber eine völlig neue Zeitrechnung. Viele KMU beschäftigen sich bereits intensiv oder setzen erste AI-Agenten und automatisierte Workflows ein, um mehr aus ihren Daten herauszuholen. Genau darin sehen wir eine riesige Chance für die MSPs. Unser Ziel ist es, Partner bei der Transformation vom klassischen Managed Service Provider hin zum „Managed Intelligence Provider“ – kurz MIP – zu begleiten. Dieser Begriff kommt direkt von Pax8. Es geht darum, mithilfe von AI-Daten und Intelligenz zu monetarisieren und Kunden dabei zu unterstützen, neue Workflows und mehr Intelligenz in ihre Unternehmen zu bringen.

Wie ergänzt Pax8 den Verkauf rund um KI-Lösungen mit Services und Trainings?

Oevel: Ein zentrales Herzstück von Pax8 ist unser Marketplace. Dort gibt es verschiedene AI-basierte Features, etwa den „Opportunity Explorer“. Das ist ein Tool, mit dem ein MSP analysieren kann, welche zusätzlichen Lösungen oder Services sich bei bestehenden Kunden noch anbieten würden oder wo beispielsweise Lizenzierungslücken bestehen.

Also ähnlich wie bei Amazon: Kunden, die das gekauft haben, kaufen auch das – nur eben auf den konkreten Bedarf zugeschnitten?

Oevel: Genau, das ist ein guter Vergleich. Unser Ziel bei Pax8 war es, einen Marktplatz für MSPs zu schaffen, der so einfach und smart funktioniert, wie moderne Plattformen es heute tun. Ein weiteres Beispiel ist unsere „Storefront“. Damit kann ein MSP unseren Marketplace als White-Label-Lösung komplett im eigenen Corporate Design nutzen. Der Partner entscheidet selbst, welche Hersteller und Lösungen sichtbar sind und kann zusätzlich eigene Services integrieren. Ziel ist, dass der Endkunde Subscriptions und Services weitgehend selbst verwalten kann, während sich der MSP stärker auf Beratung und Mehrwertleistungen konzentriert. Ein weiterer Schritt ist unser geplanter „Agent Store“. Aktuell testen wir gemeinsam mit Pilotpartnern erste AI-Agenten. Und natürlich spielt auch unsere Academy eine wichtige Rolle. Dort entwickeln wir mithilfe von AI individuelle Wachstums- und Transformationspläne für Partner. Basierend auf vorhandenem Know-how und Ressourcen erhalten MSPs maßgeschneiderte Trainings, Masterclasses und Entwicklungspfade, um sich gezielt vom Managed Service Provider zum „Managed Intelligence Provider“ weiterzuentwickeln.

Sie sind für den Regional Sales der DACH-Region verantwortlich. Gibt es konkrete Ziele oder Pläne für den österreichischen Markt?

Oevel: Ich bin jetzt seit etwas mehr als zwei Jahren bei Pax8 und wir entwickeln die DACH-Region ganz bewusst – also Schritt für Schritt und mit der nötigen Ruhe. Österreichische MSPs sind bei uns von Anfang an herzlich willkommen. Aktuell werden sie noch vom aus unserem DACH Headquarter

in Frankfurt betreut. Gleichzeitig haben wir aber bereits heute eine signifikante Anzahl aktiver MSPs aus Österreich. Was wir derzeit noch nicht haben, ist eine eigene physische Präsenz von Pax8 in Österreich.

Man spürt im Gespräch sehr viel Begeisterung. Welche Rolle spielt die Unternehmenskultur bei Pax8?

Oevel: Ich freue mich, wenn das so wahrgenommen wird. Die Begeisterung soll spürbar sein. Und ich glaube, Authentizität entsteht genau dann, wenn jemand wirklich hinter dem steht, was er erzählt. Bei Pax8 geht es stark um Energie, Leidenschaft und darum, gemeinsam etwas zu bewegen. Ein wichtiger Bestandteil ist dabei unser Community-Ansatz. Wir wollen MSPs nicht nur zusammenbringen, sondern aktiv Austausch fördern – über verschiedene Plattformen und Veranstaltungen hinweg. Dabei geht es auch darum, den klassischen Wettbewerbsgedanken zumindest zeitweise beiseitezulegen, voneinander zu lernen, Synergien zu schaffen und Erfahrungen auszutauschen. Nicht nur innerhalb der MSP-Community, sondern auch gemeinsam mit Herstellern und natürlich mit uns als Pax8. ■

www.pax8.com

„Unser Ziel ist es, Partner bei der Transformation vom klassischen Managed Service Provider hin zum ‚Managed Intelligence Provider‘ – kurz MIP – zu begleiten.“

Thorsten Oevel,
Pax8 Regional Sales der DACH-Region





© TEDAI26

Geoffrey Hinton ist auch Nobelpreisträger für Physik 2024

TEDAI 2026

Wien trifft KI-Weltspitze

Rasante Fortschritte, insbesondere bei agentischen Systemen, treiben sowohl technologische Durchbrüche als auch eine neue Aufbruchsstimmung voran. Gleichzeitig gewinnen Sicherheitsfragen und geopolitische Aspekte zunehmend an Bedeutung und rücken verstärkt in den Fokus der öffentlichen Debatte. TEDAI, die global einzige offizielle TED-Konferenz zu KI, greift diese Entwicklungen auf und versammelt vom 28. bis 30. Oktober 2026 erneut rund 1.200 internationale Entscheidungsträger:innen, Pionier:innen und KI-Enthusiast:innen in der Wiener Hofburg. Zu den ersten vier bestätigten Speaker:innen gehören Geoffrey Hinton als einer der einflussreichsten Köpfe der modernen Informatik. Peter Steinberger ist Schöpfer des viralen Open-Source-Projekts OpenClaw und heute bei OpenAI tätig. Yukiyasu Kamitani ist japanischer Neurowissenschaftler und weltweit bekannt für seine Forschung zur Entschlüsselung von Gehirnaktivität mithilfe von KI, insbesondere zur Rekonstruktion visueller Wahrnehmung und sogar von Träumen. Kauna Ibrahim Malgwi ist klinische Psychologin und Gründerin der Digital Rights and Mental Health Initiative sowie Vorsitzende des Steering Committees der African Content Moderators Union in Nigeria.

<https://tedai-vienna.ted.com>

WKO

DRITTE AUFLAGE DER KI-GUIDELINES

Die WKÖ veröffentlicht die dritte Auflage der „KI-Guidelines für KMU“. Der aktualisierte Leitfadensoll Unternehmen den sicheren und praxisnahen Einsatz von KI im Arbeitsalltag erleichtern.

Um Betriebe bestmöglich bei der Nutzung von KI zu unterstützen, hat die Wirtschaftskammer Österreich die KI-Guidelines für KMU nun in einer dritten, überarbeiteten Auflage veröffentlicht: „KI-Guidelines für KMU“. Der aktualisierte Leitfaden wurde gezielt weiterentwickelt und an die aktuellen Anforderungen in der Unternehmenspraxis angepasst. Neben inhaltlichen Ergänzungen liegt ein besonderer Schwerpunkt auf der verbesserten Anwendbarkeit im betrieblichen Alltag. Der Leitfaden steht weiterhin online und als



© Drobotdean/Freepik

PDF zur Verfügung und kann direkt auf die jeweilige Organisation zugeschnitten werden. Die Überarbeitung des Formulars soll es Unternehmen erleichtern, die Vorgaben an die Mitarbeitenden strukturiert zu erfassen, intern weiterzugeben und in bestehende Prozesse zu integrieren. ■

www.wko.at

Kayak

Einfache Reiseplanung

Ganz gleich, ob eine Sommerreise durch mehrere Länder oder ein langer Wochenendausflug mit flexiblen Stornierungsbedingungen – die Reisesuchmaschine Kayak unterstützt mit „KI fragen“ Reisende, von der Inspiration bis zur Buchung zu gelangen. Ziel ist es, die Reisesuche persönlicher und

dialogorientierter zu gestalten. Darauf aufbauend stellt „KI fragen“ eine Branchenneuheit dar, die es Reisenden ermöglicht, ihre Trips in einem Chat zu planen, bei dem die Ergebnisse für Flüge, Hotels und Mietwagen live während des Gesprächs stetig aktualisiert werden. Die Einfachheit von KI wird so mit der Leistungsfähigkeit einer traditionellen Ergebnisseite kombiniert. „Nach der Einführung unserer ersten Suchfunktion mit natürlicher Sprache im Oktober letzten Jahres haben wir festgestellt, dass Reisende zunehmend auf KI zurückgreifen, um mit der Planung zu beginnen, sich aber weiterhin auf die herkömmliche Suche und Filter verlassen, um Optionen zu bewerten und vertrauensvoll zu buchen“, sagte Matthias Keller, Chief Product Officer bei Kayak. „KI fragen ist die nächste Entwicklungsstufe, die beides in einer einzigen, nahtlosen Benutzenerfahrung vereint.“

www.kayak.de



© Marymarkевич/Freepik

Gastkommentar

KI IM UNTERNEHMEN: ZWISCHEN EFFIZIENZ UND SICHERHEITSRISIKO

KI ist nicht nur ein Tool, sondern ein Hochrisiko-Asset mit neuen Risikodimensionen – insbesondere durch Datenlecks aus und durch KI-Systeme selbst.

KI ist nicht nur ein Tool, sondern ein Hochrisiko-Asset mit neuen Risikodimensionen – insbesondere durch Datenlecks aus und durch KI-Systeme selbst. Das zeigt sich in der Zunahme von KI-basierten Cyberangriffen sowie an Beispielen wie dem diskutierten Szenario „Claude Mythos“, das zeigt, wie leistungsfähig KI-Systeme geworden sind – und dass die eigentlichen Risiken weniger im Modell als in Zugriff und Kontrolle liegen. Entscheidend: Solche Vorfälle sind meist kein KI-, sondern ein Security-Failure – verursacht durch unzureichende Zugriffskontrollen. KI ist damit ein eigenständiger Risiko-Faktor für Unternehmen.

CISOs sollten ihre Sicherheitsstrategien neu ausrichten. Kontrolle von Zugriffen und Interaktionen rückt in den Vordergrund, Zero Trust wird zum Standard. Gleichzeitig entstehen durch vernetzte KI-Agenten



© Exclusive Networks

Peter Schoderböck,
General Manager Austria,
Exclusive Networks

neue Angriffsflächen – etwa durch Agent-to-Agent-Kommunikation und unkontrollierten Datenaustausch. Allem voran wird Identity- und Access-Management (IAM) zentraler Bestandteil moderner KI-Sicherheit. IAM sorgt dafür, dass Nutzer nur auf relevante Daten zugreifen. Heute zählen dazu auch KI-Agenten und Machine Identities. Hier entsteht ein Konflikt: KI-Agenten benötigen für Effizienz breite Zugriffe – was Sicherheitsprinzipien widerspricht. Das größte Risiko liegt dabei nicht im Modell, sondern in un-

zureichend kontrollierten Zugriffen, unsicheren Infrastrukturen und Drittanbieter-Ökosystemen. Sichere KI erfordert das Zusammenspiel von Bewusstsein, Regeln und Technologie. Zentral sind Zero Trust, Data Loss Prevention und Microsegmentierung zur Verhinderung lateraler Bewegungen. Lösungen wie die von Zero Networks setzen genau hier an: Sie isolieren Systeme und auch KI-Agenten konsequent voneinander und ergänzen klassische IAM-Konzepte um Kontrolle nach der Authentifizierung. Exclusive Networks bündelt führende Security-Technologien und unterstützt Partner bei der Umsetzung moderner Sicherheitsarchitekturen – von Lösungen führender Anbieter wie Palo Alto Networks, Fortinet sowie Zero Networks und Drata bis hin zu architektonischen Ansätzen auf Netzwerkebene wie die Plattform ONE von Extreme Networks. ■

www.exclusive-networks.com

DeepL

ECHTZEIT-SPRACHÜBERSETZUNG

DeepL erweitert sein Portfolio um Echtzeit-Sprachübersetzung für Meetings und Gespräche.

DeepL hat Mitte April die Produktreihe DeepL Voice-to-Voice präsentiert. Sie wurde speziell für die mündliche Kommunikation entwickelt. Mit der Expansion in den Bereich der Speech-to-Speech-Übersetzung ermöglicht DeepL nun die Echtzeit-Sprachübersetzung für virtuelle Meetings, persönliche Gespräche und kundenorientierte Touchpoints via API. Jarek Kutylowski, Gründer und CEO von DeepL: „Heute erreichen wir einen weiteren Meilenstein in der Übersetzung: die gesprochene Kommunikation in Echtzeit. Unsere Mission war es schon immer,

Sprachbarrieren abzubauen – und genau das gelingt uns jetzt auch bei einer der größten Hürden. DeepL Voice-to-Voice ermöglicht es jedem, ganz natürlich in der eigenen Sprache zu sprechen – ohne die Reibungsverluste oder Kosten, die mit Dolmetschern verbunden sind. Wir vereinen erstklassige Sprachmodelle mit unserer bewährten KI-Übersetzungstechnologie, die wir kontinuierlich weiterentwickeln. So kann der Fokus auf der Expertise liegen – nicht auf der Sprache.“ Zum Launch unterstützt DeepL Voice eine breite Palette an Sprachen, darunter alle 24 offiziellen EU-Sprachen sowie



© DeepL

Jarek Kutylowski,
Gründer und CEO von DeepL

Vietnamesisch, Thailändisch, Arabisch, Norwegisch, Hebräisch, Bengalisch und Tagalog. Insgesamt deckt DeepL Voice damit über 40 Sprachen ab. ■

www.deepl.com

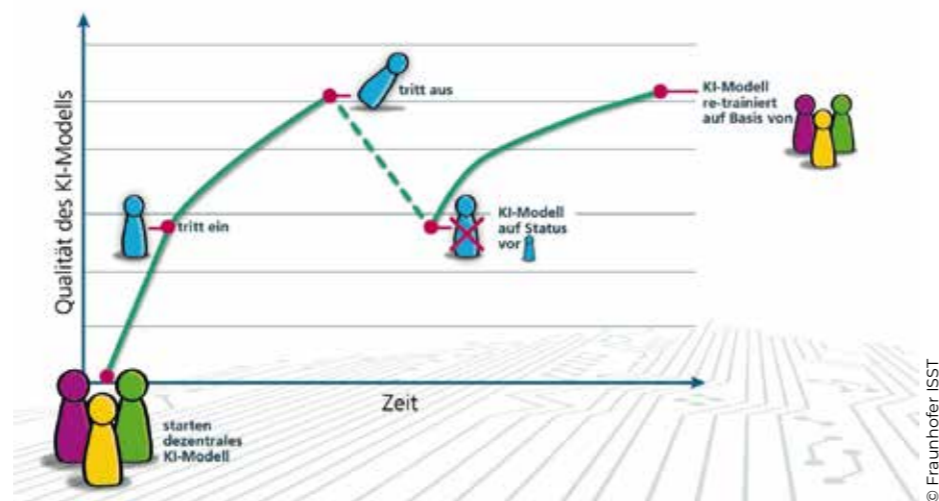


Die KI-Lösung Emma von evocenta wurde von der TÜV Informationstechnik GmbH eine 100%ige Halluzinationsfreiheit bescheinigt. Damit ist Emma AI die einzige TÜV-geprüfte KI-Agentin weltweit, die nachweislich keine fehlerhaften oder frei erfundenen Inhalte generiert. Die Architekturprüfung weist nach, dass Ihre Technologie Halluzinationen, d.h. faktisch falsche Antworten, absolut ausschließt und nicht durch Prompt Injections manipuliert werden kann. „Wir sind sehr stolz darauf, der erste und einzige KI-Anbieter auf dem Markt zu sein, der rechtsichere und halluzinationsfreie KI-Lösungen für Industrie und den Public Sektor zur Verfügung stellen kann. Damit können Haftungsrisiken für unsere Kunden vollständig ausgeschlossen werden. Emma AI hat das Prüfverfahren mit Bestwerten bestanden. Das bestätigt unseren Anspruch, durch unsere proprietäre IHP-Technologie KI-Systeme zu entwickeln, die keinerlei Risiken für die Anwender bieten und sämtliche Haftungsrisiken für Unternehmen vollständig ausschließen“, sagt Laura Schuppert, Senior Vice President der evocenta. Die unabhängige Prüfung der TÜVIT umfasste Testings im Realbetrieb sowie unter simulierten Prompt-Injection-Szenarien während der mehrmonatigen Evaluationsdauer. In allen Fällen lieferte Emma AI absolut korrekte und verlässliche Ergebnisse.
www.evocenta.com

Fraunhofer

UNTERNEHMENS DATEN ZURÜCKHOLEN

Fraunhofer ISST und Fujitsu Research entwickeln eine Methode, um Daten aus föderierten KI-Modellen gezielt zu entfernen ohne die Leistungsfähigkeit der KI neu aufbauen zu müssen.



Wenn mehrere kooperierende Unternehmen Daten in eine KI einspeisen, erhält das Lernmodell besonders viele unterschiedliche Daten. Dementsprechend generiert es hochwertigere und zuverlässigere Ergebnisse. Um ihre Datenhoheit zu bewahren, setzen Unternehmen auf föderierte, dezentrale Trainingsansätze. Die Daten werden hier nicht zu einem zentralen Server gesendet, sondern lokal in eine Kopie des KI-Modells eingespeist. Statt der Daten werden dann nur abstrakte Parameter zwischen den Partnern ausgetauscht. Jeder Partner kann der KI-Daten zur Verfügung stellen, ohne diese den anderen Unternehmen preisgeben zu müssen. Doch ein Problem bleibt: Wenn ein Unternehmen das Gemeinschaftsprojekt verlässt, stecken dessen Daten und Parameter immer noch tief im KI-Modell. Diese Daten aus der Black Box KI zu extrahieren, ohne dass die Qualität der Ergebnisse, etwa in Vorhersagen oder Simulationen, darunter leidet, war bisher kaum möglich.

Alles auf Anfang. Jetzt hat das Fraunhofer-Institut für Software- und Systemtechnik ISST in Dortmund gemeinsam mit dem Industriepartner Fujitsu Research eine Lösung entwickelt: das Unlearning

für dezentrale, föderierte KI-Kollaborationen. Dabei geht man in der Historie des schrittweisen KI-Lernprozesses bis zu dem Punkt zurück, an dem der betreffende Partner seine Daten eingespeist hat. An dieser Stelle wird das Training der KI wieder aufgenommen – nur eben ohne die Daten des ausgestiegenen Partners. Die Methode gewährleistet, dass alle Infos und Daten des Unternehmens, das die Kooperation verlässt, vollständig aus der KI entfernt werden. Zudem verläuft das Retraining des Modells mit Hilfe der hinterlegten Parameter effizienter als im ersten Durchgang. Florian Zimmer, Wissenschaftler am Fraunhofer ISST, sagt dazu: „Der Wiederaufbau des Lernmodells mit den Daten der verbliebenen Partner startet nicht bei null. Damit werden die Leistungsfähigkeit und Integrität der KI mit relativ wenig Aufwand wiederhergestellt. Je nach Anwendung ist durch den Wegfall eines Teils der Daten ein gewisser Qualitätsverlust bei den Ergebnissen unvermeidlich, das wird aber in der Folgezeit durch weitere Lernschritte der KI ausgeglichen.“ Mit der entwickelten Methode des föderierten Unlearning für dezentralisierte KI-Modelle können Unternehmen damit ohne Bedenken in Gemeinschaftsprojekte einsteigen. ■

www.fraunhofer.de

Gastkommentar

KI ERKENNT ANGRIFFE, DIE MENSCHEN ÜBERSEHEN

Künstliche Intelligenz dominiert aktuell jede Sicherheitsdebatte. Viele sehen darin nur den nächsten Hype, an dem man teilnehmen muss. Tatsächlich bieten manche Anbieter genau das – schicke Features ohne Substanz.



Peter Neumeier,
Director of Channel Partnerships,
ESET Deutschland GmbH

Doch etablierte Hersteller wie ESET denken anders. Sie setzen KI schon seit Jahren ein. Denn moderne Sicherheitslösungen arbeiten schon lange mit Verfahren wie Machine Learning und Verhaltensanalysen. Nicht aus Experimentierfreude, sondern aus Notwendigkeit. Klassische, signaturbasierte Ansätze stoßen längst an ihre Grenzen. Angriffe verändern sich permanent, Schadcode passt sich an, und Angreifer nutzen Automatisierung, um ihre Methoden immer schneller auszurollen. Genau hier liegt die eigentliche Stärke von KI. Sie erkennt nicht nur Bekanntes schneller, sondern vor allem Unbekanntes überhaupt erst. Sie sieht Muster, wo für Men-

schen nur Datenrauschen ist. Und sie hilft dabei, die wirklich relevanten Vorfälle aus der Masse herauszufiltern. Für Administratoren bedeuten das weniger Blindflug und mehr Klarheit.

Gesprächspartner KI. KI ersetzt keine menschlichen Experten. Sie nimmt ihnen einen großen Teil der Routinearbeit ab und schafft Raum für die wichtigen Aufgaben. Erst im Zusammenspiel aus Technologie und Erfahrung entsteht ein Sicherheitsniveau, das mit klassischen Mitteln kaum noch erreichbar ist. Spannend wird es dort, wo KI nicht mehr nur im Hintergrund arbeitet, sondern im Alltag erlebbar wird. Lösungen wie

der ESET AI Advisor zeigen, wie sich das verändert. Sicherheitsmeldungen werden nicht mehr nur angezeigt, sondern verständlich erklärt. Zusammenhänge werden aufbereitet, nächste Schritte vorgeschlagen. Statt sich durch Logs zu kämpfen, bekommen Administratoren in Sekunden eine fundierte Einschätzung. Und es geht noch einen Schritt weiter: Die KI wird zum Gesprächspartner. Wer möchte, kann nachfragen, sich Details erklären lassen oder Zusammenhänge hinterfragen. Aus einem einzelnen Alarm entsteht so ein Dialog, der wirklich hilft, Situationen zu verstehen und richtig einzuordnen. ■

www.eset.at

ALSO

Enterprise AI: Der Weg vom Use Case zum ROI

Künstliche Intelligenz entwickelt sich zunehmend vom Experimentierfeld zum produktiven Werkzeug in Unternehmen. Der eigentliche Mehrwert entsteht dabei oft nicht im sichtbaren Frontend, sondern im Backoffice: bei Vertragsanalyse, Wissensmanagement, Dokumentenprüfung, Übersetzungen, Compliance-Checks, Support-Automatisierung oder internen Assistenten. Genau dort kann Enterprise AI repetitive und fehleranfällige Prozesse deutlich effizienter gestalten. Die Herausforderung vieler Unternehmen liegt heute nicht mehr darin, ein KI-Modell zu finden. Der Engpass besteht vielmehr darin, KI sicher, wirtschaftlich und skalierbar in produktive Prozesse zu integrieren. Besonders dokumentenintensive Anwendungen erzeugen in Public-Cloud-Modellen schnell hohe und schwer planbare Kosten. Gleichzeitig steigen Anforderungen an Datenschutz, Compliance und Datenkontrolle.

Private-Cloud-AI-Ansätze bieten hier klare Vorteile. Daten bleiben in der kontrollierten Unternehmensumgebung, Kosten werden besser kalkulierbar und KI-Workloads lassen sich zentral verwalten. HPE Private Cloud AI verfolgt dabei einen Turnkey-Ansatz: vorkonfigurierte Infra-



struktur, integrierte AI-Software und zentrale Verwaltung ermöglichen einen schnellen Einstieg in produktive KI-Use-Cases. Ein besonderer Mehrwert für Unternehmen: Im ALSO Democenter steht eine HPE Private Cloud AI Umgebung für Proof of Concepts bereit. Unternehmen können dort reale KI-Anwendungen praxisnah testen – von Vertragsanalyse bis Wissensmanagement – und evaluieren, wie sich Enterprise AI sicher und effizient in bestehende Prozesse integrieren lässt.

www.also.at



Microsoft
PRÄZISE VERMESSUNG

Microsoft und Taylor Geospatial präsentieren die erste globale Feldflächenkarte auf Basis von Satellitendaten und KI – für präzisere Analysen in Landwirtschaft, Umwelt und Ernährungssicherheit.



Microsoft und Taylor Geospatial haben die weltweit erste globale Feldflächenkarte basierend auf Satellitendaten entwickelt und veröffentlicht. Sie vermisst landwirtschaftliche Flächen präzise und kann für zahlreiche Anwendungszwecke genutzt werden – von Agrarkarten oder Ernährungsmittelsicherheit bis zu Umweltschutz und Analysen der Wasserqualität. Wenn belastbare

Daten fehlen oder Vor-Ort-Erhebungen kaum möglich sind, können Satellitendaten und KI-Transparenz schaffen. Wie relevant diese Technologie ist, zeigt die Ukraine besonders deutlich. Seit der russischen Invasion 2022 sind Erhebungen in vielen Regionen nur eingeschränkt möglich oder zu gefährlich. So können etwa Schätzungen der Anbauflächen um mehr als eine Million Hektar von den tatsäch-

lichen Flächen abweichen, was einem Gegenwert von rund einer Milliarde US-Dollar an nicht erfasster Produktion pro Jahr entspricht. Behörden, Investoren und humanitären Organisationen fehlt damit eine verlässliche Datengrundlage. Zugleich bleiben problematische, bodenschädliche Praktiken wie der wiederholte Anbau von Sonnenblumen oft unentdeckt.

Hohe Genauigkeit. Mithilfe von Sentinel-1- und Sentinel-2-Zeitreihen sowie Machine-Learning-Modellen wurden fünf wichtige Kulturpflanzen in zwei ukrainischen Verwaltungsbezirken sog. Oblasten von 2017 bis 2025 kartiert. Die Auswertung erreichte eine hohe Genauigkeit auf Feldebene, stimmte eng mit offiziellen regionalen Statistiken überein und machte auch die kriegsbedingten Verschiebungen im Anbaujahr 2022 sichtbar – darunter den Rückgang von Mais sowie die Zunahme von Sonnenblumen und Sojabohnen. Der Anwendungsfall macht deutlich, wie satellitengestützte Analysen helfen können, fehlende oder schwer zugängliche Felddaten belastbar zu ergänzen und so weltweit eine fundiertere Grundlage für Entscheidungen in Landwirtschaft, Nachhaltigkeit und Ernährungssicherheit schaffen. ■

www.microsoft.com



Bitkom
Wenn KI die reale Welt bewegt

Ob Smart Factories mit humanoiden Robotern oder autonome Assistenz- und Transport-Roboter im Gesundheitssektor: KI verändert nicht nur den digitalen Raum, sondern auch die physische Welt und damit unsere

Arbeitswelt. Möglich wird das mit Physical AI, also KI-Systemen, die die reale Welt wahrnehmen und in ihr handeln. Entsprechende Anwendungen kommen inzwischen in der Praxis an. Zuletzt hatten etwa in einer Bitkom-Umfrage 6 % der Industrieunternehmen angegeben, Physical AI bereits einzusetzen, und 28 % planen entsprechende Anwendungen. Auch in anderen Branchen kommt Physical AI an – beispielsweise in der Mobilität und Logistik, im Gesundheits- und Pflegebereich oder im Energiesektor. Bitkom hat hierzu jetzt ein Papier „Physical AI – Intelligenz in der physischen Welt“ veröffentlicht, das erfolgreiche Anwendungsfälle von Physical AI in Unternehmen vorstellt. Im Fokus stehen Praxisbeispiele aus verschiedenen Branchen – von der Data Factory im Infrastruktur-Bereich über die KI-gestützte Wartung von Windparks im Energiesektor bis hin zu Agentic Production in der Industrie. Zudem zeigt das Papier, welche konkreten Verbesserungen Unternehmen branchenübergreifend durch Physical AI erzielen können und an welchen Stellen für den breiten Einsatz noch nachgebessert werden muss.

www.bitkom.org

Michael Lang wird Geschäftsführer von Xerox DACH

Die Xerox Holdings Corporation hat Michael Lang, Geschäftsführer von Lexmark Deutschland, Österreich und der Schweiz, Anfang April zusätzlich zum Geschäftsführer von Xerox für die drei Länder ernannt. Lang übernimmt damit sowohl den Channel- und Behörden-Vertrieb in der Region als auch die Gesamtverantwortung für den deutschsprachigen Raum. Im Einzelnen zeichnet Lang für folgende Positionen bei Xerox verantwortlich: Vorsitzender der Geschäftsführung der Xerox Holding Deutschland GmbH, Geschäftsführer der Xerox GmbH, Geschäftsführer der Xerox Austria GmbH sowie Präsident



des Verwaltungsrats der Xerox AG, Schweiz. „Ich freue mich sehr auf meine neue Aufgabe – insbesondere darauf, die Teams von Xerox und Lexmark in der DACH-Region zusammenzuführen, gemeinsam mit unserem starken Partnernetzwerk die Weiterentwicklung unseres Geschäfts voranzutreiben und den Mehrwert für unsere Kunden konsequent auszubauen. Dank unserer neuen Go-to-Market-Strategie verfügt Xerox über eine klare Ausrichtung im DACH-Raum, mit der wir weiterwachsen werden“, betont Lang.

www.xerox.com



Sales Director DACH und Nordics bei Ultimo

Ultimo, Anbieter von Enterprise-Asset-Management (EAM)-Software, ernennt **Denis Peck** zum Sales Director für die Regionen DACH und Nordics. In dieser Funktion soll er das Wachstum in beiden Märkten beschleunigen und Unternehmen bei der digitalen Transformation ihrer Asset-Management- und Instandhaltungsprozesse unterstützen – insbesondere auch durch den gezielten Einsatz von KI.



Apple bekommt neuen CEO

John Ternus wird ab 1. September 2026 nächster Chief Executive Officer von Apple. Er folgt in dieser Rolle Tim Cook, der Vorstandsvorsitzender des Unternehmens wird. Ternus ist schon 2001 zu Apple gekommen und war maßgeblich an der Einführung mehrerer neuer Produktlinien beteiligt, darunter iPad und AirPods, sowie an der Entwicklung vieler Produktgenerationen bei iPhone, Mac und Apple Watch.



VP International Sales stärkt api

api unternimmt einen wichtigen Schritt in Richtung strategische Weiterentwicklung: **Markus Windrath**, bisher verantwortlich als Gesamtvertriebsleiter, hat mit 1. Mai die neu geschaffene Position des Vice President International Sales übernommen. In dieser Funktion fokussiert er den strategischen Aufbau und die Entwicklung des Auslandsgeschäfts mit besonderem Schwerpunkt auf die europäischen Märkte und die DACH-Region.



Neuer Ontinue-CEO Agentic

Ontinue hat **Moritz Mann** zum neuen Chief Executive Officer ernannt. Er hat die Aufgabe vom bisherigen CEO Geoff Haydon, der sich neuen beruflichen Herausforderungen widmen wird, übernommen. Zuletzt war er als Chief Strategy Officer tätig und gilt als maßgeblicher Architekt der Unternehmensstrategie und der Produktausrichtung. Mann ist zudem die treibende Kraft hinter der Vision des Agentic SOC von Ontinue.



Neuer Geschäftsstellenleiter

Florian Thaler hat mit 1. Mai die Leitung des Standorts der Cancom Austria in Innsbruck übernommen. Thaler leitete zuletzt als Talent Hub Manager bei NTT Data Österreich in Innsbruck und entwickelte das regionale IT-Geschäft weiter. Der gebürtige Tiroler verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Arbeit mit Teams und Organisationen vom Aufbau neuer Einheiten bis zur Begleitung von Veränderungsprozessen.



CRO für Bitdefender

Bitdefender stellt **Frank Kölmel** als Chief Revenue Officer der Bitdefender Business Solution Group vor. Er blickt auf mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Cybersicherheitsindustrie zurück. In verschiedenen Stationen leitete er die Wachstumsstrategien führender internationaler Cybersicherheits- und Software-Anbieter. In der neuen Rolle ist er für Business Development, Umsatzsteigerung und die Go-to-Market-Initiativen des gesamten Bereichs zuständig.

frogblue

SMART HOME NEU GEDACHT

Moderne Smart-Home-Systeme bieten weit mehr als nur Komfort. Dezentrale Vernetzung, hohe Ausfallsicherheit und flexible Erweiterbarkeit machen intelligente Haussteuerung alltagstauglich und sicher.

Smart Homes gelten vielen als technische Spielerei, moderne Systeme verändern jetzt diese Wahrnehmung. Denn sie machen intelligente Haussteuerungen nicht nur komfortabel, sondern auch sicher und flexibel erweiterbar. Ein modernes Smart Home basiert auf der Vernetzung einzelner Komponenten, die miteinander kommunizieren und Abläufe automatisiert ausführen. Bei Lösungen wie bei denen von frogblue erfolgt das dezentral über ein Bluetooth-Mesh-Netzwerk, bei dem jedes Modul als Sender und Empfänger fungiert. Dadurch entsteht ein stabiles System ohne zentrale Steuerungseinheit, das auch bei Ausfällen einzelner Komponenten funktionsfähig bleibt. Gesteuert



© frog Vertriebs GmbH

wird über definierte Szenarien, die direkt in den Geräten hinterlegt sind und durch Sensoren, Zeitpläne oder manuelle Eingaben ausgelöst werden. Viele Prozesse laufen dabei lokal ab, was sowohl die Reaktionsgeschwindigkeit als auch den Datenschutz erhöht.

Modulare Erweiterbarkeit als Schlüssel. Ein entscheidender Vorteil moderner Smart-Home-Systeme zeigt sich in ihrer modularen Erweiterbarkeit. Einzelne Räume lassen sich nach und nach einbinden, ohne neu verkabelt werden zu müssen oder größere Umbauten vorzunehmen. So ermöglicht ein dezentrales Konzept eine unkomplizierte Integration weiterer Funktionen, sei es Lichtsteuerung, Be-

schattung oder Heizungsmanagement. Besonders bei Sanierung und Nachrüstung bringt dieser Schritt-für-Schritt-Aufbau Vorteile, aber auch Neubauten profitieren von maximaler Gestaltungsfreiheit.

Sicherheit und Zuverlässigkeit. Mit der zunehmenden Digitalisierung rückt auch die Sicherheit in den Fokus. frogblue arbeitet etwa mit VDE-zertifizierten Komponenten, die für hohe Ausfallsicherheit stehen. Bei besonders sensiblen Bereichen sichert das System verschlüsselte Kommunikation ohne ständige Cloud-Abhängigkeit. Protokollierte Zugänge, zeitlich definierte Nutzerrechte und flexible Szenarien sind Teil des Angebots. ■

www.frog.gmbh

Schüco

Kompakte Verschlussüberwachung

Mit dem neuen Schüco Funksensor werden Kunststoff-Fenster und -Türen Teil der Smart-Home-Umgebung. Der Sensor fügt sich optisch unscheinbar in Fenster und Türen ein – ob werkseitig eingebaut oder nachgerüstet. Dabei kann er in alle Schüco Fenster mit VarioTec Advanced Beschlag sowie – mithilfe eines mitgelieferten Zapfenadapters – in gängige Fenster mit Eurobeschlag installiert werden. Über einen magnetischen Kontakt in der Eckumlenkung oder der Riegelstange meldet der Funksensor den Zustand „offen“ oder „geschlossen“ an das Smart-Home-System. Hierfür kommuniziert er auf Basis von Matter, dem gemeinsamen Kom-



© Schüco International KG

munikationsstandard der gängigen Smart-Home-Hersteller. Der Standard ermöglicht, dass herstellerübergreifend unterschiedliche Smart-Home-Geräte ein gemeinsames Netzwerk bilden. Das schnelle Thread Netzwerkprotokoll sorgt zudem dafür, dass der Schüco Funksensor Teil eines verknüpften Netzwerks wird. Der Datenaustausch wird dadurch

schneller, stabiler und insgesamt nutzenfreundlicher. Die Stromversorgung erfolgt über zwei handelsübliche AAA-Batterien. Ein Stromanschluss im Element ist nicht erforderlich. Der stromsparende Betrieb sorgt für eine sichere Funktionsleistung. Der ständige Informationsaustausch über den Öffnungszustand der Elemente ermöglicht beispielsweise die automatische Regulierung von Heizungs- oder Lüftungsanlagen im Smart-Home-System. Darüber hinaus haben die Nutzer:innen von jedem Ort mit Internetverbindung die Möglichkeit den Öffnungszustand der eigenen Fenster und Türen einzusehen. Aber auch das unerwartete Öffnen eines Elements wird sofort registriert, sodass unmittelbar Maßnahmen gegen ungebete- ne Gäste ergriffen werden können.

www.schueco.de

HTEC

VOM SMART ZUM INTUITIVE HOME

HTEC und Infineon wollen mit ihrer Zusammenarbeit ein Zuhause schaffen, das über simple Automatisierung hinausgeht und sich einfach an seine Bewohner:innen anpasst.

Der Begriff Smart Home wird inzwischen überstrapaziert und beschreibt meist nur simple, unabhängig voneinander agierende Automatisierungstools. HTEC und Infineon haben ein intuitives Zuhause vorgestellt, das nicht auf Befehle wartet, sondern die Wünsche der Bewohner:innen antizipiert und sich an sie anpasst. Die von den beiden Unternehmen entwickelte Lösung für das intuitive Zuhause der Zukunft nutzt das vielfältige Sensor-Ökosystem von Infineon, um ein zusammenhängendes System zu schaffen, das kontextuelles Verständnis hat und mehr ist als eine Ansammlung einzelner Gadgets. Es interagiert intuitiv mit den Bewohner:innen und sorgt für maßgeschneiderte Erfahrungen in jedem Bereich.

Von der Garage bis ins Wohnzimmer. Mit Hilfe eines Radarsensors erkennt etwa das Garagentor das sich nähernde Fahrzeug und öffnet sich automatisch. Das Radar liefert präzise Informationen zu Entfernungen und Objekten im Bereich des Tores, was Sicherheitsfunktionen wie einen Einklemmschutz ermöglicht, der das Schließen stoppt, wenn ein Hindernis erkannt wird. Radarsensoren erkennen nicht nur, wenn Menschen einen Raum betreten, und schalten umgehend das Licht ein. Sie detektieren darüber hinaus kleinste Bewegungen. Subtile Gesten mit der Hand lassen sich so zuverlässig in Befehle übersetzen, um etwa das Licht zu dimmen oder die Farbtemperatur zu verändern – ganz ohne die üblichen Control Panels. Die intelligente Beleuchtung ist nicht nur bequem, sondern auch energieeffizient und reduziert den Verbrauch. Mikrofone in Kombination mit Machine-Learning-Modellen verleihen dem intelligenten Zuhause ein Hörvermögen. Anders als Standard-Soundsensoren kann die KI-basierte Lösung die Audiosignale analysieren und spezifische Ereignisse erkennen, sodass sich andere Sensordaten mit Kontext anreichern lassen – beispielsweise für Sicherheitsfunktionen, die unsichtbar im Hintergrund über das Zuhause wachen.

Das Gehirn hinter dem Intuitive Home. Die Sensoren, also die Sinnesorgane des Hauses, sind vernetzt und liefern ihre Wahrnehmungen an einen speziellen Edge-Mikrocontroller, der alle Daten in Echtzeit verarbeitet. Dieser bereitet die Daten



© Freepik

auch auf, um sie anschaulich auf einer zentralen Oberfläche darzustellen, sodass sich der Status des intuitiven Zuhauses auf einen Blick erfassen lässt. Die Zusammenarbeit zwischen HTEC und Infineon zeigt, wie sich mit modernen Technologien die Vision eines wirklich intuitiven Zuhauses realisieren lassen – eines Zuhauses, das nicht nur zuhört und beobachtet, sondern versteht. ■

www.htec.com

EHZ
austria

NÜTZEN SIE UNS AUCH ONLINE! www.ehzaustria.at





© Haier Europe

**Haier Europe
Globale
Führungsposition**

Laut den neuesten Daten für 2025 von Euromonitor International wurde Haier als weltweit führendes Smart-Home-Unternehmen ausgezeichnet. Grundlage des Rankings sind die globalen Umsätze im Smart-Home-Segment, die eine breite Palette von Kategorien umfasst, darunter vernetzte Haushaltsgeräte, Sicherheit, Beleuchtung und Energiemanagement. „Wir investieren weiterhin in die Entwicklung eines zunehmend vernetzten und intelligenten Ökosystems, das darauf ausgelegt ist, den Alltag zu vereinfachen. Unser Ziel ist es, Technologie zu einem echten Begleiter im Alltag zu machen – mit Lösungen, die immer intuitiver, personalisierter und effizienter werden“, erklärt Karim Bruneo, Communication Director Haier Europe.

Weiterentwickeltes Smart-Ökosystem. Haier hat sich vom klassischen Haushaltsgerätehersteller zu einem Anbieter integrierter Lösungen entwickelt und ein umfassendes, auf KI basierendes Ökosystem aufgebaut. Heute bietet das Unternehmen mehr als 70 Smart-Lifestyle-Lösungen für elf Wohnräume an. Dank einer einheitlichen Softwareplattform kommunizieren die Geräte nahtlos miteinander und ermöglichen intelligente, szenariobasierte Anwendungen.

www.haier-europe.com

**Bosch
ZEHN JAHRE**

Mit Bosch Smart Home entstand ab 2016 ein sicheres und intuitives Smart-Home-System. Heute treiben KI, Automatisierung und Matter die Vision des selbststeuernden Zuhauses weiter voran.



© Bosch

Von Beginn an stand ein Ziel im Mittelpunkt: ein ganzheitliches, intuitives System mit höchsten Sicherheitsstandards zu schaffen, das im Hintergrund agiert und den Nutzen für die Anwender:innen in den Fokus stellt. „Als wir Bosch Smart Home 2016 mit einer klaren Vision und einem kleinen, hochmotivierten Team gegründet haben, gab es kaum etablierte Standards und nur wenige sichere Geräte am Markt. Also haben wir die Pionierrolle übernommen und neue Maßstäbe mit konsequentem Schutz der Nutzerdaten gesetzt“, erinnert sich Gabriel Wetzels, Geschäftsführer von Bosch Smart Home. Schritt für Schritt wurde das Portfolio erweitert – von Heizkörper-Thermostaten und Rauchwarnmeldern über Tür-/Fensterkontakte, Kameras sowie Licht- und Rollladensteuerungen. Ergänzt wird das System durch Funktionen wie ein integriertes Alarmsystem und smarte Automationen. Mit der Öffnung des Systems für

Partner wie Philips Hue, Amazon Alexa oder Apple HomeKit folgte der nächste Entwicklungsschritt: hohe Flexibilität nach dem Prinzip „Works for you“. Heute treibt Bosch Smart Home zudem den herstellerübergreifenden Standard Matter aktiv mit voran.

Blick nach vorn. Der nächste Entwicklungsschritt liegt in der weiteren Vereinfachung des Smart Homes mit selbstlernenden Systemen, KI und personalisierten Abläufen. Bosch Smart Home verfolgt das Ziel eines sich selbst steuernden Zuhauses, das Routinen erkennt, Bedürfnisse antizipiert und im Hintergrund Sicherheit sowie Komfort zuverlässig gewährleistet. Es soll ein Zuhause entstehen, das vollautomatisch im Hintergrund arbeitet, ohne dass Nutzer:innen aktiv werden müssen. Wetzels bringt diesen Anspruch auf den Punkt: „Das ist keine Utopie, das ist unser Versprechen.“

www.bosch-smarthome.com

**Wortmann
NEUES TERRA
MOBILE 1610A**

Mit dem Terra Mobile 1610A erweitert Wortmann sein Notebook-Portfolio um ein leistungsstarkes 16-Zoll-Gerät für Business, Homeoffice und mobiles Arbeiten.

Die Wortmann AG erweitert ihr Notebook-Portfolio um das neue Terra Mobile 1610A. Das leistungsstarke 16-Zoll-Notebook wurde speziell für den professionellen Einsatz im Büro, im Homeoffice und unterwegs entwickelt und vereint moderne Performance, hohe Effizienz und komfortable Mobilität in einem zuverlässigen Arbeitsgerät. Im Inneren des Terra Mobile 1610A arbeitet ein AMD Ryzen 7 7730U Prozessor mit bis zu 4,50 GHz Taktfrequenz und 16 MB Cache. In Kombination mit 16 GB Arbeitsspeicher und einer schnellen 512 GB SSD bietet das Notebook eine hohe Rechenleistung für anspruchsvolles Multitasking sowie für Office-Anwendungen und kreative Aufgaben. Die integrierte AMD Radeon Graphics sorgt dabei für eine zuverlässige Grafikleistung im täglichen Business-Einsatz.



© Wortmann AG

Hohe Alltagstauglichkeit. Das großzügige 16-Zoll-Display mit einer Auflösung von 1920 x 1200 Pixeln bietet viel Arbeitsfläche und unterstützt produktives Arbeiten. Dank der entspiegelten Non-Glare-Oberfläche bleibt der Bildschirminhalt auch bei längeren Arbeitssessions angenehm lesbar. Mit dem vorinstallierten Windows 11 Pro ist das Gerät optimal für professionelle IT-Umgebungen vorbereitet und bietet moderne Sicherheitsfunktionen sowie eine hohe Kompatibilität mit bestehenden Unternehmensstrukturen. Neben

der starken Performance will das Terra Mobile 1610A durch seine hohe Alltagstauglichkeit überzeugen. Die energieeffiziente Architektur ermöglicht eine lange Akkulaufzeit, während flexible Anschlussmöglichkeiten eine einfache Integration in verschiedenste Arbeitsumgebungen gewährleisten. Komfortmerkmale wie eine beleuchtete Tastatur und das große Displayformat sorgen zusätzlich für angenehmes und effizientes Arbeiten – egal ob im Büro, im Homeoffice oder unterwegs.

www.wortmann.de

**Dell
Dünnere. Leichter.
Leistungsstärker.**

Dell Technologies baut sein Commercial-PC-Portfolio aus. Die neue Notebook-Reihe Dell Pro soll die Leistung liefern, die Geschäftsanwender:innen für ihre tägliche Produktivität benötigen. Die neue Notebook-Reihe umfasst unter anderem das Dell Pro Premium. Bis zu sieben Prozent dünner als die Vorgängergeneration verfügt das 14-Zoll-Gerät über ein leichtes Gehäuse aus einer Magnesiumlegierung in Magnetit-Finish. Die Modelle der Reihe Dell Pro 7 gelten als dünnste 13- und 14-Zoll-Commercial-Laptops und 2-in-1-Geräte ihrer Klasse. Bis zu 18 Prozent dünner als die Vorgängergeneration verfügen sie über ein elegantes Aluminiumgehäuse und die Leistung, um an-



© Dell

spruchsvolle Geschäftsanwendungen zu bewältigen. Das schlanke Edge-to-Edge-Gorilla-Glass-Touchscreen-Display mit bis zu 500 Nits bietet ein besonderes Seherlebnis auf den 2-in-1-Geräten.

Längere Arbeitszeiten. Die Reihe Dell Pro 5 bietet die skalierbarste Leistung ihrer Klasse. Organisationen können diese Systeme mit einer Auswahl an Intel- und AMD-Prozessoren, verschiedenen Displayoptionen sowie Speicher- und Konfigurationsmöglichkeiten an ihre spezifischen Workflows und IT-Standards

anpassen. Verfügbar in 14 und 16 Zoll sind die Notebooks der Reihe Dell Pro 5 bis zu zwölf Prozent dünner als die Vorgängergeneration. Helle 400- und 500-Nit-Displays mit OLED verbessern die Sichtbarkeit in jeder Arbeitsumgebung, während der 70-Wh-Akku längere Arbeitszeiten ermöglicht. Die Modelle der Reihe Dell Pro 3 bieten zuverlässiges Business-Computing zu einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis. Mit nur 1,31 Kilogramm in 14- und 16-Zoll-Formfaktoren, dem neuen Metallic-Topcoat für ein kratzfestes Finish und einem schlanken, konisch zulaufenden Gehäuse wirkt es ausgesprochen modern. Mit WWAN, Wi-Fi 7, 400- und 500-Nit-Displayoptionen sowie langer Akkulaufzeit bieten die Modelle der Reihe Dell Pro 3 bemerkenswerte Funktionen in einem hochportablen Gerät.

www.dell.com

Acer
Schlanke und leichte Laptops gewinnen

Mehrere Produkte von Acer wurden mit dem iF Design Award 2026 ausgezeichnet. Zu den diesjährigen Design-Gewinnern in verschiedenen Produktkategorien zählen das Consumer-Notebook Acer Swift 16 AI, die Consumer-Notebooks Acer Swift Edge 14/16 AI, der Monitor Acer ProDesigner PE320QK L1, der All-in-One-Desktop Acer Aspire S AI sowie die Verpackung der Acer PureForm-Maus. Das diesjährige Bewertungsverfahren basierte auf fünf Kriterien: Idee, Form, Funktion, Differenzierung und Nachhaltigkeit. Über 10.000 Einreichungen wurden von 129 Juroren bewertet, was den strengen Auswahlprozess zur Ermittlung der diesjährigen Preisträger unterstreicht. Diese Auszeichnungen würdigen das außergewöhnliche Produktdesign von Acer und die Bemühungen



des Unternehmens, sich an aktuellen gesellschaftlichen Trends auszurichten, insbesondere an Entwicklungen in den Bereichen Nachhaltigkeit und künstliche Intelligenz – Bereiche, die nachweislich einen starken Einfluss auf die Produkteinreichungen in allen Disziplinen hatten.

www.acer.com



HP
FÜR KI-GESTEUERTE ARBEIT

Mit der EliteBook X G2-Serie bringt HP neue KI-optimierte Business-Notebooks auf den Markt. Die Geräte kombinieren Mobilität, Sicherheit und Leistung für moderne Arbeitsumgebungen.

Mit der neuen HP EliteBook X G2-Serie bringt HP die nächste Generation von Premium-Business-Laptops auf den Markt. Das EliteBook X G2-Portfolio wurde für Anwender:innen entwickelt, die von neuen Technologien eine echte Produktivitätssteigerung erwarten. Es bietet zukunftsfähige KI-Leistung, Sicherheit und ein ultramobiles Design, damit intelligentes Arbeiten intuitiv wird. Als Teil des EliteBook X-Portfolios von HP bietet die G2-Serie Geräte, die auf unterschiedliche Arbeitsstile und Leistungsanforderungen zugeschnitten sind. „Von Anwendern wird erwartet, dass sie ohne zusätzliche Zeit einen wachsenden Aufgabenbereich bewältigen – neue Tools, steigende Datenmengen und nun auch KI“, so Guayente Sanmartin, Senior Vice President und Division President, Commercial Systems & Displays Solutions bei HP Inc. „Der Work Relationship Index von HP zeigt, dass die Erwartungen schneller steigen als die Verwirklichung bei der Arbeit, und dass Mitarbeiter Technologien benötigen, die diese Belas-

tung mit Geräten für KI-gesteuerte Arbeitsabläufe reduzieren. Die EliteBook X G2-Serie bietet KI-Erfahrungen, die sich an individuelle Arbeitsstile anpassen, standardmäßige Sicherheitsfunktionen und ultraleichte Mobilität ohne Kompromisse, damit Führungskräfte von überall aus effektiv arbeiten können.“

Verbessertes Arbeitserlebnis. Die HP EliteBook X G2-Serie soll den Übergang zu intelligenter Arbeit beschleunigen und wurde für Anwender:innen entwickelt, die hohe Mobilität benötigen. Diese Copilot+ PCs kombinieren KI-Leistung, Energieversorgung über den gesamten Tag hinweg, besondere Wartungsfreundlichkeit und Sicherheit – alles in einem schlanken, leichten Gehäuse, das das Arbeitserlebnis überall verbessert. Zum ersten Mal bietet HP seinen Kund:innen die Wahl zwischen AMD-, Intel- und Qualcomm-Prozessoren auf derselben Plattform. Alle Funktionen sind auf allen Konfigurationen verfügbar. ■

www.hp.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 Hajsek (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 Vertriebsendienst DW 4350
E-Mail auftragsbearbeitung@brother.at
www.brother.at



CANON AUSTRIA GMBH
AM EUROPLATZ 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, Armis, 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
WAGENSEILGASSE 3/3. STOCK
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, Dicota, 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 Dragotinitis
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 Poglin, 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 26. Juni 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

Kommunikation neu gedacht



© gpointstudio/freepik

Moderne UCC- und CRM-Lösungen verbinden Kommunikation, Kundenservice und KI. Unternehmen setzen verstärkt auf intelligente Plattformen für effizientere Prozesse und bessere Kundenerlebnisse.

Technik für den Alltag

Von smarten Gadgets bis zu vernetzten Devices: Consumer Products entwickeln sich rasant weiter und verbinden Komfort, Design und intelligente Funktionen im Alltag.



© Freepik

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

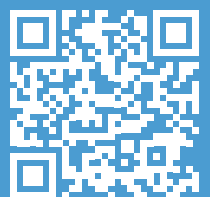


**JETZT
SPENDEN!**

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.