

EHZ austria

Ihr
Partner
für den
IKT-Handel

06
2025

Markttreiber

Umsätze steigen auf \$ 403 Mrd.
Seite 8

Interview

Georg Meixner über die EN 50600
Seite 26

Samsung

Integration des Microsoft Copilot
Seite 30

DIGITAL BRAUCHT STRUKTUR

TECHNOLOGIE, DIE VERBINDET. Vom Rechenzentrum bis zum Endpoint: Moderne IT-Infrastruktur ist das Rückgrat der Digitalisierung. Smarte Lösungen, starke Netze, sichere Systeme – jetzt im Heft.

CHANNEL-TALK
„Wir versuchen,
möglichst viele Teile
der Wertschöpfungs-
kette in Österreich
zu halten.“
Seite 10

Florian Wallner
und Martin Eckbauer,
Omega





TERRA PC-MICRO 6000C GREENLINE

- Intel® Core™ i5-1334U Prozessor (12 MB Intel Smart Cache, bis zu 4.60 GHz)
- Windows 11 Pro
- 16 GB RAM Speicherkapazität
- 500 GB SSD Gesamtspeicherkapazität
- Intel® Iris® X^e Graphics

Artikelnr.: 1000051

TERRA LCD/LED 3295W PV 4K

- 31.5" (80 cm) Bildschirmdiagonale
- 3840 x 2160 (4K UHD) Pixel
- 16:9 Seitenverhältnis
- Paneltechnologie IPS
- USB-C, HDMI, Displayport 1.2, DisplayPort-Ausgang (Daisy-Chain)
- Multifunktionsstandfuß mit Höhenverstellung, Neigung und horizontaler Schwenkfunktion

Artikelnr.: 3030234

Schutz vor neuen Bedrohungen mit Windows 11 Pro

Windows 11 ist sowohl vom Design her als auch standardmäßig sicher, mit mehreren Ebenen hardwaregestützten Schutzes für jede Art von Geschäft und einem berichteten Rückgang der Sicherheitsvorfälle um 62%¹.

Um sicher und produktiv zu bleiben, sollten Sie unbedingt auf Windows 11 Pro aufrüsten, bevor der Support für Windows 10 im Oktober 2025 endet.

TERRA PC-MICRO 6000C GREENLINE

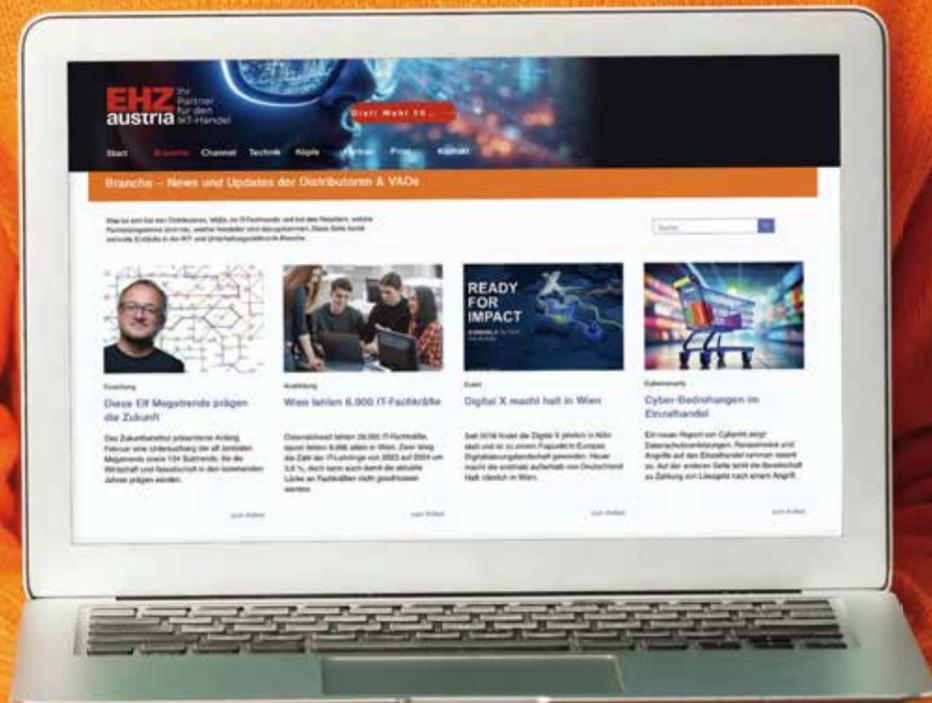
Für alle,
die mehr wollen!



¹ Windows 11 Survey Report. Techstele, September 2024. Ergebnisse für Windows 11 basieren auf einem Vergleich mit Geräten mit Windows 10. *Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Solange der Vorrat reicht.

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

**NÜTZEN SIE UNS
AUCH ONLINE!**

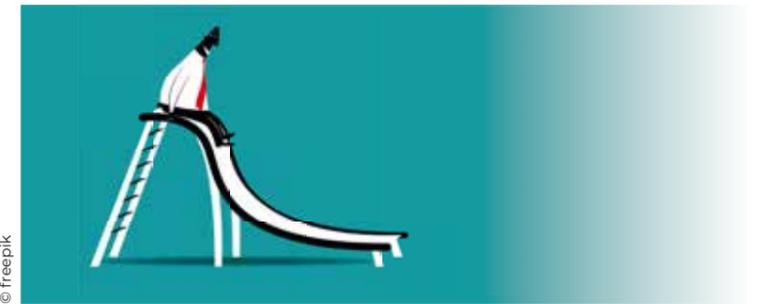


www.ehzaustria.at

© freepik

BRANCHE

it-sa: Mehr Hallen	6
WienIT: Grüne City-Logistik	7
Studie: Was 2025 die Technik treibt	8
UFH: 20 Jahre Kreislaufwirtschaft	9



© freepik

CHANNEL

Interview: Florian Wallner und Martin Eckbauer, Omega	10
TD Synnex: Rundum abgesichert	14
Ingram Micro: Ein Jahr Business-Class	15
Exclusive Networks: Erfolgreiches Vendor Spotlight	16
Easybell: Generationswechsel	17
NFON: Start der KI-Offensive	18
PEAC Solutions: Neuer Eigentümer	19
Ontinue: Wirklich sicher?	22
Toshiba: Unterschätzte Helden	23
Interview: Michael Stuhr, Acer, über moderne IT	24
Interview: Georg Meixner, FCG über Normen	26
Rittal: Für eine vernetzte Zukunft	28
Inside: Kommen & Gehen	27

TECHNIK

Samsung: Integration Microsoft Copilot	30
Philips: Zwei Auszeichnungen	31
BenQ: 4K-Einstiegsmonitor	32
Epson: Zwei Neue	33
Brother: Tankbenefit für Westeuropa	34

INDEX

Distributoren Index	35
Vorschau, Impressum	42

© Wolfgang R. Förlst



Mag. Barbara Sawka
Chefredakteurin

**Liebe
Leserinnen
und Leser,**

die Interviews für den Channel-Talk zählen zu meinen liebsten Momenten bei der Arbeit an dieser Zeitschrift. Besonders interessant war diesmal das Gespräch mit Florian Wallner und Martin Eckbauer von Omega. Solche Gespräche machen mir immer wieder bewusst, dass trotz der oft abstrakten Begriffe, die die Digitalisierung mit sich bringt, letztlich immer noch Menschen das Sagen haben. Da kann die KI noch nicht mithalten. Auch wenn sie als virtueller Assistent in vielen unserer Büros längst Einzug gehalten hat.

Gar nicht abstrakt ist es, sobald es um die IT-Infrastruktur geht. Ohne Festplatten, moderne Geräte (Windows-11-tauglich), Drucker und Monitore steht unsere Welt nämlich sehr schnell still. Dazu gibt es einen Schwerpunkt im Heft.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen beim Lesen,

Ihre Barbara Sawka

it-sa Expo&Congress

EUROPAS FÜHRENDE IT-SICHERHEITSMESSE WÄCHST 2025 WEITER

Die it-sa Expo&Congress, Europas größte Fachmesse für IT-Sicherheit, findet vom 7. bis 9. Oktober 2025 in Nürnberg statt und setzt neue Maßstäbe: Erstmals werden fünf Messehallen bespielt.

„Die it-sa Expo&Congress ist für uns jedes Jahr ein zentraler Treffpunkt der IT-Sicherheitsbranche. Ich freue mich besonders darauf, die Messe erneut als Plattform für Innovation, Austausch und zukunftsweisende Lösungen zu gestalten – gemeinsam mit unseren Ausstellern, Partnern und Besuchern“, erklärt Exhibition Director Thimo Holst. Mit der erfolgreichen Integration der Halle 8 wächst die Ausstellungsfläche gegenüber dem Vorjahr um mehr als 12 Prozent und bietet über 950 Ausstellern Platz. Die Erweiterung unterstreicht die hohe Nachfrage und die zunehmende Bedeutung von IT-Sicherheitsthemen im internationalen Kontext, so der Veranstalter. Begleitet wird die Messe wie gewohnt vom Congress@it-sa, der vom 6. bis 9. Oktober stattfindet und Raum für weiteren fachlichen Austausch bietet.

Special Keynote. Ein besonderes Highlight im Rahmenprogramm der it-sa Expo&Congress ist die Special Keynote von Dr. Jean-Marc Rickli, Leiter der Abteilung „Global Risk and Resilience“ am Geneva Centre for Security Policy. In seinem Vortrag wird der renommierte Sicherheitsexperte die Rolle disruptiver



© Messe Nürnberg

Technologien als geopolitische Einflussfaktoren beleuchten. Die Keynote richtet sich an alle, die technologische Entwicklungen nicht nur als Innovationstreiber, sondern auch als strategische Herausforderung verstehen.

Umfangreiches Forenprogramm. Mit über 400 Beiträgen in sechs offenen Foren gibt es ein großes Informationsangebot direkt in den Messehallen. Die Mischung aus Ausstellerpräsentationen und produktneutralen it-sa-Insights deckt ein breites Themenspektrum von

technologischer Trends und strategischer Themen über technische Deep Dives bis zu Community-Formaten wie Women4Cyber, CISO Alliance, ECSO oder TeleTrusT. Alle Sessions sind frei zugänglich und werden im Anschluss on demand auf der Digitalplattform it-sa 365 bereitgestellt. Erstmals werden sämtliche Beiträge KI-gestützt live zwischen Deutsch und Englisch übersetzt, wodurch das Programm auch für ein internationales Publikum attraktiv und barrierefrei zugänglich ist. ■

www.itsa365.de

Messe

IFA Berlin bleibt bis 2034 in Berlin

Die IFA Berlin, das weltweit größte Event für Home- & Consumer-Tech ist am 9. September zu Ende gegangen. Aber eines ist fix: Sie kommt wieder und bleibt bis 2034 am gewohnten Messestandort in Berlin. Das haben die Veranstalter, die IFA Management GmbH, GFU Consumer & Home Electronics GmbH, Clarion Events Ltd, Messe Berlin GmbH sowie die Verantwortlichen der Stadt gleich zu Beginn der heurigen Veranstaltung bekanntgegeben. Der Vertrag für den Verbleib der IFA (Innovation for all) in Berlin wurde vorzeitig verlängert. Die Vertragsunterzeichnung erfolgte im Rahmen der IFA Opening Night am 4. September 2025 und schafft so langfristige Planungssicherheit für Aussteller, Handelspartner und Besucher:innen. Seit 1924 ist die IFA Berlin die führende globale Plattform, auf der Technologieführer, Innovatoren und Branchenexperten zusammenkommen, um neue Produkte zu präsentieren und die Zukunft der Unterhaltungselektronik zu gestalten.

www.ifa-berlin.com



© IFA

Austrian Standards

NEUE REGELN FÜR KI

Mit Inkrafttreten des EU AI-Acts am 2. Februar 2025 beginnt ein mehrstufiger Prozess zur Regulierung Künstlicher Intelligenz. Je nach Risikograd gelten unterschiedliche Pflichten – von Transparenzvorgaben bis hin zu umfassendem Risikomanagement oder Verboten bestimmter Anwendungen.

Am 2. Februar 2025 trat Artikel 4 des EU AI-Acts in Kraft. Er basiert auf einem risikobasierten Ansatz: Je höher das Risiko für Grundrechte oder die öffentliche Sicherheit, desto strenger die regulatorischen Anforderungen, bis hin zum vollständigen Verbot bestimmter Anwendungen. Während Systeme mit hohem Risiko umfassenden Pflichten wie Dokumentation, Risikomanagement und Kontrolle unterliegen, gelten bei begrenztem Risiko vor allem Transparenzvorgaben. Anwendungen mit minimalem Risiko dürfen hingegen frei eingesetzt werden. Betreiber und Anwender müssen also den Risikograd ihrer Systeme klar kennen, um angemessene Maßnahmen ergreifen zu können.

Die nächsten Deadlines. Seit Anfang August 2025 ist in Österreich eine KI-Serviceestelle innerhalb der Rundfunk- und Telekom Regulierungs-GmbH (RTR) für die Umsetzung und Überwachung des AI-Acts eingerichtet. Demnächst werden auch die Behörden für die Durchsetzung des AI-Acts ihre Arbeit aufnehmen. Ab dem 2. August 2026 gelten dann die meisten zentralen Bestimmungen,

einschließlich der Verpflichtungen für Hochrisiko-KI-Systeme sowie der Möglichkeit, bei Verstößen Sanktionen zu verhängen. Unternehmen sind daher gut beraten, frühzeitig geeignete Nachweise für die Einhaltung der Vorgaben zu erbringen. Möglich ist dies durch dokumentierte Schulungen mit Angaben zu Datum, Inhalt, Dauer und Teilnehmenden. Zwar ist keine Zertifizierung der Mitarbeitenden vorgeschrieben, doch viele Organisationen setzen dennoch darauf, um größtmögliche Sorgfalt auszuüben. Nur wer über fundierte KI-Kompetenz (AI Literacy) verfügt, kann im Arbeitsalltag bewusst mit Risiken umgehen und verhindern, dass es etwa zur Nutzung verzerrter Daten, KI-Halluzinationen oder zum unbeabsichtigten Abfluss vertraulicher Informationen kommt. Die neue Landingpage der Austrian Standards Website gibt einen Überblick über aktuelle Entwicklungen, Standards und Schulungsangebote im Bereich AI. Sie dient als zentrale Anlaufstelle für Unternehmen und Fachkräfte, die sich über die neuesten Anforderungen und Möglichkeiten im Umgang mit KI informieren möchten. ■

www.austrian-standards.at



© Austrian Standards

WienIT Grüne City-Logistik



E-Lasten-Mopeds der WienIT liefern drei Millionen Poststücke pro Jahr aus.

Vor fünf Jahren startete WienIT mit fünf E-Lasten-Mopeds als Postdienstleister – heute sind es 25, die täglich 20.000 Sendungen CO₂-frei in Wien zustellen. Unterstützt werden die Fahrer:innen, die jedes Jahr an die 110.000 Kilometer zurücklegen, von einem intelligenten Algorithmus, der jede Nacht die Fahrtstrecken im Vorhinein optimiert. Um die Fahrtstrecken tagtäglich zu optimieren, werden die Routen der Zusteller:innen jede Nacht durch einen leistungsstarken Server per Algorithmus berechnet. Dieser berücksichtigt neben der Anzahl und Reihenfolge der Sendungen auch Faktoren wie das Verkehrsnetz, Haltezeiten oder sogar, ob eine Straße nur einspurig befahrbar ist. „Mit solchen emissionsarmen Transportlösungen und einer nachhaltigen City-Logistik entlasten wir die Umwelt und leisten einen wichtigen Beitrag zur Dekarbonisierung. So trägt WienIT mit ihren Delivery & Output Services aktiv dazu bei, die Bundeshauptstadt noch grüner und klimafreundlicher zu gestalten“, resümiert Gerald Stöckl, Geschäftsführung WienIT.

www.wienit.at

Studie

WAS 2025 DIE TECHNIK TREIBT

Der globale Markt für technische Konsumgüter wächst: Im ersten Halbjahr 2025 legten die Umsätze um 4,6 % auf 403 Mrd. US-Dollar zu. Treiber sind IT-Produkte wie Laptops und Monitore, während Premium- und Refurbished-Smartphones Trends setzen.

Der globale Markt für technische Konsumgüter hat im ersten Halbjahr 2025 spürbar an Fahrt aufgenommen. Laut NielsenIQ (NIQ) stieg der Umsatz von Januar bis Juni um 4,6 Prozent auf 403 Milliarden US-Dollar. Für das Gesamtjahr erwarten die Analysten ein Plus von rund zwei Prozent. Trotz Inflation, Zöllen und geopolitischen Spannungen bleibt das Umfeld schwierig – doch Konsument:innen kaufen bewusster, vergleichen stärker und investieren gezielt. Das verleiht dem Markt Dynamik.

Regionale Unterschiede. Regional zeigt sich ein gemischtes Bild. Während Westeuropa leicht zulegte, blieb Asien schwach – mit Ausnahme Chinas, das dank staatlicher Eintauschprogramme ein Plus von zwölf Prozent verzeichnete. Auch der Nahe Osten, Schwellenländer Asiens und Lateinamerika kehrten

ins Wachstum zurück. Zugleich wächst die Verunsicherung: 70 Prozent der Verbraucher:innen achten heute stärker auf ihre täglichen Ausgaben. „Viele warten bewusst auf Rabattaktionen. Wenn sie dann kaufen, geben sie oft mehr aus als geplant“, sagt Michael McLaughlin, SVP Tech & Durables Retail bei NIQ. Online bleibt der wichtigste Wachstumstreiber: 37 Prozent der Umsätze wurden bereits digital erzielt – neun Prozent mehr als im Vorjahr. Für 60 Prozent ist ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis entscheidend bei der Markenwahl.

Laptop-Boom durch Windows-10-Ende. In den Segmenten verlief die Entwicklung uneinheitlich. IT-Produkte legten um 11 Prozent zu, Haushaltsgeräte um 5 Prozent, Telekommunikation um 4 Prozent, während Unterhaltungselektronik leicht nachgab. Besonders stark wächst der Laptop-Markt, getrieben



„Viele warten bewusst auf Rabattaktionen. Wenn sie dann kaufen, geben sie oft mehr aus als geplant.“

Michael McLaughlin,
SVP Tech & Durables Retail bei NIQ

durch Ersatzzyklen und das Ende des Windows-10-Supports: plus 13 Prozent weltweit, Gaming-Modelle sogar plus 23 Prozent. Monitore mit 240 Hertz und mehr verzeichneten ein Nachfrageplus von 280 Prozent. KI-fähige Geräte spielen im Privatmarkt noch eine Nebenrolle, im Business-Segment jedoch stieg der Absatz um 195 Prozent.

Refurbished-Handys im Aufwind. Die Unterhaltungselektronik zeigt ein differenziertes Bild. Der TV-Markt schrumpfte global um 2 Prozent, während Großformate ab 70 Zoll (+14 %) und moderne Display-Technologien (+26 %) gefragt sind. Bei Smartphones wuchs der Markt um 4 Prozent, getragen von China. Besonders das Premiumsegment legte zu (+7 %), günstigere Modelle stagnierten. Refurbished-Geräte etablieren sich zunehmend: In Frankreich machen sie bereits 41 Prozent des Sub-600-Euro-Segments aus. Im Audiobereich sind tragbare Geräte die Wachstumstreiber, allen voran Open-Ear-Kopfhörer (+32 %).

Haushaltsgeräte: Nachhaltigkeit zählt. Auch im Bereich der Haushaltsgeräte setzen Konsument:innen verstärkt auf Nachhaltigkeit. Der Anteil energieeffizienter A-Modelle bei Großgeräten stieg in Europa von 19 Prozent (2023) auf 31 Prozent. Zugleich bleibt Preisbewusstsein ein wichtiger Faktor. Bei Kleingeräten zeigt sich ein gemischtes Bild: einfache Airfryer verlieren leicht, höherwertige Mehrkammer-Modelle gewinnen (+18 %). Staubsauger legten um 13 Prozent zu, insbesondere Roboter (+34 %) und Nass-Trocken-Modelle, die den Wunsch nach Komfort und Automatisierung bedienen. ■

www.niq.com



UFH

20 JAHRE KREISLAUF- WIRTSCHAFT

Seit 20 Jahren sorgt die EAG-Verordnung für die fachgerechte Sammlung und Verwertung von Elektroaltgeräten. UFH hat seither über 480.000 Tonnen gesammelt und setzt mit Digitalisierung, Partnerschaften und Innovation auf die Zukunft der Circular Economy.

Seit zwei Jahrzehnten ist die Elektroaltgeräteverordnung (EAG-VO) in Kraft. Elektroaltgeräte enthalten neben Schadstoffen wertvolle Rohstoffe, die in den Kreislauf rückgeführt werden müssen. Der erste Schritt für eine funktionierende Circular Economy ist die kostenlose Entsorgung in einer von mehr als 2.000 kommunalen Sammelstellen und geht über die Hightech-Sortierung bis hin zur Behandlung in spezialisierten Anlagen. Ziel ist die Gewinnung hochwertiger Sekundär-Rohstoffe, um neue Elektrogeräte und Produkte herzustellen.

Bewusstsein schaffen, Ressourcen sichern. Als ein führendes Sammel- und Verwertungssystem hat UFH ein flächendeckendes Netzwerk für die Wiederverwertung von Elektroaltgeräten in Österreich mitaufgebaut. „20 Jahre EAG-Verordnung bedeutet 20 Jahre gelebte Verantwortung“, betont UFH-Geschäftsführer Robert Töscher. In den vergangenen zwei Jahrzehnten hat der Umweltpionier über 480.000 Tonnen Elektroaltgeräte fachgerecht gesammelt. Daraus konnten rund 205.000 Tonnen Eisenmetalle gewonnen werden. „Diese Menge wäre ausreichend, um ein Bahnnetz mit einer Gesamtlänge von 1.700 Kilometern zu errichten. Das entspricht einem Drittel des gesamten österreichischen Schienennetzes oder fast dreimal der Eisenbahnstrecke von Wien nach Bregenz“, erklärt UFH-Prokuristin Brigitte Reich. Für die Zukunft setzt UFH auf digitale Lösungen, eine effiziente Logistik und starke Partnerschaften, um die Rücknahme und Wiederverwertung wertvoller Ressourcen auszubauen. Ein wichtiger aktueller Schritt ist die Umsetzung der neuen EU-Batterienverordnung, die seit August 2025 zusätzliche Anforderungen an die Hersteller, Händler und die Abfallwirtschaft stellt. „Eine zukunftsfähige Circular Economy braucht innovative Ansätze und gelebte Verantwortung. Genau dafür stehen wir – gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden im Team“, so Töscher abschließend. ■

www.ufhrecycling.at



© Iravega/FreePik

SYSTEME GmbH office@system-austria.at
Oberlaaer Straße 331 www.system-austria.at
1230 Wien

PREISE VERGLEICHEN ITSCOPE.com



Neue Verkäufe
warten nur auf Sie

Der intelligente, neue
ScanSnap iX2500 ist jetzt
verfügbar



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

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

Vernetzt, praktisch,
unvergleichliche
individuelle Produktivität

Als größter österreichischer IT-Distributor in heimischem Besitz setzt Omega auf lokale Wertschöpfung, technische Kompetenz und kurze Entscheidungswege. Im Interview sprechen **Florian Wallner**, Managing Director und **Martin Eckbauer**, Managing Director – OPS & IT, über Flexibilität, Eigenmarken, Wachstum.

ES MUSS FLUTSCHEN

EHZaustria: Omega ist der einzige Eigentümer-geführte Distributor in Österreich. Warum ist das eine Besonderheit und welche Vorteile ergeben sich daraus?

Florian Wallner: Der große Unterschied zu internationalen Distributoren liegt in den Entscheidungswegen. Und die sind bei uns deutlich kürzer. Ich kenne das aus eigener Erfahrung, denn ich war über 20 Jahre bei einem internationalen Player tätig. Dort ist man in vielerlei Hinsicht an globale Konzernrichtlinien gebunden. Neue Ideen oder Innovationen müssen erst eine ganze Kette an Freigaben durchlaufen, was nicht selten Wochen oder sogar Monate dauert. Bei Omega entscheiden wir selbst und das erhöht nicht nur unsere Geschwindigkeit, sondern auch unsere Flexibilität und Innovationskraft. Dazu kommt: Wir versuchen, möglichst viele Teile der Wertschöpfungskette in Österreich zu halten. Das betrifft nicht nur Vertrieb und Technik, sondern auch zentrale Funktionen wie Finance, Retourenmanagement, Logistikkoordination oder Business Operations.

Sie konzentrieren sich stark auf Hardware. Wie gehen Sie damit um, wenn ein Kunde mehr möchte? Gibt es Kooperationen, um eine umfassende Lösung bereitzustellen?

Martin Eckbauer: Natürlich gibt es verschiedenste Kooperationen. Wir können bei verschiedensten anderen Lieferanten einkaufen – da sind wir ungebunden. Es gibt keine starren Vorgaben. Wir können uns also bei anderen bedienen und dem Kunden ein Gesamtpaket schnüren, sodass er nur einen Ansprechpartner hat – seinen Single Point of Contact. Und das geht sogar noch einen Schritt weiter. Wir können, wenn notwendig, auch mit anderen Distributoren zusammenarbeiten, die in bestimmten Bereichen spezialisiert sind. Auch das ist eine Form von Flexibilität. Ein internationaler Player kann das oft nicht – einfach, weil es in irgendeiner Policy steht. Wir dagegen sind frei in unserem Handeln und können die passenden Partner ins Boot holen.

Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal von Omega ist die technische Kompetenz. Wie zeigt sich dieser USP in der Praxis?

Wallner: Wir verfügen über lokale technische Kompetenz und das ist in der IT-Distribution definitiv ein USP. Diese Fähigkeit fußt auf dem Umstand, dass wir Eigenmarken führen, die wir selbst entwickeln und bauen. Dadurch können wir Produkte direkt hier am Standort auf individuelle Kundenwünsche abgestimmt veredeln. Das beginnt bei ganz einfachen Anforderungen, etwa wenn ein Fachhändler möchte, dass wir für dessen Endkunden Schutzfolien auf iPads aufbringen. Doch es geht weit darüber hinaus. Beim sogenannten „Staging“ verändern wir Produkte aktiv: Wir bauen Komponenten ein, spielen Firmware und Software auf oder liefern sie betriebsbereit vorkonfiguriert aus. All das passiert lokal in Österreich und wenn es drauf ankommt, auch sehr kurzfristig. Diese Nähe zur Technik und zum Kunden unterscheidet uns klar vom Mitbewerb.

Was macht Ihrer Meinung nach einen guten Distributor aus?

Wallner: Die Basis ist klar: Ein gutes Portfolio, Preisstabilität, hohe Verfügbarkeit und eine funktionierende Logistik. Wenn eines dieser Elemente fehlt, ist man aus dem Spiel. Das ist die Eintrittskarte. Aber darüber hinaus kommt es auf die Ausrichtung an: Wir verstehen uns nicht als Broadliner, der alles für alle abdecken will. Ganz bewusst konzentrieren wir uns auf ausgewählte Segmente, dafür aber mit hoher technischer Kompetenz und einem klaren Anspruch auf Marktführerschaft. Dafür braucht es erfahrene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die das Geschäft verstehen, Kunden fachlich beraten können und zusätzlich Finanzierungslösungen oder technische Services anbieten. Ganz am Ende geht es aber um etwas sehr Einfaches: Es muss leicht sein, mit uns Geschäfte zu machen. Oder wie ich gern sage: „Es muss flutschen.“ Unsere Kunden erwarten, dass Dinge rasch, unkompliziert und in guter Qualität erledigt werden – ganz gleich, ob es um ein technisches Anliegen geht, eine Rückfrage zur Logistik oder ein Angebot. Dieses reibungslose Zusammenspiel ist für viele Partner mittlerweile das entscheidende Kriterium und genau hier wollen wir mit unserem Anspruch als verlässlicher, kompetenter und erreichbarer Distributor punkten.

Die Logistik ist in der Distribution erfolgsentscheidend. Wenn die Ware nicht rechtzeitig beim Kunden ist, ist das Geschäft schnell verloren.

Wallner: Absolut richtig: wenn die Ware nicht ankommt, ist game over. Deshalb ist Logistik für uns ein zentraler Bestandteil der Wertschöpfung. Wir betreiben zwei Lagerstandorte in Österreich: einen in Hohenzell in Oberösterreich und einen in Wien. Das ermöglicht uns nicht nur eine hohe Verfügbarkeit, sondern auch eine logistisch effiziente und lokal optimierte Abwicklung. Ein gutes Beispiel, das unsere Kompetenz in diesem Bereich unterstreicht: Wir beliefern im Rahmen eines Projekts jährlich rund 800 Standorte mit insgesamt etwa 50.000 Stück und das unter besonders anspruchsvollen Bedingungen. Pro Adresse haben wir ein exakt definiertes Zeitfenster von zwei Stunden. Das verlangt präzise Routenplanung, flexible Disposition und minutiöse Umsetzung und

genau das leisten unsere Logistik-Teams seit Jahren in hoher Qualität und Verlässlichkeit. Logistik heißt für uns nicht nur Lagerhaltung, sondern auch permanente Optimierung. Es geht darum, sinnvoll zu bevorraten, also die richtigen Produkte in ausreichender Menge auf Lager zu haben, aber auch darum, effiziente Prozesse zu etablieren, die eine hohe Umschlagshäufigkeit ermöglichen. Das hat zwei wesentliche Vorteile: Zum einen wirken wir so den steigenden Kosten aktiv entgegen. Zum anderen begegnen wir damit den physischen Grenzen unserer Lagerkapazitäten. Denn ein Lager ist >>

„Wir konzentrieren uns ganz bewusst auf ausgewählte Segmente, dafür aber mit hoher technischer Kompetenz und einem klaren Anspruch auf Marktführerschaft.“

Florian Wallner,
Managing Director



irgendwann voll, und ein Ausbau ist – gerade am Standort Wien – nicht beliebig möglich. Es braucht also durchdachte Prozesse, hohe Lagerdrehung und klare Prioritäten. Am Ende zählt für unsere Partner nur eines: dass ihre Ware zur richtigen Zeit am richtigen Ort ist.

Wie begegnen Sie den steigenden Energiekosten?

Wallner: Wir haben am Standort in Wien eine Photovoltaikanlage mit 1.000 m² Fläche – das entspricht rund fünf Tennisplätzen – installiert, die etwa 150 kWp erzeugt und einen guten Teil unseres Stromverbrauchs hier deckt. Das ist in zweifacher Hinsicht vorteilhaft: Einerseits senken wir damit unsere Energiekosten, andererseits verringern wir unseren CO₂-Footprint. Die Anlage versorgt nicht nur das Lager und unsere Büroflächen, sondern auch unsere E-Fahrzeugflotte, auf die wir sukzessive umstellen. Wo wir den Energiepreisanstieg natürlich spüren, ist dort, wo der Spediteur mit Treibstoffkosten konfrontiert ist. Aber auch hier haben wir einen

„Wir liefern heute tatsächlich individuelle Systeme ab Losgröße 1.“

Martin Eckbauer,
Managing Director – OPS & IT Omega



© Omega Handelsgesellschaft m.b.H.

geografischen Vorteil: Durch die beiden Lagerstandorte in Österreich sind wir in 93 Prozent aller Lieferungen streckenmäßig günstiger unterwegs als Mitbewerber mit Auslandslogistik.

Herr Eckbauer, Sie haben bei Ihrem Start 2023 angekündigt, neue Partnerschaften im Herstellerbereich aufzubauen. Was konnten Sie bisher umsetzen?

Eckbauer: Ein Bereich, in dem wir klaren Nachholbedarf hatten, war Server und Storage. Hier haben wir inzwischen erste Schritte gesetzt, etwa durch die Partnerschaft mit Huawei. Wir arbeiten auch daran, weitere Hersteller in diesem Bereich zu gewinnen. Wir haben unser Sortiment in den Bereichen audiovisuelle Lösungen und Kommunikation deutlich erweitert. So haben wir beispielsweise mit Yealink, BiAmp und Epos neue Hersteller aufgenommen. Im Bereich wiederaufbereiteter Telefone und Tablets arbeiten wir nun mit Foxway zusammen. Und im Consumer-Segment, etwa bei Haussteuerungssystemen, ist Govee ein neuer Partner von uns.

Nach welchen Kriterien entscheiden Sie, ob ein Hersteller ins Omega-Portfolio passt?

Eckbauer: Natürlich ist das Produkt selbst wichtig, aber es geht um weit mehr als nur die technische Komponente. Für uns muss ein Hersteller zum Unternehmen passen – auch kulturell und strategisch. Innovation ist ein zentraler Punkt, genauso wie die finanzielle Stabilität des Lieferanten. Wir achten auch auf eine funktionierende Kreditorenabwicklung und darauf, dass Garantieleistungen zuverlässig abgewickelt werden können. Idealerweise gibt es einen Service-Standort in Österreich oder zumindest in Europa. Das ist entscheidend, um im Fall der Fälle schnell reagieren zu können. Am Ende geht es uns darum, eine langfristige Partnerschaft aufzubauen – mit einem Hersteller, auf den wir uns verlassen können. Denn wenn nach dem Verkauf plötzlich Probleme bei der Rückabwicklung oder Garantie entstehen, trifft das nicht nur unsere Prozesse, sondern auch das Vertrauen unserer Kunden.

Wie ist der aktuelle Stand bei der Weiterentwicklung bei Mobile Working und Unified Communications?

Eckbauer: Gerade im Bereich Mobile Working, also alles rund um den mobilen Arbeitsplatz – vom Notebook über Dockingstationen bis hin zum passenden Zubehör – sehen wir stabile, gute Umsätze. Der Markt ist weit ausgebaut und entwickelt sich weiterhin positiv. In vielen Unternehmen steht bald ein Produktaustausch an. Sowohl bei der Hardware als auch beim Zubehör. Auch die Digitalisierung von Meetingräumen nimmt Fahrt auf. Viele Unternehmen rüsten diese jetzt für hybride Meetings via Teams, Zoom oder andere Plattformen professionell aus. Auch Unified Communications funktioniert sehr gut: Konferenzlösungen, Headsets, Kameras, Monitore – das sind alles Produkte, die nach wie vor stark nachgefragt werden und uns in diesem Geschäftsbereich viel Freude bereiten. Und nicht zuletzt kommt im Herbst das Ende des Supports für Windows 10 – das bedeutet, dass viele ältere Geräte, die nicht mit Windows 11 kompatibel sind, ersetzt werden müssen. Das alles sorgt natürlich für starke Nachfrage.

Wie sieht es mit dem Thema KI aus?

Wallner: KI ist aktuell natürlich in aller Munde. Aber da sehe ich auch viele, die sich sehr schnell als KI-Experten bezeichnen, ohne die Tiefe mitzubringen. Wir überlassen die Umsetzung bewusst unseren Reseller-Partnern, die hier Know-how aufgebaut haben. Unser Job ist es, das passende Portfolio bereitzustellen – also wirklich KI-fähige Hardware. Gerade kommen die ersten Notebooks und PCs mit entsprechenden Prozessoren auf den Markt, die KI-Aufgaben direkt am Gerät bearbeiten können. Das hat Vorteile: Man muss sensible Daten nicht mehr in die Cloud schicken. Das Thema hat großes Potenzial und könnte durchaus einen neuen Schub für Hardwareverkäufe auslösen.

Sie haben Ihre Eigenmarken bereits angesprochen. Welche Rolle spielen sie aktuell für Omega und wohin soll die Reise damit gehen?

Wallner: Bislang liefen sie irgendwie mit, ohne dass wir strategisch viel daraus gemacht hätten. Das haben wir geändert. Wir haben erkannt, dass in diesem Bereich Differenzierungspotenzial steckt und damit die Chance, das Volumen zu erhöhen. Der erste Schritt war, einen zusätzlichen Mitarbeiter

ins Team zu holen, der sich ausschließlich um diesen Bereich kümmert. Zudem haben wir unsere Produktion in „OEM-Solutions“ umbenannt – mit einem klaren Fokus auf maßgeschneiderte Lösungen statt nur auf Hardware.

Eckbauer: Wir liefern heute tatsächlich individuelle Systeme ab Losgröße 1. Der Fokus liegt nicht auf klassischen Office-PCs, sondern auf leistungsstarken Workstations, Gaming-Systemen oder kleinen bis mittleren Serverlösungen. Auch tailor-made KI-Systeme setzen wir um – mit Komponenten, die wir gezielt auf den Anwendungsfall abstimmen. Gebaut wird direkt hier im ersten Stock in Headquarter in Wien, Firmware-Updates, Service und Reparaturen inklusive. Die Hardware mag technisch vergleichbar sein, aber bei uns bekommt man eine Konfiguration nach Maß und persönliche Beratung dazu. Je nach Jahr und Konfiguration sprechen wir von rund 3.000 bis 5.000 Geräten. Das ist für einen lokal produzierenden Distributor schon eine Größe. Unser Ziel ist es, das Potenzial weiter auszubauen – insbesondere bei Proworx, also unseren Gaming-Systemen. Hier wollen wir künftig auch marketingseitig noch stärker auftreten.

Welche Strategie verfolgen Sie mit Blick auf die nächsten fünf bis zehn Jahre?

Wallner: Wir verfolgen bereits seit geraumer Zeit eine klare Strategie und die setzen wir konsequent fort. Der bisherige Erfolg gibt uns recht: In den letzten vier Jahren konnten wir kontinuierlich wachsen, im vergangenen Geschäftsjahr sogar um rund 20 Prozent und das in einem insgesamt flachen Distributionsmarkt. Darauf sind wir stolz. Besonders wichtig ist mir dabei: Wir wachsen nicht nur auf der Top Line, also beim Umsatz. Auch auf der Bottom Line, beim Ergebnis, sehen wir ein sehr gutes Wachstum und eine starke Profitabilität. Das ist entscheidend, denn finanzielle Stabilität gibt uns die Möglichkeit, auch einmal kalkulierte Risiken einzugehen oder in neue Projekte zu investieren. Eine der wichtigsten Säulen – für mich persönlich auch die bedeutendste – sind unsere Mitarbeiter. Wir setzen konsequent auf Ausbildung, Motivation und Weiterentwicklung. Wir wollen ein Umfeld schaffen, in dem sich Talente entfalten und ihre Stärken einbringen können. Und das gelingt uns sehr gut: In den letzten Jahren haben sich bei uns echte Hidden Champions entwickelt – Kolleginnen und Kollegen, die heute in leitenden Positionen viel Verantwortung tragen und ihre Geschäftsbereiche maßgeblich voranbringen. ■

www.b2b.omegacom.at





TD Synnex
**RUNDUM
ABGESICHERT**

Ein führender Anbieter von Logistik-Software vertraut auf geballte IT-Security-Kompetenz: Gemeinsam mit Barracuda Networks und Primus Office hat TD Synnex eine umfassende Extended-Detection-and-Response-Lösung implementiert – inklusive 24/7 SOC und KI-gestützter Bedrohungserkennung.

Gemeinsam mit dem IT-Partner Primus Office und dem Security-Hersteller Barracuda Networks hat TD Synnex kürzlich ein umfangreiches Cybersecurity-Projekt bei einem weltweit führenden Anbieter von Logistik-Softwarelösungen umgesetzt. Im Zentrum stand der Rollout einer Managed XDR-Lösung, die auf umfassenden Schutz bei gleichzeitig hoher Skalierbarkeit und Effizienz ausgelegt ist.

Maßgeschneiderte Sicherheit. Der Kunde ist auf die Digitalisierung und Optimierung von Transport- und Lieferkettenprozessen spezialisiert – ein Bereich, der angesichts wachsender Bedrohungslagen besonders hohe Anforderungen an die IT-Sicherheit stellt. Um diesem Bedarf gerecht zu werden, fiel die Entscheidung auf Barracuda Managed XDR (Extended Detection and Response) – eine KI-gestützte Plattform mit 24/7-Betreuung durch ein global aufgestelltes Security Operations Center (SOC). Die Lösung deckt die wesentlichen Bereiche der IT-Security ab: Endpoint-Security, E-Mail-Security, Cloud-, Netzwerk- und Server-Security. „Genau diese technische Breite und die permanente Überwachung durch das SOC haben den Kunden überzeugt“, erklärt Alexander Kremer, Sr. Director Advanced Solutions bei TD Synnex Austria. Die Kombination aus intelligenter Bedrohungserkennung und schneller Incident Response habe den Ausschlag für die Projektrealisierung gegeben.

Projektentwicklung im Schulterschluss. Entscheidend für den Erfolg war auch die enge Zusammenarbeit aller Beteiligten: Der neue Barracuda Authorized Partner Primus Office gewann das Projekt und setzte es gemeinsam mit dem Barracuda-

„Die technische Breite und die permanente Überwachung durch das SOC haben den Kunden überzeugt.“

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

und TD Synnex-Team zielgerichtet um. „Mit den wachsenden Herausforderungen unserer Kunden bestätigt die erfolgreiche Umsetzung dieses Cybersecurity-Projekts unsere kundenorientierte Ausrichtung“, sagt Florian Birke, CEO von Primus Office. Die gesamte IT-Infrastruktur werde als Einheit betrachtet – von Hardware über Software bis zu Security – und individuell auf den Kunden abgestimmt. Auch Christian Baar, Regional Sales Director Austria bei Barracuda, zeigt sich zufrieden: „Die Kombination aus einer modernen, KI-gestützten XDR-Lösung und unserem erfahrenen 24/7-SOC-Team hat den Kunden überzeugt.“ Die Lösung sei mittlerweile in allen relevanten Bereichen erfolgreich im Einsatz – mit entsprechend positiver Rückmeldung.

Immer einen Schritt voraus. Ein wesentliches Merkmal von Barracuda Managed XDR ist die kontinuierliche Weiterentwicklung: Das weltweite SOC überwacht die IT-Infrastruktur des Kunden rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr. Gleichzeitig entwickelt das Team laufend neue Sicherheitserkennungen, um auch neuen Bedrohungen stets einen Schritt voraus zu sein. Die Wirkung ist messbar: Laut Barracuda kann die Behebung einer Malware-Infektion von drei bis vier Wochen auf unter eine Stunde reduziert werden.

Mit dem erfolgreichen Projekt unterstreichen TD Synnex, Barracuda und Primus Office, wie effektive Partnerschaften, moderne Technologien und ein ganzheitlicher Blick auf die IT-Security zu einer nachhaltigen Sicherheitsarchitektur beitragen können – gerade in besonders sensiblen und dynamischen Branchen wie der Logistik. ■

<https://at.tdsynnex.com>



Ingram Micro
EIN JAHR BUSINESS-CLASS

Mit der „Business Class“ unterstützt Ingram Micro seit 2024 gezielt kleine und mittelständische IT-Fachhändler. Das Programm will mit Vorteilen wie kostenlosem Premiumversand, längeren Zahlungszielen und individueller Beratung überzeugen – mit durchwegs positiver Resonanz.

Mit dem Ziel, kleinen und mittelständischen IT-Fachhändlern den Geschäftsalltag zu erleichtern und gleichzeitig Effizienz sowie Kundenbindung zu steigern, startete Ingram Micro im Frühling 2024 das Kundenprogramm Business Class. Mehr als ein Jahr später zieht der IT-Distributor eine äußerst positive Resonanz. „Mit der Business Class wollten wir nicht nur attraktive Konditionen bündeln, sondern unseren Partnern einen echten Mehrwert im Tagesgeschäft bieten“, sagt Raffael Merkader, Business Development Manager Digital Sales bei Ingram Micro Austria. „Die Rückmeldungen zeigen uns, dass wir hier einen Nerv getroffen haben.“ Die Business Class bietet registrierten Partnern für eine jährliche Pauschale exklusive Vorteile: kostenfreier Premiumversand bei Bestellungen über die E-Commerce-Plattform Xvantage, ein erweitertes Zahlungsziel, flexible Rückgaberegelungen sowie ein jährlicher

Business Check – ein individuelles Beratungsgespräch zur Potenzialanalyse und Prozessoptimierung.

Stimmen aus dem Markt. „Für uns ist der kostenlose Versand über Xvantage ein echter Gewinn – einfach, schnell und kalkulierbar. Die Business Class hatte sich bereits nach wenigen Monaten gerechnet“, zeigt sich Gerhard Petter, von der Gerhard Petter GmbH vom Dienst überzeugt. „Der kostenfreie Versand bei Xvantage-Bestellungen spart uns nicht nur Geld, sondern auch Zeit im Bestellprozess. Die Business Class ist für uns ein echter Effizienztreiber“, so David Renzl B.A., CEO unisono IT GmbH. Der Ausbau der Business Class ist bereits in Planung. Zu den meistgenannten Kundenwünschen zählen ein noch direkterer Zugang zu Promotions sowie exklusive Herstellerangebote für Mitglieder. „Wer weiß: Vielleicht kommt ja irgendwann sogar eine First Class“, meint Merkader mit einem Augenzwinkern. Ingram Micro Austria sieht die Business Class als Programm zur Kundenbindung, das gezielt auf die Bedürfnisse des österreichischen IT-Channels eingeht. Die Kombination aus Service, Transparenz und individueller Betreuung wird auch im zweiten Jahr im Fokus stehen. ■

at.ingrammicro.eu

Unframe
Ausbau der DACH-Region

Unframe verstärkt sein Engagement in der DACH-Region. Der Anbieter einer Enterprise-Plattform für die schnelle Einführung von KI-Anwendungen hat eine deutsche Tochtergesellschaft gegründet und ein Büro in Berlin eröffnet. Mit Kai Ganter als neuem Regional Sales Manager und der erweiterten Zusammenarbeit mit dem Distributor Climb Channel Solutions sollen Kundenbasis und Partnernetzwerk zügig ausgebaut werden. „Die DACH-Region ist ein wichtiger Markt für Unframe. Wenige Monate nach dem Launch unserer Plattform stellen wir hier bereits eine große und schnell wachsende Nachfrage fest – vor allem bei Finanzdienstleistern, in der Industrie und bei Immobilienunternehmen“, berichtet Kai Ganter. „Mit einem Büro vor Ort und einem größeren Team können wir unsere Kunden und Partner in der Region viel besser mit lokalem Fachwissen und schnell verfügbaren Ressourcen unterstützen.“

unframe.ai



„Die DACH-Region ist ein wichtiger Markt für Unframe.“

Kai Ganter,
Regional Sales Manager
bei Unframe.

Red Hat
Aktualisierung des Partnerprogramms



Red Hat hat sein globales Partnerprogramm aktualisiert und erweitert. Die Neuerungen zielen darauf ab, dem Partner-Ökosystem mehr Einfachheit, Auswahl und Flexibilität zu bieten. Zum einen hat Red Hat das „Red Hat Specialized Partner Program“ neu eingeführt. Damit erweitert der Open-Source-Experte die verfügbaren Partnerspezialisierungen über Red Hat Ansible Automation Platform und Red Hat OpenShift hinaus auf weitere Produkte wie Red Hat Enterprise Linux (RHEL) und RHEL AI. Darüber hinaus wird die bestehende Spezialisierung für Red Hat OpenShift in bestimmte Schwerpunktbereiche unterteilt, darunter Virtualisierung, Container und Anwendungsentwicklung. Zum anderen hat der Anbieter auch das neue Red Hat Partner Demand Center gestartet. Es soll Partner dabei unterstützen, wirkungsvolle Marketingkampagnen einfacher umzusetzen. Beispielsweise können sie auf vorgefertigte Kampagnen zugreifen oder Anmeldeseiten für Workshops und Webinare erstellen.

www.redhat.com



Im Rahmen der Panel-Diskussionen wurden die aktuellen Herausforderungen und strategischen Ansätze in den Bereichen Zero Trust sowie KI beleuchtet.

© Exclusive Networks

Exclusive Networks

ERFOLGREICHES VENDOR SPOTLIGHT

Par, Partnerschaften, Perspektiven – unter diesem Motto lud Exclusive Networks mit Palo Alto Networks und Extreme Networks zum Branchenevent. Im Fokus: Zero Trust, KI, Best Practices und Networking bei einem exklusiven Topgolf-Erlebnis.

Ende Juni lud Exclusive Networks gemeinsam mit den Palo Alto Networks und Extreme Networks zu einem besonderen Branchenevent ein. Unter dem Motto „Par, Partnerschaften, Perspektiven“ standen tiefgreifende Technologie-Insights, strategische Diskussionen und erstklassiges Networking auf dem Programm – kombiniert mit einem abwechslungsreichen Rahmenprogramm, das den Panel-Event mit einem exklusiven Topgolf-Erlebnis verband.

Use Cases und Best-Practice. In zwei hochkarätig besetzten Panel-Diskussionen beleuchteten die Experten von Palo Alto Networks und Extreme Networks die aktuellen Herausforderungen und strategischen Ansätze in den Bereichen Zero Trust sowie Künstliche Intelligenz. Die offene Dialogform erlaubte einen unmittelbaren Vergleich der Positionierungen mit klarem Fokus auf praxisrelevante Differenzierungsmerkmale und konkrete Lösungswege im zunehmend komplexen IT-Markt. In einer abschließenden Joint Vendor Session präsentierten die beiden Hersteller gemeinsam Use Cases und Best-Practice-Beispiele aus realen Kundenumgebungen. „Diese Ver-



© Exclusive Networks

„Diese Veranstaltung zeigt wieder eindrucksvoll, wie wichtig es ist, einen strategischen Dialog zwischen Channel-Partnern und Herstellern zu schaffen.“

Peter Schoderböck,
General Manager,
Exclusive Networks Austria

anstaltung zeigt wieder eindrucksvoll, wie wichtig es ist, einen strategischen Dialog zwischen Channel-Partnern und Herstellern zu schaffen und mit gemeinsamem Networking zu verbinden“, sagt Peter Schoderböck, General Manager, Exclusive Networks Austria. „Die Kombination aus den Panel-Sessions und dem entspannten Topgolf-Rahmenprogramm schuf eine ideale Atmosphäre, um Netzwerke zu stärken und gemeinsam neue Perspektiven für wichtige IT-Themen zu entwickeln.“

www.exclusive-networks.com

Easybell

GENERATIONSWECHSEL BEI EASYBELL

Nach fast 20 Jahren übergibt Easybell-Gründer Andreas Bahr die Geschäftsführung an Steffen Hensche und Martin Huth. Mit frischem Führungsduo und internationaler Perspektive startet der Telekom-Anbieter damit in ein neues Kapitel.

Nach fast zwei Jahrzehnten an der Spitze von Easybell hat Gründer und Geschäftsführer Andreas Bahr auf eigenen Wunsch die Leitung an ein eingespieltes Führungsduo übergeben: Steffen Hensche und Martin Huth haben gemeinsam im August die Geschäftsführung übernommen. „Ich bin dankbar für die gemeinsame Reise mit einem großartigen Team und stolz auf das, was wir erreicht haben“, so Bahr. „Mit Steffen Hensche und Martin Huth übernehmen zwei Persönlichkeiten, die Easybell nicht nur bestens kennen, sondern

auch mit Leidenschaft und Kompetenz in die Zukunft führen werden.“

Klarer Fokus. Andreas Bahr gründete Easybell 2006 mit dem Ziel, Telekommunikation einfacher, fairer und kundenfreundlicher zu gestalten. Unter seiner Führung entwickelte sich Easybell zu einem der innovativsten Anbieter für DSL- und VoIP-Dienste in Deutschland. Ein wichtiger Meilenstein war der Zusammenschluss mit der in Belgien sitzenden Dstny im Jahr 2022, einem europaweit agierenden Softwareunternehmen mit



V.l.n.r.
Steffen Hensche,
Andreas Bahr und
Martin Huth

Fokus auf cloudbasierter Business-Kommunikationslösungen. Easybell agiert als Gruppe in der Gruppe mit einer klaren Identität und wachsender internationaler Präsenz. Schon jetzt lassen sich die Produkte auch in Frankreich, Österreich und den Niederlanden bestellen, die Schweiz wird in diesem Jahr noch folgen. „Wir sehen großes Potenzial in der weiteren Internationalisierung und freuen uns darauf, Easybell als Teil des Dstny-Kosmos in Europa weiter voranzubringen“, erklären Hensche und Huth. „Unser Fokus bleibt dabei klar: einfach zu bedienende Produkte, exzellenter und zuverlässiger Service und ein starkes Team. Gemeinsam mit Dstny werden wir in den kommenden Monaten neue Produkte einführen – darunter CRM-Anbindungen und KI-gestützte Funktionen für unsere Cloud-Telefonanlage.“

www.easybell.de

ALSO Austria

Nicht nur Trend, sondern Zukunft

In seinem Expertenbeitrag schildert Martin Poglin, CCO von ALSO Austria, wie Flexibilität, Sicherheit und der Einsatz von Künstlicher Intelligenz den digitalen Arbeitsplatz prägen – und warum ganzheitliche Lösungen heute wichtiger sind denn je.

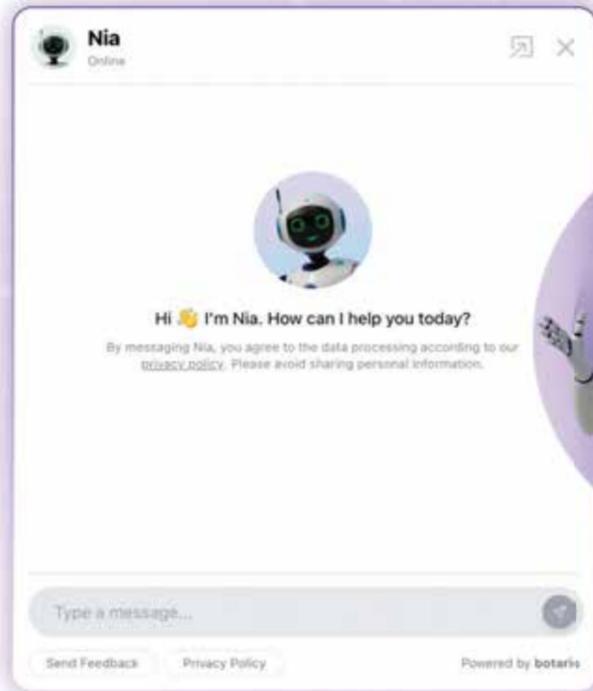
Ich erlebe täglich, wie sich die Arbeitswelt grundlegend verändert. Flexibilität, Sicherheit und Künstliche Intelligenz sind längst keine Buzzwords mehr, sondern echte Gamechanger. Der digitale Arbeitsplatz ist heute Basis für Produktivität, Wettbewerbsfähigkeit und Mitarbeiterzufriedenheit. Unsere Kunden brauchen keine Einzelbausteine, sondern durchdachte Gesamtlösungen. Mit Microsoft 365, Teams und modernen Devices von HP, Lenovo oder Apple schaffen wir Plattformen für ortsunabhängiges, sicheres und DSGVO-konformes Arbeiten. Ein zentraler Baustein ist die Cloud: Immer mehr Unternehmen setzen auf hybride Infrastrukturen mit Microsoft Azure. Gemeinsam mit unserem Azure-Team begleiten wir Partner von der Planung bis zur Umsetzung.

ALSO Services. Besonders spannend ist der Einsatz von KI. Mit Microsoft Copilot und neuen Agenten lassen sich wiederkehrende Prozesse automatisieren, Informationen priorisieren und Workflows intelligent steuern, ohne dass sensible Daten das Unternehmen verlassen. Sicherheit ist dabei nicht verhandelbar. Mit Microsoft Security Services, dem ALSO „Security Life Cycle Review“ und CYE Hyver machen wir Risiken sichtbar und Investitionen steuerbar.

Ebenso wichtig für unsere Partner sind Finanzierung und Nachhaltigkeit. Die ALSO Financial Services ermöglichen flexible Projekte unabhängig von Budget oder Größe. Mit ALSO Recommerce Services bieten wir BSI-zertifizierte Datenlöschung und Remarketing von Altgeräten an. Für mich steht fest: Der Modern Workplace ist keine Option, sondern die Zukunft. ALSO Austria gestaltet sie aktiv mit, als verlässlicher Partner mit umfassendem Portfolio, tiefem Know-how und lokalem Support.

www.also.at





Der NFON Intelligent Assistent (Nia) unterstützt intuitiv, benutzerfreundlich und in Echtzeit.



„Mit AI Essentials wird kein Gespräch mehr zum Zeitfresser.“

Jana Richter,
Executive Vice President AI & Innovation der NFON AG



NFON

START DER KI-OFFENSIVE

Mit AI Essentials bringt NFON künstliche Intelligenz direkt in die Businesskommunikation. Die neue KI-Suite unterstützt Unternehmen dabei, Gespräche effizienter zu nutzen, Prozesse zu automatisieren und setzt damit einen Meilenstein der Strategie NFON Next 2027.

NFON startet mit einem Innovationspaket in den Herbst. Im Mittelpunkt steht die Einführung von AI Essentials, einer KI-Suite für die NFON Business Telefonie. „Mit dieser Produkteinführung bestätigt NFON seine Rolle als Vorreiter in der Branche und zeigt: Zukunft passiert nicht irgendwann, sondern jetzt“, erklärt Chief Executive Officer Patrik Heider. „Wir denken Businesskommunikation neu, inspirieren und verbinden Menschen, um gemeinsam nachhaltig zu wachsen. AI Essentials ist dafür ein entscheidender Meilenstein und macht deutlich, wie wir unsere Strategie NFON Next 2027 umsetzen: mit klarer Kundenorientierung, enger Zusammenarbeit im Partnernetzwerk und einer Organisation, die auf Umsetzung, Skalierung und Geschwindigkeit ausgerichtet ist.“

Für das digitale Jetzt. NFON will neue Maßstäbe für den Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Businesskommunikation setzen. Mit AI Essentials erweitert das Unternehmen seine Business Telefonie-Lösungen um KI-gestützte Funktionen, die weit über klassische Tools hinausgehen und Unternehmen dabei unterstützen, ihre Arbeitsprozesse zu beschleunigen, Informationsflüsse zu optimieren und Teams spürbar zu entlasten. Jana Richter, Executive Vice President AI & Innovation der NFON AG sagt dazu: „Gerade im Mittelstand verlieren Teams

täglich Stunden mit Nachbereitung von Gesprächen und verstreuten Informationen. Intelligente Automatisierung reduziert manuelle Aufgaben und somit wird Kommunikation einfacher und übersichtlicher.“

Nia hilft schnell. Abgerundet wird AI Essentials durch den NFON Intelligent Assistent (Nia), den virtuellen KI-Assistenten, der nahtlos in die gesamte Anwendungs-Suite sowie in das Administrations Portal integriert ist. Nia unterstützt Teams mit kontextbezogenen, schnellen Antworten zu Konfiguration, Bedienung und Administration dabei intuitiv, benutzerfreundlich und in Echtzeit. Egal ob in der Web-, Desktop- oder mobilen Business Telefonie: Nia ist stets verfügbar und beantwortet zum Beispiel Fragen wie „Wie richte ich eine Rufweiterleitung ein?“ oder „Wie ändere ich meine Nebenstelle?“ in Sekunden-schnelle. Die KI-Funktionen sind keine komplizierte Zusatzlösung, sondern direkt in die NFON Business Telefonie eingebettet. Sie sind sofort aktivierbar und ohne eigene Entwicklung oder Konfiguration nutzbar. Alle Daten werden in Deutschland verarbeitet und gespeichert, nach höchsten Sicherheitsstandards verschlüsselt und in der NFON-Cloud gesichert. Zustimmung und Transparenz sind dabei Grundprinzip, Kundendaten fließen niemals in das KI-Training ein. „Viele Unternehmen kämpfen mit wachsender Kommunikationsdichte, ob im Vertrieb, im Kundenservice oder in Projektteams“, betont Richter: „Mit AI Essentials wird kein Gespräch mehr zum Zeitfresser: Wichtige Infos sind sofort verfügbar, Entscheidungen dokumentiert, nächste Schritte klar. So entsteht Tempo, wo es bisher Reibungsverluste gab.“ ■

www.nfon.com



Siewert & Kau Technologies Neustart

Im August ist Siewert & Kau Technologies gestärkt zurückgekommen. Möglich wurde dieser Schritt durch zwei Investoren im Rahmen eines Asset Deals. Der Hauptsitz bleibt in Bergheim, Oliver Kau und Björn Siewert gehören der Geschäftsführung an. „Wir glauben an unsere Kunden, an unser Team und an die Kraft, neu anzufangen“, versichern Oliver Kau & Björn Siewert, Geschäftsführer Siewert & Kau Technologies. Das Unternehmen bietet seit 11. August 2025 klassische IT-Hardware, individuelle Lösungen und technischen Service für Fachhändler, Systemhäuser und Integratoren an. Zusätzlich erschließt Siewert & Kau Technologies gezielt neue Geschäftsfelder. Dabei geht es um noch mehr als Produkte, nämlich um tragfähige Lösungen auf Grundlage eines tiefen Verständnisses für die vielen technologischen und wirtschaftlichen Herausforderungen im Markt.

www.siewert-kau.de



ADN Neuer Goldstandard

Die ADN Distribution GmbH erweitert ihr Portfolio um eine Lösung für moderne IT-Infrastrukturen: Yowie. Diese innovative Server- und Storage-Appliance von RNT Rausch wird mit der bewährten Objektspeicher-Software Cloudian HyperStore betrieben und in Deutschland produziert. Die Lösung richtet sich insbesondere an kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), die steigende Datenmengen, KI-Workloads und höchste Sicherheitsanforderungen effizient und nachhaltig bewältigen müssen. Zafer Akay, Business Development Manager bei ADN, erklärt: „Mit Yowie bieten wir unseren Partnern eine leistungsstarke, sichere und einfach zu implementierende Lösung, die perfekt auf die Anforderungen moderner IT-Umgebungen zugeschnitten ist. Gemeinsam mit RNT Rausch und Cloudian setzen wir neue Maßstäbe für fortschrittliche und visionäre IT-Infrastrukturen.“

Die Yowie Hybrid Cloud & Immutable Storage Appliances vereinen energieeffiziente Hardware mit hochsicherer, S3-kompatibler Objektspeichertechnologie: Damit gelten sie als der neue Goldstandard für KMU. Bereits ab 2 TB Nutzkapazität wird Kunden eine schlüsselfertige Lösung für Backup, Archivierung und DSGVO-konforme Datenhaltung geboten – vollständig On-Premise und ohne Abhängigkeit von Public-Cloud-Anbietern.

www.adn.de

PEAC Solutions Neuer Eigentümer



PEAC Solutions hat Ende August den IT-Abonnement- und Mietplattform-Anbieter topi übernommen. Dieser bietet Geschäftskunden einen einfachen Zugang zu IT-Hardware und Smartphones und stellt eine attraktive Alternative zu Barzahlungen und klassischen Finanzierungsmodellen dar. Die innovativen, API-basierten Funktionen lassen sich nahtlos in den Verkaufsprozess von Händlern integrieren – unabhängig davon, ob dieser über einen Online-Shop, ein Callcenter oder im stationären Handel erfolgt. Mit der Akquisition erweitert PEAC Solutions sein Portfolio an Online-Finanzierungslösungen und möchte gleichzeitig seine Position im stark wachsenden Marktsegment „Hardware as a Service“ (HaaS) stärken. Topi steuert seinen Geschäftsbetrieb weiterhin von der Berliner Zentrale aus und betreut von dort bestehende Mietkunden in Deutschland, Österreich, den Niederlanden und Belgien. Damit bleibt für Kund:innen, Partner:innen und Mitarbeitende die Kontinuität gewährleistet, während topi zusätzlich von der globalen Reichweite und finanziellen Stärke von PEAC Solutions profitiert.

www.peacsolutions.com

OBJECT FIRST: OOTBI – DAS BESTE STORAGE FÜR VEEAM MIT RANSOMWARE-SCHUTZ UND INTEGRIERTER IMMUTABILITY



Ransomware-sicherer Backup-Speicher für Veeam Einfachheit, Sicherheit und Performance für moderne Datensicherung

Object First ist ein US-Hersteller, gegründet von den Veeam-Mitbegründern Ratmir Timashev und Andrei Baronov, mit dem klaren Ziel, die Datensicherung für mittelständische Unternehmen sicherer, einfacher und leistungsfähiger zu gestalten. Das Unternehmen hat sich auf die Entwicklung von Backup-Speicherlösungen spezialisiert, die speziell für die Integration mit Veeam optimiert sind. Im Zentrum steht die Lösung Ootbi – „Out-of-the-Box Immutability“ – eine Appliance, die S3-kompatiblen Objektspeicher mit nativer Immutability bietet und damit einen effektiven Schutz gegen Ransomware-Angriffe ermöglicht. Object First verfolgt die Vision einer Welt, in der niemand mehr Lösegeld für verschlüsselte Daten zahlen muss und bietet dafür eine Lösung, die ohne tiefgehende Sicherheitskenntnisse sofort einsatzbereit ist.

Die Ootbi-Appliance ist ein gehärtetes Speicherziel, das auf Zero-Trust-Prinzipien basiert und sich durch eine vollständige Trennung zwischen Backup-Software und Backup-Speicher auszeichnet. Das bedeutet, dass selbst Administratoren keinen Zugriff auf zerstörerische Aktionen haben, wodurch die Angriffsfläche drastisch reduziert wird. Die Lösung ist in wenigen Minuten einsatzbereit, benötigt keine komplexe Konfiguration und bietet eine lineare Skalierbarkeit von Kapazität und Performance.

Das bedeutet eine enorme Vereinfachung der Backup-Infrastruktur, da Ootbi mit bis zu 8 GB/s Datenübertragungsraten arbeitet und eine extrem schnelle Wiederherstellung ermöglicht. Für den Markt entsteht ein Produkt, das sich als Teil einer modernen Datensicherheitsstrategie vermarkten lässt und sich ideal für Veeam-Kunden eignet. Endkunden profitieren von einer Lösung, die ihre Daten zuverlässig schützt, einfach zu bedienen ist und gleichzeitig die Wiederherstellungszeiten minimiert.

Object First bietet Ootbi in unterschiedlichen Lizenzierungsmodellen an, darunter klassische CapEx-Modelle mit fester Laufzeit sowie verbrauchsorientierte Pay-per-Use-Modelle, die keine Vorabkosten erfordern und eine monatliche Abrechnung ermöglichen. Beide Modelle beinhalten Software- und Firmware-Updates, technischen Support und Vor-Ort-Service. Damit ist gewährleistet, dass die Lösung jederzeit am aktuellen Stand der Technik bleibt und gleichzeitig höchste Sicherheit bietet. Die Appliance ist vollständig S3-kompatibel und unterstützt die Standard-Blockgröße sowie die Verschlüsselung von Veeam. Sie lässt sich nahtlos in bestehende Backup-Strategien integrieren und bietet eine automatische Optimierung durch Object First. Die Benutzeroberfläche ist intuitiv, die Bereitstellung erfolgt in weniger als 15 Minuten und die Skalierung ist einfach und linear. Das bedeutet eine drastische Reduktion

des Verwaltungsaufwands und eine Plattform, die sich in kritischen Infrastrukturen bewährt hat. IT-Reseller erhalten ein Produkt, das sich in unterschiedlichsten Branchen und Use Cases positionieren lässt und Endkunden profitieren von einer Lösung, die ihre Daten nicht nur speichert, sondern aktiv schützt und verfügbar hält.

Object First setzt auf ein vollständig partnerorientiertes Vertriebsmodell und bietet ein aktives Partnerprogramm mit attraktiven Konditionen, Prämien, Deal-Registrierungen und umfassender Unterstützung. Object-First Reseller erhalten Zugang zu Schulungen, Marketingmaterialien und technischen Ressourcen, die sie befähigen, Ootbi erfolgreich zu vermarkten. Das bedeutet Planungssicherheit, Differenzierung und eine starke Kundenbindung. Auf der Technikseite entsteht ein Netzwerk, das nicht nur Produkte liefert, sondern auch Know-how und Unterstützung. Damit profitieren alle Kunden von einem Ökosystem, das ihre Anforderungen versteht und Lösungen bietet, die funktionieren.

Die Lösung richtet sich insbesondere an mittelständische Unternehmen, die ihre Backup-Infrastruktur modernisieren und gegen Ransomware absichern wollen, ohne komplexe Sicherheitsarchitekturen implementieren zu müssen. Object First bietet eine Appliance, die sofort einsatzbereit ist, keine tiefgehenden IT-Kenntnisse erfordert und dennoch höchste Sicherheitsstandards erfüllt. Die Kombination aus Einfachheit, Performance und Sicherheit macht Ootbi zu einer idealen Lösung für Unternehmen, die ihre Daten zuverlässig schützen und gleichzeitig ihre IT-Ressourcen effizient einsetzen wollen.

Kompatibilität und Partnerschaften

ObjectFirst ist kompatibel mit VMware vSphere und unterstützt virtuelle Umgebungen für Backup und Recovery. Microsoft Azure wird unterstützt für hybride Backup-Szenarien, etwa zur Replikation von Daten in die Cloud. Sicherheitsanbieter wie Fortinet und Check Point sind über Netzwerksegmentierung und Zugriffskontrollen eingebunden. Object First arbeitet mit Commvault und NetApp zusammen, um Backup-Daten in komplexen Storage-Umgebungen zu sichern. Die Plattform ist containerfähig und unterstützt RedHat OpenShift für moderne Deployment-Modelle. Die Partnerschaften sind sowohl technischer als auch kommerzieller Natur, mit Fokus auf IT-Reseller, MSPs und mittelständische Unternehmen, die eine einfache, sichere und skalierbare Backup-Lösung suchen.

Distribution in Österreich:

Die Distribution der Object First Lösung 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



Hugo Carillon,
Channel Director
EMEA

Was macht Object First mit Ootbi so besonders?

Ganz einfach: Wir schützen Backup-Daten vor Ransomware – ohne Komplexität. Ootbi ist eine Appliance, die in weniger als 15 Minuten einsatzbereit ist und immutablen S3-Speicher speziell für Veeam bereitstellt. Unsere Kunden müssen keine Sicherheitsexperten sein, um echte Immutability nutzen zu können.

Viele Anbieter sprechen von Immutable Storage. Was unterscheidet Sie?

Bei uns ist Immutability nicht optional oder kompliziert. Ootbi ist „out of the box“ darauf ausgelegt. Wir kombinieren eine Zero-Trust-Architektur, rollenbasierte Rechte und Multifaktor-Authentifizierung. Es gibt keinen Root-Zugriff auf die Appliance, was Angriffe praktisch unmöglich macht. Und: Alles ist eng mit Veeam verzahnt.

Welche Vorteile berichten Kunden?

Sie sprechen von spürbar schnelleren Backups und Restores – in manchen Fällen bis zu 66 % kürzer. Besonders geschätzt wird die Einfachheit. Statt tagelanger Implementierung läuft die Appliance nach einer halben Stunde. Auch Compliance-Anforderungen wie NIS2 werden leichter erfüllt.

Und beim Thema Kosten?

Wir bieten klassische Kaufmodelle, aber auch ein Pay-per-Use-Modell. Kunden zahlen nur, was sie tatsächlich nutzen – inklusive Updates, Support und Hardware-Lifecycle. Das macht Investitionen planbarer und reduziert Risiken.

Wie sehen Sie die Entwicklung?

Der Markt spricht eine klare Sprache: Wir wachsen weltweit stark, allein in EMEA fast um 1000 Prozent. Das zeigt, wie dringend Unternehmen eine einfache und verlässliche Lösung für ihre Backup-Daten brauchen. Unser Ziel ist es, genau dieses fehlende Puzzlestück in der modernen Datensicherung bereitzustellen.





Unternehmen müssen IoT- und OT-Sicherheit als integralen Bestandteil ihrer Cybersecurity-Strategie betrachten.

Ontinue

WIRKLICH SICHER?

IT-Security-Experten kommen einfach nicht zur Ruhe, die Anzahl der Hackerattacken nimmt weiter zu. Ontinue, Experte für MXDR, nennt die drei größten Gefahren für die Cybersicherheit und zeigt auf, wie Unternehmen sie in den Griff bekommen.

In der schnelllebigen Welt der Cybersicherheit gibt es keinen Spielraum für Fehler aufgrund mangelnder Informationen und erst recht keine Zeit zu verlieren. Aus diesem Grund veröffentlicht der MXDR-Experte Ontinue alle sechs Monate seinen Threat Intelligence Report mit aktuellen Trends und Entwicklungen im Cyberspace. Für die kommenden Monate antizipiert das ATO (Advanced Threat Operations)-Team von Ontinue drei Gefahren. Doch keine Sorge: Sie nennen auch Mittel und Wege, wie man sich schützen kann.

Dauerbrenner Ransomware. Insbesondere die Fertigungsindustrie steht im Fokus von Cyberkriminellen. Laut dem Threat Intelligence Report ist die Anzahl an Ransomware-Attacken auf Manufacturing-Unternehmen sogar doppelt so hoch wie die auf Regierungseinrichtungen. Fertigungsbetriebe sind oft nicht so extrem gesichert wie das bei Unternehmen aus dem öffentlichen Sektor oder der Finanzbranche der Fall ist. Was tun? Da die Mehrheit erfolgreicher Ransomware-Attacken bekannte Sicherheitslücken ausnutzen, ist regelmäßiges Patchen von IT- oder OT-Systemen Pflicht. Auch der Einsatz von Multi-Faktor-Authentifizierung und Passkeys können das Risiko deutlich verringern, da diese Maßnahmen den Log-in rein über kompromittierte Zugangsdaten verhindern. Unternehmen müssen zudem ihre Mitarbeitenden in die Pflicht nehmen und sie für Phishing sensibilisieren, denn viele Ransomware-Attacken beginnen mit einer Phishing-Mail.

Zero-Day-Exploits. Sicherheitsforscher und Bedrohungsanalysten warnen regelmäßig davor, dass insbesondere Netzwerkkomponenten, die am Edge eingesetzt werden, in den Fokus

von Cyberkriminellen geraten. Einmal entdeckt, bieten Zero-Day-Schwachstellen einen hohen potenziellen Wirkungsgrad. Insbesondere bei Angriffen auf Regierungsbehörden oder auf lukrative Ziele wie die Fertigungsindustrie können sie drastische Folgen haben. Was tun? Für Cybersecurity-Teams ist der Aufbau robuster Prozesse für das Notfall-Patching essenziell – gerade für Geräte des Edge-Bereichs und Dienste, die zum öffentlichen Internet hin exponiert sind. Abhängig vom Geschäfts- oder Betriebsrisiko sollte der Patch-Zyklus idealerweise im Bereich von wenigen Stunden liegen und keinesfalls Wochen dauern.

IoT- und OT-Attacken. Da Fertigungsbetriebe zunehmend Ziel von Hackerangriffen werden, rückt die Sicherheit von IoT (Internet of Things)- und OT (Operational Technology)-Systemen verstärkt in den Vordergrund. Viele dieser Geräte – von Überwachungskameras bis hin zu Industrieanlagen – verfügen über keine oder nur eingeschränkte Sicherheitsfunktionen. Angreifer nutzen diese Schwachstellen gezielt aus, um Netzwerke zu infiltrieren, Schadsoftware zu verbreiten oder sensible Systeme zu manipulieren. Was tun? Unternehmen müssen IoT- und OT-Sicherheit als integralen Bestandteil ihrer Cybersecurity-Strategie betrachten. Dazu gehört auch, vollständige Transparenz über alle IoT- und OT-Systeme hinweg herzustellen. Nur so lässt sich Schatten-IoT und -OT vermeiden. Der Einsatz von Netzwerkanalyse-Tools ist ebenfalls sinnvoll, um Anomalien im Netzwerk-Traffic aufzudecken. Eine Segmentierung der Netzwerke verhindert, dass Hacker sich frei im gesamten Unternehmensnetz bewegen können, sollten sie sich einmal Zugriff verschafft haben. ■

www.ontinue.com

Toshiba

UNTERSCHÄTZTE HELDEN

Aus Endgeräten fast verschwunden, in Rechenzentren unverzichtbar: Festplatten speichern riesige Datenmengen zuverlässig, günstig und effizient. Neue Technologien sichern ihnen auch in Zukunft eine zentrale Rolle.

Festplatten sind aus Laptops und PCs weitgehend verschwunden – im Rechenzentrum aber bleiben sie unverzichtbar. Denn dort gibt es kein anderes Medium, das ähnlich große Datenmengen so günstig und direkt zugänglich speichert. SSDs sind pro Kapazitätseinheit noch immer fünf- bis achtmal teurer. Selbst wenn die Preise sinken würden, fehlen die Produktionskapazitäten, um Festplatten vollständig zu ersetzen. Das zeigt ein Blick auf die Zahlen: Im vierten Quartal 2024 wurden weltweit 56 Millionen Enterprise-HDDs mit insgesamt 959 Exabyte ausgeliefert. Zum Vergleich: Enterprise-SSDs kamen im selben Zeitraum auf 226 Exabyte.

Festplatten punkten. Ein Grund für die anhaltende Bedeutung: Die Speicherkapazität der HDDs wächst stetig – um rund 2 Terabyte pro Jahr. Neue Technologien wie MAMR (Mikrowellen) und HAMR (Laser) ermöglichen Schreibköpfe, die Daten dichter platzieren. In den kommenden Jahren sollen so Laufwerke mit bis zu 50 Terabyte entstehen. Auch bei Zuverlässigkeit und Energieeffizienz können Festplatten punkten. Ihre Ausfallrate liegt bei nur 0,35 Prozent, und der Stromverbrauch bleibt mit 7 bis 8 Watt konstant. Pro Terabyte benötigen HDDs gerade einmal 0,3 bis 0,5 Watt. Zwar sind SSDs bei der Geschwindigkeit im Vorteil, doch in modernen Storage-Systemen arbeiten viele Festplatten parallel und erreichen so Durchsätze von 15 GB/s und über 15.000 IOPS. Damit liefern HDDs genau das, was Rechenzentren und Cloud-Anbieter brauchen: hohe Kapazitäten, niedrige Kosten, Zuverlässigkeit und ausreichende Leistung. ■

In Rechenzentren führt auch in Zukunft kein Weg an Festplatten vorbei.



temen arbeiten viele Festplatten parallel und erreichen so Durchsätze von 15 GB/s und über 15.000 IOPS.

Damit liefern HDDs genau das, was Rechenzentren und Cloud-Anbieter brauchen: hohe Kapazitäten, niedrige Kosten, Zuverlässigkeit und ausreichende Leistung. ■

www.toshiba-storage.com



VERTRIEBSPARTNER GESUCHT

easybell partner

Hier finden Sie Anschluss. Und Ihre Kunden auch.

Erweitern Sie Ihr Angebot mit moderner Business-Telefonie und smarten UCaaS-Lösungen. Profitieren Sie von zufriedenen Kunden und bis zu 20% Lifetime-Provision!

Ihre Vorteile:

Online Partner-Portal

Webinare

Automatisierte Prozesse

Partner-Support

Exklusive Tarife

Umfangreiches Helpcenter

Jetzt anmelden auf www.easybell.at/partner oder:



Acer

WAS MODERNE IT JETZT LEISTEN SOLLTE

Mit dem Support-Ende für Windows 10 stehen viele Unternehmen vor dringenden IT-Entscheidungen und Fachhändler vor einer echten Chance. Im Interview erklärt **Michael Stuhr**, Country Manager von Acer Austria, wie Reseller jetzt gezielt einen strategischen Vorteil für sich und ihre Kunden schaffen können. Ein Gespräch über Tempo, Effizienz und neue Chancen im Channel.

EHZaustria: Herr Stuhr, im Oktober endet der Support für Windows 10. Wie bewerten Sie die aktuelle Lage?

Michael Stuhr: Wir sehen, dass der Markt in Bewegung ist. Das bevorstehende Support-Ende ist ein klarer Treiber für Investitionen in moderne Geräte. Gleichzeitig zeigt sich: Für Fachhändler besteht weiterhin enormes Potenzial, Unternehmen beim Umstieg zu begleiten. Wer jetzt aktiv wird, kann nicht nur beraten, sondern echten Mehrwert schaffen.

Wie reagieren österreichische Unternehmen auf diese Situation?

Stuhr: Viele Unternehmen sind sich der Dringlichkeit bewusst, aber es fehlt oft an konkreten Maßnahmen. Besonders im KMU-Bereich sind noch zahlreiche Geräte im Einsatz, die nicht für Windows 11 geeignet sind. Hier braucht es schnelle, unkomplizierte Lösungen und genau da setzen wir mit Acer an.

Was bietet Acer konkret für Reseller und Unternehmen?

Stuhr: Wir haben mit dem Acer Fast Lane Programm ein starkes Tool geschaffen, das Resellern über die Distribution sofortige Rabatte auf ausgewählte Geräte bietet. Das Programm ist bewusst einfach gehalten: keine langen Antragsprozesse oder Wartezeiten – schnelle Verfügbarkeit, attraktive Preise. Gerade jetzt, wo viele Unternehmen kurzfristig umrüsten müssen, ist Fast Lane ein echter Vorteil.

„Wir sehen, dass der Markt in Bewegung ist. Das bevorstehende Support-Ende ist ein klarer Treiber für Investitionen in moderne Geräte.“

Michael Stuhr,
Country Manager von Acer Austria

© Acer

Wie funktioniert Fast Lane genau?

Stuhr: Acer-Partner können über ein Tool im Partnerportal direkt auf rabattierte Geräte bei unseren Distributoren zugreifen. Der Rabatt gilt schon ab dem ersten Gerät. Voraussetzung ist lediglich die Nennung des kommerziellen Endkunden. Das Programm ist flexibel, transparent und auf Geschwindigkeit ausgelegt. Wer heute bestellt, bekommt innerhalb weniger Tage sein Gerät – das ist in der aktuellen Phase entscheidend.

Worauf sollten Unternehmen bei der Neuanschaffung achten?

Stuhr: Unternehmen, die jetzt auf moderne, KI-fähige Geräte setzen, profitieren doppelt: Sie sichern ihre Infrastruktur ab und steigern gleichzeitig die Effizienz ihrer Teams. Mit Acer bieten wir nicht nur leistungsstarke Hardware, sondern auch Services und Programme, die den Channel aktiv unterstützen.

Welche Rolle spielt KI im Business-Alltag?

Stuhr: Künstliche Intelligenz ist längst kein Zukunftsthema mehr – sie ist im Alltag angekommen. Moderne Windows 11-Geräte wie unser TravelMate P6 AI mit integrierten KI-Funktionen unterstützen bei Aufgaben wie Texterstellung, Datenanalyse oder Terminplanung. Das spart Zeit, erhöht die Effizienz und schafft Raum für strategische Arbeit. Ein Invest in neue Hardware ist also nicht nur eine Sicherheitsmaßnahme, sondern auch ein Produktivitäts-Booster.

Was ist Ihre Empfehlung für Reseller in den kommenden Wochen?

Stuhr: Jetzt ist der Moment, am Ball zu bleiben. Kunden informieren, Geräte analysieren, Angebote schnüren. Wer proaktiv handelt, zeigt Kompetenz und baut Vertrauen auf. Mit Acer und Fast Lane im Rücken können Reseller nicht nur Umsatz generieren, sondern echten Mehrwert bieten – schnell, unkompliziert und zukunftssicher. ■

www.acer.com

© Rawpixel.com/Freepik

Eset

Gerätewechsel als Chance

Der Wechsel auf Windows 11 ist für viele Unternehmen der ideale Moment, um auch bei der IT-Sicherheit neue Standards zu setzen. Mit dem Multi Secured Endpoint bietet ESET einen Ansatz, der Geräte vom ersten Tag an umfassend absichert.



© ESET

Ob durch den ablaufenden Windows-10-Support, neue Hardware-Anforderungen oder geplante Infrastrukturprojekte: Der Umstieg auf Windows 11 steht vielerorts auf der Agenda. Wer ohnehin neue Geräte beschafft oder bestehende Systeme neu aufsetzen möchte, sollte auch bei der Cybersecurity einen Schritt nach vorn machen. Denn moderne Arbeitsplätze brauchen mehr als nur ein neues Betriebssystem. Sie brauchen Schutz auf mehreren Ebenen.

Der Multi Secured Endpoint: Sicherheit als Gesamtkonzept.

Der von ESET entwickelte Ansatz des „Multi Secured Endpoint“ (MSE) verfolgt genau diesen Gedanken. Statt einzelne Schutzkomponenten wahllos zu kombinieren, setzt MSE auf eine durchgängige Sicherheitsarchitektur, die direkt beim Aufsetzen der Geräte beginnt. Denn Antivirus allein reicht längst nicht mehr aus. Gefragt sind vielmehr ineinandergreifende Technologien, die sich gegenseitig ergänzen. Konkret bedeutet das: PCs, Notebooks oder Laptops werden nicht nur gegen bekannte Schadsoftware, Zero-Day-Angriffe, Advanced Persistent Threats oder gezielte Phishing-Angriffe gesichert. Mobile Geräte und deren wichtige Informationen bleiben selbst bei Verlust vor fremden Blicken geschützt. Eine 2-Faktor-Authentifizierung sorgt dafür, dass nur berechnete Personen Zugriffe auf Konten, Dateien und Ordner erhalten. Und eine moderne Cybersecurity stoppt Gefahren in der Cloud, wie bei Microsoft 365 oder Google Workspace. Dabei spielt es für das Sicherheitsniveau keine Rolle, ob die Devices stationär im Büro genutzt oder mobil eingesetzt werden.

Der Multi Secured Endpoint kombiniert mehrere bewährte ESET Lösungen in einem durchgängigen Schutzkonzept.

Zum Einsatz kommen unter anderem ESET Endpoint Security, ESET Full Disk Encryption, ESET Secure Authentication, ESET Cloud Office Security und ESET PROTECT.

Infrastruktur sinnvoll absichern. Gerade bei neuen Geräten sollte Sicherheit kein nachträglicher Schritt sein, sondern von Anfang an Priorität besitzen. Der Multi Secured Endpoint vereinfacht diesen Prozess, weil er zentrale Schutzfunktionen intelligent bündelt und geschickt verwalten lässt. Das spart Aufwand, erhöht die Transparenz und reduziert die Angriffsfläche. Das ist ideal für heterogene IT-Umgebungen. Zudem spart MSE den Arbeitsaufwand der Administratoren, erhöht die Transparenz und reduziert die Angriffsfläche. Ein weiterer Vorteil: Die ESET Lösungen lassen sich flexibel lizenzieren und sind auch im Rahmen von MSP-Modellen verfügbar. So können Unternehmen Security-as-a-Service nutzen, ohne die Kontrolle zu verlieren. Das macht den Multi Secured Endpoint auch wirtschaftlich attraktiv, besonders in Wachstumsphasen oder bei größeren Rollouts.

Mehr als Technik: Vertrauen durch Herkunft. ESET entwickelt seine Lösungen ausschließlich in der EU, betreibt eigene Rechenzentren und verzichtet konsequent auf Datenabflüsse in Drittstaaten. Für Unternehmen, die Wert auf Datenschutz, Compliance und digitale Souveränität legen, ist das ein entscheidender Faktor. Der Multi Secured Endpoint steht damit nicht nur für technische Sicherheit, sondern auch für ein hohes Maß an Vertrauen und rechtlicher Klarheit. Mehr dazu und zu den weiteren Lösungen von ESET erfahren Besucher auf der „it-sa 2025“ in Halle 9, Stand 434.

www.eset.at



© Vestock/FreePik

Alle reden über Digitalisierung. Ohne die entsprechende IT-Infrastruktur wird sie nicht gelingen. Wir haben mit **Georg Meixner**, Experte bei Frauscher Consulting, über die Herausforderungen und Wünsche beim Rechenzentrumsbau gesprochen. Bei der EN 50600 kam er fast ins Schwärmen.

EHZaustria: *Damit Digitalisierung gelingen kann, braucht es auch Rechenzentren. Was sind die größten Herausforderungen bei der Adaptierung bzw. Neuerrichtung?*

Georg Meixner: Speziell die Neuerrichtung eines Rechenzentrums ist die einmalige Chance für ein Gebäude, in dem für 20+ Jahre kritische Anwendungen betrieben werden, die richtige Balance zwischen Sicherheit, Verfügbarkeit und Nachhaltigkeit zu schaffen. Dabei ist es auch wichtig – und das wird es in zunehmendem Maße – geeignete Liegenschaften zu finden und idealerweise auch eine gute städtebauliche Einbindung zu berücksichtigen. Das ist ein Punkt, den man bei Adaptierungsprojekten nicht mehr verbessern kann. Dafür geht es hier darum, das Beste aus einer Liegenschaft herauszuholen, die in der Regel nicht für die heute anstehenden Anforderungen gewählt wurde. Ich denke da an ursprünglich gewählte Sicherheitsstandards zu Einbruch- oder Brandschutz, die aus einer anderen Zeit stammen. Für beide Projekte, also sowohl für Adaptierung als auch bei der Neuerrichtung eines Rechenzentrums sind gesetzliche Rahmenbedingungen sowie die neuen Regulative zur EU-Taxonomie und den ESG-Vorgaben wichtig. Und auch das NISG leitet aus dem Bereich der Cybersecurity spezielle Vorgaben ab, die man beachten muss.

Was sind die größten Fehler, die man beim Neubau eines Rechenzentrums machen kann?

Meixner: Auf der einen Seite zu groß zu denken. Denn das produziert riesige Leerflächen und damit ungedeckte Kosten. Auf



© Wolfgang R. Fürst

der anderen Seite darf man aber auch nicht zu klein zu planen. Denn dann können Ausbauten notwendig werden, noch bevor sich der laufende Betrieb amortisiert hat. Im ungünstigsten Fall sind weitere Ausbauschritte nicht oder nur unter großem Aufwand möglich. Und man darf die Herausforderungen an Energie, Nachhaltigkeit, Verfügbarkeit plus die gesetzlichen Nachweise nicht unterschätzen. Gerade wenn wir Verpflichtungen rund um die EU-Taxonomie oder das NISG heranziehen, wird es handfeste negative Auswirkungen haben diese Themen zu spät ernst zu nehmen.

Was ist Ihr größter Wunsch bei der Planung eines Rechenzentrums?

Meixner: Es wäre oft schön frühzeitiger in die Entwicklung fundierter Konzepte eingebunden zu werden. Um so wesentliche Stakeholder ausreichend miteinbeziehen zu können. Mehr Zeit in der Vorbereitung erlaubt reifere und nachhaltigere Lösungen die letztendlich die Projektziele besser erfüllen. Es wäre eher möglich das Wissen um die langfristigen Auswirkungen heutiger Entscheidungen für den Betrieb des Rechenzentrums zu erzeugen und so noch bessere Entscheidungen zu treffen. Klar, das ist Wunschenken, denn fehlende Zeit – auch für wesentliche Arbeiten – zeigt sich in ja praktisch jedem Bereich unserer Gesellschaft.

Alle reden von Cyberangriffen und den Schutz davor. Die physische Sicherheit wird nur selten genannt. Ist sie tatsächlich ins Hintertreffen geraten?

Meixner: Das Gegenteil ist der Fall. Gerade die letzten Jahre haben gezeigt, dass das Sichern aller Bereiche von Betrieben wichtig ist, wenn Sicherheit ganzheitlich gedacht sein soll. Einschließlich Logistik, Lager, Betriebsführung, Versorgung, aber auch das unmittelbare physische Umfeld. Das gilt umso mehr für IT und das Rechenzentrum als unterstem Layer der IT. Und das sehen wir auch täglich in der Praxis und in den Gesprächen mit unseren Kunden. Risikoanalysen und Sicherheitskonzepte sind gefragt. Aber tatsächlich gibt es eine allgemein große mediale Aufmerksamkeit und Konzentration auf sämtliche Ressourcen zur Cybersecurity.

Warum sollte man sein Rechenzentrum nach EN 50600 zertifizieren lassen?

Meixner: Die EN 50600 ist eine gute europäische Grundlage. Auch etablierte privatwirtschaftliche Normierungs-Standards beschäftigen sich eingehend damit und orientieren ihre Service-Portfolios daran. Und so wie Bundespräsident Van der Bellen einmal die Eleganz der österreichischen Bundesverfassung gelobt hat, so möchte ich die Schönheit der EN 50600 hervorheben. Sie ist umfassend, in sich weitgehend konsistent, aus einer Pluralität heraus geschrieben und für Weiterentwicklung offen. Und weil das so ist, hat sie auch den Weg in das NIS-Gesetz gefunden. Die Zertifizierung ist zwar nicht obligatorisch vorgeschrieben, aber durchaus empfohlen. ■

www.frauscher.consulting



Immer einen Schritt
voraus mit intelligenter
Businesskommunikation.

SIP Trunk, Cloud Telefonie,
KI-Contact Center, KI-Bots.

www.nfon.com

NFON/Canva, AI-generiert



Rittal

FÜR EINE VERNETZTE ZUKUNFT

Unsere Zukunft ist digital. Smart Connectivity Lösungen verbinden bereits jetzt viele Bereiche des Lebens miteinander – von der intelligenten Energieversorgung und Wasserwirtschaft über Smart Mobility und Smart Retail bis hin zur Müllentsorgung on demand und zur modernen und effizienten öffentlichen Verwaltung. Dreh- und Angelpunkt hierfür sind schnelle und sichere Netze.

Die digitale Transformation durchdringt alle Ebenen unserer vernetzten Welt. Steigende Kundenerwartungen und intensiver Wettbewerb erhöhen den Bedarf an wirtschaftlichen, skalierbaren Digitalisierungslösungen – in Unternehmen wie in der öffentlichen Hand. Man denke etwa an automatisierte Retail-Logistik und Dynamic Pricing oder eine Verwaltung, in der Bürger:innen und Unternehmen serviceorientierte digitale Lösungen sicher nutzen können. Ein weiterer Anwendungsbereich ist die Smart City mit CO₂-neutraler Energieversorgung und smarterer Regelung der Energieverbräuche. Auch die nachhaltige Gestaltung der urbanen Mobilität profitiert von vernetzten Technologien – vom intelligenten Verkehrsmanagement bis hin zur Förderung umweltfreundlicher Transportkonzepte. Mit 5G, Cloud-Computing und Edge-Lösungen eröffnen sich zukunftsweisende Anwendungen für Bereiche wie Smart Mobility, Smart Energy, Smart Waste & Water, Smart Retail und Smart Government. Alle diese Entwicklungen erfordern eine leistungsfähige und flächendeckende IoT-Infrastruktur mit höchsten Standards für Sicherheit und Systemstabilität. Sie sind das verlässliche Rückgrat für die vernetzte Zukunft. Nur mit Smart-Connectivity-Lösungen kann die digitale Transformation gelingen, Ressourcen geschont und die Lebensqualität aller verbessert werden.



„Wir schaffen das technologische Fundament, auf dem die Smart Cities und die smarten Regionen der Zukunft aufbauen.“

Ing. Marcus Schellerer,
Geschäftsführer Rittal Österreich

www.rittal.at

Infrastrukturlösungen für die Smart City. „Vernetzte Systeme durchdringen heute alle Lebensbereiche – von der intelligenten Energieversorgung über smarte Mobilitätssysteme bis hin zur digitalen öffentlichen Verwaltung. Voraussetzung dafür ist eine flächendeckende, leistungsfähige und zuverlässige Infrastruktur. Mit unserem ganzheitlichen Ansatz für Smart Connectivity schaffen wir das technologische Fundament, auf dem die Smart Cities und die smarten Regionen der Zukunft aufbauen“, versichert Ing. Marcus Schellerer, Geschäftsführer Rittal Österreich. Rittal, bekannt als Lösungsanbieter für Schaltschranksysteme, Automatisierung und Infrastruktur vereint in seinem Produktportfolio skalierbare OT- und IT-Komponenten für die Smart World: von IT-Rack- und Schranksystemen über Kühlung und Stromverteilung bis hin zu umfassenden Sicherheits- und Monitoringlösungen. Überall dort, wo höchste Systemstabilität gefordert ist, schaffen Indoor- und Outdoor-Systeme das zuverlässige Fundament der digitalen Transformation. ■



© Rittal



Materna Virtual Solution stärkt Führung

Materna Virtual Solution hat **Daniel Zimmermann** zum Geschäftsführer berufen. Gemeinsam mit Volkan Gümüs soll er die Position des Unternehmens als führenden Anbieter für sicheres ultramobiles Arbeiten weiter stärken. Zimmermann war zuvor Geschäftsführer bei rola Security Solutions und bringt langjährige Erfahrung in IT-Sicherheit und öffentlichem Sektor mit.



Swissbit holt Sales-Profi

Swissbit verstärkt seine Vertriebsorganisation im Bereich Security: **Hendrik Flierman** übernimmt die globale Vertriebsentwicklung der Sicherheitslösungen. Der langjährige G DATA-Manager bringt über 20 Jahre Erfahrung in Cybersecurity und internationalen Sales-Strukturen mit und soll Swissbits Position als führender Anbieter für Authentifizierung und Datensicherheit ausbauen.



Zoom holt Channel-Profi

Zoom baut sein Partnergeschäft in DACH konsequent aus: **Jürgen Reintjes** übernimmt als Head of Channel, EMEA Central. Der erfahrene Alcatel-Manager bringt langjährige Expertise im Aufbau von Partnervertriebsstrukturen für Systemhäuser und ITK-Dienstleister mit. Er soll die Channel-Offensive vorantreiben, Partner nachhaltig stärken und neue Wachstumschancen erschließen.



Eva Strauß verstärkt XPS-Team

Exclusive Networks verstärkt sein XPS-Team mit **Eva Strauß**, Expertin für IT-Finanzierung und Security, die nun die DACH-Region betreut. Sie entwickelt maßgeschneiderte Zahlungs- und Finanzierungslösungen, unterstützt Fachhandelspartner aktiv dabei, Vertriebspotenziale in konkrete Aufträge umzusetzen und stärkt so Liquidität, Flexibilität, Planungssicherheit und nachhaltiges Wachstum im Channel.



Neuer Canon-Chef

Wilbert Verheijen übernimmt die Geschäftsführung von Canon Austria und verantwortet weiterhin Canon CEE. Der Niederländer bringt langjährige internationale Führungserfahrung mit und kennt den Standort Wien bestens. Er folgt auf Hermann Anderl, der nach über 30 Jahren neue Projekte verfolgt. Verheijen will die Doppelrolle Österreich/CEE strategisch weiter stärken und Innovationen vorantreiben.



Wechsel im Aufsichtsrat des BRZ

Sonja Hammerschmid folgt im Aufsichtsrat des Bundesrechenzentrums (BRZ) auf Manuel Zahrer, der nach über drei Jahren zurücktritt. Hammerschmid bringt jahrzehntelange Management- und Führungserfahrung aus Wissenschaft, Politik und Wirtschaft mit, darunter Bundesministerin, Rektorin der Vetmeduni Wien und Aufsichtsratsvorsitzende bei Kapsch TrafficCom. Sie soll das BRZ künftig strategisch unterstützen.

Wildix baut Führung aus

Ludovico Mastrocinque



Jason Uslan



Vitaliy Yarynych

Wildix, Anbieter KI-gestützter UCaaS-Lösungen, baut nach einem Rekordhalbjahr seine Führungsriege aus. Mit den Neubesetzungen von Ludovico Mastrocinque (CSO), Jason Uslan (CCO) und Vitaliy Yarynych (COO) will das Unternehmen Strategie, Vertrieb und operative Exzellenz stärken. Mastrocinque kam letztes Jahr zu Wildix und wird sich darauf konzentrieren, das Wachstum des UCaaS-Portfolios voranzutreiben, mit x-hoppers neue Märkte zu erschließen und die betrieblichen Abläufe durch klare Prioritäten und Leistungskennzahlen zu stärken. Uslan kam Anfang 2024 zu Wildix. In seiner neuen Rolle leitet er alle globalen wertschöpfenden Bereiche für UCaaS, einschließlich Partnerakquise, Channel Sales, Pre-Sales Engineering, Customer Success und Support. Yarynych wechselte 2019 als Chief Information Officer zu Wildix, wo er zunächst Systeme modernisierte und digitale Transformationsinitiativen leitete. Als COO verantwortet er nun das globale operative Geschäft mit dem Ziel, durch Innovationen messbare Mehrwerte für Partner und Endkunden zu generieren.

www.wildix.com

LG
**Neuer Smart
Monitors Swing**



LG präsentiert weitere Details zum Launch des neuen LG Smart Monitors Swing 32U889SA-W. Das Modell überzeugt durch sein funktionales Swing-Design, smarte Entertainment-Funktionen und 4K-UHD-Auflösung mit 31,5 Zoll Bildschirmdiagonale. Dank des flexiblen Standfußes mit Neigungs-, Dreh-, Höhen- und Pivot-Einstellfunktion sowie integrierten Rollen lässt sich der Monitor individuell an unterschiedlichste Arbeits- und Wohnumgebungen anpassen – ideal für hybride Workflows, Content Creation oder Entertainment. Der quadratische, stabile Standfuß sorgt dabei jederzeit für sicheren Halt und Mobilität.

www.lg.com

Samsung
**HÖRT
AUF'S
WORT**



Samsung Electronics integriert Microsoft Copilot in die 2025er Generation seiner TVs und Smart Monitore. Damit baut Samsung das Spektrum an personalisierten, intelligenten Funktionen auf seinen Bildschirmen weiter aus und geht damit den nächsten Entwicklungsschritt für Vision AI.

Mit der Integration von Copilot2 in TV oder Monitor können Nutzer:innen Microsofts leistungsstarken AI-Begleiter ganz einfach per Sprachbefehl oder Knopfdruck über die Fernbedienung aktivieren, egal ob für schnelle Suchanfragen, interaktives Lernen oder hohen Komfort beim Entertainment. „Samsung setzt mit offenen AI-Partnerschaften auf Vielfalt für smarte Bildschirme“, sagt Kevin Lee, Executive Vice President des Customer Experience Teams im Visual Display Business von Samsung Electronics. „Mit Copilot wird es spielend leicht, das zu finden, was Nutzer:innen suchen – sei es beim Lernen, Streamen oder im Alltag.“

Vernetztes AI-Erlebnis für zuhause. Neben den jüngsten Updates für Click to Search und den Sprachassistenten Bixby sorgt Copilot für ein smartes Nutzungserlebnis, das mehr Kontext einbeziehen kann und erweiterte Möglichkeiten bietet als bisher. Die Integra-

tion von Copilot steht auch für Samsung Daily+ bereit, die Lifestyle-Plattform für Entertainment, Wellness, Kulinarik und mehr. Der Copilot ist über Samsung Tizen OS Home, Samsung Daily+ und Click to Search aktivierbar und eröffnet viele Anwendungsmöglichkeiten. Nutzer:innen können mit dem TV oder Smart Monitor ganz natürlich sprechen, um individuelle Empfehlungen, relevante Informationen und interaktive Lernangebote zu erhalten: Von spontanen Fragen zu Filmen, Fakten zu Schauspielern oder Sportlern über Inhaltszusammenfassungen bis hin zur Unterstützung beim Sprachenlernen und Erklärungen komplexer Themen. Copilot liefert dabei schnelle Antworten direkt auf den großen Bildschirm. „Wir haben Copilot auf Samsung TVs so entwickelt, dass er sich wie ein intelligenter Begleiter im Wohnzimmer anfühlt“, sagt David Washington, Partner General Manager, Microsoft AI.

www.samsung.com

Data Modul
Neue Gaming-Displays

Data Modul zeigt auf der Global Gaming Expo in Las Vegas seine neuesten Display-Lösungen für den Gaming-Bereich. Zu den Highlights zählen ein 43" UHD PCAP Open Frame Monitor sowie ein 75" 4K LCD-Flat, der als Zielbildschirm für das beliebte, Data Modul eigenentwickelte Spiel „PixelPuck“ zum Einsatz kommt. Der 43" UHD PCAP Open Frame Monitor überzeugt mit einer gestochen scharfen 4K-Auflösung, einer typischen Helligkeit von 500 cd/m² und einem weiten Betrachtungswinkel von 89° aus



allen Richtungen. Die präzise PCAP-Touch-Erkennung sorgt für eine reaktionsschnelle Bedienung. Das Modell unterstützt sowohl Portrait- als auch Landscape-Orientierung und verfügt über zwei HDMI- sowie zwei DisplayPort-Eingänge. Für zusätzlichen Spaß sorgt „PixelPuck“ – dieses Jahr mit einem neuen, großformatigen 75" 4K LCD-Flat als Target Screen. Mit 3840 x 2160 Pixeln, einer Helligkeit von 600 cd/m² und hohem Kontrast sorgt das Display für eine brillante und detailreiche Highscore-Anzeige, die das Spielgeschehen optimal zur Geltung bringt.

www.data-modul.com

Philips
ZWEI AUSZEICHNUNGEN

TP Vision wurde bei den EISA Awards 2025–2026 doppelt ausgezeichnet: Der Philips 65OLED+950 holte den Titel „Best Home Theatre OLED-TV“, der 55OLED810 wurde als „Best Buy OLED-TV“ prämiert. Damit bestätigt Philips erneut seine Spitzenposition im OLED-TV-Markt.



TP Vision hat die höchste Anerkennung für seine Philips OLED-TVs mit Ambilight erhalten. Der Hersteller der Philips-Geräte wurde bei den renommierten EISA Awards 2025-2026 in zwei Kategorien ausgezeichnet. Das Flaggschiffmodell, der 65OLED+950 wurde als EISA Best Home Theatre OLED-TV 2025-2026 gekürt, während das Modell 55OLED810 die Auszeichnung EISA Best Buy OLED-TV 2025-2026 erhielt. Die EISA Awards (Expert Imaging and Sound Association) sind die höchsten Auszeichnungen, die von den international renommierten AV-Experten vergeben werden. Seit über 40 Jahren wählt die Organisation die besten TV-, Bild- und Soundprodukte aus aller Welt aus. Alle Produkte werden von der EISA-Jury, einem Zusammenschluss führender Branchenexperten und Technologie-Gurus bewertet, die 52 der renommiertesten

Technologiepublikationen aus 27 Ländern vertreten. Anette van Dijk, Marketingleiterin bei Philips TV, kommentierte den jüngsten Erfolg wie folgt: „Das gesamte Team von TP Vision ist erneut sehr stolz darauf, von den renommierten Fachjuroren der EISA Awards die höchste Produktanerkennung erhalten zu haben. Die beiden jüngsten EISA-Auszeichnungen setzen eine unglaubliche Serie fort, in der Philips TVs neun Jahre in Folge als ‚Best Buy OLED-TV‘ und sechs Jahre in Folge als ‚Best Home Theatre TV‘ ausgezeichnet wurden, in einem so wettbewerbsintensiven Markt eine echte Leistung ist. Wir freuen uns sehr, dass auch die EISA weiterhin anerkennt, dass Philips OLED-Ambilight-TVs Maßstäbe für erstklassige TV- Performance, Design und ein beeindruckendes Unterhaltungserlebnis setzen.“

www.philips.de

Optoma
Neue LED-Klasse

Optoma stellt offiziell den ProScene FHDC135 vor. Das hochmoderne 135" Full HD COB (Chip-on-Board) LED-Display wurde Anfang des Jahres mit dem „Best in Show“-Award ausgezeichnet. Der ProScene FHDC135 kombiniert Flip-Chip-COB-Technologie mit einem schlanken, vormontierten Design. Für Nutzer:innen bedeutet das: beeindruckende Bildqualität, eine unkomplizierte Installation, höchste Betriebssicherheit und gleichzeitig ein geringer Stromverbrauch. Dank seines All-in-One Aufbaus entfällt die übliche Komplexität herkömmlicher LED-Wände: einfach auspacken, anschließen und loslegen. Der ProScene FHDC135 liefert zuverlässige, wirkungsstarke Bilder bei minimalem Aufwand, geringer Wartung und ohne nennenswerte Ausfallzeiten.

Smarteres Design trifft Nachhaltigkeit. Mit einem Pixelabstand von 1,56 mm, 700 Nits Helligkeit und einem Kontrastverhältnis von 15.000:1 ist das Display für eine ausgezeichnete Bildqualität optimiert. Es deckt über 92 % des DCI-P3-Farbraums ab und sorgt auch in hellen oder lichtdurchfluteten Umgebungen für brillante Darstellung. Basierend auf jahrzehntelanger Erfahrung bietet Optoma zudem ein umfassendes LED-Service- und Supportangebot an. Die ProScene FHDC135 besticht nicht nur durch ihre starke Leistung, sondern auch durch ihr nachhaltiges Konzept: Die Flip-Chip-COB-Technologie reduziert den Energieverbrauch um bis zu 40 % im Vergleich zu herkömmlichen SMD-LEDs. Mit <0,5W im Standby erfüllt das System die ErP-Richtlinien. Dank Frontzugang und hot-swappable LED-Kacheln ist die Wartung besonders effizient.

www.optoma.de

BenQ

4K-EINSTIEGSMONITOR



BenQ bringt mit dem PV3200U einen 32-Zoll-Grafikmonitor auf den Markt, der professionelle Ansprüche bei Video-Content, Postproduktion und On-Set-Review erfüllt. Mit präziser Farbdarstellung, Mac-Kompatibilität und integrierter Soundlösung überzeugt er als vielseitiges Kreativwerkzeug.

BenQ präsentiert mit dem Grafikmonitor PV3200U einen kompakten Einstieg für die professionelle Erstellung von Videocontent und die Postproduktion im SDR- und YouTube-Umfeld. Er eignet sich außerdem ideal für das On-Set-Review im Rahmen der finalen Video-Freigabe. Das 32 Zoll (81,3 cm) große IPS-Panel ist zur reflexionsfreien Darstellung mit einer Nanobeschichtung versehen, und es bietet auf 3840 x 1920 Pixeln eine Calman-verifizierte Farbtreue mit einer Farbraumabdeckung von 95 % P3, 100 % Rec.709 und 100 % sRGB. Dabei lässt er sich über die Thunderbolt 3/4 Schnittstelle in die MacOS Welt integrieren und über den

M-book Mode nahtlos mit den Displays von Macbook, Macbook Pro, Macbook Air und Mac Mini sowie iPad und iPhone synchronisieren.

Farbtreue für Windows- und Apple-Umgebungen. Mit dem BenQ PV3200U sehen Content-Ersteller schon während der Produktion exakt, wie ihr Video später auf allen Kanälen und Bildschirmen aussehen und klingen wird. Dank der breiten Abdeckung der Farbräume P3, Rec.709 und sRGB sowie der BenQ-AQ-COLOR-Technologie mit einem DeltaE < 2 überzeugt das Display mit gleichmäßiger Farbdarstellung und zuverlässiger Farbtreue, auch bei Multi-Monitor-Setups. Der M-Book-Mode sorgt für eine exakte Farbkompatibilität mit den Displays von macOS- und iOS-Geräten wie iPhone und iPad. Zusätzlich ermöglicht iDevice Color Sync, die Farbdarstellung vor dem Export auf iPhone und iPad zu überprüfen und dadurch eine konsistente Wiedergabe auf allen Endgeräten sicherzustellen. Mit ICCsync bleibt die Farbdarstellung beim Wechsel der Farbmodi über alle angeschlos-

Farbtreue auf Profi-Niveau: Der BenQ PV3200U liefert exakte Farben in jeder Umgebung.

senen Bildschirme hinweg konsistent. Auch beim Ton hat der BenQ PV3200U einen Vorteil: Er ist mit einem 2.1-Lautsprechersystem versehen, das auf der Tonalität von BenQs treVolo-Technologie basiert. Das System aus zwei 2 Watt starken Hoch-Mitteltönern und einem 5-Watt-Subwoofer sorgt für eine originalgetreue Klangwiedergabe von Stimmen, Geräuschen und Musik, die in dem jeweiligen Videocontent enthalten sind.

Durchdachte Ergonomie. Farbechte Bilder und hervorragender Ton sind in der professionellen Content-Produktion essenziell. Mit einer komfortablen, schnellen und übersichtlichen Bedienung hat der BenQ PV3200U das i-Tüpfelchen zu bieten, das die Arbeit mit ihm in jeder Hinsicht zum Vergnügen macht. Das Panel lässt sich vom Landscape- um 90 Grad in den Portrait-Modus drehen, horizontal um 15 Grad zu jeder Seite drehen, um 5 Grad nach unten und um 20 Grad nach oben kippen sowie um 115 in der Höhe verstellen, um für jede Körpergröße, Sitzposition und Arbeitsabstand die optimale Sichtachse herzustellen. Der kabellose Hotkey Puck, der mit einem vielfach belegbaren Drehregler und insgesamt fünf programmierbaren Hotkeys einen einfachen und schnellen Zugang zu den umfangreichen Möglichkeiten des Menüs in einem On-Screen-Display bietet, ermöglicht beispielsweise auf Knopfdruck das Umschalten zwischen drei Farbräumen. Zur schnellen Bedienung gibt es auch den BenQ Display Pilot 2, der sämtliche Einstellungen von Farbmodi bis zur Helligkeit auch über ein ins jeweilige Betriebssystem eingebundenes Pop-Up ermöglicht. Durch Palette Master Ultimate und Display Color Talk lassen sich auch zwei Monitore an einem Rechner farblich miteinander synchronisieren und kalibrieren. ■

www.BenQ.de



Der DS-1760WN verfügt außerdem über ein intuitiv nutzbares LCD-Touchpanel. Damit lässt sich das Gerät besonders einfach bedienen.

Epson
ZWEI NEUE

Epson bringt mit den neuen Modellen WorkForce DS-1730 und DS-1760WN zwei leistungsstarke, kompakte Dokumentenscanner auf den Markt. Sie bieten Duplex-Scan, hohe Bildqualität, flexible Anschlussmöglichkeiten und ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Epson stellt mit den Modellen WorkForce DS-1730 und WorkForce DS-1760WN zwei neue Dokumentenscanner mit Flachbett vor. Die neuen Scanner bewältigen die täglich anfallenden Scanaufgaben kleinerer und mittelgroßer Unternehmen der verschiedenen Branchen sowie von Ämtern und bieten ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis. Die neuen Geräte folgen den erfolgreichen Modellen DS-1630 und DS-1660W nach und erweitern dabei die Einsatzmöglichkeiten der Scanner. So ermöglichen Sie den beidseitigen Scan ohne Papierwendung

und sind mit 30 Seiten/Minute bzw. 80 Bilder/Minute auch schneller geworden. Auch wurde das Gehäuse noch kompakter, sodass die Geräte selbst in beengten Umgebungen leichter ihren Platz finden.

Duplex-Einzug und Flachbett. Der WorkForce DS-1730 und der WorkForce DS-1760WN eignen sich gut für die Erfassung von empfindlichen Dokumenten oder Unterlagen in nicht standardmäßigen Formaten. Zudem besitzen sie einen automatischen Dokumenteneinzug für den Duplexscan sowie dem au-

tomatischem Formatbeschnitt und sind daher für eine Vielzahl unterschiedlicher Dokumentenarten einsetzbar. Mit einer Scanauflösung von bis zu 1.200 dpi (Flachbett) bzw. 600 dpi mit dem ADF erhalten Anwender:innen Scanergebnisse in professionell hoher Qualität.

Netzwerkanschlüsse. Das Modell DS-1760WN verfügt über ein WLAN- als auch ein LAN-Interface, sodass Benutzer:innen über verschiedene Wege auf den Scanner zugreifen können. Zudem ist der Scanner mit Epson ScanWay (Standalone-Scannen) ausgestattet, um direkt ins Netzwerk, zu Clouddiensten, in eine E-Mail oder auf einen USB-Stick zu scannen – ganz ohne den Einsatz eines Computers oder einer Scansoftware.

Software & Kompatibilität. Beide Scanner werden mit TWAIN-Treibern für Windows und Mac ausgeliefert sowie der professionellen Epson Scansoftware Document Capture Pro für Windows. Der DS-1760WN unterstützt neben seiner Stand Alone Funktionalität zusätzlich Apple AirPrint und Mopria und ist mit der Epson Smart Panel App für iOS und Android kompatibel.

Geringerer Stromverbrauch. Beide Modelle benötigen im Vergleich zu ihren Vorgängermodellen weniger Strom. Das senkt die Kosten und verringert den CO₂-Fußabdruck. ■

www.epson.at

Canon Neue Funktionen



Canon stellt neue Funktionen des tonerbasierten Digitaldrucksystems imagePress V1000 vor und will damit Produktivität, Zuverlässigkeit und Anwendungsvielfalt im professionellen

Produktionsumfeld stärken. Aufbauend auf über 700 erfolgreichen Installationen in der EMEA-Region wurde die imagePress V1000 um ein neu entwickeltes Papierzufuhrmodul mit Sauganlagetechnologie, eine neue Benutzeroberfläche sowie die optionale Kompatibilität mit Langbogen-Zuführlösungen erweitert. Darüber hinaus wurde die gesamte imagePress V-Serie von der Internationale Forschungsgemeinschaft Deinking-Technik kurz INGEDE mit der Bestnote „gut“ für die gute Entfernbarekeit der Tonerpartikel im Papier-Recyclingprozess (Deinkbarkeit) ausgezeichnet.

www.canon.at



© Xerox

Steve Bandrowczak,
Chief Executive Officer bei Xerox

Xerox
Übernahme für
1,5 Milliarden
Dollar

Xerox hat die Übernahme von Lexmark abgeschlossen. Die Transaktion im Wert von 1,5 Milliarden US-Dollar markiert einen wichtigen Schritt in der strategischen Neuausrichtung von Xerox. Ziel war es, das Portfolio zu erweitern und innovative Lösungen für die hybride Arbeitswelt zu liefern. „Lexmark bringt eine starke Marktposition, globale Präsenz und einen etablierten Kundstamm mit – das hebt unsere langjährige Partnerschaft auf ein neues Level“, so Xerox-CEO Steve Bandrowczak. Lexmark-CEO Allen Waugerman tritt im Zuge der Übernahme zurück. Die künftige Geschäftsführung setzt sich aus Führungskräften beider Unternehmen zusammen und soll Innovation sowie Wachstum beschleunigen. Gemeinsam betreuen Xerox und Lexmark künftig über 200.000 Kunden in 170 Ländern und verfügen über 125 Standorte weltweit.

www.xerox.com

EHZ
austria

NÜTZEN SIE
UNS AUCH
ONLINE!

www.ehzaustria.at

Brother

„TANKBENEFIT“ FÜR
WESTEUROPA

Mit der neuen Submarke „Tankbenefit“ erweitert Brother sein Sortiment an Tintentankdruckern und bringt leistungsstarke, kompakte und benutzerfreundliche Geräte für den Heim- und Bürogebrauch erstmals auch nach Westeuropa.

Brother hat bereits eine starke und etablierte Position im Tintentankmarkt in Osteuropa. Mit der Erweiterung seines Sortiments an Tintentankdruckern erstmals unter der neuen Submarke „Tankbenefit“ führt das Unternehmen kompakte, kostengünstige und effiziente Tintentankdrucker für den Heim- und Bürogebrauch in Westeuropa ein.

Die neuen Geräte drucken mehr Seiten mithilfe von reichweitenstarken Tintenflaschen, wodurch die Kosten pro Farbseite reduziert werden. Die Tanks lassen sich innerhalb weniger Sekunden befüllen, ohne die Flaschen festhalten zu müssen, was das Nachfüllen einfach und sauber macht. Das innovative Key-Lock-Bottle-System stellt sicher, dass immer die richtige Farbe nachgefüllt wird. Die Tintentankdrucker sind auf Benutzer:innen ausgerichtet, die die Effizienz, Benutzerfreundlichkeit und fortschrittliche Konnektivität ihrer Geräte priorisieren. Jedes Modell ist mit hochkapazitiven Tintentanks ausgestattet, die den Bedarf an häufigen Nachfüllungen reduzieren. Das Spitzenmodell DCP-T780DW druckt bis zu 15.000 Seiten in Schwarzweiß und 5.000 Seiten in Farbe. Dieses Tintensystem zeichnet sich durch seine Druckka-

pazität, die integrierte 150-Blatt-Papierkassette und das kompakte Design aus.

Fortschrittliche Konnektivität. In Einklang mit den aktuellen Marktanforderungen integriert die Reihe fortschrittliche Konnektivitätsfunktionen, die ihre Integration in digitale Umgebungen erleichtern. Dank der Brother Mobile Connect App können Benutzer Drucker von ihren mobilen Geräten aus verwalten, Dokumente direkt aus der Cloud drucken, Tintenstände überprüfen und Funktionen für einen schnelleren Zugriff individuell anpassen. Darüber hinaus verfügen die neuen Drucker über eine 5 GHz WLAN Konnektivität, die eine stabile Verbindung auch in frequenzintensiven Umgebungen gewährleistet.

Spitzenmodell der Reihe. Als Teil der neuen Reihe von Tintentankdruckern von Brother bietet das Spitzenmodell DCP-T780DW eine perfekte Kombination aus Leistung und kompaktem Design. Das 3-in-1 Gerät verfügt über Druck-, Kopier- und Scanfunktionen und bewältigt große Arbeitsvolumen dank reichweitenstarker Tintenflaschen im Lieferumfang. ■

www.brother.de

Brother hat die Erweiterung seines Sortiments an Tintentankdruckern erstmals in Westeuropa unter der neuen Submarke „Tankbenefit“ angekündigt.



© Brother



DAS EHZ-
PARTNERPROGRAMM

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

Denn Kommunikation ist alles.

ADN® - ADVANCED DIGITAL NETWORK DISTRIBUTION GMBH

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

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

Trainingscenter Wien

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

E-Mail sales@adn.at

www.adn.at



ALLNET ÖSTERREICH GMBH

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

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

Ansprechpartner Thomas Unterumsberger • Felix Lassnig • Lukas Mössler

Tel DW 42 • DW 15 • DW 13

E-Mail office@allnet.at

www.allnet.at



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

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

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



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



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



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



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, Vivotec

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



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



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, Group-IB, Kaspersky, Menlo Security, Netskope, OneSpan, Palo Alto Networks, Proofpoint, SEPPmail / Swiss Sign, Varonis, Wallix

Ansprechpartner Irene Marx, Geschäftsführerin
www.boll.ch



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 Vertriebsdienst DW 4350
E-Mail auftragsbearbeitung@brother.at
www.brother.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: (0732) 75 71 68-254 • FAX: (0732) 75 71 44

Produkte Value-Added Distributor für Security, Storage, Server-Infrastruktur und Software (z.B. Check Point, Kaspersky Lab, NetApp, VMware, Symantec, Oracle, RSA)

Ansprechpartner Ines Bandzauner, Marketing Manager
Tel (0732) 75 71 68 • DW 254
E-Mail ines.bandzauner@arrow.com
www.arrow.com/globalecs/at/



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



EPS ELECTRIC POWER SYSTEMS GMBH
A-3034 MARIA ANZBACH • ERLENGASSE 25
TEL.: +43 720 272 270

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

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

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



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
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, Armis, 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
vertrieb@infinigate.at
www.infinigate.at



M.K. COMPUTER ELECTRONIC GMBH

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

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

Ansprechpartner Alexander Rein
E-Mail vertrieb@mk-electronic.at
www.mk-electronic.at



HEADON COMMUNICATIONS GMBH

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

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

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



INGRAM MICRO GMBH

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

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

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



NESTEC SCHARF IT-SOLUTIONS OG

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

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

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

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

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



OMEGA HANDELSGESELLSCHAFT M.B.H.

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

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

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



SHARP ELECTRONICS (EUROPE) GMBH

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

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

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

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



SYSTEM GMBH

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

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

Hersteller 3M, Acer, Apple, Asus, Brother, Canon, DELL, 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
www.system-austria.at



QUORUM DISTRIBUTION GMBH

AM EUROPLATZ 2 • GEBÄUDE 4
1120 WIEN

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

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

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



TD SYNEX AUSTRIA GMBH

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

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

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

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

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

Ansprechpartner Michael Sewald, Alexander Kremer, Daniel Zenz

E-Mail sales.at@tdsynnex.com

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



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 Value Added Distributor führender Security-, Collaboration, Netzwerk- und Datacenter-Technologien und hat mit innovativen, weltweit verfügbaren Cloud-, Global Deployment- und Professional Services die Lieferketten in der IT neu definiert. Das Team von Westcon-Comstor ist in über 70 Ländern präsent und unterstützt seine Partner mit maßgeschneiderten Programmen und herausragendem Support dabei, ihr Business kontinuierlich auszubauen. Langfristig ausgelegte, stabile Geschäftsbeziehungen ermöglichen es, jeden Partner individuell und bedarfsgerecht zu betreuen.

E-Mail sales.at@westcon.com, sales@comstor.at
www.westcon.com
www.comstor.at



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



Der EHZ Distributoren- und Hersteller-Index

Ein ganzes Jahr lang präsent – ab 300 Euro

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

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

Aufbau des Logo-Eintrags:

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

NEU

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

Ja, ich bestelle

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

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

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

Firmenname _____

PLZ / Ort _____ Adresse _____

Tel. _____ Fax: _____

Produkte _____

Ansprechpartner _____

Tel.-DW _____

E-Mail _____

www _____

Datum _____ Unterschrift _____

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

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

MUSTERMANN GMBH

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

Produkte Storage-Lösungen: Raid, San, Nas, Storage-Virtualisierung, Backup
Ansprechpartner Oskar Partner
Tel: DW 17
E-Mail verkauf@mustermann.com
www.mustermann.com

AS media
Mag. Andreas Slama

Impressum

Medieninhaber und Verleger

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

Geschäftsführung

Mag. Andreas Slama

Chefredaktion

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

Redaktionelle Mitarbeit

Mag. Susanna Thie

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.

© 2025 AS media, Mag. Andreas Slama

Die nächste Ausgabe erscheint am 17. Oktober 2025 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

Zukunft der Kommunikation



© shayne_ch13

Neue Tools, smarte Plattformen und integrierte Services verändern die Art, wie wir kommunizieren. In dieser Ausgabe beleuchten wir die Trends und Lösungen rund um Unified Communications und zeigen, worauf Fachhändler jetzt achten sollten.

Sicherheit im Wandel

Cybersecurity bleibt dynamisch: Von XDR bis KI, von Zero Trust bis Backup – moderne Security-Lösungen müssen anpassungsfähig, skalierbar und benutzerfreundlich sein. Wir stellen Strategien, Anbieter und Produkte für ein sicheres Business vor.



© Freepik

Bestellen Sie jetzt Ihr EHZ-Abo!

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

Das EHZ-Abo:

VOLLE INFORMATION

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



Ein Jahr um nur 30 Euro!

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

HAUS DER BARM  IGKEIT

Weiche Hände, warmes Herz

Momo
Kunde bei HABIT

**Jeder Kauf
spendet!**

herziundkarl.at



Spendet Lebensfreude und
Pflege für weitere 150 Jahre.

in Zusammenarbeit mit

SAINT CHARLES
APOTHECARY
EST. 1886