

EHZ austria

Ihr
Partner
für den
IKT-Handel
09
2025

She goes AI

Frauen in der KI stärken

Seite 7

Trends 2026

IT-Channel im Wandel

Seite 18

Interview

Michael Neuhold: Mut statt Warten

Seite 32

DIGITALE TAKTGEBER

DIE NEUE REALITÄT. Digitale Systeme lernen, Datenströme wachsen, Prozesse automatisieren sich. Moderne IT-Architekturen werden zum Taktgeber für Effizienz, Skalierung und Innovation.

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

CHANNEL-TALK
„**Gute Kommunikation mit
unseren Fachhandels-
partnern gehört zu
unserer DNA.**“

Seite 10

Alexander Meisriemel, TFK



von hardware zum mehrwert

Unterstützen Sie Gutes -
mit TERRA NonProfit-Angeboten



Microsoft 365

MEHR MÖGLICHKEITEN FÜR IHRE NONPROFIT-KUNDEN – MIT TERRA UND MICROSOFT 365!

Die WORTMANN AG hat im Oktober 2025 ihr erfolgreiches **NonProfit-Programm** erweitert. Profitieren Sie als Fachhändler von neuen Chancen und bieten Sie gemeinnützigen Organisationen leistungsstarke IT-Lösungen zu attraktiven Sonderkonditionen.

- Breitere Produktauswahl: Mehr TERRA Hardware mit Windows 11 für den NonProfit-Einsatz
- Attraktive Konditionen: Exklusive Rabatte für Ihre Kunden
- Einfache Abwicklung: Berechtigungsprüfung online über <https://nonprofit.microsoft.com>

Große Auswahl von
TERRA Geräten verfügbar!



NonProfit
Berechtigung
hier prüfen!



Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

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

WORTMANN AG empfiehlt Windows 11 Pro für Unternehmen.

So einfach geht's:

1. Endkunde weist seine NonProfit-Berechtigung online nach.
2. Sie stimmen sich mit Ihrem WORTMANN Ansprechpartner zu Rabatten und Buchungsoptionen ab.
3. Liefern Sie die passende TERRA Hardware – zuverlässig und zu Sonderkonditionen.

Ihr Vorteil als Fachhändler:

- Neue Umsatzchancen im NonProfit-Bereich
- Stärkung Ihrer Kundenbeziehungen durch Mehrwertangebote
- Unterstützung durch die WORTMANN AG

Microsoft 365 NonProfit-Produkte – unschlagbar günstig!

Gemeinnützige Organisationen erhalten Microsoft 365 Produkte zu stark reduzierten Preisen – teilweise sogar kostenlos:

- **Microsoft 365 Business Basic:**
Bis zu 300 Lizenzen gratis (statt 67,20 € pro Nutzer/Jahr)
- **Microsoft 365 Business Premium:**
Nur 61,20 € pro Nutzer/Jahr (statt 247,20 €)
- **Office 365 E1:**
Ab 27,60 € pro Nutzer/Jahr (statt 112,80 €)
- **Microsoft 365 E3:**
Ab 112,80 € pro Nutzer/Jahr (statt 452,40 €)

Zusätzliche Hardware-Rabatte für NonProfit-Geräte:

- NP010: 10 € Nachlass für Geräte bis 400 € HEK
- NP020: 20 € Nachlass für Geräte von 401 € bis 799 € HEK
- NP030: 50 € Nachlass für Geräte ab 800 € HEK

Jetzt handeln – und gemeinsam Gutes tun!

Kontaktieren Sie Ihren vertrieblichen Ansprechpartner bei der WORTMANN AG und sichern Sie sich Ihre Vorteile im NonProfit-Programm.

www.wortmann.de

WORTMANN AG
IT. MADE IN GERMANY.



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



© Freepik



Mag. Barbara Sawka
Chefredakteurin

Liebe Leserinnen und Leser,

ein intensives Jahr neigt sich dem Ende zu. Und wenn ich auf die vergangenen Ausgaben der EHZ austria zurückblicke, überwiegt vor allem eines: Dankbarkeit. Für die vielen spannenden Themen, die wir beleuchten durften, und für die zahlreichen Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartner, die mich mit Expertise, Offenheit und manchmal auch überraschenden Einblicken begleitet haben.

2025 hat gezeigt, wie dynamisch, innovativ und widerstandsfähig der IT-Channel ist. Und genau darauf freue ich mich auch 2026: Auf neue Entwicklungen, neue Perspektiven und neue Geschichten, die wir für Sie einordnen und aufbereiten dürfen.

Ich wünsche Ihnen frohe Weihnachten, erholsame Feiertage und einen guten Start ins neue Jahr!

Ihre Barbara Sawka

BRANCHE

- | | |
|--|---|
| She goes AI: Frauen in KI stärken | 7 |
| Stadt Wien: Digital souveräne Städte | 8 |
| Saferinternet.at: Safer Internet Day 2026 | 9 |

CHANNEL

- | | |
|---|----|
| Interview: Alexander Meisriemel, TFK | 10 |
| Gastkommentar: Peter Schoderböck, Exclusive Networks | 13 |
| Pure Storage: IT-Channel im Wandel | 18 |
| Gastkommentar: Martin Poglin, Also | 19 |
| TD Synnex: Umweltfreundliche Accessoires | 20 |
| Interview: Alexander Penev, ByteSource | 21 |
| NetApp: Datenmanagement für RAF | 24 |
| Barc: Objektive Vergleichsdaten | 25 |
| Fraunhofer: Whitepaper GenAI | 26 |
| Inside: Kommen & Gehen | 27 |



© rawpixel.com/Freepik

TECHNIK

- | | |
|--|----|
| Smartbad: Digitales Bad der Zukunft | 30 |
| Bosch: Neues Level für Sicherheit | 31 |
| Interview: Michael Neuhold, Lenovo | 32 |
| Wortmann: Terra Mobile 1410R | 33 |

INDEX

- | | |
|----------------------------|----|
| Distributoren Index | 35 |
| Vorschau, Impressum | 42 |

Asfinag

KI bei Rettungseinsätzen in Autobahntunnel

Rasche und punktgenaue Informationen zum Unfallgeschehen und dem laufenden Rettungseinsatz in einem Autobahntunnel zu bekommen, ist für Einsatzorganisationen das Um und Auf. Mit einer von zwei Schülerinnen der Klagenfurter HTL Mössingerstraße speziell trainierten künstlichen Intelligenz können Feuerwehren und Rettung künftig einen deutlich besseren Überblick über einen derartigen Einsatz erhalten. Die Schülerinnen



© LSZ

LSZ

HACKATHON GEHT IN DIE VIERTE RUNDE

Von 17. bis 19. März 2026 lädt die LSZ GmbH zum Hackathon „Corporate Coding for Sustainability“ ins Rewe Office im Euro Plaza Wien.

Bereits zum vierten Mal steht dabei die Entwicklung digitaler Lösungen im Mittelpunkt, die Unternehmen helfen sollen, nachhaltiger zu wirtschaften. Teilnehmende arbeiten 48 Stunden lang an Konzepten, die ökologische, soziale oder ökonomische Nachhaltigkeit entlang der Wertschöpfungskette stärken – von effizienteren Prozessen bis zu neuen Services. Der Wettbewerb richtet sich an Studierende, Entwickler:innen und Technologiebegeisterte, die im Team innovative Ideen für eine nachhaltige Unternehmenszukunft erarbeiten möchten. Der Veranstalter betont dabei, dass digitale Werkzeuge entscheidend sind, um Nachhaltigkeit strategisch zu verankern und neue Formen der Zusammenarbeit zu ermöglichen. Die besten Konzepte werden prämiert: Der erste Platz ist mit 3.000 Euro dotiert, Plätze zwei und drei erhalten 2.000 beziehungsweise 1.000 Euro. Neben dem Wettbewerb steht auch die Vernetzung im Fokus. Die Teilnehmer:innen haben die Möglichkeit, ihre Fähigkeiten sichtbar zu machen, neue Kontakte zu knüpfen und Einblicke in die Welt des Corporate Codings zu gewinnen. ■

www.lsz.at



© Asfinag

entwickelten eine KI-gestützte Objekterkennung, die speziell für österreichische Einsatzfahrzeuge trainiert wurde. Sobald ein Fahrzeug erkannt wird, bestimmt das System dessen genaue Position im Tunnel. Die gesammelten Daten fließen in eine Weboberfläche, auf der Rettungskräfte live verfolgen können, wo sich die Fahrzeuge befinden. Der Rettungseinsatz läuft dadurch effizienter ab und das kann Leben retten. Für diese Entwicklung, die gemeinsam mit der Asfinag im „Testtunnel“ Trettig auf der Südautobahn umgesetzt wurde, erhielten die Schülerinnen nun den vom Kuratorium für Verkehrssicherheit ausgelobten Verkehrssicherheitspreis Aquila in der Kategorie „Mittelschulen und Höhere Schulen“.

<https://asfinag.at>

next layer

next layer übernimmt Drei-Rechenzentrum

Der österreichische Internet Service Provider next layer übernimmt die bisher von Drei betriebenen Housingflächen am Wien-Standort Heiligenstädter Lände 27c und erweitert damit seine Rechenzentrums-Infrastruktur auf insgesamt vier Standorte in Wien. next layer übernimmt damit auch mehr als 100 Firmenkunden, die Drei an diesem Standort mit Housing-Lösungen betreut hat. Das Rechenzentrum soll nicht nur in das bestehende Netzwerk integriert, sondern durch gezielte Investitionen auch nachhaltig gestärkt werden. „Mit dem neuen Standort setzen wir einen weiteren Meilenstein in unserer Infrastrukturstrategie. Wir schaffen zusätzliche Kapazitäten für unsere Kunden, erhöhen die Redundanz und bieten noch mehr Flexibilität. Und all das bei gleichbleibend persönlicher Betreuung und höchster technischer Qualität“, erklärt **Rene Avi**, CTO und Gesellschafter von next layer.



© next layer

www.nextlayer.at



Am 29. Oktober 2025 lud Staatssekretär Alexander Pröll gemeinsam mit Bundesministerin Eva-Maria Holzleitner zu einem Roundtable zum Thema „She goes AI“.



© BKA

© BKA

„Damit KI fair und zukunftsorientiert wird, müssen Frauen sie mitgestalten. Genau hier setzt She goes AI an.“

Eva-Maria Holzleitner, Bundesministerin für Frauen, Wissenschaft und Forschung

wird. Wir machen uns KI zu Nutzen und nicht umgekehrt“, erklärt Eva-Maria Holzleitner, Bundesministerin für Frauen, Wissenschaft und Forschung.

Schutz auch im digitalen Raum. Neben der Stärkung von Frauen im Bereich KI steht auch der Schutz im Fokus der Initiative. Die digitale Welt ist kein rechtsfreier Raum. Es sollen deshalb verschiedene Maßnahmen gesetzt werden, etwa die verstärkte Ausbildung spezialisierter Polizist:innen, eine Kennzeichnungspflicht für KI-generierte Inhalte sowie klare rechtliche Konsequenzen bei missbräuchlicher Verwendung von Deepfakes.

Start für ein starkes Netzwerk. Ende Oktober wurde der Startschuss für „She goes AI“ als österreichweite übergreifende Initiative gesetzt. Ziel ist es, gemeinsam den Weg für eine gleichberechtigte und sichere KI zu schaffen, in der Frauen zu Vorreiterinnen statt Zuschauerinnen in der Entwicklung werden. Unter dem Dach der Initiative sind nun Institutionen aus allen Sektoren eingeladen, eigene Beiträge einzubringen – von Bildungsinitiativen über Forschungsprojekte bis zu unternehmerischem Engagement. Ziel ist, dass Frauen und Mädchen selbstverständlich mitreden und mitgestalten können, wenn es um künstliche Intelligenz geht – ob in der Schule, im Studium oder Beruf. Gleichzeitig soll KI fairer und gerechter werden, ohne Vorurteile gegenüber Frauen zu reproduzieren oder gar zu verstärken. ■

www.bundeskanzleramt.gv.at



Stadt Wien

DIGITALISIERUNG – SICHER UND SOUVERÄN

Wie bleiben Städte digital souverän und widerstandsfähig? Auf der European Cities Conference 2025 in Wien diskutierten Vertreter:innen europäischer Metropolen über Cyberresilienz, IT-Sicherheit und die Zukunft urbaner Digitalisierung.

In Zuge der dynamischen Entwicklung urbaner Räume stehen europäische Großstädte vor immer neuen Herausforderungen. Themen wie IT-Sicherheit, Resilienz und digitale Souveränität haben dabei massiv an Bedeutung gewonnen. Komplexe Bedrohungslagen sowie Abhängigkeiten erfordern vernetztes Denken, gemeinsames Handeln und eine enge Zusammenarbeit auf vielen Ebenen. Am 20. und 21. November 2025 trafen sich Vertreter:innen europäischer Stadtverwaltungen im Rahmen der European Cities Conference „Digitalisierung – sicher und souverän“ mit Expert:innen aus Wissenschaft und Wirtschaft in Wien, um sich auszutauschen und zu vernetzen. Auf Vermittlung der Internationalen Büros der Stadt Wien, ein Unternehmen der Wien Holding, nahmen Vertreter:innen der Städte Belgrad, Berlin, Budapest, Krakau, Sarajevo, Sofia und Zagreb an der Konferenz teil.

Resiliente Städte – resiliente Bürger:innen. Der erste Konferenztag widmete sich Bedrohungsszenarien im Cyberbereich, von denen Städte derzeit betroffen sind. Die Expert:innen analysierten, was Städte zum Ziel von Cyberattacken macht, von wem die Bedrohung ausgeht und wie Städte resiliente Systeme entwickeln können, um die Versorgung ihrer Bürger:innen gewährleisten zu können. Eine Frage, die auch große Unternehmen beschäftigt, die grenzüberschreitend tätig sind. Neben der Zerstörung von kritischer Infrastruktur, ist die Zerstörung des Vertrauens der Bürger:innen in Behörden und unabhängige Medien eine weitere Bedrohung. Das Be-

wusstsein dafür zu schaffen und die Bürger:innen dagegen zu wappnen, ist ein weiterer entscheidender Faktor zur Erhöhung der Resilienz. Verschwimmende Grenzen bei Zuständigkeiten, Grauzonen bei der Einordnung von Cyberattacken und die ungeschriebenen Gesetze für das vom Menschen geschaffene Territorium des Cyberraums sind weitere Fragen, denen Behörden und Verwaltungen sich am besten gemeinsam stellen.

Digitale Städte von morgen. Der zweite Konferenz-Schwerpunkt beschäftigte sich mit der Frage, welchen Einfluss die Digitalisierung auf die Entwicklung von Städten hat und wie Stadtverwaltungen neue Werkzeuge, wie künstliche Intelligenz, nutzen können, um die Lebensqualität ihrer Bürger:innen weiter zu verbessern. Auf international besetzten Panels teilten die Expert:innen ihre Erfahrungen und Best-Practice-Beispiele. Diese reichten vom Einsatz von Open Source, um die Abhängigkeit von großen Softwareunternehmen zu reduzieren, über die Aufrüstung von Telefonhotlines mit KI, um die Services für Menschen mit besonderen Bedürfnissen verbessern zu können oder die Erhöhung der Treffsicherheit bei Suchfunktionen auf Behördenwebseiten, bis hin zur Reihung von Bürger:innen-Anliegen nach Dringlichkeit.

Bewusstsein für die gegenwärtigen Veränderungen zu schaffen, sich vorzubereiten und Stadtverwaltungen sowie Bürger:innen mit den nötigen Kompetenzen auszustatten sind wichtige Maßnahmen, um die Herausforderungen der Digitalisierung zu meistern, so das Resümee der Konferenzteilnehmer:innen. ■

www.viennaoffices.at

Der Safer Internet Day 2026 findet unter dem Motto „Together for a better internet“ statt und ruft Saferinternet.at Schulen, Organisationen und Unternehmen dazu auf, eigene Aktivitäten für mehr Online-Sicherheit umzusetzen.



Saferinternet.at

SAFER INTERNET DAY 2026

Am 10. Februar 2026 findet der internationale Safer Internet Day bereits zum 23. Mal statt. Unter dem Motto „Together for a better internet“ dreht sich wieder alles um den sicheren und verantwortungsvollen Umgang mit digitalen Medien. Die EU-Initiative Saferinternet.at ruft gemeinsam mit dem Bundeskanzleramt und dem Bundesministerium für Bildung dazu auf, sich mit eigenen Projekten aktiv am Safer Internet Day 2026 zu beteiligen. Saferinternet.at wird sich mit der Nutzung von KI-Tools wie ChatGPT durch Kinder und Jugendliche befassen und organisiert erstmals eine „digitale Unterrichtsstunde“ für Schulklassen. Weltweit beteiligen sich mehr als 100 Länder am Safer Internet Day. Und alle Institutionen, Bildungseinrichtungen, Jugendorganisationen, Medien und Unternehmen sind aufgerufen, sich aktiv daran zu beteiligen und eigene Aktivitäten rund um das Thema Internetsicherheit durchzuführen und zu präsentieren.

Grenzenlose Ideen. Die Beteiligungsmöglichkeiten sind vielfältig und Kreativität ist ausdrücklich erwünscht: Vom Hinweis auf den Safer Internet Day (z. B. auf Social Media, in einem Newsletter-Beitrag oder einem Hinweis auf der Web-

site) über Workshops und Webinare bis hin zu Wettbewerben und Online-Aktionen sind dem Ideenreichtum keine Grenzen gesetzt. Der Safer Internet Day 2026 bietet den idealen Rahmen, um eigene Projekte und Initiativen zur Förderung der sicheren Internetnutzung zu starten oder vorzustellen. „Wir sind schon sehr gespannt, welche vielfältigen, kreativen und wertvollen Beiträge uns diesmal zum Safer Internet Day erreichen werden. Dabei ist es ganz egal, ob ganz neue Projektideen umgesetzt oder unsere bestehenden Angebote und Materialien wie etwa unsere beliebten Quiz und Schnitzeljagden genutzt werden: Jede Form der Beteiligung freut uns, denn sie trägt dazu bei, das Internet zu einem sicheren Ort zu machen“, sagt Barbara Buchegger, pädagogische Leiterin von Saferinternet.at. Um die Aktivitäten zum Safer Internet Day einer breiten Öffentlichkeit zu präsentieren, wird auch 2026 wieder die Social Wall auf www.saferinternetday.at zur Verfügung stehen: Alle Projekte, die in sozialen Netzwerken mit dem Hashtag #SID2026AT und einem Foto geteilt werden, werden auf der Social Wall zu sehen sein. ■

www.saferinternetday.at

SYSTEM



DER FACHHANDEL ZUERST

Seit 34 Jahren versteht sich TFK als Partner des österreichischen Fachhandels und genau das hat die Distri-Wahl im Frühjahr 2025 bestätigt. Geschäftsführer **Alexander Meisriemel** spricht über Auszeichnungen, Smart-Home-Chancen, Herausforderungen im Replacement-Markt und warum Begeisterung im Verkauf entscheidend bleibt.

EHZaustria: Bei unserer Distri-Wahl wurde TFK Sieger in den Kategorien „Spezialdistribution“ sowie „Bester Kundenservice“. Was bedeutet diese Auszeichnungen für Sie?

Alexander Meisriemel: Die TFK gibt es seit 34 Jahren und unser ursprüngliche Gedanke war, für den österreichischen Fachhandel da zu sein und ihm ein Überleben unter EU-Bedingungen zu sichern. Das hat sich über die Jahre natürlich weiterentwickelt, aber der Kern ist derselbe geblieben: Wir unterstützen den Fachhandel. Genau deshalb ist so eine Auszeichnung für uns extrem wertvoll. Sie bestätigt unser Tun. Gute Kommunikation mit unseren Fachhandelspartnern gehört zu unserer DNA. Wir sind kein „Sell-in getriebenes“ Unternehmen, sondern leben „Sell-through“ und bieten dafür Services, die teilweise seit Jahren bestehen und ständig weiterwachsen: Drop-Shipping, Abrufmodelle, schnelle

Logistik und die Flexibilität. Dazu kommt der persönliche Kontakt über Vertrieb, Außendienst, Hotline und Taskforce. Unser Ordershop ist zwar stark frequentiert, aber im Fachhandel wird nach wie vor viel telefoniert. Die Leute reden einfach gerne miteinander und genau das wollen wir auch weiter pflegen.

Marketplaces und Online-Shops werden immer wichtiger. Gleichzeitig hört man: Ohne persönlichen Kontakt geht es nicht. Wird das KI das ändern?

Meisriemel: KI wird sicher noch stärker Einfluss nehmen – vor allem, weil sich das Endkundenverhalten verändert. Bei uns gilt aber auch weiterhin „Menschen mit Menschen“ persönlich und am Telefon, was wir aktuell mit Outbound Call intensivieren um auch hier die persönliche Verbindung

unserer Hotline mit dem Handel zu festigen. Hier werden Aktionen, News und Brands die dem Handel nutzen, professionell IT-unterstützt aufbereitet kurz und prägnant direkt an den Handel gebracht.

Natürlich gibt es Datenaustausch, gerade mit unseren Online-Partnern. Dort sprechen die Menschen im Daily-Business weniger miteinander. Trotzdem müssen wir darauf achten, dass unsere Fachhandelspartner, also diejenigen, die ein Geschäft betreiben, Miete zahlen, Personal beschäftigen, hochwertige Beratung bieten, weiterhin am Markt präsent bleiben. Dafür braucht es Margenverfügbarkeit und eine passende Produktpolitik. Ein großes Anliegen von mir ist hier das Thema Cross-Selling. Wir bedienen ja die gesamte Bandbreite vom reinen Handyshop über Multi-Brander bis zu Online-Shops und Kooperationspartnern von Red Zack, EP oder Expert oder Filialisten wie z. B. Hartlauer. Das sind Vollsortimenter – von Weißware über Consumer Electronics bis zu unseren Kernbereichen in der Telekommunikation. Diese Breite braucht Produkte, die der Fachhandel gut verkaufen kann und natürlich auch solche, die für die Onliner funktionieren.

Welche Rolle spielt das Thema Smart Home für die TFK?

Meisriemel: Die TFK beschäftigt sich im Smart-Home-Bereich mit allem, was für den Fachhändler relevant ist. Wir bedienen bei einigen größeren Produkten oder Produktgruppen auch den Online-Handel, aber das, was der klassische Fachhändler besonders gut verkauft, sind Netzwerktechnologien: WLAN-Produkte, Lösungen über Stromsteckdosen (D-Lan), um Internet auf weitere Strecken oder in andere Gebäude zu bringen. Die Router-Thematik ist ebenfalls ein großes Thema, und da arbeiten wir verstärkt mit verschiedenen Partnern

zusammen. Ein wirklich „klassisches“ Smart-Home-Netzwerk versucht natürlich immer, alles auf eine App zu binden. Ein gutes Beispiel ist unser Partner Hama. Wenn ich eine App habe, mit der ich mein Haus steuere, möchte ich idealerweise alle Produkte darüber bedienen können, sonst muss ich für verschiedene Geräte verschiedene Apps verwenden. Hama vertreibt wir daher als Smart-Home-Lieferanten. Dann gibt es Smart-Home-Anwendungen, die mich per Bild an der Wohnungstür nachverfolgen – da arbeiten wir mit Beafon zusammen. Und ein neuer Partner, der uns wichtig ist, weil er eine Lücke im Markt schließt, ist die Firma Ksenia. Das ist ein Unternehmen, welches im Bereich Sicherheit und Hausautomation tätig ist und ausschließlich über den Fachhandel vertrieben wird. Damit sind wir aktuell sehr erfolgreich unterwegs. Und genau da kommt Cross-Selling ins Spiel – eines der für mich wichtigsten Themen. Wenn ein Kunde wegen eines Handys kommt, kann der Händler über den Vertrag hinaus Zubehör oder Services verkaufen. Dieses Prinzip funktioniert genauso bei Smart Home und Alarmanlagen. Wichtig ist, die Chancen zu erkennen und zu nutzen.

Was macht einen Distributor heute erfolgreich?

Meisriemel: Wir haben als Distributor verschiedene Dekaden durchlebt – vom stark schulenden Charakter bis zu Händler-Tagungen, auf denen wir Neuigkeiten verbreitet haben. Heute ist es anders: Das Internet lehrt uns unter anderem, dass wir nicht mehr die Haupt-Transporteure neuer Technologien sind. Die Informationsflüsse haben sich radikal verändert. Unsere Aufgabe ist es, die richtigen Produkte zu finden. Nämlich jene, die der Fachhandel wirklich verkaufen kann. Dazu braucht es einen engen Austausch mit unseren Partnern.

Hier generieren wir Input und passen unser Portfolio entsprechend an. Wichtig ist außerdem nicht jeder Trend-IDEE nachzulaufen. Aus Erfahrung lernt man, wovon man lieber die Finger lässt und wo man mit den Handelspartnern – und das ist >>



© Freepik



© TFK

„Die TFK ist ein österreichisches Unternehmen, mit Lager in Österreich und österreichischen Arbeitskräften. Das ist alles „Made in Austria“.“

Alexander Meisriemel,
Geschäftsführer TFK
Handels GmbH

für uns der gesamte Fachhandel, vom klassischen Elektroinstallateur über den Handyshop bis zum Vollsortimenter – das richtige Produktportfolio und den passenden Mix an Herstellern zusammenstellt.

Einerseits wollen Sie nicht jeder Trend-Idee hinterherlaufen, andererseits wollen Sie Ihren Handelspartnern sicher innovative, neue Produkte bieten. Wie gelingt dieser Balanceakt bei der Aufnahme neuer Hersteller ins Portfolio?

Meisriemel: Ich glaube, hier muss man unterscheiden: Trends greifen wir sehr wohl auf oder versuchen zumindest, sie früh zu erkennen. Manchmal sind wir sogar zu früh dran gewesen. Nehmen Sie unser Smart-Home-Thema: 2017/2018 haben wir gemeinsam mit A1 extrem viel Energie hineingeckt, um das voranzutreiben. Damals war der Markt dafür einfach noch nicht reif. Heute ist das selbstverständlich. Ich erinnere mich auch gut an das Thema Bluetooth. Da hatten wir als TFK einen starken schulenden Charakter. Viele konnten sich nicht vorstellen, warum man Kopfhörer ohne Kabel brauchen sollte. Manche Technologien wurden am Anfang massiv hinterfragt. Was ich damit meine: Trends erkennen wir schon. Aber wir machen nicht jeden „Wahnsinn“ mit, der aus China nach Europa herüberschwampt. Wir arbeiten sehr gut mit einigen chinesischen Herstellern zusammen. Aber nur mit jenen, die gemeinsam mit uns eine Fachhandelspolitik verfolgen. Ein weiterer Teil unserer Arbeit passiert hinter den Kulissen, etwa bei der Wirtschaftskammer. Dort versuchen wir, Lösungen zu finden, damit der österreichische Fachhandel nicht unter Druck gerät, gerade wenn es um Themen wie Temu & Co. geht, also Firmen, die wir im österreichischen Fachhandel nicht brauchen. Dagegen versuchen wir aktiv vorzugehen.

Das klingt nach Herausforderungen. Womit sehen Sie sich sonst konfrontiert?

Meisriemel: Die Schwierigkeiten in der Distribution sind vielfältig. Energie, Kostenexplosionen. All das spielt hinein. Und dann kommt noch etwas Wesentliches dazu: Wir kommen aus einer Zeit, in der ein Markt praktisch explodiert ist – von null weg zu einer Penetration, bei der jeder plötzlich drei Handys hatte. Das hat die Entwicklung der TFK maßgeblich geprägt. Jetzt befinden wir uns an einem Knack- und Wendepunkt der wirtschaftlichen Performance. Nicht nur bei der TFK, sondern in der gesamten Elektronik-, Consumer-Elektronik- und Telekombranche. Die Lebenszyklen haben sich massiv verändert. Früher wurde ein Smartphone nach 12 bis 15 Monaten getauscht. Heute sind es 24, 36 oder sogar 48 Monate. Aus einem stark wachsenden Markt ist ein klarer Replacement-Markt geworden. Wir haben keine Quantensprünge mehr. Alles wird besser: Auflösung, Kameras, Displays, aber es gibt keinen Technologiesprung, der zwingend einen Neukauf erfordert. Das sieht man heute im Handygeschäft: Das Gerät wird getauscht, wenn es kaputt ist. Die Gruppe, die unbedingt etwas Neues will, ist aber kleiner geworden. Dasselbe gilt für Fernseher: Den 65-Zöller, den man sich während Covid gekauft hat, tauscht heute niemand aus, nur weil es ein Modell mit schönerem Rahmen gibt. In diesem geringeren Volumen bewegt sich die ganze Branche. Weniger Menge bei gleichbleibenden

oder geringeren Margen: Dass das herausfordernd ist, liegt auf der Hand. Natürlich muss man unterscheiden: Händler, die immer schon Weißware verkauft haben – Kühlschränke, Waschmaschinen – kennen dieses Replacement-Geschäft seit jeher und tun sich da vielleicht leichter. Schwieriger ist es für jene, die mit dem Telekom-Hype groß geworden sind.

Was sollten wir über die TFK wissen – etwas, von dem Sie das Gefühl haben, dass es vielleicht noch nicht jeder weiß?

Meisriemel: Das ist schwierig zu beantworten, weil vieles bekannt ist. Aber ich kann es so formulieren: Unsere Grund-DNA ist die Verbundenheit zum Fachhandel. Das ist unser ureigentles Tun. Die TFK wurde als Non-Profit-Gesellschaft gegründet, um dem Fachhandel das Überleben zu sichern. Und das hat uns auch gelehrt, mit sehr schlanken Strukturen, schlanker Kalkulation und einer ausgeklügelten Logistik seit 34 Jahren in Österreich erfolgreich zu sein. Etwas, das man ruhig betonen kann, ist der Patriotismus im positiven Sinn. Die TFK ist ein österreichisches Unternehmen, mit Lager in Österreich und österreichischen Arbeitskräften. Das ist alles „Made in Austria“. Wichtig ist auch: Wir sind ein klassischer österreichischer Distributor mit Herstellerverträgen. Das ist etwas völlig anderes als ein Trader, der irgendwo Geräte importiert, heute billig hier und morgen wieder woanders einkauft. Natürlich kann man einem Händler keinen Vorwurf machen, wenn er günstiger einkauft. Aber wir müssen gemeinsam mit der Industrie Lösungen finden.

Ein großes Thema, das wir ständig mit den wichtigsten Industriepartnern besprechen: Der österreichische Markt besteht nicht nur aus MediaMarkt oder großen Onlinern. Die sind wichtig, aber ebenso wichtig ist der Fachhandel. Und unser Auftrag ist es, Produkte eines Herstellers über einen österreichischen Distributor an den österreichischen Fachhandel zu bringen – zu Bedingungen, die dem Händler gute Margen ermöglichen. Und nicht über irgendeinen ausländischen Großhändler zu Preisen, deren Zustandekommen man oft nicht nachvollziehen kann. Für genau das kämpfen wir im Hintergrund sehr stark. Ich glaube, das weiß nicht jeder Händler und es ist uns wichtig, dass das verstanden wird.

Was macht Ihnen Spaß an Ihrer Arbeit?

Meisriemel: Eigentlich alles. Wir haben wöchentliche Jour fixes mit dem Abteilungsleiter- und Vertriebsleiter-Team und dem Außendienst. Da sitzen zehn Leute zusammen und es gibt Input vom Markt. Spaß klingt vielleicht flapsig, aber Begeisterung ist das richtige Wort. Und wenn wir die nicht vorleben mit dem, was wir tun, dann funktioniert es draußen auch nicht. Diese Begeisterung müssen wir transportieren. Es ist etwas Tolles, wenn ein Kunde ins Geschäft kommt und man wirklich mit ihm reden und interagieren kann und nicht nur stupide einen Handyvertrag ausfüllt, wie das früher oft der Fall war. Cross-Selling, Chancen erkennen, den Kunden auf andere Dinge aufmerksam machen – das ist wichtig. Wenn ich als Händler einen Fulfillment-Distributor wie die TFK an der Seite habe, wäre es schade, das Portfolio und die Logistiklösungen nicht zu nutzen. ■

www.tfk-austria.at



Peter Schoderböck,
General Manager Austria,
Exclusive Networks

Gastkommentar

RISIKO, LÖSUNG ODER CHANCE: WIE KI DIE SICHERHEITS- LANDSCHAFT VERÄNDERT

Wie so oft in der IT gilt: Fortschritt nützt sowohl den Angreifern als auch den Verteidigern – und KI bildet hier keine Ausnahme. KI verändert das gewohnte Bedrohungsszenario grundlegend.

„Dank“ KI werden Angriffe auf Unternehmen schneller, präziser und oft schwerer erkennbar. Seien es KI-generierte automatisierte Phishing-Mails, Passwort- oder Social-Engineering-Angriffe oder Deepfakes für CEO-Betrügereien. Aber auch der produktive Einsatz von KI zum Nutzen des Unternehmens hat seine Tücken, auf die CISOs dringend ein Auge haben müssen. KI-Systeme sind häufig „Black Boxes“, die mit Unmengen Trainingsdaten gefüttert werden. Aus dieser intransparenten Datenfülle Schlüsse zu ziehen, wie das KI-System Entscheidungen trifft, ist sehr schwierig. Das Security-Team kann nicht einfach aus dem Modell lernen oder es korrigieren. Und trotz aller KI spielt nach wie vor der Faktor Mensch seine unberechenbare Rolle: Fatal, wenn Mitarbeiter etwa ChatGPT ohne Sicherheitsrichtlinien einsetzen und so unbeabsichtigt sensible Daten preisgegeben werden oder KI-generierte Ergebnisse unreflektiert einfach übernommen werden.

Viel Support. An alle diese neuen Situationen müssen sich die Sicherheitsmaßnahmen für das Unternehmen anpassen. Die Hersteller haben bereits reagiert und nahezu alle Cybersecurity-Hersteller unseres Portfolios integrieren KI entsprechend intensiv in ihre Produkte – für Log-Daten- und SicherheitsAnalysen, autonomes Erkennen und Abwehren von Angriffen oder anomaler Verhaltensmuster, zur Überwachung von Netzwerken oder für die Automatisierung von Netzwerkmanagement und Security Policies. So bietet auch das KI-Repertoire der „Verteidiger“ eine Fülle an Support. Sie wird sowohl zur Prävention als auch zur Reaktion genutzt und steigert Effizienz und Genauigkeit. So viel Nutzen KI für ein Unternehmen bringt – es bleibt ein zweischneidiges Schwert. Und der Mensch als Nutzer ist nach wie vor gefragt, potenzielle Gefahren im Auge zu behalten und notfalls auch mal ohne KI zu entscheiden. ■

www.exclusive-networks.com

HP

KI am Arbeitsplatz: Wo Österreichs Bürounternehmen stehen

Sind Österreichs Büros bereit für den KI-Wandel? Was denken Österreicher:innen wirklich über Künstliche Intelligenz? Der

HP KI-Report 2025 liefert erstmals repräsentative Daten zu KI in österreichischen Bürounternehmen – und rückt dabei die wahren Helden:innen des Joballtags in den Fokus: Angestellte, die mit den neuen Technologien umgehen müssen. Die Ergebnisse zeigen: Zwei Drittel der Befragten begrüßen den Einsatz von KI am Arbeitsplatz, weil diese Workflows unterstützt und Zusammenarbeit fördert. 55 Prozent der Unternehmen nutzen bereits entsprechende Lösungen, allen voran Chatbots sowie Sprach- und Übersetzungsplattformen. Gleichzeitig nutzt erst rund jeder Zweite KI regelmäßig im Job. Hier liegen ungenutzte Effizienzreserven, die gerade in IT-Abteilungen fehlende Ressourcen durch Fachkräftemangel abfedern können.

Die größten Vorteile sehen die Befragten in der Zeitsparnis: Routineaufgaben wie Recherche, Datenanalyse sowie Text- und Bilderstellung lassen sich auslagern, um mehr Raum für Innovation, Kollaboration und Strategie zu schaffen. Mehr als die Hälfte der Österreicher:innen geht davon aus, dass KI menschliche Arbeit ergänzt, nicht ersetzt: 84 Prozent sind überzeugt, dass ihre Skills auch in einer KI-gestützten Arbeitswelt relevant bleiben.

Für IT-Entscheider:innen bedeutet das: Österreichs Mitarbeitende sind KI gegenüber offen, es fehlt jedoch an Know-how, klaren Richtlinien und sicheren Plattformen. HP

72,3 %

der Österreicher:innen haben eine positive Beziehung zur Arbeit – im Vergleich zu nur 28 % der Büroangestellten weltweit.



Gen Z

steht dem Einsatz von KI am Arbeitsplatz gegenüber. 7 von 10 Österreicher:innen begrüßen den Einsatz von Künstlicher Intelligenz am Arbeitsplatz.

KI-Chatbots

zählen mit 65 % zu den meistgenutzten KI-Tools und Plattformen in Österreich.



55 %

der heimischen Unternehmen setzen aktuell KI ein. Regelmäßig genutzt wird KI bislang von 42 %, womit Österreich unter der weltweiten Quote von 66 % liegt.



**Arrow
Microsoft
Distributions
Partner des
Jahres 2025**

Arrow wurde als Microsoft Distributor Partner of the Year 2025 ausgezeichnet. Das Unternehmen wurde unter den weltweit führenden Microsoft-Partnern für seine Innovation und die Implementierung von Kundenlösungen auf Basis von Microsoft-Technologie ausgezeichnet. Besonders gewürdigt wurde ArrowSphere AI, einschließlich ArrowSphere Assistant. Microsoft unterstützt seine Vertriebspartner dabei, durch „agentic selling“ und datengetriebene Umsetzung nachhaltiges Wachstum zu erzielen. „Diese Auszeichnung spiegelt die herausragende Arbeit wider, die unser Team täglich leistet. Arrow setzt auf zukunftsweisende Technologien und bietet Lösungen wie ArrowSphere AI, die unsere Kunden unterstützen und Innovation neu definieren“, so Eric Nowak, Global President von Arrow Enterprise Computing Solutions. „Ich bin sehr stolz auf unser Team und seine Fähigkeit, transformative Lösungen zu entwickeln. Damit erfüllen wir die sich stetig wandelnden Anforderungen unserer Kunden und beschleunigen das Wachstum mit Microsoft sowie in der gesamten Technologielandschaft.“

www.arrow.com

Eric Nowak,
Global President
von Arrow Enterprise
Computing Solutions

© Arrow

Ricoh

NEUES UNITY-PARTNER-PROGRAMM

Ricoh hat sein neues Unity-Partner-Programm gestartet. Es basiert auf den vier Stufen Bronze, Silber, Gold und Platin.

Diese Stufen bilden einen Entwicklungspfad, auf dem zunehmend wertvollere Vorteile, verbesserte Support-Ressourcen und kommerzielle Vorteile freigeschaltet werden. Die Partner haben auch die Möglichkeit, sich im breiten Portfolio von Ricoh zu spezialisieren, zum Beispiel in den Geschäftsfeldern Office Print, Produktionsdruck und Businessprozesse.



© Ricoh

„Mit Ricoh Unity setzen wir ein starkes Zeichen für die Zukunft unserer Partnerschaften.“

Sebastian Seeboeck,
Head of Indirect Sales
Ricoh Austria

Head of Indirect Sales bei Ricoh Austria, sagt dazu: „Mit Ricoh Unity setzen wir ein starkes Zeichen für die Zukunft unserer Partnerschaften. Unser Ziel ist es, gemeinsam mit unseren Partnern Innovation und Wachstum voranzutreiben, indem wir ihre Entwicklung konsequent fördern und ihnen die richtigen Werkzeuge, Schulungen und Ressourcen zur Verfügung stellen. So schaffen wir ein belastbares Netzwerk, das flexibel auf Marktveränderungen reagieren kann und gleichzeitig nachhaltigen Mehrwert für Unternehmen und ihre Kunden liefert.“ ■

www.ricoh.at

BearingPoint

Auszeichnungen für BearingPoint

Die Management- und Technologieberatung BearingPoint freut sich über die Aufnahme in zwei der weltweit renommiertesten Rankings: die Time World's Best Companies 2025 und die Forbes World's Best Employers 2025. „Von Time und Forbes als eines der weltweit besten Unternehmen und einer der besten Arbeitgeber gewürdigt zu werden, ist eine Anerkennung für unsere Mitarbeitenden und unsere Strategie“, sagt Matthias Loebich, Managing Partner von BearingPoint. „Diese Auszeichnungen stärken unsere Strategie-2030-Säulen Global Reach und Global Relevance und zeigen, dass wir nicht nur für unsere Kunden, sondern auch für unsere Mitarbeitenden und die Gesellschaft Wert schaffen.“

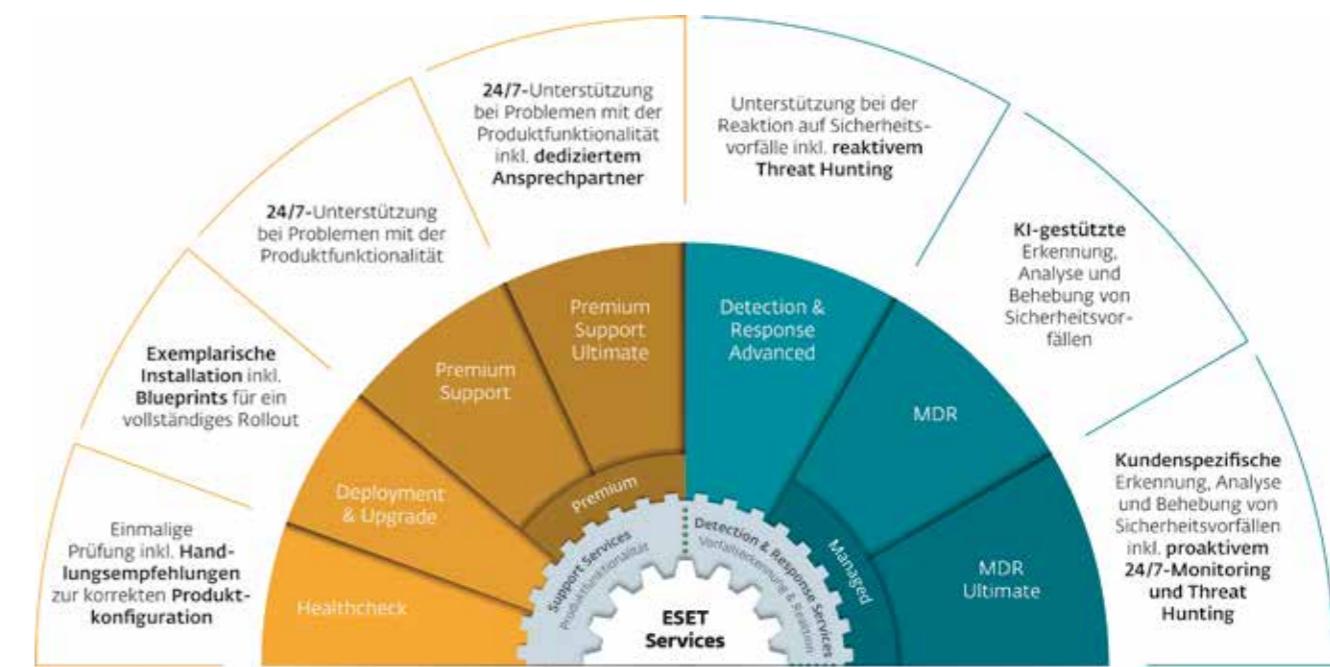
www.bearingpoint.com

© Arrow

Eset

Sicherheit ist kein Selbstläufer, Services machen den Unterschied

Warum Security Services für den Channel zum wichtigsten Wachstumstreiber werden



Viele IT-Dienstleister wissen, dass Unternehmen heute mehr in Cybersecurity investieren als je zuvor. Doch der Markt verändert sich. Kunden erwarten nicht nur Software, sondern Betreuung, Beratung und laufende Optimierung. Genau hier liegt die Chance für den Channel. Mit den ESET Security Services können Partner ihre Kundenbeziehungen festigen, Margen sichern und sich langfristig als strategische Sicherheitsbegleiter positionieren. ESET unterstützt seine Partner dabei mit Schulungen, Ressourcen und direktem Zugang zu den Experten.

ESET bietet ein breites Portfolio an Services: von Managed Detection and Response (MDR) über Premium Support bis hin zu Threat Intelligence. Ziel ist es, Sicherheit nicht nur bereitzustellen, sondern sie aktiv zu managen und auf jede Umgebung individuell abzustimmen. Dies geschieht ganz im Sinne von „Made in EU“ und „Prevention First“. Denn IT-Sicherheit ist kein reaktiver Prozess, sondern eine vorausschauende Strategie. Angriffe sollen erkannt und verhindert werden, bevor sie Schaden anrichten. Das entlastet Kunden, stärkt das Vertrauen und positioniert Partner als echte Experten.

Sicherheit mit System und KI. Beispielsweise erhalten Unternehmen mit den Managed

Detection and Response (MDR) Services von ESET kontinuierliche und zuverlässige Sicherheitsdienste, die rund um die Uhr arbeiten. Eine KI bewertet auffällige Ereignisse, priorisiert sie und löst vordefinierte Reaktionen aus. ESET MDR kann Bedrohungen innerhalb von sechs Minuten erkennen und darauf reagieren. Wer noch mehr Absicherung und Servicekomponenten benötigt, wählt ESET MDR Ultimate. Hier kommen zusätzlich erfahrene Analysten hinzu, die Vorfälle prüfen, Maßnahmen empfehlen und auf Wunsch direkt eingreifen. Beide Dienste sind auch als Bestandteil der Business Bundles von ESET PROTECT MDR beziehungsweise ESET PROTECT MDR Ultimate erhältlich, sodass Technik und Service aus einer Hand zusammenspielen.

Produktbezogene Services als Erfolgsfaktor. Produktbezogene Services stellen sicher, dass Schutzlösungen richtig eingerichtet, gepflegt und fortlaufend verbessert werden.

ESET Premium Support bietet schnelle und verlässliche Hilfe bei Konfiguration, Betrieb und Fehleranalyse.

Die Variante ESET Premium Support Ultimate erweitert dieses Angebot um einen persönlichen Ansprechpartner, proaktive Hinweise und bei Bedarf den priorisierten Zugang zu den ESET Entwicklern.

www.eset.at





PALO ALTO NETWORKS: CYBERSECURITY NEU DEFINIERT FÜR EINE SICHERE DIGITALE ZUKUNFT

Sicherheit neu gedacht – für eine digitale Welt ohne Kompromisse

Die digitale Transformation ist längst Realität. Unternehmen in Österreich stehen vor der Herausforderung, ihre Netzwerke, Clouds und hybriden Arbeitsumgebungen gegen immer komplexere Bedrohungen zu schützen. Cyberangriffe nehmen in Volumen und Raffinesse rasant zu, während hybride Arbeitsmodelle und Cloud-Infrastrukturen neue Angriffsflächen schaffen. Die Kosten für einen erfolgreichen Angriff sind enorm: Laut Studien liegen die durchschnittlichen Wiederherstellungskosten nach einem Sicherheitsvorfall bei rund 2,4 Millionen US-Dollar. Die Konsequenz ist klar: Cybersecurity darf kein isoliertes Thema mehr sein – sie muss integraler Bestandteil jeder digitalen Strategie sein.

Palo Alto Networks ist der weltweit führende Anbieter für Cybersecurity und begleitet Organisationen auf ihrem Weg zur sicheren Digitalisierung. Mit einer einzigartigen Plattformstrategie vereint Palo Alto Networks das Beste aus zwei Welten: höchste Sicherheitsstandards und einfache, integrierte Verwaltung. Die zwei Kernplattformen – Strata für Netzwerksicherheit sowie Cortex für Security Operations und Cloud-Sicherheit – bieten umfassenden Schutz und reduzieren gleichzeitig die Komplexität.

Strata – Netzwerksicherheit für alle Nutzer und Anwendungen

Mit Strata und Prisma SASE sichern Unternehmen ihre gesamte Infrastruktur – vom Rechenzentrum bis ins Homeoffice. Als zentrale Ergänzung erweitert Prisma AIRS Strata um vollständige Transparenz darüber, wie AI-Workloads in AWS, Azure und GCP kommunizieren, Daten nutzen und miteinander verknüpft sind. Die Plattform kombiniert Next-Generation-Firewalls, Cloud-Delivered Security Services und eine KI-gestützte SASE-Architektur, um Bedrohungen nahezu in Echtzeit

zu erkennen und zu stoppen. Sie ist auf Zero-Trust-Prinzipien aufgebaut und automatisiert manuelle Prozesse, reduziert Komplexität und optimiert die Performance kontinuierlich. So erhalten Unternehmen eine einheitliche Sicherheitsstrategie, die sich flexibel an hybride Arbeitsmodelle und dynamische IT-Umgebungen anpasst, ohne die Nutzererfahrung zu beeinträchtigen.

Cortex Cloud – Sicherheit und SecOps in der Cloud

Cortex Cloud ist die Weiterentwicklung von Prisma Cloud und vereint Funktionen für Cloud Detection and Response (CDR) und Cloud Native Application Protection Platform (CNAPP). Die Lösung konsolidiert Daten, automatisiert Workflows und nutzt KI-gestützte Analysen, um Risiken zu senken, Bedrohungen zu verhindern und Angriffe in Echtzeit zu stoppen. Sie bietet End-to-End-Schutz über die gesamte Entwicklungspipeline, verbessert das Multi-Cloud-Risikomanagement mit automatisierter Behebung und integriert den Cortex XDR-Agenten für Echtzeitprävention. Durch die enge Verzahnung mit Cortex XSIAM werden Cloud-Daten und Workflows in eine einzige SecOps-Plattform integriert, um die Reaktionszeit auf Bedrohungen deutlich zu verkürzen.

Cortex XSIAM – Automatisierte Security Operations

Die zunehmende Datenflut überfordert klassische Security Operations Center. Cortex XSIAM revolutioniert den SOC mit einem Automatisierungs-First-Ansatz. Bedrohungen werden im Durchschnitt innerhalb von zehn Sekunden erkannt und innerhalb einer Minute behoben – ein Quantensprung gegenüber traditionellen Methoden.

Durch die Integration von KI und Automatisierung können Unternehmen ihre Betriebskosten senken und gleichzeitig die Sicherheit erhöhen.

Precision AI – KI-gestützte Sicherheit für die Zukunft

Angreifer nutzen KI, um ihre Methoden zu perfektionieren. Palo Alto Networks begegnet dieser Herausforderung mit Precision AI®, einer KI-gestützten Sicherheitsarchitektur, die auf den größten und qualitativ hochwertigsten Datensätzen der Branche basiert. Diese Technologie ermöglicht proaktive Bedrohungserkennung, automatisierte Abläufe und kontinuierliche Optimierung der Sicherheitslage.

Warum Palo Alto Networks?

- Führend in Gartner Magic Quadrants für SSE, SD-WAN und NGFW
- Bis zu 48% mehr Zero-Day-Angriffe werden in Echtzeit gestoppt
- Branchenführende KI- und Automatisierungstechnologien für maximale Sicherheit und Effizienz

Mit Palo Alto Networks gestalten Unternehmen ihre Cybersecurity zukunftssicher – für eine Welt, in der Innovation sicher bleibt. ■

Executive Insights

Peter Schoderböck,
Geschäftsführer
Exclusive Networks Austria



Was zeichnet die Partnerschaft mit Palo Alto Networks aus?

Unsere Zusammenarbeit basiert auf Vertrauen, Innovation und gemeinsamen Visionen. Seit 2009 gestalten wir gemeinsam mit Palo Alto Networks den österreichischen Markt für Next-Generation-Security nachhaltig mit. Wir verstehen uns längst nicht nur als Distributor, sondern als strategischer Partner für die digitale Transformation – mit dem Ziel, eine sichere digitale Welt für Unternehmen zu ermöglichen.

Welche Services bieten Sie über die Distribution hinaus?

Wir begleiten Partner über den gesamten Projektlebenszyklus. Mit Professional Services können wir Design, Implementierung, Migration und Optimierung von Palo Alto Networks Lösungen – inklusive komplexer Aufgaben wie Firewall-Rollouts, SASE-Implementierungen und Cloud-Security-Integrationsübernahmen. Ergänzend bieten wir Managed Services für einen sicheren und vereinfachten Betrieb.

Welche zusätzlichen Leistungen erleichtern Projekte und Investitionen?

Unsere X-PS Invoicing & Payment Solutions ermöglichen flexible Leasing- und Finanzierungsmodelle für große Deals sowie optimierte Rechnungsstellung und Zahlungsprozesse. Darüber hinaus bietet unser Kundenportal Exclusive Access umfassende Self-Service-Funktionen. Partner erhalten jederzeit online Echtzeitinformationen zu Bestellungen, Lagerverfügbarkeit, Angebotsmanagement und können Renewals direkt abwickeln.

Wie fördern Sie die Kompetenz im Channel?

Weiterbildung ist für uns ein zentraler Erfolgsfaktor. Als autorisiertes Trainingszentrum bieten wir zertifizierte Schulungen vor Ort und virtuell. So schaffen wir ein starkes Ökosystem, das Wissen und Praxis vereint und Partner befähigt, eigenständig Projekte umzusetzen.

Blick in die Zukunft: Wohin geht die Reise?

Themen wie KI, Zero Trust und SASE werden die nächsten Jahre prägen. Mit Palo Alto Networks haben wir den richtigen Partner, um österreichische Unternehmen sicher durch die digitale Transformation zu begleiten. Und für alle, die ihr Wissen vertiefen möchten: Merken Sie sich schon jetzt die Palo Alto Networks Power Week 2026 vor – kompakte Webinare mit Deep Dives und exklusiven Insights.

Starten Sie mit Power ins neue Jahr!

Tauchen Sie mit uns in die Palo Alto Networks Power Week 2026 ein! Vom 26. bis 29. Jänner 2026 erwarten Sie kompakte 45-Minuten-Webinare mit interaktiven Q&A-Runden – vollgepackt mit Expertenwissen, technischem Tieffgang und exklusiven Einblicken.

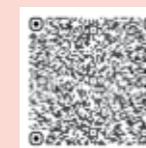
Erhalten Sie alles, was Sie für ein erfolgreiches Business mit Palo Alto Networks benötigen.

Was erwartet Sie?

- Neue Produkte und exklusive Themen für 2026
- Deep Dives in KI, Strata, Cortex und Prisma SASE
- Einblicke in Tools, Trainings und Zertifizierungen

Ihr Vorteil: Bringen Sie Ihr Wissen auf das nächste Level und machen Sie Ihr Unternehmen zukunftssicher.

Melden Sie sich jetzt an und sichern Sie sich Ihren Platz. Die Webinare im Überblick finden Sie auf der Anmeldeseite über den QR-Code:



Distribution in Österreich:

Die Distribution der Palo Alto Networks Lösungen für den Channel erfolgt durch die Exclusive Networks Austria GmbH.



Exclusive Networks
Austria GmbH
paloalto.at@exclusive-
networks.com
Tel. +43 1 33603370
[https://www.exclusive-
networks.com/at](https://www.exclusive-networks.com/at)



Pure Storage

IT-CHANNEL IM WANDEL

Die technologische Entwicklung, geopolitische Spannungen und KI-Hype prägen den IT-Channel. Pure Storage skizziert fünf zentrale Herausforderungen für 2026 – von Datenhoheit und Nachhaltigkeit bis zu neuen Service- und Geschäftsmodellen.

Die rasante technologische Entwicklung hält den IT-Channel auf Trab. Zugleich blicken viele Unternehmen in eine wirtschaftlich unsichere Zukunft und die Debatte um das Platzen der „KI-Blase“ wird lauter. Geoff Greenlaw, VP EMEA/LatAm Channel bei Pure Storage, blickt auf die aktuelle Lage im IT-Channel und leitet daraus fünf zentrale Herausforderungen ab, die richtig gemeistert auch zu Chancen werden können.

Fachwissen schafft Marktführerschaft. Angesichts verschärfter staatlicher Vorschriften und anhaltender geopolitischer Unsicherheiten wollen Kund:innen heute die Gewissheit, dass ihre Daten innerhalb der richtigen Gerichtsbarkeiten gespeichert, verwaltet und geregelt werden, ohne dass dabei das Risiko von Dienstunterbrechungen oder Einflüssen von außen besteht. Die Partner und Reseller, die 2026 erfolgreich sein werden, sind diejenigen, die in Fachwissen im Bereich Datenhoheit investieren und spezielle Beratungsunternehmen gründen, die Kund:innen zu Strategien der Datenhoheit beraten, ihnen helfen, sich in den sich wandelnden Vorschriften zurechtzufinden, und flexible Bereitstellungsmodelle anbieten, egal ob Sovereign-Cloud-, Hybrid- oder Multi-Provider-Lösungen.

Abonnementdienste als Wertversprechen. Die Verlagerung von Capex zu Opex hat bereits zu einer Neugestaltung der Kaufmodelle geführt. Im Jahr 2026 liegt der Fokus jedoch nicht mehr darauf, wie Kund:innen bezahlen, sondern darauf, was sie tatsächlich erhalten und welchen besonderen Mehrwert Partner bieten können. Der Markt ist über den Hype um „Everything-as-a-Service“ hinaus gereift, und Käufer:innen unterscheiden klar zwischen wiederkehrenden Abrechnungen und einem echten Service. Angesichts streng geprüfter Budgets und genau unter die Lupe genommener Kapitalrenditen werden Anbieter, die kaum mehr als einen Leasingvertrag bieten, schnell an Glaubwürdigkeit verlieren.

Ergebnisse statt Produkte. Unternehmen wollen Lösungen, die umfassende Herausforderungen angehen, wie z. B. Resilienz gegen Cyberbedrohungen, Fortschritte in Richtung Nachhaltigkeit oder operative Effizienz durch KI, anstatt punktuelle Produkte, die Silos schaffen und die Komplexität erhöhen. Die Partner, die sich 2026 von anderen abheben werden, sind diejenigen, die integrierte End-to-End-Lösungen konzipieren und liefern. Erfolgreich sein werden diejenigen, die eine Plattform verkaufen können, die Einfachheit und einfache Verwaltung bietet und den Wert von Daten erschließt. Ihr Erfolg wird da-

von abhängen, dass sie einen klaren ROI nachweisen und zeigen können, dass ihre Angebote direkt auf die Geschäftsstrategie abgestimmt sind und nicht nur IT-Anforderungen erfüllen.

Umwälzungen im Bereich der Virtualisierung. Seit einigen Monaten stehen Kunden vor Herausforderungen in Virtualisierungsumgebungen. Viele haben ihre Optionen in Bezug auf den Aufbau von Microservices und den Speicherort moderner Anwendungen geprüft. Dies bietet Partnern die Möglichkeit, einen Mehrwert schaffenden Dialog über die Optionen der Kunden zu führen. Unternehmen können erstens bei ihrem Anbieter bleiben, zweitens in die Cloud wechseln oder drittens den Anbieter wechseln und Kubernetes und Kubenvirt einführen. Für Partner besteht in diesem Bereich ein enormes Potenzial, sich in Kundenumgebungen zu integrieren.

KI-Investitionen als Unterscheidungsmerkmal. Partner spielen eine wichtige Rolle dabei, Unternehmen dabei zu helfen, sämtliche Optionen zu verstehen und die besten Entscheidungen für ihre spezifischen Geschäftsanforderungen zu treffen. Ein Beispiel dafür ist der Business Case hinter dem Kauf von GPUs. Heute sind Unternehmen vorsichtiger, wenn es darum geht, in was sie investieren und warum. Denjenigen, die bereits über GPUs verfügen, können Partner dabei helfen, deren Nutzung zu optimieren. GPUs sind teuer und Unternehmen sollten wissen, wie sie deren Nutzung maximieren können. Am erfolgreichsten werden diejenigen Partner sein, die geschäftliche Vorteile durch die Optimierung der KI-Infrastruktur aufzeigen können.

Nachhaltigkeit wird Herausforderung. Im Jahr 2026 wird Nachhaltigkeit aufgrund des steigenden Energiebedarfs von KI und GenAI zu einer operativen Notwendigkeit. Die explosionsartige Zunahme großer Sprachmodelle und Echtzeit-KI-Dienste bringt die Erweiterung von Rechenzentren und den Stromverbrauch an ihre Grenzen. Die IEA berichtet, dass Rechenzentren bereits zwei Prozent der weltweiten Energie verbrauchen. McKinsey prognostiziert bis 2030 eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 39 % bei generativen KI-Workloads, was die nationalen Stromnetze belastet und den Fokus auf Effizienz verstärkt. Das neueste GPU-Modell entspricht dem täglichen Energieverbrauch eines Vier-Personen-Haushalts von 30 kWh, wobei pro Quartal Hunderttausende dieser GPUs ausgeliefert werden. Dies führt zu einer wachsenden Spannung zwischen der Nachfrage nach KI und einer begrenzten Energieversorgung. Channel-Partner müssen 2026 eine zentrale Rolle spielen und Kunden dabei unterstützen, die Auswirkungen der KI auf den Stromverbrauch zu bewältigen. Dies ist möglich, indem Unternehmen energieeffiziente Lösungen einsetzen, von Flash-Speichern und modularen Systemen bis hin zu intelligenteren Kühlsystemen und Softwareoptimierungen. Partner müssen sich auch für zirkuläre Designs und As-a-Service-Modelle einsetzen, um Abfall und Emissionen zu reduzieren. ■

www.purestorage.com

Gastkommentar

INNOVATION, SICHERHEIT UND NACHHALTIGKEIT

Martin Poglin, Geschäftsführer von ALSO Austria, blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2025 zurück.



2025 war für ALSO Austria ein Jahr voller Dynamik, Chancen und wegweisender Entwicklungen. Besonders hervorzuheben ist die erfolgreiche Integration der Target Distribution, die auch Apple-Produkte umfasst und einen echten Mehrwert für unsere Partner schafft.

Ein Ereignis im Sommer hat die gesamte Branche sensibilisiert: ein Ransomware-Vorfall zeigte, wie wichtig Cybersecurity ist. Gerade in solchen Momenten wird die Stärke von ALSO deutlich: Wir stehen unseren Partnern zur Seite, wenn es darum geht, IT-Infrastrukturen zu schützen, Risiken zu minimieren und Kundenbestände proaktiv abzusichern.

Das Highlight war sicherlich der ALSO Innovation Summit Ende August, unser größter Event der IT-Branche in Österreich. Mit frischem Konzept und neuer Location wurde der Summit zur Plattform für zukunftsweisende Ideen. Künstliche Intelligenz stand neben weiteren Themen im Mittelpunkt, begleitet von spannenden Diskussionen, Live-Demos und einem exklusiven Hersteller-Ausstellungsbereich.

Fit für die Zukunft. Auch im Bereich Nachhaltigkeit haben wir 2025 mit unserer 360°-Kreislaufwirtschaft und Recommerce-Initiativen entscheidende Schritte gemacht. Darüber hinaus haben wir unsere Plattformstrategie konsequent ausgebaut: Die SaaS-Plattform ACMP wurde strategisch weiterentwickelt, neue Plattformen wie unsere IoT- und Gaming-Streaming-Plattform weiter ausgebaut. Mit ALSO Financial Services (ALFS) bieten wir zudem moderne Finanzierungsservices, die unsere Partner bei der Transformation zum Managed Service Provider unterstützen, alles effizient, hochautomatisiert und zukunftssicher! Wir stehen als #thetechnologyprovider gemeinsam mit unserer Partnerlandschaft für zukunftssichere Strategien in der IT-Landschaft. ■

www.also.com



© Privat

Chris M. Coley
blickt mit Humor hinter die
glänzende Fassade
der IT-Branche.



Buchtipps

**Ein Blick hinter
die Kulissen der
IT-Scheinwelt**

Chris M. Coley wirft einen scho-
nungslos ehrlichen Blick hinter die
glänzende Fassade der IT-Bran-
che. Der Autor erzählt mit Humor,
Tiefgang und echter Erfahrung von
Machtspielen, moralischen Gra-
zonen und skurrilen Momenten aus
über 25 Jahren Berufspraxis. Ein
authentischer, pointierter Einblick
in eine Welt, die oft mehr Schein
als Sein ist und ein Buch, das zum
Nachdenken anregt und gleich-
zeitig bestens unterhält. Überall
im Handel oder im OnlineShop des
Vertrauens bestellbar

Chris M. Coley

„Voller Ethik und Moral“

Softcover: 978-3-99181-155-8

Hardcover: 978-3-99181-153-4

E-Book: 978-3-99181-154-1

TD Synnex

UMWELTFREUNDLICHE ACCESSOIRES

TD Synnex erweitert sein Angebot um nachhaltiges Zubehör von dbra-
mante1928: zertifiziert recycelte Materialien, CO₂-arme Produktion und
hochwertige Lösungen für Smartphones, Tablets und Notebooks. Part-
ner in der DACH-Region profitieren von neuen Chancen im wachsenden
Green-Tech-Markt.



© dbramante1928

TD Synnex hat mit dbramante1928 eine europaweite Distributionsvereinbarung geschlossen. Die ermöglicht es Partnern in der DACH-Region Zugang zu Zubehör für Smartphones, Tablets und Notebooks. Eine exzellente Chance, die es unseren Vertriebspartnern ermöglicht, ihr Angebot zu optimieren und gleichzeitig Umweltziele zu unterstützen.“

Für Projektgeschäft. Viele Artikel sind nicht nur in Retail-Verkaufsverpackungen, sondern alternativ auch in einer schlichteren Verpackung erhältlich, was weitere Ressourcen und auch Kosten spart. Diese Varianten eignen sich besonders für Projektgeschäfte im B2B-Bereich. TD Synnex wird die Markteinführung mit Sonderpreisen, Bundling-Möglichkeiten und der Integration in seine paneuropäischen Channel-Programme unterstützen. Das Zubehör ergänzt das bestehende Mobil- und PC-Portfolio der TD Synnex und ist ab sofort erhältlich. ■

<https://at.tdsynnex.com>

Bytesource

AZURE VS AWS: EIN BLICK HINTER DIE KULISSEN DER CLOUD-REALITÄT

Die großen Hyperscaler wirken oft austauschbar, doch bei Sicherheit, Preisstrategie und Resilienz zeigen sich klare Unterschiede. **Alexander Penev**, CEO und Gründer von ByteSource erklärt, warum AWS und Azure ähnliche Versprechen geben, in der Praxis jedoch deutlich auseinanderliegen.

Wie beurteilen Sie die Sicherheitslage bei Azure im Vergleich zu AWS?

Penev: Azure hatte mehrere gravierende Vorfälle, die grundlegende Designschwächen offenbarten. ChaosDB ermöglichte Zugriff auf Cosmos-DB-Konten, CosMiss zeigte erneut fehlende Authentifizierung, und der kompromittierte MSA-Signierschlüssel erlaubte das Fälschen von Tokens für zahlreiche Dienste. AWS musste ebenfalls Lücken schließen, jedoch ohne Vorfälle ähnlicher Tragweite. Ursache ist die Architektur: AWS setzt stärker auf Isolation und mehrstufige Verschlüsselung, wodurch der Schadensradius kleiner bleibt.

Wie unterscheiden sich Azure und AWS technisch?

Penev: Azure nutzt teilweise Shared-Encryption-Modelle, bei denen Fehler viele Kunden gleichzeitig betreffen können. AWS isoliert Systeme konsequenter und schützt Schlüssel mehrfach, was Cross-Tenant-Risiken reduziert.

Was sollten Unternehmen über Pricing wissen?

Penev: AWS senkt regelmäßig Preise oder hält sie stabil – selbst in der Energiekrise 2022. Microsoft erhöhte Azure-Preise dagegen teils deutlich, wodurch Rabatte an Wirkung verloren. Über Jahre entstehen so spürbare Kostenunterschiede. AWS verfolgt eine volumenorientierte Strategie, Azure stärker kapitalmarktgetriebene Preislogiken.

Wie steht es um die tatsächliche Resilienz?

Penev: Beide bieten hohe SLAs, unterscheiden sich im Betrieb jedoch klar. AWS hat mehr operative Erfahrung und kommuniziert bei Vorfällen meist schneller. Ein Multi-Cloud-Kunde, für den wir identische Architekturen in beiden Clouds entwarfen, entschied sich für die Azure-Variante – mit der Begründung, man habe solche Konstrukte auf AWS nie gebraucht. Jüngste

AWS-Störungen zeigen zwar, dass auch dort Ausfälle auftreten können, doch gut designete Workloads bleiben stabil. Unsere Kunden hatten keinerlei operative Einschränkungen; ihre Dienste liefern durchgehend und waren selbst bei internen Netzwerkproblemen per VPN erreichbar.

Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit?

Penev: AWS hat Nachhaltigkeit fest in seine Architekturprinzipien integriert, das Ziel erneuerbarer Energie früh erreicht und investiert in CO₂-arme Technologien. Über das Well-Architected-Framework unterstützen wir Kunden dabei, Emissionen zu reduzieren, etwa durch effizientere CPUs. Azure verfolgt ähnliche Ziele, jedoch weniger konsequent in der Umsetzung.

Wo liegen die Stärken von Azure?

Penev: Azure überzeugt im Microsoft-Ökosystem: Office 365, Teams, Dynamics und besonders Power BI sind tief integriert. Für datengetriebene Projekte mit BI-Fokus kann Azure die pragmatischere Wahl sein. Auch die Vielzahl globaler Regionen ist ein Plus.

Wie treffen Unternehmen die richtige Entscheidung?

Penev: Unternehmen sollten Entscheidungen am Risiko- und Kostenprofil ausrichten. Wer Sicherheit, Preisstabilität und operative Reife priorisiert, ist bei AWS meist besser aufgehoben. Wer tief in Microsofts Welt arbeitet, profitiert oft von Azure. Wichtig ist eine datenbasierte Bewertung, nicht die Annahme vollständiger Gleichwertigkeit. AWS und Azure bleiben zentrale Säulen moderner IT-Architekturen. Wer ihre Unterschiede versteht, trifft langfristig bessere technologische und wirtschaftliche Entscheidungen. ■

www.bytesource.net

Alexander Penev,
CEO und Gründer von ByteSource

© ThomasUnterberger





Citrix ist ein weltweit führender Anbieter von Lösungen für digitale Arbeitsumgebungen, der sich seit seiner Gründung im Jahr 1989 auf die Bereitstellung sicherer, performanter und flexibler Zugriffsmöglichkeiten auf Anwendungen und Daten spezialisiert hat.

Mit Hauptsitz in Fort Lauderdale, Florida, und einer Präsenz in über 35 Ländern bietet Citrix eine Plattform, die sich durch hohe Skalierbarkeit, tiefgreifende Sicherheitsmechanismen und eine außergewöhnliche Benutzererfahrung auszeichnet. Die Lösungen decken alle relevanten Bereiche der modernen Arbeitswelt ab – von Virtualisierung und App Delivery über Zero Trust Network Access bis hin zu Unified Endpoint Management und Observability. Citrix verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz, bei dem alle Komponenten über die zentrale Citrix-Plattform orchestriert werden und in Echtzeit miteinander kommunizieren.

Im Zentrum steht die Citrix-Plattform, die als umfassende Lösung für die Bereitstellung virtueller Anwendungen und Desktops, die Absicherung von Zugriffen und die Optimierung der Netzwerkperformance dient. Die Plattform kombiniert Citrix Virtual Apps and Desktops, Citrix DaaS, Citrix Secure Private Access und Citrix NetScaler in einer einheitlichen Architektur, die sich sowohl On-Premises als auch in der Cloud betreiben lässt. Für Techniker bedeutet das: weniger Komplexität, mehr Automatisierung und eine Plattform, die sich flexibel an bestehende Infrastrukturen anpasst. Kunden profitieren von einer Lösung, die ihre Mitarbeiter unabhängig von Standort und Endgerät produktiv arbeiten lässt.

Ein zentrales Produkt ist Citrix Virtual Apps and Desktops, das die Bereitstellung von Anwendungen und Desktops aus zentralen Rechenzentren oder der Cloud ermöglicht. Die Lösung basiert auf der FlexCast Management Architecture und bietet Funktionen wie HDX-Technologie für optimierte Benutzererfahrung, granulare Richtliniensteuerung, Session Recording und zentrale Verwaltung über Citrix Studio. Das ergibt eine ein-

heitliche Steuerung aller Ressourcen, weniger manuelle Eingriffe und eine Plattform, die sich in bestehende ITSM- und Monitoring-Systeme integrieren lässt. Kunden erhalten eine Lösung, die ihre Anwendungen sicher und performant bereitstellt, unabhängig vom Betriebssystem oder Endgerät.

Auch im Bereich Cloud-Desktop-Bereitstellung bietet Citrix mit Citrix DaaS eine leistungsstarke Lösung. Die Plattform ermöglicht die Bereitstellung virtueller Desktops aus Public-Cloud-Umgebungen wie Azure, AWS oder Google Cloud und bietet Funktionen wie Autoscaling, Image-Management und rollenbasierte Zugriffskontrolle. Das erzeugt weniger Infrastrukturaufwand, bessere Skalierbarkeit und eine Plattform, die sich dynamisch an Nutzerbedarfe anpasst. Kunden profitieren von einer Lösung, die ihre digitale Transformation unterstützt und gleichzeitig höchste Sicherheitsstandards erfüllt.

Ein weiteres Highlight ist Citrix Secure Private Access, eine Zero Trust Network Access-Lösung, die granulare Zugriffskontrolle, kontinuierliche Authentifizierung und kontextbasierte Richtlinien bietet. Die Plattform ersetzt klassische VPNs durch eine moderne Architektur, die den Zugriff auf Anwendungen und Daten auf Basis von Benutzeridentität, Gerätestatus und Standort steuert. Für Techniker bedeutet das: weniger Angriffsfläche, bessere Nachvollziehbarkeit und eine Plattform, die sich in bestehende Sicherheitsstrategien integriert.

Citrix NetScaler ergänzt die Plattform durch leistungsstarke Funktionen für Application Delivery, Load Balancing und Web Application Firewall. Die Lösung bietet eine One-Pass-Architektur, die SSL-Offloading, Content Switching und Intrusion Detection in einem einzigen Datenstrom kombiniert.

Das erzeugt weniger Latenz, bessere Performance und ergibt eine Plattform, die auch bei hoher Last stabil bleibt. NetScaler ist ein strategisches Produkt für Kunden mit komplexen Webanwendungen und hohen Sicherheitsanforderungen. Sie profitieren von einer Lösung, die ihre Anwendungen schützt und gleichzeitig die Verfügbarkeit erhöht.

Ein besonderes Augenmerk legt Citrix auf die Benutzererfahrung. Mit Technologien wie HDX, Session Reliability und Adaptive Display sorgt die Plattform für eine flüssige, unterbrechungsfreie Nutzung – selbst bei schwankender Netzwerkqualität. Die Integration mit Microsoft Teams, Zoom und anderen Collaboration-Tools ermöglicht eine nahtlose Kommunikation.

Die Plattform ist vollständig cloudfähig, unterstützt hybride Bereitstellungen und bietet rollenbasierte Dashboards, automatisierte Reports und Echtzeit-Monitoring. Citrix bietet darüber hinaus Schulungen, Support und ein aktives Partnernetzwerk, das Implementierung und Betrieb unterstützt. Für Techniker entsteht eine Plattform, die nicht nur funktioniert, sondern auch begeistert. Kunden erhalten eine Lösung, die ihre digitale Resilienz stärkt und ihre strategischen Ziele unterstützt. ■

Executive Insights

Mark Louis Heijman
Head of Sales,
CSG EMEA,
Arrow ECS



Herr Heijman, Citrix ist seit Jahrzehnten ein Begriff in der IT-Welt. Was macht Ihre Plattform heute besonders?

Citrix hat sich von einem Virtualisierungsanbieter zu einem umfassenden Lösungsanbieter für digitale Arbeitsumgebungen entwickelt. Unsere Plattform vereint Virtualisierung, App Delivery, Zero Trust und Netzwerkoptimierung in einer einzigen Architektur. Das bedeutet: weniger Komplexität, mehr Automatisierung und eine Sicherheitsstrategie, die mit den Anforderungen wächst. Besonders in hybriden und regulierten Umgebungen ist das ein echter Vorteil.

Wie profitieren Kunden konkret?

Unsere Lösungen sind einfach zu integrieren, erfüllen internationale Standards und lassen sich als Managed Service oder SaaS anbieten. Die Kundenbindung ist stark, weil wir nicht nur Produkte liefern, sondern echte Mehrwerte schaffen – von Compliance bis strategischer Steuerung. Darüber hinaus bieten wir auch entsprechende Design-Unterstützung und technischen Support.

Und für Techniker?

Techniker schätzen unsere Plattform, weil sie zentral steuerbar ist und viele manuelle Prozesse automatisiert. Ob Virtual Apps, DaaS oder NetScaler – alles ist integriert und reagiert miteinander. Das spart Zeit, reduziert Fehler und erhöht die Transparenz. Unsere Dashboards sind intuitiv und rollenbasiert, was die Arbeit deutlich erleichtert.

Was ist Ihre Vision für Citrix?

Wir wollen Unternehmen helfen, ihre Arbeitsumgebungen nicht nur zu verwalten, sondern aktiv zu gestalten. Unsere Plattform ist nicht nur ein Schutzmechanismus, sondern ein Enabler für Innovation, Nachhaltigkeit und Wachstum. Arbeit muss nicht ortsgebunden sein – sie kann flexibel, sicher und effizient sein. Und genau das ist unser Ziel.

Executive Summary: Die wichtigsten Merkmale von Citrix



- Citrix Virtual Apps and Desktops für zentrale Anwendungsbereitstellung
- Citrix DaaS für Cloud-basierte Desktop-Virtualisierung
- Citrix Secure Private Access als Zero Trust Network Access-Lösung
- Citrix NetScaler für Application Delivery und Web Application Firewall
- HDX-Technologie für optimierte Benutzererfahrung
- Integration mit Microsoft Teams, Zoom und anderen Collaboration-Tools
- Cloudfähig, hybrid einsetzbar und mandantenfähig
- Rollenbasierte Dashboards und automatisierte Reports
- API-Fähigkeit und offene Architektur für einfache Integration
- Strategischer Fokus auf digitale Resilienz, Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit

Distribution in Österreich:

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



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

citrix



NetApp

DATENMANAGEMENT ALS SCHLÜSSEL ZUR MILITÄRISCHEN EINSATZFÄHIGKEIT

Überall dort, wo Datenmengen in bisher unbekannter Dimension entstehen, entscheidet die richtige Architektur über Effizienz, Sicherheit und Handlungsfähigkeit. Ein Blick nach Schottland zeigt, wie die Royal Air Force diese Herausforderung gemeistert hat und welche Lehren sich daraus auch für Unternehmen ziehen lassen.

Auf dem Stützpunkt der Royal Air Force (RAF) Lossiemouth in Schottland ist die P-8-Poseidon-Flotte stationiert, das Rückgrat der britischen maritimen Aufklärung. Die Boeing-Maschinen sind mit einer Vielzahl hochsensibler Sensoren ausgestattet – darunter ein APY-10-Radar für hochauflösende Kartierungen, elektrooptische und IR-Systeme für die visuelle Erfassung, elektronische Unterstützungsmaßnahmen für die Signalaufklärung sowie ein Sonarbojen-Netzwerk, das Unterwasserbewegungen präzise aufzeichnet. Das Ergebnis ist eine Datenflut von bisher kaum vorstellbarem Ausmaß. Bei einem einzigen Einsatz, der bis zu zehn Stunden dauern kann, entstehen Terabytes an unstrukturierten Daten. Dazu zählen Radarimpulse, akustische Signale, Videostreams, Telemetrie und Navigationsdaten. Diese Informationen sind missionskritisch, müssen hochsicher verarbeitet und innerhalb kürzester Zeit in verwertbare Lagebilder überführt werden. Während die Auswertung in der Vergangenheit Tage in Anspruch nahm, setzt die RAF heute auf automatisierte Prozesse, die eine sofortige Aufbereitung ermöglichen.

Herzstück Intelligente Dateninfrastruktur. Um die Masse an Daten beherrschbar zu machen, nutzt die RAF eine softwaredefinierte Objektspeicher-Architektur auf Basis von NetApp StorageGrid. Das System ist darauf ausgelegt, große, heterogene Datenmengen über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg zu verwalten. Nach jeder Mission werden die erfassten Rohdaten automatisiert über das Air Content Hosting and Access Network (Air Chan) in das System eingespeist. Bereits beim Import werden die Daten automatisiert mit umfangrei-

chen Metainformationen versehen, sodass sie ohne manuelle Zwischenschritte kategorisiert werden und auffindbar sind. Im nächsten Schritt sorgt ein Lifecycle-Management dafür, dass die Informationen regelbasiert priorisiert, archiviert oder gelöscht werden. Schließlich werden die Daten an Analysezentren und operative Entscheidungsträger verteilt. Dank der nativen Unterstützung von S3-kompatiblen Schnittstellen fügt sich StorageGrid nahtlos in die bestehende IT-Umgebung des britischen Verteidigungsministeriums ein. So können Daten standardisiert und sicher weitergegeben werden. Auf diese Weise wird aus der unstrukturierten Datenflut ein geordnetes, interoperables Fundament für die militärische Einsatzplanung.

Sicherheit nach militärischem Standard. In einer sicherheitskritischen Umgebung wie der militärischen Aufklärung gilt das Prinzip „Security by Design“. Die Architektur ist deshalb von Beginn an auf Cyber-Resilienz ausgerichtet. Sämtliche Daten werden sowohl im Ruhezustand als auch während der Übertragung verschlüsselt – unter Einsatz von AES-256-Standards und TLS 1.3. Ergänzt wird dies durch ein granuliertes Rollen- und Rechtekonzept, das den Zugriff streng nach Bedarf regelt und sicherstellt, dass nur autorisierte Stellen Informationen einsehen können.

Um auch in Ausfallszenarien handlungsfähig zu bleiben, setzt die RAF zusätzlich auf Erasure Coding und geografische Datenreplikation. Beides gewährleistet, dass selbst bei Hardwarefehlern oder Netzwerkausfällen alle relevanten Informationen verfügbar bleiben. Ergänzt wird die Architektur durch ein



© NetApp/RAF



© NetApp/RAF

Die RAF nutzt eine softwaredefinierte Speicherlösung von NetApp, die bei jeder Mission enorme Mengen unstrukturierter Daten sammelt, sicher speichert, automatisch verschlagwortet und zur Analyse an verschiedene militärische Standorte verteilt.

kontinuierliches Telemetrie-Monitoring, das nicht nur den Systemzustand überwacht, sondern auch Anomalien erkennt und entsprechende Alarmmeldungen erzeugt.

Relevanz für Unternehmen und Behörden. Die Einführung dieser Infrastruktur hat unmittelbare Auswirkungen auf den militärischen Alltag. Prozesse, die zuvor Tage benötigten, sind nun auf Stunden oder gar Minuten verkürzt. Anhand der automatisierten Klassifizierung und Priorisierung durch Metadaten

sind besonders wichtige Informationen sofort zugänglich, während weniger relevante Daten in den Hintergrund treten. Für die Royal Air Force bedeutet das eine spürbare Beschleunigung der Entscheidungsprozesse. Einsatzleitungen erhalten nahezu in Echtzeit belastbare Lagebilder, die sie direkt in die Planung und Umsetzung von Aktionen einbinden können.

So spezifisch der Anwendungsfall in Lossiemouth auch ist – die dahinterliegende Architektur ist auch für Unternehmen und Behörden hochinteressant. Viele Organisationen stehen heute vor ähnlichen Herausforderungen: Sie müssen enorme Mengen an unstrukturierten Daten speichern, absichern und gleichzeitig so aufbereiten, dass sie zeitnah verwertbar sind. Automatisiertes Lifecycle-Management hilft dabei, Kosten und Aufwand zu senken, weil weniger manuelle Eingriffe erforderlich sind. Offene Standards wie S3-APIs stellen sicher, dass Daten auch in heterogenen Infrastrukturen interoperabel bleiben. Sicherheitsmechanismen nach dem Zero-Trust-Modell bieten Schutz vor Angriffen und gewährleisten Resilienz. Vor allem aber führt der schnelle Zugriff auf priorisierte Informationen dazu, dass Entscheidungen besser und schneller getroffen werden können – ein Aspekt, der nicht nur im Verteidigungsbereich, sondern auch in der Wirtschaft über Wettbewerbsfähigkeit und Compliance entscheidet. ■

www.netapp.com

Barc

Der neue BARC Benchmark liefert objektive Vergleichsdaten zu führenden Analytics-Plattformen.

Barc hat die erste Ausgabe des neuen „Barc Benchmark“ veröffentlicht. Die Studie führt eine reproduzierbare Methodik ein, mit der sich die Performance von Data- und Analytics-Plattformen in praxisnahen Enterprise-Szenarien messen lässt. Zum Auftakt wurden Microsoft Power BI und Qlik in ihren Standard-Cloud-Editionen getestet. Die Ergebnisse liefern Unternehmen belastbare, datengestützte Insights zu Produktivität, Antwortzeiten und Skalierbarkeit – zentrale Faktoren, da Performance zunehmend über Nutzerakzeptanz und Business Value entscheidet.

Objektive Grundlage für Performance-Optimierungen. Mit der wachsenden Erwartung an nahezu Echtzeit-Feedback – geprägt durch Nutzereleinisse in Consumer-Apps und KI-gestützten Tools – wird die Fähigkeit von BI-Plattformen, konsistente und skalierbare Performance zu liefern, zu einem entscheidenden Differenzierungsmerkmal. Anstelle klassischer Feature-Checklisten fokussiert der Barc Benchmark auf das, was für den Business-Einsatz zählt: messbare Ergebnisse bei Geschwindigkeit, Durchsatz und Zuverlässigkeit. „Der Barc Benchmark wurde entwickelt, um führende Analytics-Plattformen hinsichtlich Performance, Produktivität und Skalierbarkeit zu vergleichen“



© Freepik

– Faktoren, die zunehmend entscheidend für die Anwenderakzeptanz sind“, sagt Thomas Zeutschler, Co-Autor der Studie und Senior Analyst bei Barc. „Mit dieser neuen Methodik und dem Testframework geben wir Unternehmen eine neutrale Grundlage an die Hand, um die passende Plattform auszuwählen und ihre Implementierungen gezielt zu optimieren.“

Neuer Branchenstandard. Die Barc-Benchmark-Reihe steht für ein langfristiges Engagement für Transparenz und industrieübergreifende Vergleichbarkeit. Künftige Ausgaben sollen weitere Plattformen, größere Datenvolumina und breitere Use Cases abdecken. Barc ruft Unternehmen, Beratungen und Hersteller auf, die Methodik zu prüfen und Feedback zur Weiterentwicklung der Benchmark-Serie beizutragen.

<https://barc.com/>

Fraunhofer

GENERATIVE KI FÜR DATEN JENSEITS VON TEXT UND BILD



„Mit diesem Whitepaper wollen wir Unternehmen inspirieren und den Einsatz von KI in Deutschland weiter fördern.“

Prof. Dr. Dirk Hecker,
Geschäftsführer der Fraunhofer-Allianz Big Data AI

„GenAI bietet einen niedrigschwlligen Zugang – unabhängig vom individuellen Analysewissen.“

Dr. Sonja Holl-Supra,
Geschäftsführerin der Fraunhofer-Allianz Big Data AI

Im neuen Whitepaper „Jenseits von Text und Bild – Generative KI für vielfältige Datenwelten“ geben Institute der Fraunhofer-Allianz Big Data und Künstliche Intelligenz einen Überblick über neue Ansätze zur Erschließung komplexer Unternehmensdaten mithilfe von „GenAI“.

Innen kürzester Zeit hat sich Generative Künstliche Intelligenz zu einer Schlüsseltechnologie in der digitalen Welt entwickelt. Von der privaten Nutzung bis hin zum Einsatz in Unternehmen, die Möglichkeiten sind vielfältig – und noch lange nicht ausgeschöpft. Zunächst durch Text- und Bildgenerierung bekannt geworden, entstehen nun immer mehr multimodale oder auf komplexere Unternehmensdaten spezialisierte GenAI-Modelle. Ob Messdatenreihen in der Produktion, Molekülstrukturdaten in Pharmazie und Chemie oder Tabellen im Finanzsektor, mithilfe von Generativer KI können Unternehmen zunehmend auch komplexere Datenformate erschließen. Das neue Whitepaper der Fraunhofer-Allianz Big Data AI zeigt anhand konkreter Use Cases, wie diese Daten zur Optimierung und Automatisierung von Prozessen beitragen können. Die Publikation ist kostenfrei zum Download verfügbar. „Beim Einsatz von künstlicher Intelligenz haben wir in den vergangenen Jahren eine spektakuläre Entwicklung in der Verarbeitung von Bildern und Texten erlebt. Doch auch für weitere Datentypen und deren Kombination ergeben sich im Unternehmenskontext spannende Anwendungsbereiche, die Effizienzsteigerungen und Innovationen fördern. Mit diesem Whitepaper wollen wir Unternehmen inspirieren und den Einsatz von KI in Deutschland weiter fördern“, sagt Prof. Dr. Dirk Hecker, Geschäftsführer der Fraunhofer-Allianz Big Data AI.

Wenig manueller Aufwand und geringe Datenmengen. In fünf Hauptkapiteln inspirieren die Fraunhofer-Fachleute Unternehmen unterschiedlicher Branchen dazu, die Chancen Generativer KI für ihre eigenen, oft sehr speziellen Datenwelten zu erschließen. Neben einem Einblick in die technischen Grundlagen veranschaulicht das Whitepaper den Einsatz von GenAI anhand unterschiedlicher Datenstrukturen, nämlich: tabellarische Daten, Zeitreihendaten, Graphen, Digitale Zwillinge und multi-

Multimodale GenAI-Modelle in der Robotik. Ein weiteres Kapitel befasst sich zum Beispiel mit dem Einsatz multimodaler GenAI-Modelle in der Robotik, insbesondere bei der Steuerung von Maschinen und Robotern in dynamischen Umgebungen. Diese Modelle ermöglichen es Robotern, natürliche Sprache mit verschiedenen Datenquellen wie Bildern, Audio und Sensorsignalen zu verknüpfen, um ihre Umgebung besser zu erfassen und komplexe Aufgaben eigenständig und effizient auszuführen – autonom, ganz ohne aufwendige manuelle Programmierung. Durch ihr kontextbewusstes Verständnis können sie zwischen Objekten unterscheiden und dieses Wissen direkt in ihr Verhalten übertragen. Ein gemeinsamer multimodaler Embedding-Raum sorgt dafür, dass unterschiedliche Datentypen in einer einheitlichen Struktur zusammengeführt, konsistent ausgewertet und in gezielte Aktionen umgesetzt werden. ■

www.bigdata-ai.fraunhofer.de



© Fraunhofer IAIS



Neue IT-Leitung bei der FH Salzburg

Cornelia Schneider übernimmt ab Mai 2026 die Leitung des Departments Information Technologies and Digitalisation an der FH Salzburg. Die Pinzgauerin überzeugte in der Ausschreibung und bringt umfassende Erfahrung in Forschung, Hochschulmanagement und Leitung mit. Sie will technologische Schwerpunkte stärken und neue Impulse für Lehre und Innovation setzen.



Neue CFO bei Drei

Bianca Pfaller ist seit 1. November 2025 neue CFO bei Drei. Sie verfügt über langjährige Erfahrung in Controlling, Analytics und Business Intelligence und treibt besonders die digitale Transformation im Finanzbereich voran. Als neue CFO verantwortet sie die strategische und operative Steuerung aller Finanzbereiche – von Controlling über Treasury bis Data & AI – und leitet ein Team von mehr als 110 Mitarbeitenden.



Katzer übernimmt UnitIT Führung

Martin Katzer ist neuer Geschäftsführer des IT-Dienstleisters. Der Digitalisierungs- und Plattformexperte will das Unternehmen als starken Partner des österreichischen Mittelstands weiterentwickeln. Katzer setzt auf Wachstum, moderne SAP-Technologien und hybride Cloud-Plattformen. Seine langjährige Erfahrung aus der Leitung digitaler Business Lines bei Atos bringt er gezielt in die Zukunftsausrichtung der unitT ein.



Xerox ernennt neuen CFO

Chuck Butler ist seit 3. Dezember 2025 neuer CFO. Der erfahrene Finanz- und Betriebsexperte bleibt zugleich Leiter der Global Business Services. Butler war zuvor CFO bei Lexmark und spielte eine Schlüsselrolle bei der Übernahme durch Xerox. Seine Ernennung soll die Führungsstruktur stärken, die operative Integration vorantreiben und Xerox in die nächste Phase von Wachstum und Leistungssteigerung führen.



Führungswechsel bei LG

LG Electronics ernennt **Lyu Jae-cheol** zum neuen CEO. Der bisherige Leiter der Home Appliance Solution Company ist am 1. Dezember William Cho gefolgt. Lyu, seit 1989 im Unternehmen, gilt als treibende Kraft im globalen Haushaltsgerätesegment und stärkte zuletzt B2B-Geschäfte und Direktvertrieb. Mit ihm will LG die Wettbewerbsfähigkeit ausbauen und die strategische Neuaustrichtung weiter beschleunigen.



Jos Beernink wechselt zu HID

HID ernennt **Jos Beernink** zum Vice President Europe für Physical Access Control Systems. Der Manager, mit über 25 Jahren internationaler Erfahrung, übernimmt Strategie, Vertrieb und Betrieb in Europa und wird HID in Bereichen wie digitaler Zutrittskontrolle, Cloud- und mobilen Lösungen sowie Biometrie stärken. Seit seinem Eintritt treibt er Partnerschaften, Kundensupport und den Ausbau strategischer Wachstumsfelder voran.

Generationswechsel bei Essecca



V.l.n.r. Michael Reiner, Wilfried Hirnann, Alexander Blümel

Nach vielen erfolgreichen Jahren an der Spitze der Essecca GmbH tritt Geschäftsführer Wilfried Hirnann Ende 2025 in den Ruhestand. Seine Nachfolge übernehmen die bisherigen Prokuristen Michael Reiner und Alexander Blümel, zwei langjährige Führungskräfte aus dem Unternehmen. Hirnann betont die Bedeutung frühzeitiger Nachfolgeplanung und zeigt sich überzeugt, dass beide Essecca erfolgreich weiterführen werden. Seit der Gründung 2012 und der Übernahme des EVVA-Teilbetriebs 2013 entwickelte sich das Unternehmen unter seiner Führung zu einem führenden Anbieter für Sicherheitstechnik und Gebäude-Digitalisierung in Österreich. Blümel, künftig geschäftsführender CFO, verweist auf die stabile wirtschaftliche Basis und die Innovationskraft des Teams. Der 49-Jährige verantwortet weiterhin Finanzen, operatives Geschäft und Verwaltung und bringt über 25 Jahre Erfahrung in Projektmanagement, Controlling und Key Account Management mit.

www.essecca.at



We love IT.
We simplify IT.

PATCHBOX: EFFIZIENTE UND INNOVATIVE IT JETZT SCHNELLER IN ÖSTERREICH!

Seit seiner Gründung 2015 hat sich PATCHBOX zum Ziel gesetzt, Arbeiten am Netzwerkschrank zu vereinfachen und zu beschleunigen.

PATCHBOX entwickelt Lösungen, die Arbeiten am Netzwerkschrank vereinfachen und strukturieren. Die patchbox.one, ein Kabelmanagementsystem mit einziehbaren, vorkonfektionierten Leitungen, hat sich als praxiserprobter Standard etabliert. Seit 2015 mehrfach ausgezeichnet, wird die Lösung heute von zahlreichen internationalen Unternehmen genutzt, darunter McDonald's, Continental und Bosch.

IT-Chaos: Warum Netzwerkschränke mehr als nur Ordnung brauchen

In vielen Unternehmen sind Netzwerkschränke bis heute ein echter Schwachpunkt. Wer schon einmal in einem unübersichtlichen Kabelbündel nach einem defekten Patchkabel gesucht hat, kennt die Problematik. Fehlerbehebungen dauern länger als nötig, und jede Minute Ausfallzeit kostet bares Geld. Gartner beziffert den durchschnittlichen Downtime-Schaden auf rund 5.600€ pro Minute. Mit wachsender Infrastruktur steigt die Komplexität, während das Kabel-Management vielerorts unverändert bleibt. Was zunächst überschaubar beginnt, entwickelt sich später zu einem undurchsichtigen Geflecht aus Kabeln, alten Beschriftungen und Komponenten. Unübersichtliche Racks werden damit schnell zur operativen Achillesferse.

Standardisierung: Warum eine einheitliche IT-Infrastruktur so wichtig ist

Standardisierung ist ein wesentlicher Faktor für Effizienz und Betriebssicherheit, besonders in gewachsenen Netzwerkumgebungen. Systeme wie PATCHBOX stellen sicher, dass an allen Standorten dieselben Strukturen gelten. Das bedeutet: kürzere Wartungszeiten, geringere Fehleranfälligkeit und bessere Planbarkeit. Durch einheitliche Installationsprinzipien, gleiche Kabelwege, identische Setups und klare Dokumentation, finden sich Techniker sofort zurecht, unabhängig vom Standort. Ein Rack in München funktioniert wie eines in Madrid. Die Dokumentation bleibt zentral gepflegt, visuell nachvollziehbar und jederzeit aktuell. ■



Kein Kabelsalat mehr in deinem 19"-Netzwerk-Rack.
Für immer aufgeräumt und Patchkabel stets in der richtigen Länge.



Der Patchcatch Solo ist ein ORU-Kabelmanagement-Tool zur einfachen Hardwarebefestigung und Kabelführung im Rack.



Die innovative Käfigmuttern-Alternative, mit der du deine Netzwerkkomponenten schneller als je zuvor installieren kannst.

Die Setup.exe ermöglicht es einem Techniker, die die Arbeit von zwei Technikern erledigen, indem sie deine schweren Switches und deinen Laptop hält.



Distribution in Österreich:

Die Distribution der PATCHBOX Lösungen für den Channel erfolgt durch die OMEGA Handelsgesellschaft mbH.



Ernst-Krenek-Gasse 4
A-1230 Wien
Phone: +43(1)6154900-760
E-Mail: b2b.sales@omegacom.at
<https://b2b.omegacom.at/>

Executive Insights

Alexander Geng
Gründer &
Product Designer



Herr Geng, es ist mir eine Freude, Sie heute interviewen zu dürfen! Würden Sie sich kurz unseren Lesern vorstellen?

Ich bin Alex Geng, Unternehmer aus Deutschland, mit Lebens- und Berufserfahrung in Australien und Österreich. Meine Familie steht im Mittelpunkt meines Lebens; ich bin stolzer Vater von zwei wunderbaren Töchtern und Ehemann einer großartigen Frau.

Herr Geng, was war die Inspiration für die PATCHBOX?

Die Idee für die PATCHBOX entstand an einem Abend, an dem ich bei der Voreröffnung eines Hotels knietief in Netzwerkkabeln steckte. Als ausgebildeter IT-Systemelektroniker war ich mit der Einrichtung des WLAN-Netzwerks für Gäste beauftragt. Da stand ich nun, spät in der Nacht, und packte methodisch Kabel aus und schloss sie an, als mir plötzlich ein Gedanke kam: Warum verwenden wir immer noch herkömmliche Patchfelder, wenn ihr einziger Vorteil darin besteht, dass sie einmalig für Ordnung sorgen? Im Laufe meiner Karriere wurde ich jedes Mal, wenn ich einen Netzwerkschrank öffnete, von einem unvermeidlichen Kabelchaos begrüßt, obwohl Kabelmanager vorhanden waren. In diesem Moment der Kontemplation ging mir ein Licht auf. Was wäre, wenn wir den oft ungenutzten Platz, den diese Kabelführungen einnehmen, umfunktionieren könnten, um die überschüssigen Kabellängen ordentlich unterzubringen? So entstand die Idee für PATCHBOX – aus dem Wunsch heraus, eine philosophische Überlegung in eine praktische, platzsparende Lösung umzusetzen.

Welche Geschichte eines Kunden hat Sie besonders glücklich gemacht?

Es ist wirklich schwierig, eine einzelne Kundengeschichte herauszugreifen, die mich am glücklichsten gemacht hat, da es unzählige Fälle gab, in denen das Feedback unserer Kunden unserem Team Freude bereitet hat. Jede Geschichte, jedes Feedback ist ein Beweis für die Wirkung, die wir erzielen, und zusammen sind sie eine Quelle großer Stolzes und großer Motivation für uns.

PATCHBOX





Somfy
**Intelligente
Vernetzung senkt
Energieverbrauch**

Um den Energieaufwand beim Heizen gezielt zu reduzieren, gewinnen smarte Sonnenschutzlösungen an Bedeutung. Funkbasierte Systeme regulieren die Raumtemperatur automatisch und sorgen für ganzjährigen Temperaturkomfort. Die Somfy-Plug&Play-Antriebe RS100 io für Rollläden und J4S io Protect für Raffstoren lassen sich mit der bewährten TaHoma Pro-App schnell und intuitiv in Betrieb nehmen. Beide Modelle punkten mit ihrem leisen Fahrverhalten ohne Bremsgeräusche und zusätzlichen Features wie laufender Drehmomentüberwachung, Festfierschutz und einer automatischen Hinderniserkennung.

Schlüssel für Raumklima und Energieeffizienz. Richtig wirksam ist der Sonnenschutz erst dann, wenn er automatisiert wird. Mit dem Sonnen- und Temperatursensor Sunteis Solar io und der Smart-Home-Steuerung TaHoma Switch lassen sich individuelle Abläufe definieren, die die Behänge je nach Sonneneinstrahlung, Temperatur und Tageszeit automatisch in die ideale Position bringen. Das wirkt sich unmittelbar auf den Energieverbrauch aus: Durch gezieltes Öffnen des Sonnenschutzes im Winter können solare Wärmegewinne optimal genutzt werden. Das voreingestellte Temperaturkomfort-Szenario in der TaHoma App macht die Nutzung für Endkunden besonders einfach.

www.somfy.de

© Somfy

Smartbad
**DAS
DIGITALE
BAD DER
ZUKUNFT**

Das Smart Bad verbessert die Nutzung von Badezimmern durch innovative Technologien wie intelligente Armaturen, smarte Beleuchtung und vernetzte Geräte für mehr Komfort und Hygiene.

Das Smart Bad ist mehr als nur ein Trend. Es verändert, wie wir unser Badezimmer nutzen und erleben. Eines der Hauptmerkmale eines digitalen Badezimmers sind intelligente Armaturen. Diese können automatisch den Wasserfluss regulieren oder die Temperatur anpassen. Einige Modelle bieten sogar Sprachsteuerung über Smart-Home-Systeme. Licht spielt ebenfalls eine große Rolle. Mit smarten Beleuchtungssystemen können Helligkeit und Farbe des Lichts an die Bedürfnisse der Nutzer:innen angepasst werden.

Duschsysteme mit Technik. Smarte Duschsysteme bringen Luxus ins Bad. Viele verfügen über integrierte Lautsprecher für Musik oder Podcasts während des Duschens. Zudem können sie perso-

nalierte Einstellungen speichern. Badezimmer werden auch smarter durch Körperanalysewaagen. Diese Geräte messen nicht nur das Gewicht, sondern auch andere Werte wie Körperfettanteil oder Muskelmasse. Die Daten synchronisieren sich oft direkt mit Apps auf dem Smartphone und helfen bei der Gesundheitsüberwachung. Smarte Spiegel zeigen Informationen wie Wetterberichte oder Nachrichten an, während man sich fertig macht.

Die Zukunft des digitalen Badezimmers liegt also in der vollständigen Vernetzung aller Geräte miteinander sowie dem Internet of Things (IoT). So kommunizieren alle Elemente effizient miteinander und schaffen ein nahtloses Nutzererlebnis. ■

www.smartbad.info



© Freepik

Bosch Smart Home Bewegungsmelder II [+M] hat einen Erfassungsbereich von bis zu 13 Metern.



© Bosch

Bosch
**SICHERHEIT AUF EINEM
NEUEN LEVEL**

Bosch Smart Home möchte, dass seine Produkte und Lösungen nicht nur mit Qualität, sondern auch durch Innovation überzeugen. Mit einer Erweiterung des Produkt- und Service-Portfolios um den neuen Bewegungsmelder II [+M] sowie die zubuchbaren Services Security+ und Home+ wird das prämierte Alarmsystem auf ein neues Level gebracht.

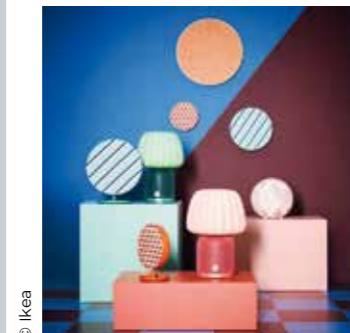
Der neue Bewegungsmelder II [+M] vereint Sicherheit und Komfort auf innovative Weise. Mit präziser Bewegungserkennung mit einem Erfassungsbereich von bis zu 13 Metern, integriertem Orientierungslight und flexibler Bedienung im Bosch Smart Home System oder in Matter-Systemen kombiniert der Bewegungsmelder II [+M] modernste Technologie mit minimalistischem Design. Im Ernstfall löst das Gerät als Teil des Bosch Smart Home Alarmsystems bei unerwünschten Bewegungen den Alarm vor Ort aus, während Nutzer:innen eine Push-Nachricht auf ihr Smartphone erhalten, um den Alarm zu validieren. Dank des integrierten Kleintierfilters werden Fehlalarme durch Haustiere bis zu einer Größe von 80 cm minimiert. Zusätzlich sorgt der Abriss-Alarm dafür, dass Manipulationsversuche sofort erkannt und gemeldet werden.

24/7 Notfallhilfe. Security+ bietet eine professionelle 24/7 Notrufleitstelle, die im Alarmfall sofort eingreifen kann. Wird in der Bosch Smart Home App ein Alarm angezeigt, auf den die Nutzer:innen nicht reagieren, wird Security+ aktiv und die Notrufleitstelle versucht, die Personen telefonisch zu erreichen. Sind diese nicht erreichbar, werden die festgelegten Notfallkontakte kontaktiert. Besteht kein Hilfebedarf, wird der Alarmfall abgeschlossen. An dernfalls koordiniert die Notrufleitstelle umgehend die weiteren Maßnahmen

und informiert Polizei oder Feuerwehr, um Schäden zu minimieren. Dank der direkten Anbindung an zuständige Notdienste kann die Notrufleitstelle sofort Hilfe mobilisieren, was bei Einbruch, Brand oder Wasseraustritt entscheidend ist. Individuelle Notfallpläne ermöglichen zudem die Festlegung von Präferenzen für Notfallkontakte und Alarmsequenzen. Security+ umfasst außerdem zusätzliche Kamerafunktionen mit intelligenter Audioanalyse, die den Innenkameras die Erkennung spezifischer Geräuschemuster wie Glasbruch oder Alarmtöne von Rauchwarn- und Kohlenmonoxidmeldern erlaubt, und erweitertem Cloudspeicher von bis zu 400 Clips mit individuell auswählbaren Cliplängen für 30 Tage.

Zusätzliche Sicherheit. Mit dem neuen zubuchbaren Upgrade Home+ wird die zentrale Steuerung von bis zu drei Bosch Smart Home Systemen in einer einzigen App ermöglicht. Nutzer:innen

www.bosch.at



© IKEA

Ikea
Neue Design-Bluetooth-Lautsprecher

Ikea präsentiert gemeinsam mit der schwedischen Designerin Tekla Evelina Severin eine neue Produktlinie, die Farbe, Licht und Klang miteinander verbinden möchte. Die Kollektion zeigt, wie Home-Electronics zu sichtbaren, charakterstarken Design-

elementen werden können. Im Mittelpunkt stehen die neuen Solskydd Bluetooth-Lautsprecher in drei Größen, die Kulglass Lampenlautsprecher sowie eine neu interpretierte Fado Tischleuchte. Ergänzt wird die Zusammenarbeit durch bereits erhältliche Produkte wie neue Vappeby-Farbvarianten und die farbig geflochtenen Ladekabel Sittbrunn, Rundhult und Lillhult. „Design bedeutet, das Zuhause nicht nur praktisch, sondern auch schön zu gestalten. Kräftige Farben und klare Formen setzen Akzente, die frisch wirken, Persönlichkeit zeigen und Räume zum Strahlen bringen. Und wenn diese Design-Statements auch noch einen praktischen Nutzen haben, verbinden sie beide Welten auf die beste Art“, so Susanne Istel, Country Home Furnishing Direction Leader bei Ikea Österreich.

www.ikea.at

Wie entwickelt sich der Channel für Lenovo und welche Rolle spielen KI, Datenqualität, Security und Services dabei? Michael Neuhold spricht über seine ersten 100 Tage in der GAT-Verantwortung, neue Herausforderungen im Channel und den Wandel vom Produkt- zum Lösungsanbieter.

EHZaustria: Wie waren die ersten 100 Tage in der neuen Rolle als Channel-Verantwortlicher für Österreich und Deutschland?

Michael Neuhold: Ich war ja die letzten sechs Jahre schon für Lenovo im Channel unterwegs. Mit 1. Juli habe ich die Gesamtverantwortung für den SMB-Channel in Deutschland und Österreich übernommen. Lenovo ist in seiner DNA ja sehr Channel-fokussiert. In Österreich sind wir ein vergleichsweise kleines Team, von dem nur ein Teil direkt für den heimischen Markt tätig ist. Wenn man mit dieser Struktur einen Umsatz in erheblicher Größenordnung erzielen will, gelingt das nur über Skaleneffekte. Wir interagieren pro Quartal mit 1.300 bis 1.400 Partnern – vom kleinen IT-Händler bis zu großen Systemhausgruppen. Diese Vielfalt macht es spannend. Außerdem war ich in den ersten 100 Tagen extrem viel unterwegs und wollte zuhören, verstehen, mitbekommen, was unsere Partner beschäftigt, wo Chancen und Risiken liegen. Am Ende bin ich ja dafür verantwortlich, die Channel-Strategie für Deutschland und Österreich zu zeichnen. Und das funktioniert nur, wenn man nicht an den Partnern vorbei arbeitet, sondern mit ihnen.

Was haben Sie in diesen Gesprächen gehört?

Neuhold: KI als Grundlagentechnologie ist DAS Thema. Und zwar nicht als Nice-to-have, sondern als absolut geschäfts-kritisches Thema. Alle, die sagen „Wir warten mal ab, was da kommt“, werden aus meiner Sicht klar im Nachteil sein. Der Need kommt aber stark von den Endkunden, die Produktivität steigern und Zeit oder Kosten sparen wollen. Und die, die diese Fragen beantworten sollen, sind unsere Partner – die Systemhäuser und Systemintegratoren – aber natürlich auch wir als Hersteller. Das merken wir deutlich. Was mir auffällt: Viele Partner haben gute Ideen rund um KI, stecken aber noch sehr im „Beschreiben der Ausgangslage“ und weniger in der Umsetzung konkreter KI-Projekte fest.

Ist gute Vorbereitung denn nicht wichtig?

Neuhold: Ja, absolut. Aber wir müssen trotzdem mutiger werden. Wir können nicht warten, bis alles zu 100 % ausgetestet ist und sich garantiert nicht mehr verändert. Irgendjemand hat mal gesagt: „Die KI,

die wir heute nutzen, ist die schleteste, die wir jemals genutzt haben.“ Und das stimmt. Wir müssen rausgehen, auch mit Technologien, die noch nicht jahrelang am Markt sind und gemeinsam mit den Kunden lernen. Und genau das passt mir im Channel aktuell noch zu wenig.

KI, Cloud und Security sind keine „sichtbaren“ Produkte. Macht genau das Projekte schwieriger?

Neuhold: Das spielt sicher eine Rolle. Was wir aber noch viel häufiger sehen – und das ist in vielen Projekten ein echter Showstopper – sind unstrukturierte Daten. Und die sind für jede KI der Killer. Zumindest dann, wenn man wirklich messbare Ergebnisse will. Aber wenn die Lösung nachhaltig funktionieren soll, beginnt alles mit den Daten. Gerade im KMU-Land Österreich haben wir viele kleine und mittlere Systemhäuser, die sich bei KI-Projekten manchmal nicht „drübertrauen“. Verständlich, wenn so ein Projekt schiefgeht, kann das für ein kleines IT-Beratungsunternehmen existenzbedrohend sein. Genau hier wollen wir ein Safety-Net bieten. Lenovo sieht sich als Sparring-Partner. Die Botschaft an den Channel ist: Du musst nicht alles alleine machen. Der Partner entscheidet selbst, welche Bausteine er von uns nimmt und wir unterstützen dort, wo es nötig ist.

Ist das die neue Ausrichtung: Weg vom Produkt, hin zur Lösung?

Neuhold: Absolut. Die Strategie von Lenovo ist ganz klar: Wir entwickeln uns in allen Bereichen vom reinen Produktanbieter hin zum Lösungs- und Serviceanbieter. Natürlich haben wir im PC-Geschäft die längste Tradition und ein großer Teil unseres Brandvalues hängt daran. Aber wir gehen bewusst stärker in Richtung Infrastruktur, also Server- und Storage-Lösungen, und vor allem in den Bereich Dienstleistungen, Lösungen und Services. Und genau dort setzen wir in unseren Partnerprogrammen auch den größten Fokus. Nicht, weil wir keine guten PCs mehr bauen wollen, sondern weil wir sehen, dass viele Kunden bereits stark im Workplace-Bereich mit Lenovo arbeiten, aber noch keine Infrastruktur oder Services von uns nutzen.

Sie bieten mit AI Fast Start einen besonderen Service. Wie sieht der aus?

Neuhold: Mit AI Fast Start bieten wir Endkunden an, gemeinsam mit dem Channel-Partner 90 Tage lang einen Consultancy-Service zum Thema KI zu nutzen. Wir starten bei



© Lenovo

„Wir müssen mutiger werden. Wir können nicht warten, bis alles zu 100 % ausgetestet ist und sich garantiert nicht mehr verändert.“

Michael Neuhold,
Head of Channel Germany & Austria

security geht. Da sprechen wir über Trusted Platform Modules, über Hardwareschutz und natürlich auch über Softwarelösungen. Unter dem Begriff ThinkShield fassen wir alles zusammen. Dahinter stehen Eigenentwicklungen im Bereich Cybersecurity auf der Softwareseite, die standardmäßig mit unseren Lösungen kommen, zum Teil aber auch als Paid-Varianten über Software-as-a-Service verfügbar sind. Gleichzeitig arbeiten wir mit allen relevanten Software-Herstellern für Workplace- und Infrastruktur-Devices zusammen. Was für mich – gerade aufgrund der geopolitischen Situation – noch wichtiger ist, ist das Thema Supply-Chain-Security. Wir haben seit Jahrzehnten ein Trusted-Supply-Chain-Modell, bei dem jeder Produktionsschritt für den Kunden einsehbar ist. Über QR-Codes wird abgeglichen, ob Mainboard, Festplatte oder Speicher tatsächlich jene Komponenten sind, die in der Produktion verbaut wurden. Zusätzlich muss man ganzheitlich im Sinne des Kunden mithdenken. Denn wenn ein Kunde ein securitytechnisch topbewertetes Lenovo-Gerät nutzt, dann aber Peripherie anschließt, die unter Umständen neue Risiken erzeugt, müssen wir das berücksichtigen. Genau deshalb denken wir solche Szenarien bereits in unseren BIOS- und Hardware-Einstellungen mit. Wir arbeiten zum Beispiel exklusiv mit Absolute zusammen. Das ist eine Software-as-a-Service-Lösung, die weltweit standardmäßig auf jedem Lenovo-Produkt installiert ist. Damit kann ein Admin Geräte remote löschen, zurücksetzen, sperren oder tracken – überall auf der Welt, wenn die Unternehmensrichtlinie das vorsieht. ■

www.lenovo.com

Lenovo

MUT STATT WARTEN

The illustration shows a person in a blue suit carrying a briefcase, walking along a winding red path that leads from a base camp up a rocky mountain towards a flag at the summit. The word "Lenovo" is written in blue at the top left. The main title "MUT STATT WARTEN" is displayed in large, bold, black letters across the center of the image.

Apple

Alles schneller

Das neue 14" MacBook Pro mit M5 ist schneller, leistungsfähiger und macht einen enormen Sprung bei der KI Performance. Mit einer GPU der nächsten Generation mit einem Neural Accelerator in jedem Kern, bietet das neue MacBook Pro eine bis zu 3,5-mal bessere KI Performance als die Vorgängergeneration und ist bis zu 6-mal schneller als das 13" MacBook Pro mit M1.2. Die Grafikleistung ist im Vergleich zur Vorgängergeneration bis zu 1,6-mal schneller und bis zu 2,7-mal schneller als beim 13" MacBook Pro mit M1.5. Darüber hinaus hat der M5 eine schnellere CPU, eine verbesserte Neural Engine und eine höhere Bandbreite für den gemeinsamen Arbeitsspeicher, wodurch alles vom Öffnen von Apps bis zum Ausführen von



© Apple

LLMs auf dem Gerät beschleunigt wird. Mit der neuesten Speicher-technologie bietet das neue 14" MacBook Pro mit M5 eine bis zu doppelt so schnelle SSD Performance als die vorherige Genera-tion für Aufgaben wie das Importieren von RAW Bilddateien oder das Exportieren großer Videos. Bewährte Features – darunter ein brillantes Liquid Retina XDR-Display mit Option für Nanotexturglas, eine 12MP Center Stage Kamera, ein 6-Lautsprecher System, eine Vielzahl von Anschlüssen, Apple Intelligence Fähigkeiten und die einzigartigen Möglichkeiten von macOS Tahoe – runden das MacBook Pro Erlebnis ab.

www.apple.com



© Wortmann AG

Wortmann

LEISTUNGSSTARK, LEICHT UND MOBIL

Mit dem Terra Mobile 1410R bietet die Wortmann AG ein nur 18 Millimeter hohes 14-Zoll-Notebook mit Aluminiumgehäuse.

Im Inneren arbeitet ein leistungsfähiger Intel Core i5-1334U Prozessor der neuesten Generation mit zehn Kernen und bis zu 4.6 GHz Taktfrequenz, unterstützt von einer schnellen 512 GB PCIe 4.0 SSD und 16 GB DDR4 RAM. Ein besonderes Highlight ist das effiziente Dual-Fan-Kühlsystem, das für eine zuverlässige Wärmeabfuhr sorgt und dabei extrem leise arbeitet.

Leichtgewicht. Das entspiegelte 14" WUXGA Display mit 1920 x 1200 Pixeln und 16:10 Seitenverhältnis sorgt für brillante Darstellungen, während die beleuchtete Tastatur auch bei schlech-

ten Lichtverhältnissen komfortables Arbeiten ermöglicht. Mit einem Gewicht von nur 1,4 Kilogramm ist das Gerät besonders leicht und bietet dank des integrierten 58 Wh Lithium-Ionen-Akkus einer Laufzeit von bis zu elf Stunden.

Zahlreiche Anschlussmöglichkeiten wie zweimal USB 3.2 Gen 1, zweimal USB-C mit DisplayPort- und Power-Delivery-Unterstützung, HDMI 1.4 sowie ein kombinierter Kopfhörer-/Mikrofonanschluss ermöglichen eine flexible Integration in verschiedene Arbeitsumgebungen. Ausgestattet ist das Terra Mobile 1410R mit Intel Wi-Fi 6 AX201 und Bluetooth 5.2. Die integrierte 2-Megapixel-Kamera und Sicherheitsfeatures wie TPM 2.0 runden das professionelle Ausstattungspaket ab. ■

www.wortmann.de



© Acer

Acer

Starke Performance für Gaming und Kreation

Acer bringt zwei neue 14 Zoll (35,6 cm) große Gaming-Notebooks der Predator-Serie auf den Markt, die speziell für Gamer:innen und kreative Profis entwickelt wurden. Ausgestattet mit den neuesten Intel Core Ultra (Series 2) Prozessoren und NVIDIA GeForce RTX 50 Series Laptop-GPUs bieten sie eine überzeugende Kombination aus Leistung, Mobilität und modernen AI-Funktionen. Dank NVIDIA DLSS 4 profitieren Anwender:innen von deutlich höheren Bildraten und können mit NVIDIA Studio besonders effizient und kreativ arbeiten. Beide Modelle zählen zur neuesten Generation von Windows 11 Geräten, die für anspruchsvolle AI-Aufgaben wie Bildbearbeitung oder Gaming optimiert sind.

www.acer.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



ALLNET ÖSTERREICH GMBH

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

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

Ansprechpartner Thomas Unterumsberger • Felix Lassnig • Lukas Mössler

Tel DW 42 • DW 15 • DW 13

E-Mail office@allnet.at
www.allnet.at



allyouneed ONLINE GMBH

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

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

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



ALSO AUSTRIA GMBH

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

ALSO Austria GmbH ist ein führender Technologieanbieter und Teil der ALSO Holding AG. Das Unternehmen bietet Lösungen in ITK-Infrastruktur, Cloud, Cybersecurity, IoT und Digitalisierung. Themen wie Kreislaufwirtschaft, Finanzierungsmodelle, Mietlösungen mit Rückkauf und Mittizensierung 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.at
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

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

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, Vivoteck

Produkte: Aten (KVM und Fernwartung), Dätwyler (Europäische Netzwerkabdeckung), 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/uvm.)

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



BOLL AUSTRIA GMBH

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

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

Hersteller: Alcatel-Lucent Enterprise, Asimily, Claroty, 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: (0732) 75 71 68-254 • FAX: (0732) 75 71 44

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

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



CANON AUSTRIA GMBH

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

Produkte In einer sich schnell verändernden digitalen Welt stehen wir Ihnen mit neuen Möglichkeiten und Innovationen zur Seite, die von einem radikal neuen Denken geprägt sind. So verbessern wir die Art und Weise, wie Menschen zusammen arbeiten und leben. Entdecken Sie unser umfangreiches Business Produkt-Portfolio und optimieren Sie Wachstum und Produktivität mit unseren innovativen Lösungen.

Bürodrucker, Fax und multifunktionale Systeme, Großformat-Drucksysteme, Produktions- und kommerzielle Drucker, Business Software/IT Services, Scanner, Medical Systems, Projektoren, Netzwerkkameras, Tinte Toner&Papier

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



BARCOTEC GMBH

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

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



BROTHER INTERNATIONAL GMBH, ZWEIGNIEDERLASSUNG ÖSTERREICH

A-1120 WIEN, AM EUROPLATZ 2, STIEGE 2, 3.OG-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, Beschriftungs-systeme (P-touch)

Tel Vertriebsinnendienst DW 4350
E-Mail auftragsbearbeitung@brother.at
www.brother.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 Produktporfolio 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 autorisierte 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



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



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, compal 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

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



QUORUM DISTRIBUTION GMBH

AM EUROPLATZ 2 • GEBÄUDE 4
1120 WIEN

Hersteller Arctera, Arista, Cirrus Data, Cohesity, Cofense, Fast LTA, Keepit, Komprise, NetApp, Nasuni, Quantum, ProLion, Pure Storage, RNT Rausch, Rubrik, Symon Value Add Ready | Easy | Local | Reliable | Focused

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

Geschäftsführung Alexander Paral (apa@quorum.at)

Tel +43 1 36 119 66-0

E-Mail info@quorum.at

www.quorum.at



TD SYNNEX AUSTRIA GMBH

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

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

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

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

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

Ansprechpartner Michael Sewald, Alexander Kremer, Daniel Zenz

E-Mail sales.at@tdsynnex.com

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



TARGET DISTRIBUTION GMBH

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

Hersteller Apple, 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 autorisierte 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



TOTAL-INFORMATION-MANAGEMENT TIM AG

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

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

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

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

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

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



WESTCON GROUP AUSTRIA GMBH

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

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

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



TFK HANDELS GMBH

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

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

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

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

Ansprechpartner Roswitha Lugstein, Alexander Meisriemel, Stefan Windhager

E-Mail partner@tfk-austria.at
www.tfk-shop.at
www.reviermanager.at
www.tfk-austria.at



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-Produktangebot? 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

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

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

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

Redaktionelle Mitarbeit
Mag. Susanna Thie

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

Art Direction
Tom Sebesta

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

Einzelheft € 4,30
Jahresabonnement € 30,-
Grundlegende Ausrichtung der EHZAustria:
Ein unabhängiges Fachmagazin, das Reseller in den Bereichen IT und Telekommunikation über relevante und betriebswirtschaftliche Neuerungen informiert.

© 2025 AS media, Mag. Andreas Slama

AS media
Mag. Andreas Slama

Die nächste Ausgabe erscheint am 20. Februar 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 trifft Kunde



© creativearts/freepik

Unified Communications und CRM-Lösungen wachsen weiter zusammen. Wir zeigen, wie integrierte Plattformen Zusammenarbeit vereinfachen, Kundenerlebnisse verbessern und Unternehmen helfen, agiler und serviceorientierter zu arbeiten.

Vernetzt gedacht

Ob Produktion, Logistik oder Smart Building: Das Internet of Things treibt die digitale Transformation voran. Wir beleuchten Trends, Chancen und Technologien, die Prozesse intelligenter, schneller und effizienter machen.



© vector4stock

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

BUSINESS-TELEFONIE VON easybell

Damit haben Sie nicht gerechnet.

In unserer Cloud Telefonanlage Pro sind folgende
Funktionen besonders hervorzuheben:

Call Flow Creator, Desktop Client, Echtzeit-Analyse des Anrufgeschehens,
Fax2Mail und Web2Fax, Filialfähigkeit, Per App auch mobil erreichbar,
Call Transfer – Rufvermittlung, effizientes Anrufmanagement, Parallelruf,
OfficeDesk-Mitarbeiterzugänge, Besetztlampenfeld mit Call Pickup-
Funktion, Warteschleifen, Catch all, Interaktive Sprachmenüs (IVR),
Feierabendschalter, bis zu 600 Nebenstellen, Automatische Backup-
Funktion, Monatlich kündbar, 30 Tage Testphase, Individuelle Wartemusik,
optionale Fair Flat Minutenpakete, ACS – Autoprovisionierung,
Hohe Sicherheitsstandards...

Das alles 30 Tage kostenlos testen auf
www.easybell.at/cloud-telefonanlage



10 Seats ab
17,- €
monatlich*

*inkl. SIP-Trunk, keine einmaligen Kosten

easybell