

EHZ austria

Ihr
Partner
für den
IKT-Handel

07
2025

Elektrofachhandelstage 2025

Zentraler Branchentreffpunkt

Seite 7

Systemam

Erfolgreiche Inform 2025

Seite 16

Interview

Michael Hengl: Einfach kommunizieren

Seite 32

INTO THE CLOUD

CLOUD IM WANDEL. Souveränität, Nachhaltigkeit, KI und Sicherheit prägen die neue Ära der digitalen Infrastruktur – von smarten Rechenzentren bis zu intelligenten Cloud-Services.

CHANNEL-TALK

„Wir bieten alles aus einer Hand, bleiben aber stets channel-treu.“

Seite 10

Dominic Sabaditsch,
Ingram Micro





TERRA PC-MICRO 6000C GREENLINE

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

ArtikelNr.: 1000051

TERRA LCD/LED 3295W PV 4K

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

ArtikelNr.: 3030234



Schutz vor neuen Bedrohungen mit Windows 11 Pro

Windows 11 ist sowohl vom Design her als auch standardmäßig sicher, mit mehreren Ebenen hardwaregestützten Schutzes für jede Art von Geschäft und einem berichteten Rückgang der Sicherheitsvorfälle um 62%¹.

Um sicher und produktiv zu bleiben, sollten Sie unbedingt auf Windows 11 Pro aufrüsten, bevor der Support für Windows 10 im Oktober 2025 endet.

*Für alle,
die mehr wollen!*



TERRA PC-MICRO 6000C GREENLINE

¹ Windows 11 Survey Report. Techaisle, September 2024. Ergebnisse für Windows 11 basieren auf einem Vergleich mit Geräten mit Windows 10.
*Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Solange der Vorrat reicht.

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

NÜTZEN SIE UNS
AUCH ONLINE!



www.ehzaustria.at

© freepik

BRANCHE

Elektrofachhandelstage: Branchentreffpunkt	6
OFAA: Glasfaser mit Zukunft	8
versicherungen.at: Kaum Cyberversicherungen	9



CHANNEL

Interview: Dominic Sabaditsch, Ingram Micro	10
Aqaiio: Distributionsvereinbarung DACH	13
TD Synnex: Golf, Netzwerk & Engagement	14
Arrow: Mehr IT-Security	15
System: Erfolgreiche Inform 2025	16
Jamf: Erfolgreiches Resümee	17
Ingram Micro: Top Loft Edition 2025	18
Exclusive Networks: Gastkommentar Eva Strauß	19
Solita: Partnerschaft für EU-Cloud	22
Oracle: NATO setzt auf Oracle	23
T-Systems: Souverän in die Cloud	24
AWS: Stärkung digitaler Souveränität in Europa	25
next layer: Österreichische Cloud-Innovation	26
Inside: Kommen & Gehen	27

TECHNIK

Eset: Gastkommentar Peter Neumeier	29
Oninue: Hacker umgehen MFA	30
it-sa: Neue Maßstäbe	31
Interview: Michael Hengl, easybell	32
NFON: KI-Offensive mit Tempo	34

INDEX

Distributoren Index	35
Vorschau, Impressum	42

© Wolfgang R. Fürst



Mag. Barbara Sawka
Chefredakteurin

Liebe Leserinnen und Leser,

Wolken sind eigentlich etwas Flüchtiges, schwer zu fassen und doch steht „die Cloud“ für etwas höchst Reales, Handfestes. Ich frage mich manchmal, ob der Begriff glücklich gewählt ist. Denn er klingt nach Leichtigkeit, während dahinter enorme Infrastrukturen, Datenmengen und Verantwortung stehen.

Besonders spannend finde ich, dass Souveränität plötzlich überall Thema ist. Was vor einem Jahr noch Randnotiz war, ist heute ein zentraler Aspekt jeder Cloud-Diskussion. Und dann ist da noch die KI, die längst Teil unseres Arbeitsalltags geworden ist – oft hilfreich, manchmal herausfordernd. Wohin sie uns führt, wird sich zeigen. Aber klar ist: Die Wolken am digitalen Himmel verändern sich – und wir mit ihnen.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen beim Lesen,

Ihre Barbara Sawka

Forum Hausgeräte Kaufverhalten im Test

Das Forum Hausgeräte (FHG) präsentierte Mitte September die Ergebnisse seiner aktuellen Generationenstudie zum Kaufverhalten von großen Haushaltsgeräten wie Waschmaschine, Geschirrspüler und Kühlschränken. Die Studie zeigt deutlich: Der Generationenwandel verändert die Erwartungen an Produkte, Vertriebskanäle und Nachhaltigkeit. Trotz wachsender Onlineangebote bleibt der stationäre Handel für viele Konsument:innen die erste Wahl: 74 % bevorzugen den Kauf vor Ort. Besonders Babyboomer und die Generation X setzen auf persönliche Beratung und vertraute Marken. Gleichzeitig zeigt sich bei der Generation Z und den Millennials ein klarer Trend zum Onlinekauf – mit einem Anteil von bis zu 54 %. Die Studie zeigt auch, dass Smart-Home-Technologien die Generationen polarisieren. Während in der Gen Z fast jede:r Vierte bereits Smart-Home-Funktionen wie App-Steuerung oder KI-Anwendungen bei Haushaltsgeräten nutzt, liegt der Anteil bei den Babyboomern bei nur knapp über 10 %. Gleichzeitig äußern sich 38 % der Befragten generell skeptisch gegenüber Smart-Home Technologien.

www.feei.at

BRZ

eAward für ID Austria-App

Das Bundeskanzleramt und das Bundesrechenzentrum (BRZ) wurden beim eAward 2025 für die erfolgreiche Umsetzung der ID Austria-App ausgezeichnet.



Vertreter:innen von BKA, BRZ und Report Verlag bei der Preisverleihung des eAwards 2025.

In der Kategorie „Services und Prozesse“ habe das Projekt durch seine innovative Architektur und zukunftsweisende Ausrichtung überzeugt, so die Jury. „Die Auszeichnung der ID Austria App bestätigt unseren Kurs: Wir gestalten Verwaltung modern, transparent und bürgernah. Daher ist es uns ein Anliegen mit der ID Austria Servicetour in ganz Österreich das Amt zu den Menschen zu bringen.

Wir verstehen uns als Servicedrehscheibe der Bürgerinnen und Bürger – unser Ziel ist es, bis 2030 alle neun Millionen Menschen in Österreich mit einer digitalen Identität auszustatten. Diese Auszeichnung zeigt, dass wir mit unserer Digitalisierungsstrategie auf dem richtigen Weg sind“, zeigt sich Digitalisierungsstaatssekretär Alexander Pröll überzeugt. ■

www.brz.gv.at

FH Salzburg Gemeinsame Professur

Der international renommierte Informatiker und Mathematiker **Dimitris Simos** hat im Juli 2025 die Professur für Cybersicherheit an der Universität Salzburg und der Fachhochschule Salzburg angetreten. Die übergreifende Stiftungsprofessur wurde im Rahmen des EXDIGIT-Projekts (Exzellenz in digitaler Wissenschaft und interdisziplinären Technologien) initiiert und ist



© FH Salzburg

an beiden Hochschuleinrichtungen verankert. „Die Professur wird Brücken bauen zwischen wissenschaftlichen Grundlagen und Anwendungsbereichen, was die Bedeutung der Cybersicherheit für die beteiligten Bildungseinrichtungen und das gesamte Umfeld stärkt, indem grundlegende universitäre Forschung mit angewandter Forschung über Institutionen hinweg integriert werden. Dies ermöglicht es, Spitzenforschung in der Mathematik/Informatik mit aktuellen Herausforderungen der Cybersicherheit zu verbinden und einen nachhaltigen Beitrag zur Innovationslandschaft Salzburgs zu leisten“, sagt Dimitris Simos.

www.fh-salzburg.ac.at



© EmiliaSchloegl

Veranstaltung

ZENTRALER BRANCHENTREFFPUNKT

Die Elektrofachhandelstage 2025 im Design Center in Linz zeigten, wie wichtig persönlicher Austausch in der Branche bleibt. 72 Aussteller, 2.000 Fachbesucher:innen und viele Neuheiten machten das Branchenevent erneut zu einem großen Erfolg.

Die Elektrofachhandelstage 2025 haben vom 26. bis 27. September im Design Center Linz gezeigt, welche Bedeutung der persönliche Austausch für die Elektrobranche hat. Für 72 Aussteller und 2.000 Fachbesucher:innen bot die Veranstaltung wertvolle Impulse für die Weiterentwicklung der Branche – von Energieeffizienz über smarte Technologien bis hin zur Digitalisierung. Alexander Kribus, Geschäftsführer der Messezentrum Salzburg GmbH zieht Bilanz: „Gerade in Zeiten der digitalen Distanz und der zunehmenden anonymisierten Welt ist der persönliche Austausch von besonderem Wert. Der diesjährige Branchentreffpunkt zeigt erneut wie wichtig diese Informations- und Geschäftsplattform ist. Die Rückmeldungen aus den Reihen waren äußerst positiv – gerade auch von neuen Anbietern, die die Elektrofachhandelstage erstmals nutzten und begeistert von Möglichkeiten für ihr Business waren. Mein besonderer Dank gilt unseren drei Handelskooperationen: Mit ihrem partnerschaftlichen Engagement tragen sie wesentlich dazu bei, dass die Elektrofachhandelstage Jahr für Jahr zu einem so erfolgreichen Branchentreffpunkt werden.“

Erfolgreiches Dreiergespann. Die angesprochenen drei langjährigen Kooperationspartner sind RedZac, Expert und ElectronicPartner. Dank dieser Kooperation konnten Aussteller und Besucher:innen von Produktneuheiten, praxisnahen Innovationen und einem intensiven fachlichen Austausch profitieren. Thomas Pöcheim, Vorstand des Kooperationspartners Euronics (Red Zac) betonte die Wichtigkeit des Austausches der Branche: „Die Messe bietet die perfekte Plattform für den Austausch von Ideen und das Pflegen wertvoller Kontakte –

genau dafür sind die Elektrofachhandelstage ideal. Besucher kommen, um sich zu vernetzen und sich über Produkte und Innovationen zu informieren. Mit der bevorstehenden Saison ist die Branche auf frische Impulse angewiesen – und die Messe liefert genau diese Inspiration.“ Geschäftsführer der Einkaufskooperation Expert, Alfred Kapfer hob die gute Stimmung vor Ort hervor: „Zum einen sind wir sehr froh, dass wir die Elektrofachhandelstage in Linz haben. Trotz der herausfordernden gesamtwirtschaftlichen Lage und den aktuellen Themen in der Branche herrscht hier eine großartige Stimmung. Es ist eine gelungene Veranstaltung – und wir freuen uns schon jetzt auf das nächste Jahr.“ Mag. Michael Hofer, Geschäftsführer von der Einkaufskooperation ElectronicPartner ergänzt: „Wir von ElectronicPartner sind mit den Elektrofachhandelstagen 2025 äußerst zufrieden. Wir waren am ersten Tag von der exzellenten Frequenz überrascht, wobei wir von morgens bis abends mit Kundengesprächen ausgebucht waren. Wir haben eine fantastische Abendveranstaltung hinter uns mit rund 500 Gästen im Fußballstadion des LASK. Auch das Feedback, welches wir seitens der Industrie erhalten haben, war exzellent.“

People's Choice Trophy. Erstmals wurde die People's Choice Trophy – ein Publikumspreis – verliehen. Die Auszeichnung sicherte sich Wertgarantie Austria GmbH: „Wir sind sehr stolz darauf, diese Auszeichnung erhalten zu haben. Ausgezeichnet wurde etwas, das man weder anfassen, noch schmecken oder riechen kann – eine Dienstleistung, nämlich eine Versicherung: unser Komplettschutz“, so Konstantin Scheiermann von Wertgarantie Austria GmbH. ■

www.elektrofachhandelstage.at

OFAA

GLASFASER
MIT ZUKUNFT

Beim Austrian FiberSummit diskutieren Expert:innen, Unternehmen und Politik über Chancen, offene Netze und Ideen für eine vernetzte und energieautarke Zukunft Österreichs.

Der Ausbau von Glasfaser ist weit mehr als ein Technologieprojekt. Er ist eine Investition in Energie, Wirtschaft und in die Zukunft unseres Landes. Am 23. Oktober 2025 findet in der Messe Oberwart das Austrian FiberSummit statt – die größte Glasfaserveranstaltung Österreichs. Dabei werden aktuelle Herausforderungen nicht nur präsentiert, sondern gemeinsam diskutiert. „Glasfaser ist keine ferne Zukunftsvision, sondern eine Grundvoraussetzung für gleichwertige Lebensverhältnisse. Wenn jede Gemeinde leistungsstark angebunden ist, profitieren Haushalte, Unternehmen und Regionen gleichermaßen“, betont Landesrat Dr.

Leonhard Schneemann, Wirtschafts- und Soziallandesrat des Burgenlands, der die Veranstaltung eröffnen wird.

Mutige Ideen, klare Analysen, offene Netze. Den Auftakt macht Energiepionier Prof. DI Timo Leukefeld. In seiner Keynote „Intelligent verschwenden! Wie wir mit Sonne, Glasfaser & Mut die Energiewende gestalten“ zeigt er, wie Gebäude durch den Rohstoff Sonne Energie für Wärme, Strom und Mobilität bereitstellen können. Und wie Glasfaser den Gedanken der Energieautarkie erweitert: Häuser bleiben nicht Inseln, sondern werden Teil eines Netzes, das Überschüsse teilt und so gemeinschaftlichen Nutzen schafft. „Wir werden nicht mehr fragen, wie wir Energie sparen können, sondern wie wir sie klug verschwenden dürfen. Hochgra-

dig energieautarke Häuser, die Wärme, Strom und Mobilität aus der Sonne gewinnen, werden mit Glasfaser zu Bausteinen einer neuen Gesellschaft. Vernetzt, unabhängig und offen für alle“, beschreibt Leukefeld seine Vision.

Internationale Impulse. Der Blick über die Grenzen zeigt, dass Österreich nicht allein vor seinen Herausforderungen steht. Thord Swedenhammer (AB Stokab) berichtet über 30 Jahre Erfahrung mit offenen Netzen in Stockholm: ein Modell, das die Stadt geprägt hat und international Beachtung findet. Francesco Rotunno (Head of EU Affairs, Open Fiber S.p.A.) zeigt, wie die Zukunft offener Netzmodelle in Europa aussieht – basierend auf den Erfahrungen aus Italien. ■

www.ofaa.at



© BMI/Jürgen Makowicz

BMI
Digitale Spürnasen

Generaldirektor **Franz Ruf**, Innenminister **Gerhard Karner** und Staatssekretär **Jörg Leichtfried** (hi. Reihe) mit den Polizeidiensthundeführern und Datenträgerhunden.

Anforderungen, wie zum Beispiel das Aufspüren von Datenträgern – ein ganz wesentlicher Bestandteil im Kampf gegen Internetkriminalität und Extremismus“, sagte Innenminister Gerhard Karner.

Spezialausbildung nötig. Alle Diensthunde der österreichischen Bundespolizei absolvieren zunächst eine zweijährige Ausbildung als Schutz- und Stöberhunde. Die ausgewählten Tiere erhalten danach eine achtwöchige Spezialausbildung, um selbst winzige elektronische Datenträger wie USB-Sticks, SIM-Karten, Festplatten, Mobiltelefone oder e-Wallets aufzuspüren. Diese Fähigkeit spielt eine immer wichtigere Rolle – insbesondere bei Ermittlungen zu Cyber- und Wirtschaftskriminalität, Terrorismus, Extremismus oder Hate Crime.

www.bmi.gv.at

Im Kampf gegen Cyberkriminalität setzt das Innenministerium zunehmend auf tierische Unterstützung: Im Rahmen einer internationalen Kooperation mit der Diensthundschiule der Bayerischen Polizei wurden 2024 erstmals zwei so ge-

nannte Datenträgerspürhunde ausgebildet. Bis Ende dieses Jahres sollen insgesamt elf dieser speziell trainierten Tiere einsatzbereit sein. „Vor 30 Jahren wurden Diensthunde ausgebildet, um nach Bankräubern und Einbrechern zu fahnden. Heute gibt es zusätzliche



© Luis Molinero Freepik

versicherungen.at

KAUM CYBER-
VERSICHERUNGEN

Nur wenige Internetnutzer:innen in Deutschland und Österreich sind gegen Cyberangriffe versichert. Laut Bitkom verfügen nur 2 % über eine eigenständige Cyberversicherung. Dabei können solche Polizen nicht nur finanzielle Schäden abfedern, sondern auch bei Angriffen aktiv unterstützen.

Wenn plötzlich wichtige Daten nach einem Angriff mit Schadsoftware verschwunden sind oder jemand anderes sich im Internet der eigenen Identität bemächtigt und damit Schäden verursacht oder auch wenn man beim Online-Shopping betrogen wird – Opfer von Kriminalität im Internet zu werden, kann schnell teuer werden. Abhilfe versprechen Cyberversicherungen. Allerdings haben derzeit die wenigsten Internetnutzer:innen in Deutschland eine entsprechende Absicherung, sagt der Digitalverband Bitkom. Ähnliche Dimensionen dürfen für Österreich angenommen werden. Nur 2 % haben eine eigenständige Cyberversicherung abgeschlossen, bei 5 % besteht ein vergleichbarer Versicherungsschutz, etwa durch eine Rechtsschutz- oder Haftpflichtversicherung. Die repräsentativen Befragung zeigt auch, dass drei Viertel keinen Cyber-Versicherungsschutz haben und 14 % nicht wissen, ob bestehende Versicherungen möglicherweise solche Risiken abdecken. „Eine Cyberversicherung kann für Privatpersonen eine gute Ergänzung im Versicherungsportfolio sein, um sich gegen Cyberangriffe und deren Folgen abzusichern“, sagt Felix Kühlenkamp, Bereichsleiter Sicherheitspolitik bei Bitkom.

Schadensbehebung nach Angriff.

Zuvor sollte aber geprüft werden, welche Risiken bereits durch bestehende Versicherungen abgedeckt werden. Eine Cyberversicherung schützt nicht nur vor finanziellen Schäden, sondern kann sowohl bei präventiven Maßnahmen unterstützen, als auch bei der Schadensbehebung nach einem Angriff. Cyberversicherungen bieten eine Absicherung gegen unterschiedliche Risiken, die von Policen zu Policen variieren können. Dazu gehören Vermögensschäden, die oft bis zu einer bestimmten Grenze versichert sind. Die Versicherungen decken auch spezifische Risiken wie Online-Betrug durch Fake-Shops und Identitätsmissbrauch ab. Daneben bieten manche Versicherungen zusätzliche Unterstützung wie einen schnellen Zugriff auf technische oder juristische Beratung sowie Maßnahmen zur Datenrettung. „Eine umsichtige Internetnutzung ist unabhängig von einer Versicherung der beste Schutz gegen Cyberrisiken. Dazu gehört eine regelmäßige Datensicherung, die Nutzung von Zwei-Faktor-Authentifizierung sowie die Verwendung sicherer Zahlungsmethoden beim Online-Kauf“, sagt Kühlenkamp abschließend. ■

www.versicherungen.at

Capgemini
KI wird zum
Teamplayer

Generative Künstliche Intelligenz (Gen AI) ist keine Zukunftsvision mehr, sondern fester Bestandteil des Arbeitsalltags. Das zeigt die aktuelle Studie des Capgemini Research Institute „Harnessing the value of AI: Unlocking scalable advantage“. Immer mehr Unternehmen investieren in KI-Tools und setzen diese aktiv ein. Rund 60 % der Befragten erwarten, dass KI innerhalb der nächsten zwölf Monate als „Teammitglied“ agiert oder andere KI-Systeme überwacht – aktuell ist das bereits bei 44 % der Fall. Damit verändert sich die Rolle der Technologie grundlegend: von einem unterstützenden Werkzeug hin zu einem aktiven Akteur im Unternehmenspro-



© freepik

zess. Gleichzeitig zeigt die Studie deutliche Herausforderungen auf: Zwei Drittel der Unternehmen fühlen sich noch nicht ausreichend auf die Zusammenarbeit zwischen Mensch und Maschine vorbereitet. Viele rechnen damit, ihre Strukturen und Teams neu organisieren zu müssen, um das volle Potenzial von KI im Arbeitsalltag nutzen zu können.

www.capgemini.com

Ingram

ENABLEMENT IST PFLICHT

Ingram Micro unterstützt den österreichischen IT-Channel weit über den klassischen Vertrieb hinaus. Im Gespräch erklärt Head of Cloud **Dominic Sabaditsch**, wie das Unternehmen Partner durch Know-how, Enablement und internationale Netzwerke auf ihrem Cloud-Weg begleitet.

EHZaustria: Ingram Micro ist ein führender IT-Distributor. Was zeichnet die österreichische Landesgesellschaft besonders aus?

Dominic Sabaditsch: Ich denke, das sind mehrere Aspekte. Zum einen ist es der starke Portfolio Mix, mit dem wir am Markt auftreten. Wir sind in der Lage den Channel von der PC-Tastatur bis zum hybriden Rechenzentrum, on premise und in der Cloud, zu beliefern. Unsere Value Adds wiederum spielen für die Wertschöpfungskette eine große Rolle für den Erfolg. Diese reicht vom ersten Kontakt über die Lead-Generierung bis hin zur Projektunterstützung und allem, was danach kommt. Wenn sich ein Partner in einem Thema unsicher fühlt, begleiten wir ihn auch zu Kundenterminen und bringen unsere technische Kompetenz ein. Danach folgen Konzeptionierung, Dimensionierung, Angebotslegung und Abwicklung. Dabei unterstützen wir auch bei Projektpreisen und im Umgang mit den sehr unterschiedlichen Anforderungen der

Hersteller. Wir begleiten auch bei Rollout und der Implementierung, schaffen Partner-Ökosysteme, in denen sich Unternehmen gegenseitig helfen, und entlasten auf Wunsch bis in den Live-Betrieb und Support. Unsere Unterstützung umfasst somit die komplette Bandbreite in einem Projekt – vom ersten Kontakt bis zum laufenden Betrieb. Wichtig ist: Wir bieten alles aus einer Hand, bleiben aber stets channel-treu – das heißt, wir gehen niemals direkt zum Endkunden, um Konflikte im Channel zu vermeiden.

Ingram Micro ist also längst mehr als nur eine klassische Vertriebsdrehscheibe?

Sabaditsch: Ganz genau, weit über den reinen Produktverkauf hinaus. Ein Punkt, den ich in der Wertschöpfungskette noch gar nicht erwähnt habe, sind unsere Trade-in- und Financial Services. Wir unterstützen Partner auch finanziell, etwa bei der Projektfinanzierung. Gerade kleinere Reseller

oder Unternehmen können oft nicht einfach zur Bank gehen und sagen: „Ich brauche fünf Millionen Euro für ein Projekt.“ Hier springen wir ein, helfen bei der Finanzierung und übernehmen ein Stück weit sogar das finanzielle Risiko – als Puffer zwischen Hersteller und Partner.

Wo stehen die österreichischen Unternehmen beim Zugang zur Cloud?

Sabaditsch: Wir haben in den letzten Jahren jeweils zu Jahresbeginn unsere Partner befragt: Wie weit sind Sie auf der Cloud-Journey? Heuer haben wir diese Umfrage nicht mehr gemacht, weil der Trend ohnehin absehbar war. Vor sieben Jahren sagten noch rund 50 Prozent: „Cloud interessiert mich nicht.“ Im Jahr darauf waren es 40 Prozent, dann 30 Prozent. Rein rechnerisch müsste die Zahl heute bei null liegen, was natürlich nicht der Wahrheit entspricht, aber es beschäftigen sich weit mehr Unternehmen mit dem Thema als noch vor wenigen Jahren.

Interesse ist das eine, Umsetzung das andere. Wie sehen Sie diesen Unterschied?

Sabaditsch: Richtig. Das Interesse ist die Basis. Wenn das da ist, unterstützen mein Team und ich die Partner dabei, die Cloud-Journey zu starten: mit Enablements, strategischer Planung und Begleitung. Der österreichische Cloud-Markt wächst derzeit um etwa 30 bis 40 Prozent pro Jahr. Mein Appell an die Partner: Dieses Wachstum sollte man nutzen, solange es anhält.

Und wie sieht es international beziehungsweise in Europa aus?

Sabaditsch: Andere Länder sind weiter. Sie haben auch einen klaren Vorteil, und das ist ein Punkt, der in Gesprächen mit Partnern immer wieder vorkommt: In Österreich ist die Netz-Infrastruktur nicht überall ausreichend ausgebaut. In den Ballungszentren funktioniert es, aber sobald man sich ein Stück von den Hauptstädten entfernt, wird es schwierig. Damit besteht die Gefahr, dass Unternehmen, die jetzt mit Digitalisierung und Cloud-Architekturen starten wollen, nicht die nötigen Voraussetzungen finden. Mir ist dabei immer wichtig: Der sinnvollste Weg ist ein hybrider Ansatz – also eine gesunde Mischung aus Cloud und On-Premise. Wenn die Infrastruktur jedoch nicht passt, werden Unternehmen entweder gar nicht erst kommen oder Österreich verlassen. Eine gravierende Besserung sehe ich bisher nicht. Es gibt zwar immer wieder Programme wie die „Netzmilliarde“, aber aus meiner Sicht fehlt hier der nötige Push seitens der Regierung. Wir hinken hier tatsächlich im internationalen Vergleich hinterher.

Welche Schwerpunkte setzt Ingram Micro im Cloud-Bereich?

Sabaditsch: Unsere Strategie im Cloud-Bereich basiert auf mehreren Säulen. Ein zentraler Punkt ist das Enablement, über das wir schon gesprochen haben. Der zweite große Bereich ist das Portfolio. Dabei ist uns wichtig, nur jene Services und Hersteller im Portfolio zu haben, die wir auch wirklich kompetent unterstützen können. Es bringt nichts, Millionen Services anzubieten, bei denen die Partner – und wir am Ende auch – den Überblick verlieren. Deshalb konzentrieren wir

uns auf die Technologietreiber am Markt, also Unternehmen wie Microsoft, AWS, Adobe, Acronis, Avepoint oder Cisco, um nur ein paar davon zu nennen. Vielfalt ist wichtig, aber Fokussierung ebenso. Zehn Hyperscaler im Portfolio zu haben, macht wenig Sinn – am Ende können sie alle ähnliche Technologien abbilden. Lieber konzentrieren wir uns auf zwei oder drei, die wir in- und auswendig kennen, um Partner bestmöglich zu unterstützen. Damit schaffen wir die Gratwanderung zwischen breiterer Auswahl und zeitgleich hoher Qualität in der Beratung. Mit weiterem Wachstum kann das Portfolio natürlich erweitert werden, aber Qualität und Fachkompetenz stehen klar vor Quantität. ➤➤

„Wichtig ist: Wir lassen Partner nicht allein, nachdem wir Ziele definiert haben. Wir begleiten sie während der gesamten Entwicklung.“

Dominic Sabaditsch,

Head of Cloud, Cyber Security & Datacenter Software,
Ingram Micro Österreich



Wie unterstützen Sie konkret Systemhäuser und Fachhändler beim Einstieg in die Cloud?

Sabaditsch: Zunächst setzen wir uns mit dem Reseller oder Systemhaus zusammen und klären: Wo möchtest du hin? Cloud ist ein Sammelbegriff, der vieles umfasst – von Software-as-a-Service über Infrastructure-as-a-Service bis zu Platform-as-a-Service. Man muss irgendwann eine Spezialisierung finden oder zumindest mit einem Schwerpunkt starten. Unsere Aufgabe ist es, genau dieses „Etwas“ gemeinsam zu identifizieren. Wenn wir das festgelegt haben, sehen wir uns an: Welche Skills sind notwendig? Wo braucht es Ausbildung? Wir haben ein breites Trainingsportfolio und geben unser eigenes Know-how gerne weiter. Dazu kommen Unterstützung bei Zertifizierungen und – als einer der wenigen Anbieter – ein eigenes Pearson VUE Testcenter im Haus, in dem die Zertifikate auch direkt abgelegt werden können. Geht ein Reseller mit großem Interesse in diesen Bereich, entwickeln wir gemeinsam einen Businessplan, der den möglichen Weg aufzeigt. Dafür setzen wir auch externe Leistungen ein, etwa Assessments, wie gut der Marktauftritt vorbereitet ist und wo Optimierungen möglich sind. Dazu gehört ebenso die gemeinsame Arbeit an Marketingmaßnahmen. Wir bilden Partner also nicht nur technisch aus, sondern auch im Bereich Sales und zeigen ihnen mögliche neue Geschäftsfelder und potenzielle Projekte auf. Wichtig ist: Wir lassen Partner nicht allein, nachdem wir Ziele definiert haben. Wir begleiten sie während der gesamten Entwicklung. Heute arbeiten wir in der Cloud bereits mit über 600 Partnern zusammen, die sich in unterschiedlichen Entwicklungsphasen befinden.

Warum sollte ein Partner mit Ingram Micro ins Gespräch gehen?

Sabaditsch: Wir schulen Partner nicht nur theoretisch, sondern verfügen selbst über tiefes technisches Wissen. Wenn wir keine Ahnung von den Lösungen hätten, könnten wir auch nicht erwarten, dass unsere Partner sie erfolgreich einsetzen. Ich lege großen Wert darauf, dass mein Team ein sehr hohes Ausbildungsniveau hat. Im täglichen Austausch mit Partnern merkt man schnell, wie professionell und kompetent wir agieren. Wenn wir einmal lokal nicht weiterwissen, greifen wir auf das globale Netzwerk von Ingram Micro zurück. Wir arbeiten eng mit Kolleginnen und Kollegen in anderen Ländern zusammen, haben internationale Communities aufgebaut und nutzen dieses Schwarmwissen gezielt. Optimalerweise ist der Partner immer eingebunden, um gleichzeitig zu lernen. Und genau das ist der Punkt: Wir teilen unser Wissen bewusst, weil wir langfristig starke, selbstständige Partner wollen.

Welche Rolle spielen die genannten Communities?

Sabaditsch: Wir bringen regelmäßig Menschen mit gemeinsamen Interessen oder Schwerpunkten zusammen, egal ob es sich um Hersteller-Communities oder thematische Communities handelt. Ein Beispiel ist unsere neu gestartete AI-Community. Dort kommen Interessierte und Expertinnen und Experten aus ganz Österreich zusammen, um sich über aktuelle Trends in künstlicher Intelligenz auszutauschen, voneinander zu lernen und manchmal auch gemeinsame Pro-

jekte zu entwickeln. Das Ziel ist klar: Wissen teilen, Innovation fördern und Begeisterung wecken. Ähnlich funktioniert es bei den Hersteller-Communities – da arbeiten wir gemeinsam mit unseren Partnern an Workshops oder neuen Ideen für den Markt. Ich denke, wir sind in diesem Bereich ein Stück weit Pioniere und Vorreiter: Wir rufen diese Communities nicht nur ins Leben, sondern halten sie auch am Leben, moderieren sie aktiv und sorgen dafür, dass echter Austausch und Zusammenarbeit entstehen.

Wie gehen Sie mit neuen, innovativen Herstellern um? Man möchte ja früh dabei sein, aber gleichzeitig kein Risiko eingehen.

Sabaditsch: Wir sind grundsätzlich experimentierfreudig und testen viel. Wenn neue Hersteller mit innovativen Ansätzen auf uns zukommen, gehen wir das Thema offen an, aber mit Augenmaß. Ich bin kein Freund davon, sofort die gesamte Prozesskette mit Legal, Onboarding und Systempflege anzustoßen. Oft starten wir zunächst als Empfehlunggeber. Wir beobachten dann, wie sich der Hersteller entwickelt: Wie investiert er? Wie nimmt der Markt ihn auf? Wie stabil ist das Unternehmen, auch langfristig betrachtet? Wenn eine gewisse Marktreife erreicht ist, dann können wir den formellen Onboarding-Prozess starten. Es geht also nicht darum, sofort alles umzusetzen, sondern die Reise schrittweise und ohne unnötige Komplexität zu beginnen.

Wenn Sie einen Wunsch an den österreichischen IT-Channel frei hätten, welcher wäre das?

Sabaditsch: Mein Wunsch an die Hersteller ist: Nutzt den Channel, um Innovationen voranzutreiben. Man kann dem Channel ruhig vertrauen – es muss nicht alles direkt laufen. Viele Hersteller sehen den Channel noch zu wenig als Multiplikator. Dabei kommt jeder Hersteller irgendwann an den Punkt, an dem er ohne helfende Hände nicht weiterkommt, und genau da sind wir als Distribution gefragt. Mein Appell an jene, die stark auf Direktvertrieb setzen oder wieder dorthin zurückgehen: Denkt noch einmal darüber nach. Gerade im SaaS-Bereich mag der Direktkauf einfach wirken, aber es geht ja nicht nur um den Kauf – es braucht Support und zusätzliche Services. Wer noch nicht mit uns arbeitet, kann sich gerne melden – wir nehmen uns auch für kleinere Hersteller Zeit.

Und was wünschen Sie sich von den Resellern?

Sabaditsch: Mut, neue und innovative Wege zu gehen – im Sinne des Endkunden. Denn am Ende profitieren wir alle davon, wenn Technologie Einzug hält. Hinter dem Endkunden steht ja noch jemand: wir alle, die diese Lösungen letztlich täglich nutzen. Je innovativer Reseller ihre Kunden unterstützen und befähigen, desto stärker profitiert der gesamte Markt. Ich wünsche mir, dass auch neue Partner offen das Gespräch mit uns suchen – ganz unverbindlich. Wir verlangen kein Geld für Beratung, und niemand muss danach etwas kaufen. Aber jedes Gespräch kann der erste Schritt in eine erfolgreiche Zusammenarbeit sein. ■

<https://at.ingrammicro.eu/>

Aqiao

DISTRIBUTIONS- VEREINBARUNG FÜR DACH

Aqiao vertreibt ab sofort das gesamte Absolute-Security-Portfolio in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Partnerschaft soll die Cyber-Resilienz von Unternehmen durch Lösungen für Secure Access und Secure Endpoint Protection stärken.



Thomas Lo Cocco,
Regional Sales Director
Central Europe, Absolute Security



Richard Hellmeier,
Geschäftsführer
Aqiao GmbH

Cyber-Resilienz ist für Unternehmen mittlerweile ein Thema von erheblicher Wichtigkeit. Unternehmen benötigen heute Lösungen, die den stetig steigenden und komplexer werdenden Sicherheits Herausforderungen gerecht werden, die Bedrohungen abwehren, Risiken reduzieren und die Widerstandsfähigkeit gegen Störungen gewährleisten. Aqiao und Absolute Security wollen ab sofort gemeinsam dazu beitragen, diese wachsende Nachfrage zu befriedigen. Dank einer Distributionsvereinbarung für Deutschland, Österreich und die Schweiz wird Aqiao ab sofort das gesamte Absolute Security-Portfolio mit den Secure-Access- sowie den Secure Endpoint-Lösungen in der DACH-Region vertreiben. „Cyberbedrohungen, Schwachstellen und zunehmende technische Komplexität führen dazu, dass Unternehmen Opfer von Datenverstößen, Netzwerkausfällen und kostspieligen Betriebsunterbrechungen werden“, so Thomas Lo Cocco, Regional Sales Director Central Europe, Absolute Security und weiter „Wir freuen uns sehr, Partner von Aqiao zu sein. Unsere vereinte Expertise in puncto Cyber-Resilienz schafft einen erheblichen Mehrwert für unsere Channel-Partner und deren Kunden, die Ausfallzeiten nach Cyber- und IT-Vorfällen vermeiden müssen.“ Richard Hellmeier, Geschäftsführer Aqiao GmbH ergänzt: „Absolute Security bietet mit seiner Technologie Unternehmen eine einzigartige Endpunktsicherheit, Transparenz und Kontrolle über ihre Geräte-Flotten, die bereits ab Werk millionenfach im BIOS von PCs integriert ist.“ Der Channel benötige heute Lösungen, die den stetig steigenden und komplexer werdenden Sicherheits Herausforderungen der Kunden gerecht werden, die Bedrohungen abwehren, Risiken reduzieren und die Widerstandsfähigkeit gegen Störungen gewährleisten. ■

www.aqiao.com

**BONJOUR
CÔTE d'AZUR!**

Unvergessliche Momente in Cannes

HERBSTPROMO
20. Oktober bis 28. November 2025



Alle Infos unter
at.tdsynnex.com/herbstpromo

Omega 5.000 Euro für „Licht ins Dunkel“

Beim 22. Omega Charity Golf Cup am 5. September 2025 im Golfclub Fontana hieß es wieder „Abschlagen für den guten Zweck“. Der größte österreichische IT-Distributor in heimischer Hand lud zum traditionellen Golfturnier. Rund 70 Teilnehmer:innen, langjährige Partner und Sponsoren – allen voran die Erste Bank mit einer Großspende von 1.700 Euro – erspielten heuer



Scheckübergabe mit (v.l.n.r.) **Martin Eckbauer**, Managing Director OPS & IT, Omega, **Lisa Zuckerstätter**, Leiterin Humanitarian Broadcasting, Licht ins Dunkel, ORF und **Walter Tacha**, Director Large Corporates, Erste Group Bank AG

5.000 Euro für die ORF-Aktion Licht ins Dunkel, die jedes Jahr in der Weihnachtszeit zahlreiche Menschen in Not unterstützt. „Gemeinsam Golf spielen, Kontakte pflegen und dabei Gutes tun – das ist seit über zwei Jahrzehnten unser Erfolgsrezept. Allein in den letzten zehn Jahren konnten wir mehr als 65.000 Euro für karitative Projekte sammeln“, betonen die Geschäftsführer Martin Eckbauer und Florian Wallner. Unterstützt wurden bisher u. a. das St. Anna Kinderspital, der Sterntalerhof, Debra Austria sowie die Mission Hoffnung.

<https://b2b.omegacom.at>

Arrow

MEHR IT-SECURITY

Arrow erweitert seine Partnerschaft mit Thales und vertreibt künftig die Imperva Application Security-Plattform in Österreich, Italien und der Schweiz. Damit baut der Distributor sein Cybersecurity-Portfolio weiter aus und unterstützt Partner mit lokaler Expertise und Value-added Services.



„Die Aufnahme der Thales-Produkte in unser Portfolio erweitert das Angebot für unsere Channel Partner in Österreich, Italien und der Schweiz erheblich.“

Henrik Resting-Jepesen,
Arrow Enterprise Computing Solutions
in EMEA

Arrow hat sein bestehendes Abkommen mit Thales erweitert und sein Cybersecurity-Angebot in Österreich, Italien und der Schweiz ausgebaut. Die Vereinbarung wird es Arrow Enterprise Computing Solutions ermöglichen, die Imperva Application Thales-Security-Plattform Resellern und Systemintegratoren in den drei Märkten anzubieten.

Bessere Unterstützung. Das erweiterte Portfolio von Thales kann Unternehmen dabei helfen, kritische Anwendungen, APIs und Daten überall und in großem Umfang mit minimalen Unterbrechungen zu schützen. Angesichts der zunehmenden Komplexität und Häufigkeit von Cyber-Bedrohungen suchen Unternehmen nach vertrauenswürdigen Partnern, die sie bei ihrer Sicherheitsstrategie beraten und unterstützen. Dank dieser Vereinbarung will Arrow dem Channel Zugang zu den Imperva-Produkten für Anwendungssicherheit bieten, kombiniert mit lokaler Marktexpertise, technischer Unterstützung und Value-added Services. „Durch die Ausweitung unserer Reichweite über Arrow in Österreich, Italien und der Schweiz

können wir Unternehmen beim Schutz ihrer wichtigsten Anwendungen und Daten noch besser unterstützen“, so Florian Malecki, Vice President Channel Sales EMEA bei Thales Cybersecurity Products. „Dank der regionalen Expertise und starken Channel-Beziehungen ist Arrow der ideale Partner, um unsere Anwendungs- und Datensicherheitslösungen einem breiteren Kundenkreis in diesen wichtigen Märkten anzubieten.“

Wertvolle Ergänzung. Das Cybersecurity-Portfolio von Arrow ist darauf ausgelegt, die Ende-zu-Ende-Sicherheitsanforderungen seiner Channel Partner und deren Kunden zu erfüllen. Es umfasst Lösungen für Identitätsmanagement, Endgeräteschutz, Netzwerksicherheit sowie Anwendungs- und Datensicherheit. „Die Aufnahme der Thales-Produkte für Anwendungssicherheit in unser Portfolio erweitert das Angebot an Sicherheitslösungen für unsere Channel Partner in Österreich, Italien und der Schweiz erheblich“, so Henrik Resting-Jepesen, Vice President Sales für Arrow Enterprise Computing Solutions in EMEA. „Die bewährten Kompetenzen von Thales im Bereich Anwendungs- und Datensicherheit sind eine wertvolle Ergänzung zu unserem bestehenden Angebot. Diese Vereinbarung stärkt unsere Position als führender Distributor für Cybersicherheit in diesen Regionen.“

www.arrow.com



TD Synnex

GOLF, NETZWERK & ENGAGEMENT

Zum 18. TD Synnex Golf Cup traf sich die IT-Branche im Golfclub Adamstal. Bei Sonnenschein spielten rund 60 Golfer:innen um den Wanderpokal, sammelten 5.000 Euro für den Sterntalerhof und genossen Networking in entspannter Atmosphäre.

Zum 18. Mal lud TD Synnex zu seinem Golf Cup – bereits zum vierten Mal in den Golfclub Adamstal – ein. Am 11. September begrüßten Michael Sewald, VP, Managing Director Austria, Alexander Kremer, Director Advanced Solutions, und Daniel Zenz, Director Endpoint Solutions & Sales, die Teilnehmer:innen. Etwa 60 Golfer:innen kämpften um den Wanderpokal, der in diesem Jahr mit 24

Bruttopunkten erstmalig an Marco Meikl von Cancom Austria ging. Auch die knapp 20 Schnuppergolfer genossen das traumhafte Spätsommerwetter und lernten die Grundlagen des Golfsports kennen. „Es ist immer wieder eine Freude, unsere Vertriebspartner in diesem besonderen Ambiente zu treffen und gemeinsam einen entspannten Tag zu verbringen. Natürlich geht es auch ums Business – in den

V.l.n.r. **Johannes Föger** (TD Synnex), **Daniel Zenz** (TD Synnex), **Harald Jankovits** (Sterntalerhof), **Michael Sewald** (TD Synnex), **Alexander Kremer** (TD Synnex)

Flights wurden spannende Gespräche zu Cloud-Lösungen, Managed Services und anderen Fachhandelsthemen geführt. Doch spätestens beim Abendessen im Golfclub standen Austausch und gemeinsame Erlebnisse im Vordergrund. Ich danke allen großzügigen Spendern, die es uns ermöglicht haben, den Sterntalerhof erneut zu unterstützen“, so Michael Sewald.

Wichtiger Beitrag. Dank der über 100 Tombolaspenden konnten Spendengelder in Höhe von 5.000 Euro gesammelt und somit ein wichtiger Beitrag für den Sterntalerhof geleistet werden. Dieser ist Kinderhospiz und Familienherberge und unterstützt Familien mit schwer-, chronisch und sterbenskranken Kindern. Für Geschäftsführer Mag. Harald Jankovits ist der Spendenscheck eine wertvolle Hilfe zur Finanzierung aktueller Projekte. Unterstützt wurde das Event von den Sponsoren Cisco, Dell Technologies, HPE, IBM, Hitachi, Lenovo, Microsoft und Wasabi.

<https://at.tdsynnex.com>

Exclusive Networks

PARTNER AWARD ERHALTEN

Im Rahmen der diesjährigen Palo Alto Networks Partner Xchange am 23. September in Köln wurde Exclusive Networks Deutschland in der Kategorie Distribution mit einem Partner Award ausgezeichnet.

Die Auszeichnung unterstreicht nicht nur die enge Allianz der beiden Unternehmen, sondern auch die zentrale Rolle von Exclusive Networks als Value Added Distributor im deutschen Cybersecurity- und Netzwerk-Ökosystem. Für den Award spielte auch das stetig wachsende globale Serviceportfolio des Distributors eine entscheidende Rolle. „Wir sind sehr stolz darauf, dass wir von Palo Alto Networks den Partner Award in der Kategorie Distribution für Deutschland gewonnen haben“, erklärt Marcus Adä, General Manager Germany und Regional Manager DACH. „Diese Auszeichnung bestätigt unseren Anspruch, gemeinsam mit unseren Partnern die sichere digitale Transformation voranzutreiben und innovative Lösungen in den Markt zu tragen. Sie ist zugleich ein starkes Zeichen für unsere langjährige Partnerschaft mit Palo Alto Networks.“

www.exclusive-networks.com/de



V.l.n.r.: **Florian Hartwig**, VP & Managing Director PANW Germany, **Klaus Bürg**, VP & Managing Director PANW EMEA, **Patricia Murphy**, VP EMEA & LATAM, **André Sager**, Teamlead Vendor Management, Exclusive Networks, **Thomas Henk**, Head of Vendor Management, Exclusive Networks, **Marcus Adä**, Regional Manager DACH, Exclusive Networks, **Tim Hoffmann**, Vendor Manager, Exclusive Networks, **Kevin Bauer**, Vendor Marketing Manager, Exclusive Networks, **Philipp Heindl**, Partner Account Manager, Exclusive Networks, **Michael Hennemeyer**, Senior Systems Engineer, Exclusive Networks, **Marc Müller**, Director Channel Central EMEA, Palo Alto Networks



Innovationen auf 50 Ständen und ausgelassene Stimmung am Abend – die Inform 2025 war wieder ein voller Erfolg.

System

ERFOLGREICHE INFORM 2025

Volle Hallen, starke Partner und echtes Retro-Feeling: Die Inform 2025 von System GmbH, war auch in diesem Jahr ein voller Erfolg. 50 namhafte Aussteller präsentierten in Hirschaid neueste IT- und Techniktrends und feierten beim kultigen 80er-Motto eine Messe der Extraklasse.

Spannende Innovationen und über 700 interessierte Besucher:innen: Die Inform 2025, die traditionelle Hausmesse der System GmbH, war auch in diesem Jahr ein voller Erfolg. 50 namhafte Aussteller aus der IT- und Technikbranche präsentierten am 19. September in Hirschaid bei Bamberg ihre neuesten Produkte, Lösungen und Services. Fachhändler, Systemhäuser und IT-Profis nutzten die Gelegenheit zum intensiven Austausch mit Herstellern und Kolleg:innen aus der Branche.

Vielfalt und Innovation auf 50 Ständen. Von Druckern, Scannern, Netzwerken über Monitore, Notebooks und Zubehör – das breite Ausstellerspektrum bot für jeden interessante Einblicke. Führende Markenhersteller der internationalen IT-Branche zeigten ihre aktuellen Highlights und standen für persönliche Gespräche zur Verfügung. Das diesjährige Motto der Messe „Zurück in die 80er“ kam bei den Besucher:innen ausgesprochen gut an. Bei Lexmark stand der bekannte ECTO1 von Ghostbusters, während Neomounts mit dem Delorean von Zurück in die Zukunft Besucher:innen anlockte. Am HP Stand wurde das Bluesmobile geparkt und bei Samsung lebte Jurassic Park wieder auf. Bei Acer konnte man sich auf dem Tron Motorrad fotografieren lassen und Iiyama stand diesem in nichts nach und präsentierte „Kitt“ aus der gleichnamigen Serie aus den 80ern. Bei APC Schneider Electric konnten die Besucher:innen ihre Fähigkeiten an der Slotcarbahn unter Beweis stellen. Der Retro Flipperautomat am PFU/Ricoh Stand sorgte für zusätzlichen Spielspaß. Im Anschluss an den erfolgreichen Messtag lud System zu



© System

seiner legendären Party in die Brose Arena Bamberg ein. Dort sprach Deniz Aytekin, einer der bekanntesten Schiedsrichter Deutschlands, über Entscheidungen innerhalb Sekunden. Es folgten eine Lasershow und die Live-Performance der Band Lost Eden. Am nächsten Vormittag lud System noch zum zünftigen Weißwurstfrühstück ein.

Positive Bilanz. „Wir freuen uns sehr über den großen Zuspruch und die zahlreichen Besucher. Die Inform lebt von der Nähe zu unseren Partnern und dem direkten Dialog – genau das macht diese Messe so besonders“, so das Fazit von Markus Schmidt, Marketingleiter bei System. Mit dem Event hat System erneut gezeigt, wie wichtig persönliche Begegnungen und fachlicher Austausch in einer zunehmend digitalen Welt sind. Die nächste System Hausmesse, die Inform 2026, ist bereits für den 18. September 2026 geplant. ■

www.system-austria.at



Deniz Aytekin, einer der bekanntesten Schiedsrichter Deutschlands, sprach in seinem Vortrag über Entscheidungen innerhalb Sekunden.

© System

Jamf

ERFOLGREICHES RESÜMEE

Jamf zieht nach einem Jahr seines globalen Partnerprogramms eine positive Bilanz: Über 50 % mehr Vertragsabschlüsse über den Channel, doppelt so viele Partner und eine wachsende Präsenz in mehr als 70 Ländern zeigen den Erfolg der Channel-Strategie.

Im August 2024 hat Jamf sein weltweites Partnerprogramm initiiert. Jetzt wurde eine erste Bilanz gezogen. Nur zwölf Monate nach dem Start wird der Erfolg des Partnerprogramms anhand wichtiger Erfolgskennzahlen deutlich. Jamf verzeichnet dank Investitionen in den Channel einen Anstieg von über 50 % der Vertragsabschlüsse über sein Vertriebsnetzwerk. Außerdem konnte die Zahl der neuen Partner verdoppelt werden. Im ersten Jahr sind zahlreiche Reseller, MSPs und Systemintegratoren dem Programm beigetreten, wodurch Jamf seine globale Präsenz noch einmal ausbauen konnte. Das Partnerprogramm erreicht Partner in

mehr als 70 Ländern und nutzt ein punktebasiertes System, das Partner belohnt und mit den notwendigen Ressourcen für erfolgreiches Wachstum ausstattet.

One-Stop-Shop. Der Jamf Partner Hub stellt dabei einen „One-Stop-Shop“ für die Jamf-Partner-Community dar. Hier haben die Jamf-Partner die Möglichkeit, den Status von Vertragsabschlüssen sowie anstehende Verlängerungen von Verträgen zu überprüfen, Schulungszertifizierungen zu erhalten sowie eine Vielzahl weiterer Co-Selling-Funktionen zu nutzen. „Unsere Channel-Partner bringen wertvolles Wissen und Ressourcen mit, die das Kun-



© pchvector/Freepik

denerlebnis verbessern, Implementierungen beschleunigen und den langfristigen Erfolg von Unternehmen unterstützen“, sagt Marc Botham, Vice President Global Channel Sales bei Jamf. „Indem wir KMU-Kunden über den Channel und nicht direkt ansprechen, können wir effektiver skalieren und gleichzeitig sicherstellen, dass diese Kunden Fachwissen und dedizierten Support von vertrauenswürdigen Partnern direkt vor Ort erhalten.“ ■

www.jamf.com/de

ALSO Austria

Gemeinsam Zukunft gestalten – ein Rückblick auf den ALSO Innovation Summit 2025

Was einst als Sommerfest begann, ist heute ein Fixpunkt der IT-Branche in Österreich: Der ALSO Innovation Summit 2025 verwandelte am 28. August die Stage 3 in Wien in einen pulsierenden Treffpunkt für die IT- und Channel-Community. Ein Tag voller Inspiration, Innovation und intensiver Begegnungen.



Unter dem Leitmotiv „**Next Gen**“ standen die zentralen Themen der digitalen Transformation im Mittelpunkt: **Cybersecurity, Künstliche Intelligenz (KI), Cloud-Lösungen, Internet of Things (IoT), Modern Workplace** sowie **Gaming & Virtualisierung**. In **praxisnahen Keynotes, interaktiven Experience Areas** und auf der **umfangreichen Hersteller-Ausstellungsfläche** erhielten die Teilnehmenden exklusive Einblicke in neueste Technologien, Lösungen und Trends der IT-Branche.

Der Abend bot anschließend den idealen Rahmen für vertiefende Gespräche, den Austausch mit Partnern und

den Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen, begleitet von hochwertigem Catering und einer angenehmen Networking-Atmosphäre.

Wer nicht vor Ort war oder die Highlights noch einmal erleben möchte, kann sich jetzt einen umfassenden Eindruck verschaffen. Das **offizielle Aftermovie** zum ALSO Innovation Summit 2025 finden Sie hier:



Akamai
Channel Evolution



© Akamai

„Das Programm geht auf die Bedürfnisse der verschiedenen Partnertypen ein.“

Paul Joseph,

Executive Vice President Global Sales and Services, Akamai

Akamai Technologies führt sein globales Programm Akamai Partner Connect ein. Das ersetzt die bisherige Partnerstruktur durch ein einheitliches Framework. Resale, der Vertrieb, die Bereitstellung technischer Lösungen und Services sowie Empfehlungen sollen damit unterstützt werden. Das Programm bietet größere Anreize, die mit strategischen Angeboten, einer regionsspezifischen Staffelfung und optimiertem Zugriff auf Tools und Support einhergehen. Das neue Programm bündelt mehrere Markteinführungswege auf einer Plattform. Die ist darauf ausgelegt, Komplexität zu reduzieren und die Modelle zur Partnerbindung zu optimieren, die je nach Region variieren können.

„Die Partner haben uns mitgeteilt, dass sie sich einfachere Interaktionen, klarere Anreize und mehr Flexibilität auf lokaler Ebene wünschen“, sagt Paul Joseph, Executive Vice President Global Sales and Services bei Akamai. „Akamai Partner Connect setzt dieses Feedback um. Das Programm geht auf die Bedürfnisse der verschiedenen Partnertypen ein, stimmt Prämien mit strategischen Lösungen ab und gibt regionalen Teams mehr Kontrolle, um Partner standort- und arbeitsbezogen optimal zu unterstützen.“

www.akamai.com



Mit der Top Loft Edition 2025 möchte Ingram Micro Österreich neue Maßstäbe für Business-Events in der ITK-Branche setzen.

© Ingram Micro

Ingram Micro

BUSINESS TRIFFT AUF WOHNAMBIENTE

In einem stilvollen Möbelhaus trafen sich über 300 ausgewählte Gäste und 24 Hersteller aus den Bereichen IT, Telekom und Smart Home bei der Top Loft Edition 2025 von Ingram Micro Österreich, um Innovationen in wohnlicher Atmosphäre zu erleben.

Die Ingram Micro Top hat eine lange Geschichte: Über 20 Jahre hatte sie sich als zentraler und beliebter Business- und Netzwerktreff für die ITK-Branche im klassischen Messeformat etabliert. Nach einem Zwischenjahr als Top Tour kehrte sie nun zurück. Allerdings in völlig neuer Form. Ingram Micro präsentierte am 16. September 2025 mit der Top Loft Edition ein innovatives Veranstaltungsformat, das Business und Design auf neue Weise verbinden wollte. Im Loft-Ambiente eines Premium-Möbelhauses in Brunn am Gebirge kamen 320 Gäste sowie 24 führende Hersteller zusammen, um aktuelle Trends rund um Modern Workplace, Smart Home, Mobility und Homeoffice zu erleben – zum Anfassen, Ausprobieren und Diskutieren. Vertreten waren Unternehmen aus den Bereichen Personal Computing, Components, Network, Peripherals, Supplies, Printers, Telekom, TV sowie Elektrogroß- und Kleingeräten für den Haushalt. Adolf Markones, Geschäftsführer von Ingram Micro Österreich, sieht in der Neuauflage einen wichtigen strategischen Schritt: „Mit der Top Loft Edition haben wir ein Format geschaffen, das den Wandel in der Branche widerspiegelt: weg von klassischen Messehallen, hin zu einem Erlebnis, das

Business und Design verbindet. Die positive Resonanz zeigt, dass wir den Nerv unserer Partner getroffen haben – mit einem hochwertigen und persönlichen Event, das nicht nur informiert, sondern inspiriert.“

Inspirierender Rahmen. Auf rund 2.000 m² bot die Location Wohnlandschaften statt Messestände – von eleganten Kücheninseln bis Designer-Lounges – ein Setting, das Technologie in einem realitätsnahen Umfeld erlebbar machte. Diese Umgebung förderte gezielte Gespräche, hochwertige Kontakte und ein entspanntes Networking auf Augenhöhe. Die Veranstaltung wurde von Ingram Micro für die beiden verantwortlichen Abteilungen, Volume, also das klassische Client-Business, und Mobility konzipiert und richtete sich an ein ausgewähltes Fachpublikum. Über die gelungene Umsetzung freut sich Andreas Steinböck MBA, Head of Businessmanagement Volume: „Die Top Loft Edition hat gezeigt, dass Business-Events auch anders funktionieren können. Sie bot einen inspirierenden Rahmen für fokussiertes Networking und relevante Business-Themen, die unsere Branche voranbringen.“ Auch Mag. Alfred Petracs, Head of Businessmanagement & Purchasing Mobility, unterstreicht den Mehrwert des Formats: „Für die Rückkehr der ‚Top‘ in neuer Form war es uns wichtig, ein Umfeld zu schaffen, das echte Begegnungen ermöglicht. Die Kombination aus hochwertigem Setting, entspanntem Austausch und zukunftsweisenden Themen – von IT bis Smart Home – hat unsere Partner begeistert und neue Impulse gesetzt.“ ■

<https://at.ingrammicro.com/>

Gastkommentar

X-PS bringt Tempo in die Projekte

In ihrem Gastkommentar zeigt Eva Strauß, Financing Solutions Specialist bei Exclusive Networks, wie flexible Zahlungslösungen mit X-PS IT-Projekte trotz angespannter Wirtschaftslage ermöglichen und Partnern entscheidende Vorteile verschaffen.

Die schwierigen weltweiten politischen Bedingungen wirken sich unmittelbar auf die europäische Wirtschaft aus. Auch österreichische Firmen kämpfen mit Rezession und zögernder Investitionsbereitschaft ihrer Kunden. Vor allem Investitionen, die den Cashflow unmittelbar belasten, sind für IT-Abteilungen aktuell schwierig zu argumentieren – schließlich sind Kapital und kurzfristige Liquidität zentrale Risikofaktoren aus Sicht der CFOs. Der Druck im Cashflow kann sich negativ auf Projekte auswirken, hohe interne CAPEX-Beschränkungen verringern Agilität und Produktivität. Auch werden traditionelle Finanzmodelle häufig als Schulden in der Bilanz klassifiziert. Mit unseren „Invoicing & Payment Solutions“ (X-PS) setzen wir direkt an der Problematik an. Damit lassen sich flexible Rechnungs- und Zahlungslösungen realisieren, die sich oft als erfolgsentscheidend bei der Projektfinanzierung erweisen: Denn sie berücksichtigen jeweils exakt die aktuellen Bedürfnisse des Kunden und die Gegebenheiten der gesamten Lieferkette, sodass auch unsere Partner ihre Zahlungsströme an die Zahlungsmodalität des Endkunden anpassen können.

Die Nase vorn. X-PS funktioniert unabhängig von Discounts und geht weit über traditionelle Projekt-budgetierung und Zahlungsbedingungen hinaus. Es sind mehrjährige, mehrperiodische Zahlungspläne möglich, ideal einsetzbar für den Abschluss von Service-, Subscription- oder Softwareprojekten. Bei Projekten mit Hardware wird der Anteil der Hardware aus Gründen der Eigentumsübertragung mit der ersten Rechnung und Zahlung fällig. Ein großer Vorteil sind Multi-Year-Discounts, wodurch auch Erhöhungen oder Währungsschwankungen ausgeglichen werden sowie ein reibungsloser Bestellprozess ohne extra Verträge und Verhandlungen. Mit X-PS stellen wir unseren Resellern eine agile Finanzierungslösung bereit, die stetig weiterentwickelt wird. Damit haben unsere Partner in der Projektscheidung immer die Nase vorn.

Eva Strauß, Financing Solutions Specialist, Exclusive Networks



© Exclusive Networks

acer
for business

FAST LANE
DEIN RABATT

MACH I.T. WICHTIG

Wir bei Acer unterstützen auch kleinste Projekte mit Rabatt ab dem ersten Gerät.

Mehr über Acer Fast Lane erfahren



SYMANTEC: CYBERSICHERHEIT MIT STRATEGISCHER TIEFE – SCHUTZ, TRANSPARENZ UND KONTROLLE FÜR DIE HYBRIDE WELT

Symantec, heute Teil von Broadcom Software, gehört zu den traditionsreichsten und technologisch führenden Anbietern im Bereich Cybersicherheit.

Seit seiner Gründung im Jahr 1982 hat sich das Unternehmen kontinuierlich weiterentwickelt und bietet heute eine umfassende Plattform für Enterprise-Security, die sich durch hohe Skalierbarkeit, tiefe Integration und kontextbasierte Bedrohungserkennung auszeichnet. Die Lösungen richten sich an IT-Reseller, Techniker und Endkunden gleichermaßen und decken alle relevanten Bereiche der modernen Sicherheitsarchitektur ab – von Endpoint und E-Mail über Web und Cloud bis hin zu Identity und Network Protection. Symantec verfolgt einen datenzentrierten Ansatz, bei dem Schutzmechanismen nicht isoliert, sondern orchestriert und intelligent miteinander verknüpft werden. Im Zentrum steht die Symantec Enterprise Cloud, eine integrierte Plattform, die verschiedene Sicherheitsfunktionen in einer zentralen Architektur vereint. Die Lösung kombiniert Secure Web Gateway, Cloud Access Security Broker, Data Loss Prevention, Email Security, Endpoint Protection und Zero Trust Network Access in einem konsistenten Framework. Für Techniker bedeutet das: weniger Silos, mehr Transparenz und eine deutlich schnellere Reaktion auf Bedrohungen. Für IT-Reseller entsteht ein Portfolio, das sich modular vermarkten lässt und hohe Kundenbindung erzeugt. Endkunden profitieren von einer Lösung, die ihre Daten, Identitäten und Anwendungen schützt, unabhängig davon, wo sie sich befinden oder wie sie genutzt werden.

Ein zentrales Produkt ist Symantec Endpoint Security Complete, das klassische Antivirus-Funktionen mit EDR, Threat Hunting, Device Control und Application Isolation kombiniert. Die Lösung ist cloudbasiert, unterstützt Windows, macOS, Linux und mobile Plattformen und lässt sich über die Symantec Integrated Cyber Defense Manager-Konsole zentral verwalten. Für Techniker bedeutet das: eine einheitliche Sicht auf alle Endpunkte, weniger False Positives und eine Plattform, die sich in bestehende SIEM- und ITSM-Systeme integrieren lässt. Für IT-Reseller ist Endpoint Security ein strategisches Produkt, das sich als SaaS oder On-Premise-Lösung vermarkten lässt. Endkunden erhalten eine Lösung, die ihre Endgeräte schützt, ohne die Benutzerfreundlichkeit zu beeinträchtigen.

Auch im Bereich E-Mail-Sicherheit bietet Symantec leistungsstarke Funktionen. Mit Symantec Email Threat Detection and Response lassen sich Phishing, Business Email Compromise, Malware und Zero-Day-Angriffe erkennen und stoppen. Die Plattform nutzt KI-basierte Analyse, Time-of-Click-URL-Prüfung, Sandboxing und Threat Intelligence aus dem Global Intelligence Network. Für Techniker bedeutet das: weniger Aufwand, bessere Erkennung und eine Plattform, die sich in bestehende Kommunikationssysteme integriert. Für IT-Reseller ist das ein starkes Argument im Vertrieb. Endkunden profitieren von sicherer Kommunikation und einem Schutz, der mit der Bedrohungslage wächst.

Ein weiteres Highlight ist Symantec Data Loss Prevention, eine Lösung zur Erkennung, Klassifizierung und Kontrolle sensibler Daten. Die Plattform unterstützt mehr als 300 vorgefertigte Datenmuster, bietet kontextbasierte Analyse und lässt sich in Cloud-Dienste wie Microsoft 365, Google Workspace und Salesforce integrieren. Für Techniker bedeutet das: präzise Kontrolle über Datenflüsse, automatisierte Richtlinien und eine Plattform, die regulatorische Anforderungen wie DSGVO, HIPAA oder PCI-DSS erfüllt. Für IT-Reseller entsteht ein Produkt, das sich in komplexen Kundenumgebungen bewährt. Endkunden erhalten eine Lösung, die ihre Daten schützt, ohne die Produktivität zu beeinträchtigen. Symantec Web Protection ergänzt die Plattform durch Funktionen wie Secure Web Gateway, Remote Browser Isolation und URL Filtering. Die Lösung bietet eine cloudbasierte Architektur, die den gesamten Webverkehr analysiert, Bedrohungen blockiert und Richtlinien durchsetzt. Für Techniker bedeutet das: weniger Angriffsfläche, bessere Nachvollziehbarkeit und eine Plattform, die sich in bestehende Sicherheitsstrategien integriert. Für IT-Reseller ist Web Protection ein strategisches Produkt für Kunden mit verteilten Arbeitsmodellen. Endkunden profitieren von einer Lösung, die ihre Webnutzung schützt und gleichzeitig die Benutzererfahrung verbessert.

Ein besonderes Augenmerk legt Symantec auf Zero Trust. Mit Symantec Zero Trust Access lassen sich Anwendungen, Daten und Identitäten granular absichern. Die Plattform bietet kontinuierliche Authentifizierung, kontextbasierte Zugriffskontrolle und Integration mit Identity-Providern wie Okta, Azure AD und Ping Identity. Für Techniker bedeutet das: weniger Risiko, bessere Kontrolle und eine Plattform, die sich an moderne Sicherheitsstrategien anpasst. Für IT-Reseller entsteht ein Produkt, das sich als Teil einer umfassenden Zero-Trust-Architektur vermarkten lässt. Endkunden erhalten eine Lösung, die ihre digitale Resilienz stärkt und ihre strategischen Ziele unterstützt. Die Plattform ist vollständig cloudfähig, unterstützt hybride Bereitstellungen und bietet rollenbasierte Dashboards, automatisierte Reports und Echtzeit-Monitoring. Die Benutzeroberfläche ist intuitiv, die Konfiguration flexibel und die Skalierbarkeit hoch. Symantec bietet darüber hinaus Schulungen, Support und ein aktives Partnernetzwerk, das Implementierung und Betrieb unterstützt. Für IT-Reseller bedeutet das: schnelle Time-to-Value, hohe Kundenzufriedenheit und langfristige Bindung. Für Techniker entsteht eine Plattform, die nicht nur funktioniert, sondern auch begeistert. Endkunden erhalten eine Lösung, die ihre Sicherheitsstrategie konsolidiert und zukunftssicher macht.

Executive Insights



Rob Jacobs,
Head of Sales
EMEA - Symantec
& Carbon Black

Herr Jacobs, Symantec ist seit Jahrzehnten ein Begriff in der IT-Sicherheit. Was macht Ihre Plattform heute besonders?

Symantec hat sich von einem klassischen Antivirus-Anbieter zu einem strategischen Partner für Enterprise-Security entwickelt. Unsere Enterprise Cloud-Plattform vereint alle relevanten Sicherheitsfunktionen – von Endpoint über E-Mail bis hin zu Web und Zero Trust – 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 IT-Reseller konkret?

Reseller erhalten ein Portfolio, das sich modular vermarkten lässt. 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. Und mit unserem Arrow Accelerate Partner Programm bieten wir auch attraktive Margen und technischen Support.

Und für Techniker?

Techniker schätzen unsere Plattform, weil sie zentral steuerbar ist und viele manuelle Prozesse automatisiert. Ob Endpoint, DLP oder Zero Trust – 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 Symantec?

Wir wollen Unternehmen helfen, ihre Sicherheitsstrategie nicht nur zu verwalten, sondern aktiv zu gestalten. Unsere Plattform ist nicht nur ein Schutzmechanismus, sondern ein Enabler für Innovation, Nachhaltigkeit und Wachstum. Sicherheit muss nicht bremsen – sie kann beschleunigen. Und genau das ist unser Ziel.

Executive Summary: Die wichtigsten Merkmale von Symantec

- Symantec Enterprise Cloud als zentrale Sicherheitsplattform
- Endpoint Security Complete mit EDR, Threat Hunting und Isolation
- Email Threat Detection and Response für umfassenden Kommunikationsschutz
- Data Loss Prevention mit kontextbasierter Analyse und Cloud-Integration
- Web Protection mit Secure Web Gateway und Remote Browser Isolation
- Zero Trust Access mit kontinuierlicher Authentifizierung und Zugriffskontrolle
- Cloudfähig, hybrid einsetzbar und mandantenfähig
- Integration mit Identity-Providern und SIEM-Systemen
- Intuitive Dashboards, flexible Lizenzierung und starke Partnerstruktur
- Strategischer Fokus auf digitale Resilienz, Compliance und Benutzerfreundlichkeit

Distribution in Österreich:

Die Distribution der Symantec und Carbon Black Lösungen 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



CloudFest Treffpunkt der Cloud- Community

Vom 17. bis 20. März 2026 wird sich der Europa-Park im deutschen Rust erneut in das Zentrum der weltweiten Cloud- und Hosting-Branche verwandeln. Das CloudFest 2026 bringt Entscheidungsträger:innen, Entwickler:innen, Anbieter und Technologiepartner aus aller Welt zusammen, um über aktuelle Trends, Innovationen und Strategien der digitalen Infrastruktur zu diskutieren. Die Veranstaltung, die einst als WebHostingDays startete, hat sich längst zum größten Branchenevent Europas entwickelt. Mehr als 8.000 Fachbesucher:innen, rund 200 Aussteller und zahlreiche internationale Speaker werden 2026 erwartet. Im Fokus stehen Themen wie künstliche Intelligenz, Cybersecurity, Edge Computing, Sovereign Cloud sowie die wachsende Bedeutung



nachhaltiger Rechenzentrumsstrategien. Mit dem bewährten Mix aus Fachwissen, Innovationskraft und internationalem Austausch verspricht das CloudFest 2026 wie jedes Jahr Impulse für die gesamte IT- und Cloud-Community.

www.cloudfest.com

Solita Germany GmbH

PARTNERSCHAFT FÜR EU-CLOUD

Das finnische KI- und Datentransformationsunternehmen Solita und der europäische Cloud-Anbieter UpCloud bündeln ihre Kräfte. Ziel der neuen Partnerschaft ist es, Unternehmen eine souveräne, kosteneffiziente und leistungsstarke Cloud-Alternative „Made in Europe“ zu bieten.

Die digitale Souveränität ist in vielen europäischen Ländern angesichts geopolitischer Unsicherheit, strengerer Datenschutzanforderungen und wachsender Cybersicherheitsrisiken zu einem kritischen Thema geworden. Organisationen legen zunehmend Wert auf Souveränität und Kontrolle über ihre kritische digitale Infrastruktur. Vor diesem Hintergrund haben das KI- und Datentransformationsunternehmen Solita und der europäische Cloud-Anbieter UpCloud eine strategische Partnerschaft geschlossen. Ziel ist es, Unternehmen eine kosteneffiziente, cybersichere und leistungsstarke Cloud-Alternative mit Sitz in Europa zu bieten.

Europäische Infrastruktur. Mit einem wettbewerbsfähigen Preismodell und einer eigenen, in Europa betriebenen, Infrastruktur bietet UpCloud Unternehmen eine Option für den Betrieb ihrer digitalen Systeme und Lösungen in einer souveränen EU-Cloud. Solita ergänzt als europäischer Spezialist für künstliche Intelligenz und Datentransformation dieses Angebot mit seiner Expertise in den Bereichen strategische Beratung, Anwendungsmodernisierung, Cloud-Migrationen sowie verwaltete Cloud- und Sicherheitsdienste. „Die Navigation durch komplexe Technologie-Ökosysteme und der Aufbau kosteneffizienter, zukunftssicherer Cloud-, Daten- und KI-Funktionen ist unter den heutigen sich ändernden regulatorischen und geo-



„Wir glauben an das Prinzip ‚Ihre Daten – Ihre Regeln‘ und bieten unseren Kunden kosteneffiziente Möglichkeiten, die ihnen die volle Kontrolle über ihre Daten und deren physischen Standort geben.“

Joel Pihlajamaa,
Gründer UpCloud

politischen Entwicklungen keine leichte Aufgabe“, erklärt Karri Lehtinen, Senior Vice President Cloud Platforms bei Solita. „Gemeinsam mit UpCloud bieten wir eine gesamteuropäische Alternative für souveräne Cloud-Services, die unser starkes Angebot an Hyperscale-Anbietern ergänzt.“ Solita arbeitet im Bereich Hosting bereits mit AWS, Microsoft Azure und Google Cloud als Partner zusammen.

Um der schnell wachsenden Nachfrage gerecht zu werden, erweitert UpCloud in den kommenden Monaten seine europäische Präsenz mit neuen Rechenzentren in Dänemark und Norwegen. „Wir glauben an das Prinzip ‚Ihre Daten – Ihre Regeln‘ und bieten unseren Kunden kosteneffiziente Möglichkeiten, die ihnen die volle Kontrolle über ihre Daten und deren physischen Standort geben“, so Joel Pihlajamaa, Gründer und CTO von UpCloud. ■

www.solita.fi



Die NATO Communications and Information Agency migriert ihre missionskritischen Workloads auf die Oracle Cloud Infrastructure. Gemeinsam mit Thales, Red Reply und Shield Reply soll die Modernisierung sichere, leistungsfähige und KI-gestützte Systeme ermöglichen.

Oracle gab Mitte September bekannt, dass die NATO Communications and Information Agency (NCIA) ihre missionskritischen Workloads auf die Oracle Cloud Infrastructure (OCI) verlagern wird. In Zusammenarbeit mit Red Reply und Shield Reply, den auf Oracle-Technologien spezialisierten Unternehmen der Reply-Gruppe, sowie dem Hauptauftragnehmer Thales wird die NCIA ihre lokalen Workloads auf OCI verlagern, um von den souveränen Cloud-Lösungen, der hohen Leistung, der Verfügbarkeit, den KI-Innovationen und der Sicherheit von OCI zu profitieren.

Leistung optimieren. Die NCIA ist das Technologie- und Cyberzentrum der NATO, dessen Hauptaufgabe darin besteht, die Allianz zu vernetzen, ihre Netzwerke zu schützen und ihre Operationen zu unterstützen. Um diese Mission und ihr laufendes Modernisierungsprogramm zu unterstützen, baut die NCIA ihre Kapazitäten aus und optimiert die Leistung ihrer Systeme. „Gemeinsam mit Oracle unterstützen wir die NCIA dabei, der NATO sichere, cloudbasierte und interoperable Kommunikations- und Informationssysteme sowie -dienste bereitzustellen“, so Alexandre Bottero, Vice President Network and Infrastructure Systems bei Thales. „Mit OCI kann die NCIA die neuesten Cloud- und KI-Innovationen nutzen, um ihre technologische Infrastruktur zu modernisieren, ohne die Sicherheit ihrer missionskritischen Daten zu gefährden.“

Nahtloser Übergang. Mit den Cloud-Fähigkeiten von OCI wird die NCIA in der Lage sein, ihre Anforderungen hinsichtlich Datenhoheit, Hyperscale-Diensten und Betriebskontrollen zu erfüllen. „Red Reply und Shield Reply werden als ausgewählte Oracle-Partner ihr fundiertes Fachwissen im Bereich Oracle-Technologien einbringen und eine umfassende Palette an Beratungsleistungen und Managed Services bereitstellen – von der Analyse und dem sicheren Design bis hin zur Migration von drei Legacy-Rechenzentren zur Oracle Cloud Infrastructure“, so Filippo Rizzante, CTO bei Reply. „Unser Ziel ist es, einen sicheren, nahtlosen und zukunftssicheren Übergang in die Cloud für die geschäftskritischen Workloads der NCIA zu gewährleisten.“ Und Richard Smith, Executive Vice President of Technology und General Manager bei Oracle EMEA, ergänzt: „OCI wird der NCIA dabei helfen, ihre Daten zu verwalten, zu analysieren und zu schützen, und ihr gleichzeitig mehr Kontrolle und Sicherheit hinsichtlich der Speicherung ihrer Daten und der Ausführung ihrer Workloads geben. Wir sind stolz darauf, die NATO zu unterstützen, und freuen uns darauf, der Allianz dabei zu helfen, von der KI-optimierten Oracle-Cloud in einer sicheren, widerstandsfähigen Umgebung zu profitieren.“ ■

www.oracle.com

„Wir sind stolz darauf, die NATO zu unterstützen, und freuen uns darauf, der Allianz dabei zu helfen, von der KI-optimierten Oracle-Cloud in einer sicheren, widerstandsfähigen Umgebung zu profitieren.“

Richard Smith,
Executive VP of Technology und General Manager bei Oracle EMEA



CHANNEL
CLOUD

T-Systems

SOUVERÄN IN DIE CLOUD

Mit T-Cloud bündeln T-Systems und die Deutsche Telekom ihre Cloud-Kompetenz und schaffen eine Plattform für sichere, skalierbare und souveräne IT-Lösungen. Sie bietet Unternehmen maximale Flexibilität – von der Public Cloud bis zu hochsicheren, DSGVO-konformen Umgebungen.

Angesichts der wachsenden Notwendigkeit an IT-Sicherheit und dem rasanten Fortschritt bei KI-gestützten Technologien rückt die Cloud stärker, denn je als strategisches Rückgrat der digitalen Infrastruktur in den Mittelpunkt von Unternehmen. Wer Geschäftsprozesse agil und kosteneffizient betreiben will, kommt an Cloud-Technologien nicht vorbei. Genau hier setzen T-Systems und die Deutsche Telekom an. Mit T-Cloud bündeln sie ihre Cloud-Lösungen und schaffen die optimale Grundlage für zukunftsfähige IT-Lösungen. Von der leistungsstarken T-Cloud Public, bekannt unter Open Telekom Cloud, bis hin zu hochsouveränen Cloud-Umgebungen für besonders sensible Daten deckt T-Cloud alle Bedürfnisse modernster Unternehmen ab.

Aus einer Hand. Doch wie können Unternehmen Cloud-Technologien nutzen, ohne bei Datenschutz und digitaler Unabhängigkeit Kompromisse eingehen zu müssen? T-Cloud ermöglicht Unternehmen, sich mit Hybrid- und Multi-Cloud-Lösungen technologisch breit aufzustellen. Eines der größten Stärken bei diesen Lösungen besteht in der technologischen Unabhängigkeit. Das heißt, dass Workloads dort betrieben werden können, wo es am meisten Sinn macht – sei es in einer Private Cloud für speziell schützenswerte Daten wie beispielsweise sicherheitsrelevanter Dokumente oder in der europäischen Public Cloud für maximale Skalierbarkeit. Bis zu 30 % der Kosten lassen sich einsparen, wenn Workloads effizient gesteuert und Ressourcen optimal genutzt werden. Ein besonderer Fokus liegt auf verschiedenen Stufen digitaler Souveränität, um unterschiedlichen Anforderungen an Datenschutz, Kontrolle und rechtlicher Rahmenbedingungen – insbesondere in Europa – gerecht zu werden. Ziel der T-Cloud ist, den Zu-

gang zu Cloud-Diensten zu vereinfachen und gleichzeitig eine skalierbare, stabile und rechtssichere IT-Infrastruktur bereitzustellen.

Vor allem in kritischen Bereichen wie dem Finanzwesen, dem Gesundheitssektor oder der öffentlichen Verwaltung spielen Faktoren wie Datenschutz und Datensouveränität eine bedeutende Rolle. Die souveränen Cloud-Angebote bieten DSGVO-konforme Lösungen mit maximaler Kontrolle über Daten und Zugriffe. So behalten Unternehmen stets die Hoheit über ihre sensiblen Informationen – auch in komplexen Multi-Cloud-Setups.

Souverän in die digitale Zukunft. T-Cloud steht für Flexibilität, Sicherheit und Innovation. Sie ist der Schlüssel für Unternehmen, die ihre digitale Transformation aktiv gestalten wollen – mit einer Cloud-Strategie, die individuell auf Geschäftsziele und Workloads abgestimmt ist. T-Cloud unterstützt Unternehmen mit einer leistungsstarken, souveränen und wirtschaftlichen Cloud-Infrastruktur – „Made in Europe“, betrieben von einem vertrauenswürdigen Partner mit jahrzehntelanger Erfahrung. Gerade in Zeiten von großem Kostendruck und geopolitischer Unsicherheit schrecken Unternehmen oft vor größeren Veränderungen in der IT-Infrastruktur zurück – und eine Cloud Transformation kann oftmals komplex sein – besonders, wenn verschiedene Plattformen, Technologien und Sicherheitsanforderungen miteinander integriert werden müssen. T-Systems begleitet Kund:innen ganzheitlich: von der strategischen Beratung über die technische Umsetzung bis hin zum sicheren Betrieb. Modernste Tools und ein Team aus erfahrenen Cloud-Expert:innen kommen dabei zum Einsatz. ■

www.t-systems.com

AWS

STÄRKUNG DIGITALER SOUVERÄNITÄT IN EUROPA

Neue Kooperation für souveräne Cloud verbindet SAPs Expertise in Unternehmensanwendungen mit der Cloud-Infrastruktur von AWS und ermöglicht Kunden in stark regulierten Branchen KI-Innovationen voranzutreiben.

© WangX/Na Freepik

Amazon Web Services (AWS) und SAP SE gaben Ende September bekannt, dass die SAP Sovereign Cloud-Lösungen künftig auch in der AWS European Sovereign Cloud verfügbar sein werden. Bei der AWS European Sovereign Cloud handelt es sich um eine neue, unabhängige Cloud für Europa. Amazon plant dafür Investitionen in Höhe von 7,8 Milliarden Euro. Die Zusammenarbeit selbst baut auf der langjährigen Partnerschaft der Unternehmen und SAPs umfassenden neuen Ansatz für digitale Souveränität und KI-Innovation auf. Die SAP Sovereign Cloud-Lösungen sind sicherheitsgehärtete Angebote von SAP, die auf Branchenstandards für regulierte Industrien und Behörden ausgerichtet sind. Die Kooperation wird diese Lösungen und SAPs umfassende Expertise in Geschäftsanwendungen mit der Infrastruktur und operativen Expertise von AWS verbinden, um die sich wandelnden Anforderungen der Kunden an digitale Souveränität in Europa zu erfüllen. „Wir freuen uns sehr, dass die SAP Sovereign Cloud-Funktionen in der AWS European Sovereign Cloud verfügbar sein werden. Dies gibt Organisationen mehr Auswahlmöglichkeiten, wie sie ihre Souveränitätsanforderungen erfüllen und dabei modernste Cloud-Technologien nutzen können“, sagte David Brown, Vice President of Compute and Machine Learning bei AWS. „SAP und AWS teilen eine gemeinsame Vision – wir möchten sicherstellen, dass unsere Kunden Zugang zu den fortschrittlichsten Souveränitätslösungen haben, damit sich Organisationen darauf konzentrieren können, zu innovieren und greifbare Ergebnisse zu erzielen. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit SAP und darauf, zu sehen, wie Organisationen in ganz Europa mit der AWS European Sovereign Cloud innovativ sein werden.“

Wichtiger Meilenstein. Die AWS European Sovereign Cloud, deren erste AWS Region bis Ende 2025 in Brandenburg verfügbar sein soll, wurde entwickelt, um Organisationen des öffentlichen Sektors und Kunden in stark regulierten Branchen weitere

Wahlmöglichkeiten bei der Ausgestaltung ihrer Systeme zu bieten. Das Angebot kann diesen Organisationen dabei helfen, ihre spezifischen Anforderungen an digitale Souveränität zu erfüllen, einschließlich Datenlokalisierung, betrieblicher Autonomie und Resilienz. Die SAP Sovereign Cloud-Funktionen sind bereits auf AWS in Australien und Neuseeland (seit 2023), im Vereinigten Königreich (seit 2024) und in Kanada und Indien (seit Anfang 2025) verfügbar. Die Integration von SAPs Funktionen in die AWS European Sovereign Cloud ist ein wichtiger Meilenstein für Kunden in ganz Europa.

„Mit unseren erweiterten SAP Sovereign Cloud-Angeboten ermöglichen wir Kunden aller Branchen, die volle Leistungsfähigkeit von Cloud-Innovation und KI zu nutzen“, sagte Thomas Saueressig, Mitglied des Vorstands der SAP SE, Customer Services and Delivery. „Durch die Bereitstellung des SAP Sovereign Cloud-Portfolios in der AWS European Sovereign Cloud erhalten Kunden Zugang zu unserem umfassenden Angebot an souveränen Cloud-Lösungen, das durch unsere vertrauensvolle, langjährige Partnerschaft mit Amazon Web Services weiter gestärkt wird.“

Die AWS European Sovereign Cloud wird unabhängig von den bestehenden AWS Regionen betrieben und hat keine kritischen Abhängigkeiten von Infrastrukturen außerhalb der EU. Gestützt auf starke technische Kontrollen, Souveränitätszusicherungen und rechtliche Schutzmaßnahmen können Kunden von der vollen Leistungsfähigkeit von AWS profitieren – mit der gleichen branchenführenden Sicherheit, Resilienz und dem umfangreichen Service-Portfolio, das in den bestehenden Regionen verfügbar ist. ■

www.amazon.de

„Mit unseren erweiterten SAP Sovereign Cloud-Angeboten ermöglichen wir Kunden aller Branchen, die volle Leistungsfähigkeit von Cloud-Innovation und KI zu nutzen.“

Thomas Saueressig,
Mitglied des Vorstands
der SAP SE



next layer

ÖSTERREICHISCHE CLOUD-INNOVATION

Der österreichische Internet Service Provider next layer präsentiert mit VDCplus ein virtuelles Rechenzentrum, das Unternehmen volle Kontrolle über ihre IT-Infrastruktur bietet. Es ist flexibel, sicher, DSGVO-konform und zu 100 % in Österreich gehostet.

Der österreichische Internet Service Provider next layer erweitert sein Portfolio um ein innovatives Produkt: Virtual Data Center Plus kurz VDCplus. Das virtuelle Rechenzentrum ermöglicht Unternehmen volle Kon-

trolle über ihre Server-, Netzwerk- und Firewall-Infrastruktur und wird sicher in zertifizierten Rechenzentren in Österreich gehostet. Es richtet sich an Firmen, die hohe Ansprüche an Flexibilität, Sicherheit und Compliance stellen.

Volle Kontrolle. VDCplus ist die Self-Service Cloudlösung von next layer, mit der Unternehmen ihre IT-Umgebungen wie ein eigenes Rechenzentrum steuern und gleichzeitig auf Hardware verzichten können. Über eine intuitive Weboberfläche oder eine RESTful API können virtuelle Maschinen, Netzwerke, Firewalls

und Speicher jederzeit selbständig eingerichtet und verwaltet werden. „next layer steht für maßgeschneiderte Infrastruktur und persönliche Beratung. Mit VDCplus zeigen wir, dass modernste Technologie und individuelle Betreuung Hand in Hand gehen können. Unsere Kunden behalten die volle Kontrolle über ihre Infrastruktur, profitieren von höchster Performance und genießen die Sicherheit, dass alle Daten garantiert in Österreich bleiben. Damit setzen wir einen neuen Standard für Unternehmens-Clouds in Österreich“, betont Andreas Schoder, Leiter Cloud & Managed Services und Gesellschafter bei next layer.

100 % Österreich. Die technische Basis von VDCplus bildet die Open-Source-Plattform Apache CloudStack, die für Stabilität und Skalierbarkeit sorgt. next layer übernimmt den Betrieb, die Redundanz, die Sicherheit und alle Updates der Hypervisor Plattform. Die Administration der virtuellen Maschinen, Netzwerke und Firewalls innerhalb des eigenen Mandanten liegt in den Händen der Kund:innen. Gehostet wird ausschließlich in österreichischen Rechenzentren, die nach ISO 27001 und ISO 9001 zertifiziert sind. Durch regelmäßige individuell geplante Snapshots auf VM-Ebene, granular steuerbares Firewall- und Netzwerkmanagement sowie vollständige DSGVO-Konformität bietet VDCplus höchste Standards in puncto Datenschutz und Compliance. Das Angebot richtet sich insbesondere an Unternehmen mit sensiblen Daten, an Organisationen mit hohen Compliance-Anforderungen wie Finanzdienstleister oder das Gesundheitswesen, aber auch an Entwickler-Teams und Start-ups, die schnell flexible und skalierbare IT-Ressourcen benötigen. ■

www.nextlayer.at

Green

Expansion nach Europa



V.l.n.r.: **Heiko Siats**, Managing Director Green Datacenter Germany GmbH und **Roger Süess**, CEO Green Group AG

Green, Schweizer Datacenter-Anbieter für Unternehmenskunden und Cloud-Anbieter, treibt seine Expansion nach Europa voran. Mit der Green Datacenter Germany GmbH hat das Unternehmen eine Niederlassung in Deutschland gegründet. In der Region Frankfurt am Main wurden bereits Rechenzentrums-Standorte evaluiert. Das Ziel: energieeffiziente und hochverfügbare Datacenter-Kapazitäten für die steigende Nachfrage von Unternehmen und Cloud-Anbietern bereitzustellen. In der Schweiz betreibt Green bereits an vier Standorten sechs Rechenzentren, drei weitere sind im Bau. „Der Schritt nach Deutschland ist

ein weiterer Meilenstein in unserer Wachstumsstrategie. Als Experte für nachhaltige Datacenter deckt Green den steigenden Bedarf, den KI und Digitalisierung schaffen, mit leistungsfähiger und energieeffizienter Infrastruktur“, erklärt Roger Süess, CEO von Green.

Werte schaffen. Die Leitung der Green Datacenter Germany GmbH übernimmt Heiko Siats, der mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Entwicklung und im Betrieb kritischer Infrastrukturen in Branchen wie Flugsicherheit, Pharma, Industrie und Datacenter eine ausgewiesene Führungspersonlichkeit ist. Er verfügt über fundierte technische Expertise, kombiniert mit betriebswirtschaftlichem Know-how und ist in der Branche bestens vernetzt. Unter seiner Führung wird das lokale Team aufgebaut und die Projekte umgesetzt. „Rechenzentren zu entwickeln und zu betreiben ist nur der Anfang – entscheidend ist, gemeinsam mit Kunden, Partnern und der Region Werte zu schaffen, die Bestand haben“, erklärt Heiko Siats.

www.green.ch



Neuer VP Home Solutions

Schneider Electric hat **Martin Jäger** mit 1. September zum Vice President Home Solutions für die DACH-Region ernannt. Mit seiner mehr als 20-jährigen Erfahrung in Halbleitertechnik, Security und internationaler Führung wird er die Weiterentwicklung nachhaltiger, digitaler Wohnlösungen vorantreiben. Jäger verfolgt das Ziel, das Wachstum zu steigern und die Marktposition von Schneider Electric in der Region zu stärken.



Neuer CEO bei Open Systems

Dennis Monner hat mit 1. Oktober die Leitung von Open Systems, einem führenden Managed-SASE-Anbieter, übernommen. Der erfahrene Go-to-Market-Leader bringt über 20 Jahre internationale Erfahrung im Aufbau und der Skalierung von Unternehmen im Cybersecurity-Bereich mit. Mit seiner Expertise will Monner das Wachstum in Europa und global vorantreiben, Partnerschaften ausbauen und Innovationen fördern.



Neuer CEO der Swissbit AG

Stefan Hofschien wird ab 1. Januar 2026 CEO der Swissbit AG. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in Halbleitertechnik, Security und globaler Führung bei Unternehmen wie Infineon und der Bundesdruckerei will er das nachhaltige Wachstum sowie die strategische Erschließung neuer Geschäftsfelder im Speicher- und Sicherheitsbereich vorantreiben, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Swissbit weiter zu stärken.



Neue Chefin EMEA-Partnerteam

Veeam Software, Anbieter für Datenresilienzlösungen, ernannt **Kinda Baydoun** zur Leiterin der EMEA-Partnerorganisation. Sie ist seit vier Jahren im Unternehmen und soll das Partnernetzwerk verstärken, das Wachstum beschleunigen sowie die Zusammenarbeit mit Partnern in der Region weiter ausbauen. Baydoun bringt langjährige Erfahrung im Partner-Management bei HPE und Sun Microsystems mit.



Neue CMO bei BSI Software

Hilke Diepenbruck ist seit 1. Oktober Chief Marketing Officer (CMO) bei BSI Software. Sie wird das Marketing und die Positionierung strategisch weiterentwickeln, um das Wachstum in den Branchen Banken, Versicherungen, Handel, Energie und Versorgung zu stärken. Mit ihrer Erfahrung bei Contentserv, Stibo und Agenturen bringt sie umfassendes Marketing-Know-how für den europäischen CRM- und CX-Markt.



Wechsel zu HPE Networking

Nils Becker-Birck wechselt von LG Electronics zu HPE und hat mit 1. Oktober die Leitung des Global-Accounts-Vertriebs von HPE Networking in Deutschland übernommen. Er wird eng mit den Teams für das Netzwerk-Geschäft der größten HPE-Kunden zusammenarbeiten und an Katja Herzog berichten. Mit fast 25 Jahren Erfahrung in Management, Vertrieb und Marketing bringt er umfangreiche Expertise ins Team.

Neuer Managing Director DACH bei NTT DATA



Michael Seiger

NTT DATA ernannt **Michael Seiger** zum Executive Managing Director für Deutschland, Österreich und die Schweiz (DACH). Mit umfangreicher Erfahrung in Vertrieb, Innovation und Führung bei Wipro, Atos, Lycos und Accenture will Seiger das Wachstum in der Region vorantreiben. Zuletzt war er Head of Germany and Austria bei Wipro. Er folgt auf Stefan Hansen und wird von München aus arbeiten und an Anne-Sophie Lotgering, CEO Europe, berichten. Seiger möchte die Position von NTT DATA als führenden IT-Dienstleister stärken, Kundenerfolg beschleunigen und Innovationen vorantreiben. „Es erfüllt mich mit Stolz, NTT DATA in der DACH-Region führen zu dürfen. Unsere Mission ist klar: den Erfolg unserer Kunden beschleunigen und die Gesellschaft mit verantwortungsvollen Innovationen positiv beeinflussen“, erklärt Seiger, der einen Master in Informatik der Technischen Universität München besitzt und ein Executive-Education-Programm an der Harvard Business School, der HEC und der Columbia Business School erfolgreich abgeschlossen hat.

nttdata.com

Lancom Sicherheit von IT-Netzen

Auf der it-sa in Nürnberg präsentierten sich Lancom Systems und Rohde & Schwarz Cybersecurity zeigten, wie ganzheitliche Netzwerksicherheit heute realisiert werden kann. Lancom präsentierte seine neuesten Netzwerk- und Sicherheitslösungen. Dazu gehören Secure SD-WAN-Gateways für einen sicheren Netzabschluss



sowie die neuen Wi-Fi 7 Access Points LW-700 und LX-7200E. Ein Neuzugang und Highlight im Portfolio ist die UF-560 Firewall, mit der Lancom nun ein vollständig durchgängiges Firewall-Portfolio bieten kann: mit Produkten für kleine Büros und Arztpraxen (UF-60) bis hin zu hochperformanten Central-Site-Geräten im +100G-Bereich (UF-1060). Zusätzlich erweitert Lancom seine Unified-Firewall-Serie um Secure Edge Computing, wodurch eine sichere und flexible Plattform zur Funktionserweiterung entsteht, etwa für Vulnerability Scanner, die Abschottung von Legacy-Systemen, sicheren Fernzugriff oder Distributed Computing. Rohde & Schwarz Cybersecurity präsentierte u. a. innovative Lösungen für zukunftsichere IT-Sicherheit – darunter die neuen R&S SIT-Line ETH-XL, die das bestehende Portfolio um ein 8 Linien Gerät mit Bandbreiten von 10 G erweitern.

www.lancom-systems.de

OPSWAT SICHER MIT EINEM TOUCH



OPSWAT hat Anfang Oktober MetaDefender Drive mit Smart Touch vorgestellt.

OPSWAT hat Anfang Oktober MetaDefender Drive mit Smart Touch vorgestellt. Das tragbare Cybersicherheitsgerät, das speziell für kritische Infrastrukturen entwickelt wurde, scannt temporär eingesetzte Assets in Air-Gap-Umgebungen auf mögliche Bedrohungen. MetaDefender Drive mit Smart Touch soll das Risiko einer netzwerkbasierter Kompromittierung im laufenden Betrieb eliminieren. Das Gerät ermöglicht es Unternehmen, zeitweise eingesetzte Geräte, wie beispielsweise Laptops von Anbietern, Geräte von Auftragnehmern und andere kritische Geräte proaktiv zu scannen und zu validieren, um sicherzustellen, dass sie frei von Bedrohungen sind, bevor sie in

sichere Umgebungen integriert werden. Die neueste Generation basiert auf OPSWATs Metascan-Multiscanning-Technologie, die bis zu sieben Anti-Malware-Engines nutzt, dateibasierte Schwachstellenbewertungen durchführt, proaktive Maßnahmen zur Vermeidung von Datenverlust (Data Loss Prevention, DLP) implementiert und die Herkunftsländer von Dateien erkennt. Sie umfasst zudem eine Boot-Level-Analyse zur tiefgehenden Überprüfung von Cyber-Vorfällen. Mit seiner einfachen Touch-Bedienoberfläche und ohne dass eine Installation erforderlich wäre, ist das Gerät leicht zu handhaben, selbst in hochsicheren Air-Gap-Umgebungen. ■

www.opswat.com

Kaspersky Neues Training

Kaspersky erweitert sein Portfolio rund um Kaspersky Cybersecurity Training um den On-linekurs „Large Language Models Security“. Das Training will Cybersicherheitsexpertinnen und Einsteiger:innen die zentralen Kompetenzen vermitteln, um Schwachstellen in großen Sprachmodellen (Large Language Models, LLMs) zu verstehen, zu bewerten und zielgerichtet abzuwehren. Teilnehmende arbeiten mit realen Fallbeispielen und praxisnahen Aufgaben, können ihre Risikoanalyse schärfen und lernen, robuste Sicherheitsmechanismen zu entwickeln, die die Resilienz LLM-basierter Anwendungen erhöhen. Der Lernpfad kombiniert Video-Lektionen, praktische Labs und interaktive Übungen. Teilnehmende lernen, indem Angriffs- und Ausnutzungstechniken wie Jailbreaks, Prompt Injections und Token Smuggling analysiert und Abwehransätze hergeleitet werden, Schutzstrategien auf mehreren Ebenen entwickelt und umgesetzt werden sowie strukturierte Frameworks zur Bewertung und Härtung der LLM-Sicherheit angewendet werden.

www.kaspersky.de



Gastkommentar

OHNE SERVICES BLEIBT JEDE SICHERHEITSLÖSUNG STÜCKWERK

Trotz hoher IT-Investitionen steigen Cyberangriffe weiter. Peter Neumeier, Director of Channel Partnerships, Eset Deutschland GmbH erklärt, warum Security Services entscheidend sind, um Schutzlösungen richtig einzusetzen und dauerhaft wirksam zu halten.

Warum nehmen erfolgreiche Cyberangriffe weiter zu, obwohl Unternehmen Milliarden in Antimalware-Software und Firewalls investieren? Die Antwort ist ernüchternd: Weil viele Lösungen zwar gekauft, aber nicht optimal eingesetzt werden. Standardprofile bleiben unverändert, wichtige Funktionen liegen brach, und im Ernstfall fehlt es an Know-how, um schnell reagieren zu können. Genau hier setzen Security Services an. Sie sorgen dafür, dass Schutzlösungen nicht nur installiert, sondern auch auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnitten und fortlaufend angepasst werden. Wer könnte diese Aufgabe besser übernehmen als der Hersteller selbst oder seine qualifizierten Fachhandelspartner, die tief in der Materie stecken und direkten Zugang zum Entwickler-Know-how haben.

Mehr Angriffe – weniger Fachkräfte.

Die Realität zeigt: Angriffe werden komplexer, regulatorische Anforderungen wie NIS2 oder Cyber-Versicherungsaufgaben nehmen zu. Gleichzeitig fehlt es vielerorts an Fachkräften. Unternehmen brauchen daher Partner, die ihre Sicherheitsarchitektur nicht nur bereitstellen, sondern auch aktiv betreuen. Security Services schließen diese Lücke. Sie

bieten von der Ersteinrichtung über Healthchecks bis hin zur kontinuierlichen Optimierung alles, was für ein hohes Schutzniveau notwendig ist. Ein entscheidender Baustein dabei ist Managed Detection and Response (MDR). Dieser Service kombiniert künstliche Intelligenz mit menschlicher Expertise, um Bedrohungen rund um die Uhr zu erkennen und innerhalb kürzester Zeit darauf zu reagieren. Und dies geschieht nach dem Prinzip „Prevention First“: Bedrohungen gar nicht erst entstehen zu lassen, statt sie im Nachhinein bekämpfen zu müssen. Mit MDR können selbst kleinere Unternehmen ohne eigenes Security Operations Center auf ein Niveau gelangen, das bislang nur Großunternehmen vorbehalten war.

Transparenz und Datenschutz. Dabei spielt ebenso die Herkunft eine Rolle. Auch in Österreich wächst das Bedürfnis nach Lösungen, die „Made in EU“ sind und ein hohes Maß an Transparenz und Datenschutz bieten. Hersteller wie Eset entwickeln ihre Services und Technologien vollständig in Europa und erfüllen Kundenwünsche sowie juristische Vorgaben gleichermaßen. Für den Channel ergibt sich daraus eine enorme Chance. Wer seinen Kunden Security Services anbietet, positioniert sich nicht mehr nur als Produktlieferant, sondern als langfristiger Sicherheits- und Vertrauenspartner. ■

www.eset.com

„Unternehmen brauchen daher Partner, die ihre Sicherheitsarchitektur nicht nur bereitstellen, sondern auch aktiv betreuen.“

Peter Neumeier,
Director of Channel Partnerships, Eset Deutschland GmbH



Sharp Electronics Unterschätzte Cyberbedrohung

Ungesicherte Drucker stellen nach wie vor ein häufig unterschätztes Cybersicherheitsrisiko für kleine und mittelständische Betriebe (KMU) in Österreich dar, wie die Ergebnisse einer Umfrage von Sharp belegen. 43 % von 1.001 befragten Angestellten gaben an, dass in ihrem Unternehmen keine druckerspezifischen IT-Sicherheitsmaßnahmen umgesetzt werden. Diese Nachlässigkeit stellt ein durchaus ernstzunehmendes Sicherheitsrisiko dar. Das Problem sind dabei weniger die



Geräte selbst, die sich bereits durch wenige technische Grundeinstellungen solide gegen Angriffe von außen absichern lassen. Vielmehr mangelt es oft am grundsätzlichen Verständnis: Die Tatsache, dass ein Drucker mit einer eigenen Festplatte sowie zahlreichen Netzwerkschnittstellen ausgestattet ist und tatsächlich gehackt werden kann, ist den meisten nach wie vor zu wenig bewusst. „Druckersicherheit ist kein Hexenwerk: Unternehmen sollten die erforderlichen Sicherheitskonfigurationen vornehmen, die Software ihrer Scanner und Drucker auf dem neuesten Stand halten und regelmäßige Back-ups durchführen – damit lässt sich bereits ein solider Grundschutz erreichen“, so Walter Kraus, Managing Director Sharp Electronics, Zweigniederlassung Österreich.

www.sharp.at



Cyberkriminelle setzen laut dem aktuellen Threat Intelligence Report von Ontinue zunehmend auf identitätsbasierte Angriffe. Statt Daten zu verschlüsseln, übernehmen sie Benutzerkonten oder Tokens, um Sicherheitsmechanismen zu umgehen. Ontinue empfiehlt phishing-resistente MFA und gezielte Schulungen.

Die Hackerszene scheint sich langsam aber sicher nach Alternativen zu Ransomware umzuschauen. Das zeigt der aktuelle Threat Intelligence Report von Ontinue. Cyberkriminelle setzen etwa zunehmend auf identitätsbasierte Attacken, versuchen also vermehrt Benutzerkonten oder digitale Identitäten zu übernehmen. Ziel solcher Angriffe ist es, durch gestohlene Passwörter und Tokens auf Cloud-Ressourcen sowie sensible Informationen zuzugreifen. Aktuell versuchen Hacker durch elaborierte Phishing-Attacken auch an Authentifizierungs- oder Refresh-Tokens zu gelangen. Rund 20 % der aktuellen Vorfälle beinhalteten die Wiederverwendung gestohlener Tokens. Auf diese Weise ist es möglich, Sicherheitsmechanismen wie Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA) effektiv zu umgehen, selbst nach einem Passwort-Reset. Die Gefahr lauert in diesem Zusammenhang nach wie vor häufig in E-Mail-Anhängen. Da Unternehmen allerdings ihre Mitarbeitenden mittlerweile vor gefährlichen und kompromittierten Office-Dateien warnen, haben Cyberkriminelle ihre Taktik geändert. Laut dem Ontinue-Report lagen mehr als 70 % der gefährlichen Anhänge, die Secure Email Gateways umgingen, in Formaten wie SVG oder IMG vor und nicht mehr in klassischen Office-Dokumenten. Aber auch „klassische“ Methoden sind längst nicht ad acta

gelegt: So erlebt über USB-Ports eingeschleuste Schadsoftware, die auf manipulierten Wechseldatenträgern lauert, eine regelrechte Renaissance. Das ATO (Advanced Threat Operations)-Team von Ontinue stellte einen Anstieg um 27 % gegenüber dem Vorjahr fest, sodass das Risiko durch externe Devices hoch bleibt.

Handlungsempfehlungen. Der Threat Intelligence Report enthält jedoch nicht nur Informationen zu aktuellen Bedrohungen, sondern auch konkrete Handlungsempfehlungen. Unternehmen sollten etwa Phishing-resistente MFA-Mechanismen wie FIDO2 oder Passkeys implementieren. Zudem betont das ATO-Team die Notwendigkeit, reale Bedrohungsinformationen in Sicherheitstests einzubinden, damit Abwehrmechanismen den aktuellen Taktiken der Angreifer standhalten: Simulierte Tests oder isolierte Schutzmaßnahmen reichen in der Regel nicht aus. Darüber hinaus bleiben Sicherheitsgrundsätze wie die Einschränkung der USB-Nutzung, gehärtete Konfigurationen und regelmäßige Mitarbeiterschulungen unverzichtbar. „Cyberkriminelle agieren heute schneller und flexibler als Unternehmen. Sie wechseln Taktiken, Ziele und Werkzeuge innerhalb von Wochen, nicht Monaten“, warnt Craig Jones, Chief Security Officer bei Ontinue. „Im ersten Halbjahr 2025 haben wir gesehen, wie Ransomware-Gruppen trotz zahlreicher Zerschlagungen weitermachen, PhaaS-Dienste global skalieren und staatlich unterstützte Akteure den Privatsektor mit wachsender Präzision ins Visier nehmen. Sicherheit darf nicht als einmaliges Projekt verstanden werden, sondern muss zum kontinuierlichen, erkenntnisgetriebenen Prozess reifen.“ ■

www.ontinue.com

Event

NEUE MASSSTÄBE

Die it-sa Expo&Congress 2025 setzte heuer neue Maßstäbe – nicht nur in Zahlen, sondern auch in internationaler Bedeutung. Die nächste it-sa findet vom 27. bis 29. Oktober 2026 statt.

Mit 28.267 Fachbesucher:innen aus 64 Ländern und 993 ausstellenden Unternehmen berichten die Verantwortlichen der it-sa Expo&Congress 2025 von neuen Maßstäben. Europas Fachmesse für IT-Sicherheit wächst nicht nur zahlenmäßig, sondern auch in ihrer internationalen Relevanz. „Die it-sa Expo&Congress baut ihre Rolle als zentraler Treffpunkt für den persönlichen Austausch unter IT-Sicherheitsexpertinnen und -experten in Europa weiter aus“, erklärt Thimo Holst, Veranstaltungsleiter der it-sa. „Das Besucherplus von mehr als 9 % und die um über 22 % gestiegene internationale Beteiligung zeigen, wie wichtig die it-sa für den internationalen Dialog zur Cybersicherheit geworden ist. Hier trifft sich die Cybersecurity-Community, um den länderübergreifenden Herausforderungen der digitalen Sicherheit gemeinsam zu begegnen.“

In diesem Jahr unterstrich die Veranstaltung ihre internationale Bedeutung nicht nur durch das starke internationale Besucherwachstum, sondern auch durch die Beteiligung zentraler Akteure der europäischen Cybersicherheitslandschaft. Neben der Unterstützung durch die ideellen Träger Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) und Bitkom e. V. sowie Premium Partner Bundesverband IT-Sicherheit e.V. (TeleTrust) ist besonders hervorzuheben die Präsenz der European Union Agency for Cybersecurity (ENISA) im Rahmen eines gemeinsamen Arbeitstreffens in Kooperation mit dem BSI und die Unterstützung durch die European Cyber Security Organisation (ECISO).



Engere Zusammenarbeit. Neben der internationalen Teilnahme wurden auch neue strategische Partnerschaften geschlossen, die den internationalen Charakter der it-sa weiter stärken. Im Rahmen der it-sa Expo&Congress wurde ein „Letter of Intent“ zwischen der NürnbergMesse und ECISO unterzeichnet, um die strategische Kooperation zu vertiefen. Zudem wurde eine neue Eventpartnerschaft mit den Swiss Cyber Security Days bekanntgegeben, die den Austausch zwischen Deutschland und der Schweiz stärken wird.

Wissenstransfer. Congress@it-sa bot mit mehr als 70 Sessions und Workshops tiefgehende Einblicke in aktuelle Herausforderungen und Lösungen der IT-Sicherheit. Zu den zentralen Programmpunkten zählten beispielsweise die Jahrestagung der IT-Sicherheitsbeauftragten in Ländern und Kommunen und Beiträge zu Governance, Riskmanagement und Compliance. Ein Publikumsmagnet war mit Sicherheit das Rahmenprogramm, das mit mehr als 400 Forenbeiträgen auf sechs offenen Foren zahlreiche Fachbesucher:innen anzog.

it-sa 365. Die Digitalplattform it-sa 365 unterstützte Besucher:innen nicht nur vor Ort, sondern machte zentrale Inhalte auch online zugänglich. Zahlreiche Forenbeiträge wurden live übertragen, und aus dem it-sa@home Studio wurden spannende Experteninterviews live direkt ins Netz gestreamt. Ideal für alle, die nicht in Nürnberg dabei sein konnten. Auch nach der Messe bleibt die Plattform ein wertvoller Wissensspeicher. Die Forenbeiträge werden nach der Messe auf der Digitalplattform it-sa 365 veröffentlicht und bleiben für registrierte User:innen weiterhin kostenfrei abrufbar. Die nächste it-sa Expo&Congress findet vom 27. bis 29. Oktober 2026 im Messezentrum Nürnberg statt. ■

www.itsa365.de

Easybell

EINFACH KOMMUNIZIEREN



Seit einem Jahr ist Easybell auch in Österreich aktiv – mit **Michael Hengl** als Ansprechpartner vor Ort. Im Interview spricht er über einfache Kommunikation, warum KI gerade für kleine Unternehmen wichtig ist und wieso der Mensch trotz aller Automatisierung nicht aus der Kommunikation verschwinden wird.

EHZaustria: Easybell ist seit einem Jahr am österreichischen Markt tätig. Mit Ihnen gibt es hier jetzt auch einen Ansprechpartner. Was sind Ihre Ziele?

Michael Hengl: Unser Ziel ist ganz klar: Komplexität zu reduzieren und die Produkte für Kunden so einfach wie möglich zu gestalten. Es geht um einfache Kommunikation – vom SIP-Trunk über die Cloud-Telefonanlage bis hin zum Teams-Connector, den man – wenn man ihn mit dem Wettbewerb vergleicht – sehr, sehr einfach buchen kann. Und das zielt auf den KMU-Markt in Österreich ab. Also keine übertriebene Funktionalität, die es für viele kleine Kunden oft schwierig macht. Wir wollen hier einfache Lösungen anbieten – für unsere Partner, aber natürlich auch für die Endkunden – und verlässliche Services bereitstellen.

Was ist eine einfache Lösung?

Hengl: Eine einfache Lösung beginnt für uns schon im Bestellprozess. Der Partner kann in seinem Partnerportal seine Kunden anlegen und ganz einfach und auch von den Kosten her sehr transparent seine Services buchen. Das Tolle bei uns ist auch: Alle Tarife sind monatlich kündbar, ohne Mindestvertragslaufzeit und ohne versteckte Kosten. Und ich denke, diese Ehrlichkeit macht uns besonders.

„Unser Ziel ist ganz klar: Komplexität zu reduzieren und die Produkte für Kunden so einfach wie möglich zu gestalten.“

Michael Hengl,
Sales Director Austria & Switzerland easybell



Wir kennen die Größe der KMU-Betriebe hier in Österreich und ich denke, dass wir genau für dieses kleinere Segment die richtigen Lösungen verkaufen.

Sie sind jetzt seit drei Monaten bei Easybell in Österreich tätig. Wie waren die letzten Wochen?

Hengl: Sehr spannend. Ich wusste nicht, dass man so viele Dinge automatisieren kann. Ich bin wahnsinnig beeindruckt vor allem von der Anzahl der Leute im Support. Easybell legt einen großen Fokus auf den After-Sales-Bereich. Für uns endet es nicht damit, dass wir einen Partner oder Kunden onboarden. Hier fängt die Reise bei uns erst an. Wir versuchen tatsächlich immer erreichbar zu sein. In den klassischen Geschäftszeiten zwischen 8 und 18 Uhr haben wir über 30 Supporter, die Telefonate annehmen oder auf E-Mails reagieren. Wir wollen einfach mit unserem Service punkten. Und das macht Easybell für mich ganz besonders.

Wer sind Ihre Wunschkunden in Österreich?

Hengl: Wenn man das vertikal betrachtet, können wir für jede Branche etwas liefern. Mit unserem SIP-Trunk – also der Anbindung von Telefonanlagen an das öffentliche Netz – zielen wir auf den gesamten österreichischen Markt ab. Wenn wir das aus der Sicht der Cloud-Telefonanlagen betrachten, sind wir natürlich eher im kleineren Segment unterwegs. Technisch skalieren wir bis zu etwa 600 User. Aber ganz klar: Der klassische österreichische KMU bewegt sich irgendwo bei 25 Mitarbeitenden und genau dieses Segment wollen wir adressieren.

Wie sieht das Partnerprogramm für österreichische Partner aus?

Hengl: Wir bieten unseren Vertriebspartnern einfach vermarktbare Produkte, die sich mühelos in bestehende Hardwareumgebungen integrieren lassen. Außerdem profitieren sie von attraktiven Lifetime-Provisionen, Unterstützung im Marketing sowie einer Partner-Hotline, regelmäßigen, kostenlosen Webinaren und vielen Dokumentationen. Und über das Partnerportal können unsere Vertriebspartner alle Bestellungen und Kundendaten eigenständig verwalten. Das Ganze ist wirklich super automatisiert und sehr einfach.

Die Kommunikation ist seit über 100 Jahren nicht mehr auf Face-to-Face angewiesen. Ist der Mensch trotzdem noch wichtig?

Hengl: Absolut. Ich bin ja seit knapp 20 Jahren im Telekommunikations-Channel unterwegs. Und ich habe in dieser Zeit die Erfahrung gemacht, dass nach wie vor Menschen das Business machen, auch wenn wir vieles automatisiert haben. Wenn es einmal Probleme gibt, braucht es ein Gesicht für den Kunden oder Partner, der letztendlich auch dafür gerade steht und bei der Lösung hilft.

Welche Rolle spielt KI aktuell bei Easybell und wie können besonders kleinere Unternehmen von Ihren Lösungen profitieren?

Hengl: Bei Easybell spielt KI eine zunehmend wichtige Rolle – insbesondere als Unterstützung für kleinere Unternehmen, die oft nicht die personellen Ressourcen haben, um Kommunikationsprozesse rund um die Uhr abzudecken. Wir haben die technischen Grundlagen geschaffen, damit sich KI-Lösungen wie Voicebots oder intelligente Routing-Systeme einfach in unsere Cloud-Telefonanlage integrieren lassen. Ein zentraler Enabler dafür ist unsere Nutzung von FQDNs (Fully Qualified Domain Names). Sie ermöglichen eine klare, sichere und standardisierte Adressierung aller Dienste und Schnittstellen in der Cloud. Dadurch können Partner und Kunden ihre eigenen KI-Services – etwa zur Gesprächsanalyse, Buchung oder Kundeninteraktion – flexibel und ohne komplexe Konfigurationen einbinden. Besonders für KMU ist das ein echter Mehrwert: Mit wenig Aufwand lassen sich intelligente Kommunikationslösungen realisieren, die früher nur großen Unternehmen vorbehalten waren.

Was liegt Ihnen persönlich am Herzen, wenn Sie an Easybell denken?

Hengl: Ich wünsche mir, dass uns viele Partner ihr Vertrauen schenken. Ich bin seit 20 Jahren in der Branche und kann nur sagen: Es lohnt sich, Easybell zumindest einmal anzuschauen und mit bestehenden Produkten am Markt zu vergleichen. Mein Ziel ist es, Easybell in die Breite zu bringen und gemeinsam mit unseren Partnern erfolgreich zu sein. ■

www.easybell.de

Starface/estos

So viel KI wie noch nie



Im Rahmen der Com.vention 2025 präsentierte Starface seine UCC-Plattform Starface 10. Estos stellte seine neue Cloud-Komplettlösung ProCall Nex vor.

Bei der Com.vention 2025 von Starface und estos am 24. und 25. September kündigten die beiden Unternehmen der Gamma Communications ihre Neuheiten an. Im November erscheint die neue UCC-Plattform Starface 10, die mit zahlreichen KI-basierten Features aufwartet. Neben der automatischen Transkription von Telefonaten kommt künstliche Intelligenz auch in den intelligenten Features iQueue und IVR (Interactive Voice Response) zum Einsatz und sorgt dafür, dass Anrufe gezielter verteilt und Anliegen zum richtigen Ansprechpartner weitergeleitet werden. estos stellte mit ProCall Nex seine neue Cloud-Komplettlösung vor, die Kommunikation und Kollaboration in einer nahtlos integrierten Umgebung zusammenführt und es Unternehmen leicht macht, On-Premises-Telefonanlagen schnell und einfach durch eine neue Cloud-PBX mit integriertem Web-Client für moderne Business-Kommunikation abzulösen.

Lösungsorientierter Vertrieb. Mit der Integration von Starface und estos bietet die Gamma Group nun ein durchgängiges UCC-Portfolio, das vom Anschluss bis zum UCC-Client reicht. Damit legt die Gruppe das Fundament für einen wesentlich stärker lösungsorientierten Vertrieb. Im nächsten Schritt sollen nun auch die Sales-Teams der Schwesterunternehmen zusammengeführt werden. Alexander Seyferth, Geschäftsführer Vertrieb, Customer Care & Academy der Starface Group, erklärt: „Wir werden die Vertriebskräfte der deutschen Gamma-Gruppe bündeln und neu auf die Regionen verteilen, um unsere Partner künftig noch besser im Endkundengeschäft unterstützen zu können. Eine Gruppe – ein Sales-Team: So schaffen wir Synergien, stärken die Zusammenarbeit und stellen gemeinsam mit den Partnern die Weichen für die Vermarktung attraktiver, nahtlos integrierter Komplettlösungen.“

www.starface.de

KI-OFFENSIVE MIT TEMPO

NFON treibt mit seiner Strategie „Next 2027“ die KI-Integration im gesamten Portfolio voran. Mit Nia FrontDesk, einem virtuellen Inbound Call Agent, und einem neuen, vereinfachten Lizenzmodell zeigt das Unternehmen, wie KI Effizienz und Datensouveränität vereint.



© EHZ austria

„KI unterstützt über unser gesamtes Produkt-Portfolio die Nutzer mit verschiedensten Möglichkeiten in der Business-Telefonie.“

Jana Richter,

Executive Vice President AI & Innovation NFON AG

Bereits Anfang 2024 hatte NFON seine ersten KI-Initiativen gestartet. Jetzt treibt der europäische Anbieter für integrierte Businesskommunikation seine europäische KI-Offensive im Rahmen der Strategie NFON Next 2027 mit großen Schritten weiter voran. Ein zentraler Meilenstein war die Übernahme von botario vor rund einem Jahr, durch die generative Technologien und agentische KI in das gesamte Portfolio integriert wurden. „Wir haben letztes Jahr noch über KI geredet, intern erste Pilotprojekte umgesetzt, gerade die Botario-Akquise realisiert. Jetzt unterstützt KI über unser gesamtes Produkt-Portfolio die Nutzer mit verschiedensten Möglichkeiten in der Business-Telefonie“, sagt Jana Richter, Executive Vice President AI & Innovation der NFON AG im Gespräch mit der EHZ austria im Rahmen einer Presseveranstaltung. „Wir haben Anfang des Jahres Voicemail-Transkriptionen realisiert, haben Kunden und Partnern Nia als Assistentin an die Hand gegeben, die alles rund um Telefonie beantworten kann, und im Sommer AI Essentials gelauncht, um Anrufe zu transkribieren und zusammenzufassen. Jetzt kommt Nia FrontDesk raus, ein Voicebot als Teil der Telefonanlage, der das gesamte Inbound Call Management orchestriert.“

Für maximale Effizienz. Nia FrontDesk ist ein KI-gestützter virtueller Inbound Call Agent, der sich an Unternehmen mit hohem Anruferkommen richtet, von Gesundheitswesen über Versicherung und Finanzen bis hin zu Einzelhandel. Die Lösung reduziert Wartezeiten, sorgt für schnellere Anrufbearbeitung und entlastet Mitarbeitende von repetitiven Aufgaben. Zum Funktionsumfang gehören u. a. die intelligente Anrufweiterleitung. Nia versteht Anruferwünsche und leitet je nach Verfügbarkeit gezielt weiter. Des Weiteren beantwortet



© EHZ austria

Nia häufige Fragen wie Öffnungszeiten, Dokumentenversand oder Standardinformationen automatisiert – jederzeit und ohne Wartezeiten. Bei Nichterreichbarkeit werden alternative Ansprechpartner angeboten. Darüber hinaus ist Nia FrontDesk DSGVO-konform, die Datenverarbeitung erfolgt ausschließlich in Europa. „Ich beobachte, dass das Thema vor ein paar Jahren vor allem in Hochrisikobereichen wie dem Gesundheitswesen oder in Verwaltungen stark im Fokus stand. Jetzt – je mehr sich die nationalen Dynamiken entwickeln – rückt das Thema Souveränität in Europa insgesamt stärker in den Mittelpunkt. Es geht darum, nicht ausschließlich von US- oder asiatischen Konzernen abhängig zu sein, die mit den Daten und Informationen machen, was sie wollen und damit möglicherweise auch Modelle beeinflussen“, erklärt Jana Richter.

Neues Lizenzmodell. Parallel führt NFON ein neues, vereinfachtes Lizenzmodell ein. Es soll für klare Strukturen sorgen, den Einstieg erleichtert und Partnern wie Kunden maximale Planbarkeit bietet. Jana Richter erklärt das neue Modell so: „Mit unseren neuen KI-Angeboten haben wir gesehen, dass wir das Lizenzmodell weiter vereinfachen und standardisieren müssen. Wir gehen jetzt mit einem vereinfachten Modell auf den Markt, das klar auf unterschiedliche Unternehmensgrößen und Bedürfnisse zugeschnitten ist. Ziel ist es, den Zugang zu unseren Lösungen deutlich einfacher und transparenter zu gestalten.“ Kern des neuen Modells sind vier klar definierte Pakete – Starter, Standard, Advanced und Ultimate – die passgenau auf unterschiedliche Anforderungen zugeschnitten sind und damit maximale Flexibilität und Skalierbarkeit gewährleisten. ■

www.nfon.com



DAS EHZ-PARTNERPROGRAMM

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

Denn Kommunikation ist alles.

ADN® - ADVANCED DIGITAL NETWORK DISTRIBUTION GMBH

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

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

Trainingscenter Wien

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

E-Mail sales@adn.at

www.adn.at



ALLNET ÖSTERREICH GMBH

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

Produkte Netzwerk – Wireless – Richtfunk – IT Security: Allnet, Cambium, Ceragon, Clavister, EnGenius, Microsens, Mikrotik, Perle, Ruckus, Siklu, tp-link, Ubiquiti, Watchguard, Yubico, ZTE, Zyxel
UCC – IP & – Tür-Telefone – Konferenz-Lösungen – Gateways – PBX – Headsets: 2N, 3CX, Alcatel, Audiocodes, Averswald, 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 Mitlizensierung sind zentral. Partner profitieren von IoT-Plattformen, Hardware, sowie Value Added Services wie Pre-Sales Support für Cloud-, Rechenzentrum- und Hybridlösungen. Das starke ALSO-Ökosystem steigert Effizienz und Umsatz, mit Fokus auf Nachhaltigkeit und digitale Transformation.

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

Hersteller > 200

Ansprechpartner Martin Poglin, Geschäftsführer

E-Mail martin.poglin@also.com

www.also.at

www.alsocloud.at



ASTCO GMBH

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

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

Ansprechpartner Erwin Zawadil

Tel DW 17

E-Mail verkauf@astco.com

www.astco.com

EHZ

austria

INDEX-HOTLINE

+43 (0) 664 200 50 09

BARCOTEC GMBH

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

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

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

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

Ansprechpartner Alexander Humer, Msc

E-Mail sales@barcotec.at

www.barcotec.at



AMEA GROSSHANDELSGMBH

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

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

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

Ansprechpartner: Gerhard Feichter • Michael Schwiesow

Tel DW: 10 • DW 11

E-Mail: verkauf@amea.at

www.amea.at



API ÖSTERREICH GMBH

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

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

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

Lösungen: ESD/Fulfillment/Office Solutions/Project Support

Dienstleistungen: BTO/Laser-Customizing/Api-Cloud/EDI-Support (Cop/IT-Scope/uvn.)

Ansprechpartner: Christian Gretschi (GF); Michael Anzeletti (TL); Henrik Rateniek (TL)

E-Mail: vertrieb@api-oesterreich.at

www.api-oesterreich.at



BOLL AUSTRIA GMBH

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

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

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

Ansprechpartner Irene Marx, Geschäftsführerin

www.boll.ch



BROTHER INTERNATIONAL GMBH, ZWEIGNIEDERLASSUNG ÖSTERREICH

A-1120 WIEN, AM EUROPLATZ 2, STIEGE 2, 3.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, Beschriftungssysteme (P-touch)

Tel Vertriebsinnendienst DW 4350

E-Mail auftragsbearbeitung@brother.at

www.brother.at



AQIPA GMBH

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

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

Ansprechpartner Klaus Trapl

E-Mail info@aqipa.com

www.aqipa.com



ARROW ECS GMBH

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

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

Ansprechpartner Ines Bandzauner, Marketing Manager

Tel (0732) 75 71 68 • DW 254

E-Mail ines.bandzauner@arrow.com

www.arrow.com/globalecs/at/



CANON AUSTRIA GMBH

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

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

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

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

www.canon.at



EXCLUSIVE NETWORKS AUSTRIA GMBH

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

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

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

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

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

www.exclusive-networks.com/at



HEADON COMMUNICATIONS GMBH

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

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

Ansprechpartner Marina Auer • Rene Horvath

Tel (01) 7431493 372

E-Mail reseller@headon.at

www.headon.at



for better understanding

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-STAUSS-STRASSE 12
TEL: (01) 616 30 30 • FAX: (01) 616 30 30-30

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

Ansprechpartner Alexander Rein

E-Mail vertrieb@mk-electronic.at

www.mk-electronic.at



INFINIGATE ÖSTERREICH GMBH

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

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

Ansprechpartner Florian Jira

Tel DW 100 Vertrieb • DW 200 Logistik

E-Mail florian.jira@infinigate.at

vertrieb@infinigate.at

www.infinigate.at



EHZ
austria

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

NESTEC SCHARF IT-SOLUTIONS OG

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

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

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

Partnerschaft mit Barracuda und Lancom

Ansprechpersonen Alexander Scharf – GF Software & Services

Harald Scharf – GF Hardware & Consulting

E-Mail vertrieb@nestec.at • office@nestec.at

https://nestec.at



OMEGA HANDELSGESELLSCHAFT M.B.H.

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

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

Geschäftsführung Florian Wallner & Martin Eckbauer

E-Mail verkauf@omegacom.at

www.omegacom.at



SHARP ELECTRONICS (EUROPE) GMBH

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

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

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

Tel Harald Wagner DW 215 • Christoph Wagner DW 210

E-Mail harald.wagner@sharp.eu, christoph.wagner@sharp.eu

www.sharp.at



SYSTEM GMBH

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

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

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

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

Tel (01) 6152549-0

E-Mail office@system-austria.at

www.system-austria.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 • KRANICHBERGGASSE 6 / EUROPLAZA K
TEL: (01) 61488-0 • FAX: (01) 61488-80

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

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

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

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

Ansprechpartner

Michael Sewald, Alexander Kremer, Daniel Zenz

E-Mail

sales.at@tdsynnex.com

www.at.tdsynnex.com/blog

www.at.tdsynnex.com



TARGET DISTRIBUTION GMBH

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

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

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

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

Ansprechpartner Martin Poglin, Roman Thiel

E-Mail info@target-distribution.com

www.target-distribution.com



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



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



UFP AUSTRIA GMBH

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

Produkte Distributor für Produkte namhafter Hersteller in Top Qualität: Drucker und Druckerverbrauchsmaterial von HP, Brother, Canon, ... sowie Computer-, Telekom- und Bürozubehör

Vertrieb von PV-Anlagen und Solarenergieprodukten.

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

Ansprechpartner Patrick Rindberger

Tel DW 63

E-Mail p.rindberger@ufp.at

www.ufp.at



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



EHZ
austria

INDEX-HOTLINE

+43 (0) 664 200 50 09

Der EHZ Distributoren- und Hersteller-Index

Ein ganzes Jahr lang präsent – ab 300 Euro

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

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

Aufbau des Logo-Eintrags:

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

NEU

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

Ja, ich bestelle

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

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

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

Im Preis inkludiert ist ein Jahresabo von EHZ austria.

Firmenname

PLZ / Ort

Tel.

Produkte

Ansprechpartner

Tel.-DW

E-Mail

www

Datum

Adresse

Fax:

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.

Impressum

Medieninhaber und Verleger

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

Geschäftsführung

Mag. Andreas Slama

Chefredaktion

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

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

Die nächste Ausgabe erscheint am 14. November 2025 mit folgenden Top-Themen:

BRANCHE

Trends, Marktpotenziale, Neuheiten ...

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

CHANNEL

Die Welt der Hersteller und Partnerprogramme

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

TECHNIK

Digitale Werkzeuge im Fokus

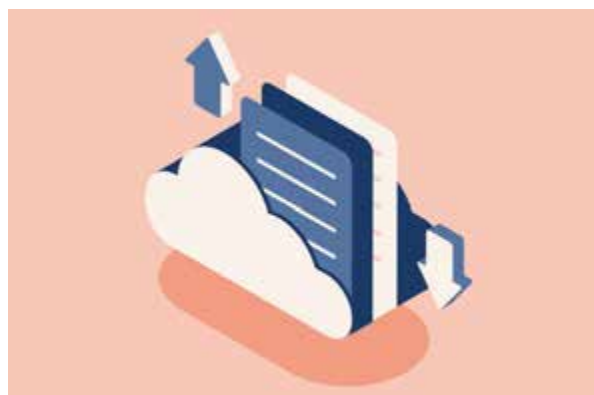


© Freepik

Ob Kollaboration, Automatisierung oder Sicherheit – moderne IT-Tools sind heute das Rückgrat effizienter Unternehmensprozesse. Wir zeigen, welche Lösungen den Arbeitsalltag wirklich erleichtern und wo ihr volles Potenzial liegt.

Backup & Storage neu gedacht

Daten sind das wertvollste Gut moderner Unternehmen. Wir beleuchten, wie intelligente Speicher- und Backupstrategien für Sicherheit, Flexibilität und Zukunftsfähigkeit sorgen – on-premise, hybrid oder in der Cloud.



© rawpixel.com/Freepik

Bestellen Sie jetzt Ihr EHZ-Abo!

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

Das EHZ-Abo:

VOLLE INFORMATION

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



Ein Jahr um nur 30 Euro!

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

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