

EHZ austria

Ihr
Partner
für den
IKT-Handel

05
2026

Cyberangriffe

Versicherung plus
Incident Response
Seite 8

Interview

Michael Weinzierl, Arrow
über die ersten Wochen
Seite 16

Interview

Steffen Hensche, Easybell
KI macht Telefonie relevant
Seite 28

WIE VAD DEN CHANNEL VERÄNDERT

VOM LIEFERANTEN ZUM BUSINESS-ENABLER:

Warum Value Added Distributoren heute weit mehr leisten als Logistik und Produktbeschaffung. Eine Bestandsaufnahme zu Services, KI, Cybersecurity und den Zukunftsthemen im Channel.

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

CHANNEL-TALK

„Eine zentrale Aufgabe
im Channel besteht darin,
die Profitabilität der
gesamten Supply Chain zu
unterstützen.“

Seite 10

Walter Ludwig,
Geschäftsführer von
Westcon-Comstor Österreich



MICROSOFT 365 BUSINESS PREMIUM & TERRA GERÄTE MIT WINDOWS 11

*Zwei Welten.
Ein Geschäftsmodell.*



MICROSOFT 365 BUSINESS PREMIUM IT-POWER FÜR DEN MITTELSTAND

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

Arbeiten, wo und wie Sie wollen

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

Zuverlässige Cloud-Dienste

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

Sicherheit, die KMU wirklich schützt

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

Einfache Verwaltung statt IT Chaos

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



WORTMANN AG empfiehlt Windows 11 Pro für Unternehmen.

WINDOWS 11 PRO AUF TERRA HARDWARE PERFEKT FÜR INTUNE & AUTOPILOT

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

Warum TERRA & Windows 11 Pro ideal für KMU sind:

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

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

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



TERRA MOBILE 1671L Ultra - Copilot+ PC

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

Artikelnr.: 1220867



zum Produkt



Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Solange der Vorrat reicht.

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

Jetzt Fachhändler werden!



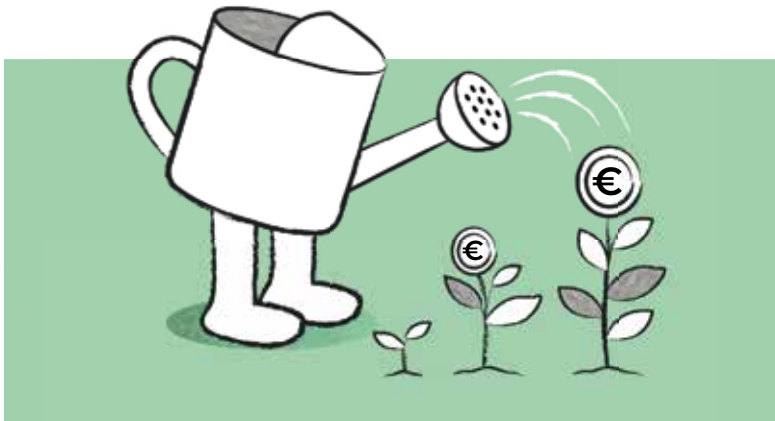
WORTMANN AG Zweigniederlassung Österreich
Hirschstettnerstraße 19-21_1220 Wien
Telefon: +43 1.2020909-0_Telefax: +43 1.2020909-15
E-Mail: oesterreich@wortmann.de

www.wortmann.de

WORTMANN AG
IT. MADE IN GERMANY.

BRANCHE

KSV: Ein Drittel riskiert Umsatzeinbußen	6
FH Technikum Wien: AI-Master	7
Uniq: Unternehmensschutz Cyber	8
T-Systems: Zweistelliges Umsatzwachstum	9



CHANNEL

Interview: Walter Ludwig, Westcon-Comstor	10
Exclusive Networks: EMEA-Distributor des Jahres	14
Distiwahl: Erste Ergebnisse	15
Interview: Michael Weinzierl, Arrow	16
TD Synnex: Confluent ergänzt IBM-Portfolio	17
SOS Software Service: Kaseya wird Plattformpartner	20
GTIA: DACH-Channel setzt Auf KI	21
Fokus: Value Added Distribution	22
Inside: Kommen & Gehen	29

TECHNIK

Interview: Steffen Hensche, Easybell	28
Innovaphon: Collaboration neu gedacht	30
Starface: Exklusive „Cloud-KI“-Kampagne	31
Samsung: Neue intelligente Brille	32
Tragant: Für ultraschnelle 10 Gbps LAN-Verbindungen	33
Huawei: Soft Wellness statt Fitness-Stress	34

INDEX

Distributoren Index	35
Vorschau, Impressum	42



Mag. Barbara Sawka
Chefredakteurin

Liebe
Leserinnen
und Leser,

ich bin in den Friseursalons meiner (Ur-)Großeltern und Eltern großgeworden. Da wurde (es war im vorigen Jahrtausend) freundlichst begrüßt, aus und in den Mantel geholt, Haare von Schultern gekehrt, aufmunternd zugehört, Kaffee serviert und Kopfhaut massiert. Nichts davon stand am Ende auf der Rechnung. Die Kundinnen und Kunden waren das über Jahrzehnte von meiner Familie gewohnt. Und dennoch war es ein Unterscheidungskriterium – dieses bissl mehr als nur eine Frisur.

Ich bin ein großer Fan von Value Add, wie es in der Distribution heißt. Und die macht gerade wieder gewaltige Sprünge. Längst haben sie die erweiterten Services wie Ausbildung, Finanzierung und Logistik erweitert und sind zu regelrechten „Business-Enablern“ geworden. Lesen Sie dazu die Interviews ab Seite 22.

Alles Liebe
Barbara Sawka

EHZ
austria



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





© Anna Rauchenberger

Robert Staubmann,
Geschäftsführer der KSV1870
Nimbusec GmbH

KSV von 1870

Ein Drittel riskiert Umsatz-einbußen

17 % der österreichischen Unternehmen sind vom NISG 2026 betroffen. Rund ein Drittel davon wird die Vorgaben jedoch nicht bis 1. Oktober 2026 erfüllen. Damit riskieren die Betriebe Umsatzeinbußen und unter Umständen ihre wirtschaftliche Stabilität. Das geht aus der aktuellen Austrian-Business-Check-Umfrage hervor. Damit das nicht passiert, unterstützt der KSV1870 bei der Umsetzung erforderlicher gesetzlicher Vorgaben mit einem CyberRisk Rating. „In Anbetracht der steigenden Cybergefahr braucht es praktikable Lösungen zur Risikominimierung. Hier unterstützt der KSV1870 seit einigen Jahren mit dem CyberRisk Rating“, erklärt Robert Staubmann, Geschäftsführer der KSV1870 Nimbusec GmbH. Das Rating bewertet Cyber Risiken von Dienstleistern, Lieferanten und Dritten. Dahinter steht ein standardisiertes, mehrstufiges Verfahren, das auf dem CyberRisk-Schema des KSÖ (Kompetenzzentrum Sicheres Österreich) basiert. Anhand von 25 Fragen wird das Sicherheitsniveau des jeweiligen Lieferanten eruiert und eine entsprechende Risikoeinschätzung auf einer sieben-teiligen Skala vorgenommen. Die Skala reicht von minimalem bis maximalem Risiko.

www.ksv.at



V.l.n.r.
Christoph Lichtenauer, Bürgermeister Hargelsberg;
Markus Achleitner, Wirtschafts-Landesrat Oberösterreich;
Christine Antlanger-Winter, Managing Director Austria & Switzerland;
Thomas Stelzer, Landeshauptmann Oberösterreich;
Christian Kolarik, Bürgermeister Kronstorf

© Google Austria/APA Fotoservice/Philipp Greindl

Google Austria

NEUES RECHENZENTRUM

Mit dem Spatenstich am 23. April geht ein neues Google-Rechenzentrum im oberösterreichischen Kronstorf in Bau.

Das neue Rechenzentrum soll der wachsenden Nachfrage nach den digitalen Diensten und KI-Angeboten gerecht werden. Zusätzlich wird auf die Ökologie geachtet: Die Anlage soll Abwärme nützen und über ein begrüntes Dach mit PV-Anlage verfügen. Google kündigte außerdem einen neuen Fonds zur Verbesserung des Gewässerökosystems der Enns sowie

die Errichtung eines Informationszentrums in Kronstorf an. Darüber hinaus wird es eine enge Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Oberösterreich im Bereich KI-Kompetenzen geben. Google verspricht 100 direkte Arbeitsplätze und indirekt tausende weitere Jobs in den Bereichen Bau, Lieferanten:innen und lokale Unternehmen. ■

www.google.com

Hostpoint

Alternative zu WeTransfer



© Hostpoint

Ob Verträge, Geschäftsunterlagen oder Urlaubsfotos – der digitale Austausch von Dateien ist unverzichtbar. Das unkomplizierte und sichere Versenden und Empfangen ist gerade

bei großen Datenmengen nicht immer einfach. Meist werden cloudbasierte Drive-Lösungen oder der Versand per E-Mail-Anhang eingesetzt. Viele Menschen nutzen auch Filesharing-Plattformen. Mit „File Express“ bietet Hostpoint eine sichere und in der Schweiz gehostete Dateitransfer-Plattform an (www.file-express.com). Bereits ohne Registrierung und komplett kostenlos können User:innen mit dem Versenden von Dateien aller Art loslegen. Wer sich registriert, profitiert von Zusatzfunktionen wie einer umfassenden Transfer-Verwaltung, Passwortschutz und dem Anfordern von Dateien. Darüber hinaus gibt es kostenpflichtige Abo-Optionen mit zusätzlichem Speicherplatz sowie weiteren Features für Sicherheit und Privatsphäre wie Ende-zu-Ende-Verschlüsselung oder Geoblocking.

www.hostpoint.ch

FH Technikum Wien

VOM HYPE ZUR SCHLÜSSELKOMPETENZ

Der 2020 gegründete AI-Master der FH Technikum Wien hat einen neuen Lehrplan bekommen. Im Fokus: moderne AI-Methoden, AI Agents, MLOps, Recht, Ethik und verantwortungsvoller KI-Einsatz.

Künstliche Intelligenz verändert alle Branchen – von Industrie und Gesundheitswesen über Mobilität und Energie bis hin zu Verwaltung, Forschung und Kommunikation. Entsprechend stark wächst der Bedarf an Expert:innen, die AI-Systeme nicht nur einsetzen, sondern auch technisch verstehen, kritisch bewerten und verantwortungsvoll (weiter-)entwickeln können. Die FH Technikum Wien reagiert auf diese Entwicklung mit der Neuakkreditierung ihres englischsprachigen Masterstudiengangs Artificial Intelligence & Data Science. Der Master besteht bereits seit 2020 und wurde nun mit einem vollständig neu entwickelten Lehrplan an die aktuellen Anforderungen angepasst. Es wird fundiertes algorithmisches Verständnis mit praxisnaher Anwendung verbinden. Studierende beschäftigen sich u.a. mit Machine Learning, Deep Learning, Natural Language Processing, Computer Vision, MLOps, Big Data Ana-

lytics, AI Ethics, AI Agents, AI Law sowie erklärbarer und vertrauenswürdiger künstlicher Intelligenz. Praxisorientierte Projekte und reale Anwendungsfälle bleiben zentrale Bestandteile des Studiums.

Berufsbegleitend zum KI-Master.

Der Master richtet sich an Personen mit technischem oder analytischem Hintergrund, die ihre Expertise in Künstlicher Intelligenz, Machine Learning und datengetriebenen Technologien vertiefen möchten. Das Studium wird in Abendform angeboten und lässt sich demnach sehr gut berufsbegleitend absolvieren. Nach vier Semestern schließen die Studierenden mit dem akademischen Grad Master of Science, MSc ab. Bewerbungen für Bewerber:innen innerhalb der EU sind noch bis 30. Juni 2026 möglich. Der Studienstart ist für September 2026 vorgesehen. ■

www.technikum-wien.at



© frimufilms/Magnific

ISPA

Digitale Souveränität stärken



Europa ist in zentralen digitalen Bereichen – von Cloud-Infrastrukturen über KI-Plattformen bis hin zu Halbleitern – stark von außereuropäischen Anbietern abhängig. Diese Abhängigkeit wirft Fragen zur digitalen Souveränität auf. Die ISPA, der Dachverband der österreichischen Internetwirtschaft, widmete sich bei ihrer diesjährigen Fachtagung Ende Mai unter dem Titel „Europas digitale Unabhängigkeit: Regulierung, Souveränität, Sicherheit“ diesem Thema. Dazu fanden sich Expert:innen aus Politik, Wissenschaft und Zivilgesellschaft zusammen, um über die europäische Zukunft zu diskutieren. In seiner Conclusio hielt ISPA-Präsident Harald Kapper fest: „Digitale Souveränität bedeutet nicht Abschottung, sondern die Freiheit, eigene Entscheidungen zu treffen: für sichere Infrastrukturen, fairen Wettbewerb und eine Technologieentwicklung, die Grund- und Freiheitsrechte schützt.“ Europa, so Kapper weiter, verfüge über exzellente Forschung, hochqualifizierte Fachkräfte und sei der größte Binnenmarkt der Welt. Potenziale, die es konsequent zu nutzen und zu stärken gelte, um Souveränität durch Kompetenz zu sichern.

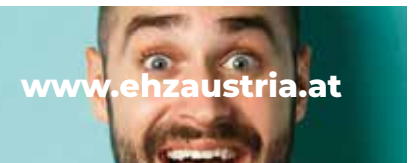
www.ispa.at

© ISPA/APA-Fotoservice/Martin Hörmandinger

EHZ
austria

NÜTZEN SIE UNS AUCH ONLINE!

www.ehzaustria.at





Uniqa

TOP-UNTERNEHMENSRISIKO: CYBERANGRIFFE

Steigende Cybercrime-Zahlen und wachsende finanzielle Schäden rücken Cyberrisiken in den Fokus professionellen Risikomanagements. Mit dem neuen „Unternehmensschutz Cyber“ bietet die Versicherung Uniqa umfassenden Versicherungsschutz inklusive Incident Response.

Cyberangriffe zählen mittlerweile zu den größten operativen und finanziellen Risiken für Unternehmen. Laut der KPMG Cybersecurity-Studie 2026 sind Cyberangriffe auf heimische Unternehmen in den letzten zwölf Monaten von einem bereits hohen Niveau weiter gestiegen. Wenn IT-Systeme kompromittiert werden, Daten abfließen oder der Geschäftsbetrieb stillsteht, sind rasche technische, rechtliche und kommunikative Entscheidungen entscheidend. Gleichzeitig stehen viele Unternehmen vor der Herausforderung, geeigneten Versicherungsschutz zu erhalten. „In Österreich vertrauen uns mehr als 120.000 Firmenkunden – von kleinen Unternehmen bis hin zu Industriebetrieben. Als führende Versicherung in diesem Bereich ist es unsere Aufgabe, unsere Kundinnen und Kunden auch bestmöglich vor virtuellen Gefahren umfangreich und gleichzeitig unkompliziert zu schützen“, so Peter Humer, Vorstand Kunde & Markt Österreich bei der Uniqa Insurance Group AG, und erklärt: „Cyberrisiken lassen sich heute nicht mehr allein technisch beherrschen –

sie erfordern ein professionelles Zusammenspiel aus Prävention, schneller Reaktion und finanzieller Absicherung.“

Umfassender Cyber-Versicherungsschutz. Mit dem neuen „Unternehmensschutz Cyber“ reagiert Uniqa auf die Risikoentwicklung und die Bedürfnisse der Unternehmen. Das Produkt kombiniert klassischen Versicherungsschutz mit umfassenden Serviceleistungen im Ernstfall – von der technischen Soforthilfe über forensische Analysen bis hin zu Rechts- und Kommunikationsberatung durch spezialisierte Partner. Der Versicherungsschutz umfasst unter anderem Soforthilfe nach Cybervorfällen, Betriebsunterbrechungsschäden Haftpflicht bei Datenschutzverstößen sowie Schäden durch Phishing und Social Engineering. Die Versicherungssummen reichen von 250.000 bis fünf Millionen Euro. Eine 24/7-Notfallhotline steht im Schadenfall rund um die Uhr zur Verfügung. ■

www.uniqa.at

T-Systems

ZWEISTELLIGES UMSATZWACHSTUM

T-Systems Austria setzt seinen Wachstumskurs fort: 2025 legte das Unternehmen bei Umsatz und Auftragseingang deutlich zu. Treiber sind Investitionen in KI, Cloud, Automatisierung, digitale Souveränität und kritische IT-Infrastrukturen.



T-Systems Austria blickt auf ein starkes Geschäftsjahr 2025 zurück. Das Unternehmen steigerte seinen Umsatz um 10 % und den Auftragseingang um 15 %. „Unser Erfolg ist das Ergebnis von mehreren Faktoren. Zum einen haben wir in den vergangenen Jahren konsequent auf organisches Wachstum und langfristige, partnerschaftliche Kundenbeziehungen gesetzt. Zum anderen sind wir ein bewährter IT-Partner – unterstrichen durch eine Top-2-Position in EMEA sowie Platz 1 in Deutschland im aktuellen PAC-Ranking. Gerade in einem Markt, in dem einige Wettbewerber durch Eigentümerwechsel oder wirtschaftliche Herausforderungen mit Unsicherheiten zu kämpfen hatten, wurde unsere Stabilität im Markt sehr geschätzt“, erklärt Peter Lenz, Managing Director von T-Systems Austria die positive Geschäftsentwicklung der letzten Jahre.

Digitale Zukunftsfelder. Dabei wird das Lösungsportfolio gezielt weiterentwickelt. Automatisierung, KI und Cloud-Services haben an Gewicht gewonnen. Ein strategischer Schwerpunkt liegt auf der Digitalisierung des Gesundheitsbereichs, parallel wird in digitale Sou-

„Gerade in einem Markt, in dem einige Wettbewerber durch Eigentümerwechsel oder wirtschaftliche Herausforderungen mit Unsicherheiten zu kämpfen hatten, wurde unsere Stabilität im Markt sehr geschätzt.“

Peter Lenz

Managing Director von T-Systems

veränität investiert. Dazu zählen auch die qualitative Weiterentwicklung der Wiener Rechenzentrumsstandorte, der Ausbau der T Cloud Public sowie die erst kürzlich eröffnete Industrial AI Cloud in München. Für die nächsten Jahre ist die Stabilisierung des Wachstums das erklärte Ziel des T-Systems Austria Management Teams. Dabei wird zukünftig ein noch stärkerer Fokus auf die Bereiche KI, SAP, Automatisierung, souveräne Cloud-Infrastrukturen sowie die damit verbundenen Beratungsleistungen gelegt. Gleichzeitig gewinnen sicherheitskritische Infrastrukturen weiter an Bedeutung. T-Systems Austria plant, sein Engagement im Defense-Umfeld gezielt auszubauen und will damit auf die steigende Nachfrage nach resilienten und hochsicheren IT-Lösungen reagieren. ■

www.t-systems.at

AI Factory Austria AI:AT

AI Factory Hackathon

Drei Tage, über 100 Teilnehmende, drei reale Industrie-Challenges und europäische Hochleistungsinfrastruktur im Praxiseinsatz: Mit dem Zero One Hack fand von 29. bis 31. Mai der bislang größte Vor-Ort-Hackathon bei der AI Factory Austria AI:AT in Wien statt. Im Zentrum stand die praktische Anwendung von Künstlicher Intelligenz: Die Teams entwickelten innerhalb von 36 Stunden funktionsfähige Prototypen, trainierten und testeten Modelle und präsentierten ihre Ergebnisse vor einer Jury aus Industrie, Technologie, Forschung und Startup-Ökosystem. Ein zentrales Element des Hackathons war der Zugang zum europäischen Supercomputer Leonardo in Bologna. Über die AI Factory Austria AI:AT standen den Teams insgesamt 25 Rechenknoten mit jeweils vier GPUs zur Verfügung – also 100 GPUs für Training, Fine-Tuning und Experimente. Insgesamt wurden im Rahmen des Hackathons mehr als 800 GPU-Stunden genutzt.



Mindestens 15 Teams nutzten mehr als zehn Stunden Rechenzeit und setzten die Infrastruktur damit aktiv für anspruchsvollere Fine-Tuning- und Modellentwicklungsaufgaben ein. Damit wurde sichtbar, was die europäischen AI Factories leisten sollen. Der Zero One Hack soll zeigen, wie die AI Factory Austria AI:AT als Schnittstelle zwischen Industrie, Talenten und europäischer Infrastruktur wirken kann. Innerhalb eines einzigen Formats wurden reale Use Cases bearbeitet, Unternehmen mit Nachwuchskräften vernetzt, europäische HPC-Ressourcen genutzt und neue Innovationsimpulse geschaffen. www.ai-at.eu

Westcon-Comstor

BUSINESS-ENABLER STATT BOXEN-LIEFERANT

Die Rolle der Distribution verändert sich grundlegend. Für **Walter Ludwig**, Geschäftsführer von Westcon-Comstor Österreich, geht es heute nicht mehr um Logistik von A nach B, sondern um die Reduktion von Komplexität, die Begleitung von Business-Transformationen und die Unterstützung von Resellern bei neuen Geschäftsmodellen.

EHZaustria: Westcon-Comstor positioniert sich als Value-Added Distributor. Was bedeutet das konkret?

Walter Ludwig: Ein wesentliches Thema ist die steigende Komplexität. Diese betrifft längst nicht mehr nur die Technologie, sondern auch kaufmännische Prozesse und regulatorische Anforderungen. Eine unserer wichtigsten Aufgaben besteht daher darin, die Komplexität für unsere Partner beherrschbar zu machen. Gleichzeitig steigt der Druck, immer schneller zu werden. Das betrifft Reaktionszeiten auf

Anfragen ebenso wie die Bereitstellung von Produkten und Lösungen, die Angebotserstellung oder die Beantwortung technischer Fragen. Letztlich müssen alle Beteiligten in der Wertschöpfungskette profitabel arbeiten können. Eine zentrale Aufgabe im Channel besteht daher darin, die Profitabilität der gesamten Supply Chain zu unterstützen. Das umfasst ein breites Spektrum an Themen und geht weit über die klassische Distribution hinaus. Früher bestand die Aufgabe eines Distributors darin, Produkte von A nach B zu bewegen.

Heute beschäftigen wir uns vor allem mit den Services, die wir rund um diese Produkte anbieten. Genau darin liegt für mich der eigentliche Mehrwert. Mit einer reinen Angebots- und Logistikfunktion würden wir weder unserem eigenen Anspruch als Value-Added Distributor noch den Anforderungen unserer Kunden gerecht werden. Qualifizierung, Weiterbildung und Know-how-Aufbau sind zentrale Bestandteile unseres Value-Add-Ansatzes. Mit unserer eigenen Academy bieten wir umfangreiche Schulungsleistungen an, die überwiegend virtuell und cloudbasiert verfügbar sind. Darüber hinaus unterstützen wir unsere Reseller mit Marketing-as-a-Service bei der aktiven Endkunden-Leadgenerierung.

Wie schaffen Sie ganz praktisch Mehrwert?

Ludwig: Wir investieren sehr viel in technische Unterstützung für unsere Partner. Unsere Pre-Sales-Techniker begleiten Reseller bei Bedarf auch direkt beim Endkunden, stellen Demo-Equipment bereit und unterstützen bei der Evaluierung von Lösungen. Darüber hinaus haben wir viele dieser Leistungen virtualisiert. Dafür betreiben wir unser 3D-Lab, eine cloudbasierte Umgebung, in der unsere Kunden kostenlos Test- und Demo-Szenarien aufbauen können. Diese können entweder gemeinsam mit unseren Technikern umgesetzt werden oder die Partner nutzen von uns bereitgestellte Blueprints, um die gewünschten Umgebungen selbst aufzusetzen. In diesen Labs lassen sich Lösungen testen, Kundenszenarien simulieren oder konkrete Anforderungen vorab prüfen. Ein wesentlicher Vorteil besteht darin, dass wir dabei nicht auf einzelne Hersteller beschränkt sind. Wir können Lösungen herstellerübergreifend über unser gesamtes Portfolio hinweg abbilden. Wenn ein Partner beispielsweise wissen möchte, wie Produkte verschiedener Hersteller zusammenspielen und wie eine konkrete Lösung beim Kunden aussehen würde, können wir das entsprechend nachstellen. Solche Testumgebungen stehen innerhalb weniger Stunden zur Verfügung und können von unseren Resellern jederzeit genutzt werden.

Wir hören immer wieder die Begriffe Enablement und Business Transformation. Ist das der Weg, den die Distribution geht?

Ludwig: Ich glaube, dass genau diese Aufgaben künftig in unterschiedlichen Ausprägungen für die Distribution zum Standard werden. Wer auch in Zukunft Kunden zufriedenstellen und gleichzeitig ein profitables Geschäft betreiben möchte, wird diesen Weg gehen müssen. Gleichzeitig müssen sich auch die Reseller verändern. Dazu gehören Themen wie die Entwicklung zum Managed Service Provider, Recurring-Revenue-

Modelle oder die generelle Business Transformation. All das sind Bereiche, bei denen Distributoren ihre Partner begleiten müssen. Andernfalls wird es den einen oder anderen Reseller in seiner heutigen Form künftig nicht mehr geben. Interessant ist dabei, dass viele Herausforderungen, die später beim Reseller ankommen, in der Distribution oft schon zwölf bis 24 Monate früher sichtbar werden. Neue Geschäftsmodelle, neue Vertriebsansätze oder neue Herstellerstrategien landen zunächst beim Distributor. Wir müssen uns dann damit auseinandersetzen und bewerten, ob und wie sich diese Modelle überhaupt im Channel umsetzen lassen. Genau darin liegt eine wichtige Aufgabe der Distribution: Entwicklungen frühzeitig zu erkennen, Erfahrungen zu sammeln und den Partnern Orientierung zu geben.

Wenn Sie Westcon-Comstor Österreich in drei Sätzen beschreiben müssten, welche wären das?

Ludwig: Der erste Punkt ist für mich Beständigkeit und Nachhaltigkeit. Wir feiern heuer 20 Jahre Unternehmensgeschichte in Österreich. Begonnen haben wir 2006 als Triple Access IT, seit 2012 sind wir Teil der Westcon-Gruppe. Besonders stolz macht mich, dass einige Mitarbeitende seit diesen 20 Jahren bei uns sind und wir uns auch dieses Jahr wieder über die Auszeichnung Great Place To Work freuen dürfen. Das zeigt, dass Themen wie Partnerschaft, Respekt und nachhaltige Beziehungen bei uns tatsächlich gelebt werden – sowohl gegenüber Mitarbeitenden als auch gegenüber Kunden und Partnern. Der zweite Punkt sind Geschwindigkeit, Kompetenz und Qualität. Die Anforderungen im Markt steigen ständig, gleichzeitig erwarten Partner schnelle Antworten und schnelle Ergebnisse. Deshalb ist es unser Anspruch, unseren Partnern nicht nur Produkte, sondern vor allem Know-how, Unterstützung und Orientierung zu bieten, damit sie erfolgreich arbeiten können. Der dritte Punkt ist der Blick in die Zukunft. Wir versuchen, neue Technologien, Geschäftsmodelle und Go-to-Market-Ansätze frühzeitig zu erkennen und für unsere Partner nutzbar zu machen. >>

„Wir betreiben unser 3D-Lab, eine cloudbasierte Umgebung, in der unsere Kunden kostenlos Test- und Demo-Szenarien aufbauen können.“

Walter Ludwig,
Geschäftsführer von
Westcon-Comstor Österreich

Wie spiegelt sich dieser Ansatz in Ihrer Herstellerstrategie wider?

Ludwig: Wir haben bewusst ein sehr schlankes Portfolio. Mit diesem fokussierten Ansatz schaffen wir es, unsere Prioritäten klar zu setzen und gemeinsam mit den Herstellern, die wir vertreten, erfolgreich zu wachsen. Bei vielen unserer Hersteller verfügen wir in Österreich über sehr hohe Marktanteile. Die Hersteller wissen, dass wir uns voll auf sie konzentrieren und entsprechend engagieren. Gleichzeitig möchten wir uns neuen Technologien und neuen Anbietern natürlich nicht verschließen. Deshalb haben wir vor einigen Jahren eine eigene Business Unit gegründet. Dort nehmen wir Hersteller ins Portfolio auf, die oft noch sehr jung sind – sowohl technologisch als auch in ihrer Erfahrung im Umgang mit dem Channel. Diese Unternehmen benötigen ein anderes Betreuungsmodell als etablierte Hersteller. Die Anforderungen sind andere, ebenso die Go-to-Market-Strategien. Der Erfolg gibt uns dabei recht. In den vergangenen Jahren haben wir dort beeindruckende Wachstumsraten erzielt.

Nach welchen Kriterien entscheiden Sie, ob ein Hersteller zu Ihnen passt?

Ludwig: Diese Entscheidungen werden nicht auf lokaler Ebene getroffen. Es gibt zentrale Teams, die sich ausschließlich mit der Bewertung und Aufnahme neuer Hersteller beschäftigen. Der Vorteil dieses Modells ist, dass ein neu aufgenommener Hersteller anschließend allen Ländern und Regionen zur Verfügung steht. Damit lassen sich Skaleneffekte nutzen und das Portfolio international konsistent weiterentwickeln. Bei der Auswahl spielen mehrere Faktoren eine Rolle. Zunächst stellt sich die Frage, ob die Technologie relevant ist und ob der Markt dafür bereit ist. Man kann ein Thema durchaus früh aufgreifen, aber am Ende muss es einen tatsächlichen Bedarf geben. Dabei reicht es nicht aus, wenn dieser Bedarf ausschließlich in Österreich besteht. Die Relevanz muss zumindest auf europäischer Ebene gegeben sein. Gleichzeitig betrachten wir Hersteller möglichst im Kontext eines Ökosystems. Wenn beispielsweise ein Hersteller bereits Schnittstellen zu anderen Herstellern aus unserem Portfolio bietet, erleichtert das die Entscheidung. Gerade wenn wir Lösungen in unseren 3D-Labs oder in Kundenprojekten herstellerübergreifend darstellen wollen, ist Interoperabilität ein wichtiger Faktor. Ebenso entscheidend ist die Channel-Strategie. Entweder muss bereits eine klare Channel-Ausrichtung vorhanden sein oder zumindest die Bereitschaft, eine solche aufzubauen.

Welche Trends beobachten Sie aktuell im Security-Markt?

Ludwig: Security ist aus meiner Sicht heute ein absolutes Top-Thema. Wir sehen aber, dass viele Endkunden mit der Vielzahl an Technologien, Anbietern und Anforderungen schlicht überfordert sind. Daraus ergeben sich zwei Entwicklungen. Zum einen beobachten wir einen klaren Trend weg vom klassischen „Best-of-Breed“-Ansatz hin zu Plattformstrategien. Wer zehn unterschiedliche Security-Hersteller im Einsatz hat, muss sich zwangsläufig mit Konsolidierung beschäftigen. Deshalb suchen viele Unternehmen heute nach Plattformen, mit denen sich verschiedene Sicherheitsfunktionen bündeln lassen. Zum anderen sehen wir, dass viele Endkunden das Thema Security zunehmend auslagern möchten. Sie verfügen oft nicht über die notwendigen Ressourcen oder das erforderliche Know-how und wollen sich mit der Komplexität nicht selbst auseinandersetzen. Genau an diesem Punkt kommt der Reseller ins Spiel. Für viele Partner stellt sich dabei die Frage, ob die bisherigen Geschäftsmodelle in Zukunft noch funktionieren. Der Markt entwickelt sich zunehmend in Richtung Beratung, Managed Services und Trusted Advisor. Gleichzeitig darf man nicht vergessen, dass der Aufbau einer Managed-Service-Organisation mit erheblichen Investitionen verbunden ist. Ein 24/7-Betrieb, qualifizierte Mitarbeitende und laufende Zertifizierungen sind für viele Reseller nicht einfach umzusetzen. Deshalb gibt es bei uns beispielsweise die Möglichkeit, dass wir den Betrieb starten und schrittweise an unsere Partner durch Training on the job übergeben.

Security, Cloud, NIS2 oder KI – die Liste der aktuellen IT-Themen ist lang. Wo sehen Sie derzeit den größten Beratungs- und Unterstützungsbedarf im Markt?

Ludwig: Komplexität ist für mich das zentrale Thema. Die Zahl der Technologien, Anforderungen und Möglichkeiten steigen laufend. KI trägt nicht unbedingt dazu bei, diese Komplexität zu reduzieren – eher im Gegenteil. Wir beobachten, dass viele Reseller bereits damit beschäftigt sind, bei den bestehenden Lösungen Schritt zu halten. Hersteller entwickeln ihre Produkte ständig weiter, neue Funktionen kommen hinzu und gleichzeitig entstehen laufend neue Technologien, die ebenfalls berücksichtigt werden müssen. Deshalb spielen Geschwindigkeit, Qualität und letztlich auch Profitabilität eine entscheidende Rolle. Die Herausforderung besteht darin, all diese Entwicklungen aufzunehmen und gleichzeitig wirtschaftlich erfolgreich zu bleiben. Damit verbunden ist auch die Frage, wie wir als Distributor unsere Partner bei der Transformation ihrer Geschäftsmodelle unterstützen können. Genau darüber führen wir derzeit sehr viele Gespräche mit Resellern. Glücklicherweise genießen wir bei vielen Kunden das Vertrauen, dass sie uns frühzeitig einbinden und unsere Erfahrung als Sparringpartner nutzen. Das ist aus meiner Sicht ein großer Vorteil. Wir tauschen uns regelmäßig mit unseren Partnern aus und sehen dadurch Entwicklungen oft früh oder in einer größeren Breite. Diese Erfahrungen wollen wir aktiv in den Channel zurücktragen. Häufig haben wir ähnliche Herausforderungen bereits gemeinsam mit anderen Resellern gelöst oder entsprechende Transformationsprojekte begleitet. Genau dieses Wissen möchten wir weitergeben, damit unsere Partner von bestehenden Erfahrungen profitieren können. ■

www.westconcomstor.com



Darf's ein bisschen mehr sein?

**Mehr als Distribution –
Services als Sahnehäubchen für Ihr Business.**

Bei Exclusive Networks bekommen Sie nicht nur Produkte und Lösungen, sondern Services, die Ihr Geschäft rundum stärken und echten Mehrwert liefern:

- **Trainings** – praxisnahes Know-how und Zertifizierungen
- **X-PS** – flexible Zahlungslösungen
- **Managed SOC** – Ihr Einstieg als Managed Security Service Provider
- **Global Deal Desk** – Unterstützung bei globalen Projekten
- **Exclusive Access** – 24/7 Transparenz über all Ihre Transaktionen
- **Technical Customer Success** – technischer Support und Expertise
- **Marketing-Services** – Kampagnen, Promotions und Lead-Generierung

Services strategisch einsetzen.
Vertikalmärkte gezielt adressieren.
Wettbewerbsvorteile sichern.

Mehr erfahren unter:

www.exclusive-networks.com/at/cybersecurity/services

Exclusive Networks Austria GmbH

Heinrich Bablik-Straße 17 K21, Top N06,
2345 Brunn am Gebirge

E-Mail: Services_DACH@exclusive-networks.com



CPN
**Kostenloser
IT-Check**



CPN-Mitglieder stehen bei Neukunden oder in Pitch-Situationen häufig vor der Herausforderung, dass die IT-Infrastruktur unvollständig dokumentiert ist. Mit dem IT-Check bietet CPN seit kurzem eine Plattform, die dabei unterstützt, Bedarfe strukturiert zu ermitteln, Angebote zu erstellen und diese mit überschaubarem Aufwand überzeugend zu präsentieren. Nach einer Bestandsaufnahme erfolgt eine automatisierte Auswertung mit konkreten Handlungsempfehlungen, die bei Bedarf mit individuellem Content ergänzt werden kann. So entsteht ein professioneller, nachvollziehbarer Report, der das Vertrauen der Kund:innen stärkt und die Beratungsqualität sichtbar macht. Für IT-Dienstleister und Systemhäuser im CPN-Verbund entsteht eine transparente Basis für die nächsten Schritte in der Beratung. Der IT-Check ist exklusiv für CPN-Mitglieder erhältlich und wird – je nach Anzahl der Nutzer:innen – in den Paketen S, M und L angeboten. Er wird zum fairen, kostendeckenden Preis bereitgestellt: als Service, der die Weiterentwicklung finanziert, aber nicht als Profitcenter gedacht ist.

www.cpn.network

Exclusive Networks

EMEA-DISTRIBUTOR DES JAHRES

Im Rahmen der Extreme Connect 2026 wurde Exclusive Networks zum „EMEA Distributor of the Year“ von Extreme Networks ernannt. Ausschlaggebend waren die enge Zusammenarbeit, starke Partnerprogramme und kontinuierliches Wachstum in Europa.



„Der Award ist ein starkes Zeichen für unser enge europaweite Allianz mit Extreme Networks.“

Andy Hahner,
Director Networking DACH bei
Exclusive Networks

Im Rahmen der Extreme Connect 2026, der jährlichen Anwenderkonferenz von Extreme Networks, in Orlando (USA) wurde Exclusive Networks zum „EMEA Distributor of the Year“ gekürt. Das Engagement für Innovation, kontinuierliche Leistungsstärke sowie der klare Fokus auf nachhaltige Mehrwerte für Partner und Kund:innen haben das Unternehmen im vergangenen Jahr besonders ausgezeichnet. „Der Award ist ein starkes Zeichen für unser enge europaweite Allianz mit Extreme Networks“, freut sich Andy Hahner, Director Networking DACH bei Exclusive Networks. „Diese Zusammenarbeit sowie das Vertrauen in unsere Partner sind für uns zentrale Bestandteile unseres Geschäftserfolgs. Wir setzen auch künftig darauf, unsere Partner individuell und nachhaltig zu unterstützen sowie gemeinsame Wachstumspotenziale weiter auszubauen.“ Zu den europaweiten Meilensteinen der Partnerschaft gehört etwa die regionale Expansion nach Großbritannien und Irland unter Nutzung der „Cyber-First“-Strategie von Exclusive Networks. Auch trug der Fokus auf

die Extreme Platform One dazu bei, das Pipeline-Wachstum für die KI-gestützte All-in-One-Netzwerkplattform für Unternehmen voranzutreiben.

Partner zuerst. Ein weiteres Benchmark war die Einführung des Extreme Partner First-Programms im Januar 2026. Es soll Unklarheiten und Verzögerungen vermeiden, wie sie bei traditionellen Partnerprogrammen auftreten können. Extreme Partner First stärkt das Engagement der Partner durch eine einheitliche Rabattstruktur, schnellere Genehmigungen von Geschäften, klarere Preisgestaltung und weitere Vorteile sowie mit KI-Tools. „Als wir Anfang dieses Jahres Extreme Partner First ins Leben riefen, war es unser Ziel, das Wachstum unserer Partner zu erleichtern, indem wir den Fokus auf Vertrauen, Transparenz und Vorhersehbarkeit legten. Es ist uns eine Ehre, Partner auszuzeichnen, die diese Werte verkörpern und stets herausragende Ergebnisse liefern“, sagt Joe Spencer, Senior Vice President, Global Channels & Strategic Initiatives bei Extreme Networks. Ebenfalls wurde Anfang Mai das neue „Deal Registration Price Guarantee (DRPG)“ Programm eingeführt, das Partner bis 1. November 2026 vor Preisänderungen schützt. Es bietet Resellern ein hohes Maß an Planungs- und Preissicherheit. ■

www.exclusive-networks.com

Disti-Wahl

DER CHANNEL HAT ABGESTIMMT

Die diesjährige Disti-Wahl ist abgeschlossen. Zahlreiche Teilnehmer:innen haben die Gelegenheit genutzt, ihre Partnerunternehmen nach klar definierten Kategorien zu bewerten – von Logistik über Servicequalität bis hin zu Mehrwertleistungen. Wir gratulieren sehr herzlich.



SIEGER GESAMTPERFORMANCE

ALSO 1,38

SIEGER VOLUME DISTRIBUTION

Omega 1,42
Ingram Micro 1,73
TD Synnex 1,85

SIEGER SPEZIAL DISTRIBUTION

AVAD 1,10
M.K. Computer 1,42
UFP 1,53

SIEGER VALUE ADDED DISTRIBUTION

Exclusive Networks 1,73
ADN 1,78
Arrow 1,91

BESTER TECHNISCHER SUPPORT

ALSO 1,25
Omega 1,44
Exclusive Networks 1,55

BESTE LOGISTIK

Omega 1,15
Exclusive Networks 1,25
ALSO 1,45

BESTER KUNDENSERVICE

UFP 1,12
Avad 1,15
TFK 1,20

BESTES PORTFOLIO

ALSO 1,42
Omega 1,64
Systeam 1,75



Danke fürs Voten!

Danke auch an alle, die sich die Zeit genommen haben, ihre Distributoren zu bewerten. Aus allen Teilnehmer:innen werden in Kürze die Gewinner:innen unserer tollen Sachpreise gezogen.

ALEF

Netzwerksicherheit 2026

Warum Partner bei Security-Projekten auf ALEF setzen. Ein Kommentar von Thomas Seyfried, Managing Director ALEF Österreich.

Die klassische Perimeter-Sicherheit stößt an ihre Grenzen. KI-gestützte Angriffe werden immer ausgefeilter, hybride IT-Umgebungen komplexer und regulatorische Vorgaben wie NIS2 erhöhen den Handlungsdruck. Gleichzeitig sollen Sicherheitslösungen nicht nur Bedrohungen erkennen, sondern Risiken aktiv minimieren, Compliance-Anforderungen unterstützen und sich nahtlos in bestehende IT-Landschaften integrieren lassen. Der Trend geht klar weg von isolierten Einzellösungen hin zu integrierten Sicherheitsplattformen.

Cisco hat diese Entwicklung früh erkannt. Mit der Security Cloud werden Netzwerk, Identitäten, Endgeräte und Security Operations auf einer gemeinsamen Plattform zusammengeführt. Das schafft die Transparenz, die Unternehmen benötigen, um Sicherheitsvorfälle schneller zu erkennen und effizienter darauf zu reagieren. Doch Technologie allein entscheidet nicht über den Erfolg eines Projekts. Wichtig ist, wie sie geplant, implementiert und betrieben wird. ALEF unterstützt als Cisco Value-Added-Distributor mit technischem Know-how, Architekturkompetenz und lokalen Ressourcen. Unseren Security-Spe-

zialisten unterstützen bei Projekten in unterschiedlichsten Branchen – von Finanzdienstleistern über Industrieunternehmen bis hin zu Energieversorgern und Betreibern kritischer Infrastruktur.

Die Richtung ist klar. Zero Trust, SASE, KI-Sicherheit und die Verschmelzung von IT und OT werden die Sicherheitslandschaft der nächsten Jahre prägen. Unternehmen brauchen dafür starke Technologien – und Partner, die diese erfolgreich umsetzen. Genau dafür steht ALEF: Wir verbinden die Innovationskraft von Cisco mit lokalem Know-how und unterstützen unsere Partner dabei, sichere, resiliente und zukunftsfähige Lösungen für österreichische Unternehmen umzusetzen.

www.alef.com

Thomas Seyfried,
Managing Director
ALEF Österreich



Seit Kurzem leitet **Michael Weinzierl** die Geschäfte von Arrow Österreich. Im Interview spricht er über seine Ziele in der neuen Rolle, die Bedeutung von Value Added Distribution sowie die Wachstumspotenziale in den Bereichen Cloud, Cybersecurity und KI.

ARROW

WACHSTUM MIT MEHRWERT GESTALTEN

EHZaustria: Herr Weinzierl, Sie sind seit Kurzem Geschäftsführer von Arrow Österreich. Was reizt Sie an dieser Aufgabe – nach über 20 Jahren im Unternehmen und in verschiedenen Positionen tätig – besonders?

Michael Weinzierl: Nach über zwei Jahrzehnten bei Arrow reizt mich vor allem die Möglichkeit, meine Erfahrung nun in einer Gesamtverantwortung für den österreichischen Markt einzubringen. Ich kenne das Unternehmen aus unterschiedlichen Perspektiven sehr gut – operativ wie strategisch – und sehe enormes Potenzial, unsere Stärken gezielt weiter auszubauen. Besonders spannend ist für mich, die Transformation unseres Geschäfts aktiv mitzugestalten und gemeinsam mit unserem Team sowie unseren Channel-Partnern neue Wachstumfelder zu erschließen.

Wie haben Sie die ersten Wochen in Ihrer neuen Rolle erlebt?

Weinzierl: Die ersten Wochen waren äußerst intensiv, aber durchwegs positiv. Im Fokus stand für mich, viele Gespräche mit unseren Mitarbeitern, Channel-Partnern und Herstellern zu führen, um ein klares Bild über aktuelle Herausforderungen und Chancen zu bekommen. Gleichzeitig habe ich ein unglaublich engagiertes Team erlebt, das mit hoher Motivation an unseren gemeinsamen Zielen arbeitet. Diese Dynamik ist eine hervorragende Basis für die nächsten Schritte.

Welche Schwerpunkte möchten Sie in Österreich in den kommenden Monaten setzen?

Weinzierl: Ein zentraler Fokus liegt auf dem weiteren Ausbau unseres Value-Added-Geschäfts. Themen wie Cloud, Cybersecurity und moderne Infrastruktur-Lösungen stehen dabei klar im Vordergrund. Gleichzeitig wollen wir unsere Channel-Partner noch stärker in ihrer Entwicklung unterstützen – durch gezielte Enablement-Programme, Services und Lösungen, die echten Mehrwert bieten. Darüber hinaus ist mir wichtig, Prozesse weiter zu optimieren und unsere Organisation noch kundenorientierter aufzustellen.

Der Distributionsmarkt ist dicht besetzt. Wo steht Arrow Österreich aktuell im Wettbewerb und wo sehen Sie Ausbaupotenzial?

Weinzierl: Arrow Österreich ist im Markt sehr gut positioniert – insbesondere durch unsere breite Herstellerlandschaft und unsere ausgeprägte Kompetenz im Value-Added-Bereich. Unser Anspruch ist es jedoch, nicht nur ein klassischer Distributor zu sein, sondern ein echter Lösungsanbieter. Ausbaupotenzial sehe ich vor allem in der konsequenten Weiterentwicklung unserer Services, in der Vertiefung strategischer Kooperationen sowie in der stärkeren Nutzung datengetriebener Ansätze, um Marktchancen noch besser zu identifizieren.

Welche Geschäftsfelder werden für Arrow Österreich in den nächsten ein bis zwei Jahren besonders entscheidend sein?

Weinzierl: Wir sehen ein starkes Wachstum in den Bereichen Cloud, Cybersecurity und KI-getriebener Lösungen. Insbesondere die steigenden Anforderungen an Security sowie die zunehmende Verlagerung von IT-Infrastrukturen in die Cloud treiben den Bedarf im Markt. Gleichzeitig ergeben sich durch Themen wie Hybrid-IT und datenbasierte Geschäftsmodelle neue Chancen für unsere Channel Partner – und damit auch für uns als Distributor.

Viele Distributoren sprechen von „Value Added“. Was bedeutet das bei Arrow ganz konkret und wie zeigt sich das im Tagesgeschäft?

Weinzierl: Value Added bedeutet bei Arrow, dass wir weit über die reine Logistik hinausgehen. Wir unterstützen unsere Channel Partner entlang des gesamten Projektzyklus – von der Beratung über Schulungen und technische Unterstützung bis hin zu Finanzierungs- und Marketingservices. Im Alltag zeigt sich das beispielsweise in unserer engen Zusammenarbeit mit Channel Partnern bei komplexen Projekten oder in der Bereitstellung von dedizierten Ressourcen, die sie gezielt weiterbringen.

Woran werden Sie sich in einem Jahr messen lassen wollen?

Weinzierl: Erfolg bedeutet für mich eine gesunde Kombination aus nachhaltigem Wachstum, Kundenzufriedenheit und Positionierung im Markt. Konkret möchte ich sehen, dass wir unsere strategischen Wachstumfelder weiter ausgebaut haben, unsere Channel-Partner erfolgreich in neuen Geschäftsfeldern begleitet haben und intern als Organisation lokal sowie in der DACH-Region noch schlagkräftiger geworden sind. ■

www.arrow.com

„Besonders spannend ist für mich, die Transformation unseres Geschäfts aktiv mitzugestalten und gemeinsam mit unserem Team sowie unseren Channel-Partnern neue Wachstumfelder zu erschließen.“

Michael Weinzierl,
Country Manager Arrow
Enterprise Computing
Solutions Österreich



© TD Synnex Austria

„Unternehmen können auf aktuelle Ereignisse reagieren und bessere Entscheidungen treffen.“

Alexander Kremer,

Senior Director Advanced Solutions & Specialists, TD Synnex Austria

TD SYNnex

CONFLUENT KOMMT INS IBM-PORTFOLIO

TD Synnex erweitert ihr Angebot im IBM-Umfeld um die Daten-Streaming-Plattform Confluent.

Damit erhalten Vertriebspartner Zugang zu einer Technologie, die Echtzeit-Daten für KI-Anwendungen und automatisierte Geschäftsprozesse bereitstellt – unabhängig davon ob sie on-premise oder in hybriden Umgebungen vorliegen. Sie ermöglicht es Unternehmen, schneller auf Ereignisse zu reagieren, Prozesse zu automatisieren und datenbasierte Entscheidungen zu treffen. Der TD Synnex Support richtet sich auch an bestehende Confluent Partner, die bisher noch nicht im IBM-Umfeld aktiv sind. Durch die Integration in das IBM-Portfolio entstehen für diese Partner neue Möglichkeiten, ihre Lösungen um KI-, Daten- und Integrationsangebote von IBM zu erweitern und neue Kundensegmente zu erschließen. In vielen Unternehmen sind Daten weiterhin auf unterschiedliche Systeme verteilt und stehen oft nur mit zeitlicher Verzögerung zur Verfügung. Die kontinuierliche Verarbeitung und Bereitstellung von Daten gewinnen daher an Bedeutung, insbesondere für Anwendungen, die auf aktuelle Informationen angewiesen sind. „IBM und Confluent schaffen eine neue Dateninfrastruktur, die jedem KI-Modell, jedem Agenten und jedem automatisierten Workflow vertrauenswürdige Echtzeitdaten liefert. Das Ergebnis: Unternehmen können auf aktuelle Ereignisse reagieren und bessere Entscheidungen treffen“, sagt Alexander Kremer, Senior Director Advanced Solutions & Specialists bei TD Synnex Austria.

Über Systemgrenzen hinweg. Die technologische Grundlage von Confluent bildet Apache Kafka, ein weit verbreiteter Standard für das Streaming von Echtzeit-Daten. Dadurch ergeben sich Anknüpfungspunkte für Unternehmen, die bereits entsprechende Technologien einsetzen. Darüber hinaus ist Confluent in zentrale Lösungen von IBM integriert, darunter watsonx.data, IBM MQ, IBM webMethods Hybrid Integration und IBM Z. Diese Integration ermöglicht es unter anderem, operative Ereignisse in Echtzeit an Datenplattformen zu übertragen und dort für Analysen, KI-Modelle oder automatisierte Prozesse zu nutzen. Gleichzeitig lassen sich Ereignisse aus verschiedenen Systemen zusammenführen und in geschäftliche Abläufe überführen, sodass Anwendungen und Workflows über Systemgrenzen hinweg miteinander interagieren können. ■

at.tdsynnex.com



Copilot+ neu gedacht:

WIE LENOVO EINE NEUE GERÄTEKLASSE FÜRS BUSINESS DEFINIERT

Künstliche Intelligenz verändert die Art, wie wir arbeiten – vorausgesetzt, sie ist nahtlos, sicher und jederzeit verfügbar. Mit den neuen Copilot+ PCs beginnt eine neue Geräteklasse für den Business-Alltag. Lenovo kombiniert Windows 11 Pro, leistungsstarke KI-Hardware und Enterprise-Design zu einer Plattform, die **Produktivität neu definiert**. Gemeinsam mit Ingram Micro bringt Lenovo Copilot+ vom Versprechen in die Praxis – **sicher, skalierbar und channel-ready**.

Copilot+ PCs: Wenn KI zum täglichen Arbeitsbegleiter wird

Meetings zusammenfassen, Inhalte erstellen, Informationen kontextbezogen finden oder komplexe Aufgaben vorbereiten – all das gehört längst zum digitalen Alltag. Copilot+ hebt diese Prozesse auf ein neues Niveau. Anders als klassische KI-Ansätze arbeitet Copilot+ direkt am Gerät, unterstützt durch dedizierte KI-Hardware. Das Ergebnis: schnellere

Reaktionen, höhere Effizienz und ein persönlicher KI-Begleiter, der den Arbeitsalltag aktiv unterstützt – jederzeit und überall.

„Copilot + entfaltet seinen Mehrwert dort, wo Microsofts KI und eine durchdachte Business Plattform zusammenkommen.“

Copilot+ PCs sind damit weit mehr als leistungsstarke Notebooks. Sie sind darauf ausgelegt, Menschen im Business kontextuell zu unterstützen, Routinetätigkeiten zu reduzieren und Freiräume für strategische Aufgaben zu schaffen.

Copilot+ PCs: Optimiertes Zusammenspiel von Microsoft und Lenovo

Copilot+ entfaltet sein volles Potenzial dann, wenn Software, Betriebssystem

und Hardware optimal aufeinander abgestimmt sind. Lenovo setzt bei seinen Hero Devices auf leistungsfähige NPUs (Neural Processing Units), intelligente Thermik, lange Akkulaufzeiten und kompromisslose Stabilität. Diese Kombination ist entscheidend, damit KI-Workloads effizient, leise und mobil ausgeführt werden können.

Als einer der weltweit führenden Business-PC-Hersteller verbindet Lenovo Innovation mit Praxistauglichkeit: robuste Designs, hochwertige Displays, ergonomische Tastaturen und umfassende Sicherheitsfeatures sorgen dafür, dass Copilot+ im Business-Alltag nicht

nur beeindruckt, sondern zuverlässig funktioniert.

Windows 11 Pro: Sichere Basis für Copilot+ im Unternehmen

Gerade im Business-Umfeld sind Sicherheit, Datenschutz und Manageability entscheidend. Windows 11 Pro bildet die stabile Grundlage für Copilot+ PCs und bietet integrierte Sicherheitsfunktionen, moderne Verwaltungsoptionen und Schutz sensibler Unternehmensdaten. Durch die Verarbeitung vieler KI-Funktionen direkt am Gerät bleiben Daten dort, wo sie hingehören. Gleichzeitig er-

möglichen moderne Management-Tools eine einfache Integration in bestehende IT-Umgebungen – ideal für hybride Arbeitsmodelle und wachsende Organisationen.

„Mit Copilot+ PCs beginnt eine neue Arbeitsweise – Lenovo liefert die Plattform, Ingram Micro das Enablement.“

Mehrwert für Partner und Unternehmen

Mit Copilot+ PCs entsteht nicht nur ein technologischer Fortschritt, sondern auch enormes Potenzial für den Channel.

Ingram Micro begleitet Lenovo-Partner dabei, Copilot+ erfolgreich in Unternehmen zu etablieren – von der Beratung über Rollout-Konzepte bis hin zu Services und Lifecycle-Management.

Unternehmen profitieren so von maßgeschneiderten Lösungen, die nicht nur Hardware liefern, sondern konkrete Mehrwerte schaffen: höhere Produktivität, zukunftssichere IT-Strategien und ein klarer Wettbewerbsvorteil. ■

Kontakt & Infos:

Erfahren Sie mehr über Lenovo Copilot+ PCs mit Windows 11 Pro und die passenden Lösungen für Ihr Unternehmen.



Ingram Micro GmbH
Jakob-Lind-Straße 5/1. OG
1020 Wien
Tel.: +43 1 408 15 43 0
office@ingrammicro.at
at.ingrammicro.eu

Smartere Innovationen für mobile Produktivität

Lenovos Copilot+ PCs mit smarter KI und zusätzlichen Hardware-Lösungen bieten herausragende Leistung und Sicherheit auf höchstem Niveau – ganz gleich, wo Sie arbeiten.



Senken Sie die Beschaffungskosten Ihrer Kunden mit Lenovos Device-as-a-Service Modellen.



Effizienz und Innovation mit Copilot+ PCs freisetzen
Einige Copilot+ PC-Erlebnisse erfordern kostenlose Updates. Siehe aka.ms/copilotpluspcs



SOS Software Service

KASEYA WIRD STRATEGISCHER PLATTFORMPARTNER

SOS Software Service baut sein MSP-Portfolio aus und gewinnt mit Kaseya einen starken Partner. Gemeinsam wollen die Unternehmen MSPs mit integrierten Plattformen, Automatisierung und Security auf ihrem Wachstumskurs unterstützen.

Die SOS Software Service erweitert ihr Security-MSP-Portfolio und gewinnt mit Kaseya einen Anbieter integrierter IT- und Security-Plattformen als strategischen Partner. Im Mittelpunkt der Zusammenarbeit steht der Ausbau eines skalierbaren MSP-Ökosystems im DACH-Raum. MSPs benötigen heute zentral steuerbare Systeme statt einer Vielzahl von Einzellösungen – Plattformen, die Automatisierung und Sicherheit zusammenführen. Kaseya bietet hierfür eine KI-gestützte und vollständig integrierte Plattform für IT-Management, Security, Backup und Automatisierung. Das senkt den Betriebsaufwand, reduziert die Cyberrisiken, erleichtert die Skalierung, erhöht die Rentabilität und hilft MSPs, standar-

disierte Services effizient zu erbringen. Zugleich lassen sich wiederkehrende Umsatzmodelle strukturiert aufbauen.

Gemeinsamer Fokus. Die Kooperation ist auf Wachstum ausgerichtet. Kaseya bringt die Plattform ein, SOS Software Service unterstützt Kaseya mit erweitertem Marktzugang, Vertriebskompetenz und Partnerentwicklung. Gemeinsam adressieren beide Unternehmen vor allem MSPs und IT-Dienstleister im SMB-Umfeld, wo die Nachfrage nach standardisierten, sicheren IT-Services hoch ist. Miro Milos, Business Division Lead Security & Infrastructure bei SOS Software Service erklärt: „Mit Kaseya erweitern wir unser Portfolio um eine der führenden MSP-Plattformen im Markt. Unser



© SOS Software Service

„Unser Ziel ist es, Partnern nicht nur Technologie, sondern tragfähige Geschäftsmodelle an die Hand zu geben.“

Miro Milos,

Business Division Lead Security & Infrastructure bei SOS Software Service

Ziel ist es, Partnern nicht nur Technologie, sondern tragfähige Geschäftsmodelle an die Hand zu geben. Die Kombination aus integrierter Plattform und persönlicher Betreuung schafft dabei echten Mehrwert für unsere MSP-Partner. Gemeinsam mit Kaseya treiben wir die Professionalisierung des MSP-Marktes weiter voran.“ ■

www.sos-software.com

Lancom Systems

Partner-Awards für Österreich

Berlin war Schauplatz des diesjährigen Partner Summit von Lancom Systems. Mehr als 120 Partner nutzten vom 19. bis 21. Mai die Gelegenheit zum Austausch, Networking und der Teilnahme an informativen Sessions. Der Summit hielt exklusive Updates zu den Geschäftsfeldern Public, Corporate und KRITIS sowie zur Produkt-Roadmap bereit. Das Thema Digitale Souveränität war auch 2026 zentral. Ein Tag war ganz den Technikspezialisten und IT-Fachkräften gewidmet, mit Workshops und Deep Dives zu zentralen Lancom Lösungen. Im Mittelpunkt standen sichere Standort- und Campusvernetzung, die Lancom Management Cloud (LMC) sowie Firewalls und Cybersecurity.



© LANCOM Systems, Ümit Öztürk

V.l.: **Ralf Koenzen** (Gründer und Aufsichtsratsvorsitzender Lancom), **Peter Kulmbrein** (Fawo), **Robert Mallinson** (Co-CEO Lancom)

Spitzenplätze für österreichische Partner. Highlight des Partner Summit war die Verleihung der Partner-Awards. Zwei der Preise gingen nach Österreich. Die Kategorie „Carrier International“ gewann Hutchison Drei Austria. Über die Auszeichnung als „Partner of the Year International“ durfte sich Fawo freuen. Robert Mallinson, Co-Geschäftsführer von Lancom Systems: „Mit den Awards würdigen wir das herausragen-



V.l.: **Ralf Koenzen** (Gründer und Aufsichtsratsvorsitzender Lancom), **René Egger**, **Rainer Karlitsch-Schulte** (beide Hutchison), **Robert Mallinson** (Co-CEO Lancom)

de Engagement unserer Partner. Ihr Commitment und ihre Expertise sind für uns der entscheidende Hebel, um am Markt erfolgreich zu sein. Die Auszeichnungen zeugen von unserem gemeinsamen Anspruch, Netzwerkinfrastruktur- und Security für unsere Kunden nach höchsten Standards, digital souverän und zukunftsorientiert zu gestalten.“

www.lancom.eu

GTIA

DACH-CHANNEL SETZT AUF KI

31 % der IT-Dienstleister in der DACH-Region bezeichnen sich laut dem neuen GTIA State of the Channel Report als KI-getriebene Unternehmen. Damit erreicht die DACH-Region den höchsten Anteil unter allen untersuchten Regionen.



© GTIA

„Unsere Ergebnisse zeigen, dass der DACH-Channel KI nicht mehr nur beobachtet, sondern zunehmend strategisch nutzt.“

Carolyn April,

Vice President, Head of Research & Market Intelligence bei GTIA

Der State-of-the-Channel-Report von GTIA hat Ende 2025 die zentralen Trends, Chancen und Herausforderungen im IT-Channel untersucht und jetzt die Ergebnisse veröffentlicht. Für die DACH-Region zeigt die Studie einen Channel, der sich in einem Umfeld aus steigender technologischer Komplexität, wachsender Bedeutung von KI, anhaltend hoher Nachfrage nach Cybersecurity und externem wirtschaftlichem Druck neu ausrichtet. Die Ergebnisse machen deutlich: IT-Dienstleister bewerten den Channel weiterhin als relevant, sehen aber zugleich einen klaren Wandel in Geschäftsmodellen, Angeboten und operativen Strategien.

Spitzenwert für DACH-Region. Besonders deutlich wird die Entwicklung beim Blick auf KI: 31 % der IT-Dienstleister in der DACH-Region ordnen sich als „KI-getrieben“ ein – der höchste Anteil unter allen untersuchten Regionen. Diese Unternehmen generieren bereits Umsätze mit KI, verfügen über eine formale KI-Führung und haben operative Strategien rund um KI integriert. Damit wird KI zunehmend von einem Experimentierfeld zu einem strukturellen Bestandteil des Geschäftsmodells, der Kundenangebote und der internen Abläufe. Ein weiteres starkes Signal liefert die Einschätzung zum Zustand des DACH-Channels insgesamt: Nur noch 2 % der Befragten sehen einen Bedeutungsverlust. 2023 lag dieser Wert noch bei 15 %. Gleichzeitig bewerten 48 % der IT-Dienstleister in der DACH-Region den Channel als „relevant und stabil“, während 49 % ihn als „relevant und im Umbruch“ einschätzen. Der DACH-Channel zeigt sich damit deutlich gefestigter und bewegt sich von reaktiver Anpassung hin zu strategischer Positionierung.

Zentrale Wachstumskategorien. Auch auf Angebotsseite gewinnt KI deutlich an Bedeutung: 41 % der IT-Dienstleister erwarten, dass KI- und Cybersecurity-Services in den nächsten

zwei Jahren die wichtigsten Kategorien für Umsatzwachstum sind. Dabei gehen 24 % davon aus, dass KI-Services den deutlichsten Sprung machen. Damit entwickelt sich KI nicht nur intern zu einem Effizienz- und Transformationsfaktor, sondern auch zu einem konkreten Umsatztreiber im Serviceportfolio.

Chancen und Druck. Neben KI bleibt die zunehmende technologische Komplexität ein zentraler Wachstumstreiber: 38 % der Befragten sehen darin den wichtigsten Faktor für die Stärke des Channels. Gleichzeitig nennen 33 % externe Faktoren wie Weltwirtschaft, Inflation oder Zinssätze als größte Hindernisse. Der DACH-Channel bewegt sich damit in einem Umfeld, das von Chancen und Unsicherheit zugleich geprägt ist. „Unsere Ergebnisse zeigen, dass der DACH-Channel KI nicht mehr nur beobachtet, sondern zunehmend strategisch nutzt. Gleichzeitig bleibt seine Rolle als vertrauenswürdiger Partner für Unternehmen hochrelevant – gerade, weil technologische Komplexität, Cybersecurity-Anforderungen und wirtschaftliche Unsicherheit weiter zunehmen“, sagt Carolyn April, Vice President, Head of Research & Market Intelligence bei GTIA. „Für IT-Dienstleister entstehen daraus klare Chancen, wenn sie ihre Kompetenzen, Angebote und Geschäftsmodelle gezielt weiterentwickeln.“ ■

<http://gtia.org>



beautiful-geometric-shapes-nature_freepik Magnific

CHANNEL
VAD

Fokus-Thema

ENABLEMENT STATT BOXENSCHIEBER

Die Distribution hat sich vom Produktlieferanten zum strategischen Partner des Channels entwickelt. Wir haben bei führenden Distributoren nachgefragt, welche Themen den Markt aktuell prägen und wohin sich die Distribution entwickelt.

Die Zeiten, in denen Distributoren hauptsächlich Produkte beschafften und auslieferten, sind vorbei. Die Antworten führender österreichischer Value Added Distributoren auf eine EHZ-austria-Umfrage zeigen deutlich, wie stark sich die Rolle der Distribution verändert hat. Heute erwarten Partner Unterstützung entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Technische Beratung, Presales-Unterstützung, Trainings, Zertifizierungen und Professional Services gehören mittlerweile ebenso zum Leistungsumfang wie Business Development, Marketingunterstützung oder die Begleitung bei der Transformation zu Managed Services und wiederkehrenden Geschäftsmodellen. Zunehmend gefragt ist auch die Fähigkeit, unterschiedliche Hersteller, Technologien und Services zu funktionierenden Gesamtlösungen zusammenzuführen. Kund:innen erwarten heute integrierte Lösungen statt einzelner Produkte. Genau hier positionieren sich Value Added Distributoren (VAD) als Bindeglied zwischen Herstellern, Partnern und Endkunden.

Security bleibt das dominierende Thema. Als derzeit wichtigstes Handlungsfeld nennen praktisch alle befragten Distributoren Cybersecurity. Steigende Bedrohungslagen, Fachkräftemangel und regulatorische Anforderungen wie NIS2 sorgen dafür, dass Unternehmen ihre Sicherheitsstrategien überdenken müssen. Gefragt sind dabei nicht nur einzelne Sicherheitslösungen, sondern ganzheitliche Konzepte rund um Zero Trust, SASE, Identitätsmanagement, XDR oder Managed Security Services. Gleichzeitig benötigen viele Partner Unterstützung beim Aufbau eigener Security-Kompetenzen, bei Zertifizierungen und der Entwicklung neuer Serviceangebote.

KI, Cloud und digitale Souveränität. Auch künstliche Intelligenz entwickelt sich zu einem zentralen Zukunftsthema. Viele Unternehmen suchen nach Orientierung, welche Anwendungsfälle sinnvoll sind und wie sich KI sicher und regelkonform einsetzen lässt. Distributoren unterstützen dabei mit Know-how, Herstellerexpertise, Trainings und konkreten Lösungsansätzen. Parallel dazu bleibt die Cloud ein zentrales Transformationsthema. Dabei geht es längst nicht mehr nur um Migrationen, sondern um Multi-Cloud-Strategien, Kostenoptimierung, Security und Governance. Gleichzeitig gewinnt das Thema digitale Souveränität an Bedeutung. Unternehmen hinterfragen zunehmend, wo ihre Daten liegen und wie sich regulatorische Anforderungen erfüllen lassen.

Die Zukunft gehört Plattformen und Services. Für die kommenden Jahre erwarten die Distributoren eine weitere Verlagerung in Richtung Plattform-, Service- und Ökosystemgeschäft. Cloud-Marktplätze, Subscription-Modelle und automatisierte Prozesse werden weiter an Bedeutung gewinnen. Gleichzeitig entstehen neue Chancen durch KI-gestützte Services und datengetriebene Geschäftsmodelle. Die Rolle des Distributors entwickelt sich damit immer stärker zum Orchestrator komplexer Lösungslandschaften. Wer technologische Expertise, Services und Geschäftsentwicklung miteinander verbinden kann, wird auch künftig ein wichtiger Wachstumspartner für den Channel bleiben. Trotz aller Automatisierung bleibt dabei ein Erfolgsfaktor unverändert: Persönliche Beratung, Vertrauen und langfristige Partnerschaften werden auch in Zukunft die Grundlage erfolgreicher Zusammenarbeit im Channel bilden. ■

Unsere Fragen:

- 1 Value Added Distribution ist längst mehr als Logistik und Produktbeschaffung. Welche Mehrwerte erwarten Partner heute von einem VAD?**
- 2 Themen wie KI, Cybersecurity, NIS2, Cloud und digitale Souveränität verändern den Markt. In welchen Bereichen unterstützen Sie Ihre Partner derzeit besonders intensiv und wo sehen Sie den größten Bedarf?**
- 3 Welche Entwicklungen werden die Value Added Distribution in den nächsten Jahren am stärksten prägen und wie bereiten Sie sich darauf vor?**



Thomas Seyfried
Managing Director, Alef Österreich

1 Partner erwarten heute einen VAD, der sie aktiv beim Geschäftsaufbau unterstützt. Bei Alef umfasst das Professional Services, Managed Services im White-Label-Modell sowie Trainings und Zertifizierungen – immer über den Partner, nie im Direktgeschäft. Ein weiterer Mehrwert ist die gemeinsame Projektentwicklung. Wir unterstützen Partner gezielt mit Vertriebsexpertise und technischem Know-how, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen. Grundlage dafür ist unser Leitgedanke: „Trust the Strong“.

2 Der größte Bedarf liegt aktuell im Bereich Security, insbesondere durch NIS2. Wir unterstützen Partner dabei, ihre Kunden NIS2-ready zu machen – von der Beratung bis zur Umsetzung. Unser Fokus liegt auf Secure Networking, Zero Trust, XDR und Lösungen wie Cisco Sonar, die Transparenz über Sicherheitsrisiken schaffen. Gleichzeitig begleiten wir Partner bei der Cloud- und Hybrid-Transformation.

3 Drei Entwicklungen werden die Value Added Distribution prägen: Künstliche Intelligenz verändert Sicherheitsanforderungen und Geschäftsmodelle. Automatisierung steigert Effizienz und reduziert Komplexität. Lokale Präsenz und persönlicher Support bleiben wichtige Differenzierungsfaktoren. Wir investieren daher gezielt in KI-Kompetenzen, automatisierte Services und den Ausbau unseres lokalen Teams, um Partner bestmöglich zu unterstützen. ■

www.alef.com

+++++



Roman Thiel
Member of the Management Board, Also Austria

1 Die Erwartungen unserer Partner unterscheiden sich je nach Tätigkeitsbereich, Spezialisierung und Unternehmensgröße. Im Kern erwarten sie von einem Value Added Distributor Leistungen, die ihre Marktposition stärken, Wachstum fördern und Aufgaben übernehmen, die sie selbst nicht oder nur mit hohem Aufwand leisten können. Dazu zählen fundierte Beratung zu komplexen Technologien, Unterstützung beim Aufbau neuer Geschäftsfelder, Enablement für Vertrieb und Technik sowie konkrete Hilfe bei Projekten und Ausschreibungen. Entscheidend ist, dass wir nicht nur Produkte bereitstellen, sondern Partner aktiv dabei unterstützen, Lösungen schneller in den Markt zu bringen, Risiken zu reduzieren und Mehrwert für ihre Endkunden zu schaffen. Genau hier positioniert sich ALSO als Technologie Provider: Wir verbinden ein starkes operatives Fundament mit unserem integrierten Ansatz aus Supply, Solutions und Service. Über Plattformen wie den ALSO Cloud Marketplace können Partner Technologien bündeln, in marktfähige Angebote überführen und skalieren – mit lokaler Unterstützung und Zugang zu einem europaweiten Ökosystem.

2 Wir sind überzeugt, dass insbesondere KI und Cybersecurity die kommenden Jahre prägen werden. Beide Bereiche entwickeln sich dynamisch und stellen Partner vor technologische, organisatorische und regulatorische Herausforderungen. Wir unterstützen gezielt dort, wo Lösungen erklärungsbedürftig sind, Know-how aufgebaut werden muss oder Projekte eine intensivere Begleitung erfordern. Dazu gehören Orientierung bei neuen Technologien, Unterstützung bei der Auswahl passender Lösungen, Enablement für Vertrieb und Technik sowie Begleitung bei konkreten Kundenanforderungen. Aktuell sehen wir hohen Bedarf in der Cybersecurity – insbesondere im Kontext von NIS2 – sowie bei der Übersetzung von AI- und Cloud-Themen in konkrete, umsatzrelevante Angebote. Gleichzeitig steigt durch Themen wie NIS2, Cloud-Transformation und digitale Souveränität der Bedarf an Consulting-Leistungen. Unsere Rolle ist es, Partner dabei zu unterstützen, daraus konkrete Services und As-a-Service-Modelle zu entwickeln und schneller in den Markt zu bringen.

3 Diese Entwicklung hat bereits vor Jahren begonnen. Von Distribution wird heute mehr erwartet als klassische Leistungen wie Lagerhaltung, Verfügbarkeit oder Finanzierung. Anforderungen verschieben sich zunehmend in Richtung Consulting, Value Added Services und lösungsorientierte Unterstützung. Wir haben unsere Ausrichtung frühzeitig angepasst und unser Engagement in Services und Enablement gezielt ausgebaut. Gleichzeitig bleibt das klassische Distributionsgeschäft ein zentraler Bestandteil, da Partner weiterhin auf stabile Prozesse angewiesen sind. Entscheidend ist die Kombination aus beidem. ■

www.also.com

+++++ >>

1 Ein moderner Value Added Distributor ist strategischer Wegbereiter, Technologieberater und Business-Beschleuniger zugleich. Aus unserer Sicht stehen heute vor allem drei Bereiche im Fokus: Know-how, Services und Ökosysteme. Channel-Partner benötigen Unterstützung dabei, neue Technologien schnell in marktfähige Lösungen für ihre Kunden zu übersetzen – sei es im Bereich Cybersecurity, Cloud, KI oder Infrastrukturmodernisierung. Dafür braucht es technische Expertise, vorkonfigurierte Lösungsansätze, Services & Support, Trainings, Zertifizierungen und in vielen Fällen auch Unterstützung bei Proof of Concepts oder Managed Services. Gleichzeitig steigt der Bedarf an Business Enablement. Viele Reseller transformieren sich selbst – vom klassischen Hardwareanbieter hin zum Service- und Solution-Provider. Dabei begleitet ein moderner VAD-Partner mit Themen wie Lead-Generierung, Go-to-Market, Finanzierungsmodellen, Subscription- und Consumption-Business, Marketingunterstützung oder auch Vertriebsentwicklung. Ein weiterer zentraler Mehrwert ist heute die Fähigkeit, komplexe Hersteller-Ökosysteme zu orchestrieren. Kunden erwarten integrierte Lösungen statt isolierter Produkte. Ein moderner VAD hilft Channel-Partnern dabei, unterschiedliche Technologien sinnvoll zu kombinieren und daraus echte Lösungen zu entwickeln.

2 Cybersecurity bleibt eindeutig eines der wichtigsten Themen. Durch steigende Bedrohungslagen, regulatorische Anforderungen wie NIS2 und den zunehmenden Fachkräftemangel benötigen Channel-Partner sowohl technologische als auch organisatorische Unterstützung. Hier helfen wir mit spezialisierten Services, Trainings, Managed-Security-Konzepten sowie beim Aufbau vollständiger Security-Stacks unterschiedlicher Hersteller. Ein zweiter großer Schwerpunkt ist künstliche Intelligenz. Viele Unternehmen beschäftigen sich derzeit intensiv mit der Frage, wie sie KI sinnvoll und sicher einsetzen können. Unsere Aufgabe als VAD sehen wir darin, Orientierung zu geben: Welche Infrastruktur wird benötigt? Welche Datenstrategien sind relevant? Wie lassen sich KI-Workloads sicher und compliant betreiben? Gleichzeitig unterstützen wir Partner dabei, konkrete Use-Cases zu identifizieren und daraus Geschäftsmodelle zu entwickeln. Auch Cloud bleibt ein zentrales Transformationsthema. Dabei geht es längst nicht mehr nur um Migration, sondern zunehmend um Multi-Cloud-Management, Kostenoptimierung, Security und Governance. Viele Channel-Partner bauen aktuell hybride Betriebsmodelle und Managed-Cloud-Services auf – dabei begleiten wir sie technologisch und kommerziell. Das Thema digitale Souveränität gewinnt insbesondere im europäischen Umfeld deutlich an Bedeutung. Kunden hinterfragen wesentlich stärker, wo Daten liegen, wie Compliance-Anforderungen erfüllt werden und wie Abhängigkeiten reduziert werden können. Hier sehen wir steigenden Beratungsbedarf im Spannungsfeld zwischen Innovation, Sicherheit und regulatorischen Anforderungen. Der größte Bedarf insgesamt liegt aus unserer Sicht im organisatorischen Bereich und der Kombination von technologischem Know-how mit Geschwindigkeit.

3 Wir sehen drei große Entwicklungen, die den Markt bereits nachhaltig prägen und in den nächsten Jahren weiter transformieren werden. Erstens: Die zunehmende Plattformisierung



Michael Weinzierl

Country Manager, Arrow Enterprise Computing Solutions Österreich

des IT-Business. Subscription-Modelle, Cloud-Marktplätze und automatisierte Provisioning-Prozesse werden weiter an Bedeutung gewinnen. Distribution wird deshalb noch stärker zur digitalen Serviceplattform, die Technologie, Finanzierung, Services und Automatisierung miteinander verbindet. Vor allem mit unserer Plattform ArrowSphere Cloud haben wir hier bereits eine solide Basis für die Zukunft geschaffen und vereinen einen Multi-Cloud-Marktplatz mit umfassendem Endkunden- und Subscription-Management sowie Security Tools, automatisierter Abrechnung sowie vielfältigen Dashboards und Analysewerkzeugen. Zweitens wird künstliche Intelligenz praktisch alle Bereiche der IT verändern – von Infrastruktur über Security bis hin zu Business-Prozessen. Dadurch entstehen für Partner enorme Chancen, aber auch neue Anforderungen an Kompetenzen und Spezialisierung. Wir investieren deshalb gezielt in AI-Know-how, Herstellerpartnerschaften und Enablement-Programme, um unsere Channel-Partner frühzeitig auf diese Entwicklung vorzubereiten. Drittens wird Cybersecurity noch stärker zum Fundament jeder IT-Strategie werden. Hier wird die Fähigkeit entscheidend sein, unterschiedliche Technologien, Services und Compliance-Anforderungen zusammenzuführen. Wir adressieren dies einerseits mit unserem strategisch aufgestellten Security-Portfolio und gezieltem Aufbau von Know-how und Security Services. Darüber hinaus sind wir davon überzeugt, dass der menschliche Faktor trotz aller Digitalisierung, Automatisierung und künstlicher Intelligenz auch in Zukunft entscheidend für die Value Add Distribution bleibt. ■

www.arrow.com

+++++



Peter Schoderböck

General Manager von Exclusive Networks Austria

1 Die Erwartungen an einen Value Added Distributor haben sich in den vergangenen Jahren grundlegend verändert. Gefragt sind spezialisierte Dienstleistungen, um ihr Geschäft weiter zu entwickeln, neue Technologien schneller zu erschließen und

sich im Wettbewerb zu differenzieren. Im Mittelpunkt stehen technische Expertise und Enablement: Presales-Unterstützung, zertifizierte Spezialisten, Trainings und Wissenstransfer helfen Partnern, Themen wie Cybersecurity, Cloud oder Managed Services erfolgreich in ihr Portfolio zu integrieren. Gleichzeitig gewinnen Business Development und Go-to-Market-Unterstützung an Bedeutung – etwa durch gemeinsame Kampagnen, Lead-Generierung, Webinare, Executive Briefings oder zielgerichtete Vertriebsansätze für bestimmte Branchen und Kundensegmente. Auch Professional Services werden wichtiger, um Ressourcenengpässe zu überbrücken, Zertifizierungslücken temporär auszugleichen oder komplexe Projekte gemeinsam umzusetzen. Ergänzend gewinnen flexible Finanzierungsmodelle an Bedeutung, da sie Investitionen planbarer machen und Projekte schneller ermöglichen. Kurz gesagt: Ein moderner VAD ist heute strategischer Wachstumspartner. Er unterstützt entlang der gesamten Wertschöpfungskette – von Enablement und Marketing über technische Services bis hin zu Finanzierung und Geschäftsentwicklung.

2 Unsere Partner beschäftigen sich derzeit vor allem mit Cybersecurity, KI, Cloud-Sicherheit und regulatorischen Anforderungen. Besonders NIS2 sorgt dafür, dass viele Unternehmen ihre Sicherheitsstrategie überprüfen und Themen wie Risikomanagement, Transparenz und Resilienz stärker priorisieren müssen. Im Security-Umfeld sehen wir hohen Bedarf bei Zero Trust, Identitäts- und Zugriffsmanagement, SASE sowie beim Schutz hybrider IT- und OT-Umgebungen. Gleichzeitig rückt KI stärker in den Fokus – nicht nur als Chance, sondern auch als Risiko. Fragen zu Governance, Datenzugriffen, Identitäten und der sicheren Nutzung von KI-Anwendungen werden für Unternehmen immer relevanter. Der größte Bedarf liegt aus unserer Sicht in der praktischen Umsetzung. Partner müssen neue Technologien aufbauen, ihre Teams weiterentwickeln und Kunden bei komplexeren Projekten begleiten. Insbesondere bei SASE-Projekten setzen wir auf lokale Service-Ressourcen und Zukäufe von Servicepartnern, mit denen wir unsere Partner bei der Planung, der Umsetzung und dem laufenden Betrieb für alle Hersteller in unserem Portfolio, die SASE-Lösungen anbieten, unterstützen. Entscheidend ist heute, Cybersecurity, KI, Compliance und Cloud nicht isoliert zu betrachten, sondern zu einem praxisnahen Ansatz zusammenzuführen, der den konkreten Anforderungen der Kunden entspricht.

3 Die Value Added Distribution wird sich in den nächsten Jahren noch stärker über Services definieren. Entscheidend wird sein, wie gut es gelingt, Partner bei komplexen Projekten operativ zu entlasten und ihnen den Zugang zu zusätzlicher Expertise zu ermöglichen. Wir setzen deshalb bereits heute konsequent auf die Verzahnung von technischem Know-how, Professional Services, Managed-Security-Angeboten und einem kompletären, ausgewogenen Vendor-Portfolio. So können Partner nicht nur einzelne Lösungen vermarkten, sondern kundenspezifische Gesamtkonzepte entwickeln und neue Service-Modelle aufbauen. Gerade in Bereichen wie Cybersecurity, Cloud und Managed Services wird dieser Ansatz wichtiger werden. Partner benötigen skalierbare Unterstützung, ohne ihre eigene Position

beim Kunden zu verlieren. Genau hier sehen wir die künftige Rolle eines VAD: als Serviceplattform im Hintergrund, die Wachstum ermöglicht, Ressourcen ergänzt und neue Geschäftsfelder schneller erschließbar macht. ■

www.exclusive-networks.com

+++++



Martin Eckbauer

Managing Director – OPS & IT, Omega

1 Value Added Distribution ist heute weit mehr als Logistik und Produktverfügbarkeit. Unsere Partner erwarten Unterstützung beim Ausbau ihres Geschäfts – von technischer Beratung und Presales über Schulungen bis hin zur Entwicklung neuer Service- und Geschäftsmodelle. Gefragt sind vor allem tiefes Technologie-Know-how, Marktexpertise und die Fähigkeit, Innovationen schnell in erfolgreiche Lösungen und nachhaltige Umsätze zu überführen. Dabei übernehmen wir auch eine wichtige Gatekeeper-Funktion: Durch unsere langjährige Erfahrung, unsere Marktkenntnis und den engen Austausch mit Herstellern kennen wir Technologien, Lösungen und deren Einsatzmöglichkeiten sehr genau. Wir helfen unseren Partnern dabei, aus der Vielzahl an Angeboten die passenden Produkte und Hersteller für ihre Anforderungen auszuwählen und reduzieren so Komplexität sowie Investitionsrisiken. Unser enger Kontakt zu den Herstellern ermöglicht es uns zudem, technologische Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und dieses Wissen direkt an unsere Kunden weiterzugeben. Unser Anspruch ist es daher nicht nur, Produkte bereitzustellen, sondern als strategischer Berater und Wachstumspartner zu agieren. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, neue Marktchancen zu erschließen, ihre Kompetenzen auszubauen und langfristig erfolgreich zu wachsen.

2 Aktuell sehen wir große Unsicherheiten und Unterstützungsbedarf in diesen Bereichen. Viele Unternehmen stehen vor der Herausforderung, technologische Innovationen mit regulatorischen Anforderungen und knappen Ressourcen in Einklang zu bringen. Genau hier unterstützen wir gemeinsam mit unseren Partnern mit technischer Beratung und praxisnahen Lösungen. Besonders gefragt sind derzeit Orientierung im Bereich der digitalen Daten-Souveränität sowie Unterstützung bei der Entwicklung neuer Service-Angebote.

>>

3 Die Distribution der Zukunft wird sich noch stärker in Richtung Beratung, Services und vernetzter Lösungsökosysteme entwickeln. Themen wie KI, Cybersecurity, Cloud und digitale Souveränität werden den Markt nachhaltig prägen, während gleichzeitig wiederkehrende Geschäftsmodelle und Managed Services weiter an Bedeutung gewinnen. Darüber hinaus erwarten Kunden zunehmend integrierte Lösungen statt einzelner Produkte. Erfolgreich werden daher jene Anbieter sein, die unterschiedliche Technologien intelligent miteinander verbinden und daraus konkrete Mehrwerte für Unternehmen schaffen. Gleichzeitig verkürzen sich Innovationszyklen, wodurch die Fähigkeit, neue Technologien rasch zu bewerten, zu integrieren und in marktfähige Lösungen zu überführen, immer wichtiger wird. Wir bereiten uns darauf vor, indem wir gezielt in Expertise, Services und den Ausbau unseres Lösungsportfolios investieren. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf der Entwicklung zukunftsorientierter Lösungsangebote gemeinsam mit unseren Herstellern und Partnern, um neue Marktanforderungen frühzeitig aufzugreifen. Als einziger eigentümergeführter IT-Distributor Österreichs sehen wir unsere Stärke dabei in langfristigem Denken, kurzen Entscheidungswegen und einer besonders engen Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Herstellern. Das gibt uns die notwendige Flexibilität, um Chancen frühzeitig zu erkennen und gemeinsam mit unseren Partnern erfolgreich zu nutzen. ■

www.b2b.omegacom.at

+++++



Alexander Kremer

Senior Director Advances Solutions, TD Synnex

1 Partner erwarten heute von einem VAD vor allem Orientierung, Integration und operative Entlastung entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Neben einer leistungsfähigen Supply Chain und hoher Produktverfügbarkeit geht es zunehmend um die Fähigkeit, komplexe Lösungen aus Hardware, Software, Cloud und Services zu bündeln und nahtlos integrierbar zu machen. Im Fokus stehen dabei konkrete Mehrwerte wie technische Beratung, Presales Support, Enablement und Trainings, aber auch Unterstützung bei der Geschäftsentwicklung – etwa durch Business Development, Marketing Services und den Zugang zu neuen Hersteller- und Technologiepartnern. Ebenso relevant ist die Vereinfachung von Prozessen, etwa durch Plattformen für Beschaffung, Provisioning, Abrechnung und Lifecycle Management – hier haben wir beispielsweise

gerade unsere neue Plattform PartnerFirst gelauncht, eine deutliche Verbesserung für unsere Partner! Ein VAD übernimmt damit zunehmend die Rolle eines Solution Aggregators und Service Enablers: Er verbindet Anbieter, Technologien und Partner in funktionierenden Ökosystemen und sorgt dafür, dass Lösungen effizient umgesetzt und betrieben werden können.

2 Aktuell unterstützen wir unsere Partner besonders intensiv in den Bereichen Cloud Transformation, künstliche Intelligenz, Cybersecurity sowie bei regulatorischen Anforderungen wie NIS2. Diese Themen erfordern nicht nur technisches Know-how, sondern auch ein tiefes Verständnis für Geschäftsmodelle, Compliance und Integration. Im Cloud- und As-a-Service-Umfeld liegt der Fokus auf der Entwicklung skalierbarer Geschäftsmodelle, der Automatisierung von Provisioning und Abrechnungsprozessen sowie dem Aufbau von Managed Services Angeboten. Gleichzeitig wächst der Bedarf an Unterstützung im Bereich KI – von der Einordnung konkreter Anwendungsfälle über passende Herstellerlösungen bis hin zu Enablement und Go-to-Market-Ansätzen. Im Bereich Cybersecurity sehen wir unverändert hohen Bedarf, insbesondere in Verbindung mit steigenden regulatorischen Anforderungen. Partner benötigen hier Unterstützung bei der Auswahl und Kombination geeigneter Lösungen sowie beim Aufbau von Security-Kompetenzen und Services. Übrigens, wir sind hier der einzige Distributor, der verschiedene SOC's anbieten kann. Übergreifend steigt die Nachfrage nach End-to-End-Unterstützung: von Beratung und Design über Integration bis hin zu Betrieb und Abrechnung. Ebenso gewinnt der Zugang zu Daten und Insights an Bedeutung, um Kundenbedarfe besser zu verstehen und das eigene Geschäft aktiv zu steuern.

3 Die Value Added Distribution entwickelt sich klar in Richtung Plattform, Service und Ökosystemgeschäft mit einem starken Fokus auf Cloud- und As-a-Service-Modellen. Klassische Einzeltransaktionen werden ergänzt – und teilweise abgelöst – durch wiederkehrende Erlösmodelle wie SaaS, IaaS und Managed Services. Damit einher geht eine stärkere Ausrichtung auf durchgängiges Lifecycle-Management: von der Beschaffung über Integration und Betrieb bis hin zu Abrechnung und Verlängerung. Plattformen spielen dabei eine zentrale Rolle, insbesondere bei der Automatisierung von Prozessen und der Skalierung von Geschäftsmodellen. Hier bietet unsere PartnerFirst Plattform deutliche Mehrwerte für unsere Partner. Ein weiterer wesentlicher Treiber ist die zunehmende Nutzung von Daten und künstlicher Intelligenz. Data-driven-Distribution wird zum Standard – mit dem Ziel, Partnern fundierte Customer-Insights bereitzustellen, Entscheidungsprozesse zu verbessern und operative Abläufe zu automatisieren. AI gestütztes Procurement und optimierte Prozessketten werden dabei zu zentralen Erfolgsfaktoren. Unsere Rolle verschiebt sich damit weiter hin zu einem Orchestrator komplexer Partner Ökosysteme. Wir investieren entsprechend in Plattformen, Datenkompetenz und spezialisierte Teams, um Beratung, Integration, Enablement und Support entlang der gesamten Wertschöpfungskette anbieten zu können. ■

at.tdsynnex.com



Neuer Director of Sales EMEA für StorMagic

Tobias Pföhler ist seit Ende Mai Director of Sales EMEA bei StorMagic. Zuvor hat er seit 2018 als Regional Sales Manager für Deutschland, Österreich und Schweiz maßgeblich zum Erfolg des Unternehmens beigetragen. In seiner neuen Rolle soll Pföhler die EMEA-weite Vertriebsorganisation leiten und die Go-to-market-Strategie optimieren. Vor StorMagic war Pföhler in Vertriebspositionen bei der Atoss Software AG und bei DataCore tätig.



Neue CEO für Jamf

Jamf ernannt **Beth Tschida** zur Chief Executive Officer. Tschida, die seit März 2026 als Interim-CEO und zuvor viele Jahr als Chief Technology Officer tätig war, hat bereits erfolgreich eine Reihe an Innovationen in den Bereichen Cloud, Sicherheit und Plattform vorangetrieben. Sie tritt die Nachfolge von John Strosahl an, der Jamf durch die im Januar 2026 abgeschlossene Übernahme durch Francisco Partners begleitet hat.



Area VP für Commvault-Region DACH

Eva-Maria Glenz ist Area Vice President der neu geschaffenen Commvault-DACH-Region. In dieser Position verantwortet sie Wachstum, Führung und Strategie in den zu einer Region zusammengefassten Geschäftsbereichen Deutschland, Österreich und Schweiz. Sie bringt mehr als 15 Jahre Führungsexpertise in der IT mit. Zuletzt war Glenz als Area VP und Country Managerin für Deutschland bei BMC Software tätig.



Keepit ernannt Chief Revenue Officer

Keepit, die herstellerunabhängige, Cloud-native SaaS-Datenschutzplattform, hat die Ernennung von **James Dwyer** zum Chief Revenue Officer (CRO) bekannt gegeben. In dieser Funktion wird Dwyer die globale Umsatzorganisation von Keepit leiten und für die Skalierung der internationalen Go-to-Market-Umsetzung in den Bereichen Vertrieb, Partnerschaften, Customer Success, Vertragsverlängerungen und Geschäftsentwicklung verantwortlich sein.



CISO für Starburst

Starburst gibt die Ernennung von **Paras Malhotra** zum Chief Information Security Officer bekannt. In dieser Funktion verantwortet Malhotra die Bereiche Informationssicherheit, Governance, Risk and Compliance sowie Produktsicherheit im gesamten SaaS- und On-Premises-Portfolio des Unternehmens. Malhotra arbeitet eng mit den Engineering-, Produkt- und Go-to-Market-Teams zusammen, um das Sicherheitsniveau des Unternehmens zu stärken.



Elovade verstärkt Geschäftsführung

Jan-Christian Groth hat die Rolle des Chief Financial Officer bei Elovade übernommen und ist zugleich Geschäftsführer der Elovade-Gruppe. In seiner Funktion verantwortet Groth die gruppenweiten Finanzbereiche des Value Added Distributors. Neben der Weiterentwicklung der Finanzstrategie liegt ein Schwerpunkt auf der Harmonisierung und Optimierung einheitlicher Steuerungs- und Reporting-Strukturen über alle Standorte hinweg.

Neuer Director für Central Europe



Seit April verstärkt **Daniel Werner** als Director Cybersecurity & Secure Networks Services Central Europe das Team von Exclusive Networks. Werner verfügt über 20 Jahre Erfahrung in den Bereichen Cybersecurity, Service Management und partnerorientierten Service-Organisationen. Vor seinem Wechsel zu Exclusive Networks war er unter anderem als Director Technical Services bei Infinigate tätig. Weitere prägende Stationen waren bei den Distributoren Wick Hill und Nuvias, wo er maßgeblich an der Entwicklung und Skalierung von Service- und Support-Strukturen beteiligt war. Im Fokus seiner neuen Rolle stehen insbesondere der Ausbau moderner Cybersecurity- und Netzwerkservices sowie praxisorientierter Enablement-Angebote für Partner in der Central Region. Dazu zählen unter anderem Test- und Integrationsumgebungen, Schulungs- und Zertifizierungsprogramme, technische Supportleistungen sowie Services rund um regulatorische Anforderungen und hybride IT-Architekturen.

www.exclusive-networks.com

Interview

KI MACHT TELEFONIE RELEVANT

Künstliche Intelligenz verändert die Unternehmenskommunikation nachhaltig. Gleichzeitig gewinnt die Telefonie im Geschäftsumfeld wieder an Bedeutung. **Steffen Hensche**, Geschäftsführer von Easybell, spricht über KI in der Telefonie, neue Chancen für IT-Partner und die Weiterentwicklung des Angebots für den österreichischen Markt.

EHZaustria: Wie wichtig ist die Kommunikation per Telefonie heute noch?

Steffen Hensche: Im Privatkundenumfeld spielt klassische Telefonie heute nur noch eine untergeordnete Rolle. Ein großer Teil der Kommunikation ist auf Messenger-Dienste und andere digitale Kanäle übergegangen. Im Unternehmensumfeld sieht die Situation jedoch anders aus. Hier beobachten wir sogar, dass die Relevanz der Telefonie wieder zunimmt. Ein wesentlicher Treiber dafür ist der Einsatz von KI-Technologien. Unternehmen können heute umfangreiche Wissensdatenbanken über Sprachschnittstellen zugänglich machen und Informationen direkt per Telefon bereitstellen. Dadurch gewinnt die Telefonie insbesondere im Kundenkontakt wieder an Bedeutung.

Gleichzeitig erleben wir, dass Kunden heute oft zuerst mit einem Chatbot schreiben, bevor sie mit einem Menschen in Kontakt kommen.

Hensche: Chatbots basieren heute vielfach auf denselben KI-Technologien, die sich mittlerweile auch sehr einfach auf Sprachanwendungen übertragen lassen. Dadurch wird es für

Unternehmen wieder attraktiver, Kunden nicht nur einen Chat, sondern auch eine telefonische Kontaktmöglichkeit anzubieten. Ein großer Vorteil besteht darin, dass sich Gespräche nahtlos an einen menschlichen Mitarbeitenden übergeben lassen, wenn die KI an ihre Grenzen stößt. Gleichzeitig können die Interaktionen dokumentiert und ausgewertet werden. Dadurch lassen sich Prozesse optimieren und die Qualität zukünftiger Kundenkontakte kontinuierlich verbessern. Aus meiner Sicht werden Sprache und Chat künftig nebeneinander existieren. Die größte Herausforderung besteht darin, solche Systeme so einzurichten, dass sie nicht nur allgemeine oder sogar falsche Antworten liefern, sondern den Kunden tatsächlich weiterbringen und gleichzeitig die Mitarbeitenden entlasten.

Entscheidend ist es, den richtigen Zeitpunkt für die Übergabe von der KI an einen Menschen zu erkennen. Das klingt einfach, ist in der Praxis aber durchaus anspruchsvoll. Genau darin liegt aus meiner Sicht eine große Chance für IT-Partner. Wer sich das notwendige Know-how aneignet, kann Kunden bei der Einführung und Optimierung solcher Systeme unterstützen und damit neue Geschäftsfelder erschließen.

© Easybell

„Wir befragen regelmäßig unsere Kunden und Vertriebspartner. Dabei erhalten wir wertvolles Feedback zu den Bedürfnissen und den Pain Points.“

Steffen Hensche,
Geschäftsführer Easybell

Ist es aus Ihrer Sicht wichtig, den Menschen die Wahl zu lassen, ob sie mit einer KI oder mit einem Menschen sprechen möchten?

Hensche: Transparenz ist wichtig. Kundinnen und Kunden sollten wissen, ob sie mit einer KI oder mit einem Menschen kommunizieren. Deshalb sollten Kunden, die ausdrücklich mit einer Person sprechen möchten, diese Möglichkeit auch bekommen. Man muss allerdings berücksichtigen, dass damit oft die klassischen Einschränkungen verbunden sind. Wer sich gegen die KI entscheidet, landet unter Umständen wieder in einer Warteschleife oder muss auf einen Rückruf warten.

Wie sehen die Angebote von Easybell rund um das Thema KI derzeit aus?

Hensche: Aktuell arbeiten wir im KI-Bereich eng mit dem österreichischen Anbieter Fonio zusammen. Gleichzeitig entwickeln wir auch eigene Lösungen. Besonders wichtig ist uns dabei ein offener Ansatz. Unsere Kunden und Partner sollen nicht an einen bestimmten KI-Anbieter gebunden sein, sondern die Möglichkeit haben, unterschiedliche Dienste einzusetzen. Dafür haben wir eine offene Schnittstelle geschaffen, über die sich sprachbasierte KI-Dienste einfach anbinden lassen. Wenn Partner bereits eigene KI-Lösungen im Portfolio haben, können diese problemlos in unsere Umgebung integriert werden. Der große Vorteil besteht darin, dass sich die KI-Dienste direkt mit Ortsrufnummern, Telefonanlagen und bestehenden Callflows verbinden lassen.

Das entspricht Ihrem Ansatz, ein klar definiertes Kernangebot bereitzustellen und bei Bedarf spezialisierte Dienste anzubinden.

Hensche: Genau. Es gibt zahlreiche hochspezialisierte Lösungen, die bestimmte Branchen oder Anwendungsfälle besonders gut abdecken. Dort existieren oft Anforderungen, die wir als Anbieter für eine breite Geschäftskundenbasis gar

nicht vollständig adressieren könnten. Deshalb wird es immer sinnvoll sein, auch externe Dienste einzubinden. Wir stehen solchen Integrationen ausdrücklich offen gegenüber. Für uns ist entscheidend, dass die Kunden ihre Telefonie über Easybell abwickeln, ihre Rufnummern bei uns betreiben und unsere Infrastruktur nutzen.

Gibt es Neuerungen bei Easybell, die für Partner und Kunden besonders relevant sind?

Hensche: Ja, wir haben in den vergangenen Monaten unser komplettes User Interface der Cloud-Telefonanlage grundlegend überarbeitet. Dabei sind wir von einem klassischen, durchwahlorientierten Ansatz auf ein nutzerzentriertes Modell umgestiegen. Jeder Mitarbeiter erhält einen eigenen Account, dem individuelle Rechte, Funktionen und Zugänge zugewiesen werden können. Das ist die größte Änderung am Frontend seit der Einführung unserer Cloud-Telefonanlage und gleichzeitig eine wichtige Grundlage für zukünftige Entwicklungen. Durch diesen nutzerbasierten Ansatz können wir künftig viele neue Dienste und Funktionen gezielt einzelnen Mitarbeitenden zuordnen. Und wir werden in Kürze spezielle Tarife einführen, die ausschließlich unseren Partnern zur Verfügung stehen. Viele haben sich Tarife mit Flatrates gewünscht, und genau darauf reagieren wir jetzt. Künftig werden wir einen Tarif pro Sprachkanal anbieten, bei dem sowohl Festnetz- als auch Mobilfunkgespräche innerhalb Österreichs bereits inkludiert sind.

Der Telekommunikationsmarkt ist hart umkämpft. Wodurch kann sich Easybell unterscheiden?

Hensche: Wir befragen regelmäßig unsere Kunden und Vertriebspartner. Dabei erhalten wir wertvolles Feedback zu den Bedürfnissen und den Pain Points. Der Impact daraus auf unsere Produkte und Services ist uns sehr wichtig. Wir setzen das Feedback bestmöglich in unserem Rahmen um. Aber eines ist aus Kundensicht besonders entscheidend: die Zuverlässigkeit. Natürlich ist es zusätzlich ein Vorteil, wenn diese mit attraktiven Preisen und einer einfach verständlichen Lösung kombiniert wird. Denn Telekommunikation gehört heute zur Grundversorgung eines Unternehmens. Sie muss einfach funktionieren – ähnlich wie Strom aus der Steckdose oder Wasser aus der Leitung. Deshalb investieren wir sehr stark in die Stabilität unserer Infrastruktur mit einer Verfügbarkeit von 99,999 %.

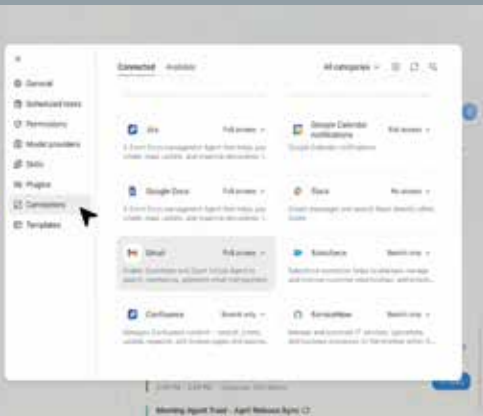
Was möchten Sie Ihren österreichischen Partnern zum Abschluss noch mit auf den Weg geben?

Hensche: Im vergangenen Jahr haben wir eine sehr positive Resonanz erlebt und zahlreiche Partner gewinnen können. Viele haben ihre Kunden zu Easybell gebracht und sich bewusst für eine Zusammenarbeit mit uns entschieden. Das ist für uns keineswegs selbstverständlich. Deshalb möchten wir uns ausdrücklich bei allen Partnern bedanken. Die positive Entwicklung im österreichischen Markt und die gute Resonanz im vergangenen Jahr haben uns sehr gefreut und bestärken uns darin, unseren eingeschlagenen Weg konsequent weiterzugehen. ■

www.easybell.at

© freepik/magnific

Zoom Neue KI-Arbeits- oberfläche



Zoom führt ZoomMate ein, eine agentenbasierte KI-Arbeitsoberfläche. Sie soll Anwenderinnen dabei unterstützen, den Schritt von Gesprächen und Besprechungen hin zur konkreten Umsetzung von Aufgaben zu schaffen – ohne dabei wichtige Zusammenhänge oder Kontextinformationen zu verlieren. ZoomMate basiert auf der im März vorgestellten Vision eines „System of Action“. Die Lösung verbindet den Kontext aus Live-Gesprächen mit agentenbasierter Suche, Workflow-Ausführung, individuellen KI-Agenten sowie der KI-gestützten Erstellung von Inhalten.

Ziel von ZoomMate ist es, Reibungsverluste zu reduzieren, die durch fragmentierte Tools und unvollständige Arbeitsabläufe entstehen. Dazu greift die Lösung auf Informationen aus Zoom sowie aus angebundenen Geschäftsanwendungen zu, erstellt Ergebnisse und Dokumente auf Basis von Meeting- und Unternehmenskontext und koordiniert die weitere Bearbeitung über verschiedene Workflows hinweg ohne dass Anwenderinnen zwischen unterschiedlichen Anwendungen wechseln müssen.

www.zoom.com

innovaphone

COLLABORATION NEU GEDACHT

Innovaphone entwickelt seine myApps-Plattform zur umfassenden UCC-Lösung weiter. Neue KI-Funktionen, barrierefreie Anwendungen und moderne Hardware sollen die digitale Zusammenarbeit im Unternehmen verbessern.



Digitale Zusammenarbeit ermöglicht agile Arbeitsweisen, beschleunigt Entscheidungsprozesse und fördert den Austausch über Abteilungsgrenzen hinweg. Innovaphone, europäischer Anbieter von IP-Telefonie und UCC-Lösungen, erweitert die myApps Plattform um neue Funktionen für effiziente, skalierbare und inklusive Teamarbeit. Aus UC wird UCC. Die myApps Plattform wird zum zentralen Hub für Kommunikation und Zusammenarbeit im Unternehmen. Nutzer:innen profitieren von nahtlosen Arbeitsprozessen. In der Connect App, dem Herzstück der UCC-Plattform und Social Intranet, lassen sich Dokumente in Teams teilen, Umfragen starten oder KI-generierte Konferenzprotokolle (LLM nach Wahl) automatisch in einer App erstellen.

Europäische Entwicklung. Ein Alleinstellungsmerkmal der myApps UCC-Plattform ist, dass sie vollständig in Europa entwickelt und produziert wird und den lokalen On-Premises-Betrieb unterstützt. Gleichzeitig setzt das Unternehmen ein Zeichen für digitale Teilhabe im Einklang mit europäischen Standards:

Alle Innovaphone Phone Apps lassen sich barrierefrei per Screenreader und Tastatur bedienen. Weitere Highlights: Die myApps-Konferenzlösung ist noch leistungstärker und ermöglicht virtuelle Treffen in nahezu beliebiger Größe und Teilnehmerzahl. Die Zeiterfassungs-App wurde durch eine vollständige Urlaubsverwaltung erweitert und die Fernwartungs-App ist durch ein technisches Facelift nun noch komfortabler.

Weiterentwicklung im Hardwarebereich. Mit der neuen IP17x-Serie präsentiert das Unternehmen robuste Intercom- und IP-Telefone für anspruchsvolle Einsatzbereiche wie Schifffahrt und Industrie, die nahtlos in die UCC-Plattform integriert sind. Das neue myApps-Telefon IP270 mit 7-Zoll-Touchdisplay verbindet klassische Telefonie mit der modernen App-Umgebung der UCC-Plattform. Die Evolution von der reinen Kommunikation zur ganzheitlichen Kollaboration zeigt sich auch im überarbeiteten Lizenzierungsmodell: die bisherige UCLizenz wird durch die neue UCC-Lizenz abgelöst. ■

www.innovaphone.com



NÜTZEN SIE UNS AUCH ONLINE!

www.ehzaustria.at

Starface

EXKLUSIVE „CLOUD-KI“-KAMPAGNE

Mit einer neuen Cloud-KI-Kampagne unterstützt Gamma Sales seine Partner bei der Migration von Bestandskunden in die Cloud. Zusätzliche Anreize sollen den Umstieg auf moderne Kommunikationslösungen beschleunigen.



Gamma Sales, die gemeinsame Vertriebsorganisation von Starface, estos und Gamma Deutschland, hat eine „Cloud-KI“-Kampagne gestartet, um den Channel bei der Gewinnung neuer Cloud-Kunden und der Migration von Bestandskunden in die Cloud zu unterstützen. Partner, die On-Prem-Bestandskunden von Starface und estos ProCall mit gültigen Update- und Wartungsverträgen zum Umstieg in die Cloud motivieren, profitieren zusätzlich von einem Umstiegsangebot: Sie beziehen bis Ende 2026 die Starface 10 Cloud PBX kostenfrei und bestimmen selbst, welchen Preis sie an den Endkunden weitergeben.

Was die Kampagne umfasst. Unter dem Slogan „Fresh Up für Ihre Telefonanlage: Ab in die Cloud – jetzt smart mit KI“ bietet Gamma Sales mit der „Cloud-KI“-Kampagne den Partnern zahlreiche Vorteile. Bei einem erfolgreichen Umstieg von On-Prem-Bestandskunden beziehen Partner die komplette Cloud bis zum 31. Dezember 2026 kostenfrei und bestimmen selbst, welcher Preis an den Endkunden weitergegeben wird. Nach der kostenfreien Phase beträgt die Mindestlaufzeit 13 Monate bis zum 31. Jänner 2028. Die KI-basierte Transkription von Telefongesprächen ist dauerhaft kostenlos im Angebot inkludiert. Die KI-Services für IVR und iQueue stehen bis 30. Juni 2026 kostenfrei zur Verfügung. Partner profitieren von der stärkeren Kundenbindung durch Updates in aktuelle Versionen und sichere Recurring Revenues. Über

die Landingpage starface.com/ab-in-die-cloud gewonnene Leads werden gezielt an passende Partner weitergeleitet.

Starke Argumente für die Endkunden. Mit dem Wechsel von klassischen On-Premises-Telefonanlagen in die Cloud profitieren Unternehmen von einem deutlich vereinfachten und zugleich wirtschaftlicheren Kommunikationsmodell. Anstelle hoher Anfangsinvestitionen fallen lediglich planbare monatliche Gebühren an, was insbesondere die finanzielle Einstiegshürde erheblich senkt. Gleichzeitig lassen sich Tarife und Nutzer:innen flexibel an den tatsächlichen Bedarf anpassen. Unternehmen zahlen also nur für das, was sie wirklich nutzen. Auch die Implementierung gestaltet sich unkompliziert. Die Lösung ist schnell installiert, eingerichtet und betriebsbereit, ohne dass Kunden eine eigene IT-Infrastruktur aufbauen oder erweitern müssen. Speziell optimierte Light-User-Tarife, die sich ideal für Einsatzszenarien wie Lager-, Hallen- oder Konferenztelefone eignen, erschließen zusätzliche Einspareffekte. Darüber hinaus wollen die Cloud-basierten Kommunikationslösungen durch höchste Zuverlässigkeit und Qualität überzeugen: Verfügbarkeit, Sprachqualität und Performance wurde im Test als „überragend“ bewertet. Moderne KI-Funktionen erweitern das Leistungsspektrum zusätzlich. Beispielsweise werden Gespräche transkribiert und Anrufende effizient durch Warteschlangen gesteuert. ■

www.starface.com/ab-in-die-cloud

fonio.ai

Auf zur Plattform

Die europäische KI-Plattform für Kundenkommunikation fonio.ai entwickelt KI-Agenten für KMU, für die telefonische Erreichbarkeit geschäftskritisch ist und wächst jetzt vom KI-Telefonassistenten zur vollständigen Kommunikationsplattform. Möglich macht das ein Orchestration-Layer, der alle KI-Modelle in Echtzeit mit der Unternehmenssoftware koordiniert und so Gespräche ermöglicht, die kaum von menschlichen zu unterscheiden sind: 90 % der Anfragen werden komplett selbstständig gelöst. Nach weniger als zwei Jahren hat fonio.ai bereits über 7.000 Kund:innen gewonnen und ist nach eigenen Angaben Marktführer in der DACH-Region.

Next step. Nun geht fonio.ai den nächsten Schritt in Richtung Omnichannel. Neben Telefonie ist WhatsApp bereits verfügbar, E-Mail- und Chatbot-Support folgen in den nächsten drei Monaten. Parallel baut das Unternehmen seine KI-basierten Tools mit einem eigenen Kalender und einem speziell für KI-gestützte Kundeninteraktionen entwickelten CRM aus, das bis Ende Q3 startet. Matthias Gruber, Co-Founder & CTO von fonio.ai erklärt: „Damit KI ihr Versprechen für Unternehmen tatsächlich erfüllen kann, darf sie kein Zusatz sein, das auf bestehender Software aufgesetzt wird, sondern muss im Kern stehen. Mit diesem Investment bauen wir eine Full-Stack-Plattform auf KI-Basis auf, die die zehn verschiedenen Tools ersetzt, mit denen KMU heute arbeiten.“ Derzeit ist das Unternehmen in Österreich, Deutschland, der Schweiz, Frankreich, Italien, Polen und Brasilien aktiv und kürzlich in Großbritannien und den USA gestartet. Eine Seed-Finanzierung über 14,6 Millionen ermöglicht es, bis Jahresende eine physische Präsenz und größere Teams in den wichtigsten Märkten aufzubauen und Büros in New York, München, Mailand, Paris, London, Warschau und Barcelona zu eröffnen.

www.fonio.ai

Vivo
Idealer
Alltagsbegleiter

24/7 Gesundheitsüberwachung
Verfolge deine Vitalwerte
den ganzen Tag über



© Vivo

VIVO WATCH GT 2

vivo bringt die Watch GT 2 nach Österreich – eine Smartwatch, die ein großes und individuelles Trageerlebnis am Handgelenk bieten will. Die Smartwatch vereint ein 2,07-Zoll-Display mit hoher Helligkeit, eine Akkulaufzeit von bis zu 25 Tagen und über 100 verschiedenen Sport-Tracking-Modi inklusive Pro-Padel-/Tennis-Modus, anpassbare Ziffernblätter und nahtlose Konnektivität im Alltag. Damit bietet sie erstklassige Smartwatch-Funktionen für Nutzer:innen, die Stil, Sport und Funktionalität suchen. KI-gestützte Gesundheitstrackingfunktionen sorgen für intelligente, kontinuierliche Überwachung des persönlichen Wohlergehens während vivo BlueOS für smarte Konnektivität und Komfort im Alltag sorgt.

www.vivo-official.com

Samsung

NEUE INTELLIGENTE BRILLE

Samsung und Google präsentieren eine neue intelligente Brille. Die AI-gestützten Modelle verbinden Sprachsteuerung, Smartphone-Anbindung und modernes Design in einem neuen Wearable-Formfaktor.



© Samsung

„Die intelligente Brille markiert einen wichtigen Schritt in Samsungs Vision für AI.“

Jay Kim,
Executive Vice President
Samsung Electronics



© Samsung

Samsung und Google haben Ende Mai eine neue intelligente Brille vorgestellt und einen ersten Blick auf zwei Premium-Modelle gewährt, die in Zusammenarbeit mit denn Brillenpartnern Gentle Monster und Warby Parker entwickelt wurden. Die neue Brille wurde als Begleitgerät für das Mobiltelefon konzipiert und soll es Nutzer:innen ermöglichen, über Sprachinteraktion in einer vertrauten Form Hilfe abzurufen und sich nahtlos mit dem Smartphone zu verbinden.

Wichtiger Schritt. Nutzer:innen können auf Navigationshilfe zugreifen, indem sie einfach per Sprachbefehl Gemini aktivieren. So können sie personalisierte Vorschläge erhalten, beispielsweise für einen Kaffeeestopp in der Nähe ihrer Laufstrecke oder auch eine Bestellung zur Abholung aufgeben. Zudem werden wichtige Textnachrichten zusammengefasst angezeigt und Ter-

mine können direkt in den Kalender eingetragen werden. Das Gerät arbeitet nahtlos mit dem Galaxy-Ecosystem zusammen und ermöglicht es Nutzer:innen, alltägliche Aufgaben einfach zu erledigen oder mühelos Fotos aufzunehmen, ohne ihr Smartphone aus der Tasche nehmen zu müssen. „Die intelligente Brille markiert einen wichtigen Schritt in Samsungs Vision für AI“, sagte Jay Kim, Executive Vice President und Leiter des Customer Experience Office im Bereich Mobile eXperience Business bei Samsung Electronics. „Mit diesem neuen AI-Formfaktor erweitern wir das Ecosystem der Galaxy-Geräte weiter, in dem jedes Gerät so optimiert ist, dass es einzigartige AI-Erlebnisse bietet, die am besten zur jeweiligen Form passen.“ Die ersten Kollektionen intelligenter Brillen sollen im Herbst dieses Jahres auf den Markt kommen – leider nicht in Österreich. ■

www.samsung.com

Tragant

FÜR ULTRASCHNELLE 10 GBPS LAN-VERBINDUNGEN

© Tragant Handels- und Beteiligungs GmbH



Delock erweitert sein Netzwerkportfolio um einen USB-C-Adapter für 10-Gigabit-Ethernet. Die Lösung ermöglicht schnelle Datenübertragungen und die einfache Anbindung moderner Geräte an kabelgebundene Netzwerke.

Mit dem neuen USB-Type-C Netzwerkadapter 81590 erweitert Delock, eine Marke der Tragant Handels- und Beteiligungsgesellschaft, sein Portfolio leistungsstarker Netzwerklösungen. Der kompakte Adapter ermöglicht die einfache Anbindung von Notebooks, PCs und anderen Geräten an moderne kabelgebundene Netzwerke mit Übertragungs-

geschwindigkeiten von bis zu 10 Gbps. Als Nachfolger der erfolgreichen Modelle 81570 und 81571 setzt der neue Adapter auf die nächste Generation der Netzwerktechnologie und bietet neben der deutlich höheren Datenrate einen modernen USB-Type-C Anschluss für maximale Kompatibilität mit aktuellen Endgeräten. Der Adapter ermöglicht die Anbindung an 10 Gigabit Ethernet

Netzwerke und unterstützt dabei auch niedrigere Geschwindigkeiten. Die automatische Einstellung der optimalen Datenrate sorgt für eine zuverlässige und stabile Verbindung in unterschiedlichsten Netzwerkkumgebungen.

Für maximale Performance. Durch die Kombination aus USB-Type-C Schnittstelle und 10 Gigabit Ethernet eignet sich der Adapter ideal für moderne Notebooks und Desktop-PCs, die über keinen integrierten Netzwerkanschluss verfügen oder eine leistungsfähigere Netzwerkschnittstelle benötigen. Die hohe Bandbreite ermöglicht besonders schnelle Dateiübertragungen, kurze Backup-Zeiten sowie eine effiziente Anbindung an Netzwerkspeicher und Serverinfrastrukturen. Damit ist der Adapter eine optimale Lösung für professionelle Anwender:innen, Content-Creator:innen sowie anspruchsvolle Home-Office- und Business-Umgebungen. Der Netzwerkadapter unterstützt aktuelle Betriebssysteme wie Windows, macOS und Linux und lässt sich schnell und unkompliziert in bestehende IT-Umgebungen integrieren. Um eine Netzwerkgeschwindigkeit von 10 Gbps zu erreichen, muss das Host-Gerät USB 20 Gbps unterstützen. ■

www.tragant.de

LG Electronics (LG)

UltraGear Gaming-Monitore

Nach der erfolgreichen Präsentation auf der LG Convention im März starten die Modelle der neuen Premium-Marke UltraGear evo sowie der High-Speed-Monitor 27GX790B nun in den Verkauf. Das Line-up bietet für jeden Anspruch das richtige Setup: Der 52GX930B beeindruckt als 5K2K-Gaming-Monitor mit einer besonders breiten Bildfläche und 1000R-Krümmung. Das 39-Zoll-Modell 39GX950B setzt auf modernste Primary-RGB-Tandem-OLED-Technologie und ein gekrümmtes 5K2K-Display (21:9) mit Dual-Mode-Funktion. Der 27GX790B, ein 5K New MiniLED-Monitor, eliminiert



© LG

störende Lichteffekte (Blooming) und perfektioniert Kontraste. Alle drei UltraGear evo-Modelle verfügen über integriertes 5K AI Upscaling zur intelligenten Bildoptimierung. Für besonders

kompetitive Nutzer komplettiert der 27GX790B das Angebot – er liefert im Dual Mode Bildwiederholraten von bis zu 720 Hz.

www.lg.com

© Huawei



Huawei

SOFT WELLNESS STATT FITNESS-STRESS

Balance, Wohlbefinden und ganzheitliche Gesundheit rücken zunehmend in den Mittelpunkt. Die Huawei Watch Fit 5 Serie hilft dabei, gesunde Gewohnheiten unkompliziert in den Alltag zu integrieren.

Ein kurzer Spaziergang zwischen zwei Terminen. Einige Minuten Yoga am Morgen. Oder bewusste Atemübungen nach einem langen Arbeitstag. Immer mehr Menschen setzen auf einfache, alltagstaugliche Gewohn-

heiten, um körperliches und mentales Wohlbefinden nachhaltig zu fördern. „Soft Wellness“ bezeichnet ein Gesundheitsverständnis, das auf Achtsamkeit, Balance und nachhaltige Routinen statt auf Perfektion und Leistungsdruck setzt. Die Huawei Watch Fit 5 Serie greift diese Entwicklung mit einem ungewöhnlichen Ansatz auf: einem interaktiven Panda, der Nutzer:innen durch den Tag begleitet.

Panda als Wellness-Companion. Das Panda Feature bringt Leichtigkeit in den Alltag und will Bewegung zu

einem spielerischen Erlebnis machen. Der animierte Panda reagiert auf Aktivitäten und motiviert auf charmante Weise dazu, immer wieder kleine Bewegungsmomente einzubauen. Statt sich auf Zahlen, Ziele oder Leistungswerte zu fokussieren, schafft das Feature einen emotionalen und unkomplizierten Zugang zu einem aktiveren Lebensstil. Gerade für alle, die sich mehr Bewegung im Alltag wünschen, aber wenig Zeit haben, wird der Panda zum sympathischen, digitalen Wellness-Companion, der positive Routinen ganz ohne Druck unterstützt. Ergänzt wird dieses Feature durch die Mini-Workouts der Huawei Watch Fit 5 Series. Die kurzen Übungen lassen sich flexibel in den Alltag integrieren, etwa zwischen zwei Besprechungen, nach längerer Tätigkeit im Sitzen oder unterwegs. Der Trend zu „Soft Wellness“ zeigt: Gesundheit wird heute individueller, nachhaltiger und alltagstauglicher gedacht. Mit ihrem Zusammenspiel aus Wellness-Funktionen, Mini-Workouts und dem interaktiven Panda Feature unterstützt die Huawei Watch Fit 5 Serie, all jene, die ihren Alltag durch langfristige Gewohnheiten gesünder gestalten wollen. ■

www.huawei.com

Optoma

Für immersive Golf-Simulationen

Da Golf-Simulatoren zunehmend Einzug in private Haushalte, Trainingsräume und multifunktionale gewerbliche Flächen halten, benötigen Installateure und Endkunden Projektionstechnologie, die aus nächster Nähe helle, präzise und zuverlässige Bilder liefert. Optoma erweitert sein Kurzstanz-Projektoren-Sortiment um die Modelle GT2200HDR, ZH521ST und ZK521ST. Die drei erfüllen diese Anforderungen mit hoher Helligkeit, kompakten Abmessungen, langlebigen Lichtquellen und praxisorientierten Installationsfeatures. Zusätzlich sind sie auf niedrigen Energieverbrauch und langen Betrieb ausgelegt: Der



© Optoma

GT2200HDR nutzt effiziente 4LED-Technologie, ZH521ST und ZK521ST DuraCore-Laserlichtquellen mit bis zu 30.000 Betriebsstunden. Die Optoma Smart Control App ermöglicht die Steuerung

per Mobilgerät; ZH521ST und ZK521ST unterstützen zusätzlich die Optoma Management Suite für Remote-Monitoring und Zeitplanung.

www.optoma.de



DAS EHZ-PARTNERPROGRAMM

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

Denn Kommunikation ist alles.

ADN® - ADVANCED DIGITAL NETWORK DISTRIBUTION GMBH

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

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

Trainingscenter Wien

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

E-Mail sales@adn.at

www.adn.at



AKA ALUMINIUM KONSTRUKTIONEN GMBH

A-1220 WIEN • HOSNEDLGASSE 14
TEL: (01) 664 33 77 883 • E-MAIL: OFFICE@AKA.AT

Produkte Maßgefertigte Serverschränke aus Aluminium

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

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

Ansprechpartner: Geschäftsführer Otto Krejci

Tel.: +43 664 33 77 883

E-Mail: office@aka.at

www.aka.at



allyouneed ONLINE GMBH

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

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

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



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: +43 (0) 732 75 71 68

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

Lösungen: KI, Cloud, Data Intelligence, Datacenter, Security, Industrial IT, Storage

Portale & Services: ArrowSphere, MyAccount, Finanzierung & Leasing, Global Delivery Services, Managed Services, Marketing Services, Professional Services, Education Services, Support Services, Demo Lab

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



ALSO AUSTRIA GMBH

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

ALSO Austria GmbH ist ein führender Technologieanbieter und Teil der ALSO Holding AG. Das Unternehmen bietet Lösungen in ITK-Infrastruktur, Cloud, Cybersecurity, IoT und Digitalisierung. Themen wie Kreislaufwirtschaft, Finanzierungsmodelle, Mietlösungen mit Rückkauf und Mitlizenzierung sind zentral. Partner profitieren von IoT-Plattformen, Hardware, sowie Value Added Services wie Pre-Sales Support für Cloud-, Rechenzentrum- und Hybridlösungen. Das starke ALSO-Ökosystem steigert Effizienz und Umsatz, mit Fokus auf Nachhaltigkeit und digitale Transformation.

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

Hersteller > 200
Ansprechpartner Martin Poglin, Geschäftsführer
E-Mail martin.poglin@also.com
www.also.at
www.alsocloud.at



API ÖSTERREICH GMBH

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

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

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

Lösungen: ESD/Fulfillment/Office Solutions/Project Support

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

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



EHZ
austria

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

AVAD GMBH – DISTRIBUTION & NETWORKING

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

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

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

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



BARCOTEC GMBH

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

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

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

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

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



BROTHER INTERNATIONAL GMBH, ZWEIGNIEDERLASSUNG ÖSTERREICH

A-1120 WIEN, AM EUROPLATZ 2, STIEGE 2, 3.OG-M1
TEL.: +43 (1) 610 13-0 • FAX: +43 (1) 610 13-4300

Produkte Farb- und Monochrom-Drucker, Multifunktionsgeräte (Drucken, Kopieren, Scannen, Faxen), Dokumenten-Scanner, Etikettendrucker, Beschriftungssysteme (P-touch)

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



BOLL AUSTRIA GMBH

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

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

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

Ansprechpartner Irene Marx, Geschäftsführerin
www.boll.ch



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



INGRAM MICRO GMBH

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

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

Hersteller > 200 über alle Produktbereiche

Kontakt +43 1 408 15 43-0

E-Mail office.at@ingrammicro.com
at.ingrammicro.com



M.K. COMPUTER ELECTRONIC GMBH

A-2320 SCHWECHAT • CONCORDE BUSINESS PARK 1, E1/3
TEL: (01) 616 30 30 • FAX: (01) 616 30 30-30

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

Ansprechpartner Alexander Rein

E-Mail vertrieb@mk-electronic.at
www.mk-electronic.at



INFINIGATE ÖSTERREICH GMBH

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

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

Ansprechpartner Florian Jira

Tel DW 100 Vertrieb • DW 200 Logistik

E-Mail florian.jira@infinigate.at
vertrieb@infinigate.at

www.infinigate.at



EHZ
austria

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

NESTEC SCHARF IT-SOLUTIONS OG

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

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

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

Partnerschaft mit Barracuda und Lancom

Ansprechpersonen Alexander Scharf – GF Software & Services
Harald Scharf – GF Hardware & Consulting

E-Mail vertrieb@nestec.at • office@nestec.at
https://nestec.at



OMEGA HANDELSGESELLSCHAFT M.B.H.

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

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

Geschäftsführung Florian Wallner & Martin Eckbauer

E-Mail verkauf@omegacom.at
www.omegacom.at



SHARP ELECTRONICS (EUROPE) GMBH

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

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

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

Tel Harald Wagner DW 215 • Christoph Wagner DW 210

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



EHZ
austria

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

QUORUM DISTRIBUTION GMBH

WAGENSEILGASSE 3/3. STOCK
1120 WIEN

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

Value Add Ready | Easy | Local | Reliable | Focused

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

Geschäftsführung Alexander Paral (apa@quorum.at)

Tel +43 1 36 119 66-0

E-Mail info@quorum.at
www.quorum.at



SYSTEAM GMBH

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

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

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

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

Tel (01) 6152549-0

E-Mail office@systeam-austria.at
www.systeam-austria.at



TARGET DISTRIBUTION GMBH

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

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

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

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

Ansprechpartner Martin Pögl, Roman Thiel

E-Mail info@target-distribution.com
www.target-distribution.com



TD SYNnex AUSTRIA GMBH

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

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

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

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

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

Ansprechpartner Michael Sewald, Alexander Kremer, Daniel Zenz

E-Mail sales.at@tdsynnex.com

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



TFK HANDELS GMBH

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

Hersteller Alle namhaften Hersteller (u.a. A1, Apple, Agfeo, Emporia, Garmin, Gigaset, Ksenia, Metz, Mittel, Panasonic, Samsung, Sony, Sharp, Strong oder Vivo) sowie Newcomer mit innovativen Nischenprodukten.

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

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

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



TOTAL-INFORMATION-MANAGEMENT TIM AG

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

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

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

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

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



WESTCON GROUP AUSTRIA GMBH

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

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

Ansprechpartner Walter Ludwig, Managing Director
E-Mail office.at@westcon.com
westconcomstor.com



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



Der EHZ Distributoren- und Hersteller-Index

Ein ganzes Jahr lang präsent – ab 300 Euro

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

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

Aufbau des Logo-Eintrags:

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

NEU

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

Ja, ich bestelle

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

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

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

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

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

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

Impressum

Medieninhaber und Verleger

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

Geschäftsführung

Mag. Andreas Slama

Chefredaktion

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

Anzeigenverkauf/-marketing

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

Art Direction

Tom Sebesta

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

Einzelheft € 4,30

Jahresabonnement € 30,-

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

© 2026 AS media, Mag. Andreas Slama

Die nächste Ausgabe erscheint am 18. September 2026 mit folgenden Top-Themen:

BRANCHE

Trends, Marktpotenziale, Neuheiten ...

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

CHANNEL

Die Welt der Hersteller und Partnerprogramme

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

TECHNIK

Dokumente im digitalen Wandel



© Freepik

Vom klassischen Bürogerät zum intelligenten Workflow-Tool: Moderne Druck- und Scanlösungen unterstützen Unternehmen bei Digitalisierung, Sicherheit und effizientem Dokumentenmanagement.

Neue Technik, neue Möglichkeiten

Moderne Technologien zeigen, wie schnell sich Technik weiterentwickelt und neue Möglichkeiten für Arbeit, Freizeit und digitale Anwendungen eröffnet.



© pch.vector/Freepik

Bestellen Sie jetzt Ihr EHZ-Abo!

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

Das EHZ-Abo:

VOLLE INFORMATION

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



Ein Jahr um nur 30 Euro!

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

UCAAS GANZ EASY ERKLÄRT:

100% Kommunikation, 0% zusätzliche Hardware.

Holen Sie sich smarte Cloud-Telefonie für Ihr Unternehmen.
Anrufe organisieren und annehmen, egal ob mit Smartphone,
Laptop oder Telefon. Businesstelefonie ohne unnötigen Aufwand.

Jetzt testen auf easybell.at

**Business-
telefonie
ganz easy mit
easybell.**

easybell

