

EHZ austria

Ihr
Partner
für den
IKT-Handel

01
2026

IT-Ausbildung!

Neurodiverse Talente nützen

Seite 8

Interview

Walter Kraus macht Partner glücklich

Seite 16

CRM

Mehr Struktur im Vertrieb

Seite 28

HIMMEL VOLLER MÖGLICHKEITEN

RÜCKGRAT DER DIGITALEN WIRTSCHAFT.

Cloud-Plattformen treiben Transformation, Geschwindigkeit und neue Geschäftsmodelle. Warum sie längst mehr ist als nur Infrastruktur.

CHANNEL-TALK

„Wir verfolgen einen Systemgedanken, der alle Welten einbezieht.“

Seite 10

Michael Born, Agfeo

MICROSOFT 365 BUSINESS PREMIUM IT-POWER FÜR DEN MITTELSTAND

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

Arbeiten, wo und wie Sie wollen

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

Zuverlässige Cloud-Dienste

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

Sicherheit, die KMU wirklich schützt

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

Einfache Verwaltung statt IT Chaos

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



Jetzt Fachhändler werden!



WINDOWS 11 PRO AUF TERRA HARDWARE PERFEKT FÜR INTUNE & AUTOPILOT

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

Warum TERRA & Windows 11 Pro ideal für KMU sind:

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

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

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



TERRA MOBILE 1671L Ultra

- 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





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



© Freepik

© Wolfgang R. Fürst



Mag. Barbara Sawka
Chefredakteurin

Liebe Leserinnen und Leser,

das neue Jahr ist schon wieder ein paar Wochen alt. Es geht aber genauso weiter, wie das alte aufgehört hat. Die Weltlage schlägt eine Kapriole nach der anderen, das Wetter ebenso und wir freuen und fürchten uns gleichermaßen vor den Versprechungen der künstlichen Intelligenz. Aber auch Cloud, Cybersecurity und die Digitalisierung unserer privaten wie beruflichen Welt treiben uns weiter durchs Leben.

Was ist gleich? Wir begleiten Sie auch heuer wieder durch all die relevanten Channel-Themen. Den Anfang machen wir mit dem Thema Kommunikation. Sowohl im Channel-Talk, den diesmal Agfeo-Geschäftsführer Michael Born bestreitet, als auch in einem UCC-Fokus. Aber auch die Cloud, ganz neu das Thema IoT und wie gewohnt News aus der Welt des Channels sind mit dabei. Damit wünsche ich Ihnen viel Ruhe beim Lesen unserer Geschichten

Ihre Barbara Sawka

BRANCHE

BRZ: Digitale Souveränität & KI	6
WKW: Einfallstor Homeoffice	7
ETC: Ausbildung für Menschen im Autismus-Spektrum	8
Industrie 4.0: Hilfe beim CRA	9



© Freepik

CHANNEL

Interview: Michael Born, Agfeo	10
Ingram Micro: Integration in Minuten	13
Exclusive Networks: Europaweite Partnerschaft	14
Arrow: AWS 2025 Partner Award	15
Interview: Walter Kraus, Sharp	16
Acronis: Channel-Trends für 2026	18
Wortmann AG: Rekordumsatz	19
T-Systems: Telekom startet Industrial AI Cloud	22
Gastkommentar: Peter Neumeier, Eset	23
NTT Data: Strategische Zusammenarbeit	24
Nextcloud: Neues Partnerprogramm	25
GEC: Catena-X Trifft Factory-X	26
Inside: Kommen & Gehen	27

TECHNIK

Proalpha Group: Mehr Struktur im Vertrieb	28
Easybell: Die neue Relevanz des Gesprächs	29
Wildix: KI als Katalysator	30
Interview: Alexander Wettjen, NFON	31
IFS: Das Internet der Dinge wird smart	32
Gastkommentar: Andreas Roither-Voigt, Tieto	33
TU Graz: Batterielose Energie	34

INDEX

Distributoren Index	35
Vorschau, Impressum	42

Land OÖ

Oberösterreich setzt auf KI

Das Land Oberösterreich möchte die Chancen der KI künftig konsequent nutzen. Beim Führungskräfte-Empfang Anfang Februar betonte Landeshauptmann Thomas Stelzer den verantwortungsvollen Einsatz von KI unter dem Motto „The future is now“. KI soll jedoch nicht nur in Industrie und Wirtschaft eine Rolle spielen, sondern auch breiter in der Gesellschaft verankert werden. Es gehe darum, Bewusstsein für die Chancen zu schaffen und Ängste abzubauen. Wirtschaftslandesrat Markus Achleitner sieht in Digitalisierung und Automatisierung wichtige Hebel gegen den Fachkräftemangel und zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit. Auch in der Verwaltung eröffnen sich zahlreiche Anwendungsfelder. „Die Menschen erwarten von uns, dass wir digital arbeiten“, betonte Schäffer. KI könne Mitarbeiter:innen von Routineaufgaben entlasten und ihnen mehr Zeit für komplexere Themen geben. Führungskräfte seien gefordert, ihre Teams auf diesem Weg mitzu-



© Peter Mayr/Land OÖ

V.l.n.r. Landesamtsdirektor **Thomas Schäffer**, Collin Croome, Landeshauptmann **Thomas Stelzer**

nehmen. Collin Croome, Experte für digitales Marketing, Metaverse und KI, hob in seiner Keynote hervor, dass KI bereits heute allgegenwärtig sei und in den kommenden zehn Jahren tiefgreifende Veränderungen bringen werde. Sie steigere Effizienz und werde zum persönlichen Assistenten. „Menschen werden nicht von KI ersetzt, sondern von anderen Menschen, die KI nutzen“, so Croome – und damit zu einem klaren Wettbewerbsvorteil.

www.land-oberoesterreich.gv.at



„Wir werden in diesem Jahr nicht nur generative KI sehen, sondern auch Agentic KI.“

Roland Ledinger,
BRZ-Geschäftsführer

© BRZ/Pineda

BRZ

DIGITALE SOUVERÄNITÄT & KI

Das BRZ setzt 2026 auf den nächsten Entwicklungsschritt der künstlichen Intelligenz und will die Unabhängigkeit der digitalen Infrastruktur Österreichs unterstützen.

Das BRZ plant, als Kompetenzzentrum für die Digitalisierung der Bundesverwaltung, 2026 die Umsetzung zahlreicher Digitalisierungsvorhaben und will dabei verstärkt künstliche Intelligenz sowie die souveräne digitale Infrastruktur des BRZ-eigenen Rechenzentrums nutzen. Roland Ledinger, BRZ-Geschäftsführer betont, dass neben generativer KI 2026 Agentic KI in den Fokus rücken wird – also Systeme, die Aufgaben autonom planen und ausführen. Zugleich wachse der Bedarf an spezialisierten Large Language Models (LLMs) für konkrete Verwaltungsaufgaben. „Wir werden in diesem Jahr nicht nur generative KI sehen, also KI, die nach gezielter Aufforderung neue Inhalte erstellen kann, sondern auch Agentic KI, die autonom agiert, um Aufgaben selbstständig zu planen und auszuführen. Außerdem geht der Trend zu mehr speziellen branchen- oder reichsspezifischen Large Language Models, was auch in der Verwaltung seinen Niederschlag finden wird“, so Roland Ledinger.

Unterstützung des Regierungsprogramms. Die KI-Expertise des BRZ soll auch parlamentarische Anfragen unterstützen, bei denen aus bereits vorhandenen früheren Antworten und neuem Material Vorschläge generiert werden

können. Mit Prozessautomatisierung und KI unterstützt das BRZ die Bundesverwaltung angesichts Pensionierungswellen und Budgetdruck. Ziel sind Effizienzsteigerungen im Betrieb und der Fokus auf prioritäre Projekte. Ledinger betont: „In allen Fällen, wo KI im Spiel ist, ist aber immer wichtig, dass stets der Mensch als User im Mittelpunkt steht und die letzte Entscheidung über das Ergebnis trifft und dass die Datenverarbeitung sicher erfolgt.“

Europaweit standardisieren. Verwaltungsprozesse sind grenzüberschreitend. Für echte Interoperabilität braucht es gemeinsame Standards und homogenere Verfahren. In der europäischen Allianz Euritas treibt das BRZ die Standardisierung für Cybersecurity, Cloud-Nutzung und KI voran. „Wenn wir ein LLM im BRZ betreiben, spricht nichts dagegen, dass das auch eine andere europäische Verwaltung nutzt. Das setzt gemeinsame Standards und homogenisierte Infrastrukturen und die Anpassung der bestehenden Zusammenarbeitsmodelle voraus. So können wir auch die digitale Souveränität vorantreiben. Mit 15 Euritas-Mitgliedsorganisationen aus zwölf Ländern haben wir auch das Potenzial, nachhaltig in Europa zu wirken“, so Ledinger abschließend. ■

www.brz.gv.at

WKW

EINFALLSTOR HOMEOFFICE

Jeder sechste Cyberangriff gegen Unternehmen in Wien ist erfolgreich. Das geht aus der jüngsten Studie von KPMG hervor.

Ein Einfallstor für Cyberkriminelle ist Arbeiten im Homeoffice vor allem dann, wenn Mitarbeiter:innen über mobile Endgeräte auf Unternehmensnetzwerke zugreifen. Unsichere Router, private WLANs und ungeschützte Endgeräte erleichtern Cyberangriffen. Cyberkriminelle nutzen diese Schwachstellen gezielt aus, um sich Zugang zu firmeninternen Systemen zu verschaffen. Eine aktuelle Einschätzung der Wirtschaftskammer Wien zeigt, dass Virtuelle Private Netzwerke (VPN) eine wichtige Säule für Cybersecurity bleiben. „Ein gut konfiguriertes VPN mit starker Authentifizierung ist nach wie vor ein weiterer guter Baustein zu einem umfassenden Schutz, um potenzielle Angriffe auf Firmennetzwerke möglichst zu verhindern“, sagt Martin Heimhiller, Obmann der Sparte Information und Consulting der WK Wien.



© Drazen Zigic/FreePik

VPN als wichtige Basis. Ein VPN verschlüsselt Daten zwischen Endgerät und Unternehmensnetzwerk und schafft damit einen geschützten Tunnel gegen Abhörversuche. Moderne VPN-Lösungen bieten zusätzliche Schutzmechanismen wie Multi-Faktor-Authentifizierung, rollenbasierte Zugangskontrollen und automatisierte Sicherheitsupdates. „Entscheidend ist eine Kombination aus technischem Schutz und bewusstem Verhalten. Ein VPN hilft nur dann, wenn Nutzer sichere Passwörter verwenden, Updates durchführen und verdächtige Aktivitäten erkennen“, weiß Rüdiger Linhart, IT-Sprecher der Fachgruppe UBIT der WK Wien. ■

www.wko.at

IMC-Krems

20% mehr Zeit durch KI

Über 1.000 Beschäftigte aus ganz Österreich haben letztes Jahr an der KI-Studie der IMC Hochschule für Angewandte Wissenschaften Krems (IMC Krems) teilgenommen. 20 % der Teilnehmer:innen erzielen laut der Studie am Arbeitsplatz Zeiteinsparungen von vier bis acht Stunden pro Woche durch GenAI. Das entspricht Arbeitszeiteinsparungen von 10 bis 20 %, bezogen auf eine 40-Stunden-Woche. Besonders relevant ist, dass rund 70 % der Anwender:innen noch am Anfang der GenAI-Lernkurve stehen. Entsprechend werden in Unternehmen aktuell nur etwa 30 % der identifizierten Produktivitäts-Potenziale

genutzt. Ein weiteres Ergebnis der Studie zeigt, dass die durch GenAI gewonnene Arbeitszeit überwiegend den Unternehmen zugutekommt. Nur rund ein Viertel der Arbeitnehmer:innen verwendet die gewonnene Zeit für persönliche Zwecke, etwa in Form längerer Pausen bei der Arbeit oder Vermeidung von Überstunden. Über 60 % investieren die Zeitgewinne jedoch direkt wieder in ihre Arbeit und damit direkt in das Unternehmen.

www.imc.ac.at



© Drobotdean/FreePik

Event

Am Puls der digitalen Zukunft

© Magenta Telekom/
Mariana König

Werner Kraus, CCO Business
Magenta Telekom, wirbt für
die Digital X in Wien.

Am 11. März 2026 soll die Marx Halle Wien zum Hotspot der Digitalisierung werden. Unter dem Motto „Digital Heartbeat“ holen Magenta Telekom, T-Systems, Telekom Security und Deutsche Telekom Global Business die Digital X heuer in einer noch größeren, ganztägigen Ausgabe nach Österreich. Die Zukunftsmesse verspricht ein besonderes Line-up aus inspirierenden Keynotes und Panels sowie innovativen Use Cases und Masterclasses. Werner Kraus, CCO Business Magenta Telekom, betont die Bedeutung der Zukunftsmesse: „Der Erfolg im letzten Jahr hat gezeigt, wie viel Digitalisierungsgeist in Österreich steckt. 2026 gehen wir den nächsten Schritt und lassen die Digital X in Wien weiterwachsen – inhaltlich, räumlich und zeitlich. Unser Ziel ist klar: Wir wollen die vorhandene Kompetenz sichtbar machen, uns vernetzen und gemeinsam gestalten, statt das Spielfeld anderen zu überlassen.“

www.magenta.at



Das Kernteam hinter TestingPro besteht aus (v.l.n.r.) **Markus Kalbhenn** (ETC), **Christoph Becker** (ETC), **Hannes Färberböck** (Nagarro) und **Helmut Pichler** (Nagarro)

© Philipp Grausam

ETC

DUALE IT-AUSBILDUNG FÜR MENSCHEN IM AUTISMUS-SPEKTRUM

24.000 offene IT-Jobs treffen auf 80 % Arbeitslosigkeit bei Autist:innen. Ein neues Ausbildungsmodell will das ändern und bringt neurodiverse Talente direkt in die Betriebe.

Rund 87.000 Menschen leben in Österreich im Autismus-Spektrum – laut der Österreichischen Autistenhilfe ein Prozent der Bevölkerung. Viele von ihnen sind arbeitslos, obwohl sie über Fähigkeiten verfügen, die in der IT-Branche dringend gebraucht werden: Präzision, Mustererkennung, analytisches Denken. Ihr Problem ist ein Filterfehler im Recruiting. „Viele hochbegabte Analytiker scheitern im Bewerbungsgespräch nicht an der Fachkompetenz, sondern am Smalltalk oder dem fehlenden Augenkontakt“, erklärt Hannes Färberböck, Global Head of Software Testing bei Nagarro. Während die Mangelberufsliste für IT-Tester wächst, bleibt ein enormes Potenzial an Präzision und Mustererkennung ungenutzt.

Acht von zehn Teilnehmer:innen bekommen Job. Das Besondere an TestingPro ist seine Vermittlungsquote von 80 %. Ab März 2026 wollen das Softwareunternehmen Nagarro und das Enterprise Training Center (ETC) das Programm auf eine neue Ebene heben. Es wird zur ersten dualen IT-Ausbildung dieser Art in Österreich. „Das neue Modell unterscheidet sich radikal von bisherigen Maßnahmen: Bereits vor Ausbildungsbeginn werden Teilnehmer:innen und Unternehmen gezielt zusammengeführt“, sagt Christoph Becker, CEO von ETC.

Mit Mentoring schnell an echte Projekte. In der Matching-Phase können beide Seiten klären, ob die fachlichen Anforderungen und die individuellen Stärken zusammenpassen. Nach einem intensiven dreimonatigen theoretischen Block, der mit der international anerkannten ISTQB-Zertifizierung abschließt, folgt ein mehrmonatiges Praktikum direkt im Partnerbetrieb. In dieser Phase arbeiten die Teilnehmer:innen bereits an echten Projekten, betreut von Mentor:innen, die sowohl die

Auszubildenden als auch die Teams in den Unternehmen begleiten, um Kommunikationshürden abzubauen und typische Missverständnisse frühzeitig zu klären.

Ohne Druck, mit klarer Perspektive. Die gesamte Ausbildung dauert rund acht Monate und ist so konzipiert, dass Unternehmen die künftigen Mitarbeiter:innen schrittweise kennenlernen können, bevor sie eine Entscheidung über eine Festanstellung treffen. „Wir wollen, dass beide Seiten Vertrauen aufbauen – ohne Druck, aber mit klarer Perspektive“, sagt Christoph Becker. Das duale System ermöglicht es Betrieben, die spezifischen Stärken ihrer künftigen Mitarbeiter:innen in der Praxis zu erleben – etwa die Fähigkeit, über Stunden hinweg komplexe Testfälle durchzuführen, ohne dass die Konzentration nachlässt.

Neurodiversität als Wettbewerbsvorteil. „Wir müssen weg vom Image der sozialen Wohltätigkeit. Neurodiversität ist ein handfester Wettbewerbsvorteil“, betont Färberböck. In der Software-Qualitätssicherung leisten autistische Mitarbeiter:innen oft Überraschendes: Wo neurotypische Menschen bei repetitiven Code-Prüfungen ermüden, finden sie durch ihre hohe Detailfokussierung Fehler, die teure Systemausfälle verhindern. Das Programm wird durch das AMS und das Sozialministeriumservice massiv unterstützt – bis zu 90 % der Ausbildungs- und Lohnkosten während des Praktikums können gefördert werden. Das finanzielle Risiko für Betriebe ist damit marginal. Die ersten zehn Plätze für den Start von TestingPro im März 2026 sind ab sofort für Unternehmen und Interessent:innen ausgeschrieben. ■

www.etc.at



© Freepik

Verein Industrie 4.0 Österreich

HILFE BEIM CRA

Mit dem Projekt Secure unterstützt die EU KMU bei Umsetzung des Cyber Resilience Act. 16 Millionen Euro gibt es als direkte Unterstützung. Die erste Ausschreibung läuft bis Ende März.

Mit dem Cyber Resilience Act (CRA) setzt die Europäische Union neue, verbindliche Standards für die Cybersicherheit digitaler Produkte. Die EU-Verordnung verpflichtet Hersteller:innen, Importeur:innen und Software-Verantwortliche dazu, Cybersicherheit über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg mitzudenken – von der Entwicklung bis zur Wartung. Um europäische Kleinst-, kleine und mittlere Unternehmen (KMU) auf diese Anforderungen vorzubereiten, hat das EU-finanzierte Projekt Secure („Strengthening EU SMEs Cyber Resilience“) Ende Jänner 2026 seine erste Förderausschreibung gestartet. Mit einem Gesamtbudget von rund 22 Millionen Euro, davon 16 Millionen Euro als direkte finanzielle Unterstützung, soll Secure Unternehmen bei diesem Unterfan-

gen helfen. Der Cyber Resilience Act – der im Dezember 2024 in Kraft getreten ist und ab 2027 vollumfänglich gilt – legt harmonisierte Cybersicherheitsanforderungen für alle Produkte mit digitalen Elementen fest, die in der EU auf den Markt gebracht werden. Durch gemeinsame Standards sollen Sicherheitslücken geschlossen, das Vertrauen der Verbraucher:innen gestärkt und faire Wettbewerbsbedingungen für Unternehmen geschaffen werden.

Wer sich bewerben kann. Die erste offene Secure-Ausschreibung umfasst fünf Millionen Euro an Kaskadenfinanzierung, einzelne Projekte können mit bis zu 30.000 Euro gefördert werden. Vorgeschlagen werden können konkrete Maßnahmen zur Verbesserung der Cybersicherheit, zur Erfüllung der CRA-Anforderungen und zur Stärkung der Widerstandsfähigkeit von digitalen Produkten. Zu den förderfähigen KMU zählen unter anderem Hersteller:innen, Importeur:innen und Vertreiber:innen von Produkten mit digitalen Elementen sowie Verantwortliche für Open-Source-Software. „Secure ist eine der wichtigsten europäischen Initiativen zur Unterstützung von KMU im Bereich Cybersicherheit. Das Projekt stellt gezielt Finanzmittel – Kaskadenfinanzierung – bereit und zeigt damit das Engagement der EU, dort zu investieren, wo ein konkreter Mehrwert entsteht. Ziel ist es, ein besser vernetztes, widerstandsfähiges und grenzüberschreitendes Cybersicherheits-Ökosystem in Europa zu stärken“, so Roland Sommer, Geschäftsführer Plattform Industrie 4.0 und Luca Nicoletti, Head of the Industrial, Technological and Research Programmes Service and Head of the NCC IT.

So können KMU einreichen. Das gesamte Einreichungsverfahren – von der Registrierung über die Bewertung bis zur Umsetzung – erfolgt über die digitale Secure-Plattform. Die eingereichten Projekte werden nach Relevanz für die Ziele des CRA, erwarteter Wirkung sowie Durchführbarkeit und Qualität bewertet. Die erste Ausschreibung läuft bis 29. März 2026. Weitere Infos auf www.secure4sme.eu ■

<https://plattformindustrie40.at>

SYSTEM

SYSTEM GmbH
Oberlaaer Straße 331
1230 Wien

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

Bestellen Sie jetzt!
www.system-austria.at
oder unter:
01 615 25 49 0

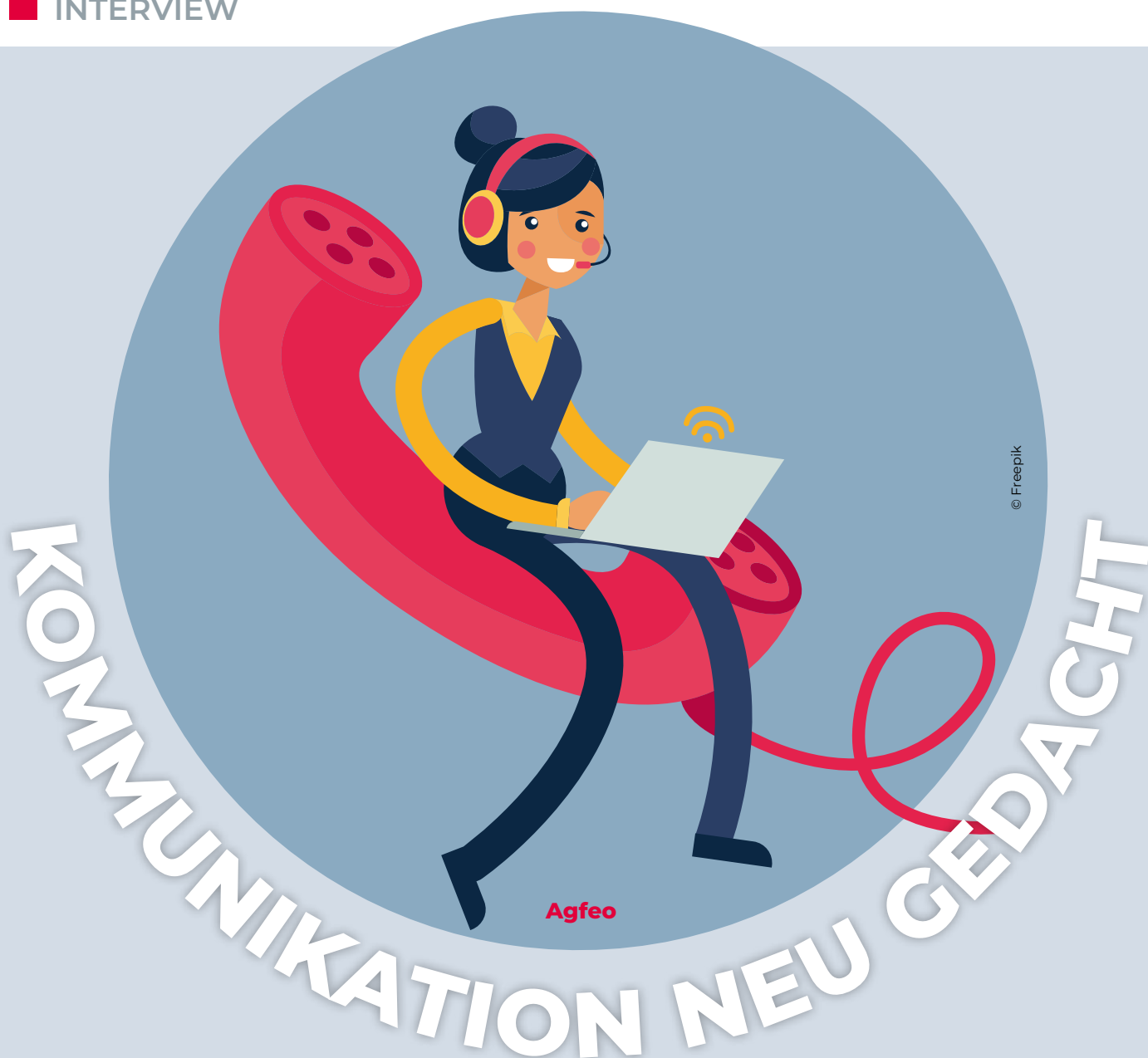
Ab sofort bis zum 30. Juni 2026 erhalten Sie beim Kauf einer 3-Jahres-Garantie nach Registrierung **zwei weitere Jahre kostenlosen Support** – und verlängern damit Ihren Schutz von drei auf insgesamt **fünf Jahre** – für die Business-Scanner RICOH fi-8040, fi-8150, fi-8170, fi-8250 und fi-8270.

Das Angebot endet am 30.06.26. Es gelten die AGB.

RICOH
imagine. change.

2 Jahre zusätzlich kostenlos





Sind Telefonanlagen noch zeitgemäß? Für **Michael Born**, Geschäftsführer von Agfeo, lautet die Antwort klar: ja – allerdings in einer deutlich erweiterten Form. Im Interview spricht er über Systemgedanken, „Made in Bielefeld“, Cloud und On-Prem sowie darüber, warum Qualität, Partnernähe und Investitionssicherheit zentrale Erfolgsfaktoren bleiben.

EHZaustria: Sind Telefonanlagen noch relevant?

Michael Born: Ja, das sind sie. Entscheidend ist allerdings, was man heute unter einer Telefonanlage versteht. Früher war das vielleicht ein Stück Elektronik im Kunststoffgehäuse an der Wand. Heute ist es deutlich mehr. Neben der klassischen On-Premise- und auch der virtuellen Welt gibt es seit einigen Jahren auch Cloud-Lösungen. Bei Agfeo haben wir das Thema jedenfalls von der Pike auf gelernt: von analogen Anlagen in den 70er- und 80er-Jahren über ISDN bis hin zu IP-Anlagen. Heute bieten wir IP-Lösungen On-Premise, virtualisiert auf dem Server und auch als Cloud-Lösung aus unserem Rechenzentrum in Bielefeld an.

Sie sind besonders stolz auf die Produktion „Made in Germany“.

Born: Ich habe den Begriff vor einigen Jahren bewusst geschärft und gesagt: „Made in Germany“ ist zwar ein Qualitätsversprechen, aber für uns heißt es konkret „Made in Bielefeld“. Genau so setzen wir es auch um. Es findet alles in unserem Werk in Bielefeld statt. Wir verfügen über eine eigene Elektronikproduktion und haben Ende 2018 in einen neuen Maschinenpark in Millionenhöhe investiert. Gleichzeitig modernisieren wir unsere Fertigung laufend. Leiterplattenbestückung, Prüfung und Endmontage erfolgen komplett bei uns – egal ob Systemtelefone, Telefonanlagen, Erweiterungsmodule oder Türsprechstellen.

„Made in Europe“ gewinnt grundsätzlich wieder an Bedeutung. Welchen Stellenwert hatte das in den vergangenen Jahren in einem globalisierten Markt?

Born: Wenn wir an die Corona-Phase oder an Ereignisse wie den blockierten Suezkanal denken, sieht man sehr deutlich, welche Auswirkungen unterbrochene Lieferketten haben können. Agfeo war in dieser Zeit durchgehend produktions- und lieferfähig. Wir setzen auf ein eigenes Stockmanagement und sorgen selbst dafür, dass unsere Produktionslinien funktionieren. Weder damals noch aktuell hatten wir längere Unterbrechungen, bei denen Produkte über Monate nicht verfügbar gewesen wären. Das bedeutet zwar einen höheren Aufwand, aber wenn man Endprodukte irgendwo in Asien oder Europa fertigen lässt, stellt sich immer die Frage, welchen Stellenwert man beim Zulieferer hat.

Wie wichtig ist der österreichische Markt für Sie innerhalb der DACH-Region?

Born: Für uns ist Österreich ein wichtiger Markt, weil dort viel Geschäft in unterschiedlichen Bereichen stattfindet – von Pensionen bis hin zu vielen kleinen Gewerbetreibenden, die stabile und gut funktionierende Kommunikationslösungen benötigen. Wir vertreiben sowohl in Österreich als auch in Deutschland ausschließlich über den Großhandel beziehungsweise die Distribution, die wiederum die lokalen Fachhändler betreuen. Die Fachhändler sind letztlich die Experten, denn es geht beim Kunden ja selten nur um die Telefonanlage. Oft werden zusätzlich etwa Switches oder weitere IT-Komponenten benötigt – Leistungen, die Agfeo allein gar nicht abdecken könnte. Ein Direktvertrieb kommt für uns daher nicht infrage. Unsere Stärke liegt klar in der Telekommunikation. Für Installation und Fulfillment sind die Fachhändler deutlich besser aufgestellt, weil sie näher am Kunden sind und ein umfassenderes Gesamtpaket anbieten können.

„Reparieren statt ersetzen“ – steckt dahinter eine bewusste Firmenphilosophie?

Born: Ja, und die beginnt schon bei unserem Qualitätsanspruch. Ziel ist es, dass elektronische Produkte nicht schon nach wenigen Jahren ausfallen. Wenn bei einem Systemtelefon nur eine Taste klemmt oder ein Display defekt ist, muss nicht gleich das ganze Gerät entsorgt werden. Deshalb setzen wir auf hochwertige Bauteile und hohe Qualitätsstandards. Wenn sich zeigt, dass ein Bauteil häufiger

ausfällt, prüfen wir, ob ein noch hochwertigeres eingesetzt werden sollte. So bleiben wir effizient in der Produktion und stellen gleichzeitig sicher, dass unsere Produkte beim Kunden als langlebig und qualitativ wahrgenommen werden.

Es entsteht der Eindruck eines Gesamtbildes – alles aus einer Hand und Lösungen statt reiner Technik. Ist das der Anspruch von Agfeo?

Born: Ja, wir wollen ganz klar einen Systemgedanken nach vorne bringen. Uns geht es nicht darum zu sagen: „Da hast du eine Telefonanlage, der Rest ist uns egal.“ Der User steht immer im Vordergrund. Er soll mit unserer Lösung komfortabel kommunizieren können. Und kommunizieren heißt heute eben nicht nur telefonieren. Es geht darum, wie Telefonie den Arbeitsalltag erleichtert und wie jemand beim Gegenüber professionell auftritt. Genau über solche Szenarien

denken wir nach. Wir beschränken uns nicht darauf, dass eine Leitung frei und jemand erreichbar ist. Wir denken weiter und versuchen, innerhalb dieses Systemgedankens mehrere Ebenen zusammenzuführen: neben der Telefonanlage auch Systemtelefone, schnurlose Telefonie, heute selbstverständlich eine App auf dem Smartphone und ebenso ein Dashboard am Rechner. All das gehört für uns zu einer Lösung, die den Nutzer unterstützt – nicht nur technisch funktioniert, sondern im täglichen Arbeiten einen echten Mehrwert bietet.

„Ziel ist es, dass elektronische Produkte nicht schon nach wenigen Jahren ausfallen.“

Michael Born,
Geschäftsführer von Agfeo



Kommunikation hat sich stark verändert. Wohin entwickelt sie sich aus Ihrer Sicht?

Born: Schon in den 90ern wurde mit Schlagworten wie Bildtelefonie gearbeitet. Damals war das für viele noch kaum vorstellbar, heute ist es selbstverständlich. Insgesamt ist Kommunikation deutlich effizienter geworden, vor allem durch die Entwicklungen der letzten fünf, sechs Jahre. Das hat auch bei Agfeo viel ausgelöst. Als 2020 vieles ins Homeoffice verlagert wurde, war klar, dass wir unser Video-Softphone schneller auf den Markt bringen müssen. Damit lassen sich Videokonferenzen über einen eigenen Server anstatt über Plattformen wie Zoom oder Teams abbilden. Die Auswahl an Lösungen ist dadurch stark gewachsen – und für mich hat das eine enorme Effizienz im Arbeitsalltag geschaffen.

Was bedeutet UCC in der Agfeo-Welt?

Born: Wir verfolgen – wie schon erwähnt – einen Systemgedanken, der alle Welten einbezieht: >>

PC, App, Systemtelefone, Tischtelefone und DECT-Schnurlos-telefone. Auf allen Geräten stehen die gleichen Informationen zur Verfügung. Das ist etwas, das man bei vielen Cloud-Anbietern so nicht findet. Dort lassen sich zwar einzelne Features auf Endgeräte ausspielen, aber oft nicht in der Breite, wie wir es ermöglichen. Ein Beispiel ist das Türbild auf einem Schnurlosgerät in einer DECT-Multizelle – das kann kaum ein Anbieter.

Wir betrachten Entwicklung immer ganzheitlich. Im Markt gibt es zahlreiche Hersteller mit reinen Cloud-Lösungen, häufig ohne eigene Endgeräte. Dadurch entsteht ein Medienbruch. Wir hingegen setzen auf ein durchgängiges System und bieten vollständige Plattformfreiheit: Windows, macOS und Linux ebenso wie Android und iOS im mobilen Bereich. Unser Ziel ist es, Kundenanforderungen nicht außen vor zu lassen, sondern Mehrwerte aus Kundensicht zu schaffen und barrierefreies Arbeiten zu ermöglichen. Ein weiterer Ansatz ist die Flexibilität beim Wechsel der Betriebsform. Entscheidet sich ein Unternehmen, das bislang eine On-Premise-Lösung nutzt, aufgrund eines veränderten Geschäftsmodells für die Cloud, kann es in die Agfeo-Cloud wechseln. Und es kann dabei häufig die vorhandenen Agfeo-Endgeräte weiternutzen, was Investitionssicherheit bedeutet.

Welche Vorteile bietet diese einheitliche Konfigurationsoberfläche?

Born: Der Anwender muss nicht umlernen, weil die Konfigurationsoberfläche in allen drei Welten identisch ist. Das bringt auch dem Fachhändler klare Vorteile: Wer sich in der Cloud auskennt, findet sich ebenso in unserer virtuellen Hyper-Voice-Lösung oder in den On-Prem-Anlagen zurecht – und umgekehrt. Wer historisch aus der ISDN- oder ES-Anlagenwelt kommt, hat es ebenfalls sehr leicht, weil sowohl die Oberfläche als auch die Konfigurationslogik gleich geblieben sind. Das macht unsere Lösungen für Fachhändler, Installateure und Systemhäuser hochinteressant und sorgt gleichzeitig für Investitionssicherheit beim gewerblichen Anwender. Wenn ein Partner all diese Systeme beherrscht, fühlt sich der Kunde gut aufgehoben. Davon sind wir überzeugt. Ob es in zehn oder zwanzig Jahren noch On-Prem-Lösungen geben wird, kann ich nicht sicher sagen. Ich glaube ja – allerdings in einem anderen Verhältnis.

Die Nachfrage nach Cloud-Lösungen wird weiter steigen, etwa wegen Software-Updates oder Sicherheitsaspekten. Gleichzeitig gibt es Kunden, die ihre Datenhoheit bewusst im eigenen Haus behalten wollen. Bei Agfeo wissen sie zudem, wo gehostet wird, und können sich auf DSGVO-Konformität, hohe Sicherheitsstandards und ausschließlich verschlüsselte Gespräche verlassen. Das überzeugt viele Kunden.



Wie groß sind die Sicherheitsrisiken bei Telefonsystemen – unabhängig davon, ob sie in der Cloud oder On-Prem betrieben werden?

Born: Bei einer On-Prem-Lösung spielen die IT-Administratoren eine zentrale Rolle. Sie legen fest, welche Ports geöffnet werden, wie das Routing funktioniert und ob etwa ein VPN-Zugang für das Homeoffice eingerichtet wird. Wenn jedoch alle Sicherheitsbarrieren heruntergeschraubt und sämtliche Ports geöffnet werden, ist eine On-Prem-Lösung natürlich deutlich anfälliger. Ähnliches gilt für virtuelle Lösungen, die auf einem eigenen Server betrieben werden: Auch hier entscheidet der Administrator über Firewall-Regeln und darüber, was ins Netzwerk gelangt und was zusätzlich überprüft wird. In der Cloud ist die Situation etwas anders, denn hier übernehmen wir die Sicherheit und Hoheit über die Infrastruktur. Dieses klassische Einfallstor gibt es dort nicht. Ein Beispiel: Stelle ich ein Systemtelefon zu Hause auf, muss ich bei einer Cloud-Lösung keinen zusätzlichen VPN-Tunnel einrichten. Bei einer On-Prem-Installation wäre hingegen eine entsprechende Gegenstelle notwendig. Es sind also unterschiedliche Verfahren, die alle sehr sicher sein können.

Wie unterstützt Agfeo seine Partner bei Ausbildung und Know-how-Aufbau?

Born: Wir haben ein eigenes Education Center, das dafür sorgt, dass alle unsere Partner geschult werden können. Der Großteil der Trainings findet inzwischen online statt. Zusätzlich bieten wir regelmäßig Präsenzs Schulungen an. Am Ende steht jeweils ein Abschlusstest, damit wir sehen, ob der Partner das vermittelte Wissen tatsächlich erlangt hat. Dadurch erhält er bestimmte Skills und – wie ich es nenne – Dekorationen, also Sterne. Ab dem zweiten Stern erhalten Partner zusätzliche Vorteile, etwa NFR-Lizenzen oder weitere Nutzungsmöglichkeiten. Der fünfte Stern ist eine besonders hohe Auszeichnung, die allerdings auch einen Leistungstest sowie eine gewisse kontinuierliche Umsatzentwicklung voraussetzt. Uns ist wichtig, dass Partner dauerhaft up to date bleiben. Es hilft niemandem, einmal zum Fünf-Sterne-Partner ernannt zu werden und danach über Jahre kein Geschäft mehr zu machen.

Was möchten Sie Fachhändlern mitgeben, die Agfeo vielleicht noch nicht kennen?

Born: Mir geht es vor allem darum, sie für Agfeo zu begeistern. Sie sollen in uns einen zuverlässigen Hersteller finden und darüber hinaus möglichst viele Kundinnen und Kunden in Österreich von unseren Lösungen überzeugen können. Das wäre mein Wunsch. ■

www.agfeo.de

Ingram Micro

INTEGRATION IN MINUTEN

Der neue Xvantage Integrations-Hub bietet IT-Resellern die Möglichkeit, ihre Systemlandschaften schneller, effizienter und kostengünstiger zu verbinden.

Nach der erfolgreichen Einführung von Xvantage in Österreich im Jänner 2023 stellt Ingram Micro nun den Xvantage Integrations-Hub vor. IT-Reseller haben mit Xvantage Zugang zu Hardware, Software, Services und Cloud-Abonnements auf einer Plattform, die die Basis für eine nahtlose Zusammenarbeit bildet. Der neue Integrations-Hub ermöglicht die Anbindung unterschiedlichster Softwarelösungen – darunter führende CRM- und ERP-Systeme – in wenigen Minuten. Vorkonfigurierte API-Konnektoren ersetzen dabei aufwändige Entwicklungsprojekte und reduzieren Integrationskosten sowie technische Komplexität erheblich. Die Integration erfolgt über sichere Schnitt-



„Der Integrations-Hub ist ein wichtiger Schritt auf unserem Weg, Xvantage als digitale Drehscheibe für den österreichischen IT-Channel weiter auszubauen.“

Alexander Döring,
Division Head of Digital Operations,
Ingram Micro Österreich

stellen. „Der Integrations-Hub ist ein wichtiger Schritt auf unserem Weg, Xvantage als digitale Drehscheibe für den österreichischen IT-Channel weiter auszubauen“, erklärt Alexander Döring, Division Head of Digital Operations bei Ingram Micro Österreich. „Unsere Partner gewinnen dadurch enorm an Geschwindigkeit, Effizienz und Flexibilität. Prozesse, die früher manuell oder in isolierten Systemen stattfanden, werden jetzt automatisch verknüpft und übertragen. So können Händler beispielsweise

Bestellungen aus ihrem CRM-System automatisch mit Ingram Micro synchronisieren – ohne manuelle Eingriffe. Das spart Zeit, verbessert die Datenqualität und eröffnet neue Möglichkeiten für Wachstum.“

Gute Anbindung. Zu den ersten verfügbaren Apps gehören Microsoft Dynamics, HubSpot, Salesforce und Zoho. Weitere Konnektoren werden im Laufe des Jahres ergänzt und erweitern das Ökosystem kontinuierlich. Ein zusätzlicher Vorteil ergibt sich in Verbindung mit der MCP (Model Context Protocol) App, die im Integrations-Hub downloadbar ist. Mit MCP können Reseller ihre KI-Agenten wie z.B. ChatGPT oder Copilot an Xvantage anbinden und damit alle über APIs verfügbaren Informationen wie Artikeldaten, Lieferzeiten oder Order Stati abfragen. „Durch die Ergänzung um das Model Context Protocol (MCP) können künftig auch systemübergreifende Informationen effizienter in Arbeitsprozesse einbezogen werden“, erklärt Döring. Der Xvantage Integrations-Hub ist ab sofort über die Xvantage Plattform zugänglich. ■

<https://at.ingrammicro.eu>

Pure Storage

WEITERENTWICKELTES PARTNERPROGRAMM

Pure Storage hat seiner Reseller-, Managed Services- und Distributor-Programm aktualisiert. „Die Weiterentwicklung unseres Partnerprogramms baut auf den grundlegenden Neuerungen auf, die wir im letzten Jahr eingeführt haben. Sie spiegelt das kontinuierliche Engagement von Pure wider, den Erfolg seiner Partner zu fördern. Die Einführung der Ambassador-Stufe ist ein wichtiger Schritt, um unseren Partnern dabei zu helfen, Pure in ihre Lösungen zu integrieren. Wir konzentrieren uns außerdem intensiv auf Dienstleistungen und vereinfachte Zusammenarbeit und verstärken gleichzeitig unser Engagement für ein indirektes Geschäftsmodell“, so Amy Fowler, General Manager, Commercial Line of Business, Pure Storage. Das neue Programm legt den Fokus nicht auf Umsatz oder Verkaufszahlen, sondern auf nachweisbare technische Kompetenz, Spezialisierung auf Lösungen und messbare Ergebnisse im Einsatz. Mit den Solution Practice Designations und der neuen Ambassador-Stufe werden Partner ausgezeichnet, die über fundierte Kenntnisse der Pure Storage-Plattform verfügen und Ergebnisse in mehreren Lösungsbereichen erzielen, darunter KI und Analytik, Cyber-Resilienz, Cloud und Anwendungsmodernisierung. Die Neuerungen richten den Fokus stärker auf datenbasierte Services, bei denen Storage und Daten eine zentrale Rolle

spielen – besonders im MSP-Partnerprogramm. Distributoren sollen Partner zudem schneller startklar machen. Für Partner bedeutet das eine bessere Positionierung im Markt, schnellere Produktivität und eine engere Ausrichtung an den sich verändernden Kundenanforderungen. Zusätzliche Tools und Anreize helfen dabei, skalierbare Lösungen aufzubauen, Abläufe zu vereinfachen und einen klar messbaren Geschäftsnutzen zu erzielen. ■

www.purestorage.com



Exclusive Networks

EUROPAWEITE PARTNERSCHAFT

Im Rahmen einer Zusammenarbeit ist Exclusive Networks offizieller Distributionspartner für die Cybersecurity-Lösungen von Zero Networks in der gesamten europäischen Region.

Im Rahmen einer Zusammenarbeit ist Exclusive Networks offizieller Distributionspartner für die Cybersecurity-Lösungen von Zero Networks in der gesamten europäischen Region. Die strategische Partnerschaft wird auch für die DACH-Region ausgerollt. Ziel ist es, die Channel-Präsenz und Marktreichweite deutlich auszubauen. „Zero Networks stellt eine ideale Ergänzung unseres Cybersecurity-Portfolios in der DACH-Region dar – der konsequente Channel-Fokus passt ebenfalls hervorragend zu unserer Partner-First-Strategie. Mit dem innovativen Zero-Trust-Ansatz, der Plug-and-Play-Mikrosegmentierung sowie den adaptiven Zugriffskontrollen können wir unseren Partnern eine leistungsstarke und zukunftsweisende Lösung anbieten“, erläutert Peter Schoderböck, General Manager, Exclusive Networks Austria.

Besonders interessant ist die enge Integration zwischen Zero Networks und Palo Alto Networks. Diese Verbindung kombiniert die automatisierte Mikrosegmentierung von Zero Networks mit den Next-Generation Firewalls (NGFWs) von Palo Alto Networks. „Zero-Trust-Strategien lassen sich dadurch effizient umsetzen und IT-Umgebungen sicher, skalierbar und intelligent betreiben“, so Schoderböck weiter. „Als führender Cybersecurity-Distributor spielt Exclusive Networks DACH eine zentrale Rolle bei der raschen Markteinführung von wegweisender Sicherheitstechnologien“, erläutert Adam Hofeler, Vice President Sales und Go-To-Market (GTM) Strategy bei Zero Networks. „Dank der tiefgehenden regionalen Expertise und starken Präsenz von Exclusive Networks in DACH sind Unternehmen in der Lage, auto-



© Exclusive Networks

„Zero Networks stellt eine ideale Ergänzung unseres Cybersecurity-Portfolios in der DACH-Region dar.“

Peter Schoderböck,
General Manager,
Exclusive Networks Austria

omatisierte Mikrosegmentierung zu implementieren, Cyber-Bedrohungen konzeptionell einzudämmen, Risiken messbar zu reduzieren, den unterbrechungsfreien Betrieb aufrechtzuerhalten, Compliance zu vereinfachen und zugleich echte operative Resilienz aufzubauen.“ ■

www.exclusive-networks.com/at

TD Synnex

Fortune-Auszeichnung

TD Synnex zählt seit Ende Jänner zu einem der „2026 World's Most Admired Companies“. Damit ist das Unternehmen zum fünften Mal in Folge auf der Fortune-Liste vertreten. Auch die Vorgängergesellschaften standen bereits auf dieser Liste. „Diese Auszeichnung spiegelt das Engagement unserer 23.000 Mitarbeiter wider, die jeden Tag zeigen, was es bedeutet, Partner an erste Stelle zu setzen“, sagte Patrick Zammit, CEO von TD Synnex. „Ihr Fachwissen und ihr Engagement halten TD Synnex an der Spitze einer schnelllebigen Branche und fördern vertrauensvolle Beziehungen, die den gemein-



© TD Synnex

Patrick Zammit,
CEO von TD Synnex

samen Erfolg vorantreiben.“ „Fortune ist stolz darauf, die Unternehmen auf der diesjährigen Liste der weltweit angesehensten Unternehmen zu würdigen. Sie haben Maßstäbe für echte Innovation, resiliente Leadership und globale Bedeutung gesetzt“, ergänzt Alyson Shontell, Chefredakteurin und Chief Content Officer von Fortune. „Während sich rasant entwickelnde Technologien wie KI ganze Branchen verändern, zeichnen sich diese

Unternehmen durch ihre Fähigkeit aus, sich zielgerichtet und vorausschauend weiterzuentwickeln und damit konsequent den Weg für die globale Wirtschaft und die Zukunft unserer Arbeits- und Führungsmethoden zu gestalten.“

Die Liste der weltweit angesehensten Unternehmen wird jährlich von Fortune in Zusammenarbeit mit Korn Ferry erstellt. Zu den Kandidaten dieser Liste gehören 1.500 der größten Unternehmen aus aller Welt. Die Preisträger werden auf der Grundlage der Ergebnisse einer Umfrage zur Unternehmensreputation ausgewählt, die unter Führungskräften, Vorständen und Mitgliedern der Finanzwelt durchgeführt wird.

<https://at.tdsynnex.com>



Arrow

AWS 2025 PARTNER AWARD

Arrow wurde bei den „2025 Geography and Global AWS Partner Awards“ als „Rising Star Distributor Partner of the Year EMEA“ ausgezeichnet. Die Ehrung würdigt starkes Wachstum, Innovationskraft und die erfolgreiche Unterstützung von Partnern auf ihrem Weg in die Cloud.



© Arrow

„Die Anerkennung durch AWS ist ein herausragender Erfolg für Arrow.“

Nick Bannister,
Präsident von Arrow Enterprise
Computing Solutions in EMEA

Arrow wurde mit einem „2025 Geography and Global AWS Partner Award“ geehrt. Diese Auszeichnungen würdigen Partner weltweit, die ihre Kunden dabei unterstützen, Innovationen voranzutreiben und Lösungen auf Basis von Amazon Web Services (AWS) erfolgreich umzusetzen. Arrow wurde als „Rising Star Distributor Partner of the Year EMEA“ ausgezeichnet. Diesen Award erhalten AWS Distributoren, die sich noch in einer frühen Phase ihrer AWS-Kooperation befinden, aber bereits starkes Wachstum und eine hohe Dynamik mit AWS Partnern zeigen.

Herausragender Erfolg. Die Gewinner wurden während der Partner Awards Gala auf der AWS re:Invent im Dezember 2025 in Las Vegas bekanntgegeben. Die Geography and Global AWS Partner Awards würdigen eine Vielzahl von AWS-Partnern, die im vergangenen Jahr durch Spezialisierung, Innovationskraft und enge Zusammenarbeit überzeugt haben. „Die Anerkennung durch AWS ist ein herausragender Erfolg für Arrow“, sagt Nick Bannister, Präsident von Arrow Enterprise Computing Solutions in EMEA. „Die Auszeichnung unterstreicht die Wirkung unserer innovativen Programme und unserer Kooperation in der gesamten EMEA-Region, während wir die Cloud-Transformation weiter beschleunigen.“

Unabhängige Bewertung. Die Geography and Global AWS Partner Awards sehen vor, dass sich Partner selbst für die verschiedenen Kategorien nominieren können – sowohl auf regionaler als auch auf globaler Ebene. Alle AWS-Partner konnten daran teilnehmen und ihre Nominierungen einreichen. Die Bewerbungen wurden unabhängig vom Forschungsdienstleister Canalys bewertet, wobei besonderer Wert auf erfolgreich umgesetzte Kundenprojekte gelegt wurde. Darüber hinaus gab es mehrere datengestützte Wettbewerbskategorien, in denen anhand spezieller Kennzahlen die Leistungen der AWS Partner im vergangenen Jahr beurteilt wurden. Die Datensätze wurden von Canalys sorgfältig geprüft, um die Objektivität und Genauigkeit aller Messungen und Berechnungen sicherzustellen. Die Finalisten repräsentierten jeweils die drei bestplatzierten AWS Partner jeder Kategorie. ■

www.arrow.com



Red Hat

Erweitertes Partnerprogramm

Red Hat optimiert sein globales Partnerprogramm kontinuierlich. Mit den Updates schafft der Open-Source-Vorreiter eine Struktur, die gemeinsame Investitionen in den Vordergrund stellt, um die Rentabilität in den Kerngeschäftsbereichen der Partner zu steigern.

Statt einfacher Rückerstattungen sollen künftig vorhersehbare Prämien vergeben werden, die Partner besser für ihre Investitionen in Technologien von Red Hat belohnen. Neue Incentives gelten über den gesamten Kundenlebenszyklus, auch für Presales-Aktivitäten wie Workshops. Zudem werden Rabatte und Deal-Registrierungen auf OEM- und Cloud-Vertriebswege ausgeweitet, sodass mehr Partner Zugang zu Incentives erhalten. Zusätzlich wird Red Hat zum einen ein neues Cloud-Modul für Red Hat Certified Cloud and Service Providers (CCSPs) starten. Zum anderen wird auch das Specialized Partner Program verbessert. Das heißt, Partner können sich nun auch selbst bewerben. Zudem steht das Sell-With-Modul künftig allen qualifizierten Partnern offen. Durch digitale Verbesserungen im Partnerportal steigert Red Hat die Effizienz und Selbstständigkeit seiner Partner. Automatisierte Prozesse etwa bei Marketingaktivitäten sollen den manuellen Aufwand entscheidend reduzieren. Zudem geben erweiterte Nutzerrechte den Partnern mehr Kontrolle und Transparenz über ihre Aktivitäten. Durch verbesserte Incentives, Programme und digitale Erlebnisse will Red Hat sein Partner-Ökosystem stärken. Ziel ist es, Vertrauen aufzubauen, Reibungsverluste zu verringern und gemeinsam mit den Partnern Wachstum und Umsatz zu steigern.

www.redhat.com



Sharp

„WOLLEN UNSERE PARTNER GLÜCKLICH MACHEN“

Sharp positioniert sich in Österreich als Lösungsanbieter mit lokaler Infrastruktur und klarer Partnerorientierung. **Walter Kraus**, Managing Director, Sharp Electronics Österreich, spricht über Wachstum durch Übernahmen, die Integration des Display-Geschäfts, neue Services und warum der Fachhandel auch in Zukunft im Zentrum der Strategie steht.

Wie soll Sharp Ihrer Meinung nach in Österreich gesehen werden?

Walter Kraus: Als Unternehmen, das rund um Druck, Kopie, Dokumentenmanagement und Displays eine vollständige Infrastruktur anbietet und dem man vertrauen kann. Wichtig ist uns außerdem, als lokale Company wahrgenommen zu werden. Mit sechs Niederlassungen in Wien, Graz, dem Burgenland und in Tirol sowie in Zusammenarbeit mit unseren Fachhandelspartnerinnen und Fachhandelspartnern, stellen wir die Infrastruktur direkt in Österreich bereit.

Viele Unternehmen entwickeln sich vom klassischen Produkthersteller hin zum Lösungsanbieter. Sharp befindet sich genau in diesem Wandel.

Kraus: Wir kommen aus der Welt der Sharp Corporation, also aus einem großen Unternehmenskonglomerat. Deshalb waren wir eigentlich nie ausschließlich produktbezogen. Es ging nie nur um Kopierer, Drucker oder Taschenrechner – wir haben immer ein breites Spektrum abgedeckt, von Notebooks über Handys bis hin zu Speichertechnologien. Der Technologietransfer innerhalb des Konzerns ist enorm, und damit waren Lösungen immer Teil unseres Angebots. Da passt auch Sharp DX Sharp Digital Experience dazu. Das ist eine neu gegründete Marke, die alle IT-Service-Geschäftsbereiche von Sharp in Europa vereint. Sharp DX ist das Ergebnis mehrerer strategischer Übernahmen der vergangenen fünf Jahre, darunter Unternehmen wie Complete IT in Großbritannien, ITpoint in der Schweiz und Apsia in Frankreich.

In Europa wurden mehr als 500 IT-Dienstleistungsexperten unter der neuen Marke vereint. Wir profitieren auch in Österreich von diesem Wissen.

Sharp wächst auch in Österreich durch „freundliche Übernahmen“. Welches Konzept steckt dahinter?

Kraus: Seit 1. Jänner dieses Jahres führen wir bereits zum achten Mal die Geschäfte eines unserer Fachhändler fort. Oft erreichen unsere Partner ein Alter, in dem sie in Pension gehen möchten, aber es keinen Nachfolger gibt. Wenn wir uns einigen – was bisher meist gelungen ist – führen wir das Geschäft weiter. In Graz haben wir kürzlich einen Partner übernommen und betreuen das Dokumenten-, Druck- und Kopiergeschäft sowie auch das IT-Geschäft weiter. Dabei übernehmen wir auch die Mitarbeiter.

Ein spannendes Konzept – schließlich sind die übernommenen Fachhändler nicht ausschließlich Sharp-Partner und bringen unterschiedliche Produkte und Services mit. Wie funktioniert das konkret?

Kraus: Die Fachhändler betreuen Unternehmen, liefern Produkte und stellen Services bereit. Damit sind wir grundsätzlich auf einer Linie. Es kann natürlich sein, dass sie Hardware verkaufen, die nicht von uns stammt. Das ist kein Problem. Und wenn Services dabei sind, die wir selbst noch nicht anbieten, ist das umso besser, dann erweitern wir unser Portfolio. Bisher sind wir damit immer gut gefahren, weil wir auch von den Partnern lernen.

Sharp hat NEC mittlerweile komplett in sein Portfolio aufgenommen. Welche Botschaft möchten Sie dabei an Ihre Partner senden?

Kraus: Entscheidend ist, dass wir ab 1. April für das Display-Geschäft verantwortlich sein werden, das früher von NEC betreut wurde, und dass wir das Gute daran weiterführen wollen. „Never change a running team.“ Natürlich gibt es aktuell noch Bedenken und Fragen – etwa ob wir direkt verkaufen wollen. Genau hier ist uns die wichtigste Botschaft: Wir sind ein fachhandels- und partnerorientiertes Unternehmen. Unsere MFP-Fachhändler arbeiten seit 20 oder 25 Jahren mit uns zusammen. Das würden sie nicht tun, wenn wir gravierende Fehler gemacht hätten. Deshalb wollen wir unsere Display-Partner überzeugen und ihnen zeigen, dass sie weiterhin im Mittelpunkt stehen. Wir wollen unsere Partner glücklich machen.

Können Sie Fachhändlern die Sorge nehmen, dass Sie ihnen Konkurrenz machen?

Kraus: Zu 100 Prozent. Der Fachhändler verkauft unsere Marke, und wenn sich ein Kunde direkt an uns wendet, prüfen wir zuerst, ob er bereits betreut wird. Wir wollen Kunden nicht doppelt betreuen. Das wäre auch eine Ressourcenfrage. Stattdessen unterstützen wir den Fachhändler und unsere Partner. Natürlich gibt es anfangs immer Ressentiments, etwa wenn durch Integrationen neue Strukturen entstehen. Aber genau das soll ein Vorteil für die Partner sein. Wenn Kunden direkt zu uns kommen, verweisen wir auf unsere Partner und wickeln Projekte nach Möglichkeit gemeinsam mit ihnen ab.

Vom papierlosen Büro wird seit Jahrzehnten gesprochen, tatsächlich wird heute aber deutlich weniger gedruckt. Braucht es deshalb eine Diversifizierung im Portfolio?

Kraus: Für uns steht nicht im Vordergrund, ein bestimmtes Produkt zu verkaufen: also nicht den Drucker, den MFP oder ein spezielles Display. Unser Ansatz ist ein anderer: Wir wollen, dass Kundinnen und Kunden mit uns sprechen und wir gemeinsam schauen, was wir konkret für sie tun können. Das kann ein Drucker sein, das kann ein Anzeigensystem sein. Gerade bei Displays geht es heute viel stärker um die Frage, welcher Content wo, wann und wie ausgespielt wird. Und da gehen wir inzwischen auch einen Schritt weiter. Denn oft hören wir: „Ich hätte gern Displays, auf denen etwas gezeigt wird.“ Aber dann stellt sich die Frage: Woher kommen die Inhalte – die Videos, die Fotos, die Filme? Daher haben wir begonnen, Content als Dienstleistung zu kreieren. Wir bauen das nun langsam auf.

Etwas anderes: Beim Thema Security denkt man nicht sofort an Drucker. Dabei können auch sie ein Einfallstor sein. Welche Lösungen bietet Sharp hier?

Kraus: Wir waren einer der ersten Anbieter mit einem Data-Security-Kit, etwa mit siebenfach überschreibbaren Festplattensystemen. Zudem gibt es Antivirus-Lösungen auf den MFPs. Gemeinsam mit dem Kunden evaluieren wir, wie hoch das gewünschte Sicherheitsniveau sein soll. Nicht immer ist die maximal mögliche Absicherung notwendig. Entscheidend

ist, dass die Geräte passend zu den Anforderungen konfiguriert werden. Dafür bieten wir einen Security-Check an. Insgesamt sind wir bei den Sicherheitsmöglichkeiten sehr weit. Bei einem Penetrationstest ist es beispielsweise nicht gelungen, in unser System einzudringen.

Wenn wir in drei Jahren wieder zusammensitzen: Worüber werden wir dann sprechen?

Kraus: Wir sprechen über Success Stories von Sharp DX in Österreich. Darüber, wo wir die Lösungen erfolgreich eingesetzt und die Skalierung weiter vorangetrieben haben. Und ich glaube, wir werden hören, dass die ehemaligen NEC- und jetzigen Sharp-Display-Fachhändler sagen: „Wow, das funktioniert richtig gut. Ihr seid fachhandelstreu, wir sind zufrieden, alle Ängste waren unnötig.“ ■

www.sharp.at

„Unsere wichtigste Botschaft: Wir sind ein fachhandels- und partnerorientiertes Unternehmen.“

Walter Kraus,
Managing Director, Sharp Electronics Österreich





KI wird 2026 zum zentralen Treiber im Channel. Laut Acronis automatisieren MSPs ihre Workflows, richten Geschäftsmodelle neu aus und setzen verstärkt auf Sicherheit, Skalierbarkeit und messbare Ergebnisse – mit spürbaren Folgen für Service, Betrieb und Kundenbeziehungen.

Im Jahr 2026 wird sich struktureller Wandel von MSPs und Channel-Partnern durch KI weiter beschleunigen, prognostizieren die Channel-Experten von Acronis. Anbieter gestalten ihre Betriebsmodelle neu und automatisieren zentrale Workflows, von Sicherheitsprozessen über Servicebereitstellung bis hin zu Geschäftsprozessen. Der Fokus verschiebt sich dabei zunehmend auf Sicherheit, Skalierbarkeit und ergebnisorientierte Dienstleistungen.

KI automatisiert einen Großteil der MSP-Workflows.

Die meisten Tier-1-Supporttickets werden entweder vollständig automatisiert bearbeitet oder durch vorgefertigte Lösungsvorschläge unterstützt, die Techniker mit wenigen Klicks genehmigen können. Der menschliche Aufwand wird halbiert, indem KI-Agenten unter anderem die Skript-Generierung und Planung von Maßnahmen zur Behandlung von Vorfällen übernehmen. Die IT-Dokumentation wird immens erleichtert durch KI-generierte Runbooks, Checklisten sowie Kundenberichte und Echtzeit-Dokumentationen auf Basis von Systemereignissen. Selbst Geschäftsprozesse wie Verträge, Planung, Reporting, Zeiterfassung und Abrechnung werden KI-Systeme steuern.

Sicherheits- und Geschäftsprozesse optimieren. KI-gestützte Betriebsabläufe werden immer mehr die Triage und Reduzierung von Alerts übernehmen, um Technikern Zeit für übergeordnete Aufgaben zu verschaffen. Zusätzlich werden KI-Tools die Predictive service delivery unterstützen und proaktiv Patch-Zeitpläne, Konfigurationsänderungen und Schritte zur

Vorbeugung von Sicherheitsvorfällen vorschlagen. In der Kundenkommunikation wird KI Compliance-Berichte, Sicherheitsübersichten und Business-Reviews innerhalb weniger Minuten statt Stunden erstellen. Datenbasierte Insights identifizieren darüber hinaus mögliche Abdeckungslücken bei Kunden und ermöglichen so zusätzliches Sales- und Upselling-Potenzial.

KI treibt ergebnisorientierte Geschäftsmodelle voran.

Ergebnisorientierte Preismodelle werden zum Standard und Verträge sich an KI-gestützten Resultaten und Geschäftseinfluss orientieren statt an Arbeitsstunden und unterstützten Geräten. Zudem können autonome KI-Agenten operative Aufgaben unter menschlicher Aufsicht durchgängig übernehmen. Diese „virtuellen KI-Mitarbeiter“ erlauben kleineren MSPs, das Servicenniveau größerer Anbieter zu einem geringeren Preis anzubieten.

Weitere strategische Handlungsfelder. Partner, die isolierte Produkte verkaufen oder unterstützen, werden es schwer haben, während diejenigen erfolgreich sein werden, die messbare Ergebnisse liefern. Kunden setzen voraus, dass Sicherheit „inklusive“ ist; Partner müssen ihre Angebote entsprechend strukturieren. Deshalb müssen selbst traditionelle IT-Dienstleistungsverträge Cyberschutz standardmäßig einbetten. Die Sprache und das regulatorische Umfeld von Branchen wie Healthcare, Recht, Fertigung oder Finanzdienstleistungen zu kennen, wird zu einem wichtigen Unterscheidungsmerkmal. Reguläre QBRs, Cyber-Hygiene-Programme und transparentes Reporting erhöhen Vertrauen und Bindung. Partner, die Wissen vermitteln und nicht nur als Problemlöser auftreten, werden als unverzichtbar wahrgenommen. Die enge Zusammenarbeit mit wichtigen Herstellern im Co-Marketing, in der Vertragsunterstützung und in der technischen Eskalation wird die Wettbewerbsfähigkeit und Umsätze deutlich erhöhen. ■

www.acronis.com

Wortmann AG

REKORD-UMSATZ

Mit 1,2 Milliarden Euro Umsatz erreichte das Unternehmen 2025 den höchsten Wert seiner Geschichte. Treiber waren Hardware-Erneuerungen, starkes Cloudwachstum und eine hohe Nachfrage nach IT-Services. Auch für 2026 setzt Wortmann auf Expansion und Zukunftsthemen.



© kraphix/freepik

Die Wortmann AG hat das Geschäftsjahr 2025 mit einem Rekordumsatz von 1,2 Milliarden Euro abgeschlossen und damit den höchsten Umsatz der Unternehmensgeschichte erzielt. Zwei zentrale Markteinflüsse hätten laut dem Unternehmen diese Entwicklung begünstigt: Zum einen führte das bevorstehende Ende des Supports für Windows 10 in vielen Unternehmen zu umfangreichen Hardware-Erneuerungen, zum anderen jährte sich die Corona-Pandemie zum fünften Mal – ein Zeitpunkt, an dem zahlreiche Unternehmen turnusgemäß ihre IT-Infrastruktur austauschen. Beide Effekte lösten eine deutlich spürbare Investitionswelle im IT-Fachhandel und in der gesamten Branche aus. Insbesondere die Terra-Produkte, die Terra Cloud sowie die umfangreichen Dienstleistungen rund um IT-Infrastruktur, Managed Services, Cloud- und Security-Lösungen fanden im Jahr 2025 großen Zuspruch.

Erfolgskriterien. Von den insgesamt sechs Geschäftsbereichen der Wortmann AG erwiesen sich die Terra Cloud und der Terra Service als wesentliche Wachstumstreiber. Insbesondere das Cloudgeschäft verzeichnete eine sehr dynamische Entwicklung. Auch die Finanzprodukte erzielten 2025 ein erneut sehr starkes Ergebnis. Die IT-Produkte der Eigenmarke Terra entwickelten sich ebenfalls positiv und trugen maßgeblich zum Gesamtumsatz bei. Das Distributionsgeschäft zeigte sich im Jahresverlauf stabil und profitierte von der insgesamt hohen Nachfrage.

Zukunftsthemen. Parallel zum wirtschaftlichen Erfolg investierte die Wortmann AG weiter in die Zukunft. Um dem anhaltenden Wachstum im Cloudbereich gerecht zu werden, wurde das neue Cloud-Gebäude in Düsseldorf weiter modernisiert und ausgebaut. Mit dieser Investition will das Unternehmen die Grundlage für zusätzliche Kapazitäten und weiteres Wachstum in den kommenden Jahren schaffen. „Nach dem außergewöhnlich erfolgreichen Geschäftsjahr 2025 erwartet die Wortmann AG für 2026 ein differenzierteres

Marktumfeld. Der positive Impuls aus den Hardware-Erneuerungen im Zuge des Endes des Windows-10-Supports dürfte voraussichtlich noch bis in das erste Quartal 2026 hineinwirken. Im weiteren Jahresverlauf rechnen wir jedoch mit einer spürbaren Normalisierung der Nachfrage, da viele Unternehmen ihre Investitionszyklen abgeschlossen haben werden. Vor diesem Hintergrund gewinnt eine breitere Aufstellung für Systemhäuser und Fachhändler weiter an Bedeutung“, erklärt Unternehmensgründer und Vorstandsvorsitzender Siegbert Wortmann. Managed Services, Cloud-Lösungen und langfristige Service- und Betreuungskonzepte würden entscheidende Erfolgsfaktoren sein. „Die Wortmann AG unterstützt ihre Partner dabei weiterhin als verlässlicher Back-Office-Partner mit einem umfassenden Portfolio – von Hardware, Software und Komponenten über flexible Finanzierungsmodelle bis hin zu den vielfältigen Leistungen der Terra Cloud. Zukunftsthemen wie IT-Sicherheit, Datenschutz, der Einsatz künstlicher Intelligenz in Unternehmensumgebungen sowie die fortschreitende Automatisierung von Prozessen bleiben dabei ebenso im Fokus wie nachhaltige IT-Konzepte mit energieeffizienter Infrastruktur und einem verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen in den eigenen Rechenzentren“, betont Wortmann. ■

www.wortmann.de

„Die Wortmann AG unterstützt ihre Partner als verlässlicher Back-Office-Partner mit einem umfassenden Portfolio.“

Siegbert Wortmann,
Vorstandsvorsitzender der
Wortmann AG

© Wortmann AG

MICROSOFT: ZUKUNFT GESTALTEN MIT SICHERHEIT, CLOUD UND KI



Microsoft zählt zu den weltweit führenden Technologieunternehmen und unterstützt gemeinsam mit Partnern Unternehmen jeder Größe bei der digitalen Transformation in Österreich.

Mit Lösungen für Sicherheit, Cloud-Infrastruktur, künstliche Intelligenz und moderne Arbeitsumgebungen möchte Microsoft dabei helfen, Menschen und Unternehmen zu befähigen, mehr zu erreichen – sicher, innovativ und nachhaltig.

Cloud Region Österreich: Lokale Datenhaltung, globale Möglichkeiten

Mit der Eröffnung der Cloud Region Österreich im Sommer 2025 verstärkt Microsoft die Investition in die digitale Infrastruktur Österreichs und stärkt den Wirtschaftsstandort. Sie ermöglicht Unternehmen die Nutzung leistungsfähiger Microsoft-Cloud-Services, darunter Azure, Microsoft 365, Dynamics 365 und Power Plattform, mit lokaler Datenhaltung und Verarbeitung. Das bedeutet:

- **Vertrauenswürdige Infrastruktur** für virtuelle Arbeitsplätze, Zusammenarbeit und hybride Anwendungen.
- **Hohe Verfügbarkeit** für Datenanalyse, Backup und Disaster Recovery.
- **Compliance und Datenschutz** nach österreichischen und europäischen Standards.

Um Partnern und Endkunden den Start in die Microsoft Cloud Region Österreich zu erleichtern, sind die gängigen Migrationsszenarien und wichtige Planungskriterien in einem übersichtlichen Playbook mit vielen weiterführenden Links und Informationen zusammengefasst.

Sicherheit als Fundament

Cybersecurity ist das Herzstück der Microsoft-Strategie. Mit dem Zero-Trust-Modell und KI-gestützten Lösungen wie Microsoft Defender, Entra ID, Purview, Intune und Sentinel werden Bedrohungen frühzeitig erkannt, Zugriffe kontrolliert und Daten zuverlässig geschützt. Unternehmen profitieren von einer integrierten Sicherheitsarchitektur, die Cloud, Endgeräte und Identitäten umfasst.

Copilot & Agents: KI für produktives Arbeiten

Mit Copiloten und Agents setzt Microsoft Impulse für den modernen Arbeitsplatz. Copilot ist in Microsoft 365, Dynamics 365 und GitHub integriert und unterstützt Anwender durch kontextbezogene Vorschläge, Automatisierung von Routineaufgaben und intelligente Analyse. Agents erweitern diese Möglichkeiten, indem sie komplexe Workflows orchestrieren und individuelle Geschäftsprozesse automatisiert steuern.

Gemeinsam die digitale Zukunft gestalten

Microsoft investiert in Partnerschaften, um Österreichs Wirtschaft nachhaltig zu stärken. Gemeinsam mit Partnern und Kunden in Österreich und darüber hinaus arbeitet Microsoft an Lösungen, die Sicherheit, Innovation und Verantwortung vereinen – für eine Welt, in der Technologie nicht nur Werkzeuge liefert, sondern Chancen für nachhaltiges Wachstum eröffnet. ■

Executive Insights

Florian Slezak
Cloud Region Lead



Herr Slezak, Microsoft ist ein globaler Technologiekonzern. Was macht Ihre Plattform heute besonders?

Unsere Technologie vereint Innovation, Sicherheit und Nachhaltigkeit. Unsere Cloud-Plattform ist nicht nur führend in KI sondern auch in Sicherheit: Allein dieses Jahr investieren wir 80 Milliarden US-Dollar in den Ausbau unserer globalen KI-Infrastruktur und in den nächsten 5 Jahren weitere 20 Milliarden US-Dollar in Cybersecurity, um unsere Kunden bestmöglich zu schützen. Microsofts lokale Rechenzentren in Österreich ermöglichen, dass Kundendaten im Land verbleiben können, was für viele Branchen und Kunden sehr wichtig ist. Durch konkrete Ziele verfolgen wir konsequent unsere Vision, die nachhaltigste und umweltfreundlichste Cloud bereitzustellen: Wir sind am Weg, 100 % des Energiebedarfs unserer Rechenzentren aus erneuerbaren Quellen zu beziehen und insgesamt als Unternehmen bis 2030 CO₂-negativ zu werden. In Österreich arbeitet Microsoft mit dem VERBUND zusammen, um österreichische Wasserkraft aus den Kraftwerken Mayrhofen/Tuxbach und Freudenau zu nutzen.

Wie profitieren Kunden konkret?

Mit unseren Services können Kunden ihre Prozesse digitalisieren, Mitarbeiter*innen besser miteinander arbeiten lassen, erfolgreicher mit ihren Kund*innen interagieren, sowie Innovation und Forschung für ihr Geschäft beschleunigen. Und das alles unterstützt durch die modernste und leistungsfähigste KI, lokale Rechenzentren im Land und unserer Souveränen Cloud mit voller Kontrolle der Daten und Services durch den Kunden. So bedarf es keinen Kompromiss zwischen Innovation und Sicherheit.

Und für Techniker?

Techniker können sich auf Innovation und Mehrwert für ihre Kunden fokussieren. In der Betriebsführung bringt die einheitliche Microsoft-Plattform Vorteile, wie ein zentrales Sicherheits- und Compliance-Framework, integrierte Security und Monitoringprozesse (z.B. mit Azure Monitor, Defender, Sentinel), sowie automatisierte Skalierung in der Cloud, die den Betrieb weiter vereinfacht. KI übernimmt dabei zunehmend Routineaufgaben wie Monitoring, Eventhandling und Patch-Management und optimiert die Ressourcen. Darüber hinaus steigern Tools wie GitHub Copilot die Qualität und Effizienz in der Softwareentwicklung. Und mit Technologien wie Confidential Compute, Cloud HSM, Azure Local bzw. hybrider Cloud usw. bieten wir eine Plattform, die auch für kritische Anwendungen die Anforderungen erfüllt.

Was ist Ihre Vision für die Zukunft von Microsoft?

Gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern möchten wir die digitale Transformation im Land beschleunigen. Die aktuelle Generation von KI ist dabei die tiefgreifendste Technologieveränderung seit langem. Microsoft möchte dabei helfen, die „Zukunft unserer Welt positiv zu gestalten“ (wie unser CEO Satya Nadella sagt) – mit einer durchgängigen Integration von KI in alle Produkte (z. B. Copilot in Microsoft 365, GitHub, Teams), einer leistungsfähigen Plattform (Azure AI Foundry, über 11.000 Modelle, 400+ Rechenzentren weltweit) und unserem weltweiten Engagement für Digital- und KI-Weiterbildung. Azure ist dabei das technische Rückgrat dieser Vision und mit Initiativen wie „Secure Future“ und „Quality Excellence“ setzen wir auf Sicherheit und Zuverlässigkeit als unabdingbare Grundlagen. Gleichzeitig verpflichten wir uns der verantwortungsvollen und ethischen Entwicklung von KI.

Executive Summary:

Die wichtigsten Merkmale von Microsoft

- Azure Cloud mit über 200 Diensten für IaaS, PaaS und SaaS
- KI-Plattform mit Copilot, Azure OpenAI und Cognitive Services
- Microsoft 365 für Produktivität, Zusammenarbeit und Sicherheit
- Zero-Trust-Sicherheitsarchitektur mit Defender, Entra und Sentinel
- Dynamics 365 für CRM, ERP und Geschäftsprozessoptimierung
- Entwickler-Tools mit Visual Studio, GitHub und Power Platform
- Nachhaltige Infrastruktur mit CO₂-neutralen Rechenzentren
- Partnerprogramm mit Schulungen, Support und Marketingressourcen
- Integration mit Windows, Linux, Android, iOS und macOS
- Branchenlösungen für Healthcare, Finance, Education und Public Sector

Distribution in Österreich:

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

ARROW
Five Years Out

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

 **Microsoft**



T-Systems

TELEKOM STARTET INDUSTRIAL AI CLOUD

Die Deutsche Telekom hat ihre Industrial AI Cloud gestartet und stellt damit souveräne KI-Rechenleistung bereit. Die neue Infrastruktur soll Innovation fördern, Europas Wettbewerbsfähigkeit stärken und auch österreichischen Kunden zugutekommen.



© F.JanaMadzigon

„Mit der Industrial AI Cloud schaffen wir nicht nur Rechenleistung, sondern ein industrietaugliches Ökosystem für souveräne KI in Europa.“

Peter Lenz,
Managing Director
bei T-Systems Austria



© T-Systems

Die Deutsche Telekom hat Anfang Februar ihre Industrial AI Cloud offiziell in Betrieb genommen. Die KI-Fabrik wurde in den letzten sechs Monaten gemeinsam mit NVIDIA und dem Datacenter-Partner Polarise aufgebaut. Die Deutsche Telekom möchte damit Unternehmen, Forschungseinrichtungen sowie dem öffentlichen Sektor in Deutschland und Europa hoch performante, souveräne Rechenleistung für KI zur Verfügung stellen. „Wir investieren in KI, in den deutschen Standort und in Europa. Unsere KI-Fabrik in München ist die Basis für innovative Geschäftsmodelle, für die Industrie, Start-ups und den Staat – und für Souveränität. Wir beweisen hier, dass Europa KI kann“, betont Tim Höttges, CEO Deutsche Telekom. Bisher nutzen viele Unternehmen KI zurückhaltend, weil sie den Abfluss ihrer Daten außerhalb des europäischen Wirtschaftsraums fürchten. Dadurch entgehen ihnen Kostenvorteile mit entsprechend auch möglichen negativen Auswirkungen auf ihre Wettbewerbsfähigkeit. Auch über Deutschland hinaus ist die Industrial AI Cloud von erheblicher Bedeutung. „Mit der Industrial AI Cloud schaffen wir nicht nur Rechenleistung, sondern ein industrietaugliches Ökosystem für souveräne KI in Europa. Unternehmen, Forschung und öffentlicher Sektor erhalten hier eine sichere, skalierbare Plattform, um KI vom Pilotprojekt in den produktiven Einsatz zu bringen. Dass die KI-Fabrik so nah an der österreichischen Grenze entsteht, ist ein starkes Signal für gelebte europäische Zusammenarbeit und kommt somit auch unseren österreichischen Kunden zugute“, freut sich Peter Lenz, Managing Director bei T-Systems Austria.

In der Industrial AI Cloud stehen ab sofort Rechen- und Speicherressourcen für KI-Anwendungen zur Verfügung. Die Infrastruktur basiert auf rund 10.000 NVIDIA Blackwell GPUs, darunter NVIDIA DGX B200 Systeme und NVIDIA RTX PRO Server GPUs, die auf moderner NVIDIA-Technologie basieren, und eine Rechenleistung von bis zu 0,5 ExaFLOPS liefert. Damit könnten alle 450 Millionen EU-Bürger:innen gleichzeitig einen KI-Assistent bzw. Chatbot nutzen.

Souveräner „Deutschland-Stack“. Die KI-Fabrik ist die Basis für den sogenannten „Deutschland-Stack“ den die Deutsche Telekom gemeinsam mit SAP bereitstellt: Die Deutsche Telekom-Tochter T-Systems verantwortet die Infrastruktur- und Plattformebene inklusive T Cloud. SAP liefert darauf aufbauend die Business Technology Platform und leistungsfähige Fach- und KI-Anwendungen. Dieser „Tech-Baukasten“ stellt alle technischen Elemente bereit, die Kund:innen für ihre Cloud-Transformation brauchen. So lassen sich branchenspezifische Lösungen etwa für öffentliche Einrichtungen, innere Sicherheit, Industrie sowie Mittelstand schnell, sicher und regelkonform umsetzen. Mit dieser Partnerschaft wollen die Deutsche Telekom und SAP von der physischen Infrastruktur bis zur Software alles abdecken, was Unternehmen für moderne KI-Anwendungen brauchen – Expert:innen sprechen von einem Stack. Damit können – über die reine Rechenleistung hinaus – Beratung entlang der konkreten Bedürfnisse der Kunden erfolgen. ■

www.t-systems.at



© rawpixel.com/FreePik

Communardo

Partnerschaft mit ByteSource

Die Communardo Gruppe wächst und begrüßt ByteSource als neues Mitglied. Als Atlassian-Platinum-Partner und erster AWS Premier Tier Partner Österreichs bringt das Unternehmen tiefes Know-how in Cloud-Migrationen, AWS-Hosting und DevOps-Automatisierung ein und soll damit Communardos Position als führender Atlassian-Partner im gesamten deutschsprachigen Raum stärken. „Die Migration von Atlassian-Systemen wie Jira oder Confluence in die Cloud ist für viele Unternehmen ein strategisches Ziel – aber auch eine Herausforderung. Hier kommt die jahrelange Cloud Expertise und AWS-Partnerschaft von ByteSource zum Tragen: Sie ermöglicht nicht nur den sicheren Betrieb und Architektur in der Cloud, sondern auch die Einhaltung von Compliance-Vorgaben und die flexible Skalierung für Tausende von Nutzern“, erläutert Claudia Lutter, Co-CEO und COO von Communardo DACH. Alexander Penev, Managing Director von ByteSource, sieht die neue Partnerschaft als einen natürlichen Schritt für ByteSource: „Communardos starke Marktposition in Deutschland kombiniert mit unserer führenden Position als Österreichs Atlassian-Platinum-Partner sowie unserer DevOps- und AWS-Expertise schaffen einen einzigartigen Wettbewerbsvorteil im gesamten DACH-Raum. Gemeinsam bündeln wir die besten Atlassian- und Cloud-Kompetenzen aus Österreich und Deutschland.“ Das Team von ByteSource bleibt vollständig an Bord, bestehende Kunden behalten ihre bisherigen Ansprechpartner:innen. Gleichzeitig profitieren Kund:innen künftig von erweiterten Kompetenzen und dem breiteren Leistungsportfolio der gesamten Communardo Gruppe. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der Freigabe durch die österreichische Bundeswettbewerbsbehörde. ■

www.communardo.de

Gastkommentar

CLOUD OHNE KONTROLLE IST FAHRLÄSSIG

Das Arbeiten in der Cloud hat so seine Tücken. Peter Neumeier, Director of Channel Partnerships, Eset Deutschland GmbH, erklärt, warum die richtige Balance zwischen Funktionalität, Sicherheit und Datenschutz so wichtig ist.

Als IT-Experte erlebe ich täglich, wie selbstverständlich Unternehmen ihre sensiblen Daten in die Cloud auslagern. Microsoft 365, Google Workspace, internationale Hyperscaler – alles funktional, effizient, skalierbar und allgegenwärtig. Doch genau diese Bequemlichkeit birgt erhebliche Risiken. Ein zentrales Problem ist der US Cloud Act. Er verpflichtet amerikanische Anbieter, US-Behörden unter bestimmten Voraussetzungen Zugriff auf Daten zu gewähren. Und dies selbst dann, wenn diese physisch in Europa gespeichert sind. Für europäische Unternehmen ist das ein massives Compliance-Risiko, da der Zugriff trotz DSGVO erfolgen könnte. In einer Anhörung vor dem französischen Senat bestätigte Microsoft-Justiziar Anton Carniaux unter Eid, dass Microsoft den Zugriff von US-Behörden auf in der EU gespeicherte Daten nicht ausschließen kann. Im Kontext dieser Problematik hat Frankreich Anfang Februar angekündigt, für seine 2,5 Millionen Staatsbediensteten bis 2027 auf US-Lösungen wie Microsoft Teams zu verzichten. Vielmehr wolle man auf heimische Alternativen umsteigen, um die digitale Souveränität zu wahren.

Kein automatischer Schutz. Mindestens ebenso kritisch ist ein weit verbreitetes Missverständnis: Viele Unternehmen glauben, Microsoft 365 oder Google Workspace würden einen umfassenden Malware- und Angriffsschutz „einfach mitliefern“. Zwar enthalten beide Plattformen integrierte Sicherheitsmechanismen wie Spam- und Phishing-Filter, Multi-Faktor-Authentifizierung oder Basis-Malware-Scanning. Doch dieser Schutz ist lizenz- und planabhängig und deckt oft nicht die erweiterten Bedrohungen ab, mit denen moderne Angreifer operieren. Ein ernsthafter Schutz gegen Ransomware, Zero-Day-Threats oder gezielte E-Mail-Attacken erfordert meist Zusatzlizenzen wie Microsoft Defender für Office 365 oder externe Security-Tools zu entsprechenden Kosten. Ohne diese Zusatzschichten bleibt der Schutz lückenhaft. In der Praxis sehen wir daher häufig, dass Unternehmen zusätzliche Security-Lösungen einsetzen müssen, um echten Malware-Schutz, Deep-Scanning oder Sandbox-Analysen abzudecken.

Lösung Cloud Office Security. Was bedeutet das für Unternehmen? Erstens: „Made in EU“ sollte bei Cloud-Diensten, Infrastruktur und IT-Sicherheit Standard sein, wo es möglich ist. Zweitens: Wenn auf US-Clouds nicht verzichtet werden kann, müssen zusätzliche Schutzschichten eingebracht werden. Dazu zählen eine konsequente Verschlüsselung sensibler Daten mit europäischen Anbietern sowie ein dedizierter Malware-Schutz für Cloud-Umgebungen, etwa mit Lösungen wie Eset Cloud Office Security.

Die Cloud ist kein Selbstläufer, sondern lediglich ein Werkzeug. Der richtige Einsatz entscheidet darüber, ob sie produktiv oder gefährlich wird. Wer Verantwortung für Daten trägt, sollte das nicht vergessen. ■



© Eset

Peter Neumeier,
Director of
Channel
Partnerships,
Eset Deutschland
GmbH

www.eset.at

NTT Data

STRATEGISCHE ZUSAMMENARBEIT

NTT Data und AWS bündeln ihre Kräfte, um Unternehmen bei der Modernisierung von IT-Landschaften zu unterstützen und den Einsatz von KI skalierbar zu machen. Die Partnerschaft fokussiert auf Cloud-Transformation, Branchenlösungen sowie souveräne Infrastrukturen für regulierte Anforderungen.

Unternehmen bei der Modernisierung veralteter Systeme zu unterstützen, den verantwortungsbewussten Einsatz von Agentic AI voranzutreiben und Innovationen branchenübergreifend zu skalieren – so lauten die Ziele einer neuen Zusammenarbeit von NTT Data und Amazon Web Services (AWS). Im Rahmen der Vereinbarung wollen die beiden Partner die Transformation von Unternehmen in vier zentralen Bereichen vorantreiben. Dazu zählen umfassende, KI-gestützte Cloud-Transformationen zur Migration und Modernisierung von On-Premise-Anwendungen auf AWS, der Ausbau branchenspezifischer Cloud-Lösungen auf Basis der NTT Data Industry Cloud sowie KI- und datengetriebene Innovationen für Managed Services und moder-

ne Kundenerlebnisse. Darüber hinaus unterstützen die Partner mit regulierten Cloud-Angeboten auf der AWS European Sovereign Cloud europäische Behörden und Unternehmen dabei, strenge Anforderungen an Datenstandorte und operative Autonomie zu erfüllen. Ebenfalls wird AWS NTT Data bei Co-Innovationsprogrammen, Zertifizierungen und Kundenveranstaltungen unterstützen, um Unternehmen den schnellen und sicheren Einsatz KI-gestützter Cloud-Lösungen zu ermöglichen.

Potenzial nutzen. „Cloud und KI sind von zentraler Bedeutung für die Transformation von Unternehmen“, verdeutlicht Abhijit Dubey, President und CEO von NTT Data. „Mit unserer strategischen Zusammenarbeit mit AWS unter-

stützen wir unsere Kunden dabei, über erste Experimente hinauszugehen und KI wirkungsvoll sowie verantwortungsvoll zu skalieren. Die Zusammenarbeit unterstreicht unser Engagement, sichere, branchenspezifische Lösungen zu liefern, die weltweit messbaren Geschäftswert schaffen.“ Greg Pearson, VP AWS Global Sales, ergänzt: „Diese Zusammenarbeit hilft mehr Unternehmen dabei, das Potenzial von Cloud und KI zu nutzen, ihre Abläufe zu modernisieren und Innovationen zu beschleunigen. Durch branchenspezifische Architekturplattformen, KI-gestützte Kundenerlebnisse sowie Unterstützung bei der Einhaltung regulatorischer Vorgaben über die AWS European Sovereign Cloud verbessern wir die Möglichkeiten, Legacy-Workloads zu transformieren und moderne digitale Erlebnisse mit AWS zu schaffen.“ ■

www.nttdata.com



„Cloud und KI sind von zentraler Bedeutung für die Transformation von Unternehmen.“

Abhijit Dubey,

President und CEO von NTT Data

Nextcloud

NEUES PARTNERPROGRAMM

Nextcloud baut sein Channel-Engagement aus und startet ein neu konzipiertes Partnerprogramm. Ziel ist es, gemeinsame Aktivitäten zu intensivieren, Prozesse zu vereinfachen und die internationale Expansion zu unterstützen. Partner erhalten Zugang zu souveräner Technologie und erweiterten Ressourcen.

Nextcloud will die Zusammenarbeit mit dem Channel mit einem neu konzipierten Partnerprogramm stärken. Damit sollen die gemeinsamen Aktivitäten mit Partnern deutlich ausgebaut, Prozesse effizienter gestaltet und auch die internationale Expansion gefördert werden. Mithilfe des Partner-Netzwerks erhalten Unternehmen und der öffentlichen Sektor einen einfachen Zugang zu souveräner Technologie und können ihre Abhängigkeiten von Big Tech deutlich reduzieren. Das Programm ist Teil der von Nextcloud Investitionsoffensive in digitale Souveränität von 250 Millionen Euro bis 2030. „Digitale Souveränität ist eine Gemeinschaftsaufgabe. Deshalb wollen wir nicht einfach nur ein weiteres Partnerprogramm schaffen, sondern ein Ökosystem, das sich diesem Ziel verschreibt, Organisationen auf der ganzen Welt unabhängiger und widerstandsfähiger zu machen“, sagt Frank Karlitschek, CEO von Nextcloud. Die Nachfrage nach Nextcloud habe sich weltweit verdreifacht und auch Systemintegratoren und IT-Dienstleister erhalten vermehrt Anfragen nach Lösungen, die die Abhängigkeit von einer Handvoll großer Technologieunternehmen verringern können. Über das Nextcloud-Partnerprogramm hat der Channel die Möglichkeit, sein Produktportfolio mit einer datensouveränen Lösung zu erweitern und von dem Trend auch kommerziell zu profitieren. Das Partnerprogramm wird zudem die internationale Expansion von Nextcloud vorantreiben. „Wir sehen Interesse aus fast allen Regionen der Welt. Daher ist es umso wichtiger für uns, Experten vor Ort zu haben, die mit uns gemeinsam die Kunden



„Es ist umso wichtiger für uns, Experten vor Ort zu haben, die mit uns gemeinsam die Kunden auf ihrer Reise in die digitale Souveränität begleiten.“

Frank Karlitschek,
CEO von Nextcloud

auf ihrer Reise in die digitale Souveränität begleiten. Dabei geht es nicht nur darum, mehr zu verkaufen, sondern überall echte Alternativen zu Big Tech verfügbar zu machen“, so Karlitschek.

Mehr Ressourcen für den Channel. Nextcloud hat außerdem in den Aufbau eines speziellen Marketing- und Salesteams für die Betreuung der Channel-Partner investiert. Nextcloud stellt die Technologie bereit und unterstützt die Partner bei gemeinsamen Marketingaktivitäten. Ein dreistufiges Tier-System kategorisiert die Partner klarer als bisher, was die Steuerung der gemeinsamen Aktivitäten vereinfacht. Das Programm gibt den Partnern Tools und Wissen an die Hand, die passende Lösung für ihre Kund:innen zu entwickeln. Das beinhaltet neben einer sofort einsatzbereiten und skalierbaren Software auch maßgeschneiderte Pakete für die Migration, das Deployment, Skalierung und Support ohne zusätzlichen Aufwand. ■

<https://nextcloud.com>



Rainer W. Kaese,
Senior Manager,
HDD Business
Development
bei Toshiba
Electronics
Europe

Toshiba

Backup muss nicht in die Cloud

„Ein Backup ist ein wertvolles Gut. Das merkt man meist erst dann, wenn man es vergessen oder keinen Zugriff darauf hat. Was nützt die Datensicherung in der Cloud, wenn gerade die Verbindung fehlt? Mit einer externen Festplatte kann das nicht passieren“, sagt Rainer W. Kaese, Senior Manager, HDD Business Development bei Toshiba Electronics Europe. Denn sie punkte mit Ausfallsicherheit und sicheren Einsatzbereitschaft eines Backup-Mediums, das unabhängig von Netzwerken und deren Verfügbarkeit arbeitet, und gegebenenfalls sicher abgesichert isoliert gelagert werden kann. In Zeiten, in denen Unternehmen aus Security- und Compliance-Gründen wieder in eigene Rechenzentren investieren, statt Cloud-Services zu nutzen, wäre das ein ernst zu nehmendes Argument. Wer weiß schon genau, wer Zugriff auf Cloud-Daten hat und wie und wofür er genutzt wird? Eine Festplatte dagegen erlaubt die volle Kontrolle. Hier bleibt alles in eigener Hand. Mehr Sicherheit für sensible Daten ginge nicht, so Kaese.

Die magische Quadratur. Auch bei der Geschwindigkeit habe die Festplatte die Nase vorn. „Im Gegensatz zu den Cloud-typischen maximal 300 Mbit pro Sekunde rasen die Daten mit bis zu einem Gbit pro Sekunde per USB-Anschluss vom Smartphone, Tablet oder Notebook in den sicheren Hafen der Festplatte. Der Komfort bleibt dabei nicht auf der Strecke, im Gegenteil. Für ein echtes Backup mit professioneller Datensicherung liefern gute Festplatten ein eigenes Programm mit. Damit lassen sich neben den Daten bequem auch zusätzliche Informationen sichern, wie etwa die Systemeinstellungen“, so der Toshiba-Experte. Und nicht zuletzt sprechen auch die finanziellen Aspekte für die Festplatte. Die Investition ist einmalig, überschaubar und mit keinerlei Folgekosten verbunden.

www.toshiba-storage.com



A1 Digital

DIGITALE RESILIENZ IM FOKUS

Im Zentrum der Untersuchung steht die zunehmende Diversifikation der Cloud-Nutzung: Hybrid- und Multi-Cloud-Modelle gewinnen an Bedeutung, während die ausschließliche Nutzung von Private Clouds rückläufig ist. 57 % der Unternehmen setzen aktuell auf hybride Architekturen – Tendenz steigend. Auch Multi-Cloud-Strategien werden künftig stärker verfolgt, um Abhängigkeiten zu reduzieren und Flexibilität zu erhöhen. Die Studie zeigt zudem, dass geopolitische Unsicherheiten – etwa durch die US-Außenpolitik oder den Russland-Ukraine-Konflikt – das Bewusstsein für digitale Souveränität geschärft haben. 83 % der Unternehmen messen Resilienz und Souveränität mittlerweile eine maßgeblich entscheidende

Rolle bei ihrer Cloud-Strategie bei. „Die Ergebnisse unterstreichen, wie wichtig es ist, europäische Alternativen zu den großen US-Hyperscalern zu etablieren“, sagt Dr. Nils Kaufmann, Vorstand EuroCloud Deutschland_eco e. V. „Superscaler wie A1 Digital mit Exoscale bieten nicht nur technologische Leistungsfähigkeit, sondern auch Transparenz und Datensouveränität – entscheidende Kriterien für geschäftskritische Workloads.“ Die Studie: „Digitale Resilienz made in Europe: Strategien für eine souveräne Cloud-Zukunft“ ist über A1 Digital erhältlich und bietet Handlungsempfehlungen für Unternehmen, die ihre digitale Infrastruktur zukunftssicher gestalten wollen. ■

www.a1.digital

Thomas Rösch, CEO
Cofinity-X (li.) und
Dieter Meuser, CEO
GEC (re.)



© GEC

GEC

CATENA-X TRIFFT FACTORY-X

German Edge Cloud und Cofinity-X demonstrieren einen interoperablen Datenaustausch zwischen Catena-X und Factory-X. Ein Showcase zeigt, wie Produktionsdaten souverän, sicher und standardisiert über Unternehmens- und Branchengrenzen hinweg genutzt werden können.

Die German Edge Cloud (GEC) und Cofinity-X setzen einen der ersten Showcases für interoperablen Datenaustausch zwischen Catena-X und Factory-X um. Ziel ist ein durchgängiger, souveräner Datenfluss über Unternehmens- und Branchengrenzen hinweg. Das markiert einen wichtigen Schritt auf dem Weg zu nahtlos vernetzten Manufacturing-X-Architekturen in Europa, so die beiden Unternehmen. Im Zentrum des Showcases steht die technische Verzahnung zweier zentraler Industrieökosysteme: Catena-X als offener, föderierter Datenraum für die Automobilindustrie und Factory-X als branchenübergreifende Referenzarchitektur für die digitale, vernetzte Produktion. Der Demonstrator zeigt, wie Identitäten, Zugriffsrechte und Datenschnittstellen so aufeinander abgestimmt werden, dass ein konsistenter Datenaustausch über Domänen- und Branchengrenzen hinweg möglich wird.

Von der Produktion in den Datenraum. Die technische Grundlage der Intra-Factory-Integration bilden das Oncite Digital Production System (DPS) der German Edge Cloud und Dataspace OS von Cofinity-X. Oncite DPS fungiert als zentrale Datendrehscheibe innerhalb der Fabrik: Es erfasst und kontextualisiert Produktionsdaten aus Maschinen, Anlagen und Sensorik und bereitet die Daten strukturiert und standardkonform für die Übergabe an übergeordnete IT-Systeme und Datenraum-Connectoren vor. „Unsere Aufgabe ist es, Produktionsdaten so zu strukturieren und zu

integrieren, dass sie souverän entlang der Wertschöpfungsketten genutzt werden können“, sagt Dieter Meuser, CEO der German Edge Cloud. Über den Connector Dataspace OS können Unternehmen diese Daten dann sicher, standardisiert und regelkonform in den Catena-X-Datenraum einbinden und mit ihren Partnern teilen. Der Dateneigentümer behält dabei jederzeit die volle Kontrolle über seine Daten sowie über Zugriffsrechte und Nutzungsbedingungen.

Branchenübergreifende Datenräume. Cofinity-X stellt als Betreibergesellschaft die Datenraum-Infrastruktur bereit und sorgt für den Betrieb zentraler Dienste wie Unternehmens-Onboarding, Identitäts- und Rechteverwaltung sowie die Registrierung von Dataspace Connectoren. Damit entsteht ein technischer und organisatorischer Rahmen, in dem Daten sicher, vertrauenswürdig und skalierbar ausgetauscht werden können – über die Automobilindustrie hinaus. „Der Showcase zeigt, dass föderierte Datenräume auch branchenübergreifend funktionieren. Als Betreiber und Enabler für Datenökosysteme schaffen wir die Grundlage für Interoperabilität – heute zwischen Catena-X für die Automobilbranche und Factory-X als industriellem Ökosystem, morgen für viele weitere Branchen. Das ist ein entscheidender Schritt, um Manufacturing-X in der Praxis umzusetzen und skalierbar zu machen“, sagt Thomas Rösch, CEO von Cofinity-X. ■

www.gec.io



Neuer globaler Leiter Partner-Ökosystem

Red Hat hat **Kevin Kennedy** zum neuen Vice President des Global Partner Ecosystem berufen. Er verfügt über umfassende Expertise, die er durch seine Tätigkeit in verschiedenen Bereichen der Technologiebranche erworben hat. Dazu zählen u.a. der Direktvertrieb bei IBM und Xerox, eine Führungsposition im Vertrieb bei Arrow, EMC und Tech Data sowie seine Tätigkeit als Leiter des Partner-Ökosystems von Red Hat in Nordamerika und Lateinamerika.



Ricoh stärkt Führungsebene

Ricoh hat mit **Elisabeth Teipen** Anfang des Jahres eine neue HR Director, CEE. Sie ist in der Gesamtregion für die Personalstrategie und das Personalmanagement verantwortlich. Teipen bringt langjährige Erfahrung in leitenden HR-Funktionen in komplexen, internationalen Umfeldern mit. In den vergangenen zwölf Jahren war sie in verschiedenen Senior-HR-Positionen in der Reifendivision von Continental tätig, zuletzt als Head of HR EMEA.



CTO bei Wire neu besetzt

Adam Low verstärkt Wire als Chief Technology Officer. Er übernimmt die Weiterentwicklung der Skalierbarkeit der Plattform, den Ausbau einer modernen Sicherheitsarchitektur sowie die Beschleunigung der Produktentwicklung im Bereich sicherer Zusammenarbeit. Dazu zählt auch die konsequente Nutzung offener Standards wie Messaging Layer Security (MLS) sowie die Erweiterung von Produktivitäts- und Kollaborationsfunktionen durch neue Plattformfunktionen.



Neue ISG Business Group Leader GAT

Lenovo hat **Monika Schmetzer** mit 1. Februar 2026 zum Infrastructure Solutions Group (ISG) Business Group Leader GAT ernannt. Sie folgt auf Dieter Stehle, der das ISG-Geschäft von Lenovo über viele Jahre hinweg geprägt hat. In ihrer neuen Rolle übernimmt Schmetzer die kommerzielle Gesamtverantwortung für das ISG-Geschäft in der GAT-Region. Ihr Fokus liegt darauf, das Infrastrukturgeschäft im Solution- sowie Runrate- Bereich voranzutreiben.



Neuer VP Mitteleuropa

Veeam Software hat **Armin Müller** zum Regional Vice President für Mitteleuropa gemacht. Er soll nun das Wachstum beschleunigen und Innovationen vorantreiben. „Angesichts der zunehmenden Bedeutung von Cyber-Resilienz und Cloud-Implementierungen freue ich mich darauf, mit unseren Teams und Partnern zusammenzuarbeiten, um Unternehmen in ganz Mitteleuropa dabei zu unterstützen, ihre Ziele der digitalen Transformation zu erreichen“, sagt Müller.



Neuer Vice President Global Sales bei Canvys

Rainer Bornwasser ist seit 1. Februar Vice President Global Sales bei Canvys – Visual Technology Solutions, ein Geschäftsbereich von Richardson Electronics. Er wird die weltweiten Vertriebsaktivitäten steuern, die Zusammenarbeit mit wichtigen OEM-Kunden intensivieren und komplexe Kundenprogramme von der Konzeptphase bis zur Serienproduktion begleiten – mit Fokus auf Umsatzwachstum, Margensteigerung und Ausbau langfristiger Kundenpartnerschaften.

Mehr Data, Analytics & AI



Sebastian Schmickl **Tobias Thonak**

BearingPoint baut sein internationales Data, Analytics & AI Team mit Tobias Thonak und Sebastian Schmickl aus. Das neue Team bringt Erfahrung im globalen Beratungsumfeld mit und legt den Fokus auf die nachhaltigen Aktivierung des Geschäftspotenzials von KI. „Wir freuen uns, zukünftig den Data, Analytics & AI Bereich bei BearingPoint mitzuverantworten und neue innovative Services entwickeln zu können“, so Schmickl. Tobias Thonak und er waren bereits gemeinsam bei Accenture tätig. „Unser Ziel ist es, mit dem BearingPoint-Team eine starke, interdisziplinäre Data, Analytics & AI Einheit zu formen, die nah am Kunden, praxisorientiert sowie skalierbar arbeitet und in der Technologie und Branchenverständnis Hand in Hand gehen“, so Thonak. Durch ihre internationalen Erfahrungen kombinieren die beiden eine Ende-zu-Ende Perspektive und einen Ansatz, der sie im Markt von anderen Beratern unterscheidet.

www.bearingpoint.com

EHZ
austria

**NÜTZEN SIE UNS
AUCH ONLINE!**

www.ehzaustria.at



Proalpha Group

MEHR STRUKTUR IM VERTRIEB

Mit CXM 11.0 bringt Gedys eine Lösung auf den Markt, die Vertriebs-, Marketing- und Serviceprozesse in einer zentralen Plattform bündelt. Ziel ist es, Medienbrüche zu vermeiden, Abläufe zu automatisieren und eine durchgängige Steuerung der Prozesse zu ermöglichen.

„Viele Vertriebsteams arbeiten noch mit einem Flickenteppich aus CRM, Excel und separaten Angebotstools. Das kostet Zeit und führt zu Fehlern“, sagt Theo Endreß, Managing Director bei Gedys, Spezialist für CRM-Software und Gruppenunternehmen der Proalpha Group. Gedys CXM 11.0 soll diese Lücke schließen, denn es führt den gesamten Prozess vom Kundenkontakt bis zum fertigen Angebot in einem System zusammen. Mit dem umfassend ausgebauten Sales-Modul können Unternehmen ihre komplette Vertriebsorganisation mit Einheiten, Untereinheiten und Betreuerzuordnungen abbilden. Der neue Teilestamm ermöglicht die zentrale Verwaltung von Produkten und Dienstleistungen mit mehrsprachigen Beschreibungen, flexibler Preisfindung inklusive Staffelpreisen sowie automatischer Steuerfindung nach Abgangs- und Zielland. Besonders praxisnah ist die neue Positionskalkulation, die das Zu-

sammenstellen von Angeboten direkt aus dem Teilestamm heraus erlaubt. Auf Basis dieser Kalkulationen lassen sich per Knopfdruck professionelle Angebotsdokumente generieren, wobei verschiedene Vorlagen für Deckblatt, Positionstabellen und AGBs flexibel kombiniert werden können.

Vertriebsziele im Blick. Gedys CXM 11.0 bietet zudem das neue Modul „Ziele“, mit dem Vertriebsleiter beliebig Ziele wie Umsatz pro Branche für Teams und einzelne Mitarbeitende definieren können. Ein automatisierter Hintergrundprozess sammelt die Ist-Werte aus gewonnenen Verkaufschancen und stellt sie den Zielvorgaben gegenüber. Das integrierte Dashboard visualisiert Zielerreichung und Forecasts auf einen Blick. Für noch mehr Übersicht sorgen die neuen Kanban-Boards. Es werden Verkaufschancen, Tickets, Aufgaben oder andere Datensätze als Karten in Spalten visualisiert und lassen sich per Drag-and-Drop zwischen Phasen verschieben. Swimlanes ermöglichen die Gruppierung nach Betreuer:in oder Kategorie.

Marketing Automation. Auch der Bereich der Marketing Automation wurde um wichtige Funktionen erweitert. Die CleverReach-Integration unterstützt die bidirektionale Synchronisation von Kon-

takten anhand von Datensatzfiltern und Kommunikationsstatus. Informationen zu E-Mail-Reaktionen – etwa Öffnungen, Klicks oder Abmeldungen – sowie Bounces und Aktivitätsdaten werden automatisch ins CXM zurückgespielt.

Nahtlose Microsoft Teams-Integration. Neuigkeiten aus dem CXM – etwa neue Telefonnotizen und Termine oder Änderungen an Kundendaten – erscheinen direkt als Benachrichtigungen in Teams. Die zugehörigen Datensätze lassen sich per Klick sofort im CRM öffnen. Umgekehrt können Anwender:innen direkt aus Teams heraus Kontakte mit CRM-Adressen verknüpfen. Zusätzlich unterstützt eine neue REST API die Anbindung von Telefonie-Clients wie 3CX. Bei eingehenden Anrufen werden Anruferinformationen automatisch erkannt und angezeigt. So bleibt das Vertriebsteam jederzeit informiert, ohne zwischen Anwendungen wechseln zu müssen. Darüber hinaus bringt Gedys CXM 11.0 eine Reihe von Verbesserungen für die tägliche Arbeit: Mit dem Outlook-Add-in Business Mail4Outlook können E-Mails direkt in Tickets umgewandelt werden. Dieser Workflow spart insbesondere im Service viel Zeit und vereinfacht die Nachverfolgung von Kundenanfragen. ■ www.proalpha.com

Chats, Kollaborationsplattformen und Video-Meetings dominieren den Arbeitsalltag. Doch im Kontakt mit Kund:innen bleibt das direkte Gespräch unverzichtbar. Überall dort, wo Anliegen schnell geklärt, Entscheidungen getroffen oder Vertrauen aufgebaut werden müssen, ist die Stimme der schnellste und eindeutigste Kanal. Gleichzeitig verändern sich Kommunikationswege rasant. Kund:innen wechseln nahtlos zwischen Anruf, Chat, E-Mail und Self-Service. Auch KI-Agenten übernehmen zunehmend einfache Aufgaben – auch sie tun das kanalübergreifend. Damit wächst Telefonie nicht isoliert, sondern wird Teil eines verbundenen Kommunikationsökosystems, das Mitarbeitende und automatisierte Systeme gemeinsam bespielen. Für Unternehmen entsteht daraus eine klare Anforderung: Telefonie muss so flexibel, skalierbar und kalkulierbar funktionieren wie jeder moderne Cloud-Service.

Geschäftskritische Infrastruktur. Telefonie hat sich vom konsumierten Minutenprodukt zu einem zentralen Bestandteil professioneller Erreichbarkeit entwickelt. Wer Kundenkontakt ernst nimmt, braucht eine Lösung, die jederzeit stabil läuft und ohne technisches Spezialwissen gesteuert werden kann. Diese Erwartungshaltung orientiert sich an modernen „as-a-Service“-Modellen, die klare monatliche Preise statt unvorhersehbarer Verbrauchskosten bieten. Sie sollen sofort und nicht mit Installationsaufwand bereitstehen. Die einfache Skalierbarkeit ist wichtig, wenn Teams wachsen oder sich Arbeitsmodelle ändern. Und die Lösungen sollen sich in bestehende Workflows integrieren, statt parallele Insellösungen fördern. Unternehmen wollen heute die gleiche Erfahrung, die sie aus anderen Cloud-Diensten kennen – auch für ihre Telefonie.

Easybells Antwort. Easybell hat seine Cloud-Telefonanlage genau nach diesen Prinzipien entwickelt. Die Varianten Basic, Classic und Pro bieten unterschiedliche Funktionspakete, folgen aber einem gemeinsamen Anspruch: Kommunikation modern, schlank und selbst steuerbar zu machen. Die Einrichtung gelingt in Minuten. Rufnummern, Weiterleitungen, Ansagen

Easybell

DIE NEUE RELEVANZ DES GESPRÄCHS

Telefonie verliert intern an Bedeutung, bleibt im Kundenkontakt jedoch unverzichtbar. Moderne Cloud-Lösungen machen sie flexibel, skalierbar und steuerbar.



und Erreichbarkeitsregeln lassen sich jederzeit über eine intuitive Oberfläche anpassen – ohne Wartezeiten und ohne Eingriffe durch externe Techniker. Unternehmen behalten die volle Kontrolle über ihre Erreichbarkeit, auch wenn sich Strukturen kurzfristig ändern.

Kommunikation steuern statt nur telefonieren. Moderne Cloud-Telefonie ist weit mehr als ein Ersatz für die alte TK-Anlage. Easybell macht Anrufwege transparent und gestaltbar. Mit dem Call-Flow Creator lassen sich Routings, Öffnungszeiten, Skill-basierte Verteilungen oder IVR-Menüs flexibel per Drag-and-drop konfigurieren. Monitoring- und Reporting-Tools ermöglichen es, Erreichbarkeit zu messen, Auslastung zu erkennen und Prozesse kontinuierlich zu optimieren. Damit wird aus klassischer Telefonie ein steuerbares Informationssystem, das sich nahtlos in moderne Kommuni-

kations- und KI-Infrastrukturen integrieren lässt.

Verlässlichkeit als Kernversprechen. Gerade weil Telefonie im Kundenkontakt ein kritischer Moment ist, braucht sie maximale Stabilität. Easybell setzt dafür auf eine robuste Cloud-Infrastruktur, DSGVO-konforme Datenverarbeitung in Deutschland und transparente Leistungsversprechen. Als Teil der Destiny-Gruppe verbindet Easybell internationale technische Kompetenz mit der Nähe und Serviceorientierung eines deutschen Mittelständlers. „Unternehmen erwarten heute mehr als nur eine Telefonanlage. Sie wollen eine Plattform, die sofort einsatzbereit ist, zuverlässig läuft und mit ihnen wächst“, sagt Steffen Hensche, Geschäftsführer von Easybell. „Genau dafür bieten wir eine Lösung, die flexibel, verständlich und fair kalkulierbar ist.“ ■

www.easybell.de/ucaast

Wildix

KI ALS KATALYSATOR

Der Wildix UC&C Summit 2026 stellte die Umsetzung KI-gestützter Lösungen, erfolgreiche Partnerschaften und die Weiterentwicklung der Plattform innerhalb des ganzheitlichen UC&C-Ökosystems in den Mittelpunkt.

Angesichts des zunehmenden wirtschaftlichen Drucks und steigender Serviceerwartungen bewerten Unternehmen ihre Kommunikationslösungen neu. Sie liefern nicht mehr nur die reine Infrastruktur, sondern fungieren als operatives System, das Zuverlässigkeit, Transparenz und Skalierbarkeit mit klarer Verantwortlichkeit gewährleisten muss. Vor diesem Hintergrund skizzierte Wildix im Rahmen seines UC&C Summit am 15. Jänner die konsequente Weiterentwicklung seines partnerbasierten Channel-Modells. Dabei verlagert sich die Rolle der Partner zunehmend von der reinen Weitervermarktung hin zur Beratung. „Der UC&C-Markt ist reifer geworden. Kunden bewerten Plattformen nicht länger isoliert, sondern suchen nach Partnern, die Kommunikation in messbaren operativen Mehrwert übersetzen können“, erklärte Emiliano Tomasoni, CMO von Wildix. „Um unser Bekenntnis zu diesem Wandel zu unterstreichen, haben wir das Wildix Spokesperson Program ins Leben gerufen. Damit geben wir dem Channel

eine Stimme, indem wir einen Partner auswählen, der ein Jahr lang als globaler Botschafter fungiert.“

Von der KI-Strategie zur Umsetzung. Letztes Jahr stellte Wildix seine Agentic-AI-Strategie vor und führte kurz danach Wilma AI ein, ein KI-Layer, der das gesamte Wildix-Ökosystem durchzieht. In diesem Jahr liegt der Fokus auf der Umsetzung. Wildix zeigte, wie eingebettete Automatisierung und KI-gestützte Assistenz bereits in realen Kundenumgebungen eingesetzt, innerhalb partnergeführter Frameworks gesteuert und nahtlos in alltägliche Sprach-, Messaging- und Meeting-Workflows integriert werden. Während sich KI-native Anbieter und spezialisierte Einzellösungen zunehmend verbreiten, wird es langfristig immer wichtiger, messbare Ergebnisse zu liefern, nicht nur Tools. Branchenprognosen zufolge werden bis Ende 2026 mehr als 80 % aller Unified-Communications-Verkäufe indirekt erfolgen. Das zeigt die wachsende Bedeutung einer partnergeführten Umsetzung weiter.

Praktische Umsetzung und operationale Tiefe. Wildix prognostiziert, dass das Jahr 2026 maßgeblich von Umsetzungskompetenz und operativer Tiefe geprägt sein wird. Das Unternehmen kündigte weitere Investitionen in KI-gestütztes Coaching und datenbasierte Erkenntnisse an, ebenso wie eine stärkere Governance über Sprach-, Messaging- und mobile Umgebungen hinweg. Zusätzlich sollen Partner durch Funktionen wie Fixed-Mobile-Convergence und neue Messaging-Standards noch mehr Kontrolle erhalten. Diese Schwerpunkte unterstreichen ein ganzheitliches Verständnis von Unified Communications als operatives System statt als isolierte Plattform. Ziel ist es, Partner in die Lage zu versetzen, Kund:innen dort abzuholen, wo sie stehen, und schrittweise KI, Verantwortlichkeit und messbare Ergebnisse in die täglichen Workflows zu integrieren. „Mit steigenden Kundenerwartungen versetzt KI unsere Partner in die Lage, echten Mehrwert zu liefern und langfristig relevant zu bleiben“, sagte Steve Osler, CEO von Wildix. „Wir stellen den vollständigen KI-Stack bereit, damit Partner ihre eigenverantworteten Kanäle in intelligente Systeme verwandeln können, und machen sie so zu unverzichtbaren Architekten des Kundenerfolgs.“

www.wildix.com



© Wildix

Interview

MÄRKTE AKTIV GESTALTEN

NFON treibt den Wandel vom Telefonie-Anbieter zum KI-gestützten Lösungsanbieter voran. EVP Sales & Marketing **Alexander Wettjen** erklärt, welche Chancen sich daraus für Partner ergeben und warum jetzt der richtige Zeitpunkt ist, aktiv zu investieren.

NFON spricht aktuell viel über KI, Solutions und Partner-Enablement. Was verändert sich konkret für die Partnerlandschaft?

Alexander Wettjen: Partner sein heißt heute nicht mehr, Produkte weiterzureichen. Wir alle sind wieder Pioniere und das bedeutet ganz klar: Märkte aktiv zu gestalten. NFON war eines der Unternehmen, das Telefonie frühzeitig aus der Cloud in den Markt gebracht und damit eine neue Kategorie etabliert hat. Mit dem KI-gestützten Portfolio leisten wir diesen Pionierschritt erneut. Unsere Partner entwickeln sich dabei vom klassischen Telefonie-Anbieter zu echten Business-Partnern, die konkrete Probleme lösen und messbaren Mehrwert schaffen. Genau dafür haben wir mit Nexus ein einheitliches Partnerprogramm und ein modulares Lizenzmodell eingeführt. Als Grundlage für skalierbares, lösungsorientiertes Wachstum, an dem unsere Partner aktiv teilhaben können.

Warum ist dieser Schritt gerade jetzt so entscheidend?

Wettjen: Wer im Kommunikationsmarkt nicht investiert, verliert nicht irgendwann, sondern jetzt – Kunde für Kunde und das sehr schnell. Und das passiert selten, weil ein Wettbewerber günstiger ist, sondern weil er relevanter wirkt. Kunden kaufen heute keine Features mehr. Sie kaufen Ergebnisse: schnellere Services, intelligentere Interaktionen und spürbare Entlastung im Alltag. Genau hier setzen wir mit unserem KI-Portfolio an.

Welche Rolle spielt dabei Künstliche Intelligenz?

Wettjen: Eine zentrale. KI ist kein Experiment, kein Pilotprojekt und keine Zukunftsvision mehr. KI ist ein sehr essentielles Kaufkriterium. Wer heute Angebote ohne eine überzeugende KI-Story präsentiert, ist in vielen Ausschreibungen schlicht nicht mehr relevant. Wir müssen verstehen, dass Telefonie nicht verschwunden ist und ein Einstiegspunkt für alles Weitere ist. Darauf bauen wir auf, mit AI Essentials, Nia FrontDesk, botario bis hin zu agentischen KI-Ansätzen.

Was bedeutet das konkret für den Vertrieb der Partner?

Wettjen: Technologie verkauft sich nur, wenn sie kaufbar ist. Deshalb haben wir Komplexität konsequent reduziert: ein modulares Lizenzmodell, klar strukturierte Pakete,

planbare Laufzeiten und transparente Vergütungsmodelle. Das senkt Reibung im Vertrieb und beschleunigt Abschlüsse. Gleichzeitig eröffnen KI-gestützte Lösungen neue Kundengrößen und zusätzliche Umsatzpotenziale. Nicht nur technologisch, sondern auch kommerziell.

Sie betonen das Thema Datenhoheit.

Warum ist das so wichtig?

Wettjen: Datenhoheit ist nicht nur eine rechtliche Pflicht, sie ist ein echter Wettbewerbsvorteil. NFON hostet ausschließlich in europäischen Rechenzentren und ist vollständig GDPR-konform. Gerade bei größeren Kunden und im Enterprise-Umfeld ist das heute ein entscheidendes Argument. Unsere Partner können damit Sicherheit, Compliance und Innovationsfähigkeit gleichzeitig anbieten.

Beim Nexus Connect 2025 Event spielte auch ein Hackathon eine große Rolle. Was war die Idee dahinter?

Wettjen: Wir wollten zeigen, dass wir nicht über Zukunftsmusik reden. Mehr als 60 Partner haben einen ganzen Tag lang gemeinsam mit unseren Expert:innen KI-gestützte Businesskommunikation live umgesetzt – von Voice- und Chatbots über Automatisierung bis hin zu Contact-Center-Szenarien. Enablement heißt für uns nicht Training, sondern Co-Creation mit direkter Umsetzung.

Ihr Fazit für die Partner in Österreich?

Wettjen: Alles, worüber wir sprechen, ist geliefert. 2025 war das Jahr der Grundlagen und 2026 ist das Jahr der Skalierung. Wer jetzt investiert, positioniert sich als relevanter Lösungsanbieter und gestaltet aktiv und erfolgreich den Markt der nächsten Jahre. www.nfon.com

„Unsere Partner entwickeln sich dabei vom klassischen Telefonie-Anbieter zu echten Business-Partnern.“

Alexander Wettjen,
EVP Sales & Marketing

© NFON





© comp/free pik

Giesecke+Devrient eSIM vereinfacht Management

Die Zahl der IoT-Geräte wächst rasant und IoT-Anwendungen finden sich zunehmend in Segmenten wie Transport und Logistik, Landwirtschaft, Energiemanagement oder Fertigung. Die eSIM – ursprünglich für die Automobilindustrie sowie M2M Anwendungen entwickelt – ist dabei in vielen Bereichen des IoT nicht mehr wegzudenken. Sie ist für die Verfügbarkeit einer robusten und anpassungsfähigen Konnektivität unerlässlich, auf die IoT-Geräte während ihres gesamten Lebenszyklus angewiesen sind – von der Produktion im Werk bis hin zum Einsatz im Feld. Als Anbieter globaler Konnektivitätslösungen für das IoT kennt Giesecke+Devrient (G+D) die zahlreichen Vorteile der eSIM. „Im IoT-Bereich wird die eSIM bei der Umsetzung moderner Konnektivitäts- und Produktionsprozesse die entscheidende Rolle spielen. Ihre zentralen Vorteile sind die Digitalisierung von Prozessen, Effizienzsteigerung, Kosteneinsparung und Sicherheit. Zudem bieten eSIMs eine hohe Flexibilität und sind netzunabhängig, das heißt, während der Lebensdauer eines IoT-Geräts kann mehrfach der Anbieter gewechselt werden. Nutzerinnen und Nutzer können so auf Basis von Faktoren wie Netzabdeckung, Qualität, benötigter Bandbreite, Preis oder Gerätestandort den jeweils besten Anbieter wählen. Neue Profile lassen sich dabei sicher und effizient beispielsweise über die AirOn360-Plattform von G+D bereitstellen“, erklärt Sönke Schröder, Director Global Go-to-Market Strategy & Innovations für Connectivity & IoT bei G+D.

www.gi-de.com



© Lunghammer/TU Graz

Lukas D'Angelo (li.) und Benjamin Deutschmann bei der Montage von IoT-Devices im Ultrabreitband-Labor am Institut für Kommunikationsnetze und Satellitenkommunikation der TU Graz.

TU Graz

BATTERIELOSE ENERGIE

IoT-Geräte ohne eigene Stromversorgung: Daran forscht ein internationales Konsortium mit Beteiligung der TU Graz. Die EU fördert das Projekt Ambient-6G mit 8,4 Millionen Euro.

Weltweit gibt es schätzungsweise rund 20 Milliarden IoT-Geräte, bis 2033 soll sich deren Zahl verdoppeln. Die Folge: große Mengen an Altbatterien und Akkus, die regelmäßig getauscht und entsorgt werden müssen. Ein Team aus Forschenden der TU Graz, der Aalto-Universität, der KU Leuven und der Universität Oulu arbeiten im Projekt Ambient-6G daran, das Internet der Dinge nachhaltiger zu machen.

Energieneutrale Backscatter-Kommunikation. Bislang kommunizieren IoT-Devices mit anderen Geräten, indem sie Informationen aktiv über Wi-Fi, Bluetooth, Mobilfunk oder andere Kommunikationskanäle senden und dafür Energie aufwenden müssen. Für batterielose Geräte verfolgen die Forschenden in Ambient-6G einen völlig anderen Ansatz: „Wir wollen die IoT-Geräte per Funk mit Strom versorgen und dies mit der Backscatter-Kommunikation verbinden“, sagt Klaus Witrisal, Leiter des Instituts für Kommunikationsnetze und Satellitenkommunikation der TU Graz. „Dabei reflektieren die IoT-Geräte das Funksignal zentraler Sendantennen, verändern es minimal und übertragen so ihre Informatio-

nen.“ Diese passive Kommunikation kommt ohne einen aktiven Sender aus, und dadurch ist die geringe Energiemenge, die IoT-Geräte aus den Funkwellen generieren können, ausreichend für ihren Betrieb. Im Projekt arbeiten die Forschenden an verteilten Antennensystemen, um mit den IoT-Geräten besonders effizient zu kommunizieren. „Durch diese sogenannten Antennenarrays gelingt es, die Sendeleistung der einzelnen Antennen sehr niedrig zu halten, sodass eine erhöhte Strahlenbelastung in der Umgebung vermieden wird“, sagt Witrisal.

Schwache Signale als Herausforderung. Bis batterielose IoT-Geräte praxistauglich sind, gilt es noch einige Herausforderungen zu lösen, etwa bei der Signalverarbeitung. „Bei der Backscatter-Kommunikation haben wir es mit schwachen Signalen zu tun, die wir aber anders als bei RFID-Chips auch über größere Distanzen empfangen möchten“, erklärt Klaus Witrisal. „Dafür müssen wir spezielle Algorithmen entwickeln, um aus den verrauschten Signalen brauchbare Informationen herauszuholen.“

www.tugraz.at

IFS

DAS INTERNET DER DINGE WIRD SMART



© DC Studio/reepik

Das Internet of Things wächst zunehmend mit künstlicher Intelligenz zusammen. So entsteht eine „Artificial Intelligence of Things“ die eigenständige Entscheidungen treffen kann. IFS zeigt auf, wie diese Technologie den Field Service verändern wird.

Im Internet of Things werden immer mehr Geräte und Sensoren vernetzt, um Daten zu sammeln und auszutauschen. Gleichzeitig entwickelt es sich hin zur Artificial Intelligence of Things (AIoT). Die immer leistungsfähigeren KI-Technologien ermöglichen es, zunehmend die gesammelten Daten intelligent auszuwerten und für Vorhersagen, Automatisierungen oder Optimierungen zu nutzen. Die Daten werden dabei von KI entweder direkt auf den IoT-Geräten, in zentralen Rechenzentren von Unternehmen oder in der Cloud analysiert. So oder so werden die IoT-Systeme dadurch deutlich smarter und können eigenständige Entscheidungen treffen, anstatt nur Informationen bereitzustellen.

Erst am Anfang. AIoT wird den Field Service in mehreren Bereichen nachhaltig verändern. Sensoren erfassen Maschinendaten, die mithilfe von KI analysiert werden, um mögliche Ausfälle frühzeitig zu erkennen. Maschinen können zudem kontinuierlich Daten an zentrale Serviceplattformen senden, sodass Anomalien in Echtzeit identifiziert und Probleme schneller behoben werden können. Erkennt AIoT Störungen, lassen sich Service-Prozesse automatisch starten, wodurch Arbeitsabläufe

effizienter und Reaktionszeiten kürzer werden. Gleichzeitig ermöglicht die Analyse von Nutzungsdaten sowie der Verfügbarkeit von Technikern eine optimierte Einsatzplanung, was Fahrtzeiten reduziert und Ressourcen besser nutzt. Auch die Sicherheitsüberwachung profitiert: Maschinenzustände, Umweltbedingungen und Richtlinien können in Echtzeit geprüft werden, sodass bei Grenzwertüberschreitungen sofort Alarm ausgelöst wird. „Es gibt zwar bereits viele Beispiele für erfolgreiche AIoT-Implementierungen, doch insgesamt steht diese Technologie noch am Anfang. Es ist aber nur eine Frage der Zeit, bis sie sich im großen Stil durchsetzen wird“, erklärt Sebastian Spicker, Managing Director DACH bei IFS.

www.ifs.com



© IFS

„AIoT sieht insgesamt noch am Anfang.“

Sebastian Spicker,
Managing Director DACH bei IFS



Emerson

Unternehmen des Jahres

Emerson wurde bei den 10. Jährlich stattfindenden IoT Breakthrough Awards als Unternehmen des Jahres 2026 im Bereich industrielles IoT ausgezeichnet. „Das softwaredefinierte Automatisierungsportfolio von Emerson ist auf Wachstumstreiber ausgerichtet, die mit einigen der dringlichsten Herausforderungen der Welt verbunden sind: digitale Transformation, Elektrifizierung, Energiesicherheit und Nearshoring“, sagte Lal Karsanbhai, President und Chief Executive Officer von Emerson. „Diese Auszeichnung würdigt unsere Investitionen in Innovation und transformative Technologien, die wiederum unseren Kunden helfen, operative Spitzenleistungen zu erzielen und sie für eine autonome Zukunft zu positionieren.“ Emerson wurde bereits zum siebten Mal von den IoT Breakthrough Awards als „Unternehmen des Jahres im Bereich industrielles IoT“ ausgezeichnet. Zuvor erhielt Emerson im Rahmen des Award-Programms Auszeichnungen für „Industrielle Innovation des Jahres“ und „Analyseplattform des Jahres“. Bereits seit zehn Jahren würdigen die IoT Breakthrough Awards herausragende Leistungen, Kreativität und Erfolge von IoT-Unternehmen, -Technologien und -Produkten. In diesem Jahr gingen mehr als 4.000 Bewerbungen von Unternehmen weltweit ein.

„Emerson ist eines der wenigen Unternehmen, das Jahr für Jahr für seine Innovation, seine technologische Führungsrolle und seine Vision, die wichtigsten Branchen der Welt bei der digitalen Transformation ihrer Betriebsabläufe zu unterstützen und ihre zukünftigen Anforderungen zu erfüllen, ausgezeichnet wird“, sagte Steve Johansson, Geschäftsführer von Tech Breakthrough.

www.emerson.com



Andreas Roither-Voigt,
Senior Business Consultant Tieto
Tech Consulting

Gastkommentar

SPEZIALISIERUNG SCHAFFT SKALIERUNG

Industrial IoT entfaltet sein Potenzial dort, wo IT-Channel und spezialisierte Systemintegratoren zusammenarbeiten. Wie Partnerschaften Know-how bündeln, Risiken senken und messbare Mehrwerte schaffen, erläutert **Andreas Roither-Voigt**, Senior Business Consultant Tieto Tech Consulting in einem Gastkommentar.

Erfolge und Ergebnisse der österreichischen Industrie aus digitaler Transformation entstehen dort, wo technologische Expertise, Kundenverständnis und strukturiertes Projektmanagement aufeinandertreffen – nämlich in der Zusammenarbeit zwischen spezialisierten IT/OT-Beratungsunternehmen und etablierten IT-Channels. Industrial IoT (IIoT) – also der echtzeitnahe Datenaustausch industrieller Anlagen mit IT-Systemen – ist ein lohnendes Vorhaben, das Koordination und Know-how erfordert. Systemintegratoren liefern Industriekompetenz und Projektvolumen, Channels expandieren in lukrative neue Geschäftsfelder, und Endkunden realisieren messbare operative und finanzielle Vorteile. Gleichzeitig reduziert sich durch das komplementäre Partnermodell das Risiko, dass IIoT Projekte scheitern.

Der Status quo. Produzenten, Energieversorger, Prozessindustrie und Handelsbetriebe verfügen in der Regel über einen fragmentierten Bestand an Maschinen-, Gebäudetechnik-, und Gerätelandschaften sowie Automatisierungssystemen. Die Einbindung der wertvollen Daten und Informationen aus diesen operativen Systemen erfordert aufgrund der Vielfalt an Kommunikationsprotokollen und Sicherheitsanforderungen stark vernetztes Wissen und Integrationssysteme sowie Know-how und Erfahrung der Im-

plementierung. Aus Erfahrung mit IIoT-Projekten für Energiemanagement im Handel entstand die Erkenntnis, dass oft nur der Gesamt-Energieverbrauch gemessen wird, nicht aber je einzelnen signifikanten Verbraucher. Damit lassen sich keine Optimierungsmaßnahmen aus den gewonnenen Daten ableiten. Hier setzt IIoT an: durch Integration heterogener Assets – von Produktionsmaschinen über PV-Anlagen, E-Ladestationen und Kühlanlagen bis hin zu Schiebetüren und Sicherheitsbeleuchtungssystemen – in ein kohärentes, mit Stammdaten kontextualisiertes Datensystem. Dadurch entsteht ein leicht verständliches und sofort zugängliches strukturiertes Wissen über den tatsächlichen Zustand der Anlagen. Ein weiteres Projekt aus dem Sektor Strom- und Wärmeerzeugung hat gezeigt, dass durch eine strukturierte IIoT-Implementierung das Monitoring und Performance-Reporting unterschiedlichster Assets ermöglicht wird, um echtzeitnahe auf Status- und Leistungsveränderungen reagieren zu können. Security und Compliance geltender Standards waren hier natürlich von höchster Priorität bei der IIoT-Implementierung.

Rolle des spezialisierten Systemintegrators. Unternehmen wie Tieto verfügen über kontinuierlich gewachsene Erfahrung aus großen europäischen IIoT-Projekten. Der Vorteil für Channels: Sie müssen diese Expertise nicht von Grund auf aufbauen. Stattdessen können sie als lokale Partner mit ihren Stärken fungieren, während sie auf bewährte Implementierungsmethoden, Best Practices und Projektmanagement von Industriebranchen-Spezialist:innen zurückgreifen können.

Während jede IIoT-Implementierung industrie- und unternehmensspezifisch ist, zeigt sich in der Praxis: Unternehmen, die auf standardisierte Architekturen, offene Datenmodelle und bewährte Governance-Strukturen setzen, realisieren schneller Mehrwert und niedrigere Gesamtkosten. Für IT-Channels bedeutet das konkret: Partnerschaften mit Systemintegratoren, die diese Standardisierung vorleben, schaffen Skalierungseffekte und Differenzierung gleichzeitig. ■

www.tieto.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 • HAUSFELDSTRASSE 198
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	€ 617,-
800 mm	45 HE	800 mm	€ 807,-

Ansprechpartner: Geschäftsführer Otto Krejci

Tel.: +43 664 33 77 883

E-Mail: office@aka.at

www.aka.at



The logo for ALLO features the letters 'A', 'L', and 'O' in a stylized, blocky font. The 'A' is green and blue, the 'L' is orange and red, and the 'O' is yellow and blue. To the right of the letters is a circular icon divided into four quadrants, each with a different color: yellow, blue, grey, and black.

www.amea.at

AMEA

GROSSHANDELS GMBH

aqipa
gear guru

barcotec
YOUR DIGITAL ENABLING SPECIALIST.

brother
at your side

EHZ
austria

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

BOLL
IT Security Distribution

Canon

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



INFINIGATE ÖSTERREICH GMBH

A-1220 WIEN • HIRSCHSTETTER 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



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



HEADON COMMUNICATIONS GMBH

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

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

Ansprechpartner Marina Auer • Rene Horvath
Tel (01) 7431493 372
E-Mail reseller@headon.at
www.headon.at



INGRAM MICRO GMBH

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

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

Hersteller > 200 über alle Produktbereiche
Kontakt +43 1 408 15 43-0
E-Mail office.at@ingrammicro.com
at.ingrammicro.com



NESTEC SCHARF IT-SOLUTIONS OG

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

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

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

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

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



OMEGA HANDELSGESELLSCHAFT M.B.H.

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

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

Geschäftsführung Florian Wallner & Martin Eckbauer
E-Mail verkauf@omegacom.at
www.omegacom.at



SHARP ELECTRONICS (EUROPE) GMBH

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

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

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

Tel Harald Wagner DW 215 • Christoph Wagner DW 210
E-Mail harald.wagner@sharp.eu, christoph.wagner@sharp.eu
www.sharp.at



SYSTEM GMBH

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

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

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

Ansprechpartner Eduard Pacher, Michael Pregesbauer, Thomas Ungar, Robert Dragotinits
Tel (01) 6152549-0
E-Mail office@system-austria.at
www.system-austria.at



QUORUM DISTRIBUTION GMBH

AM EUROPLATZ 2 • GEBÄUDE 4
1120 WIEN

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

Value Add Ready | Easy | Local | Reliable | Focused

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

Geschäftsführung Alexander Paral (apa@quorum.at)
Tel +43 1 36 119 66-0
E-Mail info@quorum.at
www.quorum.at



TD SYNnex AUSTRIA GMBH

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

Hersteller mehr als 200 Hersteller, darunter: Adobe, APC, Apple, Autodesk, 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



TARGET DISTRIBUTION GMBH

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

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

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

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

Ansprechpartner Martin Poglin, Roman Thiel

E-Mail info@target-distribution.com

www.target-distribution.com



TFK HANDELS GMBH

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

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

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

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

Ansprechpartner Roswitha Lugstein, Alexander Meisriemel, Stefan Windhager

E-Mail partner@tfk-austria.at

www.tfk-shop.at

www.reviermanager.at

www.tfk-austria.at



TOTAL-INFORMATION-MANAGEMENT TIM AG

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

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

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

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

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

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

www.TIM-VAD.at



UFP AUSTRIA GMBH

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

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

Vertrieb von PV-Anlagen und Solarenergieprodukten.

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

Ansprechpartner Patrick Rindberger

Tel DW 63

E-Mail p.rindberger@ufp.at

www.ufp.at



WESTCON GROUP AUSTRIA GMBH

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

Produkte Westcon-Comstor ist ein 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



EHZ
austria

INDEX-HOTLINE

+43 (0) 664 200 50 09

Der EHZ Distributoren- und Hersteller-Index

Ein ganzes Jahr lang präsent – ab 300 Euro

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

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

Aufbau des Logo-Eintrags:

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

NEU

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

Ja, ich bestelle

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

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

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

Firmenname

PLZ / Ort

Tel.

Produkte

Ansprechpartner

Tel.-DW

E-Mail

www

Datum

Adresse

Fax:

Unterschrift

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

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

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 20. März 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

Displays im Wandel



Moderne Displays und Monitore werden zunehmend zu produktiven Werkzeugen im Arbeitsalltag. Wir zeigen, welche Technologien aktuell gefragt sind, wie sich Anforderungen verändern und welche Chancen sich daraus für den Channel ergeben.

Gaming im Aufwind

Gaming entwickelt sich weiterhin zum starken Wachstumsfeld für den Channel. Welche Trends den Markt prägen, wo neue Umsatzpotenziale entstehen und worauf Fachhandel und Systemhäuser jetzt achten sollten, lesen Sie in der kommenden Ausgabe.



Bestellen Sie jetzt Ihr EHZ-Abo!

Abonnieren Sie die EHZaustria und bekommen die neuesten Informationen aus Branche und Handel jedes Monat bequem nach Hause!

Schicken Sie Ihre Anmeldung per Mail (andreas.slama@ehzaustria.at) oder bestellen Sie unter www.ehzaustria.at! Einfacher geht's nicht! Ein Jahresabo kostet Sie nur 30 Euro!

Das EHZ-Abo:

VOLLE INFORMATION

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



Ein Jahr um nur 30 Euro!

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

UCAAS GANZ EASY ERKLÄRT: **100% Kommunikation, 0% zusätzliche Hardware.**

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

Jetzt testen auf easybell.at

Business-
telefonie
ganz easy mit
easybell.

easybell

