

# EHZ austria

Ihr  
Partner  
für den  
IKT-Handel

**02**  
2026

## Berufe

Zu wenige Frauen in der IT  
Seite 7

## Servus Österreich

CPN kommt zu uns  
Seite 164

## Interview

Michael Smetana über das  
Wachstumsfeld Gaming  
Seite 28

# UNTER DAUERSTRESS

## CYBERSECURITY NEU GEDACHT.

Prävention allein reicht nicht mehr.  
Wie Cyberresilienz, Zero Trust und  
Partner-Ökosysteme Unternehmen  
widerstandsfähiger machen.

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

**CHANNEL-TALK**  
„Wollen den Partnern  
die Arbeit so einfach wie  
möglich machen.“

Seite 10

René Hofmann, Securepoint

## 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 - Copilot+ PC

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

Artikelnr.: 1220867



zum Produkt





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



© Freepik

© Wolfgang R. Först



**Mag. Barbara Sawka**  
Chefredakteurin

**Liebe  
Leserinnen  
und Leser,**

am 8. März war Internationaler Frauentag und die Medien waren voll von Geschichten erfolgreicher Frauen, aber auch von den immer noch vorhandenen gesellschaftlichen Missständen. Dazu gehört eindeutig der Gender Pay Gap. Aber auch die Konditionierung von Mädchen, sie seien für technische Berufe nicht geeignet. Das üble Fazit: Noch weniger Fachkräfte, als schon vorhanden – eben auch in der IT.

**Ändern können wir das nur miteinander.** Lassen wir unsere Kinder das lernen, was sie möchten und vor allem wofür sie begabt sind. Fördern und wecken wir Interessen. Ermutigen wir Mädchen und Buben mit offenen Augen durch die Welt zu gehen und die Vielfalt der Berufe abseits der gängigen Klischees zu entdecken. Denn die Welt ist bunter als man meint.

Damit wünsche ich Ihnen viel Freude beim Lesen unserer Geschichten

Ihre Barbara Sawka

**BRANCHE**

<b>AI Factory Austria:</b> Coworking Hub eröffnet	<b>6</b>
<b>UBIT Wien:</b> Zu wenige Frauen in IT	<b>7</b>
<b>VÖSI:</b> Weiblicher Neuzugang	<b>8</b>
<b>MWC:</b> 20. Jubiläum	<b>9</b>



© pvproductions.freepik

**CHANNEL**

<b>Interview:</b> Michael Hofmann, Securepoint	<b>10</b>
<b>Twilio:</b> Erweitertes KI-Zertifizierungsprogramm	<b>13</b>
<b>CPN:</b> Servus Österreich	<b>14</b>
<b>Arrow:</b> Distributor des Jahres	<b>15</b>
<b>Interview:</b> Dominic Schmitt, Red Hat	<b>16</b>
<b>Zero Networks:</b> 100 % Channel	<b>18</b>
<b>TD Synnex:</b> DoT-Report veröffentlicht	<b>19</b>
<b>Certainty:</b> Langsame Umsetzung	<b>22</b>
<b>OENB:</b> Cybersicherheit gestärkt	<b>23</b>
<b>Absolute Security:</b> Über Verteidigung hinaus	<b>24</b>
<b>Ontinue:</b> Planung 2026	<b>26</b>
<b>Inside:</b> Kommen & Gehen	<b>27</b>

**TECHNIK**

<b>Interview:</b> Michael Smetana, HP	<b>28</b>
<b>Ebay:</b> Gaming, Sammeln, Technik	<b>30</b>
<b>Gastkommentar:</b> Alexander Albrecht, Build A Rocket	<b>31</b>
<b>Optoma:</b> Neue Creative Touch 1er Serie	<b>32</b>
<b>digitalSignage.de:</b> Digitale schwarze Bretter	<b>33</b>
<b>gekartel:</b> Brandschutzoptimierte Medientechnik	<b>34</b>

**INDEX**

<b>Distributoren Index</b>	<b>35</b>
<b>Vorschau, Impressum</b>	<b>42</b>



AI Factory Austria AI:AT

## COWORKING HUB ERÖFFNET

Mit dem AI:AT Coworking Hub entsteht in Wien ein neuer Treffpunkt für das österreichische KI-Ökosystem. Der Standort vernetzt Unternehmen, Forschung und öffentliche Verwaltung und bietet Raum für Zusammenarbeit, Trainings und gemeinsame KI-Projekte.

Damit wurde in Wien eine außergewöhnlich starke Präsenz des europäischen AI-Factories-Netzwerks an einem Ort sichtbar. Als physischer Knotenpunkt bietet der Co-

working Hub Raum für Projektteams, Partner:innen und Austauschformate, von Meetups und Workshops bis hin zu Kooperationen zwischen Start-ups, Industrie, Forschung und öffentlicher

Verwaltung. Aktuell arbeiten dort 67 Co-Workers aus 28 Unternehmen und fünf Branchen, bei insgesamt 94 verfügbaren Coworking-Plätzen. Gleichzeitig ist die AI Factory Austria bundesweit ausgerichtet. Das Konsortium umfasst zentrale Forschungs- und Innovationsakteure in Österreich, und AI:AT arbeitet mit relevanten Initiativen und Netzwerken im gesamten Land zusammen, um Nachfrage, Kompetenzaufbau und Umsetzungskapazitäten für KI breit zu verankern. „Die AI Factory ist ein Meilenstein für die Stärkung von Österreichs digitaler Souveränität und ein zentrales Element im KI-Ökosystem des Innovationsstandortes Österreich. Wir schaffen damit ein wichtiges Angebot zur Beherrschung von KI-Technologien und der Umsetzung herausfordernder KI-Projekte und sichern für unsere Unternehmen, darunter viele KMU und Start-ups den Zugang zu KI-Hardware und Kompetenzen – beides ist zentral für den Wirtschafts- und Innovationsstandort Österreich. Mit dem Coworking Hub bieten wir einen Trainingsraum, dessen Angebot von Einsteiger- und Executive-Formaten bis zu technischen Trainings reicht“, erklärte Innovations- und Infrastrukturminister Peter Hanke anlässlich der Eröffnung. [www.ai-at.eu](http://www.ai-at.eu)

karriere.at

## Mehr „KI-Jobs“ denn je

Der Anteil an Stelleninseraten, die Begriffe wie „Künstliche Intelligenz“ oder „Machine Learning“ oder die Namen von KI-Chatbots wie „Copilot“ oder „ChatGPT“ enthalten, stieg über die letzten zehn Jahre kontinuierlich an. 2025 erreichte der Anteil an „KI-Jobs“ den bisherigen Höchststand: Drei Prozent der Inserate hatten einen KI-Bezug. Das zeigt eine Analyse für den neuen karriere.at Arbeitsmarktreport, der kürzlich veröffentlicht wurde.

Während die Nachfrage nach Mitarbeitenden, die mit künstlicher Intelligenz arbeiten, in großen Unternehmen über die Jahre kontinuierlich

stieg, zeigen die Daten bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) einen Einbruch zwischen 2021 und 2024. 2025 wurden in KMU dann mehr KI-Jobs ausgeschrieben als je zuvor. „Drei Prozent klingt auf den ersten Blick wenig. Einerseits zeigt jedoch die Entwicklung eine große Dynamik: Mittlerweile gibt es kein Berufsfeld mehr, das vom KI-Boom nicht betroffen ist. Und auch KMU sind nach einer Phase der Zurückhaltung jetzt bereit, in KI-Know-how zu investieren. Andererseits gehen wir davon aus, dass viele Jobs die Anwendung von KI-Tools beinhalten, dies aber nicht explizit im Stelleninserat erwähnt wird. Die Inserate beziehen sich zum



„Mittlerweile gibt es kein Berufsfeld mehr, das vom KI-Boom nicht betroffen ist.“

Georg Konjovic, CEO bei karriere.at

Großteil auf KI-Expert:innen oder -Entwickler:innen, und nur selten auf Anwender:innen“, erklärt Georg Konjovic, CEO bei karriere.at.

[www.karriere.at](http://www.karriere.at)

UBIT Wien

## ZU WENIGE FRAUEN IN IT

Frauen sind in der IT weiterhin deutlich unterrepräsentiert.

Beim Woman Business Breakfast der UBIT Wien diskutierten Unternehmerinnen und Branchenvertreterinnen, wie mehr Frauen für die IT gewonnen und ihre Sichtbarkeit in der Branche gestärkt werden kann.

O bwohl die Mehrheit der österreichischen Hochschulabsolventinnen weiblich ist, sieht die Situation bei der Informations- und Kommunikationstechnologie anders aus. Mit knapp 20 % ist der Frauenanteil bei IKT-Studien zwischen 2013 und 2022 lediglich um knapp fünf Prozentpunkte gestiegen. Damit liegt Österreich zwar im Mittelfeld der OECD-Staaten, dennoch ist es anderen Ländern wie etwa Finnland oder Israel gelungen, einen drastischeren Zuwachs zu verzeichnen. Gleichzeitig wird nur jeder vierte Job in der IT-Branche in Österreich von einer Frau ausgeübt. Dem gegenüber steht der anhaltende Fachkräftemangel – allein in Wien fehlen aktuell 6.000 IT-Fachkräfte. Im Rahmen des UBIT Woman Business Breakfast Mitte Februar zeigte die Berufsgruppe IT einmal mehr, dass Frauen und ihre spezifischen Anliegen das ganze Jahr über Gehör finden. Denn auch in der Wirtschaftskammer Wien ist der Anteil von Frauen in der IT noch zu gering. In der Berufsgruppe IT mit über 10.400 Mitgliedern ist etwa jedes neunte Mitglied weiblich. In der gesamten Fachgruppe UBIT werden 13.800 Männer und knapp 4.400 Frauen gezählt. „Als Berufsgruppensprecher sehe ich es als meine Aufgabe, alle Mitglieder unabhängig von ihrem Geschlecht bestmöglich zu vertreten. In Branchen wie der IT sind Frauen leider noch unterrepräsentiert.

Gleichzeitig erleben wir nach wie vor einen akuten Fachkräftemangel. Das möchte ich zusammen mit dem Know-how meiner Kolleginnen ändern. Die weibliche Seite der IT ist ein zentraler Erfolgsfaktor für Innovation, Diversität und nachhaltiges Wachstum“, erklärt Rüdiger Linhart, Berufsgruppensprecher IT der Fachgruppe UBIT Wien.

**Perfekter Rahmen.** Mit Veranstaltungsformaten und Workshops, wie dem Woman Business Breakfast, will die UBIT Wien gezielt Maßnahmen setzen, um die Perspektiven von Frauen weiter einzubinden und den spezifischen Anliegen in der Branche Gehör zu verschaffen. Im Austausch zwischen erfahrenen Gründerinnen und Unternehmerinnen wurde auch im Februar diskutiert, was die Branche braucht um noch mehr Frauen anzusprechen. „Formate wie das Woman Business Breakfast bieten den perfekten Rahmen, um gemeinsam die Bedürfnisse von Unternehmerinnen zu diskutieren und aufzuzeigen, mit welcher Fachkompetenz wir die Branche bereits maßgeblich mitgestalten. Das ist ein starkes Zeichen für mehr Sichtbarkeit von Frauen in der IT“, ergänzt Andrea Dobida, stellvertretende Berufsgruppensprecherin IT der Fachgruppe UBIT Wien. [ubit@wkw.at](mailto:ubit@wkw.at)



„Formate wie das Woman Business Breakfast zeigen auf, mit welcher Fachkompetenz wir die Branche bereits maßgeblich mitgestalten.“

Andrea Dobida, stv. Berufsgruppensprecherin IT der UBIT Wien

Bitkom

## 180 Minuten pro Tag

Navigation, Wetter, Messenger und Videostreaming, Banking, E-Mail und Social Media: Die Zeit, die die Deutschen an ihren Smartphones verbringen, ist erneut gestiegen: Im Schnitt haben die Nutzer:innen ihre Geräte 180 Minuten pro Tag im Einsatz. 2024 waren es rund 150 Minuten. Das zeigt eine repräsentative Befragung des Digitalverbands Bitkom unter 1.006 Menschen in Deutschland ab 16 Jahren. Demnach verbringen Jüngere besonders viel Zeit am Gerät. 16- bis 29-Jährige nehmen im Schnitt 216 Minuten pro Tag ihr Smartphone zur Hand, das ist deutlich mehr als ältere Nutzer:innen. In der Gruppe der 30- bis 49-Jährigen sind es 192 Minuten, bei den 50- bis 64-Jährigen 177 Minuten. Ab 65 Jahren sinkt die tägliche Nutzung spürbar auf 113 Minuten. „Das Smartphone ist für viele längst die Fernbedienung des Alltags: vom Ticket über Banking bis zur Verabredung. Gerade Jüngere organisieren Kommunikation, Unterhaltung und viele Erledigungen fast komplett über das Gerät“, sagt Dr. Sebastian Klöß, Experte für Consumer Technology bei Bitkom. „Dabei geht es aber nicht nur um mehr Bildschirmzeit, sondern um veränderte Routinen. Wer vieles mobil erledigt, nutzt das Smartphone häufiger, kürzer und über den Tag verteilt.“ Für reine Anrufe fällt die tägliche Nutzungszeit dagegen deutlich geringer aus. Im Schnitt wird pro Tag 26 Minuten per Smartphone telefoniert, gemessen an den insgesamt 180 Minuten also nur ein kleinerer Teil.

[www.bitkom.org](http://www.bitkom.org)





Die Initiative She goes Digital ist ab sofort unter dem Dach des VÖSI angesiedelt. Der setzt auf vielfältige Maßnahmen gegen den Fachkräftemangel, durch die Zusammenarbeit soll die Bestrebungen für mehr Diversität gestärkt werden.

She goes Digital (SGD) wurde 2022 von der Initiative Digitalisierung Chancengerecht und Microsoft gestartet, um interessierten Frauen jeden Alters den Zugang zu digitalen Berufen und Unternehmen zu vermitteln. SGD hat sich dem Verband Österreichischer Software Innovationen (VÖSI) angeschlossen. Die Idee: Mit She goes Digital werden Frauen und Unternehmen zusammengebracht. Es geht um das niederschwellige „Hineinschnuppern“ in die digitale Businesswelt und das Entdecken, welche beruflichen, vielfältigen Möglichkeiten die Unternehmen im digitalen Bereich bieten. Durch gezielte Trainings ist es den Teilnehmerinnen darüber hinaus auch möglich, Zertifizierungen zu erhalten. Das ist der erste Schritt in eine digitale Karriere. In bislang drei Durchläufen haben 1.500 Frauen an dem Programm teilgenommen, 2025 wurden rund 400 Zertifikate ausgestellt. Die Zertifikate umfassen das Dig-Cert und die Microsoft AI 900-Artificial-Intelligence-Fundamentals-Zertifizierung.

**Gegen den Fachkräftemangel und für Diversität.** Auch 2026 soll der Weg von She goes Digital fortgesetzt werden. „Die Initiative ist eine wichtige Maßnahme, um Vorurteile und Klischees abzubauen und Frauen einen niederschweligen Zugang zu eröffnen“, ist VÖSI-Präsidentin Doris Lippert überzeugt. Dazu muss es nicht unbedingt ein Informatik-Studium sein, auch Quer- und Weidereinsteigerinnen sind willkommen.“ Der Quereinstieg in die IT ist ein entscheidender Hebel, um den

Frauenanteil in der Branche nachhaltig zu erhöhen. Indem wir alternative Karrierewege öffnen, schaffen wir echte Chancengleichheit und nutzen das volle Potenzial vielfältiger Talente. Daher freut es uns, die Initiative She goes Digital ab sofort bei uns im VÖSI zu integrieren und die Zusammenarbeit mit WomenICT und den VÖSI-Mitgliedern zu intensivieren“, betont Lippert. An oberster Stelle steht dabei das Ziel, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken und die Diversität der Branche zu verbessern. Aktuell liegt der Frauenanteil in der IT-Branche in Österreich laut VÖSI-Studie bei nur 18 %. „Da ist noch viel Luft nach oben“, stellt Lippert fest.

**Ausblick auf 2026.** Die Entwicklung von She goes Digital ist besonders: Von nur 130 Teilnehmerinnen im Pilotjahr 2022 ist die Zahl im dritten Durchlauf auf über 600 Teilnehmerinnen gestiegen – das ist fast eine Verfünfachung. Parallel dazu wuchs auch das Partner-Netzwerk, das dieses Jahr wachsen soll. Für 2026 ist auch eine Ausweitung des Angebots geplant, um noch mehr Interessentinnen die Chance zur Teilnahme zu geben und noch mehr Frauen im Zertifizierungsprogramm auszubilden. Ein weiteres Ziel ist es, mit der Initiative auch in den Bundesländern vermehrt Fuß zu fassen. Erstmals sollen 2026 auch spezifische Module zu zukunftsrelevanten Technologien wie KI und Cybersecurity für Frauen angeboten werden, die bereits ein gewisses Basiswissen vorweisen können. ■

[www.voesi.or.at](http://www.voesi.or.at)

**MWC**  
**MWC BARCELONA FEIERT JUBILÄUM**

Zum 20. Mal fand der Mobile World Congress in Barcelona statt. Die weltweit wichtigste Veranstaltung der Konnektivitätsbranche brachte rund 105.000 Besucher:innen aus Wirtschaft, Politik und Technologie zusammen und zeigte die neuesten Entwicklungen rund um 5G, KI und digitale Sicherheit.



Die MWC26, die weltweit größte und einflussreichste Veranstaltung zum Thema Konnektivität, feierte vom 2. bis 5. März ihr 20-jähriges Jubiläum in Barcelona und brachte Aussteller, Vordenker, Start-ups und politische Entscheidungsträger unter einem Dach zusammen. Die Veranstaltung hat den Beginn des globalen Veranstaltungskalenders der GSMA eingeläutet, mit großen Veranstaltungen auf vier Kontinenten im Laufe des Jahres. Die MWC Kigali vom 16. bis 18. Juni will Afrikas einflussreichste Veranstaltung zum Thema Konnektivität sein. Die MWC Shanghai folgt vom 24. bis 26. Juni als Asiens führende Mobilfunkveranstaltung, die Branchenführer, Innovatoren und politische Entscheidungsträger aus der gesamten Region zusammenbringt. Die MWC Doha kehrt vom 8. bis 11. November nach Katar zurück. Die regionale M360-Reihe der GSMA bietet in den kommenden Monaten zwei Großveranstaltungen. Die M360 LATAM findet vom 13. bis 14. Mai in Mexiko-Stadt statt, während die M360 Eurasia vom 20. bis 21. Mai in Samarkand, Usbekistan, ihr Debüt feiert. Die M360 ASEAN kehrt vom 9. bis 10. September nach Kuala Lumpur, Malaysia, zurück. ■

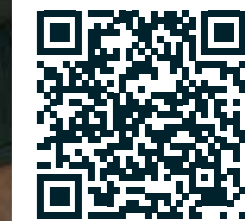
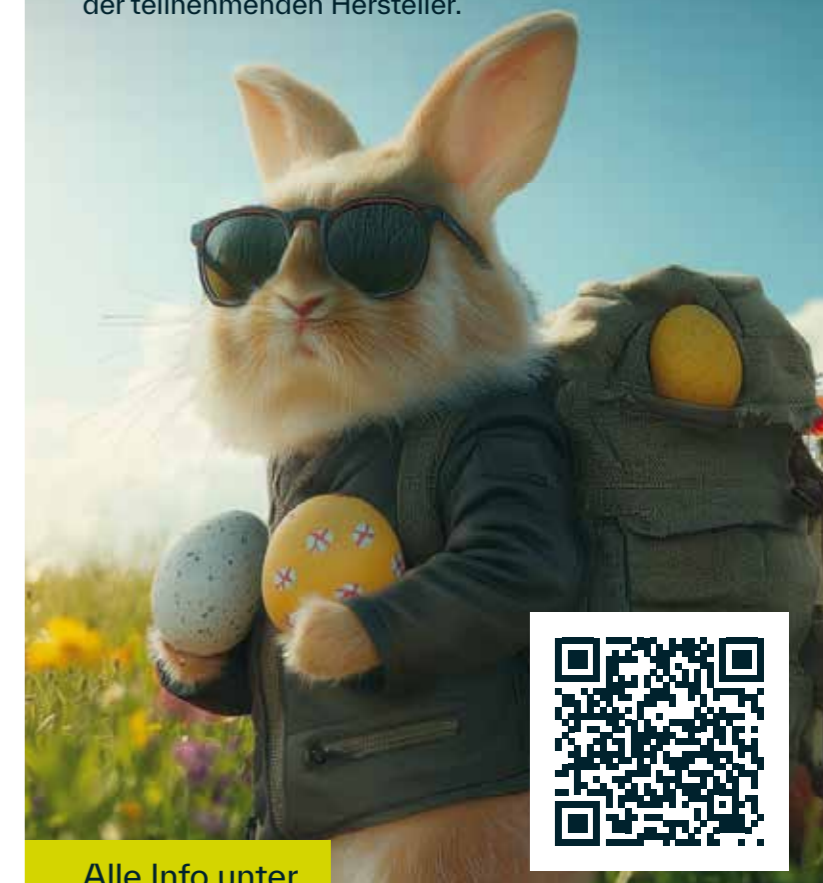
[www.mwcbarcelona.com](http://www.mwcbarcelona.com)

**EGG HUNTER**

Mitmachen & tolle Sachpreise gewinnen!

**TD SYNnex OSTERPROMO**  
**16. März bis 03. April 2026**

Sammeln Sie im Aktionszeitraum Ostereier! Es zählt der Auftragseingang des gesamten Produktportfolios der teilnehmenden Hersteller.



Alle Info unter [at.tdsynnex.com/egghunter](http://at.tdsynnex.com/egghunter)



**QNAP ZYXEL**

Securepoint

# SECURITY AUS DEUTSCHLAND

IT-Sicherheit ist längst kein reines Technikthema mehr. **René Hofmann**, Geschäftsführer von Securepoint, spricht im Interview über Verantwortung im Management, die Rolle des Channels, neue Security-Trends im Mittelstand und warum Technik und Mensch gemeinsam gedacht werden müssen.

© Alexandar/FreePik



**EHZaustria:** *Datenschutzverantwortung ist Chefsache, dennoch wird Security in vielen Unternehmen noch immer als reines IT-Thema gesehen. Müsste sich hier nicht grundsätzlich etwas ändern?*

**René Hofmann:** Absolut. Irgendjemand muss Entscheidungen treffen und Verantwortung übernehmen. Der Geschäftsführer muss nicht selbst IT-Experte sein, aber er muss festlegen, in welche Richtung das Unternehmen geht. Gerade beim Thema Datenschutz zeigt sich das sehr deutlich. 2019, mit dem Start der DSGVO, gab es einen großen Hype und viel Bewegung. Danach wurde es wieder etwas ruhiger. Ähnliche Entwicklungen sehen wir aktuell mit NIS2 oder dem Thema digitale Souveränität. Diese Themen hängen eng zusammen: Wem gehören die Daten? Wer ist dafür verantwortlich? Wie werden sie geschützt und wohin fließen sie? All das sind zunächst strategische Fragen – noch bevor es um konkrete Technik geht. Deshalb sehe ich hier ganz klar die Geschäftsführung sowie Manager und Entscheider in der Verantwortung.

**Wie lässt sich hier mehr Bewusstsein schaffen, dass die Geschäftsführung diese Verantwortung trägt?**

**Hofmann:** Ein Stück weit gehört auch Eigenverantwortung dazu. Wenn ich Geschäftsführer bin, kann ich nicht darauf warten, dass mir jemand die wichtigen Themen bringt. Ich muss mich selbst damit beschäftigen und überlegen, wie ich meiner Verantwortung gerecht werde. Natürlich stellt sich auch die Frage, wie diese Themen allgemein vermittelt werden können. Aus meiner Sicht braucht es ein Zusammenspiel mehrerer Akteure: die IT-Branche selbst, die die Themen aus ihrer „Bubble“ heraus tragen muss, die Medien und die Branchenverbände sowie Interessenvertretungen. Gemeinsam können sie das Wissen auch in jene Unternehmerstrukturen bringen, die bislang wenig Berührungspunkte mit IT-Themen hatten.

**Sie haben die NIS2 angesprochen. Wie wird sie Ihrer Meinung nach in Deutschland und Österreich aufgenommen?**

**Hofmann:** Ich glaube, es wird sich ähnlich wie bei der DSGVO verhalten. Zunächst ist das Thema sehr präsent, und danach wird es wieder etwas ruhiger. Als Securepoint verstehen wir uns als Partner, der versucht, solche Regularien auf ein pragmatisches Niveau herunterzubrechen. Unabhängig davon, was der Gesetzgeber im jeweiligen Land konkret umsetzt oder nicht, schauen wir zunächst: Was davon ist sinnvoll, und wie lässt sich das für mittelständische Unternehmen praktikabel umsetzen? Unser Fokus liegt ja auf dem Mittelstand. Gerade dort besteht der größte Bedarf an Unterstützung und an konkreten Lösungen. Und ich glaube, dass solche Themen von gesetzgeberischer Seite häufig etwas heißer gekocht werden, als sie am Ende tatsächlich gegessen werden.

**Dennoch sind ab 2027 auch Strafen vorgesehen.**

**Hofmann:** Ich glaube nicht, dass es immer funktioniert, Menschen nur über Strafen zu bestimmten Maßnahmen zu bewegen. Das stößt bei vielen Unternehmen zunächst auf Widerstand. Die Reaktion ist dann oft: „Mein Unternehmen, meine Verantwortung – dann sollen sie erst einmal kommen und mich bestrafen.“ Die Politik wäre aus meiner Sicht gut beraten, stärker mit Anreizen zu arbeiten. Man könnte beispielsweise sagen: Wenn ein Unternehmen bestimmte Sicherheitsmaßnahmen umsetzt, erhält es auch konkrete Vorteile – etwa steuerliche Erleichterungen oder andere Förderungen. Bei der DSGVO haben wir als Securepoint gute Erfahrungen damit gemacht, anders vorzugehen: Wir zeigen Unternehmen, welche Vorgaben und Risiken es gibt, bieten aber gleichzeitig pragmatische Lösungen an. Dadurch entsteht ein besserer Zugang. Viele sagen dann: Das ergibt Sinn, also setze ich es um und erfülle gleichzeitig die gesetzlichen Anforderungen.

**Lassen Sie uns über Ihr Unternehmen sprechen.**

**Wer ist Securepoint?**

**Hofmann:** Securepoint ist einer der wenigen europäischen Anbieter im Bereich IT-Sicherheit. Unser Portfolio hat sich in den vergangenen Jahren stark erweitert. Angefangen haben wir mit Firewalls, inzwischen umfasst unser Angebot mehr als zehn Produkte. Dazu gehören unter anderem Virens Scanner, Mobile Security für das Management



© Securepoint

**„Unser Anspruch ist es, den Partnern die Arbeit so einfach wie möglich zu machen.“**

**René Hofmann,**  
Geschäftsführer Securepoint

von Smartphones, sowie Cloud Shield – eine Cloud-Sicherheitslösung, die sich mit nahezu jedem Router verbinden lässt. Ein weiterer wichtiger Bereich sind Awareness-Trainings, also die Sensibilisierung von Mitarbeitenden. Denn neben der Technik spielt auch der Mensch eine entscheidende Rolle für die Sicherheit.

Insgesamt bieten wir damit ein Portfolio, mit dem sich mittelständische Unternehmen umfassend absichern können. Wichtig ist dabei unser Vertriebsmodell: Wir arbeiten zu 100 % über den Channel. Gerade in Österreich ist das für uns ein wichtiger Ansatz, weil die lokalen Partner den Zugang zum Markt haben und das Vertrauen der Kunden genießen.

**Dieses All-in-One-Angebot klingt sehr attraktiv.**

**Hofmann:** Wir nennen das Unified Security. Die Idee dahinter ist, möglichst viele Sicherheitslösungen aus einer Hand bereitzustellen. Mittlerweile bieten wir auch Bundle-Pakete an, weil wir stark auf Managed Service Provider setzen. In der Systemhausbranche sieht man ja seit einigen Jahren den Trend hin zu wiederkehrenden Einnahmen, also zu Miet- und Abo-Modellen. Darauf haben wir unser Angebot angepasst. Bei uns kann man beispielsweise eine Firewall auch mieten, statt sie zu kaufen. Sie können das Gerät mieten und erhalten gleichzeitig weitere Leistungen, etwa Awareness-Trainings für die Mitarbeitenden. Das ist gerade für Partner interessant, die die Investition nicht sofort tätigen möchten. So kann ein Partner eine Firewall beim Kunden installieren und gleichzeitig sicherstellen, dass auch die Menschen vor Ort entsprechend geschult werden. Schritt für Schritt bauen wir solche Bundle-Angebote weiter aus, um den All-in-One-Ansatz für Partner und Kunden noch einfacher zu machen. >>

**Was sollte der Channel hierzulande über Securepoint wissen?**

**Hofmann:** Für uns ist entscheidend, dass wir persönlich und vor Ort präsent sind. In Österreich übernimmt diese Rolle Matthias Hornbacher als Channel Account Manager. Er ist viel bei unseren Partnern unterwegs, begleitet sie auch zu Endkunden und unterstützt bei Fragen oder Problemen.

Aus meiner Sicht ist das ein ganz zentraler Punkt: Ein Channel-Partner muss wissen, dass es beim Hersteller eine verlässliche Ansprechperson vor Ort gibt – jemanden, der erreichbar ist, die regionalen Gegebenheiten kennt und hilft, Herausforderungen zu lösen. Unser Ziel ist es, unsere Partner so zu unterstützen, dass sie ihre Kunden möglichst einfach und erfolgreich betreuen können.

Natürlich spielen auch Produkte und Preise eine Rolle. Aber für viele Systemhäuser sind andere Faktoren entscheidend: Habe ich einen zuverlässigen Ansprechpartner? Kann ich mich auf meinen Hersteller verlassen? Ist die Verfügbarkeit gegeben – gerade in Zeiten, in denen sich die Rahmenbedingungen weltweit ständig verändern? Wir sehen aktuell viele Unsicherheiten, etwa bei Hardwarepreisen oder globalen Lieferketten. IT ist heute stark von internationalen Entwicklungen abhängig. Umso wichtiger ist es für unsere Partner, einen Hersteller an ihrer Seite zu haben, auf den sie sich verlassen können. Genau dafür wollen wir stehen.

**Aber auch Sie sind als deutscher Hersteller nicht unabhängig von globalen Entwicklungen.**

**Hofmann:** Das stimmt. Genau deshalb ist es wichtig, ein vertrauensvoller Partner zu sein, der auch bereit ist zu investieren. Wir haben beispielsweise bewusst große Lagerbestände aufgebaut. Dadurch können wir eine hohe Warenverfügbarkeit gewährleisten. Selbst wenn die Lieferketten komplett unterbrochen wären, könnten wir weiterhin liefern – in unserem Fall sogar über einen Zeitraum von etwa einem Jahr.

**Neben dem Standort Deutschland fällt auch immer wieder der deutschsprachige Support auf. Wie wichtig ist das als Unterscheidungsmerkmal?**

**Hofmann:** Das ist ein echtes Killerkriterium. Support wird ja vor allem dann gebraucht, wenn wirklich etwas passiert: Wenn der Betrieb gestört ist, wenn Systeme nicht laufen oder wenn es einen Sicherheitsvorfall gibt. In solchen Situationen ist es entscheidend, jemanden am Telefon zu haben, der einen versteht. Ein englischsprachiger Support aus einem anderen Teil der Welt kann oft nicht nachvollziehen, wie ein mittelständisches Unternehmen in Österreich arbeitet und unter welchem Druck es steht. Genau dieses Verständnis ist aber wichtig, um schnell und gezielt helfen zu können.

**Was kommt Ihrer Meinung nach heuer auf mittelständische Unternehmen zu?**

**Hofmann:** Ein wichtiges Thema ist sicher NIS 2. Die Umsetzung ist angekündigt und viele Unternehmen fragen sich, welche Auswirkungen das konkret auf sie haben wird. Dadurch entsteht auf jeden Fall Bewegung. Gleichzeitig hat die EU bereits angekündigt, dass weitere regulatorische Vorgaben folgen könnten. Technisch wird natürlich viel über künstliche

Intelligenz gesprochen. Meiner Ansicht nach stehen wir hier noch ganz am Anfang einer Entwicklung. KI wird ein wichtiges Werkzeug sein, um Dinge schneller zu analysieren und Prozesse zu unterstützen, auch im Sicherheitsbereich. Dass ganze Branchen dadurch sofort komplett umgekrempelt werden, sehe ich im Moment allerdings nicht.

Ein klarer Trend geht in Richtung Detection and Response. Begriffe wie EDR, MDR, XDR oder SDR tauchen immer häufiger auf. Dabei geht es nicht nur darum, Angriffe abzuwehren, sondern auch darum, sie zu erkennen, zu analysieren und daraus weitere Maßnahmen abzuleiten. Auch wir entwickeln in diesem Bereich Lösungen, unter anderem gemeinsam mit Partnern wie dem Wiener Security-Unternehmen Ikarus, mit dem wir seit vielen Jahren zusammenarbeiten.

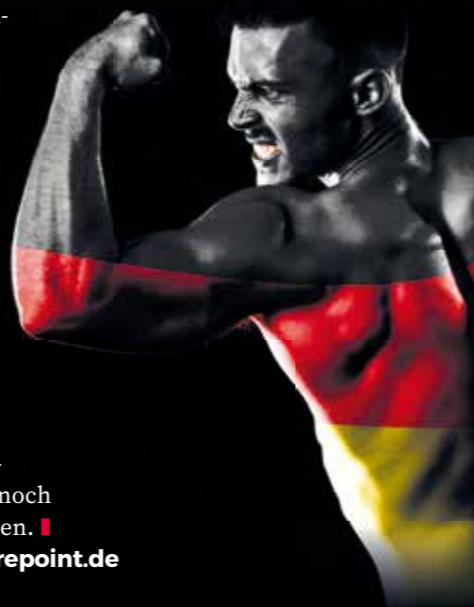
Ein weiteres großes Thema ist Automatisierung. Prozesse sollen einfacher werden, etwa beim Change-Management oder beim Ausrollen von Lösungen. Gleichzeitig verschärft der Fachkräftemangel die Situation. Während Cyberangriffe zunehmen und immer schneller werden, fehlen vielen Unternehmen die Spezialisten, um sich ausreichend zu schützen. Deshalb setzen wir auch auf neue Serviceangebote. Wir starten demnächst etwa mit Full Managed Firewall, bei der wir Betrieb und Wartung übernehmen. Partner können so ihren Kunden eine sichere Lösung anbieten, auch wenn sie selbst das entsprechende Security-Know-how noch nicht vollständig aufgebaut haben.

**Was bringen Sie heuer noch auf den Markt?**

**Hofmann:** In der zweiten Jahreshälfte planen wir neue Bundle-Angebote. Bisher enthalten unsere Mietmodelle etwa Firewall und Awareness-Trainings. Künftig sollen auch Endpoint-Schutz, Antivirus und Cloud Shield integriert werden. Ziel ist es, komplette Lösungspakete mit einem monatlichen Preis anzubieten, damit Partner nicht mehr jedes Produkt einzeln verkaufen müssen. Unser Anspruch ist es, den Partnern die Arbeit so einfach wie möglich zu machen.

Darüber hinaus planen wir Wi-Fi Access Points als Ergänzung zu unseren Firewalls. Diese sollen sich zentral verwalten lassen, können aber auch eigenständig eingesetzt werden, etwa in Kombination mit Cloud Shield für kleinere Unternehmen wie Reisebüros oder Apotheken. Auch dort soll so zumindest ein grundlegendes Sicherheitsniveau erreicht werden. Das sind aktuell die wichtigsten Punkte auf unserer Agenda. Welche weiteren Entwicklungen das Jahr noch bringt, wird sich zeigen. ■

[www.securepoint.de](http://www.securepoint.de)



**Also**  
**Neues KI-Expertenteam**

In den letzten sechs Jahren hat die Also Group intern bereits KI-Tools in verschiedenen Funktionen angewandt. Zu den eingesetzten Tools gehören u.a. Celonis, UiPath, OpenAI ChatGPT, Anthropic Claude, Google Gemini und Microsoft Copilot. Damit konnten zahlreiche Projekte abgeschlossen werden, die mehr als eine zehnfache Beschleunigung von Prozessen, Kostensenkungen und Produktivitätssteigerungen ermöglicht haben.

Getrieben von der steigenden Nachfrage und einer wachsenden Zahl von Marktanfragen hat sich das Unternehmen nun entschieden, ein KI-Kompetenzzentrum aufzubauen. Dieses soll Vertriebspartnern dabei unterstützen, KI-Lösungen über verschiedene



Software- und Hardware-Kategorien hinweg in unterschiedlichen Märkten zu verkaufen. „Die Geschäftschance rund um KI liegt nicht nur in Business-Anwendungen, sondern auch in Hardwarekategorien. Laut IDC wird der KI-Markt in Europa bis 2028 auf 144 Milliarden US-Dollar wachsen. Also ist hervorragend positioniert, um von dieser Entwicklung zu profitieren – durch die Kombination aus einem breiten Partnernetzwerk, Disziplin in der Marktbearbeitung und kontinuierlicher Erweiterung des Portfolios“, sagt CTO Jan Bogdanovich.

[www.also.com](http://www.also.com)



**„KI ist nur so leistungsfähig wie die Geschäftsergebnisse, die sie liefert.“**

**Kevin Wagner,**  
VP of Partnerships bei Twilio

**Twilio**  
**ERWEITERTES KI-ZERTIFIZIERUNGSPROGRAMM**

**Damit KI im Customer Engagement messbare Ergebnisse liefert, braucht es mehr als Technologie. Twilio baut deshalb sein Partnernetzwerk aus und erweitert das internationale KI-Zertifizierungsprogramm für Implementierung und Skalierung.**

Mit der zunehmenden Verbreitung von künstlicher Intelligenz im Customer Engagement rückt die Implementierung stärker in den Fokus. Technologie allein genügt jedoch nicht, um nachhaltige Geschäftsergebnisse zu erzielen. Entscheidend ist eine strukturierte und skalierbare Umsetzung in der Praxis. Vor diesem Hintergrund baut Twilio sein internationales Partnernetzwerk weiter aus und vergrößert sein KI-Zertifizierungsprogramm.

**Partner als zentraler Erfolgsfaktor.**

Mit der zunehmenden technologischen Komplexität steigt auch der Anspruch an Implementierung und Skalierung. Unternehmen benötigen erfahrene Umsetzungsspezialisten, die Projekte strukturiert planen, validieren und operativ umsetzen. Das Partner-Ökosystem übernimmt dabei eine zentrale Rolle. „KI ist nur so leistungsfähig wie die Geschäftsergebnisse, die sie liefert. Unsere Partner spielen eine Schlüsselrolle dabei, die Wirkung von Twilios KI-Innovationen für Kunden zu maximieren. Sie helfen ihnen, Lösungen mit Vertrauen zu validieren, zu implementieren und zu skalieren. Das Twilio KI-Zertifizierungsprogramm stellt sicher, dass sie genau dazu befähigt sind“, sagt Kevin Wagner, VP of Partnerships bei Twilio. Das Programm verbindet tiefgehende technische Schulungen mit klar definierten Delivery-Fra-

meworks. So will Twilio sicherstellen, dass Kunden bei der Einführung von KI auf vertrauenswürdige Experten zurückgreifen können.

**Seit 2025 erweitert.** Das Twilio KI-Zertifizierungsprogramm startete im März 2025. Seitdem werden Partner gezielt darauf vorbereitet, mit Twilio-KI messbare Kundenergebnisse zu erzielen. Dabei soll die Zertifizierung deutlich über klassische Produktschulungen hinausgehen. Nach der ersten Frühjahrsrunde wurde das Twilio KI-Zertifizierungsprogramm über mehrere Regionen hinweg erweitert. Mit der erweiterten Gruppe steht eine breite und belastbare Basis zertifizierter Partner zur Verfügung. Sie arbeiten mit Kunden zusammen, um die Time-to-Value zu verkürzen, wirkungsstarke Geschäftsergebnisse zu erzielen und das Potenzial von Twilio-KI auszuschöpfen.

**Weiterer Ausbau geplant.** Die Erweiterung des Programms ist Teil einer umfassenden KI-Investitionsstrategie. Mit mehr zertifizierten und lieferbereiten Partnern gewinnt das gesamte Ökosystem weiter an Dynamik. In den kommenden Monaten werden weitere Schulungs- und Qualifizierungsangebote für zusätzliche KI-Produkte eingeführt. Damit stärkt Twilio kontinuierlich die Umsetzungs-kompetenz im eigenen Ökosystem. ■

[www.twilio.com](http://www.twilio.com)



**CPN**  
**SERVUS ÖSTERREICH**

Das IT-Netzwerk CPN startet nun auch in Österreich durch. Systemhäuser, IT-Fachhändler und Dienstleister profitieren von Einkaufsvorteilen, Services und starkem Networking.

Seit 2003 ist CPN als Netzwerk für Systemhäuser und IT-Fachhändler in Deutschland aktiv. Jetzt geht CPN Österreich auf Wachstumskurs. Ab sofort können österreichische Systemhäuser, IT-Fachhändler und Dienstleister von den Leistungen des IT-Netzwerks CPN profitieren. Vor Ort steht ihnen IT-Expertin Ulli Koch als direkte Ansprechpartnerin zur Verfügung. „Gemeinsam sind wir stärker: IT wird immer anspruchsvoller und der Austausch von Wissen und Erfahrungen ist wichtiger denn je“, davon ist die Burgenländerin überzeugt. Sie kann dabei auf langjährige Kontakte und ihr gewachsenes Branchen-Know-how zurückgreifen: „Seit 15 Jahren veranstalte ich IT-Händler-Stammtische in Österreich. Mit CPN als professionellem Partner können wir künftig ein deutlich umfangreicheres Angebot bieten: Ich freue mich schon sehr auf die nächsten Termine in Salzburg und Wien!“

**Persönlicher Kontakt auf Augenhöhe.** Der gewachsene Verbund unterstützt seine Mitglieder dabei, wirtschaftlicher einzukaufen und Hersteller- und Partnerzugänge effizienter zu nutzen – und dabei ihre Unabhängigkeit zu bewahren. Neben Vergünstigungen durch optimierte Einkaufskonditionen und Kickbacks profitieren IT-Systemhäuser und Fachhändler von speziellen Services. So sorgt die CPN-Variante von ITscope für einen besseren Marktüberblick. Weitere Rahmenverträge bestehen u.a. in den Bereichen Leasing, Ankaufservice und Garantieverlängerungen. Das Netzwerk hilft zudem bei der Professionalisierung von Marketing, Vertrieb und Management. Immer im Fokus steht der persönliche Kontakt auf Augenhöhe. Networking, Wissenstransfer und die Pflege der Community sind essenzielle Werte. Mit Events, Stammtischen und Kongressen fördert CPN zudem auch den persönlichen Austausch der Mitglieder untereinander. „Unsere Erfahrung, unsere Services und vor allem unsere Hersteller- und Distributionskontakte bringen unseren Mitgliedern täglich echte Wettbewerbsvorteile“, sagt Tobias Schulte-Ostermann, Geschäftsführer von CPN. „Wir werden das Netzwerk auf

**„Gemeinsam sind wir stärker: IT wird immer anspruchsvoller und der Austausch von Wissen und Erfahrungen ist wichtiger denn je.“**

**Ulli Koch,**  
IT-Expertin CPN Österreich

bewährten Strukturen und bestehenden Rahmenverträgen in Österreich aufbauen. Wir freuen uns auf weitere Mitglieder, die unser Netzwerk gemeinsam mit uns gestalten wollen. Sie sind herzlich eingeladen unser Angebot ausführlich zu testen.“ Mit an Bord ist auch Nikolai Wisotzky, Head of Business Development bei CPN. Er ist unter anderem für die Rahmenverträge zuständig und steht daher im engen Austausch mit Lieferanten, Herstellern und Kooperationspartnern, um das Portfolio für die österreichischen Mitglieder kontinuierlich weiter auszubauen. Die kommenden Stammtisch-Events von CPN Österreich finden am 27. Mai in Salzburg und am 14. Oktober in Wien jeweils ab 18 Uhr statt. Anmeldungen sind bereits möglich. ■

[www.cpn-netzwerk.at](http://www.cpn-netzwerk.at)

**Arrow**

**DISTRIBUTOR DES JAHRES 2025**

Arrow wurde bei den Check Point Software EMEA Partner Awards 2025 in Wien als „Distributor des Jahres 2025“ ausgezeichnet.

Diese Anerkennung unterstreicht die führende Rolle von Arrow bei der Bereitstellung KI-gestützter, präventiver Cybersicherheitslösungen in einer der dynamischsten und am stärksten von Cyberangriffen betroffenen Regionen der Welt. Investitionen in ArrowSphere Cloud erweiterten die Reichweite, vereinfachten die Nutzungsmodelle und schufen neue Möglichkeiten für Channel Partner. Die Plattform ermöglicht Channel Partnern den Zugriff auf einen Technologie-Katalog führender Anbieter, die Entwicklung von Multi-Vendor-Lösungen und deren Umsetzung in sofort einsatzbereite Angebote mit automatisierter Bereitstellung.

Die Region EMEA sieht sich weiterhin mit einem der weltweit stärksten Anstiege komplexer Cyberangriffe konfrontiert, darunter KI-gestützte Bedrohungen, Phishing-Wellen und zunehmende Ransomware-Kampagnen. Channel Partner haben maßgeblich



dazu beigetragen, dass Kunden die KI-gestützten, präventiven und vollständig konsolidierten Sicherheitsarchitekturen von Check Point implementieren und so die Resilienz in Cloud-, Netzwerk- und Hybridumgebungen deutlich verbessern konnten. ■

[www.arrow.com](http://www.arrow.com)

**Agfeo**

**Zukunft der Business-Kommunikation**

**Digitale Erreichbarkeit wird für Unternehmen, Praxen und Verwaltungen immer wichtiger.**

Gleichzeitig steigen Anforderungen an Datenschutz, IT-Sicherheit und Effizienz. KI-Lösungen und Linux gewinnen strategisch an Bedeutung – entscheidend ist ihre stabile, sichere und wirtschaftliche Integration in bestehende Kommunikationsstrukturen. AGFEO setzt hier mit zwei Entwicklungen an: einer direkten SIP-Anbindung für KI-Telefonassistenten und einer vollwertigen Unified-Communications-Lösung für Linux. Ziel ist eine offene, plattformunabhängige und zukunftssichere Kommunikation, die sich in gewachsene IT-Landschaften einfügt. Die AGFEO-Software ist neben Windows und macOS nun auch für Linux verfügbar. Bereits unterstützt das Unternehmen über 400 SIP-Provider und mehr als 160 Lösungen wie Microsoft Teams, Microsoft 365 und DATEV. Diese breite Integrationslandschaft wird kontinuierlich um KI-Telefonassistenten und branchenspezifische Anwendungen erweitert.

**Direkte SIP-Integration von KI.** Statt KI per Rufumleitung einzubinden, ermöglicht AGFEO eine echte SIP-Integration. Die KI wird als vollständig registriertes SIP-Endgerät eingebunden – stabil, präzise steuerbar und ohne blockierte Leitungen. Die Vorteile:

- einfache Einrichtung per spezifischer SIP-Templates
- höhere Stabilität ohne komplexe Weiterleitungsketten
- volle Kontrolle über Signalisierung und Gesprächsfluss
- freie Amtskanäle trotz aktiver KI-Gespräche
- saubere Integration in bestehende Workflows



Templates stehen u.a. für Doctolib, medflex, Praxipal-Luna und Vitas.ai bereit – besonders relevant für Praxen und serviceorientierte Einrichtungen mit hohem Anruaufkommen.

**UC-/CTI-Lösung für Linux.** Mit dem Support-Ende von Windows 10 wächst das Interesse an Linux-Alternativen. Professionelle UC-/CTI-Software war hier bislang kaum verfügbar. Das AGFEO Dashboard für Linux bietet:

- CTI-Steuerung und Softphone
- Präsenz- und Statusanzeigen
- Chat und Messaging
- integriertes Contact-Data-Center
- Collaboration-Funktionen
- nahtlose Anbindung an AGFEO-Systeme

Damit erhalten Linux-Umgebungen erstmals eine leistungsfähige, professionelle Kommunikationslösung ohne Betriebssystemkompromisse.

Seit über 75 Jahren entwickelt AGFEO in Bielefeld Kommunikationssysteme für Unternehmen, Praxen und Verwaltungen – flexibel nutzbar in Cloud-, virtuellen und On-Premise-Umgebungen.

[www.agfeo.de](http://www.agfeo.de)



Red Hat

# VOM PARTNERNETZ ZUM ÖKO SYSTEM

Red Hat entwickelt sein Partnerprogramm kontinuierlich weiter. Neue Module für Cloud- und Services-Partner, zusätzliche Incentives und ein stärkerer Fokus auf Spezialisierung sollen das Ökosystem erweitern und Partner bei neuen Geschäftsmodellen unterstützen. Wir haben darüber mit **Dominic Schmitt**, Director Ecosystem Central, Eastern, Northern Europe, gesprochen.

**EHZaustria:** Red Hat hat 2024 sein Partnerprogramm neu aufgestellt. Wie ist der aktuelle Stand?

**Dominic Schmitt:** In diesem Jahr ergänzen wir das Partnerprogramm um zwei weitere Module.

Das erste Modul startet im zweiten Quartal und richtet sich an unsere Cloud-Partner sowie an Certified Cloud & Service Provider (CCSP). Dazu gehören Partner, die Infrastruktur bereitstellen, etwa im Bereich Infrastructure-as-a-Service oder Platform-as-a-Service. In der zweiten Jahreshälfte folgt ein Services-Modul. Dieses richtet sich an Partner, die neben dem Reselling – oder auch ausschließlich – Services anbieten. Mit den neuen Modulen sind auch zusätzliche Aktivitäten und Incentives verbunden. Generell haben wir beispielsweise die Incentives für Dealregistrierungen im Commercial-Bereich mehr als verdoppelt. Zusätzlich haben wir weitere Incentive-Modelle eingeführt, etwa Back-End-Rebates für bestimmte Szenarien. Darüber hinaus haben wir im vergangenen Jahr ein Red Hat Specialized Partnerprogramm pilotiert, das früher als PPA bekannt war. Ab 2026 ist das ein offizieller Bestandteil unseres Partnerportfolios.

**Welche Voraussetzungen muss ein Partner erfüllen, um Teil dieses Specialized Partnerprogramms zu werden?**

**Schmitt:** Neben der Anmeldung müssen sie bestimmte

Voraussetzungen erfüllen, vor allem im Bereich Sales sowie bei Delivery- und Consulting-Kompetenzen. Insgesamt gibt es sechs sogenannte Technical Decision Points, also Spezialisierungen, auf die sich Partner konzentrieren können. Dazu zählen das Server/Cloud Operating System mit Red Hat Enterprise Linux, Mission Critical Automation mit der Red Hat Ansible Automation Platform sowie Themen wie Virtualization, Container Management, Application Platform und AI Platform unter anderem mit Red Hat OpenShift. Partner, die sich in diesen Bereichen spezialisieren möchten, durchlaufen ein internes Assessment. Dabei prüfen wir genau, ob sie über die notwendigen Fähigkeiten verfügen und die Lösungen auch tatsächlich beim Kunden implementieren können. Für Kunden ist diese Spezialisierung ein wichtiges Signal: Sie erkennen daran, dass es sich um einen von Red Hat ausgezeichneten Partner mit nachgewiesener Expertise in einem bestimmten Technologiebereich handelt.

**Welche Rolle spielen Partner und Distribution dabei, wenn es darum geht, ein funktionierendes Ökosystem rund um Red-Hat-Technologien aufzubauen?**

**Schmitt:** Im Rahmen eines Executive Briefing Centers im vergangenen Jahr haben wir gemeinsam mit 18 CXOs darüber gesprochen, wohin sich deren Unternehmen entwickeln und

was wir als Red Hat dazu beitragen können. Dabei hat man sehr schnell gesehen, wie sich Partner über Ländergrenzen hinweg vernetzen. Genau so funktioniert ein Ökosystem. Ein Partner kümmert sich um die Infrastruktur, der nächste stellt eine Plattform bereit und ein weiterer bringt beispielsweise AI-Workloads auf diese Plattform. Unsere Aufgabe als Channel ist es, diese Partner zur richtigen Zeit zusammenzubringen. Dasselbe gilt auch für die Distribution, bei der viele dieser Fäden zusammenlaufen. Daher hat sie bei uns einen sehr hohen Stellenwert. Schon in der Vergangenheit haben wir viele unserer Partnerschaften gemeinsam mit und über die Distribution aufgebaut. Dieses Modell bauen wir jetzt noch stärker aus.

**Wie verändert sich vor diesem Hintergrund die Rolle der Partner im Channel?**

**Schmitt:** Kein Partner kann heute alles allein abdecken. Genau deshalb sprechen viele Unternehmen heute nicht mehr von Partner- sondern von Ökosystemorganisationen. Das spiegelt sich auch in unserem Programm wider. Wir sehen z. B. große Reseller oder Unternehmen, die früher stark auf bestimmte Virtualisierungslösungen gesetzt haben und sich nun überlegen, wie sie ihr Geschäft künftig ausrichten. Bei kleineren Boutique-Partnern ist Reselling häufig gar nicht mehr das Kerngeschäft. Sie konzentrieren sich stärker auf Services und die entsprechenden Margen. Daraus entstehen neue Synergien: Der eine Partner fokussiert sich auf Services und Beratung, während andere Lizenzen oder Subscriptions verkaufen. Besonders deutlich sehen wir dieses Zusammenspiel im Cloud-Umfeld. Dort ist die Plattform meist durch Hyperscaler oder auch souveräne lokale Anbieter gegeben. Der Umsatz läuft über diese Plattformen, während die eigentliche Arbeit häufig von Services- oder Influencing-Partnern geleistet wird, die den Kunden beraten und bei der Umsetzung unterstützen. Diese Entwicklung stellt viele Hersteller vor Herausforderungen. Für uns funktioniert das jedoch gut, weil wir seit vielen Jahren eng mit Open-Source-Communities arbeiten und dieses Ökosystemdenken schon lange Teil unserer Strategie ist. Auch wir arbeiten als Partnerorganisation in einem Ökosystem über Ländergrenzen hinweg und haben dadurch im Durchschnitt sogar mehr Ressourcen, die das Geschäft in Österreich unterstützen. Für EMEA haben wir spezialisierte Business Developer für das Ökosystem, die sich auf Themen wie Cloud, AI, unser ISV-Geschäft oder Hardware konzentrieren. Diese Kollegen arbeiten eng mit der Distribution und ausgewählten Partnern zusammen.

**Cloud, Souveränität und KI: Was beschäftigt Red Hat derzeit am meisten?**

**Schmitt:** Zum einen geht es darum, wie Unternehmen ihre eigene Cloud aufbauen können, auch im Zusammenhang mit aktuellen Virtualisierungsherausforderungen. Das bedeutet auch, dass wir uns stärker mit dem Markt rund um Virtualisierung beschäftigen. Zum anderen geht es um die Frage: Was bleibt im eigenen Rechenzentrum und was wird in die Public Cloud verlagert? Genau hier spielt auch das Thema digitale Souveränität eine wichtige Rolle, weil Unternehmen entscheiden müssen, wo ihre Workloads laufen sollen. Der andere große Schwerpunkt ist das Thema AI. Hier haben wir

im vergangenen Jahr weitere Produkte vorgestellt, die darauf abzielen, KI-Modelle effizienter berechnen zu können. Eine der großen Herausforderungen bei KI ist ja der enorme Bedarf an Rechenleistung. Unsere Lösung setzt genau hier an und ermöglicht es, diese Modelle gewissermaßen zu verkleinern, sodass weniger Rechenkapazität benötigt wird. Das hilft dabei, die Verarbeitung weiterhin möglich zu machen, auch wenn die Anforderungen sehr hoch sind. In Zusammenarbeit mit IBM bringen wir die sogenannten Granite Large Language Models zu Kunden und Partnern in dem wir mit Red Hat Enterprise Linux AI und Red Hat OpenShift AI offene und souveräne KI ermöglichen. Damit geben wir Partnern und Kunden die Möglichkeit, in sehr kurzer Zeit von der Idee eines Use Cases bis zur Umsetzung zu kommen. Und zum Thema Souveränität: Wir liefern die Plattform und diese Plattform ist Open Source. Gerade im öffentlichen Bereich geht der Trend weiterhin stark in Richtung Open Source, weil man damit das Thema technologische Abhängigkeit reduziert. Der Quellcode ist frei verfügbar und es gibt keine proprietären Technologien, bei denen ein Anbieter den Zugriff auf Patches oder Weiterentwicklungen kontrollieren kann. Das ist auch ein wesentlicher Treiber. Open Source ist in dem ganzen Thema Souveränität der große Gewinner. ■

[www.redhat.com](http://www.redhat.com)

**„Open Source ist in dem ganzen Thema Souveränität der große Gewinner.“**

**Dominic Schmitt,**

Director Ecosystem Central, Eastern, Northern Europe



**Zero Networks**

# 100 % CHANNEL

Cyberangriffe erfolgen heute in rasanter Geschwindigkeit. Um Schäden schneller einzudämmen, erweitert Zero Networks sein Partnerprogramm „Zero to Sixty“ und stellt sein Go-to-Market-Modell vollständig auf den Channel um.

**M**oderne Angriffe erfolgen mit maschineller Geschwindigkeit. In vielen realen Vorfällen sind Angreifer in der Lage, sich innerhalb von Minuten lateral zu bewegen und ihren Zugriff zu erweitern, während die Erkennung und Reaktion oft Stunden oder länger dauert. Diese wachsende Geschwindigkeitslücke hat die Eindämmung zu einer grundlegenden Voraussetzung für Cyber-Resilienz gemacht, um den Schaden zu begrenzen, bevor Vorfälle zu erheblichen Geschäftsunterbrechungen eskalieren können. Daher führt Zero Networks Aktualisierungen seines Partnerprogramms „Zero to Sixty“ ein, damit Partner schnell bedeutende Ergebnisse im Bereich Cyber-Resilienz erzielen können, ohne die Komplexität, die traditionell mit Segmentierung und Zero-Trust-Initiativen verbunden ist. „Partner spielen eine zentrale Rolle für unsere Marktpräsenz“, erklärt Kay Ernst, Mana-

ger DACH bei Zero Networks. „Das Zero to Sixty-Programm soll Partnern helfen, schnell zu handeln und gleichzeitig echte Cyber-Resilienz zu bieten. Durch den Einsatz von Containment und identitätsgesteuerter Segmentierung helfen unsere Partner den Kunden, den Schaden sofort zu begrenzen, das Betriebsrisiko zu reduzieren und zu verhindern, dass Vorfälle zu Betriebsunterbrechungen eskalieren.“ Außerdem erweitert der Anbieter von Zero-Trust-Sicherheitslösungen sein globales Partner-Ökosystem und stellt auf ein zu 100 % Channel-orientiertes Go-to-Market-Modell um.

**Weniger Aufwand.** Partner wenden sich zunehmend an Zero Networks, da dessen Ansatz eine sofortige Eindämmung durch identitätsgesteuerte Mikrosegmentierung ermöglicht, ohne den mit herkömmlichen Segmentierungslösungen verbundenen

**„Das Zero to Sixty-Programm soll Partnern helfen, schnell zu handeln und gleichzeitig echte Cyber-Resilienz zu bieten.“**

**Kay Ernst,**  
Manager DACH bei Zero Networks

Aufwand für die Bereitstellung und den Betriebsaufwand. Während Kunden von reaktiven Sicherheitsmodellen zu resilienorientierten Strategien übergehen, bieten Zero Networks und sein Partner-Ökosystem weiterhin eine skalierbare, identitätsorientierte Grundlage, um den Ausbreitungsradius zu begrenzen und Geschäftsunterbrechungen zu verhindern.

**Globale Partner-Summits.** Um die anhaltende Dynamik zu unterstützen, wird Zero Networks heuer zwei Executive Partner Summits veranstalten, um die Zusammenarbeit zu stärken, Best Practices auszutauschen und sich auf die nächste Phase des kanalorientierten Wachstums abzustimmen. ■

[www.zeronetworks.com](http://www.zeronetworks.com)



**Acronis**

## Einladung zum Networking

Acronis lädt im Rahmen seiner jährlichen Cyber Connect Roadshow Partner, MSPs, Reseller sowie Interessierte in Deutschland, Österreich und der Schweiz zum Info- und Networking-Treffen ein. Mit den Schwerpunkten Innovation, Backup und Erweiterung sowie Automatisierung bieten die Events praxisnahe Einblicke, Best-Practices und Raum für den direkten Austausch mit Branchenkolleg:innen. Am 28. Mai 2026 macht Acronis in Wien halt.

**Wissensaustausch garantiert.** Angesichts zunehmender KI-gestützter, leichter automatisierbarer sowie skalierbarer Cyberbedrohungen stehen MSPs vor der Herausforderung, ihre Kunden mit effektiven und skalierbaren Lösungen zu schützen. Die Cyber Connect Roadshow bietet eine Plattform, um strategische Themen für das Wachstum von MSPs zu beleuchten, von erfolgreichen Implementierungen zu lernen und sich mit anderen MSPs auszutauschen.

**Praxisnahes Programm.** Das Programm der Cyber Connect Events ist speziell auf die Anforderungen von MSPs zugeschnitten. Ein Highlight bildet die Best-Practice-Session, in der ein Acronis-Partner eine erfolgreiche Implementierung oder einen Use Case vorstellt und konkrete Handlungsempfehlungen gibt. In der anschließenden Live-Demo erhalten Teilnehmer:innen Einblick in relevante Lösungen rund um Backup, Automatisierung und Erweiterungen. Zusätzlich präsentieren Ökosystem-Partner wie IONOS und Virtuozzo ihre ergänzenden Lösungen. Eine moderierte Diskussionsrunde zu aktuellen Trends und Herausforderungen sowie ausreichend Zeit für den persönlichen Austausch runden das Programm ab. Weitere Informationen zu den Veranstaltungsorten und dem Programm sowie Anmeldungen unter: [acronis.events/event/cyber-roadshow-2026/](https://acronis.events/event/cyber-roadshow-2026/)

[www.acronis.com](http://www.acronis.com)



**Der neue „Direction of Technology“-Report von TD Synnex zeigt: KI, Cybersicherheit und spezialisierte Services prägen die Zukunft des IT-Channels. Serviceorientierte Geschäftsmodelle werden dabei zum entscheidenden Wachstumstreiber.**

**T**D Synnex hat ihren 4. jährlichen „Direction of Technology (DoT) Report“ veröffentlicht. Basierend auf dem Feedback von mehr als 1.400 IT-Lösungsanbietern und Wiederverkäufern aus 40 Ländern unterstreicht der Report, wie serviceorientierte Geschäftsmodelle den Erfolg im Zeitalter der KI vorantreiben. Independent Software Vendor (ISVs) und Unternehmen mit Professional Services bringen dabei den größten Optimismus für die Zukunft zum Ausdruck. Fast 75 % der Partner geben an, dass KI für ihre Zukunft unverzichtbar ist, was sie sowohl zu einer wettbewerbsrelevanten Notwendigkeit als auch zu einem Katalysator für neue Angebote macht, die Innovation mit Kernkompetenzen verbinden. In Verbindung mit der wachsenden Nachfrage nach qualifizierten Fachkräften bieten diese Veränderungen den Partnern die Möglichkeit, Arbeitsabläufe und Betriebsmodelle neu zu gestalten, um Effizienz und Wachstum in einer KI-gestützten Zukunft voranzutreiben. Der Bericht identifiziert sechs wichtige globale Trends, die den IT-Markt im Jahr 2025 prägen werden.

**KI ist die Grundlage für Marktführerschaft.** Angesichts der zunehmenden Verbreitung von KI müssen sich Partner durch fortschrittlichere, wirkungsvollere Anwendungsfälle wie KI-gestützte Cybersicherheit der KI-gesteuerten Automatisierung von der Konkurrenz abheben. Diese wurden von den Partnern als Lösungen identifiziert, die wahrscheinlich erhebliche Auswirkungen auf ihr Geschäft haben werden.

**Cybersicherheit ist grundlegend.** Sicherheit bleibt der Preis für den Eintritt in das IT-Ökosystem, wobei 80 % der Partner mindestens eine Cybersecurity-Lösung anbieten. Sie hat sich in den letzten zwei Jahren auch zum wichtigsten Wachstumsmotor für End Point-Lösungen entwickelt, und die Partner verdoppeln ihre Anstrengungen und stufen fortschrittliche End Point-Security als ihre zweitwichtigste Priorität für neue Angebote im kommenden Jahr ein. Die Herausforderungen

stehen jedoch weiterhin im Vordergrund, da die Partner neue Bedrohungen wie KI-gesteuerte Angriffe und Datenverstöße als größte Sorgen identifizieren.

**Spezialisierung schlägt Größe.** Branchenkenntnisse und Beratung sind der wichtigste Faktor, den Endkunden bei einem Partner suchen, dicht gefolgt von einem außergewöhnlichen Kundenservice. Die Partner passen sich bereits an diese Markterwartungen an: 90 % planen, Support- und Wartungsdienste anzubieten, 88 % wollen maßgeschneiderte IT-Integrationen liefern und 82 % beabsichtigen, ihre Managed Services im nächsten Jahr auszuweiten.

**Neugestaltung der Betriebsmodelle.** Fast 70 % der Führungskräfte sind mit einem Fachkräftemangel konfrontiert, der sich ihrer Meinung nach direkt auf die Implementierung von KI, Daten und Analysen sowie Cybersecurity auswirkt. Dies signalisiert einen branchenweiten Wandel in der Arbeitsweise und bietet Partnern die Möglichkeit, ihre Betriebsmodelle und Arbeitsabläufe neu zu gestalten, um die Effizienz für eine KI-gestützte Zukunft zu steigern.

**Wachstum ist möglich.** Trotz globaler Gegenwinde bleiben die Wachstumsaussichten in den meisten Regionen positiv: 66 % der Partner melden Umsatzsteigerungen. Unternehmen, die strategische Weitsicht mit operativer Agilität verbinden, sind am besten positioniert, um Wachstum zu erzielen.

**Die neuen Gewinner.** ISVs und Professional-Service-Unternehmen liegen laut Net Growth Index als Wachstumsführer der Branche vorn. Dies ist auf ihre Bemühungen zurückzuführen, ausgewogene Portfolios aufzubauen, wobei mehr als die Hälfte schnell wachsende Kompetenzen wie künstliche Intelligenz und Daten & Analysen mit Kernangeboten kombiniert. ■

<https://at.tdsynnex.com>



## SOPHOS: CYBERSICHERHEIT NEU GEDACHT – INTEGRIERTER SCHUTZ FÜR EINE VERNETZTE WELT

**Sophos ist ein weltweit führender Anbieter von Cybersicherheitslösungen, der sich seit seiner Gründung im Jahr 1985 auf die Entwicklung von Schutztechnologien für Unternehmen und öffentliche Einrichtungen spezialisiert hat.**

Sophos bietet ein umfassendes Portfolio, das sich durch hohe Integration, einfache Verwaltung und intelligente Bedrohungserkennung auszeichnet. Die Lösungen decken alle relevanten Bereiche der modernen IT-Sicherheit ab – von Netzwerkschutz über Endpoint-Security bis hin zu Cloud- und E-Mail-Sicherheit. Sophos verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz, bei dem alle Komponenten über die zentrale Plattform Sophos Central miteinander verbunden sind und in Echtzeit kommunizieren.

**Eine der zentralen Säulen ist die Sophos Firewall der XGS-Serie**, eine Next-Generation-Firewall, die sowohl Deep Packet Inspection als auch TLS-Inspection ermöglicht. Die Firewalls sind für kleine Büros ebenso geeignet wie für große Rechenzentren und bieten Funktionen wie Application Control, Intrusion Prevention, VPN, Sandboxing und Advanced Threat Protection. Besonders hervorzuheben ist die Security Heartbeat-Technologie, die eine direkte Kommunikation zwischen Firewall und Endpoint ermöglicht und bei Bedrohungen automatisch Maßnahmen wie Quarantäne oder Segmentierung auslöst.

**Ergänzt wird die Netzwerksicherheit durch den Sophos Endpoint**, eine Lösung, die mit Deep Learning, Anti-Ransomware-Technologie und automatisierter Ursachenanalyse arbeitet. Sophos Endpoint erkennt Bedrohungen, bevor sie aktiv werden, und bietet Schutz vor bekannten und unbekanntem Malware-Varianten. Die Lösung ist für Windows, macOS und mobile Geräte verfügbar und lässt sich über Sophos Central zentral verwalten.

**Auch im Bereich E-Mail-Sicherheit bietet Sophos leistungsstarke Lösungen.** Sophos Central Email schützt vor Phishing, Spam, Malware und Business Email Compromise. Die Plattform nutzt KI-basierte Analyse, Time-of-Click-URL-Prüfung und Sandboxing für Anhänge, um auch Zero-Day-Bedrohungen zuverlässig zu erkennen. Die Integration in Microsoft 365 und Google Workspace erfolgt nahtlos, und die Verwaltung über Sophos Central ermöglicht eine zentrale Steuerung aller Richtlinien und Logs.

**Sophos bietet darüber hinaus Lösungen für Mobile Device Management, Cloud Security und Zero Trust Network Access.** Sophos Mobile ermöglicht die zentrale Verwaltung von Smartphones und Tablets, inklusive Richtlinien, App-Kontrolle und Geräteschutz. Sophos Cloud Optix analysiert Cloud-Umgebungen auf Fehlkonfigurationen, Compliance Verstöße und Sicherheitsrisiken und bietet automatisierte Korrekturmaßnahmen. Sophos ZTNA ersetzt klassische VPNs durch kontextbasierte Zugriffskontrolle und ermöglicht granulare Richtlinien für Benutzer, Geräte und Anwendungen.

**Ein besonderes Highlight ist die Integration aller Sophos-Produkte über Sophos Central.** Die cloudbasierte Management-Konsole bietet ein einheitliches Dashboard, rollenbasierte Zugriffskontrolle, automatisierte Reports und Echtzeit-Monitoring. Die Plattform unterstützt Multi-Tenant-Umgebungen, ist vollständig API-gesteuert und lässt sich in bestehende ITSM- und SIEM-Systeme integrieren.

**Sophos setzt stark auf KI und Automatisierung.** Die Bedrohungserkennung basiert auf globalen Datenquellen, maschinellem Lernen und kontinuierlicher Analyse. Die Plattform lernt mit jeder neuen Bedrohung und passt Schutzmechanismen automatisch an. Sophos Managed Detection and Response (MDR) bietet die Möglichkeit, Angreifern einen Schritt voraus zu bleiben und verringert so das Risiko eines Datenverlusts. Das lokale IT-Team des Kunden wird um ein Team globaler Cybersecurity-Experten erweitert und bietet somit eine 24/7 Überwachung der IT-Umgebung.

**Sophos ist nicht nur ein Technologieanbieter**, sondern ein strategischer Partner für digitale Resilienz. Die Lösungen helfen Unternehmen, ihre Infrastruktur und ihre Daten zu schützen, ihre Anwendungen zu optimieren und ihre Geschäftsprozesse abzusichern. In einer Welt, in der jede Sekunde zählt, liefert Sophos die Werkzeuge, um Entscheidungen auf Basis von Daten zu treffen. Unternehmen, die auf Sophos setzen, investieren nicht nur in Technologie, sondern in Vertrauen, Kontrolle und Zukunftssicherheit. ■

### Executive Summary: Die wichtigsten Merkmale von Sophos



- Sophos Central als zentrale Management-Plattform für alle Sicherheitslösungen
- Sophos Firewall mit Security Heartbeat und Deep Packet Inspection
- Sophos Endpoint mit Deep Learning und Anti-Ransomware-Technologie
- Sophos Central Email mit KI-basierter Phishing- und Malware-Erkennung
- Sophos Central Mobile für zentrale Verwaltung mobiler Endgeräte
- Sophos Cloud Optix für Cloud-Security und Compliance
- Sophos ZTNA als VPN-Alternative mit kontextbasierter Zugriffskontrolle
- Sophos MDR für die 24/7 Überwachung der IT-Infrastruktur
- DSGVO-konform und zertifiziert nach internationalen Standards
- KI-gestützte Bedrohungserkennung und automatisierte Reaktion
- Mandantenfähigkeit und API-Integration für MSPs und Enterprise

### Distribution in Österreich:

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



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

## Executive Insights



**Stefan Fritz**  
Director Channel  
Sales Sophos

**Herr Fritz, Sophos bietet ein breites Portfolio an Sicherheitslösungen. Was ist heute Ihr wichtigstes Alleinstellungsmerkmal?**

Ganz klar die Integration. Unsere Produkte sind nicht nur leistungsstark, sondern kommunizieren miteinander. Die Sophos Firewall spricht mit dem Endpoint, die E-Mail-Security mit der Cloud-Plattform – alles über Sophos Central. Das schafft zusammen mit unseren Managed Security Services eine Sicherheitsarchitektur, die nicht nur schützt, sondern auch reagiert. Und das ist entscheidend in einer Zeit, in der Bedrohungen immer schneller und komplexer werden.

**Wie profitiert der Channel davon?**

Ganz wichtig in einem immer stärker konkurrierenden Markt ist der Fakt, dass das einheitliche Portfolio unseren Partnern entscheidende Wettbewerbsvorteile durch einen nahtlosen Vertrieb über das gesamte Portfolio sichert. Mit unserem fokussierten Channel-First-Ansatz, der auf Skalierbarkeit und Rentabilität ausgelegt ist, bieten wir IT-Resellern ein schnelleres und effizienteres Wachstum, z.B. durch Umsatzmultiplikatoren, Promotions und flexible Abrechnungsmöglichkeiten.

**Und für Endkunden?**

Für Endkunden bedeutet das: ein globaler Player mit einem umfassenden Cybersecurity-Portfolio, das sich mit lokalen Partnern individuell anpasst und effektiv schützt. Die Integration von Sicherheit, Performance und Benutzererfahrung in einer Plattform ist einzigartig. Und das Ganze funktioniert über Cloud, On-Premises oder hybrid – je nach Bedarf. Die Lösungen sind einfach zu bedienen, schnell zu implementieren und bieten zusammen mit Diensten wie MDR einen echten Mehrwert auf Enterprise-Niveau.

**Was ist Ihre Vision für Sophos?**

Wir wollen Sicherheit vereinfachen. Unsere Lösungen und Services sind nicht nur Technologie, sondern ein strategischer Vorteil für Unternehmen, die digital wachsen wollen. Wir helfen dabei, Risiken zu minimieren, Prozesse zu optimieren und Vertrauen zu schaffen. Und genau das ist unsere Mission.





© Certainty GmbH

„NIS2 ist kein reines IT-Projekt. Eine effiziente Umsetzung braucht Management-Fokus und klare Prioritäten im gesamten Unternehmen.“

**Christoph Zajic,**  
Cyber Security-Experte und Head of Process Consulting bei Certainty

**DEADLINE**

© Freepik

**Certainty**

## LANGSAME UMSETZUNG

Österreichische Unternehmen wissen mehrheitlich über die NIS2 Bescheid. Bei der Umsetzung hinken viele jedoch deutlich hinterher. Und obwohl neun von zehn Unternehmen die Vorgaben kennen, kann etwa jedes zweite Unternehmen derzeit nicht sicher einschätzen, ob es tatsächlich selbst von NIS2 betroffen ist.

NIS2 ist eine EU-Richtlinie zur Stärkung der Resilienz gegen Cyber-Angriffe von wesentlichen, wichtigen Einrichtungen in Österreich und tritt als NISG 2026 mit 1. Oktober 2026 in Kraft. Eine gemeinsame Studie des österreichischen Cyber Security-Beratungsunternehmens Certainty mit dem Marktforschungsinstitut IMAS zeigt ein interessantes Detail: Nur rund die Hälfte der befragten Unternehmen sieht sich korrekt selbst als NIS2-relevant. Ein Viertel geht davon aus, nicht betroffen zu sein, weitere 26 % können dies nicht einschätzen. Befragt wurden ausschließlich Organisationen mit mehr als 50 Mitarbeiter:innen, die grundsätzlich in den Anwendungsbereich der Richtlinie fallen. „Hier herrscht akuter Handlungsbedarf“, zeigt Christoph Zajic, Cyber Security-Experte und Head of Process Consulting bei Certainty auf. „Denn die Anwendbarkeit von NIS2 ist klar geregelt – wer aus Unsicherheit oder Unwissen zu spät oder gar nicht mit der Umsetzung startet, trägt gleich ein zweifaches Risiko: leichter Opfer von Cyber-Kriminalität zu werden und erheblichen Sanktionen ausgesetzt zu sein.“

**Kein reines IT-Projekt.** Zum Zeitpunkt der Befragung hatten die teilnehmenden Unternehmen im Durchschnitt erst 30 % der Vorgaben für NIS2 umgesetzt. Gleichzeitig gehen vier von fünf Organisationen davon aus, dass sie bis zum Ende der Übergangsfrist Ende September 2026 zumindest 75 % der Anforderungen umgesetzt haben. Doch der Optimismus trügt. Denn NIS2 ist in über 70 % der Organisationen in der IT-Abteilung als Projekt verankert. Die Cyber Security-Richtlinie der EU betrifft

aber die gesamte Organisation, ist dementsprechend komplex und damit ein übergreifendes Managementthema. Die Richtlinie sieht so auch eine Haftung des Top-Managements für die Umsetzung von NIS2 vor. „NIS2 ist kein reines IT-Projekt. Eine effiziente Umsetzung braucht Management-Fokus und klare Prioritäten im gesamten Unternehmen“, betont Zajic. „Wer erst knapp vor der Deadline ernsthaft mit NIS2 beginnt, hat nicht nur einen hohen Zeitdruck, sondern riskiert auch deutlich höhere Umsetzungskosten.“

**Kosten bleiben zentrale Herausforderung.** Budget, Bürokratie und Ressourcenaufwand werden in der Studie am häufigsten als Hürden bei der Implementierung von NIS2 genannt. Gleichzeitig bestätigen rund drei Viertel der befragten Organisationen, dass die Umsetzung von NIS2 die Sicherheit im Unternehmen verbessert. „NIS2 wird als Herausforderung wahrgenommen, aber nicht als bloße Bürokratie, die nichts bringt, im Gegenteil: Eine strukturierte Umsetzung wird von den Unternehmen als klarer Mehrwert für die eigene Sicherheitslage wahrgenommen“, streicht Christoph Zajic ein Ergebnis der gemeinsamen Studie zu NIS2 hervor. Ein interessantes Detail für alle betroffenen Unternehmen: Eine ISO 27001-Zertifizierung kann künftig als Nachweis für die organisatorische und operative Umsetzung der NIS2-Anforderungen dienen. Unternehmen können damit ihre NIS2-Readiness nach außen hin offiziell belegen – erforderlich bleiben in der Regel nur noch technische Audits. ■

<https://certainty.com>

**Gastkommentar**

## NEUE PFLICHTEN, NEUE POTENZIALE

Peter Schoderböck, General Manager Austria, Exclusive Networks über die Chancen für Partner im NIS2-Zeitalter

Es wird ernst: Mit dem NISG 2026 setzt Österreich die NIS2-Richtlinie ab Oktober verpflichtend um. Diese neue Regulatorik verändert nicht nur das Sicherheitsniveau, sondern den Security-Markt selbst. Denn NIS2 ist weniger ein Technologie- als ein Betriebs- und Nachweisproblem. Die bisher obligatorische Frage: „Ist mein Unternehmen sicher?“ wird ersetzt durch „Kann ich beweisen, dass mein Unternehmen sicher ist?“.



**Peter Schoderböck,**  
General Manager Austria,  
Exclusive Networks  
© Exclusive Networks

Beschränkt sich Cybersecurity heute immer noch oft auf die Abwehr von Angreifern, ist morgen ein kontinuierlicher Umgang mit Sicherheitslücken gefragt, sowie eine Lieferkettensicherheit, Monitoring, Auditierbarkeit, Compliance-Nachweise und ein entsprechendes Risikomanagement. Der Fokus der Unternehmenssicherheit verlagert sich von reiner Perimeter-Security hin zu Governance, Risikomanagement, Nachweisbarkeit sowie organisatorischer und erhöhter Vorstandsverantwortung. Das wird nicht wenige Unternehmen und damit auch deren Dienstleister vor Herausforderungen stellen, und es ist zu empfehlen, sich zügig in die Vorbereitungs- und Prüfphase zu begeben. Auch

Unternehmen, die bereits Security-Tools betreiben, sollten genau überprüfen, inwieweit sie die neuen regulatorischen Anforderungen erfüllen. Dabei benötigen Unternehmen keinen Ersatz ihrer Lösungen, sondern sinnvolle strategische Ergänzungen.

**Breites Portfolio.** Exclusive Networks sieht sich als Cybersecurity-Spezialist in der Pflicht, seinen Partnern die passenden Sicherheitslösungen in den entsprechenden Disziplinen bereitzustellen. Mit unseren langjährigen Herstellern Fortinet und Palo Alto Networks, deren breiten Portfolios und diversen Security-Architekturen, ist man bereits für viele der aktuellen Anforderungen gut aufgestellt. Dazu haben wir unser Herstellerspektrum „aufgerüstet“: Mit BitSight konnten wir den Top-Hersteller für „Cybersecurity Risk Rating“ im Bereich Lieferkettensicherheit gewinnen, ergänzt durch Monitoring-Features. Drata unterstützt beim automatisierten Compliance- und Risikomanagement, um interne Standards und Zertifizierungen einzuhalten. Und nicht zuletzt sind wir stolz auf die Partnerschaft mit Zero Networks, dem Rising Star im Bereich Mikrosegmentierung. Wir schaffen damit eine perfekte Ergänzung zu unseren bestehenden Lösungen, um automatisierte Micro-Segmentation mit kürzest möglichen Projektzeiten umzusetzen. Unsere Partner in Österreich sind gut gerüstet für NISG 2026. ■

[www.exclusive-networks.com](http://www.exclusive-networks.com)

**Oesterreichische Nationalbank**

## Cybersicherheit gestärkt

Sichere IT-Systeme und widerstandsfähige digitale Infrastrukturen sind für den Finanzmarkt unverzichtbar. Schon kurze Störungen bei Bankomaten, Onlinebanking oder Zahlungsdiensten können Kund:innen verunsichern und erhebliche Kosten verursachen. Zugleich nehmen Cyberangriffe – verstärkt durch den Einsatz künstlicher Intelligenz – weltweit zu. Eine besondere Verwundbarkeit entsteht durch die starke Abhängigkeit vieler Finanzunternehmen von wenigen großen IKT-Dienstleistern, die häufig außerhalb der EU angesiedelt sind. Mit dem Digital Operational Resilience Act (DORA) hat die EU am 17. Jänner 2025 einen völlig neuen, europaweit einheitlichen Aufsichtsrahmen geschaffen. Er verpflichtet Finanzunternehmen, digitale Vorfälle systematisch zu melden, kritische Dienstleister zu identifizieren und regelmäßige Sicherheitstests durchzuführen. Im Jahr 2025 übermittelten österreichische Finanzunternehmen 103 Meldungen schwerwiegender IKT-Vorfälle an die Finanzmarktaufsicht. Fast zwei Drittel dieser Vorfälle standen im Zusammenhang mit externen IKT-Dienstleistern. Das neue Informationsregister für IKT-Dienstleister ermöglicht FMA und Oester-



© Freepik

reichische Nationalbank (OeNB) eine rasche Einschätzung möglicher systemischer Auswirkungen und verbessert die europaweite Koordination bei Sicherheitsvorfällen. „Ein Jahr nach Einführung von DORA zeigt sich deren größter Erfolg in der Förderung eines grundlegenden Kulturwandels der Finanzunternehmen im Bereich IT-Sicherheit: Es ist das gemeinsame Verständnis, dass strukturierte Vorbereitung, klar definierte Verantwortlichkeiten, enge Zusammenarbeit und regelmäßiges Testen unabdingbare Voraussetzungen für einen resilienten digitalen Finanzmarkt sind“, erklärt OeNB-Direktor Thomas Steiner.

[www.oenb.at](http://www.oenb.at)

Absolute Security

# ÜBER DIE VERTEIDIGUNG HINAUS

Cyberangriffe lassen sich nicht immer verhindern. Entscheidend ist daher, wie schnell Unternehmen darauf reagieren und den Betrieb wiederherstellen können. Harold Rivas, CISO von Absolute Security, erklärt, warum Cyberresilienz zur zentralen Strategie moderner IT-Sicherheit wird.



Sicherheitsverantwortliche haben Jahrzehnte damit verbracht, Abwehrmaßnahmen aufzubauen, doch trotz Investitionen in die Prävention sind Unternehmen nach wie vor mit erheblichen Störungen und Ausfallzeiten durch Cyberangriffe konfrontiert. Daher ist es notwendig, den Fokus zu verlagern: Von einer Denkweise, die auf Prävention und Reaktion ausgerichtet ist, hin zu einer Cyberresilienz-Strategie. Aber was ist Cyberresilienz? Das National Institute of Standards and Technology (NIST) definiert „Cyberresilienz“ als „die Fähigkeit, widrige Umstände, Beeinträchtigungen, Angriffe oder Kompromittierungen zu antizipieren, ihnen standzuhalten, sich von ihnen zu erholen und sich an sie anzupassen“. Diese Definition bietet ein leistungsstarkes Framework, das auf vier Hauptzielen basiert: Vorbereitung auf potenzielle Bedrohungen, einen Angriff ohne Betriebsausfall überstehen, nach einem Vorfall den normalen Betrieb schnell wiederherstellen und aus jedem Ereignis lernen, um stärker zu werden. Im Folgenden erläutert Harold Rivas, CISO von Absolute Security näher, was jedes dieser Ziele in der Praxis bedeutet.

**Vorbereitung auf gegnerische Aktionen.** Antizipation erfordert, dass Sicherheitsexperten wie Angreifer denken. Sie müssen gründliche Bedrohungsanalysen durchführen, um einzuschätzen, welche Bedrohungsakteure aufgrund von Branche, Region und Größe am ehesten ihr Unternehmen ins Visier nehmen, um sich auf dieser Basis auf wahrscheinliche Szenarien vorzubereiten. Wenn Sicherheitsexperten die möglichen Angriffe kennen, die Cyberkriminelle starten könnten, sind Unternehmen nicht nur besser in der Lage, einer Attacke standzuhalten, sondern sich auch effektiver davon zu erholen.

**Auslegung auf Ausdauer.** Einem Angriff standzuhalten bedeutet, seine Auswirkungen ohne Betriebsunterbrechungen zu absorbieren. Dieses Ziel wird durch eine robuste Architektur und tiefgreifende Verteidigungsstrategien erreicht. Sicherheitsverantwortliche müssen Systeme und Kontrollen unter der Annahme entwickeln, dass einzelne Komponenten ausfallen können. Wenn eine Kontrollmaßnahme umgangen wird, muss eine andere bereitstehen, um ihren Platz einzu-

nehmen. Dieser mehrschichtige Ansatz stellt sicher, dass ein einzelner Ausfallpunkt nicht zum vollständigen Zusammenbruch führt.

**Ausfallzeiten minimieren.** Die Wiederherstellung ist ein kritischer Bestandteil der Resilienz, der weit mehr Aufmerksamkeit verdient, als ihm oft zuteil wird. Das Ziel besteht darin, Ausfallzeiten zu minimieren und den Geschäftsbetrieb nach einem Sicherheitsvorfall so schnell wie möglich wiederherzustellen. Eine effektive Recovery hängt von klar definierten Vorgehensweisen für die Reaktion auf Vorfälle und der Fähigkeit ab, diese schnell umzusetzen. Beispielsweise sind unveränderliche Backups für die Wiederherstellung nach einem Ransomware-Angriff grundlegend. Bei einer schnellen Recovery geht es nicht nur um Technologie, sondern auch um Prozesse und Vorbereitungen, die es dem Unternehmen ermöglichen, den Geschäftsbetrieb mit minimalen Auswirkungen auf Geschäftsumsatz und unternehmenskritische Funktionen wieder aufzunehmen.

**Aus jedem Vorfall lernen.** Die Anpassung ist wohl das wirkungsvollste der vier Hauptziele und meint die Fähigkeit, aus jedem Vorfall zu lernen und gestärkt daraus hervorzugehen. Jeder Vorfall, sei es eine erfolgreiche Umgehung von EDR-Tools oder eine ausgeklügelte Phishing-Kampagne, ist eine

Chance zur Optimierung. Indem Sicherheitsverantwortliche jeden Vorfall als Lektion betrachten, schaffen sie eine Feedbackschleife, die das Unternehmen kontinuierlich stärkt.

**Cyberresilienz in die Chefetage bringen.** Um erfolgreich zu sein, muss Cyberresilienz ein gemeinsames Ziel der gesamten Organisation sein, angefangen bei der obersten Führungsebene. Gespräche mit dem Vorstand sollten sich nicht auf bestimmte Sicherheitskontrollen konzentrieren, sondern auf den Schutz des Geschäftsbetriebs und der Unternehmenserträge. CISOs sollten dabei proaktive Maßnahmen mit der Unternehmensleitung abstimmen. Zum Beispiel, ob im Fall erster Anzeichen eines Ransomware-Angriffs auf Geräten, auch die der Chefetage, diese sofort deaktiviert werden dürfen, um das Unternehmen zu schützen. So können Sicherheitsteams entschlossen handeln. Durch die Vorbereitung auf Ausfälle und Abstimmung mit der Unternehmensleitung bleiben Cyberfälle beherrschbare Zwischenfälle.

**Fazit.** Cyberresilienz geht über traditionelle Cybersecurity hinaus. Es geht darum sicherzustellen, dass kritische Prozesse Angriffen und technischen Störungen standhalten und sich im Ernstfall rasch erholen, um Ausfallzeiten zu minimieren und die Geschäftskontinuität zu sichern. ■

[www.absolute.com](http://www.absolute.com)

Eset

## Eine Phishing-Mail reicht. Ist Ihre Cloud geschützt?

**ESET Cloud Office Security schützt E-Mails, Dateien und Kollaboration vor modernen Cloud-Angriffen.**

Microsoft 365 und Google Workspace sind heute zentrale Arbeitsplattformen vieler Unternehmen. Gleichzeitig werden sie immer häufiger zum Einfallstor für Angriffe. Eine einzige Phishing-Mail oder eine infizierte Datei in OneDrive kann ausreichen, um Schadcode im Unternehmen zu verbreiten. ESET Cloud Office Security (ECOS) setzt genau hier an. Die Lösung schützt Exchange Online, OneDrive, SharePoint, Microsoft Teams sowie Google Drive und Gmail mit mehrschichtigen Sicherheitsmechanismen. ECOS scannt E-Mails, Anhänge und geteilte Dateien in Echtzeit auf Malware, Spam und Phishing und blockiert Bedrohungen.

**Neue Funktionen gegen moderne Angriffstechniken.** Besonders im Fokus stehen neue Angriffsmethoden, die klassische Filter kaum erkennen. Die QR-Code-Erkennung analysiert Codes in E-Mails, extrahiert die darin enthaltenen Links und überprüft sie, bevor Anwender darauf zugreifen. Ebenso entfernt der Schutz vor böswilligen Kalendereinladungen gefälschte Meeting-Anfragen selbständig aus Postfach und Kalender. Stellt sich nach der Zustellung heraus, dass eine



E-Mail infiziert ist, zieht der automatische E-Mail-Rückruf sie aus den Postfächern zurück.

**Schutz auch vor unbekanntem Bedrohungen.** Das integrierte Cloud Sandboxing ESET LiveGuard Advanced analysiert verdächtige Dateien in einer isolierten Umgebung. Darüber hinaus erkennt die Künstliche Intelligenz Zero-Day-Bedrohungen und neue Ransomware-Varianten, für die noch keine Signaturen existieren. Anti-Spoofing entlarvt gefälschte Absenderadressen, die Homoglyphen-Erkennung deckt Täuschungsversuche mit optisch ähnlichen Zeichen auf.

**In Minuten einsatzbereit.** ECOS lässt sich als SaaS-Lösung in wenigen Minuten in bestehende Cloud-Umgebungen integrieren. Neue Nutzer werden standardmäßig sofort geschützt. Eine zentrale Web-Konsole liefert Echtzeit-Statistiken, Quarantäne-Management und eine schnelle Reaktion auf verdächtige Aktivitäten.

[www.eset.at](http://www.eset.at)



© Kubermatic

**Sebastian Scheele,**  
CEO und Co-Gründer von Kubermatic

**Kubermatic**  
**Souveräne**  
**Notfallpläne**

Die AWS-Rechenzentren im Nahen Osten waren Anfang März offline. 109 Dienste waren beeinträchtigt. Daraufhin riet AWS seinen Kunden dringend, Workloads in alternative Regionen zu migrieren. „Genau hier liegt das Problem. Saudi-Arabiens Datenschutzgesetz verbietet die Übermittlung personenbezogener Daten außerhalb des Königreichs ohne Genehmigung. Die Bankenaufsicht der VAE schreibt vor, dass Finanzdaten innerhalb der Landesgrenzen verbleiben müssen. Das Datenschutzgesetz von Bahrain verlangt eine ausdrückliche Einwilligung für grenzüberschreitende Datenübermittlungen“, weist Sebastian Scheele, CEO von Kubermatic aus Hamburg, auf einen blinden Fleck der Cyberresilienz hin. Ein CTO einer Regionalbank stand vor der Wahl: Offline bleiben und Millionen pro Stunde verlieren oder in eine andere Region migrieren, den Dienst wiederherstellen und dabei riskieren, gegen die Anforderungen an den Datenspeicherort zu verstoßen. NIS2, PDPL, DIFC, ADGM – sie alle definieren, wo Daten im Normalbetrieb gespeichert werden müssen. Keine dieser Lösungen definiert, was passiert, wenn eine Region nicht mehr verfügbar ist und der Anbieter die Nutzer zum spontanen „Umzug“ auffordert. Es ist an der Zeit das Thema Souveränität auch im Zusammenhang mit Notfallplänen zu durchdenken, so Scheele.

[www.kubermatic.com](http://www.kubermatic.com)



© chandlervd85/FreePik

**Ontinue**  
**PLANUNG 2026**

**Auch in diesem Jahr müssen Unternehmen sprichwörtlich früh aufstehen, um Cyberkriminellen einen Schritt voraus zu sein. Das Cyberthreat-Research-Team von Ontinue hat nach eingängiger Analyse aktueller Entwicklungen im Darknet und in der Hackergemeinschaft vier Trends evaluiert, auf die sich Unternehmen vorbereiten heuer müssen.**

**1. Identitätsbasierte Angriffe via Kollaborationstools nehmen zu.**

Hacker werden Kollaborationstools wie Microsoft Teams verstärkt zum zentralen Angriffsvektor für Identitätsattacken erheben. Neue Funktionen wie Microsofts „Chat with Anyone“ begünstigen diesen Shift, da sie die direkte Kontaktaufnahme mit Angestellten von Unternehmen erlauben. Cyberkriminelle übertragen so Smishing- und Phishing-Methoden in unternehmensinterne Chat-Umgebungen. Auch Malware verbreiten sie auf diesem Weg schneller, da die Klickwahrscheinlichkeit bei Mitarbeitenden innerhalb eines vertraulich wirkenden Chats höher ist als bei E-Mail-Anhängen. Besonders kritisch: Externe Chatanfragen umgehen häufig etablierte Sicherheitskontrollen wie E-Mail-Filter. Unternehmen müssen daher Identitätsprüfung, Verhaltensanalyse und Schutzmechanismen direkt in Kollaborationsplattformen integrieren.

**2. Hackerkollektive entstehen wie Phoenix aus der Asche.**

Trotz der Zerschlagung großer Malware-as-a-Service-Anbieter entstehen kontinuierlich neue Gruppen, die bestehende Malware-Infrastrukturen, deren Quellcode und die Geschäftsmodelle ihrer Vorgänger übernehmen. Jeder behördliche Eingriff erzeugt so zwar erst einmal ein Vakuum, das andere kriminelle Akteure

jedoch schnell füllen. Dieser Zyklus beschleunigt sich 2026 weiter.

**3. Infostealer bleiben profitabel und gefährlich.**

Malware für den Informationsdiebstahl zählt für Hacker weiterhin zu den profitabelsten Angriffsarten. Hacker werden den Fokus der neuen Varianten verstärkt darauf legen, EDR-Lösungen zu umgehen, Tokens abzufangen, Cloud-Apps zu infiltrieren und laterale Bewegungen nach dem Eindringen zu automatisieren. Für Unternehmen bedeutet diese Entwicklung, dass die Geschwindigkeit bei der Erkennung, lückenlose Visibilität und engmaschige Identitätskontrolle an Wichtigkeit zunehmen.

**4. Künstliche Intelligenz avanciert zum Hacker-Tool ersten Ranges.**

Auch künstliche Intelligenz wird einen großen Einfluss auf die Art und Weise haben, wie Hacker vorgehen. Generative KI hilft Hackern zudem beim Social Engineering, indem sie Fähigkeiten bereitstellt, täuschend echte Phishing-Mails zu erstellen oder Videocalls mit der Stimme und dem Bild von Kollegen potenzieller Opfer durchzuführen. Auch zur Generierung von Schadcode setzen Cyberkriminelle GenAI ein, wofür sie teils ganz ohne technischen Background auskommen. ■

[www.ontinue.com](http://www.ontinue.com)

**Neues Führungsteam**



Jens Luebben



Nektarios Makris



Yari Franzini

Cloudera verstärkt sein Führungsteam in Mitteleuropa in Schlüsselpositionen. **Jens Luebben** übernimmt als Regional Vice President die Vertriebsverantwortung für Deutschland und Österreich. Er bringt mehr als 25 Jahre Erfahrung im Bereich Vertrieb, Services und Consulting für amerikanische Software-Unternehmen mit. Vor seinem Wechsel zu Cloudera war Luebben als Area Vice President bei Confluent für den CEMEA-Raum zuständig.

**Nektarios Makris** wird Regional Vice President für Central and Eastern Europe. Der in Genf ansässige Vertriebsexperte verfügt über 15 Jahre Branchenerfahrung, insbesondere bei Software-Unternehmen. Zuvor war er unter anderem für das Schweizer Unternehmen SpotMe und MakOptimus Web Solutions tätig.

**Yari Franzini** verantwortet als neuer Group Vice President die gesamte Region South, Central & Eastern Europe. Vor seinem Wechsel zu Cloudera bekleidete Franzini Führungspositionen bei Oracle und HPE. Seine Karriere begann er als Management-Berater, bevor er sieben Jahre bei EMC2 in verschiedenen Vertriebspositionen tätig war.

[www.cloudera.com](http://www.cloudera.com)



**Neuer Geschäftsführer für CIS Certification**

Mit Februar 2026 hat **Thomas Mann** die Geschäftsführung der CIS - Certification & Information Security Services GmbH übernommen. Der 59-jährige Niederösterreicher ist bereits mehrere Jahre als Lead Auditor und Trainer für CIS Certification als Teil der Quality Austria Gruppe tätig und bringt langjährige internationale Erfahrung im Bereich der IT, Telekommunikation und Informationssicherheit mit.



**Fadata stellt neue CCO vor**

Fadata, Anbieter von Softwarelösungen für die Versicherungsbranche, hat die Ernennung von **Kirsten Skarnvad** als neue Chief Commercial Officer bekannt gegeben. In ihrer neuen Funktion wird sie die globale Geschäftsstrategie umsetzen. Die Ausrichtung liegt dabei besonders darauf, sowohl bestehende als auch zukünftige Kunden mit der gesamten Leistungsfähigkeit und den Vorteilen von Fادات Kernsystem INSIS zu unterstützen.



**Neuer Geschäftsführer bei Kodak Alaris**

**Stefan Baudendistel** hat im Februar 2026 die Position des Geschäftsführers bei der Kodak Alaris Germany GmbH übernommen. Er ist seit September 2022 bei Kodak Alaris als Service Business Manager Central Region tätig. Diese Funktion wird er auch weiterhin begleiten. „Gemeinsam mit unserem kompetenten Team und starken Partnernetzwerk werde ich daran arbeiten, diesen Mehrwert weiter auszubauen und nachhaltigen Erfolg zu sichern“, so Baudendistel.



**Neuer CEO bei Beko Global**

**Can Dinçer** wird zum Chief Executive Officer bei Beko Global. Er verfügt über mehr als 33 Jahre internationale Erfahrung bei Beko/Arçelik mit Stationen in der Türkei, Europa, Amerika und Asien. In verschiedenen Führungspositionen hat er die Marktposition des Unternehmens nachhaltig gestärkt, das kontinuierliche kommerzielle Wachstum vorangetrieben und eine stabile Performance sichergestellt.



**Neuer CEO MediaMarkt Österreich und Schweiz**

Der Vorstand der Ceconomy AG und damit auch die Führung von MediaMarktSaturn wird neu aufgestellt. **Vittorio Buonfiglio**, aktuell COO Italien, wird die Leitung der Organisationen in Österreich und der Schweiz übernehmen. Buonfiglio ist seit 15 Jahren in verschiedenen Führungsfunktionen für MediaMarktSaturn tätig. Als CEO-Alpine wird er die Marktposition in Österreich und der Schweiz weiter stärken.



**Harry Kim kehrt zu LG zurück**

Die LG Electronics Deutschland GmbH begrüßt **Harry Kim** zurück in der Unternehmenszentrale in Eschborn: Nach zwei Jahren in Nordamerika übernimmt Kim erneut die Rolle als Chief Executive Officer der LG Western Europe Sales Subsidiary. Zu dieser Region gehören neben Deutschland auch Österreich und die Schweiz. Zuletzt verantwortete Kim als VP TV Sales North America das TV-Geschäft von LG in Nordamerika.

Interview

# GAMING ALS WACHTUMSMOTOR

Gaming entwickelt sich für HP Österreich zu einem wichtigen strategischen Wachstumsfeld. Managing Director **Michael Smetana** spricht über Markttrends, die Rolle von KI, neue Chancen für den Channel und darüber, warum Gaming längst mehr ist als ein Consumer-Thema.

**EHZaustria:** *Wie positioniert sich HP aktuell im österreichischen Markt und welche Schwerpunkte setzen Sie 2026 strategisch?*

**Michael Smetana:** HP ist davon überzeugt, dass Wachstum und Mitarbeiterzufriedenheit durch Technologie die Zukunft der Arbeit sind. Unsere globale Mission ist es, Lösungen zu entwickeln, die Wachstum ermöglichen und erfüllendere Arbeitserlebnisse schaffen. Wir engagieren uns dafür, gemeinsam mit Partnern und Kunden die Zukunft der Arbeit zu gestalten. Dies ist unser globaler Ansatz, den wir auch in Österreich verfolgen. Wir setzen auf einen integrierten „One HP“-Ansatz: von leistungsfähigen Endgeräten über KI-gestützte Lösungen bis hin zu Security- und Nachhaltigkeitsinitiativen. Ein wesentlicher Baustein ist unsere Workforce Experience Plattform (WXP), mit der IT-Teams Geräte, Performance und Nutzererlebnis intelligent steuern und optimieren können. Ziel ist es, IT-Abteilungen zu entlasten und Geräteflotten proaktiv zu managen, sodass Probleme erkannt und behoben werden, bevor sie für Nutzer überhaupt spürbar werden – was die User Experience deutlich verbessert. Gleichzeitig denken wir Future of Work ganzheitlich – auch für KMU und Privatnutzer, die verlässliche, leistungsstarke Systeme für Arbeit, Weiterbildung oder kreative Projekte benötigen. Gaming ist dabei kein isoliertes Segment, sondern Teil unseres Gesamtansatzes: High-Performance-Technologien, KI-Optimierung und nachhaltiges Design verbinden Business-Kompetenz mit immersiven Erlebnissen.

**Wie erleben Sie die Nachfrageentwicklung im österreichischen IT-Markt – insbesondere im Consumer-versus Business-Segment?**

**Smetana:** Der österreichische PC-Markt zeigt aktuell ein solides Wachstum, wobei das Business-Segment deutlich stärker zulegt als der Consumer-Bereich. Treiber sind unter anderem die Migration auf Windows 11 sowie notwendige Hardware-Erneuerungen in Unternehmen. Im Consumer-Umfeld sehen wir ebenfalls Wachstum, allerdings moderater – hier wirken sich Budgetzurückhaltung und gestiegene Lebenshaltungskosten aus. Das Gaming-Segment entwickelt sich überdurchschnittlich und bleibt ein stabiler Wachstumstreiber. Gleichzeitig beobachten wir steigende Komponentenpreise, insbesondere bei Grafikkarten und Speicher, was sich auf Endgerätepreise auswirkt.



© welovegraphics\_Freepik

**Gaming hat sich vom Nischenmarkt zum Milliarden-business entwickelt. Welche Rolle spielt Gaming heute für HP Österreich?**

**Smetana:** HP ist 2016 aktiv in das Gaming-Segment eingestiegen und hat dieses Geschäft seither kontinuierlich ausgebaut. Mit der Übernahme von HyperX haben wir unser Portfolio um hochwertiges Zubehör erweitert und uns als Vollsortimentsanbieter positioniert. Heute verschmelzen wir die Innovationskraft unserer Marken Omen und HyperX noch stärker. Gaming ist für HP Österreich ein strategisch relevantes Wachstumsfeld – technologisch anspruchsvoll, margenstark und mit hoher Community-Bindung.

**„Gaming ist längst in der Mitte der Gesellschaft angekommen – quer durch alle Alters- und Berufsgruppen.“**

**Michael Smetana,**  
Managing Director HP Österreich

**Sehen Sie Gaming primär als Consumer-Thema oder gewinnt es auch im Business- und Education-Umfeld an Bedeutung?**

**Smetana:** Gaming ist längst in der Mitte der Gesellschaft angekommen – quer durch alle Alters- und Berufsgruppen. Viele Entscheidungsträger, IT-Verantwortliche oder Lehrkräfte haben selbst Berührungspunkte mit der Gaming-Kultur. Unser Fokus liegt darauf, authentisch mit der Gaming-Community zu kommunizieren und dort präsent zu sein, wo wir gewachsen sind. Gleichzeitig beobachten wir, dass Gaming-Technologien – etwa leistungsfähige Hardware oder interaktive Softwareansätze – zunehmend auch im Bildungsbereich und im professionellen Umfeld Relevanz gewinnen. Diese Entwicklung unterstützen wir mit passenden Lösungen.

**Welche technologischen Trends treiben das Gaming-Segment aktuell besonders an?**

**Smetana:** Gaming ist längst mehr als reine Hardware-Performance. Natürlich bleiben leistungsfähige CPUs und GPUs

essenziell, doch zunehmend stehen Nutzererlebnis und intelligente Systemoptimierung im Mittelpunkt. Künstliche Intelligenz eröffnet neue Möglichkeiten – sowohl in der Spieleentwicklung als auch bei der Abstimmung von Hard- und Software. Mit Omen AI ermöglichen wir beispielsweise eine automatische Optimierung beliebiger Spiele per Klick auf die jeweilige Hardware-Konfiguration. Ziel ist es, Performance, Stabilität und Effizienz intelligent auszubalancieren.

**Wie unterstützt HP seine österreichischen Channel-Partner konkret dabei, diese Segment erfolgreich auszubauen?**

**Smetana:** Der Gaming-Channel in Österreich ist überschaubar und stark fokussiert. Umso wichtiger ist die enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern. Wir unterstützen sie mit gezielten Trainings, Produkt-Schulungen und technischen Deep-Dives – etwa zu Kühltechnologien, Performance-Unterschieden oder Aufrüstbarkeit. Gerade im Gaming-Segment ist Beratung entscheidend. Unsere Partner profitieren davon, die Innovationsmerkmale klar vermitteln zu können – von thermischen Konzepten bis hin zu modularen Upgrade-Möglichkeiten.

**Gaming-Produkte gelten als margenstärker, aber auch beratungsintensiver. Welche Möglichkeiten bietet HP dem Fachhandel, sich klar zu differenzieren?**

**Smetana:** Wir investieren stark in POS-Materialien und digitalen Content, um Mehrwerte klar und verständlich darzustellen. Anders als bei Konsolen bietet der Gaming-PC kontinuierliche Upgrade- und Erweiterungsmöglichkeiten – ein starkes Differenzierungsmerkmal. HP positioniert sich bewusst als Premium-Lösungsanbieter: vom Einstiegsgerät bis zum individuell konfigurierten High-End-Setup inklusive Peripherie und Software. Diese Bandbreite ermöglicht es dem Fachhandel, Kunden langfristig zu begleiten.

**Gaming-Hardware steht für hohe Leistung. Wie gelingt es HP, Performance und Nachhaltigkeit in Einklang zu bringen?**

**Smetana:** Nachhaltigkeit bedeutet für uns nicht Leistungsverzicht, sondern Effizienz. Verbesserte Kühlarchitekturen, intelligente Leistungsprofile im Omen Gaming Hub und energieeffiziente Netzteile helfen, Energieverbrauch zu optimieren. Zudem reduzieren wir Verpackungsmaterialien und setzen verstärkt auf nachhaltigere Lösungen. Langlebige und aufrüstbare Produkte tragen zusätzlich dazu bei, den Lebenszyklus zu verlängern und Ressourcen zu schonen.

**Welche Entwicklungen erwarten Sie im Gaming-Markt und wo sehen Sie das größte Wachstumspotenzial?**

**Smetana:** Der Gaming-Markt ist diverser denn je – sowohl hinsichtlich der Zielgruppen als auch der Produktkategorien. Mit der nachrückenden Generation Z wird Gaming noch selbstverständlicher Teil des Alltags. Trotz temporärer Kostensteigerungen bei Komponenten bleibt Gaming für HP ein strategischer Wachstumsmotor. Besonders großes Potenzial sehen wir in der Verbindung aus High-Performance-Hardware, KI-gestützter Optimierung und einem ganzheitlichen Ökosystem aus Devices, Software und Zubehör. ■

[www.hp.com](http://www.hp.com)

Ebay  
**GAMING,  
SAMMELN,  
TECHNIK**



Ein Blick auf die häufigsten Suchbegriffe der Österreicher:innen auf eBay zeigt 2025 deutlich, wofür sich Konsument:innen besonders interessieren: Gaming, Sammelobjekte und Technik sind die Topbereiche, in denen gezielt, vergleichend und zunehmend wertorientiert gesucht wird.

Zu den meistgesuchten Begriffen in Österreich auf der zu den weltweit führenden e-commerce Plattformen eBay zählten im vergangenen Jahr vor allem Nintendo Switch, PlayStation 5, Pokémon, Mario, sowie Xbox. Auch Suchanfragen nach Konsolen-Bundles, Spiele-Auswahlen, Editionen und Zuständen wie „OVP“, „vintage“ oder „rar“ gehören zu den Spitzenreitern. Dabei zeigt sich: Nutzer:innen

kommen mit sehr konkreten Kaufwünschen und Vorstellungen auf die Plattform.

**Lust auf Retro.** Neben aktuellen Gaming-Titeln sind bei Herrn und Frau Österreicher auch Retro- und Sammlerobjekte stark gefragt – etwa PlayStation- und Nintendo-Spiele früherer Generationen, Pokémon-Einzelkarten, Beyblade, Flipperautomaten oder historische Computer von Apple und NeXT. Diese Suchbegriffe unterstreichen, dass Sammeln auf eBay generationenübergreifend relevant bleibt. Auch im Technikbereich ist das Suchverhalten klar fokussiert: Häufig gesucht werden Gaming-PCs, Grafikkarten wie RTX 3080 und RTX 3080 Ti, Notebooks, Ersatzteile sowie High-End-Komponenten.

**Nicht nur Neuwaren.** eBay wird nicht nur als Marktplatz für Neuwaren genutzt, sondern auch als zentrale Anlaufstelle für spezialisierte Hardware, Ersatzlösungen und seltene Technik. Österreichische Nutzer:innen verwenden eBay dabei gezielt als Recherche-, Vergleichs- und Einkaufsplattform – für aktuelle Trends ebenso wie für Raritäten, Sammlerstücke und Technik mit Geschichte. Europaweit zeigte sich auf eBay im vergangenen Jahr ein klarer Trend zu bewusstem Suchen. Über 91,9 Millionen Suchanfragen in sieben europäischen Ländern belegen, dass Gaming, Sammelobjekte und hochwertige Technik auch über Österreich hinaus zu den dominierenden Interessensfeldern zählen. Mit mehr als 20 Millionen Suchanfragen zählt Österreich dabei zu den aktivsten Märkten Europas und liegt im europäischen Vergleich klar an der Spitze. ■

[www.ebay.at](http://www.ebay.at)

**PLAION GmbH**

**ER IST WIEDER DA!**

Der Thequickshot II ist ab sofort erhältlich. Der legendäre Retro-Joystick kehrt als modernisierte Neuauflage zurück.



Retro Games verkündet in Zusammenarbeit mit Plaion Replai, dass der Thequickshot II wieder erhältlich ist und damit einen der legendärsten Joysticks der Heimcomputer-Ära zurückbringt. Es handelt sich dabei um eine

originalgetreue Neuauflage, die für modernes Retro-Gaming maßgeschneidert wurde. Der QuickShot II kam ursprünglich in den frühen 1980er Jahren auf den Markt und wurde zu einem festen Bestandteil der damaligen Gamer-Szene.

Jetzt wurde Thequickshot II neu entwickelt, um das gleiche unverwechselbare Spielgefühl mit moderner Technik zu kombinieren.

**Ready for Zocken.** Thequickshot II wurde nicht für die Sammler-Vitrine entwickelt, sondern um damit zu zocken und verfügt daher über hochwertige Mikroschalter mit deutlichen Klickpunkten. Dies gewährleistet eine präzise Steuerung in jede Richtung, selbst bei den anspruchsvollsten Arcade-Spielen.

Der Joystick verfügt über acht Aktions- und Funktionstasten, sowie den charakteristischen Schnellfeuer-Schalter des Originals, die alle nach modernen Standards überarbeitet wurden. Die Saugnäpfe an der Unterseite sorgen für Stabilität während die verbesserte Ergonomie und das großzügige 1,8 m lange Kabel den Thequickshot II ideal für moderne Gaming-Setups machen. Das grundlegende Design des Joysticks hingegen ist unverändert und genauso ikonisch wie damals. ■

[www.plaion.com](http://www.plaion.com)

„Gaming ist kein reines Jugendthema mehr, sondern Teil des Alltags.“

Alexander Albrecht, Geschäftsführer der Gaming-Agentur Build A Rocket



© KSTA/Alexander Schwaiger

**Gastkommentar**

**MILLIARDENMARKT UND INNOVATIONSTREIBER**

Gaming hat sich zu einem der dynamischsten Technologiemarkte Europas entwickelt. Alexander Albrecht, Geschäftsführer der Gaming-Agentur Build A Rocket, erklärt, warum die Branche für die ITK-Wirtschaft ein attraktiver Wachstumsmarkt ist.

Gaming hat sich von einem Nischenhobby zu einem der dynamischsten Wirtschaftszweige Europas entwickelt. Der Gaming-Markt bietet der Informations- und Telekommunikationsbranche enormes Potenzial. Vor allem die Hardware-Sparte zeigt, wie stark das Geschäft wächst: 2025 ist der Umsatz in Europa auf rund 20 Milliarden Euro gestiegen. Es ist somit ein wichtiger Absatzmarkt für die Produkte der ITK-Wirtschaft. Auch in Österreich legt der Markt zu und soll einen Rekordwert von 580 Millionen Euro erreichen. Besonders auffällig ist das geschätzte jährliche Wachstum von 8,6 %, das deutlich über dem europäischen Durchschnitt von 6,8 % liegt.

**Vielfältige und kaufkräftige Zielgruppe.** Gaming ist in der Mitte der Gesellschaft angekommen. Laut einer GfK-Studie im Auftrag des Österreichischen Verbands für Unterhaltungssoftware spielen 69 % der Österreicher regelmäßig. Das sind rund 5,8 Millionen Menschen. Das Durchschnittsalter liegt bei 38 Jahren und Frauen und Männer sind fast gleich stark vertreten. Gaming ist also kein reines Jugendthema mehr, sondern Teil des Alltags für einen großen Anteil der Gesellschaft. Für ITK-Unternehmen macht das die Spielenden zu einem attraktiven Zielmarkt. Gamer gelten als technikfreudig und investitionsbereit. Der durchschnittliche Hardware-Umsatz pro Nutzer beträgt europaweit 915 Euro.

Besonders gefragt sind starke Grafikkarten, hochauflösende Monitore und schnelle Prozessoren. Viele Spieler bauen ihre Systeme selbst, um für neue Spiele oder den E-Sport gerüstet zu sein. Daher bieten viele Hardwareanbieter spezielle Gaming-Produktreihen an, die den hohen Ansprüchen von Gamern entsprechen und eine höhere Marge versprechen.

**Nähe zur Community.** Erfolgreiches Marketing in der Gaming-Welt setzt auf Community-Nähe, Interaktivität und glaubwürdige Inhalte. Für Unternehmen bedeutet das: Wer Gamer als Zielgruppe gewinnen will, muss mehr bieten als klassische Werbung. Ein Paradebeispiel ist Intel. Der Chiphersteller unterstützt seit fast 25 Jahren die „Intel Extreme Masters“, eine der renommiertesten E-Sport-Serien der Welt. 2021 verlängerte Intel sein Engagement und investierte weitere 100 Millionen US-Dollar. Bis heute wurden Preisgelder in Höhe von mehr als 27 Millionen Dollar ausgeschüttet, und allein im Jahr 2024 sahen Fans über 160 Millionen Stunden IEM-Matches online. Darüber hinaus gewinnt Marketing im Gaming-Bereich zunehmend an Bedeutung für das Employer Branding. Gerade IT-Unternehmen können über authentische Präsenz in der Gaming-Community technikaffine Talente ansprechen und für sich gewinnen. Besonders attraktiv ist diese Zielgruppe, weil viele Gamer einen hohen akademischen Bildungsgrad besitzen, als Digital Natives mit digitalen Technologien vertraut sind und durch ihre Erfahrungen im Gaming Teamfähigkeit und Leadership-Kompetenzen mitbringen. So profitieren Unternehmen nicht nur von technikaffinen Talenten, sondern auch von engagierten, modernen und gemeinschaftsfähigen Mitarbeitern, die sowohl im Team als auch in Führungsrollen überzeugen. Wer innovative Kampagnen und Sponsoring im E-Sport nutzt, zeigt sich als moderne und attraktive Arbeitgebermarke – so stärkt Marketing nicht nur den Absatz, sondern auch die Positionierung im Wettbewerb um Fachkräfte. Unternehmen wie SAP setzen bereits auf diese Strategie und positionieren sich durch Engagement im Gaming als digitaler und zukunftsorientierter Arbeitgeber. ■

<https://buildarocket.com>



© Build A Rocket

Gaming-Events sind ideale Plattformen, um mit der Zielgruppe zu kommunizieren.

**Metz**  
**Verlässliche Qualität**

Metz Consumer Electronics wurde vom Plus X Award Mal mit der Sonderauszeichnung „Beste Marke des Jahres 2026“ für seine Produktlinie Metz Classic geehrt. Mit dieser Auszeichnung würdigt der Plus X Award – analog zur Prämierung „Bestes Produkt des Jahres“ – herausragende Markenleistungen über das gesamte Produktportfolio hinweg. Der Hersteller von TV-Geräten ist besonders stolz darauf, diese renommierte Auszeichnung bereits zum



sechsten Mal zu erhalten. Die erneute Ehrung unterstreicht eindrucksvoll die kontinuierliche Markenstärke sowie den hohen Anspruch an Qualität, Design und Innovation. Dr. Norbert Kotzbauer, CEO von Metz Consumer Electronics, kommentiert die Auszeichnung: „Mit der TV-Linie von Metz Classic erschaffen wir Meisterstücke moderner Unterhaltungselektronik. ‚Made in Germany‘, die unsere kompromisslose Leidenschaft für nachhaltige und hochwertige Produkte verkörpern. Die erneute Auszeichnung mit dem Plus X Award als ‚Beste Marke des Jahres‘ freut uns natürlich sehr. Sie bestätigt unseren Anspruch und ermutigt uns, diesen Weg konsequent weiterzugehen.“

<https://metz-ce.de>



© Optoma

**Optoma**  
**NEUE CREATIVE TOUCH 1ER SERIE**

Optoma präsentierte Anfang Jänner seine neue Reihe interaktiver Displays, die Creative Touch 1er Serie.

Die Modelle mit Displaygrößen von 65, 75 und 86 Zoll wurden entwickelt, um zuverlässige und intuitive Zusammenarbeit in Klassenzimmern sowie in professionellen Umgebungen zu ermöglichen. Also überall dort, wo Einfachheit, Qualität und ein überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis gefragt sind. Mit 4K UHD-Auflösung, reaktionsschneller Multi-Touch-Technologie und einer intuitiven Benutzeroberfläche unterstützen die Displays interaktive Lerninhalte, produktive Meetings und nahtlose Teamarbeit. Die Displays bieten eine flüssige Schreibperformance, schnelle Reaktionszeiten und eine klar strukturierte Benutzeroberfläche, die den Einrichtungsaufwand reduziert und die tägliche Nutzung er-

leichtert. Drahtloses Screen Sharing sowie integrierte Kollaborationstools ermöglichen eine schnelle Verbindung und effiziente Zusammenarbeit in Gruppen. Chris Hayward, Produkt Manager bei Optoma, erklärt: „Die Creative Touch 1er Serie wurde entwickelt, um interaktive Technologie für mehr Anwender zugänglich zu machen, ohne Abstriche bei der Qualität. Viele Schulen und Organisationen wünschen sich einfache und zuverlässige Lösungen, die sich unkompliziert implementieren und im Alltag sicher einsetzen lassen. Mit der 1er Serie erweitern wir unser Portfolio gezielt, um noch mehr Kunden dabei zu unterstützen, inspirierende und kollaborative Umgebungen zu schaffen.“

[www.optoma.de](http://www.optoma.de)

**BenQ**  
**Best of Show Award für BenQ**



© BenQ

BenQ wurde auf der ISE 2026 in Barcelona mit dem Best of Show Award in der Kategorie Digital Signage ausgezeichnet. Prämiert wurde das SH04, ein Pantone Validated, Pantone SkinTone Validated und Google EDLA zertifiziertes Digital Signage Display. Es bietet 800 Nits Helligkeit sowie 95 % DCI-P3-Farbraumabdeckung und gewährleistet damit eine besonders präzise, konsistente Farbwiedergabe, die für markenkritische Inhalte und realistische Hauttöne ideal ist.

Dank Google EDLA profitieren Unternehmen von integriertem Zugriff auf Google Play Services, hoher Sicherheit und einfacher IT-Administration. Konzipiert für den zuverlässigen 24/7-Betrieb, z. B. in den Bereichen Einzelhandel, Corporate- und Bildungsbereich sowie in der Hotellerie, verbindet das SH04 leistungsstarke Hardware mit professionellen Management- und Energiesparfunktionen.

[www.BenQ.de](http://www.BenQ.de)



© digitalSIGNAGE.de GmbH

**digitalSignage.de**  
**DIGITALE SCHWARZE BRETTER**

Die interne Kommunikation in Unternehmen, Behörden und Organisationen verändert sich rasant. Statt über Aushänge aus Papier, verstreute Rundmails oder schwarze Bretter im Flur zu informieren, setzen immer mehr Einrichtungen auf digitale Lösungen.

Digitale schwarze Bretter sind professionelle Bildschirmlösungen, mit denen sich Informationen aktuell, zielgenau und rechtssicher an Mitarbeitende, Besuchende oder Bürger:innen ausspielen lassen. Anstelle einer klassischen Pinnwand kommen 24/7 Profi Displays zum Einsatz, die an zentralen Punkten im Gebäude montiert werden – etwa im Eingangsbereich, in Fluren, Pausenräumen, Foyers, Wartebereichen oder an Standorten, an denen Mitarbeitende keinen regelmäßigen Zugriff auf einen Desktop-Arbeitsplatz haben. Gesteuert werden diese digitalen schwarzen Bretter über eine Cloud-basierte Digital Signage Software, die komplett im Browser bedient wird und keine lokale Softwareinstallation erfordert.

**Vorkonfiguriertes System.** Kern der Lösung von digitalSignage.de ist die DS Channel Cloud CMS Software „Made in Germany“. Über dieses System können

Inhalte zentral vorbereitet, zeitgesteuert veröffentlicht und bei Bedarf standort- oder zielgruppenspezifisch verteilt werden. Für eine Behörde kann dies beispielsweise bedeuten, dass an allen Standorten identische Sicherheitsinformationen oder interne Hinweise erscheinen, während lokale Informationen – etwa zu Baustellen, Veranstaltungen oder bürgernahen Services – nur auf bestimmten Bildschirmen angezeigt werden. In Unternehmen lassen sich Schichtpläne, Kennzahlen, Qualitäts- und Sicherheitsmeldungen, HR-Informationen, Betriebsratsmitteilungen oder Kantinenpläne aktuell und konsistent kommunizieren, ohne dass jemand Aushänge ausdrucken und manuell austauschen muss.

Das Angebot von digitalSignage.de geht bewusst über die reine Bereitstellung einzelner Displays oder Softwarelizenzen hinaus. Kund:innen erhalten ein fertig vorkonfiguriertes Digital Signage Komplettsystem, bei dem alle Komponenten aufeinander abgestimmt sind: 24/7 Profi Displays, Player-Hardware, DS Channel Cloud CMS Software, Netzwerkanbindung, Vorlagen und erste Inhalte. Die Systeme werden im Vorfeld so vorbereitet, dass sie nach der Lieferung in wenigen Schritten in Betrieb genommen werden können. Gemeinsam mit den Kund:innen werden erste Playlisten

und Layouts erstellt, das Design an das Corporate Design der Organisation angepasst und Verantwortliche geschult, damit sie die Inhalte im Tagesgeschäft eigenständig pflegen können.

**Klar kalkulieren.** Ein zentrales Argument des aktuellen Angebots ist die inkludierte Laufzeit der Cloud-Software. Statt nur eine relativ kurze Nutzungsdauer abzudecken und bereits nach wenigen Jahren Zusatzlizenzen nachkaufen zu müssen, erhalten Kunden bei digitalSignage.de eine deutlich längere Planungsbasis: Fünf Jahre Cloud CMS sind in den Komplettsystemen bereits enthalten. Damit ist die Nutzung der DS Channel Cloud Software für einen mehrjährigen Zeitraum abgedeckt, ohne dass innerhalb dieser Zeit Zusatzkosten für CMS-Lizenzen entstehen. Für Verantwortliche in Einkauf, IT und Fachabteilungen bedeutet das, dass sie die laufenden Kosten ihrer Digital Signage Lösung von Anfang an klar kalkulieren können und keine versteckten Folgekosten für die zentrale Inhaltsverwaltung zu befürchten haben. Ergänzt wird dieses Paket durch drei Jahre Garantie auf die eingesetzte Hardware sowie persönlichen Support, der sowohl bei der Inbetriebnahme als auch im laufenden Betrieb zur Verfügung steht.

[www.digitalsignage.de](http://www.digitalsignage.de)



**gekartel AG**  
**BRANDSCHUTZ-  
OPTIMIERTE  
MEDIEN-  
TECHNIK**

Die gekartel AG erweitert ihr Brandschutzportfolio: Zum einen wird das VdS 6024 zertifizierte Brandschutztablet – eine All-in-One-Lösung mit integriertem PC – ab sofort in großformatigen 75 Zoll angeboten.

Zum anderen gehören nun auch Touch-fähige Brandschutzmonitore mit HDMI-Eingang in 32, 43, 55 sowie 75 Zoll zur Produktpalette. Damit reagiert das Medientechnik- und Digital Signage Systemhaus auf die aktuelle Nachfrage am Markt.

**Kein Nice-to-have.** Brandschutz und IT-Sicherheit bei Digital Signage/Medientechnik sind längst kein „Nice-to-have“ mehr, sondern elementarer Bestandteil moderner digitaler Infrastrukturen. Prävention, Risikominimierung und Sicherheitsstandards bei elektrischen Geräten der Medientechnik rücken zunehmend in den Fokus. Schulen, Hochschulen und öffentliche Verwaltungen fragen vermehrt gezielt brandschutzgeeignete Monitore beziehungsweise Medientechnik an. Denn: Die Brandschutzauflagen werden spürbar strenger – insbesondere im Bildungsbereich. Jürgen Werner, Leiter Business Development und verantwortlich für das Produktmanagement bei der gekartel AG, gibt einen Einblick in die aktuelle Marktentwicklung und die daraus resultierende Portfolioerweiterung: „In vielen Bereichen sind reine Monitore als Anzeigegeräte – oftmals aus dem Consumerbereich – im Einsatz, die nun abgebaut und ersetzt werden müssen, weil Brandschutzsachverständige diese nicht mehr dulden.“ Zulässig seien in vielen Fällen nur noch Geräte mit A1 Brandschutz- beziehungsweise Baustoffklassifizierung und VdS 6024 Zertifizierung. Die bisherigen Monitore werden oftmals über einen externen PC oder über einen LAN-Umsetzer mit ab-

gesetzter Signalquelle mit Content bespielt. Der Kunde will demzufolge nur die Kosten für einen neuen, brandschutzoptimierten Monitor in die Hand nehmen und seine bestehende Infrastruktur weiter nutzen. Ebenso bestätigen die Rückmeldungen von Planungsbüros, dass Brandschutzkomponenten und Sicherheit beim Einsatz von Medientechnik eine immer größere Rolle spielen.

**Für große Flächen.** Vielen Kunden ist das 55 Zoll Brandschutztablet trotz seiner guten Fernwirkung immer noch zu klein. Das Brandschutztablet in 75 Zoll für Android- oder Windows-Betriebssystem ist nun ein deutlicher Schritt hin zu einem großformatigen Display. Gleichzeitig sei das gerade noch die Grenze, um eine gute Handhabbarkeit des Gerätes und einen überschaubaren Aufwand für die Installation trotz des Geräte-Gewichts von über 70 Kilogramm gewährleisten zu können. Die robuste Bauweise kommt durch die brandschutzoptimierten Komponenten wie etwa das Metallgehäuse und das vor Vandalismus geschützte Sicherheitsglas zustande. Da die Anbringung in öffentlichen Bereichen wie etwa in Warterräumen, in Foyers und Eingangsbereichen, in Bahnhöfen, Flughäfen oder Messehallen erfolgt, gelten auch hier strenge Brandschutzauflagen. Und damit ist inzwischen oftmals eine brandschutzoptimierte Bauweise, ein geräteintegriertes Brandschutzsystem und eine VdS 6024 Zertifizierung Voraussetzung.

[www.gekartel.de](http://www.gekartel.de)



# DAS EHZ- PARTNERPROGRAMM


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

**Denn Kommunikation ist alles.**

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

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

**Trainingscenter Wien**  
**Ansprechpartner** Michael Schediwy (DW13), Karl Lasek (DW12), Georg Hajsek (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**



**ALLNET ÖSTERREICH GMBH**

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

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

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



**ALSO AUSTRIA GMBH**

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

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

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

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



**API ÖSTERREICH GMBH**

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

**Hersteller:** mehr als 400 Hersteller im Portfolio; rund 130.000 Artikel  
**Warengruppen / Produktbereiche:** Mobile Computing/Components/PC-Systeme/ Server/Gaming/Peripherie/Bildschirme/Signage/ Drucker/Netzwerk/Verbrauchsmaterial/Education/Medical/Software/Bürobedarf-einrichtung/ Haushalt

**Lösungen:** ESD/Fulfillment/Office Solutions/Project Support  
**Dienstleistungen:** BTO/Laser-Customizing/Api-Cloud/EDI-Support (Cop/IT-Scope/uvv.)  
**Ansprechpartner:** Christian Gretschi (GF); Michael Anzeletti (TL); Henrik Rateniek (TL)  
E-Mail: vertrieb@api-oesterreich.at  
www.api-oesterreich.at



**allyouneed ONLINE GMBH**

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

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

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



**AMEA GROSSHANDELSGMBH**

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

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

**Ansprechpartner:** Gerhard Feichter • Michael Schwiesow  
Tel DW: 10 • DW 11  
E-Mail: verkauf@amea.at  
www.amea.at



**AQIPA GMBH**

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

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

**Ansprechpartner** Klaus Trapl  
E-Mail info@aqipa.com  
www.aqipa.com



**ARROW ECS GMBH**

A-4040 LINZ • FREISTÄDTERSTRASSE 236  
TEL: +43 (0) 732 75 71 68

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

**Lösungen:** KI, Cloud, Data Intelligence, Datacenter, Security, Industrial IT, Storage  
**Portale & Services:** ArrowSphere, MyAccount, Finanzierung & Leasing, Global Delivery Services, Managed Services, Marketing Services, Professional Services, Education Services, Support Services, Demo Lab

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



**BARCOTEC GMBH**

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

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

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

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

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



**BROTHER INTERNATIONAL GMBH, ZWEIGNIEDERLASSUNG ÖSTERREICH**

A-1120 WIEN, AM EUROPLATZ 2, STIEGE 2, 3.0G-M1  
TEL.: +43 (1) 610 13-0 • FAX: +43 (1) 610 13-4300

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

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



**ASTCO GMBH**

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

**Produkte** Storage-Lösungen: Raid, San, Nas, Storage-Virtualisierung, Backup  
**Ansprechpartner** Erwin Zawadil  
Tel DW 17  
E-Mail verkauf@astco.com  
www.astco.com



**BOLL AUSTRIA GMBH**

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

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

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

**Ansprechpartner** Irene Marx, Geschäftsführerin  
www.boll.ch



**CANON AUSTRIA GMBH**

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

**Produkte** In einer sich schnell verändernden digitalen Welt stehen wir Ihnen mit neuen Möglichkeiten und Innovationen zur Seite, die von einem radikal neuen Denken geprägt sind. So verbessern wir die Art und Weise, wie Menschen zusammen arbeiten und leben. Entdecken Sie unser umfangreiches Business Produkt-Portfolio und optimieren Sie Wachstum und Produktivität mit unseren innovativen Lösungen. Bürodrucker, Fax und multifunktionale Systeme, Großformat-Drucksysteme, Produktions- und kommerzielle Drucker, Business Software/IT Services, Scanner, Medical Systems, Projektoren, Netzwerkkameras, Tinte Toner&Papier

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



**EXCLUSIVE NETWORKS AUSTRIA GMBH**

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

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

**Hersteller:** Arista, Axonius, BeyondTrust, Cubbit, Exabeam, ExtraHop, Extreme Networks, Forescout, Fortinet, Imperva, Infoblox, IQSol, LogRhythm, Netskope, Nozomi Networks, Okta, One Identity, Opengear, 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](mailto:vertrieb.at@exclusive-networks.com)  
**www.exclusive-networks.com/at**



**INFINIGATE ÖSTERREICH GMBH**

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

**Produkte** A 10 Networks, Aramis, Barracuda, Belden, Bitdefender, BlackBerry, Cato Networks, Check Point, Cloudflare, conpal by Ultimaco, 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](mailto:florian.jira@infinigate.at)  
[vertrieb@infinigate.at](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:vertrieb@nestec.at) • [office@nestec.at](mailto: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](mailto: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](mailto:harald.wagner@sharp.eu), [christoph.wagner@sharp.eu](mailto:christoph.wagner@sharp.eu)  
**www.sharp.at**



**SYSTEM GMBH**

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

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

**Hersteller** 3M, Acer, Apple, Asus, Brother, Canon, DELL, Dicota, Epson, Fujitsu, HP, Iiyama, Intel, LG, Konica Minolta, Lenovo, Logitech, Kyocera, Lexmark, Microsoft, Oki, Panasonic, Plustek, Ricoh, Samsung, SEH, Silex, Xerox  
**Ansprechpartner** Eduard Pacher, Michael Pregesbauer, Thomas Ungar, Robert Dragotinits

**Tel** (01) 6152549-0  
**E-Mail** [office@system-austria.at](mailto: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](mailto:apa@quorum.at))  
**Tel** +43 1 36 119 66-0  
**E-Mail** [info@quorum.at](mailto:info@quorum.at)  
**www.quorum.at**



**TD SYNEX AUSTRIA GMBH**

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

**Hersteller** mehr als 200 Hersteller, darunter: Adobe, APC, Apple, Autodesk, 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](mailto: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**




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

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

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

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

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



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

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

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



**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, Mittel, 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**



**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**



**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**

**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

**NEU**

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

**Ja, ich bestelle**

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

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

Firmenname \_\_\_\_\_

PLZ / Ort \_\_\_\_\_ Adresse \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

Produkte \_\_\_\_\_

Ansprechpartner \_\_\_\_\_

Tel.-DW \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

www \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_

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

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

## Impressum

### Medieninhaber und Verleger

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

### Geschäftsführung

Mag. Andreas Slama

### Chefredaktion

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

### Anzeigenverkauf/-marketing

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

### Art Direction

Tom Sebesta

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

### Einzelheft € 4,30

### Jahresabonnement € 30,-

Grundlegende Ausrichtung der EHZaustria:

Ein unabhängiges Fachmagazin, das Reseller in den Bereichen IT und Telekommunikation über relevante und betriebswirtschaftliche Neuerungen informiert.

© 2026 AS media, Mag. Andreas Slama

Die nächste Ausgabe erscheint am 24. April 2026 mit folgenden Top-Themen:

## BRANCHE

**Trends, Marktpotenziale, Neuheiten ...**

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

## CHANNEL

**Die Welt der Hersteller und Partnerprogramme**

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

## TECHNIK

**Dokumente im digitalen Wandel**



© Freepik

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

## Neue Technik, neue Möglichkeiten

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



© pch.vector/freepik

## Bestellen Sie jetzt Ihr EHZ-Abo!

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

Schicken Sie Ihre Anmeldung per Mail ([andreas.slama@ehzaustria.at](mailto:andreas.slama@ehzaustria.at)) oder bestellen Sie unter [www.ehzaustria.at](http://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](mailto:andreas.slama@ehzaustria.at) oder  
[www.ehzaustria.at](http://www.ehzaustria.at)

# FRIDOLINA

Kinderpflegedomizil

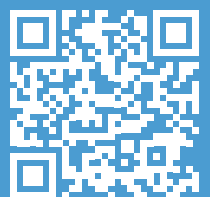


**JETZT  
SPENDEN!**

## GEMEINSAM LASSEN WIR DAS LEBEN EINZIEHEN

Mit dem neuen **Kinderpflegedomizil FRIDOLINA** bietet das Haus der Barmherzigkeit ein in Wien einzigartiges **Pflege- und Betreuungsangebot für Kinder und Jugendliche** mit schweren chronischen und lebensverkürzenden Erkrankungen. **Helpen auch Sie, mit Ihrer Spende** ein zweites Zuhause mit mehr Lebensqualität und Geborgenheit für unsere jüngsten Bewohner\*innen sicherzustellen. Vielen Dank!

[hb.at/fridolina/  
jetzt-spenden](https://hb.at/fridolina/jetzt-spenden)



HAUS DER BARMHERZIGKEIT  
Es lebe das Leben.