

EHZ austria

Partner für den IKT- & UE-Handel



CHANNEL-TALK

„Wir haben geschaut, was wir tun müssen, um unsere Partner noch produktiver zu machen.“

Dominic Schmitt
Director Ecosystem Central Europe
bei Red Hat

Viermal mehr KI

Die Investitionen in generative KI haben sich weltweit erhöht.

Seite 6

Angriff auf die Gamer

Mit 147 Mrd. Bot-Anfragen ist die Gaming-Industrie besonders von Cyberattacken betroffen.

Seite 8

Fachhandelstage 2024

Am 27. und 28. September sind in Linz die neuesten Elektronikinnovationen zu sehen.

Seite 19

Erfolgsgeheimnis

Alexander Kremer im Gespräch über die Entwicklung in der Technik und im Business.

Seite 24

Smartes Zuhause

Das „House of Smart Living“ zeigte smarte Anwendungen und vernetzte Gebäudetechnologien.

Seite 30

EHZaustria neu erleben

START

EHZ goes online

Wir präsentieren Ihnen die neue Website von EHZaustria. Ab sofort vereinen wir Print- und Online-Inhalte, um Ihnen die besten Informationen und Angebote gebündelt zur Verfügung zu stellen. Gehen Sie auf Entdeckungsreise.



TERRA PC-MINI 6000 V6.1

Intelligente Sicherheit

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

TERRA PC-MINI 6000 V6.1

- Intel® Core™ i5-12500 (18 MB Cache, bis zu 4.6 GHz)
- Windows 11 Pro
- 16 GB RAM Speicherkapazität
- 500 GB SSD Gesamtspeicherkapazität
- Intel UHD-730 Grafik

Artikel-Nr.: 1009983

719,-*
Preis zzgl. gesetzl. MwSt.

die passende Halterung dazu:

Halterung PC-Micro/Mini/ VESA f. TERRA LCD 27er HA-Serie



Artikel-Nr.: 1400326

zusammen kaufen mit:

TERRA LCD/LED 2427W HA

- 23.8" Bildschirmdiagonale
- 1920 x 1080 Pixel (Full-HD)
- 16:9 Seitenverhältnis
- Paneltechnologie VA
- Displayport 1.2, HDMI, USB-C
- 100Hz Bildwiederholrate
- Multifunktionsstandfuß mit Höhenverstellung, Neigung und horizontaler Schwenkfunktion

Artikel-Nr.: 3030221

116,-*
Preis zzgl. gesetzl. MwSt.



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



Ab sofort gibt es uns auch online!

EHZ
austria

www.ehzaustria.at



© Freepik



© Wolfgang R. Füst

Mag. Barbara Sawka
Chefredakteurin

Liebe Leserinnen und Leser,

für rund 97.000 Volksschüler:innen hat Anfang September der sogenannte „Ernst des Lebens“ begonnen. Etwa zur gleichen Zeit habe ich mit meiner ersten Ausgabe der EHZaustria begonnen. Nun bin ich schon etwas zu alt um den Ernst des Lebens nicht schon kennengelernt zu haben – aufregend ist es allemal, eine neue Aufgabe zu übernehmen. Und das mache ich mit großer Freude.

Und damit darf ich mich Ihnen liebe Leserinnen, liebe Leser vorstellen: Mein Name ist Barbara Sawka. Ich beschäftige mich seit 25 Jahren mit Marketing und Kommunikation, leite seit 2010 meine Marketingagentur und habe vor einigen Jahr, mehr zufällig als geplant, begonnen als freie Redakteurin für diverse Fachmagazine zu schreiben. Und wie es ebenfalls ein Zufall wollte, habe ich die Chefredaktion eines Magazins übernommen, das sich mit den großen Begriffen IoT, Big Data, Security und KI beschäftigt hat. Und damit war der Weg an genau diese Stelle hier vorgezeichnet. Denn auf eben diesem Weg ist mir Andreas Slama begegnet. Er ist der neue Herausgeber der EHZaustria und er hat mich eingeladen, ihn bei diesem Projekt zu begleiten. Und hier bin ich und darf Ihnen ab sofort Nachrichten aus der Welt der Hersteller, Partner und Distributoren bringen. Außerdem möchte ich mit Expert:innen über die Herausforderungen einer digitalen Welt oder die neuen Cyber-Bedrohungen sprechen, ich möchte von wichtigen Veranstaltungen berichten und immer ein bisschen über den Tellerrand hinausschauen. Ich hoffe, Sie haben Lust mich auf diesem Weg zu begleiten.

Vielen Dank. An dieser Stelle möchte ich mich bei Dietmar Boigner bedanken. Er hat die EHZaustria bis zur Jubiläumsausgabe im August 2024 als Chefredakteur geleitet und sie jetzt in meine Hände gegeben. Seine Branchenkenntnis muss ich mir erst erarbeiten, geben Sie mir bitte ein bisschen Zeit, Sie alle kennenzulernen. Aber darauf freue ich mich schon sehr!

Eine Einladung. Und damit lade ich Sie ein, umzublättern und meine erste Ausgabe des EHZaustria zu erkunden. Sie werden vielleicht die eine oder andere Veränderung bemerken. Auf die größte Neuerung werden wir nicht müde hinzuweisen: EHZaustria goes online! Mit dieser Ausgabe starten wir parallel unseren neuen Onlineauftritt. Dort finden Sie im ersten Schritt zahlreiche Artikel aus der Printausgabe, wir haben den Index aufgenommen und Sie können das Heft als PDF downloaden. In den nächsten Monaten werden wir Schritt für Schritt weiter an der Website arbeiten und die Informationen und Angebote ausbauen.

Sollten Sie Wünsche, Ideen oder Anregungen haben, wie wir die EHZaustria interessanter und besser machen können – schreiben Sie mir, rufen Sie mich an! Reden wir miteinander. Ich bin ein Mensch der Kommunikation und immer offen für gute, ehrliche Gespräche. Und jetzt wünsche ich Ihnen viel Freude mit der Oktober-Ausgabe der EHZaustria

Ihre Barbara Sawka

BRANCHE

Neue Website: EHZaustria ist online	6
Künstliche Intelligenz: Investitionen steigen	7
Security: Angriff auf die Gamingbranche	8
Supercomputer: Musica hilft bei Forschung	9
Studium: Digital Transformation in Learning	10
DORA: Spezial-Website der FMA	12

CHANNEL

Interview: Red Hat im Gespräch	14
PureLink: Partnerschaft mit Quantum Sphere	17
Myra Security: Neues mehrstufiges Programm	18
Messe: Elektrofachhandelstage in Linz	19
Tabnine: Erweitert Plattform-Partnerschaften	20
Ingram Micro: ESG-Report 2023	22
TD Synnex: Interview mit Alexander Kremer	24
Inside: Kommen & Gehen	25

TECHNIK

Unit4: Gedanken zum Cloud Computing	26
Know Center: Forschungsprojekt Emerald	28
IFA: „House of Smart Living“ überzeugte	30
Schneider Electric: Energiemanagement	32
LG: Neuer KI-Home Hub	33
TÜV: Prüfung nach Matter-Standard	34

INDEX

Distributoren Index	35
Vorschau, Impressum	42

Titelbild: Freepik



Neue Website

EHZ goes online

Wir freuen uns, Ihnen die brandneue Website von EHZaustria vorstellen zu dürfen. Mit dieser Plattform eröffnen wir unseren Leser:innen und Partnern eine Vielzahl neuer Möglichkeiten, um in die Welt von EHZaustria einzutauchen. Unsere Website ist ab sofort der Ort, an dem sich Print und Online zu einem kraftvollen Duo vereinen, das Ihnen die besten Inhalte und Angebote präsentiert

Aktuelle Inhalte und exklusive Einblicke. Unsere Website bietet Ihnen direkten Zugang zu den neuesten Artikeln, Interviews und Reportagen aus den aktuellen Ausgaben. So verpassen Sie keine wichtigen Informationen mehr, denn alle Inhalte, die Sie bisher in der gedruckten Version genossen haben, stehen Ihnen nun auch online zur Verfügung. Dies ermöglicht Ihnen, jederzeit und von überall auf wertvolle Informationen zuzugreifen.

Neue Werbe-Möglichkeiten. Die neue Website bietet Unternehmen eine weitere Plattform, um sich und ihre Produkte einem breiten Publikum zu präsentieren. Neben den klassischen Anzeigenmöglichkeiten in unserer Printausgabe, können Sie jetzt auch

online Ihre Präsenz verstärken. Durch gezielte Platzierungen und die Nutzung verschiedener Formate können Sie Ihre Zielgruppe direkt erreichen und Ihre Marke noch stärker positionieren. Darüber hinaus ermöglicht unsere Website eine verbesserte Vernetzung zwischen Unternehmen und Leser:innen. Nutzen Sie die Chance, Ihre Botschaften auch online zu präsentieren.

Der Index geht online. Ein weiteres Highlight unserer neuen Website ist der digitale Index. Bisher ausschließlich in der Printausgabe zu finden, können unsere User:innen nun auch online auf das umfassende Verzeichnis der Distributoren und Hersteller zugreifen.

Besuchen Sie uns auf www.ehzaustria.at und erleben Sie selbst, wie sich EHZaustria Print und Online zu einem Ganzen verbinden.

PDF-Ausgaben online. Für alle, die die Haptik unserer Printausgabe schätzen, bieten wir zusätzlich die Möglichkeit, die vollständigen Ausgaben als PDF herunterzuladen. Damit haben Sie jederzeit Zugriff auf die bewährten Inhalte im vertrauten Layout, egal ob auf Ihrem Computer, Tablet oder Smartphone. Diese Kombination aus Print und Online stellt sicher, dass Sie immer auf dem neuesten Stand bleiben, ganz gleich, wie Sie Ihre Informationen konsumieren wollen.

Feedback und Anregungen willkommen. Die neue Website von EHZaustria ist ein lebendiges Projekt, das wir kontinuierlich weiterentwickeln möchten und werden. Wir laden Sie herzlich ein, die Website ausgiebig zu erkunden und uns Ihre Meinung mitzuteilen. Ob Lob, Kritik oder Anregungen – Ihr Feedback ist uns wichtig und hilft uns, unser Angebot noch besser auf Ihre Bedürfnisse abzustimmen.



Capgemini-Studie

Viermal mehr KI

Im Vergleich zum Vorjahr haben 80 % der Unternehmen weltweit ihre Investitionen in generative KI erhöht. 75 % sehen dadurch Umsatzsteigerungen und Innovationen. Das zeigt eine Studie des Capgemini Research Institute.

Unternehmen setzen zunehmend auf generative Künstliche Intelligenz. Getrieben wird diese Entwicklung durch gestiegene Investitionen und durch den Nutzen der Technologie. Generative KI hat sich über Branchen und Unternehmensabteilungen hinweg durchgesetzt und verändert Abläufe und Geschäftsmodelle. Zu diesem Ergebnis kommt die neue Studie des Capgemini Research Institute, „Harnessing the value of generative AI 2nd edition: Use cases across sectors“. Die Untersuchung zeigt, dass der Einsatz generativer KI in sämtlichen Unternehmen sowie entlang der Wertschöpfungskette deutlich zugenommen hat. International führt fast ein Viertel der Unternehmen die Technologie derzeit an einigen oder den meisten Standorten bzw. Abteilungen ein – ein Anstieg gegenüber 6 % im Jahr 2023.

Fokus Wertschöpfung. Unternehmen, die schon früh auf die Technologie gesetzt haben, verzeichnen bereits Erfolge – von Produktivitätssteigerungen in den klassischen Geschäftsprozessen über ein intelligentes Kundenerlebnis bis hin zu Umsatzzuwächsen. So konnten Unternehmen die Kundenbindung und -zufriedenheit in Bereichen, in denen generative KI bereits eingesetzt oder pilotiert wurde, im vergangenen Jahr international um durchschnittlich 6,7 % steigern. „Generative KI ist dabei, die Unternehmen zu verändern. Kurzfristig überschätzt und langfristig unterschätzt liegt in diesem Jahr der Fokus auf der Wertschöpfung. Einige Unternehmen verzeichnen bereits Profitabilitäts- und Umsatzsteigerungen, andere einen Digitalisierungs- und Innovationspush, erklärt Martina Sennebogen, Vorstandsvorsitzende bei Capgemini in Österreich.

„Die zunehmenden Investitionen fließen in industrie- und kontextspezifische, multimodale KI-Systeme. Damit beginnt ein neues Zeitalter der Mensch-Maschine-Interaktion, welche die Arbeitsweisen als auch die Kommunikation grundlegend verändern wird. Da bereits heute KI-Experten anhand der Inhalte nicht mehr entscheiden können, ob diese von einem Menschen oder einer Maschine generiert wurden, ist der vertrauenswürdige, menschenzentrierte KI-Einsatz stets in den Fokus zu setzen.“

KI-Chatbots beschleunigen Wertschöpfung. Ein Großteil der Unternehmen gibt an, dass sich mithilfe generativer KI Umsatz und Innovationskraft steigern lassen. Aufgrund der disruptiven KI-Entwicklungen wird generative KI nicht mehr nur unterstützen, sondern zunehmend auch komplexe Aufgaben teilweise autonom übernehmen. Das ermöglicht es Unternehmen, Geschäftsabläufe effizienter zu gestalten und Datenwert aus den KI-Investitionen zu schöpfen. Dieses Wertschöpfungspotenzial hat zur Entstehung von Multiagentensystemen beigetragen, einer sich schnell entwickelnden Technologie mit hohem Innovationspotenzial. Laut der Studie genießen KI-Agenten großes Vertrauen, wenn es um die Ausführung bestimmter Aufgaben geht – etwa beim Verfassen geschäftlicher E-Mails, dem Schreiben von Codes oder der Datenanalyse. Allerdings sind sich Führungskräfte laut der Untersuchung bewusst, dass bei der Entwicklung und dem Einsatz von KI bestehendes Vertrauen erhalten und ethische Transparenz gewahrt werden muss.

www.capgemini.com

BRZ

Social Recruiting

IT-Kräfte sind sehr begehrt und schwer zu finden. Der Jobmarkt ist heiß umkämpft. Das BRZ, das als IT-Unternehmen und IT-Marktführer im Public Sector auch in Konkurrenz mit anderen Größen der Branche steht, setzt seit einem Jahr auf Markenbotschafter:innen. Mit den BRZ-Jobbotschafter:innen wurde ein Social Recruiting-Programm ins Leben gerufen, an dem sich rund 50 Mitarbeiter:innen freiwillig aktiv beteiligen – Tendenz steigend. Im Fokus steht der persönliche Kontakt zu potenziellen Bewerber:innen, die auf Hochschulen, Kongressen, Fachmessen, in Communities oder über Social Media-Kanäle angesprochen werden. Die BRZ-Jobbotschafter:innen teilen nicht nur ihre Expertise, sie geben auch einen authentischen Einblick in die Arbeit des BRZ und zeigen Wege zum Berufseinstieg in die IT bzw. mögliche



Laufbahnen für Personen mit längerer Berufserfahrung. „Unsere BRZ-Jobbotschafter:innen sind persönliche Ansprechpartner:innen für alle Menschen, die sich für einen Job in der IT-Branche interessieren und mehr über die spannenden Karrierechancen im BRZ erfahren möchten. Durch das Programm ist es uns nicht nur gelungen, die Candidate Experience für unsere Bewerber:innen weiter zu verbessern, sondern auch spannende Informationen über die Ansprüche und Erwartungen unserer potenziellen Bewerber:innen zu erhalten. Ein attraktives internes Empfehlungsprogramm ist ein zusätzlicher Benefit, von dem auch unsere Jobbotschafter:innen profitieren“, so Christine Sumper-Billinger, kaufmännische Geschäftsführerin im BRZ. Und diese Recruiting-Maßnahme zahlt sich doppelt aus: Die Idee wurde beim Best Recruiters Award 2023 mit „Gold“ ausgezeichnet und ist damit nicht nur Branchensieger im IT/Software/Telekom-Ranking, sondern im Österreich-Ranking auch Gesamtsieger über alle Branchen hinweg.

www.brz.gv.at

Schlüsselfaktor zum Unternehmenserfolg

„Künstliche Intelligenz ist mehr als bloß ein technisches Hilfsmittel. Mit ihr wurde ein Wandel eingeleitet, dem sich nun jedes Unternehmen stellen muss“, weiß Martin Heimhilcher, Obmann der Sparte Information und Consulting der WK Wien. Zuletzt wurden dort die Ergebnisse aus dem Digital Skills Barometer 2024 in der Sonderedition Künstliche Intelligenz unter der Federführung von fit4internet präsentiert. Durchschnittlich 50 % der österreichischen



▲ **Martin Heimhilcher**
Obmann der Sparte Information und Consulting der WK Wien

Führungskräfte sehen bei der DSB-KI-Erhebung den Mangel an Fachwissen, unklare rechtliche Vorgaben und Akzeptanz von Mitarbeitenden und Management als die Top-Hemmnisse an. Auf Seite der Mitarbeiter:innen geben 28 % an, dass KI-Systeme und -Anwendungen in den kommenden fünf Jahren eine hohe bis sehr hohe Relevanz haben werden. 12 % attestieren der KI keine Relevanz und 20 % gehen von einer geringen Relevanz aus. „Die Zukunft wird jenen Unternehmen gehören, die diesen Wandel schneller und effektiver vollziehen als ihre Mitbewerber. Damit wird KI zum Schlüsselfaktor über Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens“, sagt Heimhilcher. Positiv hervorzuheben sei auch, dass das Anwendungsfeld stets erweitert wird: sei es Diagnostik im Gesundheitsbereich, Robotersteuerung in der Industrie oder eine bessere Kundenkommunikation. Neben der entsprechenden KI-Bildung in den Schulen, an den Unis und in den Unternehmen, braucht es ebenso die dafür notwendige Infrastruktur in Form von Breitband und 5G. „Gerade in den Betriebsgebieten ist hier noch Spielraum für Optimierung“, betont Heimhilcher. Dort gäbe es noch einige weiße Flecken, die darauf warten, gefüllt zu werden.

www.wkw.at

Cybersecurity

Angriff auf die Spielebranche

Die Gaming-Industrie ist besonders von Cyberattacken betroffen. Das zeigt eine Statistik von Akamai, die einen klaren Anstieg von Phishing, DDoS-Attacken und Bot-Anfragen nachweist.

Die Spieleindustrie boomt. Die Gaming-Branche zählt heute 2,58 Milliarden Videospiele weltweit und hat einen geschätzten Wert von 184,4 Milliarden US-Dollar. Und damit wird sie zu einem attraktiven Ziel für Hacker. Denn sie hat auch besondere Voraussetzungen, wenn es um Cyberkriminalität geht. Das liegt daran, dass der durchschnittliche Spielende technologisch versierter als die meisten anderen Verbraucher ist. In der Branche gibt es ein weit verbreitetes Profil von Bedrohungsakteuren, die sog. Troublemaker. Sie bauen Bots, um unliebsame Mitspieler offline zu nehmen oder geben vor, Verbündete im Spiel zu sein, um dann schadhafte Daten oder URLs über die Chat-Funktion zu übermitteln. Akamai, ein Anbieter für Web-, Cloud- und Sicherheitslösungen, hat im vergangenen August seine aktuelle Statistik zur Cybersicherheit im Gaming-Sektor veröffentlicht. Die Untersuchungen zeigen klar: Phishing, DDoS-Attacken, Bot-Anfragen und Webangriffe nahmen in den letzten 1,5 Jahren rasant zu.

Abonnements führen zu mehr Phishing und DDoS-Attacken. Inzwischen ist es üblich, Spiele gezielt zu bewerben. Diese zielgerichteten Anzeigen beeinflussen die Kaufgewohnheiten der Spieler:innen – und diese wiederum die Methoden von Bedrohungsakteuren. Spieleentwicklung ist zudem teuer: Wie in ähnlichen Mediengenenres dominieren Abo-Modelle. Mehr Abonnements bedeuten mehr Benutzerkonten und

damit auch mehr Möglichkeiten zum automatisierten Eingeben von gestohlenen Anmeldeinformationen oder zum Missbrauch von Konten. Und da es mehr Marken gibt, für die sich Bedrohungsakteure ausgeben können, gibt es auch mehr Inhalte, die sie für Phishing-Kampagnen oder andere Betrügereien nachahmen können. DDoS-Angriffe auf Layer 7 haben im Vergleich zum Vorjahr beispielsweise um 94 % zugenommen. Auch Bots sind in der Gaming-Branche weit verbreitet. Das Jahr 2024 hat mit einer Rekordzahl von 147 Milliarden Bot-Anfragen begonnen. Allerdings ist die Region Europa, Naher Osten und Afrika mit 59 Milliarden Bot-Anfragen während des gesamten Beobachtungszeitraums von Januar 2023 bis Juni 2024 weltweit am wenigsten betroffen.

Webangriffe und Angriffe auf die Firewall. Webangriffe auf Spiele nahmen um 94 % zu. Am stärksten war der Anstieg bei den Angriffen auf die Web Application Firewall. Nach einem deutlichen Einbruch im Mai 2023 ist dann von Monat zu Monat ein recht konstanter Aufwärtstrend festzustellen. Im Juni 2024 wurde der Höchststand von einer Milliarde erreicht. Im Mai und Juni 2024 gab es mit 451 % bzw. 504 % einen rapiden Anstieg gegenüber dem Vorjahr. Akamai geht davon aus, dass diese Zahlen mit zunehmender Anwendungs- und API-Nutzung weiter ansteigen werden.

www.akamai.com



© Freepik



© TU Wien / Matthias Heister

▲ V.l.n.r.: Peter Ertl (TU Wien), Nora Sikora-Wentenschuh (BOKU University), Alexander Freischlager (JKU Linz), Ronald Maier (Uni Wien), Ernst Haunschmid (TU Wien), BM Martin Polaschek (BMBWF), Alexander Ostermann (Uni Innsbruck) und Horst Bischof (TU Graz)

Forschung

Österreichs nächster Supercomputer

Der neue Supercomputer-Cluster in Österreich liefert ab 2025 enorme Rechenleistung für die heimische Forschungslandschaft. Dabei wird im Projekt Musica erstmals auf eine verteilte Infrastruktur und Cloudcomputing gesetzt.

Spitzenforschung ist nicht selten auf Spitzenleistungen von Supercomputern angewiesen. Mehrere Österreichische Universitäten betreiben seit mehreren Jahren die Vienna Scientific Cluster VSCs, die ihnen diese Rechenpower zur Verfügung stellen. Mit dem Projekt Musica soll nun ein weiterer Supercomputer-Cluster dazukommen und die verfügbare Leistung ungemein erhöhen. An dem Projekt beteiligt sind die TU Wien, die Uni Wien, die BOKU University, die Universität Innsbruck, die TU Graz sowie die Johannes Kepler Universität Linz. „Spitzenforschung ist heute mehr denn je auf entsprechende Infrastruktur und ausreichende Rechenleistung angewiesen. Das ‚Musica-Projekt‘ ist ein Meilenstein für unsere heimische Forschungslandschaft und ein entscheidender Beitrag für Spitzenforschung insbesondere im KI- und Quantenbereich. Mit unserer Investition von insgesamt 36 Millionen Euro in den Supercomputer-Cluster Musica schaffen wir die Grundlage für zukunftssträchtige Innovationen und bahnbrechende Forschungserkenntnisse. Es freut mich außerordentlich, dass der Aufbau des nächsten Supercomputers am Standort Wien bereits begonnen hat“, so Martin Polaschek, Bundesminister für Bildung, Wissenschaft und Forschung. Das Projekt wird im Rahmen des Aufbau- und Resilienzplans der WU und der Forschungsinitiative Quantum Austria gefördert, eine zusätzliche Förderung kommt vom Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Forschung durch die Forschungsförderungsgesellschaft.

Enorme Leistungssteigerung. Die schnellsten Supercomputer Österreichs haben bis-

her eine gemeinsame Leistung von 5.01 Petaflops erreicht. Der neue Cluster wird 40 Petaflops bereitstellen und so eines der leistungsstärksten Systeme weltweit sein. Speziell ausgelegt ist der Supercomputer-Cluster auf große Datenanalysen und datenintensive Berechnungen, wie etwa das Trainieren von künstlicher Intelligenz oder die Anwendung von KI-gestützten Untersuchungsmethoden auf Forschungsfragen. Erreicht wird die Rechenleistung durch eine dezentrale Hardware, die in Wien, Innsbruck und Linz angesiedelt sein wird. Damit setzt Musica erstmals auf eine Kombination aus High-Performance- und Cloud-Computing. So werden zwar alle drei Standorte zentral konfiguriert und verwaltet, aber auch ein völlig autarker Betrieb ist möglich. Dadurch soll das System zuverlässig und resilient gegen Störeinflüsse und Probleme sein. Alleine in Wien wird die Musica-Hardware mit über 112 GPU- und 72 CPU-Knoten ausgestattet. In Innsbruck und Linz jeweils über 80 GPU- und 48 CPU-Knoten. Die Hardware stammt von Lenovo, der Speicher von Megaware. Musica wird auch zentraler Teil einer vernetzten, hybriden Infrastruktur für Quanten- und HPC-Computing. Die Universität Innsbruck beschafft aktuell einen neuen Quanten-Computer, der künftig an Musica angebunden werden soll, um dadurch das System weiter beschleunigen zu können. Ein Proof of Concept mit den bestehenden lokalen Systemen ist schon erfolgreich umgesetzt. Die Installation ist in Wien bereits gestartet, Linz und Innsbruck ziehen Anfang 2025 nach. Der Regelbetrieb soll im Jänner bzw. im Juli 2025 starten.

www.tuwien.at, www.tugraz.at

E-Government

Intensive Zusammenarbeit

Ein moderner Digitalstaat, der seinen Bürger:innen mit einer innovativen Verwaltung begegnet, gilt als Trumpf gegen Bürokratie und Fachkräftemangel. Österreich und Bayern werden dabei als Vorreiter angesehen. Dazu setzen die Bundesrepublik und der Freistaat auf innovative Projekte und Maßnahmen. Mit zukunftsweisenden E-Government Lösungen stellen die beiden Verwaltungen schon heute ihren Bürger:innen nutzerorientierte, mobile und sichere digitale Services zur Verfügung. Um das jeweilige Angebot weiter auszubauen und von der gemeinsamen Expertise zu profitieren, haben sich Claudia Plakolm, Staatssekretärin für Digitalisierung im österreichischen Bundeskanzleramt, und Bayerns Digitalminister Dr. Fabian Mehring auf eine noch intensiver Zusammenarbeit im Bereich der Digitalisierung



© BKA

▲ **Claudia Plakolm**, Staatssekretärin für Digitalisierung und **Dr. Fabian Mehring**, Bayerns Digitalminister

verständigt. „Genau wie in Österreich ist das Leben bei uns in Bayern einfach zu schön, um Zeit in Ämtern zu verschwenden, um Papierkram zu erledigen! Die moderne Verwaltung der Zukunft muss deshalb zu jeder Tages- und Nachtzeit, von überall aus und digital möglich sein. Im Vergleich zwischen den deutschen Bundesländern gilt Bayern dabei als Vorreiter: Bereits heute bieten unsere Behörden 260 Online-Leistungen in der Fläche an. Unsere Mitbewerber im Rennen um die digitale Zukunft sitzen aber nicht in Berlin oder Frankfurt, sondern in Asien und den USA. Deshalb schauen wir bewusst über den Tellerrand hinaus und kooperieren gezielt mit anderen digitalen Pionieren wie unserem Nachbarn Österreich, um gemeinsam einen modernen Staat zu erschaffen, dessen innovative Verwaltung als Standortvorteil wirkt“, so Mehring.

www.bundeskanzleramt.gv.at

Ausbildung

Neues Doktoratsstudium

Die IT:U und die JKU starten als Teil einer umfassenden Kooperation das neue Doktoratsstudium „Digital Transformation in Learning“. Durch KI und digitale Tools sollen Lernen und Lehre an Hochschulen in eine neue Dimension gehoben werden.

Die Johannes Kepler Universität Linz und die neue IT:U Interdisciplinary Transformation University Austria haben ein umfassendes Kooperationspaket geschnürt. Sein Herzstück: das innovative Doktoratsstudium „Digital Transformation in Learning“. Dieses neue Studienprogramm, das zu einem PhD-Abschluss führt, startet mit Wintersemester 2024 und wird federführend vom frisch an die IT:U berufenen Ass.Prof. Sebastian Dennerlein und von Univ.-Prof. Markus Hohenwarter geleitet. Hohenwarter ist Professor an der JKU Linz School of Education und u.a. Erfinder der dynamischen Geometrie-Software GeoGebra. Dennerlein forscht und unterrichtet zuletzt am Institut für Educational Science and Technologies an der Universität Twente in den Niederlanden und gilt in Europa als einer der führenden Köpfe für New Learning und Digitale Transformation der Lehre. „Die JKU ist mit mehr als 24.000 Studierenden Oberösterreichs größte Bildungs- und Forschungseinrichtung. Auch die Ausbildung künftiger Lehrkräfte ist uns ein wesentliches Anliegen, dazu lehrt und forscht die JKU seit 2016 an der Linz School of Education und hat dabei, auch durch den gesamtuniversitären Schwerpunkt Digitale

Transformation, eine starke Technologieausrichtung. Diese Expertise werden wir in das neue gemeinsame Doktoratsstudium einbringen und unsere Stärken weiter ausbauen“, betont JKU Rektor Stefan Koch und Stefanie Lindstaedt, Gründungspräsidentin der IT:U, unterstreicht: „Mit unserem neuen Doktoratsstudium ‚Digital Transformation in Learning‘ launcht die IT:U bereits ein Jahr nach ihrem Startschuss das erste vollwertige Studienprogramm. Wir wollen mit diesem Doktoratsstudium die Lehre an Hochschulen revolutionieren, indem wir die riesigen Potenziale von KI und Digitalisierung zusammen mit innovativen Lehrformen gezielt für aktives Lernen in Projekten, höhere Personalisierung und bessere Skalierbarkeit in der Lehre nutzen.“ Die Doktorand:innen des neuen Programms werden von einem interdisziplinären Professor:innenteam der



Stefanie Lindstaedt und Stefan Koch ▶

beiden Universitäten betreut und nützen so die Vorteile und Infrastruktur des übergreifenden Campus. Damit entsteht im Linzer Univiertel ein starker Hub für die Innovation und Entwicklung der Lehre an Hochschulen.

Strategische und operative Partnerschaft. Gemeinsam mit dem Doktoratsstudium haben die JKU und die IT:U in der Kooperationsvereinbarung auch eine langfristige strategische Partnerschaft beschlossen. Ein auf höchster Ebene angesiedeltes übergreifendes „Strategy Board“ wird beidseitige Entwicklungspotenziale und Synergien im Studien- und Forschungsbetrieb identifizieren und vorantreiben. Synergien in der Infrastruktur, wie z.B. die Errichtung eines gemeinsamen Computing Centers und die gemeinsame Nutzung der Mensa und der Studienbibliothek, sind weitere wichtige Kernpunkte der Kooperationsvereinbarung. „Beiden Universitäten ist es ein großes Anliegen, transparent und auf Augenhöhe den Universitätsstandort Linz weiterzuentwickeln, zu stärken und damit nachhaltige Impulse für die österreichische Forschungs- und Bildungslandschaft zu setzen“, betonen Stefanie Lindstaedt und Stefan Koch.

www.jku.at, www.it-u.at

WILST DU MIT
MIR GEHEN?

(X) JA!
(X) JETZT!
(X) SOFORT!



Partnerschaft, die Mehrwert schafft!
Kyocera Chap – Das Partnerprogramm
für den IT-Fachhandel. chap.kyocera.at

Jetzt Kyocera Chap-Partner werden – gemeinsam für Dein Business!

Mit dem Chap-Partnerprogramm bietet Dir Kyocera alles, um Dich im Markt zu differenzieren: fundierte technische Beratung, passgenaues Training, tatkräftige Unterstützung für Abverkauf, Marketing, Service und exklusive Konditionen und Angebote.

making information faster

KYOCERA

ALSO INGRAMI OMEGA SYSTEM UFP



Home of Security

Europas führendes Cybersecurity-Event feiert Jubiläum: Bereits zum 15. Mal macht die it-sa Expo&Congress das Messezentrum Nürnberg vom 22. bis 24. Oktober zum „Home of IT Security“. „Dieses Jahr wird die Veranstaltung größer denn je und bietet noch einmal mehr Möglichkeiten zum Wissensaustausch und Networking“, verspricht Frank Venjakob, Executive Director der it-sa. Mit mehr als 800 Ausstellern aus 27 Ländern soll die diesjährige Ausgabe die bisher größte Veranstaltung werden. Und die ist mehr als eine feste Größe im Kalender der IT-Sicherheitsbranche und zentraler Treffpunkt für IT-Sicherheitsverantwortliche. Sie hat sich zur führenden Fachmesse für die IT-Sicherheitsindustrie entwickelt und bietet einen besonderen Marktüberblick verbunden mit zahlreichen Angeboten für den Know-how-Transfer unter Fachleuten. Mit dem umfangreichen Forenprogramm, das mit dem Besucher-Ticket sowie für Aussteller frei zugänglich ist, will die it-sa Impulse in Sachen Fachinformation setzen. Auf sechs Bühnen finden Vorträge der Aussteller und Diskussionsrunden statt, darunter die it-sa insights zu zentralen Fragen der Cybersicherheit. Congress@it-sa nennt sich das begleitende Kongressprogramm. Es startet bereits am 21. Oktober und bietet Fachwissen zu konkreten Fragen oder für spezifische Branchen bzw. Anwendergruppen. Die Jahrestagung der IT-Sicherheitsbeauftragten in Ländern und Kommunen findet auch dieses Jahr wieder zur it-sa Expo&Congress statt und das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik informiert zu „30 Jahre IT-Grundschutz: Gestern, heute, morgen“. Vorträge, Workshops oder Panel Diskussionen weiterer Aussteller bieten vertiefende Informationen zu aktuellen Fragen wie Cyber-Resilienz, der neuen KI-Verordnung und NIS-2 auf europäischer Ebene.

www.itsa365.de



FMA

DORA kommt

Nach der „Crowdstrike“-Krise mahnt die FMA Finanzdienstleister und IKT-Anbieter sich rechtzeitig auf DORA vorzubereiten und stellt dazu einen eigenen DORA-Bereich auf ihrer Website online.



© startline/freepik

Vor wenigen Wochen hat das fehlerhafte Update der „Crowdstrike“-Software eine weltweite Krise ausgelöst. So mussten etwa Krankenhäuser auf Notbetrieb umstellen, Flugzeuge konnten nicht abheben, Lebensmitteläden schlossen oder Bankomaten fielen aus. Ein Vorfall, der dramatisch vor Augen geführt hat, dass nicht nur bösartige Hackerattacken oder gefährliche Computerviren ein gravierendes IT- und System-Risiko darstellen können, sondern sogar einfache Produktmängel. Die EU-Verordnung über die digitale operationale Resilienz im Finanzsektor (Digital Operational Resilience Act oder kurz DORA), die ab dem

17. Jänner 2025 anzuwenden ist, adressiert genau derartige Risiken, rückt die Informations- und Kommunikationstechnologien in den regulatorischen Fokus und stärkt die Widerstandsfähigkeit der europäischen Finanzunternehmen und des gesamten Finanzmarkts gegenüber Cyber-Risiken und IKT-bedingten Betriebsstörungen. Überdies bezieht sie erstmals auch IKT-Drittanbieter, die als kritisch eingestuft werden, in den neuen Überwachungsrahmen ein. „DORA ist ein ambitionierter regulatorischer Rahmen, der grundlegende und weitreichende Neuerungen mit sich bringt. Die betroffenen Finanzdienstleister und Drittanbieter müssen

in den nächsten Wochen und Monaten die Vorbereitung auf das neue Aufsichtsregime abschließen, denn DORA ist ohne Übergangsfristen in vollem Umfang anwendbar“, so der Vorstand der FMA, Helmut Ettl und Eduard Müller. Die FMA hat daher einen eigenen DORA-Bereich auf ihrer Website online gestellt, auf dem alle einschlägigen Regularien und Anforderungen zusammengefasst und die wesentlichen Informationen allgemein verständlich aufbereitet sind. Dort sind etwa auch die technischen Regularierungs- und Durchführungsstandards, die größtenteils bereits erarbeitet sind, im Detail dargestellt und erklärt. Überdies werden häufig gestellte Fragen in einem umfangreichen Q&A-Format beantwortet und allgemein verständlich erläutert.

Neue und strenge Regeln. Das umfangreiche Regulierungspaket DORA schließt bestehende Lücken in der Gesetzgebung für Finanzdienstleister, konsolidiert das bislang über verschiedene Bereiche verstreute Regelwerk und implementiert weitreichende Berichts-, Informations- und Überwachungspflichten. So verpflichtet DORA betroffene Finanzunternehmen und Drittanbieter dazu, zahlreiche Maßnahmen zu ergreifen und Vorgänge zu beachten:

- etwa einen IKT-Risikomanagementrahmen sowie ein Business Continuity Management zu implementieren
- zahlreichen Berichtspflichten, insbesondere zu Verträgen mit Drittanbietern von IKT-Dienstleistungen oder auch von IKT-Vorfällen, nachzukommen
- die digitale Betriebsstabilität regelmäßig zu testen (auch durch zentral gesteuerte bedrohungsorientierte Penetrationstests)
- IKT-Drittdienstleister-Risiken zu steuern und zu überwachen sowie
- einen regelmäßigen Informationsaustausch zwischen den betroffenen Unternehmen zu institutionalisieren.

Mit dem Stichtag der gesetzlich verpflichtenden Anwendung von DORA müssen bereits alle Verträge mit IKT-Drittanbietern den neuen regulatorischen Anforderungen entsprechen. Der FMA ist unverzüglich ein Informationsregister zu allen Verträgen mit IKT-Drittdienstleistern zu übermitteln. Auch schwerwiegende Cyber-Vorfälle und IKT-bedingte Betriebsstörungen sind dann innerhalb der vorgesehenen Fristen der FMA zu melden.

DORA betrifft im Wesentlichen alle Finanzmarktsektoren, wenngleich bei der Anwendung das jeweilige Risikoprofil zu berücksichtigen ist. Um das breite Spektrum der Vernetzungen mit Anbietern technologischer Lösungen (Rechenzentren, Cloud-Dienstleister, Softwareentwickler, Datenanalysten etc.) in die Aufsicht effizient einzubeziehen, wird ein europäisches Überwachungsregime für kritische IKT-Dienstleister geschaffen. Dies erfordert neue Strukturen in und Kommunikationsschnittstellen zwischen den zahlreichen beteiligten Akteuren.



© FMA

„Die betroffenen Finanzdienstleister und Drittanbieter müssen die Vorbereitung auf das neue Aufsichtsregime abschließen, denn DORA ist ohne Übergangsfristen in vollem Umfang anwendbar.“



Helmut Ettl und
Eduard Müller
Vorstand FMA

FMA begleitet Unternehmen. „Die FMA hat bereits vor geraumer Zeit einen Aufsichtsschwerpunkt auf die Herausforderungen dieser neuen Regulierung gelegt und begleitet die beaufsichtigten Unternehmen wie auch Drittanbieter hier sehr eng“, so der FMA-Vorstand. So hat die FMA in den vergangenen Jahren eine Vielzahl an innovativen Aufsichtsinstrumenten entwickelt, die in der „FMA Cyber Security Toolbox“ zusammengefasst sind. In der Analyse zur „Austrian Digital Landscape“ evaluiert und prüft die FMA den Grad der Digitalisierung des Geschäftsbetriebs sowie die operationale Resilienz (IT-Infrastruktur, IKT-Verflechtungen, Maßnahmen zur Prävention und Detektion von Cyber-vorfällen und Betriebsstörungen) der Unternehmen auf dem österreichischen Finanzmarkt. Überdies bietet die FMA in zahlreichen Veranstaltungen beaufsichtigten Unternehmen und Stakeholdern laufend einen strukturierten Dialog zu allen Fragen betreffend DORA an.

www.fma.gv.at/dora

KI ohne Datenschutzverstoß

Viele Unternehmen zögern beim Einsatz von KI aus Angst gegen den Datenschutz zu verstoßen. 70 % aller Unternehmen und sogar 80 % der Unternehmen, die KI nutzen, sehen in einer Bitkom-Umfrage Datenschutzverstöße als größtes Risiko beim KI-Einsatz. 62 % meinen, dass sich KI-Dienste in der Cloud nicht mit Datenschutzvorgaben vereinen lassen. Ein neuer Praxisleitfaden „Künstliche Intelligenz und Datenschutz“ des Digitalverbands Bitkom beleuchtet, wie KI im Unternehmen datenschutzkonform genutzt werden kann und welche Rechtsvorschriften es zu beachten gilt. Der Leitfaden steht kostenlos zur Verfügung. „Beim KI-Einsatz herrscht derzeit noch viel Unsicherheit. Damit Deutschland bei Künstlicher Intelligenz nicht ins Hintertreffen gerät, braucht es vor allem mehr Klarheit und Sicherheit im Umgang mit den gesetzlichen Vorgaben“, sagt Susanne Dehmel, Mitglied der Bitkom-Geschäftsleitung.

Am Anfang des Leitfadens steht eine kurze Definition, wann in Abgrenzung von klassischer Software von KI gesprochen werden kann und welche Gesetze beim KI-Einsatz relevant werden können. Im umfangreichen zweiten Teil werden wesentliche Vorschriften der europäischen Datenschutz-Grundverordnung und ihre Bedeutung bei der Nutzung von KI eingeordnet – von Transparenz- und Informationspflichten bis hin zur Datenschutzfolgenabschätzung. Auch welche Inhalte eine unternehmensinterne Richtlinie zur KI-Nutzung haben muss, wird in diesem Kapitel erörtert. Danach wird an einem Praxisbeispiel aus der Automobilindustrie noch einmal exemplarisch dargestellt, wie KI datenschutzkonform in ein Unternehmen implementiert werden kann. Den Abschluss des Leitfadens bilden zwei ausführliche Checklisten für das Training von eigenen KI-Modellen sowie die Nutzung von fremden KI-Systemen.

www.bitkom.org



Red Hat

Neue Strategie für mehr Transparenz

Red Hat lebt eine transparente Unternehmenskultur nach innen und auch nach außen zu seinen Channelpartnern. Mit einer neuen Strategie sollen diese Partner noch besser unterstützt werden – auch bei der Herausforderung namens KI.

EHZaustria Red Hat war im August zu Gast beim Forum Alpbach. Was bringen Sie von dort mit?

Dieter Ferner-Pandolfi: Wir hatten die Gelegenheit schon das zweite Mal beim Europäischen Forum Alpbach dabei sein zu dürfen, diesmal in einer Partnerschaft mit IBM. Die Veranstaltung stand unter dem Motto „Moment of Truth“ und da passen wir mit unserem Ansatz als Open-Source-Company richtig gut hinein. Wir haben mit Fachvorträgen und auch mit Use Cases das Thema Artificial Intelligence präsentiert. Unser Ansatz lautet: Artificial Intelligence aus der Community-Sicht zu betrachten. Damit heißt das Schlagwort: Demokratisierung der künstlichen Intelligenz. So stellen wir auch für den Enduser künstliche Intelligenz zur Verfügung. Dafür hat IBM sein AI-Modell Granite zur Verfügung gestellt. Das ist 2023 gemeinsam mit Red Hat entstanden. Basierend darauf haben wir eine Lösung gebaut, die wirklich jeder Enduser ohne großartigen Infrastruktur- und Investmentaufwand nur auf einem Laptop für sich selbst verwenden, trainieren und einsetzen kann.

Wie wichtig ist das Thema künstliche Intelligenz bei den Channel-Partnern?

Dominic Schmitt: Die Kunden fragen aktiv nach KI-Lösungen. Und dafür brauchen sie Partner mit Erfahrung, vielleicht sogar mit einem Blueprint, damit es schnell gehen kann. Da sind wir dann mit dabei und helfen den Partnern, die richtige Plattform auszusuchen. Mit unserem Portfolio sind wir ganz nah dran und haben drei Bereiche, in denen wir sehr stark sind. Das ist erstens unser Betriebssystem mit Red Hat Enterprise Linux und zweitens unsere Plattform für Containerisierung Red Hat OpenShift, mit der wir die Entwickler produktiver gemacht haben. OpenShift gibt es auch in einer AI-Version. Damit machen wir die Data Scien-

tists produktiver und flexibler. Der dritte Aspekt unserer Produktlinie ist das ganze Thema Automatisierung mit unserer Red Hat Ansible Automation Platform. So können wir sicherstellen, dass Umgebungen so aussehen, wie sie aussehen sollen und effizient genutzt werden können.



„Wir wollen noch genauer darauf achten, wie die Anforderungen der Partner aussehen, um sie noch besser unterstützen zu können.“

René Reiter
Partner & Alliances Manager, Red Hat Österreich

Diese drei Produkte sind alle AI-ready. Und das schätzen unsere Partner, weil sie dem Kunden sagen können: Red Hat hast du bereits im Haus und mit einem Fingerschnippen kannst du auf der bestehenden Infrastruktur deine AI umsetzen. Egal wo, egal zu welcher Zeit, im Data Center, in der Cloud oder an den Endgeräten.

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen der Partner in Sachen KI?

Schmitt: Die stehen oft vor der Frage, welche Modelle setzen sie wie und wo ein. Large Language Models sind teilweise von großen Firmen wie Alphabet oder Open AI kreiert worden. Die kann man nicht einfach customizen. Und das ist der Vorteil von Red Hat. Wir haben

mit dem Granite-Modell ein offenes Modell, in dem Kunden und Partner in der Community mitarbeiten und es erweitern können. Die Zusammenarbeit mit IBM an der Stelle hilft da natürlich. Und das ist etwas, was die Kunden sehr schätzen, und den Partner dabei hilft, die verschiedenen Komponenten zusammenzubringen.

René Reiter: Unser Ansatz ist es, Kunden die Möglichkeit zu bieten, die unterschiedlichsten Modelle zu verwenden. Wir nennen das Freedom of Choice. Welche Modelle möchte ich verwenden? Wo möchte ich sie verwenden? Möchte ich eine Public Cloud oder das eigene Data Center verwenden. Welche Daten teile ich, welche Daten behalte ich nur für mich? Und das ist der perfekte Ansatz für die Kunden, um ihre Anwendungsfälle umzusetzen. Weil es geht um die Freiheit und die Auswahl, das zu tun, was für das eigene Unternehmen am besten ist.

Es gibt Neuigkeiten in der Channelstrategie von Red Hat. Wie sehen die aus?

Schmitt: Wir haben Ende Juli ein neues Partnerprogramm gelauncht. Wir haben festgestellt, dass sich die Partnerschaften in den letzten Jahren verändert haben. Früher waren es oft Ego-Systeme; jetzt sind es Eco-Systeme geworden. Daher haben wir die ganze Partner-Experience angepasst. Wir haben uns angeschaut, was wir tun müssen, um unsere Partner noch produktiver zu machen, damit sie den Kunden noch besser helfen können, die nächsten Schritte zu gehen. Dafür gibt es drei Bereiche. Das eine ist das Partnerprogramm selbst, das zweite sind Benefits und Incentives und der dritte ist die Digital Experience. Also welche Tools nutzen wir, um mit den Partnern und Kunden zusammenzuarbeiten. Außerdem haben wir zum Start drei Module angekündigt: das Reselling-Modul für Wiederverkäufer, das



Modul „Sell with“ für Partner, mit denen wir etwas gemeinsam entwickeln und uns beim Kunden positionieren, er aber nichts direkt weiterverkauft. Und das dritte ist die Distribution. Ganz wichtig: Wir gehen davon weg, die Partner isoliert in einem Land zu betrachten. Die Ressourcen bei international agierenden Partnern sind oft sehr verteilt. Wir betrachten künftig eine Gruppe oder eine Holding und was sie in verschiedenen Ländern macht. Dafür gibt es Punkte, die addiert werden. Daraus ergibt sich dann das Partnerlevel von ‚Ready‘ über ‚Advanced‘ bis zu ‚Premier‘. Das ist erst der Anfang einer Reise mit weiteren Modulen in der Zukunft.

Wie sehen die Partner dieses neue System?

Schmitt: Unsere Partner lernen gerade, was das für sie bedeutet. Für uns und für die Distribution ist das eine Riesenchance, weil ein Partner dadurch einen hohen Red-Hat-Status bekommt und damit auch attraktive Angebote für den Kunden vorbereiten kann. Auf einmal kann er Red Hat tatsächlich am Markt verkaufen. Da wachsen manche Partner auf und sagen:



„Wir zeigen Quartal über Quartal großartiges Wachstum gemeinsam mit unseren Partnern und unseren Endkunden.“

Dieter Ferner-Pandolfi
Geschäftsführer der Red Hat Österreich

Jetzt habe ich in Österreich einen guten Status, weil woanders genug Punkte gesammelt wurden – was mache ich jetzt damit?

Werden kleine lokal agierende Partner nicht benachteiligt?

Schmitt: Nein, für solche Situationen haben wir uns ein Multiplier einfallen lassen. Es gibt spezielle Märkte, auf denen wir die Partner-Landschaft besonders incentivieren und unterstützen wollen. Österreich ist so ein Markt. Im Vergleich mit Deutschland bedeutet das: Für die gleiche Leistung bekommt der österreichische Partner schlicht mehr Punkte. >>

Reiter: Wir wollen noch genauer darauf achten, wie die Anforderungen der Partner aussehen, um sie noch besser unterstützen zu können. Und das ist ja auch ein laufender Prozess. Wir bekommen ständig Feedback und haben jetzt die Möglichkeiten es einzuarbeiten. Und deswegen wird das Programm auch erst mit Anfang Jänner final geschaltet. Bis dahin befinden wir uns in einem Lernprozess, bei dem es auch noch Adaptierungen geben kann. Wir sehen aber jetzt schon, dass die österreichischen Partner eine sehr positive Einstellung dazu haben, weil sie diese Veränderungen als Chance sehen, sowohl die Großen als auch die Kleinen. >>



„Wir haben uns angeschaut, was wir tun müssen, um unsere Partner noch produktiver zu machen, damit sie den Kunden noch besser helfen können, die nächsten Schritte zu gehen.“

Dominic Schmitt
Director Ecosystem Central Europe bei Red Hat



Wie geht es den österreichischen Partnern generell mit Red Hat?

Reiter: Wir haben in Summe eine sehr hohe Partnerzufriedenheit, weil wir fair und transparent arbeiten. Das ist auch Teil unserer Kultur als Red Hat. Weil alles, was wir tun auf Basis der Open-Source-Prinzipien passiert. Und so versuchen wir genau so mit unseren Partnern zu agieren. Und ich muss sagen, das hat sich absolut bewährt. Ich bin mittlerweile das fünfte Jahr bei Red Hat und unser Partner-Netzwerk hat sich in dieser Zeit nur in eine Richtung bewegt: Es ist massiv gewachsen und wir bekommen sehr, sehr viel Zuspruch von den unterschiedlichsten Partnern. Die schätzen sehr den Umgang mit uns, auch weil wir hier vor Ort sind.

Warum setzt Red Hat auf Partnerschaften?

Ferner-Pandolfi: Es gibt wirtschaftliche Gründe, warum wir uns auf das Chan-

nelbusiness und auf Partnerschaften fokussieren. Die erste ist: Alle unsere Partner sind viel näher an den Kunden dran und das schon seit vielen Jahren. Und zweitens schaffen wir es als kleinere Vertriebsmannschaft nicht, diese Skalierung von den Zahlen selbst darzustellen. Und über unsere Partner, über unseren Channel haben wir tausende Kolleginnen und Kollegen am Markt, die uns bei unseren Kunden vertreten.

Ist es rauer am Markt geworden?

Reiter: Als Open-Source-Hersteller, bei dem es immer darum geht mit vielen anderen Öko-Systemen zusammenzuarbeiten, haben wir oft Situationen, wo es eine Competition gibt. Da sind wir gleichzeitig Partner und Mitbewerber. Das ist für uns völlig normal, das ist Teil unserer DNA. Und deswegen würde ich sagen, der Wettbewerb ist nicht härter geworden. Ich glaube eher, dass sich in Summe Open-

Source-Modelle durchgesetzt haben und sich proprietäre Softwarehersteller schwerer tun und dort mehr Druck verspüren.

Wie geht es Red Hat allgemein in Österreich?

Ferner-Pandolfi: Wir zeigen Quartal über Quartal großartiges Wachstum gemeinsam mit unseren Partnern und unseren Endkunden. Red Hat ist – nicht nur in Österreich – sondern weltweit sehr erfolgreich, weil wir „on Top of Trends“ bei strategischen Themen sind. Als Open-Source-Hersteller entwickeln und produzieren wir unsere Produkte und Lösungen basierend auf dem Kundenbedarf. Anders als andere große Softwarehäuser, die zwei drei Jahre lang ein Produkt entwickeln und es dann vermarkten. Wir haben einen anderen Ansatz. Unsere hunderttausenden Projekte weltweit werden gesammelt, verpackt, gesichert, qualitätsgesichert, secure gemacht und wieder zurück an die Community gegeben. Damit wir sind genau dort, wo der Kundenbedarf ist. Das zeigt sich auch in der aktuellen Situation. Wir haben keine Probleme mit Fluktuation, keine Probleme mit Customer- oder Partner-Satisfaction. Unsere Zahlen sind da, wo sie hingehören. Wir arbeiten für unsere Partner und Kunden und es ist ein gemeinsames Gewinnen. Und es macht ganz viel Spaß.

www.redhat.com

Gastkommentar

Umsatzmotor Service – Treiber für Erfolg!

Die Aufgabe eines guten IT-Dienstleisters ist es, für seine Unternehmenskunden eine funktionierende und vorausschauend geplante IT aufzubauen und zu garantieren, dass sie zuverlässig läuft. Dafür braucht man Erfahrung, Weitblick, Kompetenz – und ein umfassendes Portfolio an relevanten und hochwertigen IT-Services. Diese helfen insbesondere größeren Unternehmen dabei, Prozesse zu optimieren, wettbewerbsfähig zu bleiben und sich auf dem Markt zu behaupten. Den IT-Provider machen diese Service-Angebote attraktiv und einzigartig. Die Dienstleistung ist somit eine hochspannende und stetig wachsende Umsatzquelle. Die Gewinnspannen in diesem Bereich können bis zu



Peter Schoderböck,
General Manager
Exclusive Networks
Austria GmbH

zehnmal höher liegen als beim Verkauf von Hardware oder Software. Service-Dienstleistungen sind allerdings auch eine aufwändige Sache, die nicht jedes Systemhaus einfach so mit eigenen Mitteln bereitstellen kann.

Zugriff auf viel Know-how. Die Aufgabe eines guten Value Add Distributors sieht Exclusive Networks deshalb darin, den eigenen Fachhandelskunden dieses hochwertige IT-Security-Service-Portfolio unkompliziert zugänglich zu machen. Damit die Reseller nicht für alle Bereiche selbst Expertise aufbauen und eigene Mitarbeiter schulen müssen, haben unsere Fachhandelskunden weltweit Zugriff auf die unterschiedlichsten Experten und das langjährige Know-how von Exclusive Networks. Sie können so ihren Kunden flexibel und direkt die gewünschten Services anbieten – und damit mehr Umsatz generieren. Die Dienstleistungen umfassen hierbei Beratung, Vorinstallation (einschließlich Gerätetests und -konfiguration), Geräteinstallation sowie konti-



nuierlichen Support, Wartung und Betrieb – und zwar so lange und in der Ausbaustufe wie vom Endkunden gewünscht. Planen unsere Partner eigene Dienstleistungskapazitäten aufzubauen, springen wir auch da ein: Als zertifiziertes Trainingscenter unterschiedlicher Hersteller bietet Exclusive Networks eine breite Auswahl an Schulungen und Zertifizierungen in unterschiedlichen Kompetenzbereichen an. Eine weitere Variante ist das Angebot, unsere Partner beim Umstieg und Ausbau eines Managed Security Modells zu unterstützen, mit dem sich die eigene Kundenbindung stärken und zuverlässig wiederkehrende Einnahmen erzielen lassen.

www.exclusive-networks.com/at

PureLink

Gesucht und gefunden

Die PureLink GmbH und das australische Unternehmen Quantum Sphere verkünden ihre strategische Partnerschaft. Das bedeutet neue Möglichkeiten für die AV-Lösungen.

Die PureLink GmbH, Hersteller von professionellen Präsentations- und AV-Konnektivitätslösungen, freut sich eine strategische Partnerschaft mit Quantum Sphere bekannt zu geben. Letzterer wurde 1998 gegründet und hat sich zu einem Marktführer im Vertrieb von audiovisuellen Produkten in Australien entwickelt. Ron Guggenheim, Chief Growth Officer der PureLink GmbH, ist „begeistert, dass wir mit Quantum Sphere zusammenarbeiten, um den australischen Markt zu erschließen. Diese Region ist ein abgelegenes Gebiet mit einem erheblichen Zeitzonenschied, so dass ein Partner mit tiefem Wissen und umfassender ProAV-Kompetenz unerlässlich ist. Quantum Sphere verfügt über diese Fähigkeiten und ein tiefes Verständnis dafür, was es braucht, um einen Anbieter von fortschrittlichen Lösungen für komplexe Systemintegration zu

repräsentieren. Wir freuen uns darauf, diese Reise gemeinsam anzutreten, und sind entschlossen, den Markt mit deutscher Servicequalität zu unterstützen.“

Synergetische Allianz. Der erste Kontakt zwischen der PureLink GmbH und Quantum Sphere wurde auf der Integrated Systems Europe in Barcelona hergestellt. Quantum Sphere war aktiv auf der Suche nach einem zuverlässigen Anbieter von Konnektivitätslösungen. Auf der anderen Seite suchte PureLink nach einem Partner, der als Repräsentant fungieren konnte, insbesondere angesichts der großen Entfernung und der Zeitzoneprobleme zwischen Europa und Australien. Der ideale Partner musste weitgehend autark sein, über eigene Pre-Sales- und technische Support-Kapazitäten, Lagerhaltung und die Fähigkeit



▲ V.l.n.r.: Ronni Guggenheim, Chief Growth Officer, PureLink GmbH, Spiros Vassiliou, Business Development Manager (Vic, SA, Tas), Quantum Sphere, Australien, Stephan Sloot, Sales Director, PureLink GmbH

verfügen, um einen echten Mehrwert zu schaffen. Quantum Sphere erfüllte nicht nur diese Anforderungen, sondern weist auch eine kulturelle Ähnlichkeit mit PureLink auf: Beide Unternehmen sind kleine, inhabergeführte Betriebe mit einem starken Fokus auf Kundenzufriedenheit. Diese Übereinstimmung in den Werten und betrieblichen Stärken macht die Partnerschaft zu einer natürlichen Ergänzung.

www.purelink.de

Enreach

Attraktive Konditionen



Enreach Contact ist eine innovative Cloud-Kommunikationslösung mit integrierter Festnetz- und Mobilfunkbindung. Händler, die sich bislang nicht mit dem Bereich Connectivity beschäftigt haben und nicht selbst zum Anbieter von Telekommunikationsdiensten werden wollen, haben damit die Möglichkeit, die Lösung als reiner Vermittler zu vertreiben. Der Einstieg in das neue Provisionsmodell lohnt sich aktuell besonders: Enreach schenkt neuen Partnern die kompletten Umsätze der ersten sechs Monate. „Wir starten jetzt auch ein Vermittlungsmodell, mit dem Händler problemlos in die Vermarktung von TK-Diensten einsteigen können. So wie sie es von den Vermittlungsmodellen der großen Provider kennen, können sich Händler dabei auf den Vertrieb konzentrieren – und profitieren direkt von unseren attraktiven Provisionen, mit denen wir in der Branche Maßstäbe setzen“, sagt Enreach VP Sales Marco Crueger. „Für Händler, denen es wichtig ist, die Kundenbeziehung zu halten, bieten wir natürlich auch weiterhin die bekannten und bewährten Enreach Vertriebsmodelle an. Unsere Partner können so für den Vertrieb von Enreach Contact abhängig von ihrem Geschäftsmodell die für sie am besten passende Möglichkeit wählen.“ Die neuen Vertriebsmodelle werden auch von Enreaches Distributionspartnern angeboten. Vertriebspartner, die sich bis Jahresende für das neue Provisionsmodell registrieren, sichern sich jetzt zusätzliche Vorteile: In den ersten sechs Monaten können sie die kompletten Umsätze aus den Verkäufen der Enreach Contact Funktionsprofile behalten. Die sechsmonatige Laufzeit mit 100 % Umsatz beginnt mit der ersten Buchung eines Enreach Contact Nutzers.

www.enreach.de

Myra Security

Partnerprogramm „Alliance“

Das mehrstufige Programm Alliance von Myra Security soll Partnern dabei helfen, ihre Kunden vor Cyberbedrohungen zu schützen sowie neue Regulierungen zu erfüllen. Und es gibt finanzielle Anreize sowie umfangreiche Unterstützung dabei.

Das europäische Cybersicherheitsunternehmen Myra Security kündigt sein neue Partnerprogramm Alliance an. Das belohnt Partner für ihren Beitrag zur Sicherheit kritischer Infrastrukturen und unterstützt sie dabei, ihre Kunden vor wachsenden Cyberbedrohungen zu schützen. Alliance richtet sich insbesondere an Managed Service Provider und Internet Service Provider sowie an Beratungs- und Systemhäuser. Das Programm bietet einen mehrstufigen Ansatz mit umfangreichen technischen und vertrieblichen Ressourcen, finanziellen Anreizen und strategischer Unterstützung. Es will Partnern helfen, den Bedarf an zertifizierten Cybersicherheitslösungen zu decken und sich in einem anspruchsvollen Marktumfeld noch besser zu positionieren. „Unternehmen sehen sich mit einer wachsenden Bedrohungslage sowie verschärften regulatorischen Anforderungen wie der NIS-2-Richtlinie konfrontiert. Zusätzlich



„Die Myra Alliance ist unsere Antwort auf die aktuellen Entwicklungen. Sie ermöglicht es Partnern den Mehrbedarf mit KRITIS-geprüften Sicherheitslösungen zu decken und das Portfolio zu erweitern.“

Paul Kaffsack
Co-Founder von Myra Security

beobachten wir eine steigende Nachfrage nach ‚Security Made in Europe‘. Die Myra Alliance ist unsere Antwort auf diese Entwicklungen. Sie ermöglicht es Partnern, diesen Mehrbedarf mit KRITIS-geprüften Sicherheitslösungen zu decken und das Portfolio zu erweitern“, sagt Paul Kaffsack, Co-Founder von Myra Security. Jürgen Paurat, Vice President Partnering & Reselling bei der I&I Versatel GmbH und langjähriger Myra-Partner, ergänzt: „Die Partnerschaft mit Myra ist für uns wertvoll und die Zusammenarbeit sehr erfolgreich. Mit den Myra-Lösungen können wir unseren Kunden das Maß an Sicherheit und Compliance bieten, das sie benötigen und verdienen.“

Das Myra-Alliance-Programm bietet Partnern:

- Schnellen Zugang zum Myra-Lösungsportfolio durch einen umfassenden Onboarding-Prozess
- Verstärktes Engagement durch finanzielle Anreize und Programme zur Marktentwicklung
- Verbesserte und erweiterte Tools zur Vertriebsunterstützung, einschließlich gemeinsamer Marketingkampagnen
- Umfassende Schulungen und Fortbildungen durch ein dediziertes Partner Success Team
- Zugang zu stark regulierten Branchen durch hochzertifizierte Sicherheitslösungen

„Mit dem neuen Alliance-Programm vertiefen wir strategische Partnerschaften, fördern profitables Wachstum und steigern den Mehrwert für Partner und Kunden jeglicher Größe“, sagt Stephan Meisenzahl, Head of Sales bei Myra Security. „Die neuen Anreize, Tools und Schulungsangebote unterstützen unsere Partner nicht nur, sondern setzen auch einen wichtigen Akzent in unserer zentralen Go-To-Market-Strategie.“ Das Partnerprogramm umfasst die vier Stufen Registered, Core, Premier und Executive. Partner können durch bestimmte Volumen höhere Stufen erreichen und profitieren dabei von erweiterten finanziellen und strategischen Vorteilen.

www.myrasecurity.com



Messe

Volles Design Center Linz

Am 27. und 28. September 2024 präsentiert die Industrie dem heimischen Elektrofachhandel im Linzer Design Center die neuesten Elektro- und Elektronikinnovationen. Mit dabei sind die Key Player der Branche, sowie Wiederkehrer und Newcomer.

Die Elektrobranche ist eng mit den wichtigen Themen der Zukunft verknüpft: Digitalisierung, Energiewende und E-Mobilität. An zwei Tagen präsentieren zahlreiche Weltmarken dem österreichischen Elektrofachhandel ihre Innovationen rund um die Themen Hausgeräte und Haushaltselektronik, IT-Lösungen, Photovoltaik und Mobilität. Das Schwerpunktthema 2024 sind Neuerungen aus dem Bereich Hi-Fi und Audio. „Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten sind die Elektrofachhandelstage eine wichtige und zentrale Branchenveranstaltung“, erklärt Marion Mitsch, Geschäftsführerin des FEEI – Fachverband der Elektro- und Elektronikindustrie. „Themen wie Energieeffizienz und Nachhaltigkeit gewinnen im Kaufentscheidungsprozess immer mehr an Bedeutung. Produktinnovationen, die genau diesen Anforderungen entsprechen, live in einer tollen Location in Linz zu erleben – das bieten die Elektrofachhandelstage 2024“, so Mitsch.



Marion Mitsch
Geschäftsführerin des FEEI

„Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten sind die Elektrofachhandelstage eine wichtige und zentrale Branchenveranstaltung.“

Wichtige Plattform für WKÖ. Für die Wirtschaftskammer Österreich ist der „Elektrofachhandel ein unerlässlicher, wichtiger Partner des Endkonsumenten für ‚state of the art‘-Technologien rund um ein modernes, vernetztes und energieeffizientes Zuhause“, so KR Johann Pfarrwaller, Bundesobmann, Sparte Elektro- und Einrichtungsfachhandel. „Die Elektrofachhandelstage bieten dem Handel eine wichtige Plattform sich über die neuesten Trends und Entwicklungen von Seiten der Industrie zu informieren, aber auch eine Gelegenheit sich zu vernetzen und auszutauschen“, freut sich Pfarrwaller. Im vergangenen Jahr haben sich 1.903 Fachbesucher:innen des heimischen Elektrofachhandels von den neuesten Haushaltsgroß- und -kleingeräten, Unterhaltungselektronik, Telekommunikation, Computer, aber auch von Energy & Heating, Smart Home sowie für E-Mobilität begeistern lassen.

www.elektrofachhandelstage.at

TD Synnex

Sparkle ergänzt GCC-Lösungsportfolio

TD Synnex Global Computing Components (GCC) hat den taiwanesischen Grafikkartenhersteller Sparkle in ihr Lösungsportfolio in der DACH-Region aufgenommen. Vertriebspartner der TD Synnex erhalten mit der Distributionsvereinbarung Zugang zum Intel ARC Portfolio von Sparkle, zu der u.a. die Generation Alchemist zählt. Diese

hochwertigen Grafikkarten empfehlen sich speziell für den Gaming-Sektor sowie den Markt für Systemintegration. Hier sind sie eine perfekte Ergänzung zur Intel-CPU, da es sich um Intel-basierte Grafikkarten handelt.

Julia Mitterdorfer, Director Global Computing Components der TD Synnex DACH, kommentiert die Vertragsunterzeichnung: „Ich freue mich sehr, dass wir mit Sparkle nun allen Vertriebspartnern, die den Gaming-Markt bedienen, eine exzellente Alternative anbieten können. Sparkle-Produkte sind meiner Meinung nach die perfekte Kombination für Gamer, die die neueste Technologie und Experience suchen, ohne das Budget zu sprengen.“

Sparkle ist ein Anbieter mit besonderer Expertise in industriellen Anwendungen und bereits seit 1982 auf dem Markt. Von Beginn an hat er sich auf die Herstellung von Grafikkarten fokussiert. Das Unternehmen ist Teil der TUL-Gruppe, zu der auch Powercolor AMD Radeon Graphics gehört. Sparkle positioniert sich – nachdem das Unternehmen früher eine NVIDIA Grafikmarke war – als wichtiger Hersteller für Intel ARC.

<https://de.tdsynnex.com>



Julia Mitterdorfer
Director Global Computing Components der TD Synnex DACH

KURZ & BÜNDIG



▲ Florian Wallner, Geschäftsführer bei Omega und Thomas Wick, Leiter SOS-Kinderdorf

Omega

5.100 Euro für SOS Kinderdorf

IT Distributor Omega lud Partner, Freunde und Golf-Fans zum traditionellen Charity-Golf Turnier in den Golfclub Fontana in Oberwaltersdorf. Dank rund 80 spendenfreudiger Teilnehmer:innen, Sponsoren wie Logitech, HP, LG, Dell, NEC und SMS sowie einer Großspende von Erste Bank in der Höhe von € 1.700,- konnte Omega dieses Jahr € 5.100,- für das SOS Kinderdorf Hinterbrühl sammeln.

Als besonderen Gast begrüßte Omega-Gründungsmitglied Günter Neubauer Golfprofi Marcel Schneider, der mit wertvollen Tipps unterstützte und seine Hole-in-one-Serie vergrößern konnte. Am Green mit dabei waren unter anderem Ski-Asse Thomas Sykora und Christian Mayer sowie Fußball-Legende Franz Wohlfahrt. Bei der Abendveranstaltung übergab Florian Wallner, Geschäftsführer bei Omega, den Scheck an den Leiter des SOS Kinderdorf Hinterbrühl, Thomas Wick. „Wir freuen uns jedes Jahr wieder bei unserem Charity Golf Cup einen schönen Tag mit unseren Partnern zu verbringen, Golf zu spielen und dabei auch Gutes zu tun. So konnten wir in den vergangenen zehn Jahren über € 60.000,- für karitative Einrichtungen sammeln“, so Wallner und Neubauer. Mit diesem traditionsreichen Event hilft Omega karitativen Einrichtungen wie dem St. Anna Kinderspital, dem Projekt Sterntalerhof, Debra Austria – Hilfe für Schmetterlingskinder, dem Projekt Österreich hilft Österreich, dem Österreichischen Roten Kreuz und im letzten Jahr der Mission Hoffnung: Kinderkrebs Sozialhilfe. Neben tollen Preisen für die Gewinner:innen und einer schwungvollen Filmvorführung von lowfidelity GmbH mit den besten Aufnahmen des Tages begleitete die Saxophonistin Maria Kofler musikalisch durch den Nachmittag und Abend.

www.omegacom.at



Tabnine

Mehr Flexibilität und Kontrolle

Tabnine baut seine Plattform-Partnerschaften aus und bekräftigt sein Versprechen, der „AI code assistant that you control“ zu sein. Damit sollen KI-Investitionen zukunftssicher gestaltet werden.

Tabnine hat eine neue Plattform-Partnerschaft mit Broadcom Inc., eine Integration mit IBM sowie die Weiterentwicklung der bestehenden Partnerschaften mit Amazon Web Services (AWS), DigitalOcean, Google Cloud und Oracle Cloud Infrastructure (OCI) bekannt gegeben. Mittels der neuen und erweiterten Plattform-Partnerschaften können Unternehmen bei der Bereitstellung KI-gestützter Softwareentwicklungstools von Tabnine problemlos mit ihrem bevorzugten Infrastruktur-Anbieter zusammenarbeiten. Unternehmen haben die Möglichkeit, Tabnines KI-Code-Assistenten lokal On-Premises, in einer privaten Cloud oder auf der sicheren SaaS-Plattform von Tabnine auszuführen. Die Partnerschaft und die Integrationen verbessern zudem die Fähigkeit von Tabnine, privat gehostete Modelle nahtlos in die bevorzugte Cloud-Plattform eines Kunden zu integrieren. Dies hilft Entwicklern, die Kontrolle über ihre Tools zu behalten, auch wenn sich die Technologielandschaft – insbesondere im Bereich KI – rasant weiterentwickelt. „Im Wettlauf um den

Einsatz von KI sind viele Unternehmen bei der Bewertung der besten Plattform, des besten Modells und der besten KI-Anwendungen von der ‚analysis paralysis‘, der sogenannten Analyselähmung, betroffen. Tabnine bietet Unternehmen einen führenden und sich schnell entwickelnden KI-Code-Assistenten, der überall und in jeder gewünschten Form eingesetzt werden kann, ohne an ein bestimmtes Modell oder an das Ökosystem eines einzelnen Anbieters gebunden zu sein“, sagt Peter Guagenti, Präsident bei Tabnine. „Flexibilität ist ein entscheidender Faktor, um KI-Investitionen zukunftssicher zu gestalten, und sie wird immer ein fundamentaler Bestandteil sein, wie Tabnine unsere Kunden unterstützt.“ Durch die Integration mit der Enterprise Cloud-Plattform von IBM stellt Tabnine Entwicklern seine umfassende Suite von KI-Softwareentwicklungsgenerten zur Verfügung; von der Codegenerierung über die autonome Erstellung von Tests und Dokumentation bis hin zur Codekorrektur und Refactoring. „Im Zeitalter der künstlichen Intelligenz benötigen

Unternehmen ein sicheres und konformes Fundament, um Innovationen voranzutreiben. Mit integrierten Sicherheits- und Compliance-Kontrollen bietet die Enterprise Cloud-Plattform von IBM die Grundlage, die Unternehmen für den Einsatz von KI benötigen. Darüber hinaus ermöglicht die kontinuierliche Zusammenarbeit von Tabnine und IBM den Einsatz von Red Hat OpenShift auf der IBM Cloud und bietet Entwicklern eine Lösung, um die Bereitstellung mit der notwendigen Agilität und Sicherheit auszuführen, die für eine hohe Akzeptanz in stark regulierten Branchen erforderlich ist“, sagt Prakash Pattni, Managing Director Digital Transformation, IBM Cloud for Financial Services.

Exklusiver Zugriff für VMware-Kunden.

„Unternehmen entscheiden sich aus verschiedenen Gründen wie Datenschutz, Kontrolle und Compliance für den Einsatz von KI-Code-Assistenten On-Premise. Mit VMware Private AI Foundation mit NVIDIA können Kunden ihre bevorzugte KI-Software und -Modelle ausführen und



„Tabnine bietet Unternehmen einen KI-Code-Assistenten, der überall und in jeder gewünschten Form eingesetzt werden kann, ohne an ein bestimmtes Modell oder an das Ökosystem eines einzelnen Anbieters gebunden zu sein.“

Peter Guagenti
Präsident von Tabnine

gleichzeitig die KI-Kapazität intelligent teilen, um die Gesamtbetriebskosten zu senken. Unsere Partnerschaft mit Tabnine wird es Entwicklern ermöglichen, die benutzerdefinierten KI-Tools von Tabnine einzusetzen, um Anwendungen schneller und effizienter zu entwickeln und bereitzustellen, ohne auf Datenschutz oder Kontrolle verzichten zu müssen“, sagt Chris Wolf, Global Head of AI and Advanced Services, Broadcom.

Vollständige Kontrolle und Flexibilität. Tabnine bietet Entwicklungsteams die vollständige Kontrolle und Flexibilität bei der Bereitstellung ihrer KI-Softwareentwicklungstools hinsichtlich einer Vielzahl von Infrastrukturanbietern. Zusätzlich zu den neuen Partnerschaften kooperiert Tabnine mit DigitalOcean, Google Cloud und Oracle Cloud Infrastructure. Mit Tabnine muss man für den Zugriff auf die innovativsten generativen KI-Tools nicht die Kontrolle über den Code und die Daten an Dritte abgeben. Unabhängig davon, ob der KI-Code-Assistent von Tabnine On-Premise, in einer virtuellen privaten Cloud nach Wahl oder auf der sicheren SaaS-Plattform von Tabnine bereitgestellt wird: Tabnines Fokus auf Datenschutz und Lizenzkonformität stellt sicher, dass die vertraulichen Daten der Kunden geschützt bleiben und ihre geistigen Eigentumsrechte stets respektiert werden.

www.tabnine.com

KURZ & BÜNDIG

Exclusive Networks

VAD feierte bei NetSec24-Networking

Stimmungsvolle Musik, erfrischende Getränke und köstliche Spezialitäten vom Grill: Am 27. August lud Exclusive Networks seine Fachhandels- und Herstellerpartner zur diesjährigen NetSec24 ein – dieses Mal mit einem besonderen Schwerpunkt: dem Networking. „Ein erfolgreiches Networking-Event ist entscheidend für das Vertiefen bestehender sowie den Aufbau neuer Partnerschaften und damit verbunden



das Entstehen frischer Ideen“, resümiert Peter Schoderböck, General Manager von Exclusive Networks Austria. Insgesamt folgten mehr als 60 Partner der Einladung des VAD, knüpften neue Kontakte, vertieften bewährte und gesen gemeinsam den Sommerabend. Für die im Juli neu gegründete Networking Business Unit der Exclusive Networks bot der Abend ebenfalls eine hervorragende Gelegenheit bestehende Beziehungen zu stärken und neue Kontakte zu knüpfen. „Die Nachfrage nach Netzwerkinfrastruktur-Lösungen ist enorm, wie die heutigen Gespräche gezeigt haben. Ich bin zuversichtlich, dass wir diesen Bereich besonders in Österreich in den nächsten Monaten deutlich erweitern können, was das starke Interesse der Partner heute bestätigt hat“, kommentiert Dennis Hahner, Head of Business Development Networking BU. Das DACH-weit aufgestellte Team kümmert sich um Lösungen der Hersteller Extreme Networks und Arista und wird in den kommenden Monaten die österreichischen Partner in diesem Bereich tatkräftig unterstützen. „Die NetSec24 – Networking Edition hat auch heuer wieder gezeigt, dass Austausch und Zusammenarbeit Hand in Hand gehen. Ich freue mich auf die kommenden Gespräche, die daraus entstehen werden“, resümiert Peter Schoderböck.

www.exclusive-networks.com/at

ESG

Ingram Micro veröffentlicht ESG-Report



Ingram Micro hat seinen Environmental, Social and Governance Report für 2023 veröffentlicht. Der gibt Einblicke in wichtige ESG-Themen wie die Verringerung der Kohlenstoffemissionen, Gesundheit und Sicherheit der Arbeitnehmer, Vielfalt, Gerechtigkeit und Integration.



„Gerne möchte ich auch die erfolgreiche Nachhaltigkeitsinitiative ‚Project Together‘ nennen, die gemeinsam mit unseren Partnern kontinuierlich weitergeführt wird.“

Adolf Markones
Executive Managing Director von Ingram Micro Österreich

Die Highlights des Ingram Micro 2023 ESG-Reports:

- Verleihung der Platinmedaille von EcoVadis für herausragende ESG-Leistungen (Top 1 %)
- Reduzierung der absoluten Scope-1- und Scope-2-Emissionen um 19 % im Vergleich zum Vorjahr
- Senkung der Gesamtzahl der meldepflichtigen Arbeitsunfälle um 29 %, von 1,24 im Jahr 2022 auf 0,99 im Jahr 2023
- Einstufung mit 95 von 100 Punkten im Corporate Equality Index 2023-2024 der Human Rights Campaign Foundation
- Start des Ingram Micro Planetary Earthling Network, um mit Mitarbeiter:innen über Nachhaltigkeit zu sprechen

Der Bericht wird in Übereinstimmung mit mehreren gängigen Berichtssystemen, einschließlich GRI, SASB, TCFD und den UN SDGs, veröffentlicht und soll die Bemühungen der Ingram Micro-Mitarbeiter:innen auf der ganzen Welt widerspiegeln. Das Unternehmen berichtet auch über EcoVadis und CDP über ausgewählte Themen und ist aktives Mitglied des UN Global Compact.

Net Zero bis 2030. Ingram Micro setzt sich für ein langfristiges, nachhaltiges und integratives Wachstum ein, unter anderem durch die Förderung von Employee Resource Groups (ERGs), Investitionen in Anything-as-a-Service-Angebote und die Ausweitung von IT-Asset Disposal Services zur Förderung einer Kreislaufwirtschaft. Mit Blick auf die Zukunft konzentriert sich das Unternehmen auch auf die Verbesserung des ESG-Datenmanagements und der Berichtsmöglichkeiten als Teil einer umfassenden digitalen Transformation und zur Unterstützung der 10 to Zero-Initiative, mit der das Unternehmen bis 2030 drei wichtige betriebliche Meilensteine erreichen will: null Treibhausgasemissionen, null Abfall und null Tage mit Arbeitsunfällen. Letzteres gilt für die Distributionszentren von Ingram Micro, unter anderem jenes in Deutschland, das auch Österreich beliefert.

<https://at.ingrammicro.eu>



Gastkommentar

NIS2 macht Cybersicherheit zur Chefsache

Die EU hat ihren Mitgliedsstaaten eine Frist gesetzt: Bis zum 17. Oktober muss die neue Richtlinie zur Netzwerk- und Informationssicherheit, kurz NIS2, in nationales Recht umgesetzt werden. Inzwischen zeichnet sich ab: Nur wenige werden das bis zum Stichtag tatsächlich schaffen. Auch hierzulande fand der Entwurf über das „Netz- und Informationssicherheitsgesetz 2024“ (NISG 2024) Anfang Juli nicht die nötige Zweidrittelmehrheit im Parlament. Mit den bevorstehenden Nationalratswahlen wird sich daran so bald nichts ändern. Auch wenn die

Regeln für betroffene Organisationen erst dann gelten, wenn die nationale Gesetzgebung in Kraft tritt, Unternehmen sind gut beraten, sich lieber heute als morgen mit NIS2 zu beschäftigen.

Mithilfe einheitlicher Standards will die EU den europäischen Cyberraum sicherer machen. NIS2 geht dabei deutlich über den Geltungsbereich bisheriger Cyberschutzpflichten hinaus. Noch mehr Branchen gelten künftig als „wesentlich“ oder für Wirtschaft und Gemeinwesen „wichtig“. Schätzungen zufolge sind in Österreich 3.000 bis 5.000 Unternehmen unmittelbar von NIS2 betroffen. Ob sie regulierungspflichtig sind, können Organisationen zum Beispiel über einen [Online-Fragebogen der Wirtschaftskammer Österreich](#) prüfen.

Ist dies der Fall, müssen sie künftig bestimmte Mindeststandards erfüllen. Dazu gehören Konzepte zur Risikoanalyse, Zugriffskontrolle sowie Maßnahmen zur Bewältigung von IT-Sicherheitsvorfällen und zur Aufrechterhaltung und Wiederherstellung des Betriebs einschließlich Meldepflichten. Neu ist vor



◀ **Ewald Wendl** leitet die Vertriebsgeschäfte des deutschen Netzwerk- und Security-Herstellers LANCOM Systems in Westösterreich.



allem die Sanktionsfähigkeit: Bei Nichteinhaltung können Geschäftsführung und Leitungsorgane persönlich haftbar gemacht werden. Es drohen Bußgelder von bis zu 7 Mio. Euro oder 1,4 % des weltweiten Jahresumsatzes für wichtige und 10 Mio. Euro oder 2 % des Gesamtjahresumsatzes für wesentliche Einrichtungen. NIS2 macht Cybersicherheit zur Chefsache. Unternehmen sollten die Zeit bis zum Inkrafttreten des NISG 2024 nutzen, um sich rechtssicher aufzustellen.

Advertorial

Arrow & Citrix

Distributionsabkommen für Nordamerika und EMEA

Arrow und Citrix haben eine strategische Distributionsvereinbarung angekündigt, die am 1. Oktober 2024 in Kraft treten wird.

Dieses neue Modell soll Service Provider Channel-Partnern, die zuvor an Citrix Service Provider-Programmen teilgenommen haben, mehr Flexibilität und Unterstützung beim Verbrauch von Citrix-Lizenzen bieten. Eric Nowak, President Arrow Enterprise Computing Solutions EMEA, sagt dazu: „Arrow sondiert neue Modelle in der Zusammenarbeit mit dem Channel. Wir sind, aufbauend auf unserer Erfahrung und unseren früheren Erfolgen mit Citrix, deren Lösungen weltweit tausende Unternehmen vertrauen, bestens dafür aufgestellt, die Verantwortung für die Unterstützung dieses sehr wichtigen Segments zu übernehmen.“ Ethan Fitzsimons, Vice President und Head of Global Channels bei Citrix, ergänzt: „Citrix setzt sich dafür ein, einen verbesserten Channel-zentrischen Ansatz auf-



▲ **Eric Nowak**
President Arrow Enterprise Computing Solutions EMEA

zubauen, der global zum Wachstum und zur Skalierung unseres Business beitragen soll. Citrix wird sich weiterhin auf Produktentwicklung, Engineering und Unterstützung der für unsere Channel Partner verfügbaren Lösungen konzentrieren und in diese investieren. Dabei arbeiten wir eng mit Arrow zusammen, um diese Lösungen zu unterstützen und sie Channel-Partnern und deren Kunden bereitzustellen.“ Citrix hat dieses Jahr mehrere Veränderungen am



© Freepik

Channel-Programm vorgenommen, unter anderem den Übergang zu einem Modell mit Jahresbindung. Diese langfristige Zusammenarbeit soll größere partnerspezifische Investitionen ermöglichen. Für Channel-Partner, die von dieser Änderung nicht direkt betroffen sind, will Citrix konzentrierter in die gemeinsamen Go-to-Market-Strategien investieren.

www.arrow.com
www.citrix.com

TD Synnex Austria

Distribution heißt Multiflexibilität

Alexander Kremer, Str. Director Advanced Solutions TD Synnex Austria, spricht über die Entwicklung in der Technik und im Business. Sein Erfolgsgeheimnis: Ein Team an Spezialisten.

EHZaustria Welche technologischen Entwicklungen hatten den größten Einfluss auf Ihr Unternehmen?

Alexander Kremer: Das kann man schwer spezifizieren, da eigentlich alle technologischen Entwicklungen in der IT immer Einfluss auch auf uns in der Distribution hatten. Die IT-Branche ist eine der lebendigsten überhaupt und damit ist Veränderung unser tägliches Business. Und so

hat auch jede neue Technologie uns ständig in Bewegung gehalten – es wurden Geschäftsmodelle danach ausgerichtet, Logistikprozesse angepasst, Buchungsmethodiken verändert sowie Abläufe und Prozesse laufend adaptiert. Distribution heißt für mich „Multiflexibilität“. Viele Veränderungen der längeren und kürzeren Vergangenheit haben unser heutiges Angebot geprägt. Um nur ein paar Stichworte zu nennen: Umstellung von Faxmarketing auf Mailings, Softwareangebotsumstellung von Lizenzen auf Cloud, Einführung von IT-Security und zuletzt sicher das Thema KI. Und so verändern wir auch im Spezialistenbereich Advanced Solutions unser Geschäftsmodell und optimieren unsere Go-to-Market-Strategie weiter. Unsere neue konzeptionelle Ausrichtung in der Advanced Solutions basiert daher auf der Bereitstellung von herstellerübergreifender Lösungsaggregation – also Solutions Aggregation. Unser Angebot beinhaltet herstellerelementare, geprüfte und verkaufsfähige Lösungen mit einem zusätzlichen Value Add, mit dem sich unsere Partner differenzieren können.

Wie haben sich die Marktanforderungen an die Distribution verändert?

Kremer: Grundsätzlich ist die Distribution zuallererst ein Großhandel – früher vielleicht noch eher mit Schwerpunkt Logistik.

Inzwischen sind die Anforderungen des Marktes und unserer Vertriebspartner gestiegen. Wir bieten heutzutage unterschiedlichsten Spezialisten-Teams (Presales, Postsales, IT-Architekten, etc.) in den über 50 Technologiebereichen, die wir abdecken. Trusted Advisor für unsere Partner zu sein und den Fachhandel entsprechend im Hintergrund zu unterstützen – das ist unser Anspruch. Denn die Produktkomplexität, Entwicklungsgeschwindigkeit und Innovation hat in den letzten Jahren drastisch zugenommen. Für viele Partner ist es extrem schwierig, für alle unterschiedlichen Bereiche jeweils eigene Spezialistentams aufzubauen und sie zu zertifizieren.

Welche Strategien verfolgen Sie, um wettbewerbsfähig zu bleiben und Mehrwert für Ihre Partner zu schaffen?

Kremer: Wie oben erwähnt, überprüfen wir laufend unser Geschäftsmodell, evaluieren kontinuierlich neue Technologien, onboarden wichtige neue Herstellerpartner und schaffen so ein attraktives Angebot für unsere Partner, damit sie neueste Lösungen anbieten und beste Ergebnisse erzielen können. Gemeinsam mit unseren Spezialistentams supporten wir unsere Geschäftspartner und leisten einen soliden Beitrag zu deren und damit auch zu unserem langfristigen Geschäftserfolg.

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

Alexander Kremer
Str. Director
Advanced
Solutions TD
Synnex Austria

Änderungen im Concat-Führungsteam

Mit 1. August hat CTO **Stefan Tübinger** die Prokura der Concat AG erhalten, gleichzeitig wurden Thomas Nickisch und Joachim Opper aberufen. Nach 27 Jahren wechselte Nickisch Ende August 2024 in den Ruhestand. „Mit Stefan Tübinger haben wir einen äußerst erfahrenen Experten mit beeindruckender IT-Kompetenz im Haus. Seine Berufung ist ein Zeichen der Anerkennung seiner Leistungen bei der Weiterentwicklung der Concat“, so Olaf von Heyer, Vorstand der Concat AG.



Neue Doppelspitze bei Securepoint

Maximilian Senff wurde zum zweiten Geschäftsführer der Securepoint GmbH bestellt. „In den letzten Monaten habe ich mir als CFO ein genaues Bild von Securepoint gemacht und freue mich sehr über die Ernennung zum Geschäftsführer und das in mich gesetzte Vertrauen. Gemeinsam mit René Hofmann werde ich als weiterer Geschäftsführer und unserem großartigen Team die Erfolgsgeschichte fortschreiben. Wir alle wissen, wie wichtig IT-Sicherheit ist“, so Senff.



Neue Produktionsleiterin Infineon Austria

Seit 1. August hat die Innovationsfabrik von Infineon in Villach eine neue Produktionsleiterin. Die promovierte Chemikerin **Alina Absmeier** verfügt über langjährige Erfahrung und Expertise in der Halbleiterindustrie. Die 45-Jährige übernimmt die Leitung der Fertigung von Bernd Steiner, der sich beruflich in die Selbstständigkeit verändern wird. Alina Absmeier leitete zuvor für sechs Jahre eines der größten Teams in der Infineon-Fertigung in Villach.



Neuer Managing Director DACH bei IFS

Sebastian Spicker hat die Position des Managing Director DACH beim Enterprise-Cloud-Software-Unternehmen IFS übernommen. Mit über 25 Jahren Erfahrung im IT- und Softwarevertrieb bringt er umfassende Expertise in den Bereichen Kundenbeziehungsmanagement, Teamführung und Betreuung globaler Kunden mit. „Meine vorrangigen Ziele sind, den Namen IFS mit höchsten Standards zu verknüpfen und die Marktposition in der DACH-Region nachhaltig zu festigen und auszubauen.“



Neue CCO bei T-Systems

Der Aufsichtsrat von T-Systems hat **Elke Anderl** mit 1. September zum neuen Chief Commercial Officer von T-Systems International berufen. Anderl wird den globalen Vertrieb und das Marketing von T-Systems verantworten und Mitglied der Geschäftsführung sein. „Mit Elke Anderl haben wir eine ausgewiesene Expertin gefunden, um den Wachstumskurs von T-Systems zu festigen und erfolgreich auszubauen“, sagt T-Systems CEO Ferri Abolhassan.



KPMG-Partner SAP-Cloud-Consulting

SAP-Experte **Thomas Govednik** erweitert seit 1. August die Führungsebene des Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmens. Sein Schwerpunkt liegt im Bereich Cloud-Consulting. Nach langjähriger leitender Tätigkeit bei SAP unterstützt Govednik in den Bereichen SAP-Cloud-Implementierung und Changemanagement. Er ist dabei insbesondere auf die Branchen Metall-, Holz- und Papierindustrie, Öl und Gas sowie Maschinen- und Anlagenbau spezialisiert.



KURZ & BÜNDIG

Enreach vereint Verbleibsteams für den Fachhandel

Enreach bündelt den Vertrieb im Fachhandelskanal. Die bisher eigenständigen Teams für den Reseller- und Wholesale-Channel sind zu einer Einheit zusammengewachsen. Damit schafft der Unified-Communications- und Conversational-AI-Anbieter einheitliche Strukturen und trägt der Tatsache Rechnung, dass immer mehr Verbleibspartner das gesamte Enreach-Portfolio anbieten. Der bisherige Leiter des Wholesale-Vertriebs, Bernd Becker, wird die Zusammenführung der Teams begleiten und Anfang 2025 in den Ruhestand gehen. Die Leitung des zusammengeführten

Teams übernimmt Martin Meitza, der seit Oktober 2023 für den Reseller-Channel-Vertrieb verantwortlich ist. „Nach zwölf intensiven Jahren der vertrauensvollen Zusammenarbeit, in denen wir mit so vielen tollen Partnern das Wholesale-Geschäft erfolgreich aufgebaut haben, fällt es nicht leicht, loszulassen. Daher freue ich mich, dass wir diesen Schritt längerfristig planen konnten und mit Martin Meitza den richtigen Kandidaten gefunden haben, der den Channel erfolgreich zusammenführen kann. Natürlich werde ich gemeinsam mit Martin noch mit unseren Partnern sprechen und die zweite Hälfte des Jahres nutzen, um eine optimale Übergabe zu gewährleisten“, sagt Becker.

„Ich möchte Bernd Becker für seinen unermüdlichen Einsatz und seine wertvollen Beiträge während unserer Zusammenarbeit danken. Er hat eine zentrale Rolle beim Aufbau unseres Wholesale-Kanals in Deutschland gespielt, Synergien beim Zusammenwachsen der deutschen Enreach-Organisation vorangetrieben und maßgeblich dazu beigetragen, dass wir heute so gut aufgestellt sind“, sagt Enreach Geschäftsführer Christoph Wichmann.



Martin Meitza
Verbleibsteiter für
den Channel

www.also.com

Erweiterter Schutz in HYCU R-Cloud

HYCU hat Updates seiner Data-Protection-Plattform HYCU R-Cloud bekannt gegeben. Diese bieten Kunden mit der Unterstützung für Microsoft Entra ID (ehemals Azure AD) zusätzlichen Schutz für ihre Identitäts- und Zugriffsmanagement-Lösungen (IAM). Unternehmen erhalten damit ein Backup und eine Wiederherstellung auf Elementebene für die weit verbreitete IAM-Lösung von Microsoft zusammen mit Okta und Cloud-Sicherheitsservices. Mit der neuesten SaaS-Integration ist die Gesamtzahl der unterstützten Anwendungen und Cloud-Dienste auf über 80 gestiegen. HYCU for Microsoft Entra ID bietet Unternehmen automatisierte, richtliniengesteuerte Backups, schnelle Wiederherstellung auf Mandantenebene und One-Click-Wiederherstellung von Konfigurationen und Daten. Dieses neue Angebot will eine kritische Lücke in der Datensicherungsstrategie schließen, die Geschäftskontinuität gewährleisten und die Sicherheitslage für Unternehmen verbessern, die sich auf Microsoft Entra ID verlassen, um den Zugriff auf ihre digitale Landschaft zu verwalten.

Im kürzlich veröffentlichten State of SaaS Resilience Report gaben mehr als 400 IT-Entscheider an, dass sie erhebliche Auswirkungen zu befürchten hätten, wenn ihre Microsoft Entra ID-, SSO- und IAM-Daten aufgrund einer Störung, eines Fehlers oder Cyberangriffs plötzlich nicht mehr verfügbar wären. Für Microsoft



Entra ID-Richtlinien und -Konfigurationen, die aufgrund der hohen Änderungsrate anfällig für menschliche Fehler sind und ein Hauptziel für Ransomware und Cyberkriminelle darstellen, bietet HYCU for Microsoft Entra ID nicht nur Sicherheit, sondern auch eine Komplettlösung.

www.hycu.com

Unit4

Der Geschwindigkeitsbooster

Obwohl häufig die technologischen Vorzüge des Cloud Computing im Fokus stehen, ist es wichtig, verstärkt die organisatorischen Veränderungen zu betrachten. Das macht Unit4 Chief Revenue Officer Johan Reventberg.

Revolutionäre Entwicklungen wie die Demokratisierung von KI, der Aufstieg des Quantencomputings, das Erlblühen des Internets der Dinge, die rasante Expansion des Metaversums und die stetig wachsende Bedrohung der Cybersicherheit prägen unsere Zeit. Johan Reventberg, Chief Revenue Officer bei Unit4, einem Anbieter von cloudbasierten Unternehmensanwendungen für kunden- und mitarbeiterorientierte Organisationen, stellt die Vorzüge des Cloud-Computings zur Effizienzsteigerung in Unternehmen dar: „Wir befinden uns in einer aufregenden Ära der IT, die vielfältigen Veränderungen fordern nicht nur unsere Aufmerksamkeit – sie zwingen uns auch dazu, uns auf möglicherweise bahnbrechende Auswirkungen auf unser unternehmerisches Handeln vorzubereiten. Und hinter all diesen Entwicklungen steht das

Cloud Computing, die große Superplattform, der Ermöglicher und Katalysator für schnelle Innovationen. Eine solche Flut von technologischen Veränderungen kann CIOs überfordern, ganz zu schweigen von nicht-technischen Führungskräften, die sich in einer Buchstabensuppe von TLAs (Anm. Akronymen mit drei Buchstaben) und Techno-Jargon wiederfinden. Außerdem kann dies, wenn wir nicht aufpassen, eine Dynamik der Analyse-Lähmung auslösen. Manchmal lohnt es sich also, einen Blick über den Tellerrand zu werfen und zu sehen, wie IT-Entscheidungen mit den Geschäftsergebnissen zusammenhängen, die wir alle zu erreichen versuchen.“ In einer aktuellen Serie von Kurzumfragen hat Unit4 die Meinungen von fast 300 IT-Entscheidungsträger:innen eingeholt, um den Puls der Branche zu spüren. Die ge-

wonnenen Erkenntnisse bieten wertvolle Einblicke in die praktischen Anwendungsmöglichkeiten der Cloud-Technologie in Unternehmen.

Warum die ganze Aufregung und was ist der geschäftliche Aspekt? Manchmal werden inmitten des ganzen Fachjargons die eigentlichen geschäftlichen Vorteile der Cloud übersehen, und selbst die versiertesten IT-Führungskräfte haben Schwierigkeiten, das Gesamtbild zu vermitteln. Die Cloud-Technologie ist jedoch weitaus kosteneffizienter, agiler und besser an die Anforderungen des Unternehmens angepasst als die veraltete, an das Rechenzentrum gebundene Welt der Vor-Ort-Systeme. „Zu Beginn unserer Umfrage haben wir die Teilnehmer nach ihren wichtigsten geschäftlichen Gründen für den Umstieg auf die Cloud befragt. Mit 45

% der Stimmen war die Flexibilität und die Möglichkeit, innovativ zu sein, mit Abstand die häufigste Antwort. Ob es um Sonderangebote wie dynamische Preisaktionen, die Einführung einer experimentellen neuen Produktlinie, die Erschließung neuer Vertriebs- oder Marketingkanäle oder etwas völlig anderes geht, die Cloud bietet die Möglichkeit, ohne hohe Kosten oder Risiken zu experimentieren“, erklärt Reventberg. Ein weiterer wichtiger Grund, den die Teilnehmer:innen nannten, war die Reaktionsfähigkeit auf Kundenwünsche, was angesichts der aktuellen Bedeutung von Kundenerfahrung und CRM nicht überraschend ist. Die Cloud ermöglicht es, maßgeschnei-

fühlten sich 18 % lediglich im Gleichschritt mit der Konkurrenz. Die moderne Wirtschaftsgeschichte zeigt deutlich, dass Innovationen in der Regel von den Schnellsten vorangetrieben werden.

Was kann man daran nicht mögen? In einer dritten und Frage wurden die Befragten gebeten, den wichtigsten Nutzen der Cloud-Technologien für die Unternehmensleistung zu nennen. Die Antworten waren eine gelungene Mischung aus pragmatischen und innovativen Aspekten. Ein Vorteil der Cloud ist die Senkung der Vorlaufkosten, da Server, Speicher, Softwarelizenzen und sogar Rechenzentren nicht mehr im gleichen Umfang



Johan Reventberg, Unit4 Chief Revenue Officer

„Wir befinden uns in einer aufregenden Ära der IT, die vielfältigen Veränderungen fordern nicht nur unsere Aufmerksamkeit – sie zwingen uns auch dazu, uns auf möglicherweise bahnbrechende Auswirkungen auf unser unternehmerisches Handeln vorzubereiten.“

derte Kundenerlebnisse schnell und kostengünstig zu entwickeln und anzupassen. Aber es gibt auch defensive Gründe für strategische Cloud-Investitionen, und die Cybersicherheit ist ein bemerkenswerter Vorteil. Dies markiert einen modernen Wandel: Früher galt die Cloud als Risikofaktor, da die IT-Abteilungen nicht mehr die volle Kontrolle über die Cybersicherheit hatten. Heute werden jedoch die eingebauten Sicherheitsmodelle der Cloud und die Fähigkeit der Cloud-Rechenzentren, hochwirksame Sicherheitsprotokolle zu betreiben, als entscheidende Wettbewerbsvorteile gegenüber den traditionellen lokalen Perimeterverteidigungen betrachtet.

Schließlich gaben 12 % der Befragten an, dass Cloud-basierte Lösungen ihnen einen Vorsprung vor der Konkurrenz verschaffen würden. Da die Cloud jedoch für viele zum Standard geworden ist, schrumpft dieses Zeitfenster schnell.

Bleiben Sie vorn oder riskieren Sie den Rückstand. In einer zweiten Frage ging es um das Thema Wettbewerbsvorteil. Mehr als die Hälfte der Teilnehmer:innen äußerte diese Besorgnis und gab an, dass sie befürchten, den Innovationszug zu verpassen. Während etwa ein Viertel überzeugt war, bereits in der vordersten Reihe zu stehen,

oder überhaupt nicht mehr benötigt werden. Auch bei den Verwaltungsaufgaben, dem Platzbedarf und dem Stromverbrauch lassen sich große Einsparungen erzielen. Insgesamt nannte mehr als die Hälfte der Befragten die geringeren Infrastrukturkosten als den wichtigsten Vorteil der Cloud für die Unternehmensleistung.

Ein weiterer Vorteil ist, wie bereits erwähnt, die Unterstützung der Unternehmensziele (und natürlich die Bereitstellung einer Plattform, die diese intelligenten Entscheidungen ermöglicht). Schneller Zugang zu Innovationen wurde von 26 % der Befragten genannt, und auch andere Ergebnisse hatten eine innovative Ausrichtung. Mehr als jeder Zehnte nannte mehr kollaborative Teams, und natürlich hat die Cloud bei der Pandemie, als man zu virtueller Teamarbeit gezwungen war, ihre durchgängig vernetzten Fähigkeiten unter Beweis gestellt. Ein Nebeneffekt: Schnellere Entscheidungsfindung wurde von 9 % der Befragten genannt. „Da haben wir es also, und die vielleicht beste Frage, die alle CIOs ihren geschäftsorientierten Führungskräften stellen sollten, ist folgende: Welchen Grund können Sie nennen, warum Sie nicht in die Cloud wechseln wollen“ sagt Johan Reventberg abschließend.

www.unit4.com/de

CYBERARK

Cloud-Risiken schnell priorisieren

Im Zuge der steigenden Nutzung von Cloud-Services müssen Unternehmen Cyberbedrohungen schnell bewerten, um die Effizienz und Sicherheit ihrer IT-Umgebung zu gewährleisten. Bei der Vielzahl von Identitäten mit unterschiedlichen Privilegien und Zugriffsrechten liegt die Herausforderung dabei in der effizienten Priorisierung von Sicherheitsmaßnahmen. CyberArk empfiehlt zwei Verfahren, die zum einen auf Sicherheitskontrollen und zum anderen auf der Sicherung von Identitäten basieren.

• Methode 1: Auf Sicherheitskontrollen basierende Risikopriorisierung

Das erste Verfahren basiert auf der Erkenntnis, dass nicht alle Unternehmen alle Sicherheitskontrollen gleichzeitig durchführen können. Daher werden die Prioritäten anhand der Bewertung der Risikoauswirkungen und des für die Risikominderung erforderlichen Aufwands festgelegt. Bei diesem Ansatz implementieren Unternehmen Sicherheitskontrollen iterativ.

• Methode 2: Identitäts-/Persona-basierende Risikopriorisierung

Im Unterschied zur Priorisierung auf der Grundlage von Sicherheitskontrollen konzentriert sich die zweite Methode auf die Sicherung von Identitäten oder Personas.

„Eine effektive Prioritätensetzung ist bei Cyberbedrohungen unerlässlich. Eine wirksame Priorisierung erfordert ein differenziertes Verständnis der Risikodynamik und einen strategischen, adaptiven Ansatz. Unternehmen können dabei eine Kombination aus einer auf Sicherheitskontrollen und einer auf Identitäten beziehungsweise Personas basierenden Priorisierung verwenden, um ihre Resilienz gegenüber Cybergefahren zu verbessern. Eine klare Strategie und genau definierte Prioritäten können entscheidend helfen, eine hohe Effizienz und Sicherheit in einer IT-Umgebung aufrechtzuerhalten“, erklärt Fabian Hotarek, Solutions Engineering Manager bei CyberArk.

www.cyberark.com



Know Center

Neue Maßstäbe

Das Forschungsprojekt Emerald will die Landschaft der Cloud-basierten Dienste verändern und die Sicherheit und Effizienz für große Unternehmen und KMU verbessern.

In den letzten Jahren hat der Anteil der Unternehmen, die sich auf die Entwicklung von Cloud-basierten Diensten und Anwendungen verlassen, sowohl bei großen als auch bei kleinen und mittleren Unternehmen erheblich zugenommen. Infolgedessen bestand die Notwendigkeit, den Zertifizierungsprozess für Cloud-basierte Dienste flexibler zu gestalten, z.B. durch den Einsatz einer kontinuierlichen Überwachung und Bewertung, wie die entsprechenden Verweise in der EU-Cybersicherheitsverordnung zeigen. Aus technologischer Sicht wurden zwar verschiedene Konzeptnachweise für die kontinuierliche Überwachung und Bewertung erbracht, doch gibt es noch

einige Herausforderungen im Zusammenhang mit der Interoperabilität der verschiedenen verwendeten Technologien. Unternehmen sind gezwungen, in heterogenen Umgebungen ein breites Spektrum an Sicherheits-, Datenschutz- und Regulierungsanforderungen zu erfüllen, was es für stark regulierte Branchen komplex und kostspielig macht, neue Dienste zu integrieren und solche Anforderungen kontinuierlich zu bewerten und durchzusetzen. Neue Strategien zur Erreichung der Selbst-Adaptivität von Diensten und der Daten Portabilität sind erforderlich, um Entwickler bei der Konzeption und Implementierung sicherer Dienste zu unterstützen.

Mehr Sicherheit und Effizienz. Ein neues Forschungsprojekt mit dem Namen Emerald (Evidence Management for Continuous Certification as a Service in the Cloud) widmet sich der Umgestaltung der Landschaft der Cloud-basierten Dienste und konzentriert sich auf die Entwicklung eines neuen Rahmens zur Verbesserung der Sicherheit und Effizienz sowohl für große als auch für kleine und mittlere Unternehmen. Mit der Entwicklung eines agilen Zertifizierungsprozesses wird Emerald Anbieter von Cloud-Diensten, Kunden und Prüfer im Zertifizierungsprozess unterstützen, die Annahme von Cloud-Diensten fördern und sicherstellen, dass diese für alle Beteiligten zugänglich, sicher und vorteilhaft sind. Das Hauptziel des Projektes ist es, den Weg zu Certification-as-a-Service (CaaS) für die kontinuierliche Zertifizierung von harmonisierten Cybersicherheitsystemen zu ebnen, wie beispielsweise der EUCS (European Cybersecurity Certification Scheme for Cloud Services). Sowohl für Anbieter von Cloud-Diensten als auch für Cloud-Kunden will Emerald einen Rahmen bieten, um ihre Zertifizierungen einzurichten, zu verwalten und zu überwachen und eine schlanke Re-zertifizierung zu ermöglichen. Für Auditoren wird Emerald einen Rahmen zur Unterstützung bei Audits anbieten.

Um das Gesamtziel zu erreichen, wird Emerald ein Konzept für die Benutzerinteraktion entwerfen und umsetzen, dass eine einheitliche Vorgehensweise bei der Durchführung von Audits und ein solides Maß an Komplexitätsreduzierung durch Anpassung des Audit-Prozesses bietet. Darüber hinaus wird Emerald Cybersicherheits- und Normungsbehörden mit neuartigen Strategien und Methoden zur Erstellung von Cybersicherheitsanforderungen und -metriken versorgen, die auf Änderungen reagieren können und, falls erforderlich, interoperabel genug sind, um auf andere Systeme übertragen zu werden.

Elf Organisationen. Das von Tecnalia (Spanien) geleitete Emerald-Konsortium besteht aus einer Gruppe von akademischen und industriellen Partnern, die sich auf Bereiche wie Cybersicherheitszertifizierung, Cloud-Computing, KI, UX/UI-Design und Auditverfahren spezialisiert haben. Dieses vielfältige Fachwissen gewährleistet einen robusten Ansatz zur Erreichung der Emerald-Ziele, wobei der Schwerpunkt auf der praktischen Anwendbarkeit und der frühen Übernahme der Ergebnisse liegt. Dem

Konsortium gehören elf Organisationen an: Tecnalia, Fraunhofer, Fabasoft, Consiglio Nazionale delle Ricerche, Software Competence Center Hagenberg, CaixaBank, Ionos, CloudFerro, OpenNebula und Nixu. Eine weitere Organisation ist das Grazer Know Center, das eng mit dem Projektpartner Fabasoft zusammenarbeitet, um die Anforderungen der Stakeholder zu erheben und eine nahtlose Benutzererfahrung für kontinuierliche Audits zu schaffen. Durch den Einsatz eines „mixed-methods“-Ansatzes, der Interviews und Fokusgruppen umfasst, wird sichergestellt, dass die Bedürfnisse aller Beteiligten berücksichtigt werden. Des Weiteren stellt das Grazer Forschungszentrum seine Expertise in der Verarbeitung natürlicher Sprache zur Verfügung, um Methodiken zur intelligenten Evidenzextraktion zu erforschen als auch in das Service zu integrieren. Als Vorreiter für eine sichere Cloud-Zukunft will das Know Center mit seiner Arbeit im Emerald-Projekt neue Maßstäbe für die Zertifizierung von Cloud-Diensten setzen und damit den Weg für eine sichere, effiziente und benutzerfreundliche Cloud-Zukunft ebnen.

www.know-center.at
www.emerald-he.eu

DAS UNTERNEHMEN

ÜBER DAS KNOW CENTER:

Das Know Center ist ein europäisches Innovations- und Spitzenforschungszentrum für vertrauenswürdige KI und Data Science. Mit State-of-the-Art & Beyond Technologien, Forschung im eigenen Haus und innovativen Projekten mit Kunden aus Industrie, Energie und Health Care will der Grazer Innovationshub die Transformation der neuesten Erkenntnisse auf dem Gebiet der Data Science und KI in konkrete Wettbewerbsvorteile für Unternehmen sicherstellen. Für Wissenschaft und Gesellschaft liefert das Unternehmen die technologische Basis für die Lösung der großen Zukunftsfragen. Mit seinen Innovationen trägt das Know Center dazu bei, dass Europa die Technologie- und Datensouveränität zurückgewinnt und die strategische Hoheit über relevante Daten bei gleichzeitiger Wahrung eines offenen und innovationsgetriebenen Marktes garantieren kann.

PURE STORAGE



Verdoppelung der Cloud-Native-Nutzung

Um die neuesten Containertrends zu ermitteln, hat Portworx by Pure Storage in Zusammenarbeit mit Dimensional Research eine Umfrage unter mittelständischen und großen Unternehmen durchgeführt, die Daten auf Kubernetes laufen lassen. Von den mehr als 500 Personen, die für die Studie mit dem Titel „Voice of Kubernetes Experts Report 2024: The Data Trends Driving the Future of the Enterprise“ befragt wurden, haben 56 % mehr als vier Jahre Erfahrung mit Kubernetes und sind damit Experten für diese nun zehn Jahre alte Technologie. Daher spiegeln die Ergebnisse der Umfrage die Kubernetes-Trends unter erfahrenen Benutzern wider. Die Befragten waren sich über ihre zukünftigen Prioritäten im Klaren: Cloud-native Plattformen, in der Umfrage definiert als „moderne Technologien wie Container, Kubernetes, unveränderliche Infrastruktur, Microservices und Service Mesh zur Entwicklung skalierbarer Anwendungen“, sind die Plattformen der Zukunft. 80 % der Befragten gaben an, dass sie in den nächsten fünf Jahren die meisten ihrer neuen Anwendungen auf Cloud-Native-Plattformen entwickeln wollen, verglichen mit 41 % heute, was im Wesentlichen eine Verdoppelung der Investitionen in eine Cloud-Native-Zukunft bedeutet.

Expert:innen vertrauen nicht nur darauf, dass ihre kritischsten Anwendungen auf Cloud-Native-Plattformen entwickelt werden, sondern sie räumen diesen Plattformen auch Priorität ein. Dies deutet darauf hin, dass Cloud Native sein Versprechen der Skalierbarkeit, Flexibilität und Agilität erfüllt hat. Während sie klare Vorteile sehen, müssen Unternehmen darauf vorbereitet sein, die Komplexität von Cloud-Native-Umgebungen zu handhaben, um den vollen Nutzen aus diesen Plattformen zu ziehen.

www.purestorage.com

GENERATION Z

Studenten lieben technische Gadgets

Die aktuelle Umfrage der Hochschul-App UniNow unter einer halben Million Studierenden zeigt, wie beliebt elektronische Gadgets, ob für daheim oder unterwegs, sind. Diese Gadgets tragen mit dazu bei, dass sich Kommunikation und Medienkonsum der jetzt heranwachsenden Generation drastisch verändern. Sie ist die erste Generation, die mit hochgradig vernetzten Endgeräten aufwächst. Ob intelligente Beleuchtungsmittel, cloudbasierte Sprachdienste, Haustierkamera oder Smartwatches. Elektronische Gadgets sind aus dem studentischen Alltag kaum wegzudenken.



© Jobware GmbH

Die Antworten im Detail

- 8 % der Studierenden kaufen Gadgets im Wert von mehr als € 1.000,- im Jahr.
- 12 % kaufen für mehr als € 500,- und weniger als € 1.000,- pro Jahr,
- 36 % nehmen zwischen € 100,- und € 500,- Euro im Jahr in die Hand.
- 44 % und damit die Minderheit gibt weniger als € 100,- im Jahr für Gadgets aus.

Die Begeisterung der Generation Z für technische Gadgets zeigt eine veränderte Interaktion mit der Umwelt und bietet wertvolle Einblicke in ihre Prioritäten. Bei vielen dieser elektronischen Geräte handelt es sich um vernetzte Devices, die per Bluetooth oder Wi-Fi Haushaltsgeräte oder diverse Online-Dienste ansteuern. Diese vernetzten Geräte erleichtern die Kommunikation, unterstützen bei der Studien- und Jobplanung und sparen Zeit im Haushalt. Wer die Generation Z verstehen will, muss wohl häufiger auf ihre Gadgets schauen.

www.jobware.de



Messe-Rückblick

Smartes Zuhause

© Freepik

© ZVEH

Im Modellhaus dem „House of Smart Living“ konnten sich Interessierte auf spielerische Art und Weise auf der IFA 2024 über smarte Anwendungen und vernetzte Gebäudetechnologien informieren.

Wie macht man smarte und vernetzte Ideen für den Alltag komfortabler und sicherer? Antworten auf diese Frage erhielten Besucher:innen der Jubiläums-IFA vom 6. bis 10. September am Gemeinschaftsstand des Verbands der Elektrotechnik, Elektronik und Informationstechnik (VDE), des Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) und des Verbands der Elektro- und Digitalindustrie (ZVEI). In einem 100 m² großen „House of Smart Living“ konnten die Messebesucher:innen erfahren, wie sich mithilfe von Gebäudeautomation Energie einsparen lässt und welchen Beitrag moderne digitale Gebäudetechnik zu einer klimaneutralen Zukunft leisten kann. Die im „House of Smart Living“ gezeigten Anwendungen sind dabei keine Zukunftsmusik, sondern zeigten den aktuellen Stand der Technik.

Fünf Fokus-Themen. Der Aufbau des „House of Smart Living“ konzentrierte sich auf fünf zentrale Themen, die die Zukunft des vernetzten Lebens prägen. Im Fokus standen die Rolle künstlicher Intelligenz im Energiemanagement sowie im Gesundheitsbereich, ebenso wie die zunehmende Bedeutung der Cybersicherheit im Smart Home. Darüber hinaus rücken effiziente Energiemanagementlösungen für Miet- und Mehrfamilienhäuser in den Vordergrund. Ein weiteres

wichtiges Thema war die Steuerung von Verbrauchseinrichtungen gemäß Paragraph 14a, der die Dimmung von Ladestationen, Wärmepumpen und anderen Geräten durch Netzbetreiber bei Überlastung regelt.

1. Künstliche Intelligenz und Energiemanagement: Im smarten Haus weiß die Ladestation dank des Zugriffs auf den Kalender, dass ein Auto am nächsten Tag für eine lange Fahrt benötigt wird, während das zweite Auto lediglich den kurzen Weg ins Büro zurücklegen muss. Das Lademanagement lädt zuerst das Fahrzeug eins auf und nutzt dazu, falls vorhanden, den über die hauseigene PV-Anlage produzierten Grünstrom. Fahrzeug zwei wird erst dann komplett aufgeladen, wenn das erste Auto für die große Tour einsatzbereit ist. Ist für den Ladevorgang nicht ausreichend eigenproduzierter Strom verfügbar, sorgt die KI dafür, dass dann geladen wird, wenn im Netz gerade günstiger Strom verfügbar ist. Die Technik dahinter: Die KI nutzt die von KNX bereitgestellten Daten, um damit Verbrauchsmuster für Energieflüsse zu erstellen und berücksichtigt dabei die individuellen Präferenzen der Hausbesitzer. Das selbstlernende System greift auf Kalendereinträge, Strombörsen und Wettervorhersagen – wichtig, um die Stromproduktion über die PV-Anlage zu berechnen

– zu und lernt auch aus dem Verhalten der Hausbewohner:innen.

2. Künstliche Intelligenz und Gesundheit: Man steht auf, fühlt sich trotz mehrerer Stunden Schlaf wie gerädert und hat obendrein Kopfschmerzen. Ein smartes, KI-gesteuertes System kann bei der Ursachenforschung helfen. Meldet das System beispielsweise einen extrem niedrigen Luftdruck, einen hohen Puls, kurze Tiefschlafphasen, eine hohe Pollenbelastung und einen hohen CO₂-Gehalt in der Raumluft, sind das wichtige Faktoren, die das Wohlbefinden beeinträchtigen. Eine logische Reaktion könnte darin bestehen, sich an dem Tag zu schonen, den

Raum gut durchzulüften und die Klimaanlage zu aktivieren. Die Technik dahinter: Das hauseigene System ist durch Abruf von Daten aus dem Smart Home, von individuellen Gesundheitsdaten etwa über die Smart/Apple Watch und von Wetterdaten beziehungsweise KNX-Luftqualitätssensoren in der Lage, eine Analyse zu liefern.

3. Cybersicherheit im Smart Home: Intelligente Smart Homes sind nicht nur energieeffizient und komfortabel, sie sind auch angreifbarer. Doch auch ein Smart Home lässt sich cybersicher machen.

Die Technik dahinter: Daten aus smarten Geräten landen oft in der Cloud – verlockend

für Cyber-Kriminelle. Im Modellhaus bleiben alle Daten im Haus. Für zusätzliche Sicherheit sorgt der Einsatz von KNX-Secure-Geräten. Diese sind in der Lage, Protokolle zu ver- und entschlüsseln. Das im Haus eingesetzte Sprachsystem arbeitet, anders als Alexa und Siri, offline, was Lauschangriffe verhindert. Dass das House of Smart Living hohe Sicherheitsstandards erfüllt, zeigt sich zudem am Siegel „Informationssicherheit geprüft“ des renommierten VDE-Prüfinstituts.

4. Energiemanagement in Miet- und Mehrfamilienhäusern: Die Ausstattung von Mehrfamilienhäusern oder großen Mietobjekten mit Solaranlagen und Ladestationen für Elektroautos ist erfahrungsgemäß kompliziert. Nicht nur die faire Aufteilung des Solarstroms, sondern auch die Nutzung von Ladestationen sowie das Laden von E-Autos müssen effizient abgerechnet werden. Zudem muss das hauseigene Energiemanagementsystem in der Lage sein, Spitzenlasten und Abschaltungen durch den Netzbetreiber zu bewältigen. Das System bietet zudem ein ausgeklügeltes Management von Last- und Überschussenergie. Mit der vorgestellten Mieterstrom-Abrechnungssoftware wird das Energiemanagement in Miets- und Mehrfamilienhäusern effizienter und wirtschaftlich attraktiver, was sowohl den Vermietern/Eigentümern als auch den Mietern zugutekommt.

5. Steuerbare Verbrauchseinrichtungen & Energiemanagement: Seit Jahresanfang haben Netzbetreiber die Möglichkeit, im Falle einer drohenden Netzüberlastung auf steuerbare Verbrauchseinrichtungen wie Wärmepumpen oder Ladestationen für E-Fahrzeuge zuzugreifen und deren Leistung vorübergehend „herunterzudimmen“. Wer die Hoheit über die Energieflüsse in seinem Haus behalten und selbst bestimmen möchte, welche Geräte primär mit Strom versorgt werden sollen, setzt am besten auf ein intelligentes Energiemanagement. Die Technik dahinter: Ein gebäudeübergreifendes KNX-Energiemanagementsystem sorgt dafür, dass das Haus im Fall eines reduzierten Netzstrombezugs zunächst auf Energie von der PV-Anlage oder aus dem Batteriespeicher zurückgreift, so dass die Ladestation(en) bzw. die Wärmepumpe ohne Einbußen arbeiten können.

www.vde.com
www.zveh.de
www.zvei.org



Neue Synergien

Ab sofort vertreibt ComLine die innovativen und hochwertigen Smart Home-Produkte von Netatmo in Deutschland und Österreich. Netatmo ist bekannt für seine benutzerfreundlichen und elegant designten Produkte, die eine nahtlose Integration in das tägliche Leben der Nutzer:innen ermöglichen. Das breite Sortiment von Smart Home-Produkten, einschließlich intelligenter Wetterstationen, Thermostate, Sicherheitskameras und Rauchmelder, bietet dem Nutzer sowohl Komfort als auch Sicherheit. Seit November 2018 ist Netatmo Teil der Legrand-Gruppe, einem Spezialisten für elektrische und digitale Gebäudeinfrastrukturen.



„Die Aufnahme des Herstellers Netatmo in unser Smart Home-Portfolio ist ein weiterer bedeutender Schritt um unsere Positionierung als Smart Home Distributor zu bekräftigen“, sagt Jan-Henrik Zuschlag, ComLine Business Development Manager Smart Home. „Netatmo steht für Qualität und Benutzerfreundlichkeit, die perfekt zu unserem Anspruch passen, unseren Kunden stets die besten Produkte und Technologien anzubieten. Diese Partnerschaft ermöglicht es uns, unser Angebot weiter zu diversifizieren und unseren Fachhändlern neue Möglichkeiten zu eröffnen.“ Marie Tranchimand, Netatmo Sales and Marketing Director ergänzt: „Wir freuen uns sehr über die Partnerschaft. ComLine hat sich als verlässlicher und innovativer Smart Home-Distributor in der DACH-Region etabliert. Durch diese Kooperation können wir unsere Produkte noch gezielter im deutschsprachigen Markt etablieren und sicherstellen, dass unsere Kunden Zugang zu den besten Smart Home-Lösungen haben. Die langjährige Expertise von ComLine im Smart Home-Segment wird uns dabei helfen, unsere Marktpräsenz in Deutschland und Österreich weiter auszubauen.“

www.comline-shop.de



Schneider Electric

Energiemanagement leicht gemacht

Schneider Electric launcht seinen cloudbasierten EcoStruxure Energy Hub zur Überwachung des Energieverbrauchs im Zweckbau.

Schneider Electric optimiert das Energiemonitoring von Gebäuden und Liegenschaften: Der cloudbasierte EcoStruxure Energy Hub verschafft Einblicke in den Energieverbrauch und die damit verbundenen Kosten. Mithilfe der Analysewerkzeuge lassen sich dann geeignete Maßnahmen ableiten, um den Energieeinsatz zu optimieren. All dies in einem intuitiv gestalteten Paket, das einfach zu installieren, zu konfigurieren und zu nutzen ist.

Vielfältige Einsatzmöglichkeiten. EcoStruxure Energy Hub kann Energiedaten automatisch erfassen, speichern, visualisieren und reporten – unabhängig davon, ob ein einzelnes Gebäude, ein Gebäudecampus oder ein ganzes Gebäudeportfolio verwaltet wird. Generell eingesetzt werden kann der EcoStruxure Energy Hub bei der Energieüberwachung von Gewerbeimmobilien, im Einzelhandel, von Lagerhallen, in der Leichtindustrie sowie von Schulen oder Campi. Anwender:innen profitieren dabei insbesondere von der Möglichkeit, Alarmbenachrichtigungen und regelmäßige Echtzeit-Updates per mobiler App oder E-Mail zu erhalten. Die Monitoring-Lösung kann aber nicht nur den Energieverbrauch nach Lasttypen (Heizung, Lüftung, Klimatechnik, Beleuchtung, Steckdosen usw.) aufgliedern, sondern auch aggregierte Verbrauchswerte nach Etage, Fläche, Zone und sogar Standort und Gebäuden in anschaulichen Visualisierungen wiedergeben. Zudem

können die größten Energiefresser separat betrachtet werden. Das ermöglicht es, den Energieverbrauch in einem Gebäudeportfolio zu vergleichen, Benchmarks festzulegen und entsprechende Energiesparmaßnahmen zu priorisieren.

Schnelle und einfache Inbetriebnahme. Der EcoStruxure Energy Hub lässt sich schnell einrichten. Die Energiedaten werden von den drahtlosen PowerTags erfasst und unkompliziert über den EcoStruxure Panel Server direkt und ohne zusätzliche Software in die Cloud-Lösung eingebunden. Sind die Messgeräte und das IoT-Gateway bereits installiert, ist der EcoStruxure Energy Hub in nur einer Stunde startklar. Anwender:innen bauen dazu einfach per Drag & Drop-Funktion Hierarchien in der Software auf. Das System generiert daraus automatisch ein übersichtliches Dashboard und entsprechende Visualisierungen. Gespeichert werden können die Informationen für 36 Monate oder länger. Da die Monitoring-Lösung in Übereinstimmung mit dem Secure Development Lifecycle 2.0-Verfahren für Cybersicherheit und Datenschutz entwickelt wurde, sind sämtliche Energiedaten geschützt. Transport Layer-Verschlüsselung und ein rollenbasierter Benutzerzugriff garantieren zusätzliche Sicherheit. Die Datenspeicherung erfolgt DSGVO-konform und verschlüsselt in europäischen Rechenzentren.

www.se.com/de

© Schneider Electric

LG

Neues Kapitel

LG Electronics stellt seine Vision für das Wohnen der Zukunft vor. Mit dabei der „ThinQ ON“ KI-Home Hub. LG will damit im Bereich „Connected Home“ ein neues Kapitel aufschlagen.

Schneider Electric optimiert das EnergiemoLG Electronics (LG) präsentiert den LG ThinQ ON AI-Home-Hub mit Affectionate Intelligence. Der innovative Hub punktet mit Connectivity und Erweiterbarkeit und positioniert sich als das Herzstück eines integrierten Smart Home-Systems, indem LG Applikationen und „Empathische“ KI für mehr Komfort einsetzen will. Der AI Home Hub lässt sich ganz einfach mit diversen Anwendungen und IoT-Geräten verbinden und ist besonders einfach in der Konfiguration für ein perfektes smartes Zuhause. Durch die einzigartige LG Affectionate Intelligence lernt ThinQ ON kontinuierlich die Nutzungsmuster und sorgt so für maßgeschneiderte Erlebnisse im Alltag. Kompakt und sehr leicht, hat der LG ThinQ ON eine Zylinderform und ist in dezenten Farben erhältlich. Ausgestattet mit KI-Speakern wird die Konversation noch einfacher und mit dem LG AI Voice-Assistenten können User:innen in toller Qualität ihre Lieblichkeitssounds hören.

GenAI sorgt für maßgeschneiderte und User-zentrierte Lösungen. Der ThinQ ON ermöglicht es User:innen ihre KI-Anwendungen zu bedienen und unterstützt die natürliche Spracherkennung. Die Anwendung kommt nahe an eine Konversation mit Freunden und Familie, die Bedienung ist damit noch menschlicher. Auch Dialekte werden erkannt und der LG AI-Hub kann den Kontext von Konversationen verstehen. Zusätzlich monitort ThinQ automatisch alle Elemente des Smart-Home-Ecosystems und informiert den User, wenn etwa ein Task –

etwa Waschmaschine fertig – abgeschlossen ist oder ein Fehler im System entdeckt wird. On Top macht ThinQ ON es möglich, nahezu alle Anwendungs-Einstellungen nur durch Sprachsteuerung anzupassen.

Connectivity, Erweiterbarkeit und Zuverlässigkeit. LG ThinQ ON lässt sich auf unterschiedliche Arten wie WLAN verbinden und garantiert kabelloses, stressfreies Setup. Weiters ist es mit einer Vielzahl an LG-Innovationen und IoT-Devices von anderen Herstellern kompatibel. Die Steuerung ist einfach von einem Ort aus über das gesamte Smart Home möglich.

Um die Kompatibilität noch zu steigern, hat LG im Juli Athom übernommen. Der Athom Smart Hub, Homey Pro, kann über 50.000 Geräte miteinander verbinden und der Homey App Store bietet rund 1.000 Applikationen für die Verbindung und Kontrolle mit Geräten weltweit bekannter Marken.

Verbesserte Sicherheit und Privatsphäre dank LG Shield. Der ThinQ ON nutzt LG Shield, das Aushänge-Sicherheitssystem des Unternehmens, um die Userdaten komplett zu schützen. LG Shield verschlüsselt die Nutzerdaten und speichert sie auf einem separaten Server ab. „Der AI Sprachassistent und der Hub als Herzstück des Smart Homes führen uns seinen großen Schritt näher zu unserer Mission des ‚Zero Labor Home‘“, so Lyu Jae-cheol, Präsident der LG Electronics Home Appliance & Air Solution Company.

www.lg.com



Smart und zukunftssicher



Mit vielen Innovationen für Glasfaser, 5G, Wi-Fi 7, WLAN Mesh und Smart Home präsentiert sich der Kommunikationsspezialist AVM im Herbst. Das Unternehmen erweitert sein Glasfaserportfolio und stellte neue Modelle vor: Mit der Fritz!Box 5690 XGS für schnelle Anschlüsse mit 10 GBit/s, der Fritz!Box 5690, die licht-schnelle Performance für GPON und AON erzielt, und dem flexiblen WLAN-Router Fritz!Box 4690 haben Anwender:innen zusammen mit dem Modell Fritz!Box 5690 Pro eine große Auswahl um schnell und zukunftssicher über Glasfaser zu surfen. Die Modelle unterstützen die neue WLAN-Generation Wi-Fi 7. Blitzschnell über 5G-Mobilfunk surfen und streamen, ermöglicht die neue Fritz!Box 6860 5G für den Innen- und Außeneinsatz. Das Fixed-Wireless-Access-Produkt unterstützt 5G (NSA, SA) sowie LTE und erreicht Datenraten von bis zu 1,3 Gigabit/s. Ausgestattet mit starkem WLAN Mesh nach Wi-Fi-6-Standard kann sie die Daten auch drahtlos im Haus verteilen. Zusätzlich verfügt sie über eine DECT-Basisstation für Telefonie und Smart-Home-Anwendungen. Mit dem Fritz!Repeater 2400 W7 und dem Fritz!Repeater 1200 W7 stellt das Berliner Unternehmen neue WLAN-Mesh-Repeater vor, die Wi-Fi 7 unterstützen. Jede Wohnumgebung hat ihre eigenen Anforderungen an Reichweite etwa über mehrere Etagen, durch dicke Wände oder verwinkelte Zimmer. Genau für diesen Bedarf erweitert AVM das WLAN-Mesh-Angebot mit dem neuen Fritz!Mesh Set 3000 Wi-Fi 6 und dem Fritz!Mesh Set 1200 Wi-Fi 6. Neues auch bei Smart Home: AVM stellt einen neuen Stromsensor, Fritz!Smart Energy 250 vor, mit dem Anwender:innen ihren Energieverbrauch monitoren und optimieren können. Außerdem heißt Fritz!DECT künftig Fritz!Smart.

www.avm.de

GARDENA



Smart-Garten

„Während smarte Helfer schon längst Licht, Heizung und Rollos bedienen, ist im Grün vor der eigenen Haustür höchstens ein Mähroboter im Einsatz. Am deutlichsten zu erkennen ist das in der Urlaubszeit: Ausgeklügelte Sequenzen schalten per Zeitschaltuhr die Lichter im Haus an und aus, um potenziellen Einbrecher:innen vorzuspielen, das Haus wäre bewohnt. Gleichzeitig verraten die vertrocknenden Pflanzen im Garten aber, dass gerade niemand da ist, der sich um sie kümmern kann“, sagt Eva Weigl, Marketingverantwortliche von Gardena in Österreich. Laut einer aktuellen Umfrage im Auftrag von Gardena haben gerade einmal 8 % der österreichischen Gartenbesitzer:innen ein Bewässerungssystem installiert. Während in Häusern und Wohnungen immer mehr smarte Technik zum Einsatz kommt, setzen die Besitzer:innen von Garten, Balkon oder Terrasse draußen beim zeitintensiven Gießen immer noch auf den guten alten Gartenschlauch und die noch ältere Gießkanne. Insbesondere in den heißen Sommermonaten können clevere Bewässerungslösungen nicht nur Wasser, sondern auch viel Zeit sparen und z.B. mithilfe einer zeitlichen Bewässerungssteuerung dafür sorgen, dass die Pflanzen schon ihr Wasser bekommen, während im Haus noch alle schlafen – oder tatsächlich im Urlaub sind. Eine Bewässerungslösung ist das Micro-Drip-System, das auch mit smarten Technologien gekoppelt werden kann – so wie das Haus. Mit dem Gardena smart system lässt sich die flexible Bewässerungslösung beispielsweise auch per Smartphone von unterwegs bedienen. Dadurch kann die Bewässerung der Pflanzen überwacht oder auch direkt vom Liegestuhl aus optimiert werden. Durch einen integrierten Sensor kann die tatsächliche Feuchtigkeit des Bodens gemessen werden und die Bewässerung der Pflanzen entsprechend angepasst werden.

www.gardena.com



TÜV Rheinland

IoT-Prüfungen nach „Matter“-Standard

Egal ob smarte Leuchten oder intelligente Staubsauger: Der TÜV Rheinland kann in drei neuen zugelassenen Prüflaboren in Asien und Deutschland nach dem weltweit gültigen Matter-Standard prüfen.

TÜV Rheinland prüft ab sofort in drei neu zugelassenen Prüflaboren nach dem international anerkannten Matter-Kommunikationsstandard. In Shanghai (China), Taipeh (Taiwan) und Bochum (Deutschland) nehmen die Fachleute von TÜV Rheinland nun gemäß Matter-Standard mit dem Internet verbundene Geräte und Gegenstände unter die Lupe. Matter ist ein sicherer, herstellübergreifender Verbindungsstandard für IoT-Geräte und insbesondere für den Smart-Home-Markt relevant.

Milliardenmarkt Smart Home. Der weltweite Umsatz im Smart-Home-Markt wird der von Statista veröffentlichten Daten heuer 140 Milliarden Euro erreichen. Zu den Produkten und Einsatzmöglichkeiten zählen smarte Leuchten ebenso wie „intelligente“ Staubsauger oder die Parkplatzüberwachung für Kommunen. „Als einer der weltweit führenden Prüfdienstleister im Bereich Funkstandards erweitern wir mit unseren neu zugelassenen Laboren das globale Netzwerk für unsere Kunden. Damit unterstreichen wir unser Engagement für die Connectivity Standards Alliance, die Matter entwickelt hat“, sagt Rudolph Schiessl, IoT-Experte bei TÜV Rheinland. Die neuen Prüflabore ergänzen die bereits bestehenden Einrichtungen in Japan, Süd-Korea und Shenzhen (China). Matter nutzt ein IP-basiertes Interoperabilitätsprotokoll, das die Kompatibilität und Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Geräten wie beispielsweise Thermostaten, Beleuchtungssystemen und Sicherheitssystemen sicherstellt. Damit wird die unabhängige Steuerung und Kommunikation von Smart-Home-Geräten in einem lokalen Netzwerk

möglich, ohne dass eine Cloud-Anbindung erforderlich ist. Die Connectivity Standards Alliance (CSA), eine Industrieallianz, unterstützt die Entwicklung und Förderung dieses Standards, um eine breite Kompatibilität und Interoperabilität zu gewährleisten.

Marktzugang durch zertifizierte Produkte. Ebenso vielseitig wie die Einsatzbereiche von Smart-Home-Technologien sind auch die dazugehörigen nationalen Anforderungen und Vorschriften. Die Folge: Hersteller oder Händler sehen sich mit Einfuhr- und Absatzschwierigkeiten konfrontiert, Verbraucher:innen mit Leistungseinbußen bei Geräten. Von TÜV Rheinland nach Matter als erstem internationalem Standard geprüfte und zertifizierte Produkte schaffen hier Abhilfe. Denn Matter sorgt für einheitliche, länderübergreifende Rahmenbedingungen für Smart-Home-Produkte.

Wireless-Labore von TÜV Rheinland prüfen viele Funkstandards. Neben Matter, ZigBee und Thread bieten die Wireless-Labore von TÜV Rheinland weltweit auch Tests und Zertifizierungen für die Funkstandards Bluetooth, Wi-Fi, Sigfox sowie regulatorische EMV- und RF-Tests an. Zusätzlich werden Dienstleistungen im Bereich Cybersecurity angeboten. „Mit unserem umfassenden Serviceportfolio sind wir in der Lage, unsere Kunden und Hersteller auch bei neuesten Technologieprodukten zu unterstützen und dabei nachhaltige Lösungen zu fördern. Unser Ziel ist es, sichere und konforme Produkte in globale Märkte zu bringen“, so IoT-Experte Schiessl.

www.tuv.com/matter

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, Atlantis, AudioCodes, AVG, Avocent, Big Switch, Bitdefender, Citrix CSP, Cloudian, ThinPrint, DataCore, Emerson, Exagrid, GFI, IGEL, KEMP, Lancom, Mellanox, Microsoft Office 365, Microsoft Skype for Business, Microsoft SPLA, Microsoft Volumenlizenzen, Nexenta, Nexsan, Nimble Storage, Nutanix, SafeNet, Overland, Parallels, Patton, Proofpoint, RES Software, Snom, Swyx, Swyx Jabra, SAP Sybase

Trainingscenter (Wien, München) 3CX, Citrix, DataCore, Gigaset pro, Igel, KEMP, Microsoft, Nimble Storage, Person VUE, Swyx

Ansprechpartner Christina Prinz (DW14), Andreas Polanka (DW12), Michael Schediwiy (DW13), Franz Führer (DW16)

E-Mail sales@adn.at
www.adn.at



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

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

Ansprechpartner Thomas Unterumsberger • Felix Lassnig • Lukas Mössler
 Tel DW 42 • DW 15 • DW 13
 E-Mail office@allnet.at
www.allnet.at



allyouneed ONLINE GMBH

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

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

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



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



ALSO AUSTRIA GMBH

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

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

Hersteller > 200
E-Mail info-at@also.com
www.also.at
www.alsocloud.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



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. CheckPoint, 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/



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

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

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

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



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



BROTHER INTERNATIONAL GMBH, ZWEIGNIEDERLASSUNG ÖSTERREICH

A-1120 WIEN, AM EUROPAPLATZ 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



EPS ELECTRIC POWER SYSTEMS GMBH

A-3034 MARIA ANZBACH • ERLENGASSE 25
TEL.: +43 720 272 270

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

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

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



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, Barracuda, Blackberry, Check Point, Comscope/Ruckus, CyberArk, Cybereason, CyCognito, Cylance, Datto, Entrust, Extreme/Aerohive, ForcePoint, GFI, HID, HornetSecurity, Juniper Networks, Kaspersky, Lywand, Macmon, Rapid7, SentinelOne MSP, SEPPMail, Skyhigh, SonicWall, Sophos MSP, Trellix, Tripwire, Vectra, WatchGuard, Yubico

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



INFINIGATE
.... Adding Value to Distribution

HEADON COMMUNICATIONS GMBH

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

Produkte Headset-Lösungen 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



M.K. COMPUTER ELECTRONIC GMBH

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

Produkte Distribution aller Ersatzteile von HP/Compaq, Lexmark, IBM/Lenovo, Acer, Xerox, Epson, Kyocera, Fujitsu/Siemens, Samsung, Toshiba

Ansprechpartner Alexander Rein

E-Mail arein@mk-electronic.at

www.mk-electronic.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



INGRAM MICRO GMBH

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

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

Hersteller > 200 über alle Produktbereiche

Kontakt +43 1 408 15 43-0

E-Mail office.at@ingrammicro.com

at.ingrammicro.com



NESTEC SCHARF IT-SOLUTIONS OG

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

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

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

Partnerschaft mit Barracuda und Lancom

Ansprechpersonen Alexander Scharf – GF Software & Services

Harald Scharf – GF Hardware & Consulting

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

https://nestec.at



QUORUM DISTRIBUTION GMBH

WÄHRINGER STRASSE 12/9
1090 WIEN

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

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

Ansprechpartner Alexander Paral, Geschäftsführung (apa@quorum.at)

Tel 01 5810 5820

E-Mail info@quorum.at

www.quorum.at



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



TARGET DISTRIBUTION GMBH

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

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

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

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

Ansprechpartner Gert Furxer, Thomas Kilga, Martina Fröis

E-Mail info@target-distribution.com

www.target-distribution.com



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

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, Philipp Hess,

Thomas Ungar, Robert Dragotinitis

Tel (01) 6152549-0

E-Mail office@system-austria.at

www.system-austria.at



TD SYNEX AUSTRIA GMBH

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

Hersteller mehr als 200 Hersteller, darunter: Adobe, APC, Apple, Autodesk, Cisco, Dell EMC, 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



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

Hersteller Von A wie A1, Apple, Agfeo, Alan, Alcatel, Axxtra, Ansmann bis Z wie Z Wave. Alle namhaften Hersteller (u.a. Huawei, LG, Nokia, Samsung, Panasonic oder Unify) sowie Newcomer mit innovativen Nischenprodukten.

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

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

Ansprechpartner Roswitha Lugstein, Alexander Meisriemel, Stefan Windhager
E-Mail partner@tfk-austria.at
www.tfk-shop.at
www.reviermanager.at
www.tfk-austria.at



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

Produkte Distributor für Produkte namhafter Hersteller in Top Qualität: Drucker und Druckerverbrauchsmaterial von HP, Brother, Canon, ... sowie Computer-, Telekom- und Bürozubehör. Vertrieb von PV-Anlagen und Solarenergieprodukten. Hohe Verfügbarkeit vom Alltagsartikel bis hin zum High-End Produkt.

Ansprechpartner Patrick Rindberger
Tel DW 63
E-Mail p.rindberger@ufp.at
www.ufp.at



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

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

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

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

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



WESTCON GROUP AUSTRIA GMBH
 A-2351 WR. NEUDORF • BROWN BOVERI STRASSE 6 • TOP 15/16
 TEL.: (02236) 86 44 44-0 • FAX: (02236) 86 44 44-4

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




Der EHZ Distributoren- und Hersteller-Index

Ein ganzes Jahr lang präsent – ab 160 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.

Text-Eintrag
 um nur
€ 160,- pro Jahr

- Aufbau des Text-Eintrags:**
- Firmenname, Adresse
 - Telefon- und Faxnummer
 - Produkte/Produktgruppen (max. 3)
 - Ansprechpartner (max. 3)
 - Tel.: der Ansprechpartner
 - E-Mail-Adressen der Ansprechpartner

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

- Aufbau des Text-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



Verknüpfen Sie Ihren Text- bzw. 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

- Text-Eintrag für ein Jahr um € 160,-
- Top Logo-Eintrag für ein Jahr um € 300,-
- Zusätzlicher Eintrag im Online-Index € 150,- (nur in Kombination mit einem Print-Eintrag buchbar)

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

Firmenname	
PLZ / Ort	Adresse
Tel.	Fax:
Produkte	
Ansprechpartner	
Tel.-DW	
E-Mail	
www	
Datum	Unterschrift

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

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

Bsp: **MUSTERMANN GMBH**
 A-1020 WIEN • DABINICHGASSE 265
 TEL: (01) 21 22 23-0 • FAX: (01) 21 22 23-33
Produkte Storage-Lösungen, Raid, San, Nas, Storage-Virtualisierung, Backup
Ansprechpartner Oskar Partner
Tel: DW 17
E-Mail verkauf@mustermann.com
www.mustermann.com

Bsp: **MUSTERMANN GMBH**
 A-1020 WIEN • DABINICHGASSE 265
 TEL: (01) 21 22 23-0 • FAX: (01) 21 22 23-33
Produkte Storage-Lösungen: Raid, San, Nas, Storage-Virtualisierung, Backup
Ansprechpartner Oskar Partner
Tel: DW 17
E-Mail verkauf@mustermann.com
www.mustermann.com

AS media
 Mag. Andreas Slama

**DIE NÄCHSTE AUSGABE
ERSCHEINT AM
21. OKTOBER 2024**

EZH austria

IMPRESSUM

Medieninhaber und Verleger

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

Geschäftsführung

Mag. Andreas Slama

Chefredaktion

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

Anzeigenverkauf/-marketing

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

Layout & Herstellung

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 3,80

Jahresabonnement 36,-
Grundlegende Ausrichtung der EZHaustria:
Ein unabhängiges Fachmagazin, das Reseller in den Bereichen IT und Telekommunikation über relevante und betriebswirtschaftliche Neuerungen informiert.

© 2024 AS media

AS media
Mag. Andreas Slama

DIE TOP-THEMEN DER NÄCHSTEN AUSGABE:

BRANCHE Trends, Marktpotenziale, Neuheiten...

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

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. Abgerundet wird die Rubrik mit Porträts von Distributoren und Händlern. Last but not least gibt Channel Inside Auskunft über Top-Termine und Events.

TECHNIK Technologien, die unseren Alltag verändern

Wie revolutionieren digitale Technologien nicht nur Geschäftsmodelle, sondern verändern auch nachhaltig unser tägliches Leben? Von künstlicher Intelligenz über Cybersecurity bis hin zu den neuesten Trends in der digitalen Arbeitswelt – wir liefern spannende Einblicke und praxisnahe Tipps und zeigen zukunftsweisende Ideen und innovative Lösungen für die Herausforderungen der digitalen Transformation.



© Freepik

TECHNIK IT & Zubehör: Die besten Gadgets und Tools



In der nächsten Ausgabe widmen wir uns dem spannenden Thema IT & Zubehör. Wir stellen die neuesten Gadgets und unverzichtbaren Accessoires vor, die das Arbeiten und Leben in der digitalen Welt noch effizienter und komfortabler gestalten. Ob innovative Peripheriegeräte, leistungsstarke Hardware oder smarte Tools für den Alltag – wir zeigen, worauf es ankommt. Entdecken Sie praktische Tipps und Trends, die Ihnen helfen, das Beste aus Ihrer IT-Ausstattung herauszuholen.

EZH-ABO Jetzt bestellen!

Abonnieren Sie die EZHaustria 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 36 Euro!

Volles Geschäft

Ein Korb voller Informationen

1 Jahr
€ 36,-

Jetzt losschicken

per Post:
AS media
Lautensackgasse 29/11
1140 Wien

per Mail:
andreas.slama@ehzaustria.at



**EZH
austria**

Ja, ich bestelle das EZH austria
Jahres-Abo*, für nur € 36,-*

Name

Straße

Ort, PLZ

Telefon

Ich überweise die Abogebühr sofort nach Rechnungserhalt.

Datum

Unterschrift

* Meine Abo-Garantie:

Falls ich das Abo nicht verlängern will, genügt eine Postkarte oder ein Fax bis 10 Tage vor Ablauf des Abojahres. Ansonsten erhalte ich EZH austria bis auf Widerruf unbefristet zugesandt. Abo-Angebote gültig für Personen mit Inlandsanschrift.

* Vertrauensgarantie:

Diese Bestellung kann ich innerhalb von 10 Tagen bei AS media, Lautensackgasse 29/11, 1140 Wien, schriftlich widerrufen. Zur Wahrung der Frist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels).

Ich

Nadejda,
IT-Mitarbeiterin

hb

Ideen

Und einen Job,
der darauf Wert legt.

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



jobs.hb.at