

EHZ austria

Ihr
Partner
für den
IKT-Handel

06 2026

Deepfakes

Fraunhofer erkennt
Schwindel in Echtzeit
Seite 7

Distiwahl 2025/26

Der Channel hat
entschieden
Seite 14

Interview

Reinhold Hirschauer, PFU:
Vom Scan zum Prozess
Seite 28

WO DIE MARGE STECKT

DIE CLOUD IST LÄNGST ALLTAG. Aber das Geschäft verändert sich. Für den Channel entstehen Chancen mit Services, Security und Beratung. Gleichzeitig fordern steigende Kosten, neue KI-Anwendungen und der Wunsch nach digitaler Souveränität neue Antworten von Herstellern, Distributoren und Fachhandel.

CHANNEL-TALK

„Unser Anspruch ist es,
den österreichischen
Handel erfolgreicher zu
machen.“

Seite 10

Ivonne Mayr-Hagn,
Geschäftsführerin UFP Austria



MICROSOFT 365 BUSINESS PREMIUM & TERRA GERÄTE MIT WINDOWS 11 PRO



Jetzt informieren und
Geschäftspotenziale erschließen.

DER MODERNE ARBEITSPLATZ FÜR DEN MITTELSTAND

Unternehmen müssen heute flexibel arbeiten, Daten zuverlässig schützen und gleichzeitig ihre IT effizient verwalten. Genau hier setzt die Kombination aus **Microsoft 365 Business Premium** und **TERRA Hardware mit Windows 11 Pro** an. Sie verbindet leistungsstarke Microsoft Cloud-Dienste mit moderner Business-Hardware und schafft die Grundlage für produktive, sichere und zukunftsfähige Arbeitsplätze.

Mehr als Office: Die Komplettlösung für moderne Unternehmen.

Mit Microsoft 365 Business Premium erhalten Unternehmen weit mehr als die bekannten Office-Anwendungen.

Produktivität für jeden Arbeitsplatz

Ob Büro, Homeoffice oder unterwegs: Mitarbeitende greifen jederzeit auf ihre gewohnte Arbeitsumgebung zu. Enthalten sind unter anderem:

- Word, Excel, PowerPoint und Outlook
- Microsoft Teams für moderne Zusammenarbeit
- Nutzung auf mehreren Geräten pro Benutzer
- Apps für Desktop, Web und Mobilgeräte

So bleiben Teams produktiv, unabhängig davon, wo gearbeitet wird.

Cloud-Dienste, die mitwachsen

Microsoft 365 Business Premium bietet leistungsfähige Cloud-Dienste für die tägliche Arbeit:

- Exchange Online mit 100 GB Postfach pro User

- OneDrive for Business: 1 TB Cloud-Speicher pro User
- Sichere Dateifreigabe und Zusammenarbeit
- Zugriff auf Daten und E-Mails von überall

Unternehmen profitieren von einer modernen Infrastruktur ohne eigene Serverlösungen.

Sicherheit als Bestandteil der Lösung

Cyberangriffe gehören längst zum Unternehmensalltag. Deshalb integriert Microsoft 365 Business Premium wichtige Sicherheitsfunktionen direkt in die Plattform.

- Integrierter Schutz für Benutzer, Geräte und Daten
- Microsoft Defender for Business
- Microsoft Defender for Office 365
- Schutz vor Phishing, Malware und Ransomware
- Sicherheitsrichtlinien für Benutzer und Endgeräte

So erhalten kleine und mittelständische Unternehmen professionelle Sicherheitsfunktionen ohne zusätzliche Komplexität.

WORTMANN AG empfiehlt Windows 11 Pro für Unternehmen.

ZWEI LÖSUNGEN. EIN ZIEL.

PRODUKTIVE, SICHERE UND EINFACH VERWALTBARE ARBEITSPLÄTZE

Die Kombination aus Microsoft 365 Business Premium, Microsoft Intune, Windows 11 Pro und TERRA Hardware unterstützt Unternehmen dabei, Arbeitsplätze zu modernisieren, Sicherheitsstandards zu erhöhen, Verwaltungsaufwand zu reduzieren und flexibel auf zukünftige Anforderungen zu reagieren.

Geräteverwaltung muss heute nicht mehr aufwendig sein.

Mit Microsoft Intune können Unternehmen: Geräte zentral verwalten, Anwendungen automatisiert bereitstellen, Sicherheitsrichtlinien durchsetzen und Mitarbeitende schnell integrieren.

Fazit: Neue Arbeitsplätze lassen sich dadurch deutlich schneller und standardisiert ausrollen.

Warum Windows 11 Pro auf TERRA Hardware? Vier Gründe für TERRA!

1. Bereitstellung mit Windows Autopilot

Neue Geräte können automatisiert eingerichtet werden. Anwender melden sich an und arbeiten sofort produktiv

2. Optimale Integration in Microsoft Intune

Windows 11 Pro ermöglicht die vollständige Verwaltung von Geräten, Anwendungen und Sicherheitsrichtlinien über die Cloud.

3. Moderne Sicherheitsarchitektur

TPM 2.0, Secure Boot und weitere Sicherheitsfunktionen schaffen die Grundlage für einen geschützten Unternehmensarbeitsplatz.

4. Qualität aus Deutschland

TERRA Systeme werden in Deutschland gefertigt und bieten Unternehmen einen zuverlässigen Partner für moderne Arbeitsplatzlösungen.

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



BRANCHE

BRZ: Erfolgreiche Summer School	6
Fraunhofer: Deepfakes in Echtzeit erkennen	7
Karriere.at: Bewerbung mit KI	8
BKA: 1.200 Stunden kostenlose digitale Bildung	9



CHANNEL

Interview: Ivonne Mayr-Hagn, UFP	10
Distiwahl: Der Channel hat entschieden	14
Red Hat: Neue Wachstumschancen	16
TD Synnex: HarfangLab im Security-Portfolio	18
Mondoo: Programm für Schwachstellenmanagement	18
Gastkommentar: Walter Ludwig, Westcon-Comstor	19
Blue Consult GmbH: Außer Kontrolle	22
Gastkommentar: Peter Schoderböck, Exclusive Networks	23
Gastkommentar: Thomas Joos	24
valantic GmbH: Digitale Souveränität gewinnt an Gewicht	26
Inside: Kommen & Gehen	27

TECHNIK

Interview: Reinhold Hirschauer, PFU	28
Sharp: Neue Hochleistungs-MFPs	30
Konica Minolta: Neue Funktion	31
Event: Rekordbilanz für IFA	32
Samsung: AI, die sich an Menschen anpasst	34

INDEX

Distributoren Index	35
Vorschau, Impressum	42



Mag. Barbara Sawka
Chefredakteurin

Liebe
Leserinnen
und Leser,

manchmal frage ich mich, wie viele Clouds wir eigentlich noch brauchen. Privat freue ich mich, wenn meine Fotos irgendwo sicher gespeichert sind – beruflich wird es deutlich komplizierter. Denn Cloud ist längst selbstverständlich, aber deshalb noch lange kein Selbstläufer. Was kostet sie, wie sicher sind unsere Daten und wer verdient am Ende daran? Genau diesen Fragen gehen wir auch in dieser Ausgabe nach.

Für den Channel liegt die Chance dabei immer weniger im reinen Verkauf, sondern in Beratung, Security und Services. Eigentlich wie so oft im Leben: Nicht das, was man hat, macht den Unterschied, sondern was man daraus macht. Und manchmal hilft es, den Kopf aus den Wolken zu nehmen und genauer hinzusehen.

Alles Liebe
Barbara Sawka



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





© TEDAI

Felix Rieseberg,

Entwickler von KI-Anwendungen bei Anthropic und Mitentwickler von Claude Cowork, gehört zu den neuen bestätigten Speaker:innen.

TEDAI 2026

Neue Speaker:innen bestätigt

Künstlicher Intelligenz soll Arbeit erleichtern, wissenschaftliche Entdeckungen beschleunigen und Lösungen für komplexe gesellschaftliche Herausforderungen ermöglichen. Doch zwischen leistungsfähigen Modellen und tatsächlicher Wirkung liegt entscheidende Entwicklungsarbeit. Wie werden aus KI-Systemen verlässliche Werkzeuge, die Menschen in ihrem Alltag und Beruf sinnvoll unterstützen? Dieser Frage widmet sich die TEDAI 2026 mit neu bestätigten Speaker:innen aus Produktentwicklung, KI-Forschung und der Entwicklung agentischer Systeme. Die TED-Konferenz zu künstlicher Intelligenz findet von 28. bis 30. Oktober 2026 in der Wiener Hofburg statt. Mit Felix Rieseberg (Anthropic), Anna Goldie und Azalia Mirhoseini (Recursive Intelligence) sowie Nenad Tomasev (Google DeepMind) erweitert die TEDAI 2026 ihr internationales Lineup.

tedai-vienna.ted.com

© it-sa



it-sa

Pitchen für Athene

Fünf junge Unternehmen kämpfen um die Auszeichnung als bestes Cybersecurity-Start-up der DACH-Region. Fuzzware, SQR, Complioty, RedCastle und Blindsight sind die Finalisten des Athene Startup Awards UP26@it-sa. Aus einer Vielzahl von Bewerbungen hat eine Fachjury die Nominierten ausgewählt, die im Finale am 28. Oktober im Rahmen der it-sa Expo&Congress in Nürnberg gegeneinander antreten. Bereits am 22. September stellen sich die Teams beim Digital

Preview Day auf der Plattform it-sa 365 vor. Die Finalisten decken ein breites Spektrum aktueller Cybersecurity-Herausforderungen ab – von der Absicherung von KI-Systemen über hardwarenahe IT-Sicherheitstests und KI-gestütztes Pentesting bis hin zu CRA-Compliance für den Maschinenbau und Security-Monitoring für den Mittelstand. „Noch nie hatten wir so viele Bewerbungen wie in diesem Jahr, und auch das Themenspektrum war besonders breit – und wenig überraschend – es waren viele neue KI-basierte Produkte für Cybersecurity dabei“, sagt Clara Pfeuffer, Leiterin des Athene Digital Hub Cybersecurity.

www.itsa365.de



© BRZ/Pineda

BRZ

ERFOLGREICHE SUMMER SCHOOL

Der Fachkräftemangel in der IT-Branche macht es wichtiger denn je, Menschen am Beginn ihrer Ausbildung frühzeitig für digitale Zukunftsthemen zu begeistern. Mit der BRZ Summer School setzt das BRZ ein Zeichen für die Förderung von Nachwuchstalenten.

14 Studierende sowie HTL-Absolvent:innen mit IT-Schwerpunkt verbrachten im Sommer eine Woche im Bundesrechenzentrum (BRZ), um ihr Wissen zu vertiefen, neue Technologien kennenzulernen und praktische Erfahrungen in der Entwicklung von KI-Lösungen zu sammeln. „IT-Talente von Morgen brauchen Räume, um Neues auszuprobieren, voneinander zu lernen und ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln. Genau das wollen wir mit der BRZ Summer School ermöglichen“, so Elisabeth Triebert, Teamleiterin Talent Acquisition & Development im BRZ.

Lernen durch Praxis statt Theorie. Im Mittelpunkt der Summer School

stand ein praxisorientierter Zugang. Neben Einblicken in das BRZ und seine Rolle als Kompetenzzentrum für Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung arbeiteten die Teilnehmer:innen von Beginn an konkreten Aufgabenstellungen. Workshops zu Design Thinking und userzentrierter Entwicklung vermittelten Methoden, die auch in der täglichen Projektarbeit des BRZ eingesetzt werden. Neben der fachlichen Weiterbildung stand auch die berufliche Orientierung im Fokus. Die Teilnehmer:innen erhielten Informationen zu Jobs, Entwicklungsmöglichkeiten und Karrierewegen im BRZ und konnten sich direkt mit Mitarbeitenden aus unterschiedlichen Fachbereichen austauschen. ■

www.brz.gv.at



© Fraunhofer SIT

Fraunhofer

DEEPFAKES IN ECHTZEIT ERKENNEN

Fraunhofer-Forschende haben eine KI-basierte Lösung entwickelt, die Deepfakes in Video-Konferenzen in Echtzeit erkennen soll. Die Analyse von Bild und Ton erfolgt lokal und damit datenschutzkonform.

Videokonferenzen erleichtern die Kommunikation über Standorte hinweg und ermöglichen es trotzdem, sich in die Augen zu schauen. Doch immer öfter darf man zweifeln, ob die Augen des Gegenübers echt sind. Denn Deepfake-Technologien können heute Stimmen und Bilder in Echtzeit so realistisch wie noch nie fälschen. Und das Problem ist global. Nach Prüfung von über einer Milliarde Fälle weltweit resümiert der Entrust Identity Fraud Report 2026: „Identitätsbetrug ist nicht mehr opportunistisch, sondern inzwischen industrialisiert, global organisiert und kommerziell optimiert.“ Grund genug für Fraunhofer-Forschen-

de wie Prof. Martin Steinebach, Chef-IT-Forensiker am Fraunhofer-Institut für Sichere Informationstechnologie SIT in Darmstadt, mit Hochdruck an diesem Thema zu arbeiten.

Lokale Lösung für Echtzeiterkennung. Steinebach und sein Team aus Experten am Fraunhofer SIT und am Fraunhofer Heilbronn Forschungs- und Innovationszentrum (HNFIZ) für Cybersicherheit haben im Rahmen eines Athene-Forschungsprojekts eine Lösung entwickelt, die Video- und Audio-Deepfake-Erkennung kombiniert. Die KI-basierte Software soll Teilnehmenden bei sicherheitskritischen Videocalls kontinuierlich Hinweise liefern, wie wahrscheinlich ein Deepfake ist. Die Warnung erfolgt visuell: „Wenn ein Gespräch im Augenblick viele Indikatoren aufweist, gibt das System eine Wahrscheinlichkeit aus, ob es sich hier um Deepfake handeln könnte“, so der Forscher. „Dann ist aber immer noch der Mensch gefragt, der mit gezielten



© Fraunhofer SIT

„Wenn ein Gespräch im Augenblick viele Indikatoren aufweist, gibt das System eine Wahrscheinlichkeit aus, ob es sich hier um Deepfake handeln könnte.“

Prof. Martin Steinebach

Chef-IT-Forensiker am Fraunhofer SIT

Rückfragen oder auch einem Rückruf auf einem anderen Kanal die Echtheit seines Gegenübers verifizieren muss.“

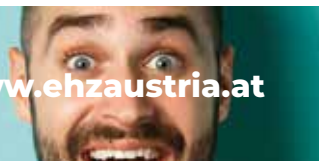
Datenschutzkonform. Die Analyse kann lokal auf einem leistungsfähigen Laptop laufen, ohne dass Bild- oder Tondaten an einen externen Server übertragen werden müssen. Damit ist sie datenschutzkonform und für Unternehmen geeignet, die vertrauliche Gespräche führen, etwa mit Vorständen, Finanzabteilungen oder externen Partnern. „Für die lokale Echtzeitanalyse unserer Lösung reicht ein Rechner mit moderner Grafikkarte und zwölf Gigabyte Grafikspeicher“, sagt Steinebach. Interessant dürfte die Lösung auch für Anbieter von Videokonferenzsystemen sein, die sie als Plugin oder fest eingebaute Sicherheitsfunktion in Systemen wie Teams, Zoom oder vergleichbaren Unternehmenslösungen integrieren könnten. Ebenso möglich wäre eine zentrale Unternehmensinfrastruktur: ein geschützter Serverbereich, über den besonders wichtige Gespräche analysiert werden. Die genaue Form hängt vom Einsatzszenario, den vorhandenen Ressourcen und den Datenschutzanforderungen ab. ■

www.fraunhofer.de

EHZ
austria

NÜTZEN SIE UNS AUCH ONLINE!

www.ehzaustria.at



Bundeskanzleramt

1.200 STUNDEN KOSTENLOSE DIGITALE BILDUNG

Der neue DKO-Pakt wurde Mitte Juli von 30 Unternehmen unterzeichnet.
Das bedeutet rund 60 kostenlose Bildungsangebote mit mehr als 145 Lerneinheiten.

Unternehmen und Institutionen machen ihre Bildungs- und Weiterbildungsangebote für die breite Öffentlichkeit zugänglich: Im Rahmen der Wirtschaftsplattform der Digitalen Kompetenzoffensive Österreich (DKO) stehen ab sofort rund 60 kostenlose Bildungsangebote mit mehr als 145 Kursen, Modulen und Lernspielen zur Verfügung. Insgesamt umfasst das erste Maßnahmenpaket über 1.200 Stunden digitale Bildungsinhalte – zu 100 % kostenlos für die gesamte österreichische Bevölkerung. Die übrigen Angebote kombinieren digitale Inhalte mit Präsenzterminen oder finden direkt vor Ort statt – vor allem dort, wo persönlicher Kontakt zum Lernerfolg beiträgt, etwa bei Schul-Workshops und Berufsorientierung. „Digitale Kompetenz entscheidet über gesellschaftliche Teilhabe, berufliche Chancen und die Wettbewerbsfähigkeit unseres Standorts. Mit der DKO-Wirtschaftsplattform stellen wir allen in Österreich digitale Bildung gratis zur Verfügung. Durch den Schulterschluss zwischen Staat und Wirtschaft machen wir deutlich, dass wir gemeinsam Verantwortung für die Zukunft des Standorts übernehmen“, so Digitalisierungsstaatssekretär Alexander Pröll.

Digitale Bildung für alle. Die Angebote richten sich an Menschen aller Altersgruppen und Kompetenzstufen – von Schüler:innen, Lehrkräften und Berufstätigen über IT-Fachkräfte und Frau-

en bis zu Senior:innen sowie Menschen mit Behinderungen oder Migrationshintergrund. Im Mittelpunkt stehen die digitalen Schlüsselkompetenzen unserer Zeit: Künstliche Intelligenz, Cybersicherheit, digitale Grundkompetenzen, Programmieren, IT und Datenkompetenz. Ergänzt wird das Angebot durch Inhalte zu digitaler Barrierefreiheit, Finanzbildung und Nachhaltigkeit. Rund 70 % der Online-Angebote sind flexible Selbstlernkurse, die rund um die Uhr im eigenen Tempo absolviert werden können. Für einen Großteil der Online-Inhalte besteht keine Begrenzung der Teilnehmerzahl. Ergänzend stehen Live-Webinare, betreute Kurse, Präsenzangebote und Blended-Learning-Formate zur Verfügung – etwa Schul-Workshops oder Berufsorientierungs-Formate, bei denen der persönliche Kontakt Teil des didaktischen Konzepts ist. 15 Partner haben bereits konkrete Bildungsangebote in das erste Maßnahmenpaket eingebracht, die zentral gebündelt werden unter der Wirtschaftsplattform der DKO (www.digitalaustria.gv.at/kompetenzen/dko-wirtschaftsplattform.html) „Wir schaffen einen zentralen Zugang zu hochwertigen und praxisnahen Angeboten der Wirtschaft und machen diese über die Strukturen der Digitalen Kompetenzoffensive österreichweit sichtbar. Damit ergänzen wir die persönlichen Workshops von ‚Digital Überall‘ durch flexible und vertiefende Lernmöglichkeiten“, sagt Pröll. ■

www.bundeskanzleramt.gv.at



„Mit der DKO-Wirtschaftsplattform stellen wir allen in Österreich digitale Bildung gratis zur Verfügung.“

Alexander Pröll, Digitalisierungsstaatssekretär



Am 14. Juli 2026 gab Staatssekretär Alexander Pröll eine Pressekonferenz anlässlich der Unterzeichnung des Pakts für Digitale Kompetenzen.

© BKA/Valentin Brauneis

Gaia-X

SAVE THE DATE

Beim europäischen Gaia-X Summit im November in Wien stehen souveräne Datenräume, vertrauenswürdige Datenökosysteme und ihr Potenzial für KI, neue Geschäftsmodelle und Innovation im Fokus.

Die internationale Gaia-X-Community zum Aufbau und Betrieb souveräner Datenräume trifft sich am 19. und 20. November 2026 in Wien zum europäischen Gaia-X Summit unter dem Motto „Season 2.0 of Sovereign, Trusted AI & Data Ecosystems“. Im Mittelpunkt stehen die neuesten Gaia-X-Services, Open-Source-Technologien und Referenzarchitekturen, die Unternehmen eine sichere, interoperable und souveräne Nutzung ihrer Daten ermöglichen. Praxisnahe Demonstrationen veranschaulichen, wie vertrauenswürdige Datenräume die Entwicklung datengetriebener Ge-

schäftsmodelle und souveräner KI-Anwendungen unterstützen und damit neue Potenziale für Innovation, Wertschöpfung und digitale Souveränität in Europa erschließen.

Umfassender Einblick. Der Gaia-X Summit bietet Unternehmen einen umfassenden Einblick in den aktuellen Stand der europäischen Gaia-X-Landschaft. Konkrete Implementierungen aus unterschiedlichen Branchen zeigen, wie Organisationen Gaia-X-Technologien bereits erfolgreich einsetzen und welchen Mehrwert souveräne Datenräume sowie vertrauenswürdige Datenöko-

systeme in der Praxis schaffen. Darüber hinaus erhalten die Teilnehmenden einen Überblick über die verfügbaren Gaia-X Open-Source-Services, Referenzarchitekturen und Implementierungsansätze sowie über die wichtigsten europäischen Projekte und Initiativen in zentralen Wirtschaftsdomänen. Ein eigener Programmschwerpunkt widmet sich österreichischen Vorzeigeeinitiativen und zeigt, wie heimische Unternehmen und Forschungseinrichtungen die Entwicklung souveräner Datenräume und datengetriebener Innovationen aktiv mitgestalten. ■

www.gaia-x.eu



© Gaia-X

Karriere.at

Bewerbung mit KI

Laut einer aktuellen Umfrage von **karriere.at** hat bereits jeder Zweite künstliche Intelligenz zur Erstellung von Bewerbungsunterlagen verwendet.

Immer mehr Jobsuchende verwenden generative künstliche Intelligenz bei der Erstellung von Bewerbungsunterlagen. In einer aktuellen Umfrage unter 1.005 User:innen von **karriere.at** gab jeder Zweite an, ChatGPT und Co bereits hierfür genutzt zu haben. Am häufigsten kommt KI beim Bewerbungsschreiben zum Einsatz, gefolgt vom Lebenslauf. Vergleichsweise selten wird die KI für die Erstellung von Bewerbungsfotos eingesetzt, aber auch in diesem Bereich immer öfter. Im Vergleich zu 2024 zeigt sich zugleich, dass sich die Nutzung breiter verteilt: Während das



Georg Konjovic,
CEO bei karriere.at

© karriere.at/Katharina Schaller-Berger

Bewerbungsschreiben der wichtigste Einsatzbereich bleibt (in Summe haben 87 % hier schon einmal KI verwendet), gewinnt der Lebenslauf deutlich an Bedeutung. 56 % haben KI bereits dafür eingesetzt, 2024 waren es noch 23 %.

Authentischer erster Eindruck zählt. „Personaler:innen erkennen Unterlagen, die von der KI erstellt wurden, an bestimmten Mustern. Wer hier ChatGPT und Co einsetzt, sollte darauf achten, dass das Ergebnis zu einem passt und die eigene Persönlichkeit, die Erfahrungen und Werte widerspiegelt. Denn

gerade beim Bewerbungsschreiben geht es um einen authentischen ersten Eindruck, als Ergänzung zum Lebenslauf und zu dessen Einordnung“, erklärt Georg Konjovic, CEO bei **karriere.at**. Grundsätzlich sei jedoch am KI-Einsatz bei der Erstellung von Bewerbungsunterlagen nichts auszusetzen: „Wenn ein Bewerbungsschreiben heute generisch klingt und ein Lebenslauf Rechtschreibfehler enthält, deutet das darauf hin, dass Bewerber:innen die Technologie nicht oder nicht erfolgreich einsetzen. Beides ist in manchen Jobs ein Knock-out-Kriterium, wenn dort der Einsatz von KI-Anwendungen mittlerweile zum Standard gehört. Neben der Authentizität ist die Qualität der Unterlagen letztlich ausschlaggebend für Erfolg oder Misserfolg der Bewerbung“, so Konjovic.

www.karriere.at

UFP Austria

„WIR ENTWICKELN MÄRKTE“

Printing bleibt das Kerngeschäft, doch UFP Austria setzt längst auf ein breiteres Portfolio. Geschäftsführerin **Ivonne Mayr-Hagn** spricht über neue Umsatzpotenziale, den Druck auf den Fachhandel, persönliche Betreuung und die Chancen durch KI.

EHZaustria: UFP Austria hat sein Portfolio in den vergangenen Jahren deutlich erweitert – von klassischen Printing-Produkten über Energie und Lifestyle bis hin zu Spielwaren. Was steckt hinter dieser Diversifikation?

Ivonne Mayr-Hagn: Prinzipiell haben wir unser Portfolio erweitert, weil sich auch unsere Kunden weiterentwickeln. Der Markt ist in den vergangenen Jahren deutlich anspruchsvoller geworden. Wachstum entsteht nicht mehr einfach so. Deshalb müssen sich sowohl Hersteller und Distributoren als auch der Fachhandel und Retail ständig weiterentwickeln. Deshalb

müssen wir zusätzliche Umsatzpotenziale erschließen und unseren Fachhandelspartnern neue Kategorien und Zielgruppen bieten. Begonnen hat diese Erweiterung schon vor vielen Jahren aufgrund von Wünschen unserer Retail-Kunden, die unsere Logistik und unsere Services geschätzt haben und weitere Produkte über uns beziehen wollten. So kamen beispielsweise Speichermedien, Computerzubehör und Gaming-Produkte hinzu. Ein wesentliches Thema ist für uns mittlerweile auch Energie. Bereiche wie Wellbeing und Lifestyle haben sich wiederum aus unserem Netzwerk und aus Anforderungen

des Fachhandels ergeben. Das Thema Spielwaren ist ebenfalls aus Gesprächen mit unseren Kunden entstanden. Viele unserer Händler verkaufen Spielwaren als Nebenprodukt. Deshalb haben wir uns angesehen, welche Möglichkeiten es hier gibt, und wir befinden uns aktuell im Aufbau dieses Bereichs. Diese Diversifikation ist für uns also kein Selbstzweck, sondern eine Antwort auf die veränderten Marktbedingungen. Das klassische Printing wird aber immer unser Kerngeschäft bleiben und für uns den Stellenwert Nummer eins haben.

Besteht bei einer solchen Portfolioerweiterung nicht die Gefahr, irgendwann als „Bauchladen“ wahrgenommen zu werden und die eigene Identität zu verlieren?

Mayr-Hagn: Printing bleibt und wird auch künftig unser größtes und wichtigstes Geschäftsfeld sein. Wir erweitern unser Portfolio immer entlang unserer bestehenden Kunden und Vertriebskanäle. Wir springen nicht auf Trends auf, sondern entwickeln Geschäftsfelder weiter. Wir strukturieren unser Portfolio entsprechend den unterschiedlichen Kundengruppen und kommunizieren auch gezielt.

Wo sehen Sie die größten Wachstums- und Geschäftschancen?

Mayr-Hagn: Chancen sehe ich vor allem dort, wo man nicht nur ein Produkt verkauft, sondern eine Lösung anbietet. Der Energiebereich ist für uns jedenfalls ein ganz wesentliches Thema, weil ich überzeugt bin, dass der Markt dafür vorhanden ist. Potenzial sehen wir auch bei Produkten rund um Kinder und Haustiere. Wir haben beispielsweise eine eigene Pet-Tech-Kategorie mit selbstreinigenden Katzent Toiletten oder Trinkbrunnen für Hunde. Man muss sich gerade angesichts der wirtschaftlichen Lage auch ansehen, wofür Menschen noch bereit sind, Geld auszugeben. Kinder und Tiere sind dabei immer wieder ein Thema. Ein gutes Beispiel für eine Lösung ist auch unser eigenes Produkt Simple Print. Das ist unsere digitale Lösung um regional an Tinte und Toner zu kommen. Damit wollen wir den österreichischen Handel unterstützen und dazu beitragen, dass Privatpersonen und Unternehmen nicht im Ausland im Internet bestellen, sondern die Wertschöpfung in Österreich bleibt.

Was beschäftigt Ihre Fachhandelspartner derzeit am meisten?

Mayr-Hagn: Ich glaube, das sind die Themen, die uns derzeit alle in der Wirtschaft beschäftigen. Wir kämpfen mit extremen Kostendruck, sinkenden Margen und gleichzeitig steigenden Anforderungen. Gerade für KMU ist es schwierig, die vielen rechtlichen und regulatorischen Vorgaben unter einen Hut zu bekommen. Das verursacht zusätzliche Kosten. Gleichzeitig darf das Produkt aber nicht mehr kosten. Deshalb reicht es heute nicht mehr, einfach nur ein Produkt zu verkaufen. Der Fachhandel muss sich durch Kompetenz, Beratung und Neuheiten differenzieren. Und genau hier sehen wir uns als verlängerte Werkbank des Handels, die neue Inputs und Innovationen liefert. Wenn ich beispielsweise auf der IFA bin, besteht meine Hauptaufgabe nicht darin, unsere bestehenden Hersteller zu besuchen. Ich schaue vielmehr: Was tut sich am Markt? Wohin gehen die Entwicklungen und Innovationen? Was könnte ein Thema sein, das der österreichische Fachhandel braucht, damit die Menschen wieder verstärkt bei ihm einkaufen?

Der Fachhandel muss sich zunehmend über Beratung und Services differenzieren. Wie unterstützen Sie Ihre Partner dabei?

Mayr-Hagn: Unser Anspruch ist es, den österreichischen Handel erfolgreicher zu machen. Dafür bieten wir unterschiedlichste Unterstützungen an. Ein wesentlicher Bereich ist unsere ausgezeichnete Logistik mitten in Österreich. Unsere Händler können bis 18 Uhr bestellen und der Kunde hat das Produkt am nächsten Vormittag bereits zu Hause. >>

„Chancen sehe ich vor allem dort, wo man nicht nur ein Produkt verkauft, sondern eine Lösung anbietet.“

Ivonne Mayr-Hagn,
Geschäftsführerin UFP Austria

Dazu kommen Leistungen wie Dropshipment oder Kostenstellenbelieferung. Ein weiterer Bereich ist die kostengünstige Marketingunterstützung für unsere Partner. Mit unserem Produkt Simple Print unterstützen wir den Handel wiederum dabei, Kunden langfristig zu binden und dafür zu sorgen, dass Verbrauchsmaterial immer wieder bei ihm bestellt wird. Dazu kommen Schulungen, die wir sowohl bei uns vor Ort als auch online anbieten. Grundsätzlich versuchen wir immer herauszufinden: Was braucht der Händler? Und dann finden wir eine entsprechende Lösung.

Welche Bedeutung hat der persönliche Kontakt zum Fachhandel?

Mayr-Hagn: Jeder Händler hat bei uns einen Ansprechpartner. Wenn er anruft, hebt jemand ab – keine KI und kein Bot. Wir haben sogar unseren Bot auf der Webseite wieder abgedreht, weil wir sagen: Wir sind für den Handel greifbar und wir sind da. Genauso wichtig ist uns der persönliche Kontakt vor Ort. Unsere Vertriebsmitarbeiter sind regelmäßig bei den Händlern unterwegs. Nur so erfahren wir, was tatsächlich am Markt passiert und was der österreichische Handel braucht. Denn von diesem Handel leben wir – und damit auch unsere rund 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Nachhaltigkeit spielt in vielen Ihrer Produktbereiche eine Rolle. Wie wichtig ist das Thema für UFP und für den Fachhandel?

Mayr-Hagn: Beim Händler habe ich derzeit gar nicht das Gefühl, dass Nachhaltigkeit eine so große Rolle spielt. Das Thema gewinnt aber natürlich an Bedeutung, und letztlich ist es auch der Endkunde, der entsprechende Lösungen erwartet. Gleichzeitig müssen wir aufpassen, dass wir uns nicht überregulieren. Ökologische Ziele sind wichtig, aber sie müssen mit der wirtschaftlichen Machbarkeit vereinbar sein. Nachhaltigkeit darf nicht zu einem Bürokratieprojekt ausarten, sondern muss aus meiner Sicht einen echten Nutzen für Kunden, Unternehmen und Umwelt schaffen.

Gerade in der Distribution fällt viel Verpackungsmaterial an. Wie gehen Sie damit um und welche Maßnahmen setzen Sie selbst?

Mayr-Hagn: Wir verwenden bereits seit vielen Jahren kein Plastik mehr in unseren Verpackungen, sondern recyceltes Papier. Natürlich müssen bestimmte Verpackungen auch entsprechende Standards erfüllen und beispielsweise ein bestimmtes Gewicht aushalten. Bei manchen Produkten sind spezielle Verpackungen vorgeschrieben. Wir beschäftigen uns aber nicht erst damit, seit uns Vorgaben dazu verpflichten. Für unsere Logistik ist es seit vielen Jahren selbstverständlich, ein Produkt so gut und gleichzeitig so klein wie möglich zu verpacken, um möglichst wenig Müll zu produzieren.

Welche Themen werden den Markt und die Arbeitswelt in den nächsten Jahren am stärksten verändern?

Mayr-Hagn: KI wird die größte Veränderung der Arbeitswelt seit Einführung des Internets sein. Ich glaube, dass KI viele Aufgaben übernehmen wird. Was sie aber nicht ersetzen kann, sind Neugier, Verantwortung und zwischenmenschliche Beziehungen. Genau diese Faktoren werden künftig sogar noch wichtiger. Denn trotz aller technologischen Entwicklungen liegt der Erfolg eines Unternehmens bei den Menschen.

Was erwarten Hersteller heute von einem Distributor?

Mayr-Hagn: Im Endeffekt sehr viel. Einerseits erwarten sie natürlich Marktkennntnis. Es geht heute nicht mehr nur darum, viel Ware auf Lager zu haben und verfügbar zu sein, sondern darum, den Markt zu verstehen, einen wirklichen Kundenzugang zu haben und Business Development zu betreiben, das Wachstum ermöglicht. Ich glaube, ein guter Distributor liefert heute nicht nur Ware, sondern entwickelt Märkte. Genau das versuchen wir auch unseren Herstellern zu vermitteln. Wir stehen in der Mitte und sehen uns hier ganz klar als Bindeglied.

Wie unterscheidet sich UFP Austria von anderen Distributoren?

Mayr-Hagn: Ein wesentlicher Vorteil ist für uns ganz klar der Standort Österreich. Wir gehören seit 2018 zur UFP-Gruppe und sind damit europäisch aufgestellt. Im Printing-Bereich sind wir die Nummer zwei in Europa und haben dadurch eine entsprechende Marktposition. Für Österreich ist gleichzeitig unser Logistikstandort ein großer Vorteil. Die Wertschöpfung bleibt hier im Land und wir sind für unsere Kunden greifbar. Dabei bieten wir nicht nur unseren Kunden Lösungen, sondern auch den Herstellern. Gerade größere Hersteller sind in vielen Bereichen nicht immer so flexibel. Einer hat einmal zu mir gesagt: „Wir sind ein Tanker, wir können nicht innerhalb von Sekunden wenden.“ Genau hier können wir mit flexiblen Prozessen unterstützen und Lösungen umsetzen, die für einen Hersteller selbst vielleicht nicht so einfach realisierbar sind. Unser Ansatz ist: nicht nur reden, sondern auch tun. ■

www.ufp.at

ALSO Innovation Summit 2026:

INNOVATION ERLEBEN. CHANCEN NUTZEN. ZUKUNFT GESTALTEN.

Am 8. Oktober 2026 wird Wien erneut zum Treffpunkt der österreichischen ICT-Branche. Beim **ALSO Innovation Summit 2026** kommen Hersteller, Reseller, Managed Service Provider und Technologie-Entscheider zusammen, um neue Geschäftschancen zu identifizieren, aktuelle Marktentwicklungen besser zu verstehen und ihr Geschäft gezielt weiterzuentwickeln. Als zentrale Plattform des österreichischen ICT-Channels verbindet der Summit das ALSO Ökosystem und schafft Raum für Austausch, Zusammenarbeit und Wachstum. Die Teilnehmer erwartet ein abwechslungsreiches Programm mit hochkarätigen Keynotes, praxisnahen Einblicken

und konkreten Lösungsansätzen rund um Künstliche Intelligenz, Cybersecurity, Cloud, Modern Workplace und digitale Geschäftsmodelle. In einem Markt, der sich stetig verändert, erhalten Besucher Orientierung, praxisnahe Strategien und wertvolle Impulse, um neue Potenziale zu erschließen und nachhaltiges Wachstum zu fördern.

Ein besonderes Highlight sind die zahlreichen Herstellerstände sowie die neuen Breakout Sessions direkt auf der Ausstellungsfläche. Live-Demos, Fachgespräche und der direkte Austausch mit Experten und führenden Technologieanbietern ermöglichen es den Teilnehmern, innovative Lösungen kennenzulernen und ihren

Kunden einen noch größeren Mehrwert zu bieten.

Neben den fachlichen Inhalten bietet der ALSO Innovation Summit vor allem die Möglichkeit, wertvolle Kontakte zu knüpfen, bestehende Partnerschaften auszubauen und gemeinsam neue Geschäftsmöglichkeiten zu entwickeln. Den perfekten Ausklang bildet das Networking-Apéro in exklusiver Atmosphäre.

Seien Sie dabei, wenn aus Innovation neue Geschäftschancen entstehen. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Melden Sie sich jetzt über den QR-Code an und sichern Sie sich Ihren Platz beim ALSO Innovation Summit 2026 in Wien! ■

www.also.com



Hornetsecurity by Proofpoint

Unter der Oberfläche: Wenn KI auf gewachsene Zugriffsrechte trifft

Je intensiver Unternehmen Microsoft 365 und KI nutzen, desto wichtiger wird die Kontrolle darüber, wer auf welche Informationen zugreifen kann.

Für IT-Partner wird professionelles Berechtigungsmanagement damit zu einem wichtigen Bestandteil moderner Security-Services. Microsoft 365 ist auf effiziente Zusammenarbeit ausgelegt. Neue Teams und SharePoint-Sites entstehen, Dokumente werden geteilt und externe Partner eingebunden. Dabei wachsen auch die Zugriffsrechte und mit ihnen die Komplexität der Berechtigungslandschaft. Sie gleicht einem Eisberg: Sichtbar ist nur ein Teil. Unter der Oberfläche bestehen veraltete Freigaben, vererbte Berechtigungen oder Zugänge, deren ursprünglicher Zweck längst entfallen ist. Je dynamischer eine Microsoft-365-Umgebung wird, desto wichtiger ist deshalb eine systematische Berechtigungs-Governance.

KI erhöht die Relevanz bestehender Zugriffsrechte. Mit KI-Assistenten wie Microsoft 365 Copilot gewinnt das Thema zusätzlich an Bedeutung. Copilot orientiert sich an den vorhandenen Zugriffsrechten des jeweiligen Nutzers. KI schafft damit keine neuen Berechtigungen, kann vorhandene Informationen jedoch wesentlich effizienter auffindbar und nutzbar machen. Unternehmen müssen daher



sicherstellen, dass Zugriffsrechte tatsächlich den Aufgaben und Rollen ihrer Mitarbeitenden entsprechen. Für Reseller und Managed Service Provider entsteht daraus ein relevantes Beratungs- und Servicefeld.

Von Transparenz zu wirksamer Governance. Der 365 Permission Manager von Hornetsecurity by Proofpoint schafft einen zentralen Überblick über Berechtigungen und Freigaben in SharePoint, Teams und OneDrive. Richtlinien helfen, Zugriffsanforderungen einheitlich abzubilden, Abweichungen zu erkennen und notwendige Korrekturen effizient umzusetzen. IT-Partner können diesen Ansatz in bestehende Microsoft-365- und Security-Services integrieren und Berechtigungsmanagement als kontinuierlichen Governance-Prozess etablieren. So unterstützen sie ihre Kunden nicht nur bei der Einführung neuer KI-Anwendungen, sondern langfristig bei der Kontrolle ihrer Microsoft-365-Umgebung. Denn sicherer KI-Einsatz beginnt mit der verlässlichen Governance von Daten und Zugriffsrechten.

www.hornetsecurity.com

Disti-Wahl

DER CHANNEL HAT ENTSCHIEDEN



Die EHZ-Disti-Wahl ist entschieden – Der Channel hat seine Distributionspartner in Kategorien wie Gesamtperformance, Volume und Special Distribution, technischer Support, Logistik, Kundenservice und Portfolio bewertet. Die Sieger stehen fest, Auszeichnungen haben wir bereits persönlich an die Verantwortlichen überreicht. Herzliche Gratulation an alle Gewinner!



V.l.n.r.: Driton Deda, CCO Also Austria, Anita Boshani, Marketing Lead Austria, Also Austria und Søren Witt, Head of Platforms, Also Austria



Martin Eckbauer, Managing Director—OPS & IT, Omega (li.) und Andreas Slama, Herausgeber EHZAustria (re.)



Søren Witt, Head of Platforms, Also Austria



Josef Kitzler, Managing Director Logistic, Omega (li.) und Andreas Slama, Herausgeber EHZAustria (re.)

SIEGER GESAMTPERFORMANCE	
ALSO	1,38

SIEGER VOLUME DISTRIBUTION	
OMEGA	1,42
INGRAM MICRO	1,73
TD SYNnex	1,85

SIEGER BESTER TECHNISCHER SUPPORT	
ALSO	1,25
OMEGA	1,44
EXCLUSIVE NETWORKS	1,55

SIEGER BESTE LOGISTIK	
OMEGA	1,15
EXCLUSIVE NETWORKS	1,25
ALSO	1,45



Michael Kremser, Geschäftsführer Avad GmbH



Andreas Slama, Herausgeber EHZAustria (li.) und Peter Schoderböck, General Manager Austria Exclusive Networks (re.)



Andreas Slama, Herausgeber EHZAustria (li.) und Ivonne Mayr-Hagn (re.), Geschäftsführerin UFP Österreich



Anita Boshani, Marketing Lead Austria, Also Austria

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

SIEGER BESTER KUNDENSERVICE	
UFP	1,12
AVAD	1,15
TFK	1,20

SIEGER BESTES PORTFOLIO	
ALSO	1,42
OMEGA	1,64
SYSTEM	1,75

OpenAI

MIT DEM CHANNEL ZUR KI-PRAXIS

Mit seinem ersten globalen Partnerprogramm baut OpenAI den Channel gezielt aus. IT-Partner sollen Unternehmen dabei unterstützen, KI in konkrete Anwendungen und messbare Geschäftsergebnisse zu übersetzen.

Mit dem Start seines ersten globalen Partnerprogramms läutet OpenAI eine neue Phase seiner Go-to-Market-Strategie ein. Im DACH-Markt baut OpenAI seine Präsenz sowohl über direkte Mittelstands- und Enterprise-Aktivitäten als auch über den Channel aus. Im Fokus steht ein strukturiertes Partner-Ökosystem für Skalierung, Branchennähe und Umsetzungskompetenz. „IT-Partner sind für OpenAI zentral, weil der Mehrwert von KI nicht allein durch Modellleistung entsteht, sondern durch die Umsetzung im Unternehmen“, sagt Johannes Foertsch, Leiter Mittelstand DACH bei OpenAI. Doch die eigentliche Herausforderung für OpenAI liegt inzwischen weniger in der Technologie als in ihrer praktischen Anwendung beim Kunden. „Partner sind nicht nur ein Vertriebskanal; sie sind eine entscheidende Umsetzungs- und Adoptionsebene, die

Kunden dabei hilft, von KI-Ambition zu messbaren Geschäftsergebnissen zu kommen“, so Foertsch. In zentralen Geschäftsbereichen zeigt sich das als besonders relevant: Gerade im Mittelstand und Enterprise-Umfeld geht es darum, die richtigen Use Cases zu identifizieren, Workflows neu zu gestalten, KI sicher in bestehende Systeme zu integrieren und Mitarbeiter:innen bei der Einführung zu begleiten. Für den Channel bedeutet das: Das klassische Lizenzgeschäft wird durch eine langfristige Transformationsbegleitung ersetzt.

Hands-on in den KI-Markt. Für viele Reseller und Systemhäuser, vor allem ohne tiefgehende Vorerfahrung, stellt sich aktuell die Frage, wie sie in das KI-Geschäft einsteigen können. OpenAI setzt hier bewusst auf einen lösungsorientierten Ansatz. Foertsch empfiehlt:

„Der Einstieg sollte sehr pragmatisch erfolgen: nicht mit abstrakten KI-Visionen, sondern mit klaren Kundenproblemen.“

Johannes Foertsch,
Leiter Mittelstand DACH bei OpenAI

„Der Einstieg sollte sehr pragmatisch erfolgen: nicht mit abstrakten KI-Visionen, sondern mit klaren Kundenproblemen.“ Als konkrete Einstiegsszenarien nennt er etablierte Anwendungsfelder wie interne Wissensassistenten, Kundenservice, Dokumentenanalyse, Softwareentwicklung, Vertriebsunterstützung oder Prozessautomatisierung. Gleichzeitig hebt Foertsch hervor, dass viele klassische Channel-Player bereits über entscheidende Kompetenzen wie Kundenzugang, Prozessverständnis, Integrationskompetenz und Erfahrung im Betrieb geschäftskritischer IT mitbringen. Das senke die Eintrittshürde erheblich – vorausgesetzt, Partner bauen gezielt KI-spezifisches Know-how auf. **openai.com**



© OpenAI



© Red Hat

Red Hat Neue Wachstumschancen

Red Hat erweitert sein globales Partnerprogramm und stellt ein neues Cloud-Modul für Certified Cloud and Service Provider (CCSP) bereit. Damit möchte das Unternehmen Cloud-Partner gezielter beim Ausbau ihres Geschäfts unterstützen und neue Möglichkeiten schaf-

fen, ihre Investitionen in technische Expertise, Services und gemeinsame Go-to-Market-Aktivitäten stärker einzubringen. Das neue Cloud-Modul ist ab sofort verfügbar und integriert bestehende CCSPs in das globale Partnerprogramm von Red Hat. Damit werden Cloud-Partner und ihre spezifischen Geschäftsmodelle stärker im Programm abgebildet und ihre Leistungen in Bereichen wie Cloud-Angeboten, technischer Expertise und Schulungen gezielt berücksichtigt. Darüber hinaus entwickelt Red Hat auch verschiedene zentrale Bereiche des Partnerprogramms weiter. So gelten ab Januar 2027 neue Anforderungen für den Partner-Ready-Status, um die technische Kompetenz im Netzwerk weiter zu stärken und Kund:innen die Zusammenarbeit mit zertifizierten Expert:innen zu erleichtern. Ergänzend

stellt Red Hat Marketingbudgets für die Kundengewinnung künftig separat von Vertriebsanreizen bereit. So können Partner gezielter neue Geschäftsmöglichkeiten entwickeln. Verbesserte Deal-Registrierungen und flexible Vergütungsmodelle schaffen zudem mehr Planungssicherheit bei strategischen Kundenprojekten. Mit „Lifecycle Intelligence“ in Red Hat Partner Connect verbessert das Unternehmen außerdem die digitale Zusammenarbeit. Partner erhalten einen umfassenderen Überblick über Verlängerungen, Pipeline-Entwicklungen, Risiken und Wachstumspotenziale. Ein neues Partnerverzeichnis soll zudem künftig die Vernetzung innerhalb des gesamten Ökosystems von Red Hat vereinfachen.

www.redhat.com

SYNAXON expandiert nach Österreich

Schneider Electric mit APC als strategischer Startpartner

Die SYNAXON AG, Europas größte IT-Verbundgruppe, setzt ihren Wachstumskurs fort und expandiert nach Österreich. Mit dem neuen Standort in Wien schafft SYNAXON eine zentrale Anlaufstelle für Systemhäuser und IT-Dienstleister im österreichischen Markt.



Schneider Electric ist mit der Marke APC by Schneider Electric einer der strategischen Startpartner und begleitet den Markteintritt von Beginn an. Mit über 3.400 Partnerbetrieben, einem Einkaufsvolumen von rund 1,3 Milliarden Euro sowie Standorten in Deutschland, Österreich und Großbritannien zählt die SYNAXON AG zu den führenden Akteuren der europäischen IT-Systemhauslandschaft. Der Markteintritt in Österreich ist ein konsequenter Schritt, um das bewährte SYNAXON Modell auch international weiter auszubauen. Im Fokus stehen dabei die Distribution von IT-Hard- und Software sowie Managed Services für kleine und mittelständische Unternehmen. Die technische Grundlage bildet der EGIS Marketplace, über den Kundinnen und Kunden in Österreich künftig Hardware, Software und Services beziehen können.

APC by Schneider Electric als starker Herstellerpartner.

Schneider Electric gehört mit der Marke APC zu den fünf zentralen Herstellerpartnern, die den Start des neuen Geschäftsbereichs von SYNAXON in Österreich aktiv unterstützen. Die langjährige Zusammenarbeit beider Unternehmen in Deutschland bildet dabei eine solide Basis für den gemeinsamen Markteintritt. „Wir arbeiten seit vielen Jahren eng und erfolgreich mit der SYNAXON AG zusammen und erleben immer wieder, welchen Mehrwert die enge Beziehung der SYNAXON AG zu ihren Kunden schafft. Mit großer Erfahrung und umfassender In-House Expertise begleitet die SYNAXON AG kleine und mittelständische Unternehmen, Schneider Electric Technologien mit der Marke APC exakt auf ihre jeweiligen Anforderungen auszurichten. Dass dieses Angebot nun auch Kundinnen und Kunden in Österreich zur Verfügung steht, ist ein klarer Gewinn für alle Beteiligten“, so Karin Hernik, DACH Channel Lead, Schneider Electric.

Stärkung des IT Channels in Österreich. Mit dem Eintritt in den österreichischen Markt verfolgt SYNAXON das Ziel, kleinere Reseller und IT-Dienstleister nachhaltig zu stärken und ihnen den Zugang zu attraktiven Einkaufskonditionen, Herstellerkompetenz und praxisnahen Services



zu ermöglichen. Neben dem Ausbau des Geschäfts sollen auch persönliche Vernetzung und strategischer Austausch zwischen Herstellern, Distributoren und Partnern gezielt gefördert werden. „Unser Anspruch ist es, für Verlässlichkeit, attraktive Konditionen und echte Partnerschaft auf Augenhöhe zu stehen – Werte, mit denen wir bereits seit vielen Jahren in Deutschland erfolgreich sind. Gleichzeitig verfolgen wir das Ziel, die Prozesse für Systemhäuser und IT-Dienstleister zu vereinfachen und wirtschaftlich attraktiver zu gestalten, indem wir ihnen den Zugang zu besseren Konditionen ermöglichen. Umso mehr schätzen wir die Zusammenarbeit mit starken Partnern wie APC, die uns beim Einstieg in den österreichischen Markt aktiv begleiten“, so Miguel Rodriguez, Vorstand der SYNAXON AG. Der neue SYNAXON Standort in Wien fungiert dabei als lokales Headquarter und zentraler Anlaufpunkt für den österreichischen Markt.

synaxon.com
www.se.com

„Wir arbeiten seit vielen Jahren eng und erfolgreich mit der SYNAXON AG zusammen.“

Karin Hernik,
DACH Channel Lead,
Schneider Electric



© Schneider Electric

TD Synnex

HARFANGLAB KOMMT INS SECURITY-PORTFOLIO

TD Synnex erweitert sein Security-Portfolio um die Endpoint-Security-Lösungen von HarfangLab. Die Partnerschaft soll Resellern neue Geschäftschancen rund um Cybersecurity, Datensouveränität und europäische Compliance eröffnen.



© rawpixel.com/Magnific

TD Synnex hat eine Distributionsvereinbarung mit dem französischen Cybersecurity-Anbieter HarfangLab geschlossen. Mit der Partnerschaft erweitert der Distributor sein Security-Portfolio um eine moderne Endpoint-Security-Lösung, die Unternehmen dabei unterstützt, Cyberbedrohungen frühzeitig zu erkennen, zu analysieren und effektiv abzuwehren.



TD Synnex

„Mit HarfangLab erweitern wir unser Security-Portfolio um einen innovativen europäischen Hersteller.“

Alexander Kremer,
Sr. Director Advanced Solutions bei
TD Synnex Austria

HarfangLab schützt Endgeräte und Server unter Windows, Linux und macOS und bietet sowohl Cloud- als auch On-Premises-Bereitstellungsmodelle. Besonderes Augenmerk legt der Hersteller auf Transparenz und Offenheit: Sicherheitsregeln basieren auf offenen Industriestandards wie Yara und Sigma und lassen sich flexibel an individuelle Anforderungen anpassen.

Innovativer europäischer Hersteller. Ziel der Zusammenarbeit ist es, Partnern den Einstieg in aktuelle Security-Projekte zu erleichtern und neue Geschäftspotenziale im wachsenden Markt für europäische Cybersecurity-Lösungen zu erschließen. Alexander Kremer, Sr. Director Advanced Solutions bei TD Synnex Austria, kommentiert die Vertragsunterzeichnung: „Mit HarfangLab erweitern wir unser Security-Portfolio um einen innovativen europäischen Hersteller, der eine leistungsfähige und souveräne Alternative im Bereich Endpoint Security bietet. Immer mehr Unternehmen legen Wert auf Datensouveränität, Transparenz und die Einhaltung europäischer Compliance-Anforderungen. HarfangLab adressiert genau diese Anforderungen und eröffnet unseren Partnern attraktive Möglichkeiten, ihre Kunden bei der Absicherung moderner IT-Umgebungen zu unterstützen.“ Im Fokus der gemeinsamen Aktivitäten stehen die Rekrutierung und Qualifizierung neuer Partner, technische Schulungen sowie die Unterstützung bei Kundenprojekten. Durch die Kombination aus der Security-Kompetenz von TD Synnex und der europäischen Cybersecurity-Expertise von HarfangLab erhalten Vertriebspartner Zugang zu einer zukunftsorientierten Plattform, die Sicherheit, Transparenz und digitale Souveränität miteinander verbindet. ■

at.tdsynnex.com

mondoo.com

Mondoo

Partnerprogramm für Schwachstellenmanagement



Der Sicherheitsanbieter Mondoo öffnet seine Plattform für Managed Service Provider und Managed Security Service Provider. Mit dem neuen Powered Partner Network können Dienstleister Schwachstellenmanagement als vollständig gemanagten Service unter eigener Marke anbieten. Der Service deckt den gesamten Zyklus ab, vom Erkennen und Priorisieren über das Ausrollen von Behebungen bis zur abschließenden Verifizierung. Viele MSSPs bieten ihren Kunden heute 24x7-Monitoring, SIEM-Betrieb und Compliance-Reporting. Beim Schwachstellenmanagement endet das Angebot jedoch meist mit einer priorisierten Liste offener Befunde. Genau hier setzt das neue Programm an. Die agentenbasierte Remediation-Engine von Mondoo übernimmt einen Großteil der operativen Arbeit,

sodass ein einzelner Systemadministrator zehn- bis zwanzigmal mehr Kundenumgebungen verwalten kann als bei der manuellen Bearbeitung. Jede Behebungsmaßnahme wird vorgeschlagen, von einem Analysten des Partners genehmigt und dann über die vorhandenen Tools des Kunden wie Intune, Jamf, Ansible, GitHub oder Terraform ausgerollt. Alle Änderungen werden protokolliert und können rückgängig gemacht werden.

Agentenlos und schnell. Das Partnerprogramm umfasst gesicherte Margen mit Deal-Registrierung, Market Development Funds für den Marktstart, White-Label-Portale und Reporting im Branding des Partners sowie technische Schulungen und einsatzfertige Service-Vorlagen. Bestehende Scanner beim Endkunden müssen nicht ersetzt werden, Mondoo legt die Behebungsebene über vorhandene Werkzeuge. Die Anbindung neuer Kundenumgebungen erfolgt agentenlos und ist innerhalb weniger Tage abgeschlossen.

mondoo.com

GASTKOMMENTAR

MARKETING ALS ERFOLGS- FAKTOR IM IT-CHANNEL

Technologie allein schafft heute keinen Markterfolg mehr. Wer wachsen will, muss seine Lösungen sichtbar machen und Kunden entlang des gesamten Kaufprozesses begleiten. Genau hier verändert sich die Rolle des IT-Channels.

Der österreichische IT-Channel steht vor einem tiefgreifenden Wandel. Neue Technologien, steigende Kundenanforderungen und der Fachkräftemangel verändern die Art, wie Partner ihr Geschäft entwickeln. Vertrieb und technische Kompetenz bleiben entscheidend – reichen heute allein nicht mehr aus. Damit verändert sich auch die Rolle des Distributors. Partner erwarten heute weit mehr als Logistik und Produktverfügbarkeit. Gefragt sind Unterstützung bei der Geschäftsentwicklung, Go-to-Market-Strategien und beim Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen. Erfolgreiche Geschäftsentwicklung beginnt lange vor dem ersten Verkaufsgespräch. Wer seine Lösungen klar positioniert, relevante Zielgruppen erreicht und kontinuierlich sichtbar ist, schafft die Grundlage für nachhaltiges Wachstum. Marketing ist damit zu einem wichtigen Bestandteil einer erfolgreichen Go-to-Market-Strategie geworden.

Marketing-as-a-Service. Vor diesem Hintergrund haben wir mit Blueprint einen Ansatz entwickelt, der Partner entlang ihres gesamten Wachstumspfad unterstützt – von der Marktentwicklung über Enablement und Pipeline-Aufbau bis hin zum erfolgreichen

Projektabschluss und darüber hinaus. Strategie, Vertrieb und Services greifen dabei ineinander. Ein Beispiel dafür ist unser Marketing-as-a-Service-Angebot. Denn Wachstumspotenzial ist häufig vorhanden – es fehlen jedoch Zeit, Ressourcen oder Marketingkompetenzen. Mit Intelligent Demand verbinden wir Datenanalyse, Marktintelligenz und Channel-Expertise, um Geschäftschancen zu identifizieren und in wirksame Aktivitäten zu verwandeln. Gleichzeitig stehen über Herstellerprogramme häufig Budgets und Unterstützungsangebote zur Verfügung, die sich mit der richtigen Begleitung für die eigene Geschäftsentwicklung einsetzen lassen.

Genau hier unterstützen wir Partner, beispielsweise bei Kampagnen, Events, Content, Social Media, Leadgenerierung oder gemeinsamen Go-to-Market-Initiativen. So können auch Unternehmen, die über eingeschränkte Mittel oder kein spezialisiertes Marketing-Know-how verfügen, professionelle Maßnahmen umsetzen und Herstellerprogramme gezielt nutzen. Gerade im österreichischen Markt eröffnet das neue Möglichkeiten. Viele Partner verfügen über hohe technische Kompetenz und langjährige Kundenbeziehungen, haben aber oft nicht die Ressourcen, Marketing kontinuierlich voranzutreiben. Flexible Unterstützungsmodelle können hier einen wichtigen Beitrag leisten.

Für mich ist entscheidend, dass Marketing einen konkreten Mehrwert für das Geschäft schafft. Es geht nicht um möglichst viele Aktivitäten, sondern darum, die richtigen Zielgruppen anzusprechen, Kundengespräche zu initiieren und nachhaltige Geschäftschancen zu entwickeln. Ich bin überzeugt: Die erfolgreichsten Channel-Partner der Zukunft werden diejenigen sein, die Technologie, Vertrieb und Marketing als zusammenhängende Erfolgsfaktoren verstehen. Genau dabei möchten wir sie als Distributor unterstützen. ■

www.westconcomstor.com

„Die erfolgreichsten Channel-Partner der Zukunft werden diejenigen sein, die Technologie, Vertrieb und Marketing als zusammenhängende Erfolgsfaktoren verstehen.“

Walter Ludwig,
Geschäftsführer von
Westcon-Comstor Österreich

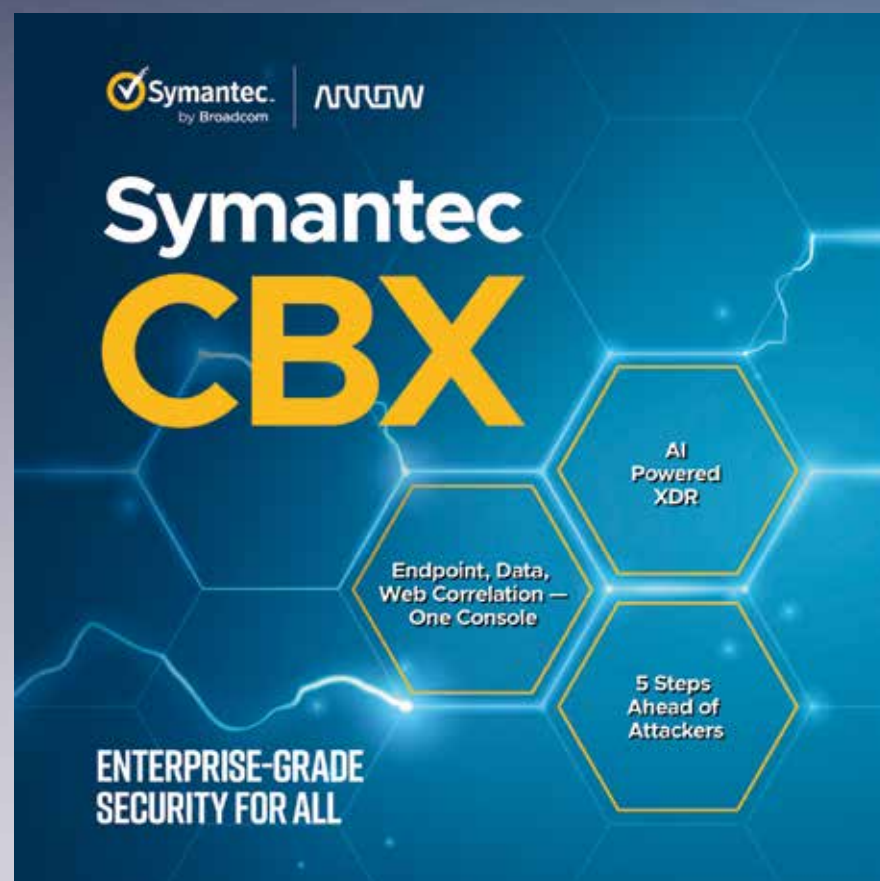
© Westcon-Comstor Österreich



Arrow

Die Lösung der Gegenwart (und Zukunft)

Symantec CBX kombiniert die Technologien von Symantec und Carbon Black in einer cloubasierten XDR-Plattform. Speziell für kleinere Security-Teams entwickelt, soll die Lösung Warnmeldungen reduzieren, Bedrohungen schneller erkennen und mithilfe von KI sowie integrierter Telemetrikorrelation Reaktionszeiten deutlich verkürzen.



Cybersicherheitsteams stehen heute vor einer paradoxen Situation: Die Vielzahl einzelner Sicherheitslösungen erhöht häufig die Komplexität und erschwert den Überblick über die gesamte IT-Umgebung. Besonders kleinere Teams leiden darunter, da ihnen oft die Ressourcen fehlen, verschiedene Produkte zu integrieren und die daraus entstehenden Daten sinnvoll auszuwerten. Während große Unternehmen komplexe Sicherheitsarchitekturen betreiben können, kämpfen kleinere Organisationen zunehmend mit KI-gestützten Angriffen auf Enterprise-Niveau. Ihnen fehlen jedoch häufig Budget und Know-how für aufwendige Sicherheitsplattformen. Diese Sicherheitsteams brauchen nicht nur bessere Tools. Sie brauchen einen Wettbewerbsvorteil. Jetzt haben sie ihn.

XDR vom EDR-Pionier. Mit Symantec CBX präsentieren wir eine neue XDR-Lösung (Extended Detection and Response), die die bewährten Technologien von Symantec und Carbon Black in einer einheitlichen Cloud-Plattform zusammenführt. CBX wurde speziell für kleinere Sicherheitsteams entwickelt, die ihre Sicherheitslage verbessern wollen, ohne komplexe Enterprise-Lösungen betreiben zu müssen. Die Plattform beseitigt eines der größten Probleme moderner Sicherheitsarchitekturen: die Fragmentierung von Telemetriedaten. Statt auf unvollständige API-Integrationen zu setzen, korreliert CBX-Daten aus Endpunkten, Netzwerken und Datensicherheitslösungen nativ. Dadurch erhalten Sicherheitsteams ein vollständigeres Bild von Vorfällen und können schneller reagieren. Symantec CBX löst dieses Problem,



indem es die robusten Präventions-, Datensicherheits- und Netzwerksicherheitsfunktionen von Symantec mit der wegweisenden EDR-Technologie von Carbon Black in einer einzigen Cloud-Plattform vereint. Dies ermöglicht umfassende Transparenz, herausragende Bedrohungserkennung und schnelle Reaktion über alle Angriffsflächen hinweg.

Native Korrelation ist erst der Anfang. Die native Telemetrikorrelation bildet die Grundlage für zahlreiche weitere Funktionen, die Sicherheitsteams effizienter und produktiver machen.

- KI, die die Arbeit erleichtert: CBX nutzt KI gezielt zur Unterstützung von Sicherheitsteams. Mit Carbon Black Threat Tracer können Analysten den gesamten Angriffsverlauf in einer einzigen Ansicht nachvollziehen. Selbst weniger erfahrene Mitarbeiter erkennen schnell Herkunft, Vorgehensweise und Auswirkungen eines Angriffs. Zusätzlich nutzt Symantec Adaptive Protection KI, um sogenannte Living-Off-The-Land-Angriffe frühzeitig zu stoppen. Die Funktion Incident Prediction prognostiziert sogar potenzielle nächste Schritte eines Angreifers und hilft dabei, eine weitere Ausbreitung zu verhindern. Umfassendere Einblicke für schnellere Behebung: Die KI-gestützten Incident Summaries fassen Vorfälle übersichtlich zusammen und liefern konkrete Handlungsempfehlungen. Dadurch können Analysten schneller Prioritäten setzen und effektiver reagieren.
- Netzwerk- und Datenschutz auf Enterprise-Niveau: CBX vereint die Funktionen von Symantec Secure Web Gateway (SWG) und Symantec DLP in einer Plattform. Schädlicher Netzwerkverkehr wird bereits am Netzwerkrand blockiert, während integrierte DLP-Funktionen sensible Daten schützen. Darüber hinaus unterstützt die Plattform moderne Post-Quanten-Kryptografieprotokolle und hilft Unternehmen, sich gegen zukünftige „Capture Now, Decrypt Later“-Angriffe zu wappnen.
- Aussagekräftige Ergebnisse und schneller Nutzen: Von Sicherheitsmanagern wird erwartet, dass sie die

Leistung ihrer Teams kontinuierlich verbessern. Dies ist jedoch nicht einfach, wenn unzusammenhängende Lösungen unnötige Reibungsverluste und Verwirrung stiften und mehrere Dashboards wertvolle Zeit rauben. Wir haben Symantec CBX mit den Funktionen und der einheitlichen Managementkonsole entwickelt, die die wichtigsten Ergebnisse für Sicherheitsteams liefern: Senkung der SIEM- und Betriebskosten, Entlastung der Analysten, schnellere Problemlösung, Erfüllung von Governance-Anforderungen und Nachweis von Fortschritten durch verbesserte Kennzahlen. Dank der sofort einsatzbereiten Richtlinienkonfigurationen ist CBX einfach zu implementieren und bietet unmittelbaren Mehrwert.

Die ideale Plattform für den Kern des Marktes. Symantec CBX zielt direkt auf den Kern des Cybersicherheitsmarktes ab und bietet Sicherheitsteams nahezu jeder Größe eine Plattform, die ihre Bedürfnisse in den Mittelpunkt stellt. Keine andere XDR-Lösung ist so speziell auf die Bedürfnisse von Unternehmen zugeschnitten, die mit knappen Budgets, begrenzten Ressourcen, einem anhaltenden Mangel an erfahrenen Experten, chronischer Alarmmüdigkeit und der zunehmend bedrohlichen Gefahr KI-gestützter Angriffe zu kämpfen haben. Symantec CBX ist die XDR-Plattform der Zukunft. Als erste neue Lösung von Broadcom, die Funktionen von Symantec und Carbon Black integriert, ist CBX die Verwirklichung unserer Strategie, das Versprechen „Gemeinsam stärker“ einzulösen, das wir bei der Zusammenführung dieser beiden legendären Marken unter dem Dach der Broadcom Enterprise Security Group gegeben haben. Und sie ist die ideale Lösung für unser globales Netzwerk von Catalyst-Partnern mit ihrer umfassenden regionalen Expertise und engen Kundenbeziehungen, die Unternehmen dabei unterstützen, in einem Umfeld ständigen Wandels und unerbittlicher Herausforderungen Schritt zu halten. Überlastete Sicherheitsteams brauchen einen Vorteil – und mit Symantec CBX haben Sie ihn.

www.arrow.com

Blue Consult GmbH

AUSSER KONTROLLE

Cloud-Ressourcen sind schnell gebucht, aber nicht immer effizient genutzt. Klare Verantwortlichkeiten, laufende Kostenkontrolle und FinOps helfen Unternehmen, ihre Cloud-Ausgaben transparent zu steuern und nachhaltig zu optimieren.

© Blue Consult GmbH

Die Cloud gilt als flexibel, skalierbar und wirtschaftlich. Die Vorteile von Cloud-Computing kommen jedoch nur dann vollständig zum Tragen, wenn Ressourcen, Kosten und deren Nutzung dauerhaft transparent gesteuert werden. Anwendungen lassen sich schnell bereitstellen, neue Ressourcen können innerhalb weniger Minuten genutzt werden und Unternehmen bezahlen grundsätzlich nur für die Leistungen, die sie tatsächlich verwenden. Genau dieses Prinzip macht Cloud-Plattformen so attraktiv. In der Praxis zeigt sich jedoch häufig ein anderes Bild. Nach den ersten erfolgreichen Cloud-Projekten wachsen Umgebungen kontinuierlich weiter. Was zunächst sinnvoll erscheint, entwickelt sich mit der Zeit oft zu einer unübersichtlichen Infrastruktur mit unnötigen Kosten.

Kosten ohne Nutzen. Die eigentliche Herausforderung liegt dabei selten in den Preisen der Cloud-Anbieter. Viel häufiger fehlen klare Prozesse, Verantwortlichkeiten und eine kontinuierliche Kostenkontrolle. Entwicklungs-, Test- oder Projektumgebungen bleiben nach Abschluss eines Projekts aktiv. Virtuelle Maschinen laufen dauerhaft, obwohl sie nur zeitweise benötigt werden. Speicher wächst kontinuierlich an, ohne dass nicht mehr benötigte Daten gelöscht werden. Häufig werden Kapazitäten großzügig geplant, obwohl der tatsächliche Bedarf deutlich geringer ausfällt. Auch automatische Skalierungsmechanismen werden nicht immer optimal konfiguriert und verursachen dadurch unnötige Kosten. Hinzu kommen ungenutzte Software-Lizenzen, überdimensionierte Ressourcen oder dauerhaft gebuchte Cloud-Services, die laufende Kosten verursachen, ohne einen messbaren Nutzen für das Unternehmen zu schaffen. Besonders in hybriden IT-Landschaften entsteht dadurch eine hohe Komplexität. Ohne regelmäßige Analyse verliert die IT schnell den

Überblick darüber, welche Ressourcen tatsächlich produktiv genutzt werden und welche lediglich Kosten verursachen.

Kosten senken. Wer Cloud-Kosten nachhaltig senken möchte, sollte verstehen, wofür das Budget tatsächlich verwendet wird. Moderne Analyse-Tools unterstützen Unternehmen dabei, ihre Cloud-Umgebung kontinuierlich zu überwachen, Optimierungspotenziale frühzeitig zu erkennen und die Infrastruktur an den tatsächlichen Bedarf anzupassen. Das senkt nicht nur die Kosten, sondern unterstützt Unternehmen auch dabei, nachhaltiger zu wirtschaften. Viele Unternehmen setzen dabei auf sogenannte FinOps-Ansätze. IT, Controlling und verschiedene Teams arbeiten eng zusammen, um Cloud-Ausgaben transparent zu steuern und wirtschaftlich zu optimieren. Dabei geht es nicht ausschließlich darum, Kosten zu senken. Vielmehr sollen Investitionen nachvollziehbar geplant, Ressourcen effizient genutzt und wirtschaftliche Entscheidungen auf Basis transparenter Daten getroffen werden.

Steuern statt verwalten. Entscheidend für einen wirtschaftlichen Cloud-Betrieb sind Transparenz, klare Verantwortlichkeiten und eine aktive Steuerung. Dabei spielt es keine Rolle, ob Anwendungen in eigenen Rechenzentren, hybriden Umgebungen oder vollständig in der Cloud betrieben werden. Ressourcen und Services sollten regelmäßig überprüft und an den tatsächlichen Bedarf angepasst werden. Davon profitiert nicht nur die IT-Abteilung, sondern das gesamte Unternehmen. So wird die Cloud zu dem, was sie eigentlich sein soll: eine flexible, wirtschaftliche und zukunftssichere Plattform für digitale Geschäftsprozesse. ■

www.blue-consult.de

Gastkommentar

WAS BESTIMMT SICHERHEITSAGENDA?

Die Cloud ist heute das Fundament moderner Geschäftsmodelle und verändert zugleich die Cybersicherheit. Statt klassischem Perimeter-schutz rücken Identitäten, Daten und KI-Anwendungen in den Fokus. Für unsere IT-Partner heißt das: Gefragt sind ganzheitliche Sicherheitsarchitekturen statt einzelner Produkte.

Drei Bereiche. Besonders sichtbar wird dieser Wandel in drei Bereichen. Erstens wird Identity Security zum neuen Perimeter. Ob Hybrid Cloud, SaaS oder GenAI-Anwendungen: Fast jeder erfolgreiche Angriff beginnt heute mit kompromittierten Identitäten oder überhöhten Berechtigungen. Lösungen aus dem Exclusive-Networks-Portfolio wie Okta und CyberArk (Palo Alto Networks) adres-

sieren genau diese Herausforderungen durch moderne Identity-, Access- und Privileged-Access-Konzepte. Zweitens erhöht der Einsatz von KI die Anforderungen an Governance und Datensicherheit. Unternehmen müssen sensible Informationen vor Datenabfluss schützen und gleichzeitig neue KI-basierte Risiken kontrollieren. Hersteller wie Fortinet, Palo Alto Networks und Netskope unterstützen dabei, Transparenz und Kontrolle über Cloud- und AI-Workloads zu schaffen. Drittens steigt die Komplexität hybrider und Multi-Cloud-Umgebungen kontinuierlich. Kunden erwarten eine einheitliche Sicht auf Risiken, Fehlkonfigurationen und Bedrohungen über alle Plattformen hinweg. Technologien von Palo Alto Networks, Fortinet oder SentinelOne ermöglichen zunehmend platt-

formübergreifende Security-Ansätze, die Prävention, Erkennung und Reaktion miteinander verbinden.

Zentrale Botschaft. Regulatorische Anforderungen wie NIS2, DORA oder der EU AI Act machen Sicherheit zunehmend zum Management-Thema. Für den Channel bietet die Cloud Chancen, stellt aber auch hohe Anforderungen: Dienstleister werden zu strategischen Beratern für Security, Compliance und Betriebsmodelle. Erfolgreiche Cloud Security muss Identitäten, KI-Sicherheit, Datenschutz und Plattformen gemeinsam betrachten. Hier setzt Exclusive Networks mit Technologie-Know-how und Services an. ■

www.exclusive-networks.com



Peter Schoderböck,
General Manager Austria,
Exclusive Networks

© Exclusive Networks

ESET

Mehr Sicherheit für Cloud- und Hybrid-Umgebungen: ESET Cloud Workload Protection

Cloud-Workloads in bestehende ESET-Projekte integrieren und Managed Services gezielt ausbauen.

Immer mehr Unternehmenskunden betreiben geschäftskritische Anwendungen in AWS, Azure oder Google Cloud. Für IT-Händler, Systemhäuser und Managed Service Provider wächst damit der Bedarf, diese Cloud-Workloads in bestehende Sicherheitskonzepte einzubinden. Denn vielerorts endet der Schutz noch immer bei Endpoints und lokalen Servern. Genau hier entstehen neue Beratungs- und Projektchancen.

Eine Plattform für Endpoint, Server und Cloud. Mit ESET Cloud Workload Protection erweitern Partner die ESET PROTECT-Plattform um den Schutz von Servern, die als virtuelle Maschinen (VMs) in Cloud-Umgebungen betrieben werden. Endpoints, Server und diese Cloud-Workloads werden über dieselbe Konsole verwaltet. Zusätzliche Management-Werkzeuge oder separate Lizenzmodelle entfallen. Ab ESET PROTECT Advanced steht das Modul bereits zur Verfügung, sodass sich bestehende Installationen unkompliziert erweitern lassen. Das erleichtert den Einstieg in Cloud-Security-Projekte ebenso wie den Ausbau bestehender Managed Services. Gleichzeitig unterstützen zentrale Richtlinien und ein gemeinsames



Reporting Unternehmen dabei, Anforderungen aus NIS2 oder DORA nachvollziehbar umzusetzen. Für den Fachhandel eröffnet sich damit die Möglichkeit, bestehende ESET-Kunden gezielt weiterzuentwickeln. Der Schutz von Cloud-Workloads ergänzt vorhandene Installationen um einen Bereich, der in vielen Unternehmen zunehmend an Bedeutung gewinnt – ohne die Komplexität im Betrieb oder im Vertrieb spürbar zu erhöhen.

www.eset.at

GASTKOMMENTAR

CLOUD-ABOS BRINGEN UMSATZ, SERVICES DIE MARGE

Der reine Verkauf von Cloud-Lizenzen bringt dem Fachhandel immer weniger Marge. Chancen liegen in wiederkehrenden Services rund um Backup, Betreuung und Security. Gastkommentar von **Thomas Joos**, Strategischer IT-Consultant, Enterprise-Architekt & Fachautor

Ein Notebook verlässt das Geschäft einmal, ein Abonnement wird jeden Monat gezahlt. Laut Statistik Austria nutzen mehr als die Hälfte der heimischen Betriebe ab zehn Beschäftigten Cloud-Dienste. Der Bedarf ist also vorhanden. Offen bleibt allerdings, wie viel vom Abopreis tatsächlich beim Händler bleibt. Den Einstieg in das Abogeschäft organisiert in der Regel der Distributor. Über dessen Marktplatz wird der Händler zum Wiederverkäufer etwa von Microsoft-365-Abos, ohne einen eigenen Vertrag mit dem Hersteller zu schließen. Also Austria nennt für seinen Cloud Marktplatz über 1.600 Services von mehr als 100 Anbietern, Ingram Micro bietet Xvantage, TD Synnex StreamOne und Pax8 einen eigenen Marktplatz. Entscheidend ist dabei auch die Anbindung an die Warenwirtschaft. Wer die Positionen am Monatsende von Hand in die Faktura übernimmt, verliert genau jene Zeit, die durch das Abo-Modell für Beratung und Betreuung gewonnen werden soll.

Laufzeit entscheidet. Microsoft verkauft Cloud-Lizenzen über die New Commerce Experience (NCE). Zur Wahl stehen monatliche, jährliche und dreijährige Laufzeiten. Eine Jahreslizenz mit monatlicher Zahlung kostet seit April 2025 fünf Prozent mehr als bei Jahreszahlung. Gleichzeitig lässt sich die bestellte Menge innerhalb der Laufzeit nicht reduzieren. Nach der Bestellung bleiben 168 Stunden für eine Stornierung. Danach läuft die

vereinbarte Anzahl bis zur Verlängerung weiter. Gerade bei Kunden mit schwankender Beschäftigtenzahl kann deshalb die teurere Monatslaufzeit sinnvoll sein.

Lizenzverkauf allein reicht nicht. Mit Beginn des Microsoft-Geschäftsjahres 2027 wurde auch die Partnervergütung verändert. Die bisherige flache Vergütung im Cloud Solution Provider Programm (CSP) für Microsoft 365 entfällt. An ihre Stelle tritt der Growth Accelerator, der zusätzlichen Umsatz honoriert. Pax8 beziffert die Vergütung für Modern Work mit 12,5 %. Für Händler mit einem bestehenden Kundenstamm bedeutet das: Wiederkehrender Lizenzumsatz allein sorgt nicht automatisch für entsprechende Marge. Hinzu kommt, dass Microsoft selbst als Anbieter beim Kunden auftritt. Seit Juli gelten höhere Listenpreise für Microsoft 365. Gleichzeitig bietet der Hersteller eigene Bündel, etwa Business Basic mit Copilot Business, an. Seit August können Händler immerhin selbst einen 30-Tage-Test von Copilot für 25 Nutzer anbieten.

Marge durch eigene Services. Der Ausweg aus dem dünnen Lizenzgeschäft führt über Leistungen, die der Händler selbst erbringt. Ein möglicher Einstieg ist die betreute Datensicherung. Der Händler übernimmt Einrichtung, Überwachung und regelmäßige Testwiederherstellung und verrechnet dafür einen festen monatlichen Betrag. Ein weiteres Modell ist die laufende Betreuung von Microsoft 365. Dazu zählen Einrichtung der Konten, Rechtevergabe, Sicherung der Postfächer, Anwenderunterstützung und Reporting. Abgerechnet wird pro Arbeitsplatz und Monat. Der Dienstleister Cloumo nennt dafür Preise ab 39 Euro je Nutzer und Monat, xpinion gibt für einen vollständig betreuten Arbeitsplatz 50 bis 150 Euro an. Beides sind Selbstauskünfte einzelner Anbieter.

Security als Geschäftsfeld. Sicherheit und Nachweispflichten bilden ein weiteres Servicemodell. In Österreich gelten die Pflichten des Netz- und Informationssystemsicherheitsgesetzes 2026 (NISG 2026) ab 1. Oktober 2026. Die Wirtschaftskammer rechnet mit rund 4.000 betroffenen Einrichtungen aus 18 Sektoren. Erfasst sind grundsätzlich Unternehmen ab 50 Beschäftigten oder mehr als zehn Millionen Euro Umsatz. Kleinere Unternehmen können die Anforderungen ebenfalls zu spüren bekommen, wenn sie als Zulieferer für betroffene Organisationen tätig sind. Diese müssen

ihre Lieferketten absichern und können Anforderungen an Sicherung, Zugriffsschutz und Meldewege weitergeben. Für Fachhändler ergibt sich daraus die Möglichkeit, gemeinsam mit Kunden Anforderungen zu prüfen und daraus laufende Betreuungspakete abzuleiten.

Datenstandort Österreich. Seit August 2025 betreibt Microsoft die Region Austria East mit drei Verfügbarkeitszonen im Großraum Wien. Nach Angaben des Herstellers können damit unter anderem Exchange Online, SharePoint, OneDrive und Teams für österreichische Kunden im Inland betrieben werden. Der Speicherort ist allerdings nicht mit der rechtlichen Zuständigkeit des Anbieters gleichzusetzen. Für Kunden mit hohen Anforderungen können daher auch europäische Anbieter mit eigenem Betrieb eine Alternative darstellen.

Vor dem Abo kommt die Rechnung. Die Modelle bauen aufeinander auf: vom Lizenzabo über Backup und Microsoft-365-Betreuung bis zur Security-Beratung. Vor dem Einstieg sollte der Händler seinen Stundensatz, die Zahl der betreuten Arbeitsplätze und den Aufwand für die monatliche Abrechnung kennen. Die Integration des Cloud-Marktplatzes in die eigene Warenwirtschaft sollte daher bereits am Beginn des Abo-Geschäfts stehen.

NISG 2026: Die wichtigsten Fristen. Das NISG 2026 wurde am 23. Dezember 2025 kundgemacht, seine Pflichten gelten ab 1. Oktober 2026. Betroffene Einrichtungen müssen sich bis 31. Dezember 2026 über das Unternehmensserviceportal registrieren. Bei erheblichen Sicherheitsvorfällen gilt eine Frühwarnung binnen 24 Stunden, eine Meldung binnen 72 Stunden und ein Abschlussbericht binnen eines Monats. Zuständig ist die Cybersecuritybehörde im Innenministerium. ■

www.thomas-joos.com

Thomas Joos,
Strategischer IT-Consultant,
Enterprise-Architekt & Fachautor



Nextcloud

Ausgezeichnete Sicherheit

In einer Zeit, in der sich bei Cyberangriffen nicht die Frage „ob“, sondern „wann“, stellt, ist die strikte Einhaltung von Compliance- und Sicherheitsregeln von größter Bedeutung. Nextcloud hat kürzlich eine weitere europäische Sicherheitszertifizierung erhalten. Damit können Organisationen des öffentlichen Sektors sowie Unternehmen in regulierten Branchen die höchsten Compliance-Standards ohne zusätzliche Investitionen erfüllen. Die französische Nationale Behörde für Cybersicherheit ANSSI (Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information) hat Nextcloud die CSPN-Zertifizierung (Certification de Sécurité de Premier Niveau) verliehen. Damit hat die ANSSI bestätigt, dass Nextcloud Files ein hohes Maß an Widerstandsfähigkeit gegen Cyberangriffe bietet. Zu diesem Zweck hat die Behörde Nextcloud Files umfangreichen Penetrationstests unterzogen, bei denen keine Schwachstellen festgestellt wurden.



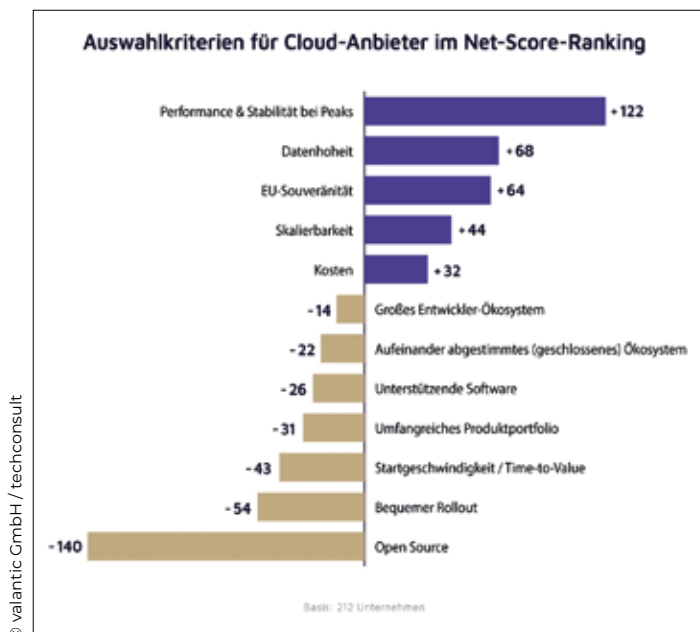
Europaweit anerkannt. Die Zertifizierung ist nicht auf ihr Herkunftsland beschränkt. Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) erkennt CSPN offiziell an und stellt es der Beschleunigten Sicherheitszertifizierung (BSZ) gleich. CSPN entspricht der europäischen Norm EN 17640 und istw daher vollständig mit dem Cybersecurity Act (CSA) der Europäischen Union kompatibel.

nextcloud.com

valantic GmbH

DIGITALE SOUVERÄNITÄT GEWINNT AN GEWICHT

Deutsche Unternehmen wollen ihre IT-Infrastruktur stärker in Europa ausbauen. Gleichzeitig bleibt die Abhängigkeit von internationalen Hyperscalern hoch. Das zeigt eine aktuelle Studie der Digitalberatung valantic.



© valantic GmbH / techconsult

Die Leistungsfähigkeit internationaler Hyperscaler mit digitaler Souveränität zu verbinden, beschäftigt viele Unternehmen in Deutschland. Laut der Studie „Souveräne Hypercloud – Zwischen Vertrauen, Kontrolle und geopolitischem Wandel“ von valantic wollen vier von fünf Befragten ihre IT-Infrastruktur stärker in Europa ausbauen. Gleichzeitig sehen 72 % eine strukturelle Abhängigkeit von Hyperscalern, insbesondere bei Performance, Stabilität und Wirtschaftlichkeit.

Souveränität als Entscheidungskriterium. Bei Cloud-Angeboten stehen Performance und Stabilität bei Lastspitzen an erster Stelle, gefolgt von Datenhoheit und EU-Souveränität. 73 % sind grundsätzlich bereit, US-Public-Clouds auch für kritische Daten zu nutzen. Bei vergleichbarem Sicherheitsniveau würden jedoch 64 % souveräne Angebote europäischer Anbieter bevorzugen. 51 % planen einen teilweisen Transfer ihrer Workloads in souveräne Hypercloud-Modelle, 21 % ziehen einen voll-

ständigen Wechsel in Betracht und weitere 18 % erwägen diesen. Gleichzeitig sehen 73 % den US Cloud Act als starkes Risiko, 69 % bemängeln die fehlende Übersicht über souveräne Angebote.

Kein klarer Marktführer. Microsoft und Telekom/T-Systems werden von jeweils 42 % als potenzielle Sove-

reign-Cloud-Anbieter gesehen, Google von 41 %. AWS, IBM und Ionos erreichen jeweils rund ein Drittel. Bei souveränen Hyperscaler-Angeboten sind den Befragten vor allem durchgängige Verschlüsselung, Zertifizierungen, eine klare EU-Data-Boundary sowie EU-only Operations mit europäischem Support wichtig. Eine große Mehrheit erwartet zudem, dass eine souveräne Single-Hypercloud den Aufwand von Hybrid- und Multi-Cloud-Landschaften reduziert. „Die Idee einer souveränen Hypercloud ist keine ideologische Gegenbewegung zu den bestehenden Angeboten der großen Hyperscaler – sie ist deren logische Weiterentwicklung unter europäischen Vorzeichen“, sagt Dr. Robert Klimke, Director Advanced Cloud Solutions bei valantic. „Unsere Studie zeigt: Unternehmen wollen nicht weniger Cloud-Performance, sondern mehr Kontrolle darüber, wer unter welchen Bedingungen auf ihre Daten zugreifen kann. Wer diesen Spagat glaubwürdig löst, wird die Cloud-Architektur der nächsten Dekade prägen.“

www.valantic.com



Neuer PAM für Hornetsecurity by Proofpoint

Gabriel Karlovits verstärkt Hornetsecurity by Proofpoint als Partner Account Manager (PAM) für Österreich. In seiner neuen Rolle verantwortet er die Betreuung und Weiterentwicklung der österreichischen Partnerlandschaft. Im Fokus steht dabei der Ausbau bestehender Partnerschaften, die Gewinnung neuer Partner sowie die gemeinsame Erschließung zusätzlicher Geschäftspotenziale.



Neuer Dell Channel Director für Österreich

Costantino Landi ist neuer Channel Director von Dell Technologies für Österreich, Schweiz und Italien. Er wird das Geschäft von Dell über das Partner-Ökosystem leiten, die Go-to-Market-Strategie festlegen sowie strategische Allianzen in der Region stärken. Seine langjährige Erfahrung hilft ihm das Partnernetzwerk von Dell Technologies zu festigen und Unternehmen beim Prozess der digitalen Transformation bestmöglich zu unterstützen.



RVP DACH für Infinigate

Die Infinigate Group hat **Sabine Hammer** zur Regional Vice President (RVP) für die Leitung der Geschäftstätigkeit in der DACH-Region ernannt. Damit stärkt der Value-Added-Distributor sein regionales Führungsteam und setzt seinen Wachstumskurs in den zentralen Geschäftsfeldern konsequent fort. Mit mehr als 20 Jahren Führungserfahrung in der IT-Branche bringt Hammer eine umfassende Expertise in der Strategieentwicklung und im Vertriebsmanagement mit.



Everpure ernennt neuen RVP für D und AT

Dr. Ralf Kaltenbach wird Regional Vice President für Deutschland und Österreich bei Everpure. Vor seinem Wechsel zu Everpure bekleidete Kaltenbach Führungspositionen bei Google, Nutanix, RSA Security und Cisco. Seine Erfahrung ermöglicht es ihm, komplexe Anforderungen in praxisnahe Lösungen zu übersetzen, die Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern zu vertiefen und das Wachstum in Deutschland und Österreich zu beschleunigen.



Lenovo ernennt neuen Channel Manager Austria

Seit August verantwortet **Michael Rehberger** das Lenovo Channel-Geschäft in Österreich. Sein Fokus liegt auf dem Ausbau des Partnergeschäfts und der weiteren Stärkung des lokalen Ökosystems. Von 2016 bis 2023 war er in verschiedenen Führungspositionen bei Microsoft tätig, zuletzt als Director Global Partner Solutions und Mitglied des österreichischen Leadership Boards. Zuvor war er vier Jahre als Channel Sales Manager bei HP tätig.



Head of Sales Video Projectors DACH für Epson

Epson hat **Adam Bartos** zum Head of Sales Video Projectors DACH ernannt. Im Mittelpunkt seiner neuen Aufgabe stehen der weitere Ausbau des Geschäfts in den Bereichen Bildung, Kunst und Unterhaltung sowie Heimkino und die enge Zusammenarbeit mit spezialisierten Vertriebspartnern. Adam Bartos ist seit 2008 bei Epson tätig und war zuletzt Head of Commercial Management Europe.

Zero Networks ernennt neuen Country Manager DACH und erweitert Vertriebsteam



Kay Ernst,
Country
Manager DACH

Markus Höning,
Regional Sales
Manager DACH

Kay Ernst wurde im Zuge der erfolgreichen Geschäftsentwicklung von Zero Networks in der Region zum Country Manager DACH ernannt. Zuvor war er seit Mitte 2024 als Regional Sales Manager im Unternehmen. „Nachdem wir in den letzten eineinhalb Jahren die Region erfolgreich aufgebaut sowie Kunden und Partner dazugewonnen haben, freue ich mich, dass mir Zero Networks nun die Gesamtverantwortung für die DACH-Region übertragen hat“, erklärte Ernst und ergänzt „Ebenso freut es mich daher, mit Markus Höning einen erfahrenen Branchenkollegen als neuen Regional Sales Manager DACH an Bord begrüßen zu dürfen. Wir kennen uns seit 15 Jahren durch die Zusammenarbeit in meiner Zeit bei Palo Alto Networks, während er beim Integrator Magellan aktiv war.“ **Markus Höning**, der zugleich 22 Jahre Erfahrung als Fußballtorwart vorweisen kann, ist auch im Unternehmen sportlicher Teamplayer. Vor seinem Einstieg bei Zero Networks war er viele Jahre bei Partnern und Resellern in der IT-Branche tätig, zuletzt bei SentinelOne und davor bei der Magellan Netzwerke GmbH.

zeronetworks.com

Interview

VOM SCAN ZUM PROZESS

Der Scanner bleibt, doch seine Rolle verändert sich. **Reinhold Hirschauer**, Sales Director VAD EMEA bei PFU, spricht über automatisierte Dokumentenerfassung, KI, vernetzte Lösungen und die Chancen für den Channel durch Software, Services und neue Partnermodelle.

EHZaustria: Welche Anforderungen stellen Unternehmen heute an die Dokumentenerfassung?

Reinhold Hirschauer: Das papierlose Büro ist noch lange nicht Realität, speziell im öffentlichen Bereich und selbst in vielen Industrien. Deshalb wird uns der Scanner sicher noch längere Zeit begleiten. Gleichzeitig erwarten Unternehmen heute viel mehr als nur einen hochwertigen Scan. Dokumente sollen möglichst ohne manuelle Zwischenschritte erfasst, klassifiziert und in den richtigen Geschäftsprozess integriert werden. Auch Datenschutz, die Qualität des Images oder Cloud-Systeme spielen dabei eine wichtige Rolle. Die Kernbotschaft ist: Unternehmen wollen Dokumente nicht mehr einfach nur scannen und abspeichern, sondern die darin enthaltenen Informationen automatisiert in ihre Geschäftsprozesse überführen und integrieren.

Viele Unternehmen haben schon viele Prozesse digitalisiert. Wo sehen Sie noch das größte Potenzial?

Hirschauer: Wie gesagt: Gerade bei der Überführung von Dokumenten in einen Workflow oder Prozess gibt es noch viel Potenzial. Capture-Lösungen können viele der Schritte automatisieren. Auch bei der Entwicklung unserer eigenen Software haben wir darauf geachtet, dass sich automatisierte Schritte bereits bei der Erfassung integrieren lassen. Digitalisiert bedeutet heute nicht mehr automatisch, dass nur ein digitales Image vorhanden ist. Es geht vielmehr um Automatisierung und weniger manuelles Zutun. Auch in digitalen Prozessen gibt es nach wie vor sehr viele manuelle Brüche und Arbeitsschritte, bei denen der Anwender gefordert ist und natürlich auch Fehler entstehen können – sei es beim Benennen, beim Prüfen oder später bei der Suche nach Dokumenten.

Wo kommt künstliche Intelligenz ins Spiel?

Hirschauer: KI kann Dokumente verstehen und auch Prozesse auslösen. Dafür benötigt sie aber eine gut lesbare und verständliche Eingabe. Schließlich muss das Dokument – in den meisten Fällen ist es nach wie vor Papier – zunächst erfasst werden, damit es anschließend weiterverarbeitet werden kann. Genau deshalb bleibt der Scanner als Eingabegerät wichtig und aus meiner Sicht weiterhin unabdingbar.

Wie entwickelt PFU sein Angebot in Richtung vernetzter Lösungen weiter?

Hirschauer: Für uns ist wichtig, Innovationen voranzutreiben und immer stärker in das Lösungsgeschäft zu gehen. Das haben wir bereits vor Jahren – früher unter der Marke Fujitsu, heute unter der Marke Ricoh – erkannt und deshalb auch unsere eigene PaperStream Capture Software entwickelt. Denn nicht nur der Endkunde benötigt eine Lösung für seine Abläufe, auch der Fachhandel möchte heute nicht mehr nur Hardware verkaufen. Hier investieren wir sehr viel. Künftig wollen wir auch unsere PaperStream-Software mit KI ausstatten, sodass sie auf den jeweiligen Kunden zugeschnitten dazu lernen kann. Vor gut einem Jahr haben wir außerdem einen wichtigen Schritt bei unserer PaperStream-Software gemacht: Sie funktioniert auch mit Scannern anderer Hersteller.

Welche Rolle spielen Services in Ihrem Lösungsgeschäft?

Hirschauer: Wir bieten unterschiedliche Service-Produkte an, die wir gemeinsam mit unseren Scannern verkaufen. Denn es geht nicht nur darum, dass unsere Scanner langlebig und verlässlich sind. Ein Scanner ist immer nur so gut, wie er auch gewartet wird. Gerade bei öffentlichen Ausschreibungen verkaufen wir deshalb unsere Serviceleistungen fast immer mit. Wenn ein Scanner täglich viele Hundert oder Tausend Scans verarbeitet, muss er regelmäßig gewartet werden. Fällt er aus, können schließlich ganze Arbeitsabläufe und Prozesse zum Stillstand kommen. Dann braucht der Kunde entsprechende Serviceleistungen innerhalb von 24 Stunden oder ein Austauschgerät. Auch für unsere PaperStream Solution Partner sind solche Leistungen ein zusätzlicher Benefit. Neben Schulungen und teilweise Demostellungen bietet das Programm ihnen auch die Möglichkeit, eine höhere Marge zu erwirtschaften. Und das ist letztlich für die Unternehmen natürlich ebenfalls sehr wichtig.

Viele Unternehmen setzen heute auf Multifunktionsgeräte. Wo liegt der Sinn eines eigenständigen Dokumentenscanners?

Hirschauer: Multifunktionsgeräte integrieren, wie der Name schon sagt, viele verschiedene Funktionen in einem Gerät. Bei der Dokumentenerfassung ist das aber immer ein gewisser Kompromiss. Ich habe zwar die Scan-Funktion integriert, aber nicht die Qualität, Leistung und Funktionen eines eigenständigen Scanners. Wir arbeiten hier mittlerweile auch auf Entwicklungsseite mit Ricoh zusammen. Beispielsweise haben wir einen unserer Produktionsscanner in ein großes Multifunktionsgerät integriert, das am Markt gut ankommt.

Welche Rolle spielt das Channel-Geschäft für PFU?

Hirschauer: PFU hat immer über den Channel verkauft. Wir verfügen deshalb seit vielen Jahrzehnten über entsprechende Expertise, eine große Kundenbreite und eine hohe Channel-Loyalität. Unsere Fachhändler und Distributoren wissen, dass wir nicht an ihnen vorbei direkt an den Endkunden verkaufen. Dabei sind wir in unterschiedlichen Branchen aktiv. Ein wichtiger Bereich ist beispielsweise das Gesundheitswesen, wo derzeit sehr viel digitalisiert wird und entsprechend hoher Bedarf besteht. Auch Banken und Versicherungen sind ein

„Das papierlose Büro ist noch lange nicht Realität. Deshalb wird uns der Scanner sicher noch längere Zeit begleiten.“

Reinhold Hirschauer,
Sales Director VAD EMEA bei PFU

wichtiger Markt. Weil wir seit vielen Jahrzehnten auf diesen Bereich spezialisiert sind, reicht unser Portfolio von kleinen mobilen, professionellen Scannern bis hin zu großen Produktionsscannern.

Wie entwickeln Sie Ihr Partnergeschäft weiter?

Hirschauer: Wir haben vor wenigen Monaten ein neues Partnerprogramm ins Leben gerufen, das PaperStream Solution Partnerprogramm. Es ist Teil unseres generellen Imaging-Partnerprogramms, das wir bereits seit vielen Jahren erfolgreich betreiben und für das sich mittlerweile viele Tausend Partner registriert haben. Für das neue Programm suchen wir Partner, die sehr gut mit Software umgehen können oder Software vielleicht sogar als Kerngeschäft betreiben. Diesen Solution Partnern bieten wir verschiedene Vorteile. Dazu gehören neben besseren Konditionen auch spezielle Schulungen. Natürlich bedeutet das für die Partner einen gewissen Aufwand, weil sie sich intensiv mit unseren PaperStream-Softwarelösungen auseinandersetzen müssen. Dafür können sie einen Mehrwert schaffen und höhere Margen erzielen und werden damit auch unabhängiger von den Margen im Hardware-Geschäft. ■

www.pfu-emea.ricoh.com

Xerox

ALS LEADER AUSGEZEICHNET

Xerox wird in der Quocirca-Studie „Print Security Landscape 2026“ als „Leader“ eingestuft. Gewürdigt wird der umfassende Ansatz für die Sicherheit von Geräten, Inhalten, Workflows und IT-Services.

Da Drucksicherheit ein zunehmend wichtiger Bestandteil der Cybersicherheitsstrategien von Unternehmen wird, besteht das Bestreben der Organisationen darin, Informationen über Drucker, Benutzer, Inhalte und Workflows hinweg zu schützen. Gleichzeitig sind sie angehalten, den wachsenden Anforderungen in Bezug auf Compliance, Identitätsmanagement und Cyber-Resilienz gerecht zu werden. In seiner Forschungsstudie „Print Security Landscape 2026“ würdigt das Analystenhaus Quocirca Xerox für dessen umfassenden Ansatz, mit der Einstufung als „Leader“. Louella Fernandes, CEO von Quocirca, betont in diesem Zusammenhang: „Unter-

nehmen können Drucker nicht länger als isolierte Geräte am Arbeitsplatz betrachten. Vielmehr sind Druckumgebungen zu einem wichtigen Bestandteil des übergeordneten Cybersicherheits-Ökosystems geworden. Xerox demonstriert seine Kompetenzen in den Bereichen Geräte-, Flotten-, Benutzer- und Inhaltssicherheit und wird dabei durch Assessment-basierte Services, Sicherheitsanalysen sowie einen vorausschauenden Ansatz gegenüber neuen Bedrohungen wie der Post-Quanten-Kryptografie unterstützt. Munu Gandhi, Präsident von Xerox IT Solutions und Chief Technology Officer bei Xerox ergänzt „Die Anerkennung durch Quocirca reflektiert die Effektivität unse-

„Die Anerkennung durch Quocirca reflektiert die Effektivität unseres ganzheitlichen Sicherheitsansatzes.“

Munu Gandhi,
Präsident von Xerox IT Solutions
CTO bei Xerox

res ganzheitlichen Sicherheitsansatzes. Dieser kombiniert Funktionen für Geräte, Inhalte, Workflows und IT-Services, um Kunden dabei zu helfen, Risiken zu reduzieren, das Sicherheitsmanagement zu vereinfachen und eine größere operative Widerstandsfähigkeit aufzubauen. Da sich die Bedrohungen stetig weiterentwickeln, forcieren wir KI-basierte Sicherheitsmaßnahmen sowie die Vorsorge im Hinblick auf Post-Quanten-Kryptografie. So können Unternehmen ihre Informationen heute schützen und sich gleichzeitig für die Zukunft rüsten.“

www.xerox.com

Sharp

Neue Hochleistungs-MFPs

Für die professionelle Dokumentenproduktion direkt im Unternehmen präsentiert Sharp neue Hochleistungs-MFPs.

Sharp erweitert sein MFP-Portfolio um zwei neue Hochgeschwindigkeits-Multifunktionsgeräte. Die Modelle BP-80C70 und BP-80C80 richten sich an Unternehmen, die hochwertige Dokumente, von Broschüren bis zu Angebots- und Präsentationsunterlagen, in großen Mengen selbst produzieren möchten. Dank hoher Druckleistung sowie professioneller Inserter- und Finisher-Optionen lassen sich hochwertige Druckergebnisse mit den neuen MFPs einfach und flexibel intern erstellen.

Druckgeschwindigkeit und Weiterverarbeitung. Der BP-80C70 erreicht bis zu 70 Farb- bzw. 75 Schwarzweiß-

seiten pro Minute, der BP-80C80 bis zu 80 Farb- bzw. 81 Schwarzweißseiten pro Minute. Darüber hinaus verarbeiten beide Systeme auch Medien bis 220 g/m² ohne Geschwindigkeitsverlust. Neue Einzugsoptionen mit hoher Kapazität, eine verbesserte Ausgabequalität sowie professionelle Weiterverarbeitungsfunktionen reduzieren dabei den manuellen Aufwand zusätzlich. Der BP-80C70 und der BP-80C80 ermöglichen eine zügige Dokumentenerfassung mit einem 300-Blatt-Duplex-Single-Pass-

Feeder (DSPF) und einer Scan-Geschwindigkeit von bis zu 150 Seiten pro Minute.

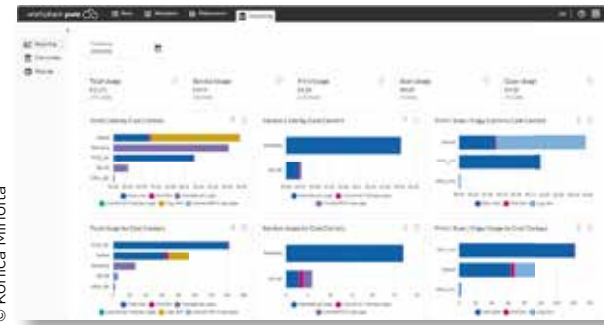
Cyber- und Ausfallsicherheit. Die neuen Modelle bieten umfassende Sicherheitsfunktionen für Unternehmen, bei denen Schutz, Governance und Betriebskontinuität eine zentrale Rolle spielen. Sie verfügen unter anderem über eine BIOS-/Firmware-Prüfung sowie eine automatische Wiederherstellungsfunktion, um die Geräteintegrität zu schützen und bei potenziellen Vorfällen eine sichere Datenwiederherstellung zu ermöglichen. Zudem unterstützen sie moderne Standards für Identitäts- und Zugriffsmanagement, einschließlich der Anmeldung mit Microsoft Entra ID. Für zusätzliche Sicherheit lässt sich eine Virenerkennung von Bitdefender integrieren.

www.sharp.at



© Xerox

© Konica Minolta



Konica Minolta

NEUE FUNKTION

Konica Minolta erweitert Workplace Pure um eine Abrechnungsfunktion. Unternehmen können damit die Nutzung ihrer Dokumenten- und Cloud-Services erfassen und Kosten Abteilungen oder Projekten zuordnen.

Konica Minolta erweitert seine Cloud-Plattform Workplace Pure um eine neue Abrechnungsfunktion. Workplace Pure Accounting bietet Unternehmen einen umfassenden Überblick über die Nutzung ihrer Dokumenten- und Cloud-Services. Die Kosten lassen sich gezielt analysieren und den jeweiligen Abteilungen oder Projekten zuordnen. Die neue Funktion erfasst die Nutzung sämtlicher Services und Geräte. Alle Aktivitäten lassen sich so systemübergreifend nachvollziehen und auswerten. Unternehmen gewinnen eine fundierte Datengrundlage, um Kosten zu senken und dokumentenbasierte Abläufe zu optimieren. „Kostenkontrolle ist heute eine der wichtigsten Aufgaben in der betrieblichen Prozesssteuerung. Aufwände verursachungsgerecht einzelnen Abteilungen oder Projekten zuzuordnen, stellt für viele Unternehmen eine schwierige, aber essenziell notwendige Aufgabe dar“, erläutert Ulf Koch, Senior Portfolio Manager Deutschland & Österreich bei Konica Minolta. „Workplace Pure Accounting schafft die notwendige Transparenz für fundierte Entscheidungen und unterstützt unsere Kunden dabei, ihre Ressourcen effizienter einzusetzen – ganz ohne zusätzlichen IT-Aufwand.“

Nutzungserfassung auch außerhalb der Plattform.

Die neue Funktion erfasst nun auch die Nutzung von Multifunktionssystemen außerhalb der direkten Workplace Pure-Umgebung. Zu diesem Zweck wird eine Authentifizierungsanwendung auf den Systemen eingesetzt, über die sich die Anwender vor jeder Nutzung anmelden müssen. Dieses Verfahren stellt sicher, dass sämtliche Aktivitäten eindeutig nachvollziehbar sind, unabhängig davon, ob sie innerhalb oder außerhalb der Plattform erfolgen. Unterstützt werden verschiedene Authentifizierungsmethoden wie Benutzername und Passwort, PIN oder Kartensysteme. Die neue Funktion wird mit Version 2.8 der Plattform eingeführt. Sie steht allen Nutzern von Workplace Pure ohne zusätzliche Kosten zur Verfügung und lässt sich direkt über die Plattform aktivieren.

www.konicaminolta.at

SYSTEM

SYSTEM GmbH
Oberlaaer Straße 331
1230 Wien

office@system-austria.at
www.system-austria.at

PREISE VERGLEICHEN ITSCOPE.com

ScanSnap

Der intelligente
ScanSnap iX2500
für zu Hause und
im Büro



Art.Nr.: 148099
Herst.Bez.: PA03860-B101

Art.Nr.: 148098
Herst.Bez.: PA03860-B001

Vernetzt, praktisch,
unvergleichliche
individuelle Produktivität

Event

REKORDBILANZ FÜR IFA

Die IFA 2026 zieht eine positive Bilanz: 240.000 Besucher:innen aus 155 Ländern und mehr als 2.000 Aussteller kamen nach Berlin. Im Mittelpunkt standen KI, Robotik, Smart Home und neue Mobilitätslösungen.



Im Rahmen von „Robots on the Runway“ präsentierten humanoide Roboter und Entertainment-Roboter ihre Fähigkeiten auf der Creator Stage und interagierten mit dem Publikum.

© IFA Management

Die IFA Berlin, das weltweit größte Event für Consumer Electronics, Home Appliances und Future Tech, zieht eine erfolgreiche Bilanz. Mit 240.000 Besucher:innen aus 155 Ländern und mehr als 2.000 Ausstellern übertraf die IFA 2026 die Vorjahreswerte. Fünf Tage lang – von 3. bis 7. September – machte die IFA die wichtigsten Technologietrends und Innovationen auf dem Berliner Messegelände erlebbar. „Die IFA 2026 war größer und internationaler als je zuvor. Noch mehr Aussteller und Besucher:innen, noch mehr Präsenz von Medien und Content Creators, ein stark erweitertes Programm und neue Erlebniswelten haben gezeigt, wie dynamisch und vielfältig die IFA Berlin ist. Künstliche Intelligenz und Robotik spielen in immer mehr Produktsegmenten eine Rolle und waren in nahezu allen Show Areas präsent. Gleichzeitig konnten wir mit dem Ausbau unserer Bereiche viele neue Besucher:innen erreichen. Die IFA bringt eine außergewöhnliche Vielfalt an Menschen zusammen – globale Marken, Handel und Industrie, Start-ups und Forschung, Medien, Creators, Konsument:innen und Politik“, sagt Leif Lindner, CEO der IFA Management GmbH.

Technologie von morgen. Auf der IFA überzeugte Technologie vor allem da, wo sie Dinge für Menschen einfacher macht und Komplexität reduziert. Beispielsweise, wenn eine Spülmaschine automatisch das richtige Programm auswählt; wenn die Waschmaschine die Dosierung des Waschmittels übernimmt oder wenn intelligente Systeme Energie und Wasser effizienter nutzen. KI-Anwendungen, smarte Geräte, intelligente Be-

wässerung und vernetzte Outdoorküchen machen deutlich: Das Smart Home erstreckt sich bis in den Garten. Neben den etablierten Ausstellungsbereichen wie zum Beispiel Home Appliances, Beauty Tech & Wellbeing, Audio sowie Computing & Gaming prägten die Themen KI, Mobilität und Robotik die IFA 2026. Auf dem Messegelände waren so viele Roboter wie nie zuvor zu sehen: von autonomen Mährobotern über smarte Haushaltsroboter bis hin zu humanoiden Robotern, die künftig Nutzer:innen im Alltag unterstützen können. Im Rahmen von „Robots on the Runway“ präsentierten humanoide Roboter und Entertainment-Roboter ihre Fähigkeiten auf der Creator Stage und interagierten mit dem Publikum. Zudem zeigte die IFA Mobilitätslösungen – von Elektroautos und vernetzten Fahrzeugen bis hin zu Flugautokonzepten.

Internationale Business-Plattform. Für Handel und Industrie bot die IFA 2026 viel Raum für Austausch und auch neue Formate: Der IFA Retail Leaders Summit brachte über 100 hochrangige internationale Entscheider:innen aus Handel und Industrie zusammen. Sie diskutierten etwa über die Rolle von KI im Einkaufsprozess, Omnichannel-Strategien, Fulfillment und Logistik sowie die Rolle von Marktplätzen. Die neu geschaffene Retail Innovation Zone machte zukunftsweisende Store-Konzepte, Services und Geschäftsmodelle praxisnah erlebbar. Der Bereich IFA Global Markets vernetzte Zulieferer aus mehr als 20 Ländern mit Einkäufer:innen sowie Produktverantwortlichen und stärkte damit seine Position als internationale Beschaffungsplattform für Consumer Electronics, Home



Appliances und Future Tech. Mit rund 300 Ausstellern aus 24 Ländern stärkte IFA Next zugleich seine Bedeutung als Schaufenster für Start-ups, Forschung und zukunftsweisende Technologien – von humanoider Robotik über Smart Glasses und KI-Wearables bis zu Smart Living.

Mehr Content, Keynotes und Panels. Das Bühnenprogramm der IFA wurde 2026 weiterentwickelt. Mit mehr als 150 Bühnensessions wie Keynotes und Panels und über 350 Speakern war das Content-Programm deutlich umfangreicher als im Vorjahr. Internationale Führungskräfte, Branchenexpert:in-

nen, Politiker:innen und Creators diskutierten auf den unterschiedlichen Bühnen über gesellschaftlich, ökonomisch und ökologisch relevante Themen sowie zukunftsweisende Trends. Auch der Creator Hub wurde weiter ausgebaut: Mehr als 1.500 Influencer Creator und Streamer nahmen an der IFA 2026 teil. Das entspricht einem Zuwachs von 25 % gegenüber dem Vorjahr. Im Creator Hub brachte die IFA 2026 Content Creators mit internationalen Marken, Plattformen und Technologieunternehmen zusammen. Panels und Sessions thematisierten, wie KI-gestützte Arbeitsprozesse, neue Social-Media-Formate und professionelle Produktionstechnologien den kreativen Prozess verändern. Die gemeinsam von Fotografiska, Volkswagen R und der IFA initiierte Ausstellung „Art Shapes the Future“ ergänzte das Programm um künstlerische Perspektiven auf das Verhältnis zwischen Mensch und Technologie. ■

www.ifa-berlin.com

Agfeo

Mehr Sicherheit für Cloud- und Hybrid-Umgebungen: ESET Cloud Workload Protection

Mit der AGFEO Dashboard 2 App wird das Smartphone erstmals zum echten internen VoIP-Teilnehmer einer AGFEO HyperFonie Cloud-Telefonanlage. Damit geht AGFEO einen wichtigen Schritt in Richtung vollständig integrierter mobiler Kommunikation.



Neue VoIP-SoftPhone Funktion – Das Smartphone als internes Gerät. Die neue VoIP-Funktion ermöglicht Telefonie direkt über die Datenverbindung (WLAN oder Mobilfunk). Im Gegensatz zum bisherigen FMC-/OneNumber-Konzept wird das Smartphone zu einem echten Anlagenbenutzer.

- Telefonieren über WLAN oder mobile Daten
- Anzeige von Kontaktnamen aus Anlagen- und Gerätekontakten
- Anzeige der belegten Amtsleitung
- Reduzierter Akkuverbrauch durch Push-Technologie bei eingehenden Anrufen
- Live-Anzeige von Türbildern inklusive Türöffner-Funktion
- Versand der eigenen Festnetznummer bei ausgehenden Gesprächen
- Rufprofilumschaltung und Besetzt-Status
- Kein zusätzlicher IP-Kanal notwendig

Für iOS wird zudem CallKit unterstützt: Wählen aus anderen Apps, Integration in die Anrufliste des Geräts, Siri-Sprachbefehl („Hey Siri, wähle ... über Dashboard“), CarPlay-Unterstützung (keine eigenständige CarPlay-App) VoIP-Gespräche nutzen das Datenvolumen des Mobilfunk-

vertrags (außer im WLAN). Die Sprachqualität ist abhängig von der jeweiligen Netzqualität. Die VoIP-Funktion befindet sich weiterhin im Beta-Status und wird kontinuierlich weiterentwickelt. Die neuen Funktionen und Optimierungen sind: Modernisierte Ansichten und vereinfachte Bedienung, Kontakt teilen (Anlagenkontakte an Gerät oder Apps übergeben), sortierbare Rufprofile, aktualisierte Onlinehilfe, zahlreiche Performance-Optimierungen

Kommunikation neu gedacht. Neben der VoIP-Telefonie bietet die App:

- **Videokonferenzen** – VideoCalls mit Kollegen oder externen Partnern direkt aus der App.
- **Chat-Funktion mit Push-Benachrichtigung** – Einzel- und Gruppenchats, Präsenzanzeige, sofortige Benachrichtigungen bei neuen Nachrichten
- **Verfügbarkeitsanzeige** – Live-Status anderer Anlagenbenutzer.
- **Systemfunktionen mobil steuern** – Anruf- und Verbindungsliste, VoiceBox-Nachrichten, Faxempfang, Kameraanzeige verpasster Türrufe, Kontakte, Kalender, Umleitungen, Mitschnitte, Steuerung von Rufprofilen und Anlagenfunktionen

Alle Funktionen berücksichtigen die im System vergebenen Benutzerrechte.

Sicherer Fernzugriff. Über den AGFEO RemoteApp-Dienst ist auch bei On-Premise-Systemen (ES- und HyperVoice-Systeme) ein sicherer Zugriff möglich – ohne VPN-Zwang oder Router-Portfreigaben. Mit der AGFEO Dashboard 2 App v2 wird mobile Kommunikation nahtlos, leistungsstark und zukunftssicher – egal ob Cloud oder On-Premise.

www.agfeo.de

Samsung
**AI, DIE SICH AN
MENSCHEN ANPASST**

Von Fernsehern über
Haushaltsgeräte bis hin zu
Mobilgeräten entwickelt Samsung
AI, die lernt, sich anpasst und ganz
natürlich im Hintergrund arbeitet,
um den Alltag zu erleichtern.



Die nächste Phase der verbraucher:innenorientierten AI wird nicht dadurch definiert, wie oft die Menschen darüber nachdenken,

sondern dadurch, wie natürlich sie sich in ihr Leben einfügt. Samsung will daher AI leicht umsetzbar machen – mit Technologie, die Vorlieben versteht,

auf den Kontext reagiert und kleine Reibungspunkte beseitigt, ohne dass die Menschen neue Verhaltensweisen erlernen müssen. Der Fernseher ist eines der deutlichsten Beispiele. Samsung-Fernseher nutzen bereits AI, um Inhalte mit niedrigerer Auflösung zu verbessern und den Ton so zu optimieren, dass Dialoge besser zu verstehen sind. Der Vision AI Companion geht noch einen Schritt weiter, indem er lernt, was die Zuschauer:innen mögen, und proaktiv im richtigen Moment personalisierte Empfehlungen ausspricht. Zudem vereint er AI-Dienste wie Bixby, Gemini, Perplexity und Copilot, sodass Zuschauer:innen durch natürliche Gespräche Inhalte entdecken oder kontextbezogene Informationen finden können.

Alltag erleichtern. Das gleiche Prinzip lässt sich auch auf den Haushalt übertragen. Über SmartThings können vernetzte Geräte nützliche Informationen über Bildschirme, Smartphones und Wearables hinweg austauschen – beispielsweise um jemanden darüber zu informieren, wann die Wäsche fertig ist. In der Küche setzt der Samsung Bespoke AI Refrigerator Family Hub auf AI-Vision, um mehr Lebensmittel zu erkennen und Rezepte vorzuschlagen, die auf den individuellen Geschmack zugeschnitten sind. Bei mobilen Geräten wendet Samsung denselben Ansatz auf Kreativität und Kommunikation an. Funktionen wie My FanCam auf dem Galaxy S26 FE können ein Motiv verfolgen, Aufnahmen zuschneiden und automatisch Clips für soziale Medien erstellen. In jeder Kategorie ist die Rolle der AI einheitlich: Sie soll das Erlebnis vereinfachen. ■

www.samsung.com



Apple stellt sein neues iPhone 18 Pro und iPhone 18 Pro Max vor. „Mit dem iPhone 18 Pro haben wir enorme Fortschritte in den Bereichen gemacht, die unseren Nutzer:innen am wichtigsten sind: Kamera, Performance, Batterie und Intelligenz. Wir haben in diesen Bereichen nicht nur kleinere Verbesserungen vorgenommen – wir haben enorme Fortschritte gemacht, um das beste Pro iPhone zu schaffen, das wir je entwickelt haben“, sagt Greg Joswiak, Senior Vice President of Worldwide Marketing bei Apple. Die neue 48 MP Fusion Hauptkamera bringt jetzt eine variable Blende für mehr kreative Kontrolle als je zuvor, und mit neuen Pro Steuerelementen können Nutzer:innen ihr Erlebnis in der Kamera App individuell anpassen. Beide Modelle kommen mit einer kleineren und noch nützlicheren Dynamic Island sowie dem A20 Pro und einer Dampfkammer der nächsten Generation, die zusammen die höchste konstante Performance in der Geschichte des iPhone ermöglichen soll. Außerdem will das iPhone 18 Pro Max dank Fortschritten bei den Apple Chips und einer größeren Batterie die höchste Steigerung der Batterielaufzeit bringen, die es je bei einem iPhone gegeben hat. Mit iOS 27 und der nächsten Generation von Apple Intelligence bringen die iPhone 18 Pro Modelle leistungsstarke neue Features für Apps im gesamten System, die alltäglichen Aufgaben für Nutzer:innen einfacher machen. iPhone 18 Pro und iPhone 18 Pro Max sind in vier eleganten Farben erhältlich: Black, Silver, Glacier und im neuen Burgundy.

www.apple.com



DAS EHZ- PARTNERPROGRAMM

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

Denn Kommunikation ist alles.

ADN® - ADVANCED DIGITAL NETWORK DISTRIBUTION GMBH
A-1100 WIEN • VIENNA TWIN TOWER • WIENERBERGSTRASSE 11/B15
TEL: (01) 603 1044-0 • FAX: (01) 603 1044-44

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

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

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



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, Omnisia, Opswat, Oracle, ProLion, Quantum, Rack Mount, Radware, Red Hat, Riverbed, RSA, APC / Schneider Electric, Scale Computing, Sophos, Splunk, Symantec, Synopsys, Tenable, Thales, Trellix, Trend Micro, Tufin, Veeam, VMware, xFusion.

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

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

Ansprechpartner: Ines 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 Driton Deda, Geschäftsführer
E-Mail driton.deda@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 • LANDESSSTRASSE 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.

MUSTERMANN GMBH

A-1020 WIEN • DABINICHGASSE 265
TEL: (01) 21 22 23-0 • FAX: (01) 21 22 23-33

Produkte

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

Ansprechpartner

Oskar Partner

Tel:

DW 17

E-Mail

verkauf@mustermann.com

www.mustermann.com



Mag. Andreas Slama

Impressum

Medieninhaber und Verleger

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

Geschäftsführung

Mag. Andreas Slama

Chefredaktion

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

Anzeigenverkauf/-marketing

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

Art Direction

Tom Sebesta

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

Einzelheft € 4,30

Jahresabonnement € 30,-

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

© 2026 AS media, Mag. Andreas Slama

Die nächste Ausgabe erscheint am 16. Oktober 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

Das Zuhause wird smarter

Vernetzte Geräte und intelligente Lösungen halten in immer mehr Bereichen des Zuhauses Einzug. In der nächsten Ausgabe werfen wir einen Blick auf aktuelle Entwicklungen im Smart Home und zeigen, welche Trends den Markt bewegen.



© Rawpixel.com/Magnific

Mehr als gutes Bild



© Rawpixel.com/Magnific

Ob für Arbeit, Gaming oder Unterhaltung: Die Anforderungen an Monitore und Displays steigen. Wir beschäftigen uns mit aktuellen Technologien, neuen Einsatzmöglichkeiten und den Entwicklungen, die das Display-Geschäft prägen.

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

Geborgenheit bis zum Schluss.

Im Haus der Barmherzigkeit sind wir für rund 1.700 schwer pflegebedürftige Menschen in Wien und Niederösterreich da – mit **professioneller Pflege, medizinischer Betreuung** und dem Ziel, ihre **Lebensqualität** bestmöglich zu erhalten.

Ihre **Spende** hilft unseren Hospizen in Wien und Horn, Menschen in ihrer letzten Lebensphase liebevoll zu begleiten, Schmerzen zu lindern und wertvolle Momente zu ermöglichen. **Damit die Liebe zum Leben bleibt – bis zuletzt.**

Wir
brauchen
Ihre
Hilfe!

**Vielen Dank
für Ihre
Spende!**



hb.at/jetzt-spenden