

EHZ austria **07** 2026

Ihr
Partner
für den
IKT-Handel

IKT-Sicherheitskonferenz

Erfolgreiche Bundesheer
Cyber-Sicherheitsplattform
Seite 9

Exclusive Networks

Relaunch der
Trainingsplattform
Seite 16

Smart Home

Von der Küche bis
in den Garten
Seite 30

ZWISCHEN POTENZIAL UND PRAXIS

JETZT WIRD ES ERNST. KI-Agenten übernehmen neue Aufgaben, Schatten-KI fordert die IT-Sicherheit heraus und der steigende Energiebedarf belastet die Infrastruktur. Gleichzeitig fehlen Fachkräfte und klare Kriterien für vertrauenswürdige Anwendungen. Zwischen neuen Geschäftschancen und wachsenden Herausforderungen zeigt sich, worauf es beim erfolgreichen Einsatz von KI ankommt.

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

CHANNEL-TALK

„Es geht viel stärker
um Zusammenarbeit als
um Wettbewerb.“

Seite 10

Marcus Riedler,
Head of Sales & Marketing
bei Cloudwerkstatt

MICROSOFT 365 BUSINESS PREMIUM & TERRA GERÄTE MIT WINDOWS 11 PRO

Das Beste aus zwei Welten vereint!

Moderne Arbeitswelten gestalten. Neue Geschäftschancen nutzen.

Unternehmen benötigen heute flexible Arbeitsmöglichkeiten, einen zuverlässigen Schutz ihrer Daten und eine effiziente Verwaltung der IT. Die Verbindung von Microsoft 365 Business Premium mit TERRA Hardware und Windows 11 Pro erfüllt genau diese Anforderungen. Leistungsfähige Cloud-Dienste und moderne Business-Hardware schaffen gemeinsam die Basis für sichere, produktive und zukunftsfähige Arbeitsplätze.

MICROSOFT 365 BUSINESS PREMIUM: ALLES FÜR DEN MODERNEN ARBEITSALLTAG

PRODUKTIV ARBEITEN, UNABHÄNGIG VOM ORT.

Im Büro, im Homeoffice oder auf Reisen: Mitarbeitende können jederzeit auf ihre vertraute Arbeitsumgebung zugreifen. Zum Leistungsumfang gehören unter anderem:

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

Damit bleiben Teams überall arbeitsfähig und produktiv.

CLOUD-DIENSTE, DIE MITWACHSEN.

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

- Exchange Online mit 100 GB Postfach pro User
- OneDrive for Business mit 1 TB Speicher pro User
- Sicher freigeben und Dateien gemeinsam bearbeiten.
- Ortsunabhängiger Zugriff auf Daten und E-Mails

Unternehmen nutzen dadurch eine moderne Infrastruktur, ohne eigene Serverlösungen betreiben zu müssen.

INTEGRIERTE SICHERHEIT FÜR BENUTZER, GERÄTE UND DATEN. Cyberangriffe sind inzwischen ein fester Bestandteil des Unternehmensalltags. Microsoft 365 Business Premium bindet deshalb wesentliche Sicherheitsfunktionen direkt in die Plattform ein:

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

So erhalten kleine und mittelständische Unternehmen professionelle Sicherheitsfunktionen, ohne zusätzliche Komplexität in ihre IT zu bringen.

WORTMANN AG empfiehlt Windows 11 Pro für Unternehmen.

CLOUD UND HARDWARE PERFEKT VERBUNDEN

FÜR PRODUKTIVE, GESCHÜTZTE UND ZENTRAL VERWALTBARE ARBEITSPLÄTZE

Die Kombination aus Microsoft 365 Business Premium, Microsoft Intune, Windows 11 Pro und TERRA Hardware hilft Unternehmen, ihre Arbeitsplätze zu modernisieren, das Sicherheitsniveau zu erhöhen und den Verwaltungsaufwand zu verringern. Gleichzeitig entsteht eine flexible Grundlage, um auf künftige Anforderungen reagieren zu können.

ZENTRALE GERÄTEVERWALTUNG EINFACH UMSETZEN

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

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

VIER STARKE ARGUMENTE FÜR WINDOWS 11 PRO AUF TERRA HARDWARE:

- 1. Automatisierte Einrichtung mit Windows Autopilot**
Neue Geräte lassen sich automatisiert konfigurieren. Anwender melden sich an und können direkt produktiv arbeiten.
- 2. Nahtlose Verwaltung über Microsoft Intune**
Windows 11 Pro ermöglicht die vollständige Verwaltung von Geräten, Anwendungen und Sicherheitsrichtlinien über die Cloud.

- 3. Zeitgemäße Sicherheit als technische Basis**
TPM 2.0, Secure Boot und weitere Sicherheitsfunktionen schaffen die Grundlage für einen geschützten Unternehmensarbeitsplatz.
- 4. Qualität aus Deutschland**
TERRA Systeme werden in Deutschland gefertigt und bieten Unternehmen einen zuverlässigen Partner für moderne Arbeitsplatzlösungen.

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



TERRA MOBILE 1671L Ultra - Copilot+ PC

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

Artikelnr.: 1220867



zum Produkt



BRANCHE

CIS: Keine Angst vor NISG	7
it-sa: Mehr als 1.000 Aussteller	8
IKT-Konferenz: Erfolgreiche Bundesheer-Sicherheitskonferenz	9



CHANNEL

Interview: Marcus Riedler, Cloudwerkstatt	10
Distiwahl: Der Channel hat entschieden	13
Anonymus: Das ungeliebte Kind	13
Omega: Abschlagen für den guten Zweck	14
Easybell: Nah am Partner, digital im Prozess	15
Exclusive Networks: Relaunch der Trainingsplattform	16
Ingram Micro: Top Loft Edition 2026	18
TD Synnex: Channel am Green	19
WU Wien: Österreich fehlt der KI-Nachwuchs	20
Omnissa: Schatten-KI im Unternehmen	21
Know Center: Gütesiegel für vertrauenswürdige KI	22
karriere.at: „KI-Jobs“ wachsen	24
TU Wien: Herausforderung für das Stromnetz	25
Climb: Wie der Channel KI nutzen kann	26
Inside: Kommen & Gehen	27

TECHNIK

FEEI: So sicher sind Smart-Home-Geräte	28
Bosch: Smarte Wärme nach Bedarf	29
IFA 2026: Die Vielfalt von Smart Home	30
Concept International: Ein Display für viele Aufgaben	31
Samsung: Große Bühne für neue Gaming-Displays	32
digitalSignage.de GmbH: Schluss mit Zettel an der Tür	33

INDEX

Distributoren Index	35
Vorschau, Impressum	42

© Wolfgang R. Fürst



Mag. Barbara Sawka
Chefredakteurin

Liebe
Leserinnen
und Leser,

können Sie sich an den Film „Matrix“ aus dem Jahr 1999 erinnern? Maschinen haben die Welt übernommen und nutzen die Menschen als Energielieferanten. Damit das gelingt, gaukelt ihnen ein Computerprogramm unser irdisches Dasein vor. Nach den Meldungen von KI-Ausbrüchen in den letzten Monaten und den dadurch geschürten Befürchtungen, KI mutiere zu einer Gefahr für die Menschheit, waren wir noch nie so nah an der filmischen Dystopie.

Sind die Ängste begründet?
Hier scheiden sich die Geister. Die einen meinen: KI sei ein Werkzeug, das es nur richtig zu nutzen gelte. Die anderen schüren weiter Ängste. Allen voran die amerikanischen Tech-Giganten, die nach politischer Beschränkung schreien, anstatt sich einfach selbst zurückzuhalten. An dieser Stelle lässt die menschliche Intelligenz zu wünschen übrig.

Alles Liebe
Barbara Sawka

© Freepik

EHZ
austria



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





© GPTW GmbH

„Die besten Arbeitgeber sind nicht nur beliebter bei Talenten, sondern auch wirtschaftlich erfolgreicher.“

Jörg Spreitzer
Managing Partner,
Great Place To Work Österreich

Great Place To Work Top 10 Workplaces 2026

Zum vierten Mal wurden die Best Workplaces in Tech gekürt und die Top 10 IT-Arbeitgeber Österreichs ausgezeichnet. Die besten zehn heißen: willhaben internet service GmbH, Ontec AG, Orbis Austria GmbH, priorIT Software Development GmbH, TD Synnex Austria GmbH, CNT Management Consulting AG, A-Trust GmbH, mediamid digital services GmbH, Sinn Consulting GmbH und Certainty. „Die besten Arbeitgeber sind nicht nur beliebter bei Talenten, sondern auch wirtschaftlich erfolgreicher. Im Vergleich zur Gesamtwirtschaft sind Best Workplaces um bis zu acht Prozent stabiler – das belegt die Risikobewertung von CRIF. Diese Ergebnisse unterstreichen die wirtschaftliche Überlegenheit einer starken Arbeitsplatzkultur. Besonders in der IT-Branche wird noch eindrucksvoller sichtbar, wie eng Kultur und Performance zusammenhängen. Unternehmen, in denen die Innovationskultur für alle erlebbar ist, wachsen im Schnitt 5,5-mal schneller“, versichert Jörg Spreitzer, Managing Partner von Great Place To Work Österreich, die die Auszeichnung vergibt.

www.greatplacetowork.at



© BMI/ Karl Schöber

Markus Kasinger
(Mitte) übernimmt die Leitung des neuen Bundesamts, als sein Stellvertreter wird **Philipp Blauensteiner** (re.) tätig sein. Innenminister **Gerhard Karner** (li.)

BMI

NEUES BUNDESAMT FÜR CYBERSICHERHEIT

Mit dem Inkrafttreten des Netz- und Informationssystemsicherheitsgesetzes 2026 (NISG 2026) hat das neue Bundesamt für Cybersicherheit (BCS) am 1. Oktober 2026 offiziell seine Arbeit aufgenommen.

Österreich setzt damit nicht allein die europäischen Vorgaben der NIS-2-Richtlinie um, sondern schafft eine zentrale, bundesweit zuständige Behörde für Cybersicherheit. Das BCS ist als nachgeordnete Dienststelle des Bundesministeriums für Inneres eingerichtet. An der Spitze des neuen Bundesamts steht mit Markus Kasinger ein ausgewiesener IT- und Sicherheitsexperte. Der Oberösterreicher war zuvor als CIO bei der Austrian Power Grid AG tätig, wo er unter anderem ein Security Operation Center aufbaute und sich für die Umsetzung und Weiterentwicklung von

IT-Security-Initiativen einsetzte. Diese Erfahrung bringt er nun in das Bundesamt für Cybersicherheit ein. Kasinger sagt dazu: „Cyberangriffe machen nicht an Sektor- oder Organisationsgrenzen halt. Deshalb brauchen wir eine Stelle, die den Überblick behält, Risiken erkennt und im Ernstfall die richtigen Akteurinnen und Akteure zusammenbringt. Unser Anspruch ist, nicht erst dann aktiv zu werden, wenn ein Angriff passiert, sondern Cybersicherheit gemeinsam mit Staat, Wirtschaft und unseren Partnerinnen und Partnern nachhaltig zu stärken.“

www.bmi.gv.at

Verein Industrie 4.0 Österreich 11,5 Millionen für CRA

Nach der erfolgreichen ersten Förderausschreibung startete das EU-finanzierte Projekt Secure – Strengthening EU SMEs Cyber Resilience – am 1. Oktober 2026 seinen zweiten Call. Bis zum 11. Dezember können europäische Klein-, kleine und mittlere Unternehmen Förderanträge einreichen. Für die zweite Ausschreibung stehen insgesamt 11,5 Millionen Euro zur Verfügung. Damit können betroffenen Unternehmen konkrete Maßnahmen zur Verbesserung ihrer Cybersicherheit und zur Vorbereitung auf die

Anforderungen des Cyber Resilience Act (CRA) umzusetzen. Interessierte können ihre Anträge über die Secure-Plattform einreichen. Das gesamte Verfahren wird digital abgewickelt.

www.plattformindustrie40.at



© Magnific

CIS Compliance Summit 2026

KEINE ANGST VOR NISG

Beim CIS Compliance Summit am 8. September in Wien beleuchteten Expert:innen die Auswirkungen des NISG auf heimische Unternehmen. Die klare Botschaft: Das Rückgrat ist eine Zertifizierung nach ISO 27001, die alle Anforderungen an die organisatorische Sicherheit erfüllt.



© Anna Rauchenberger

Thomas Mann, Geschäftsführer, CIS Certification & Information Security Services GmbH (li.) **Philipp Amann**, Leiter Digital Security, Europäische Zentralbank (re.)

Cyberangriffe, hybride Kriegsführung und weltweite Konfliktherde – Europa und seine Unternehmen stehen vor zahlreichen Herausforderungen. Mit dem NISG 2026, das mittlerweile voll in Kraft getreten ist, sollen die heimischen Unternehmen resilienter werden. Denn Cybersecurity

wird zur regulatorischen Managementaufgabe. Die persönliche Verantwortung von Geschäftsführungen und Leitungsorganen stellt einen wesentlichen Unterschied zur bisherigen Gesetzgebung dar. „Die NISG 2026 Compliance wird in der Öffentlichkeit viel komplexer dargestellt, als sie ist. In Wahrheit erfüllen Unter-

nehmen, die nach ISO 27001 oder der EN 50600 zertifiziert sind, bereits jetzt einen Großteil der gesetzlichen Anforderungen. Wir müssen das Rad nicht neu erfinden, sondern einfach bestehende Managementsysteme richtig adaptieren und nutzen“, sagte Thomas Mann, Geschäftsführer CIS Certification & Information Security Services GmbH, anlässlich des CIS Compliance Summit am 8. September in Wien.

Lasst euch zertifizieren. Gerade im Hinblick auf ein effektives Business Continuity Management sprach sich Thomas Mann dafür aus, den Aufwand für Unternehmen und Organisationen so gering wie möglich zu halten. Die Resilienz für Systeme sollte in jeder Unternehmens-DNA verwurzelt sein. Er strich vor allem auch die internationale Bedeutung von Regularien wie dem NISG 2026 hervor: „Cyberkriminalität kennt keine physischen Grenzen, sondern ist eine internationale Herausforderung. Heimische Unternehmen, die internationale Tochterfirmen haben, sollten deshalb gesamtorganisatorisch denken und nicht nur die österreichischen Vorgaben erfüllen. Für die nationale Rechtsprechung bilden internationale Normen wie die ISO 27001 eine solide Basis.“

www.cis-cert.com

PwC

Digitale Gesundheitshelfer im Trend

Gesundheit und Wohlbefinden werden zunehmend Teil des täglichen Lebens. Konsument:innen beobachten ihre Ernährung, ihren Schlaf oder ihre körperliche Aktivität, sammeln Gesundheitsdaten und passen ihr Verhalten entsprechend an. Das zeigt die aktuelle „Voice of the Consumer 2026“-Studie von PwC, für die über 21.000 Konsument:innen in 27 Ländern befragt wurden. 69 % verfolgen regelmäßig mindestens zwei gesundheits- oder ernährungsbezogene Gewohnheiten. 80 % nutzen bereits zumindest eine App oder ein Wearable für eine Gesundheits- oder Wellnessaktivität. „Gesundheit findet längst nicht mehr nur in der

Arztpraxis statt. Menschen beschäftigen sich kontinuierlich damit im Alltag und greifen auf immer mehr Daten und digitale Hilfsmittel zurück. KI kann diesen Wandel weiter beschleunigen. Gleichzeitig zeigen die Ergebnisse klar: Gerade bei Gesundheitsentscheidungen bleiben Vertrauen und menschliche Expertise zentral“, sagt Nicole Prieller, Partnerin und Leiterin Digital & Customer Transformation bei PwC Österreich. Unter jüngeren Generationen fühlen sich 86 % damit wohl, KI für zumindest eine Gesundheits- oder Wellnesaufgabe einzusetzen. Bei älteren sind es 62 %. Bei konkreten Gesundheitsentscheidungen bleibt die menschliche Expertise allerdings deutlich wichtiger: 57 %

© PwC Österreich/
Adrian Almasan

„Gesundheit findet längst nicht mehr nur in der Arztpraxis statt.“

Nicole Prieller,
Partnerin und Leiterin
Digital & Customer Transformation
bei PwC Österreich

zählen medizinisches Fachpersonal zu ihren wichtigsten Einflussfaktoren, 50 % Freunde, Familie oder Kolleg:innen. KI-Tools oder dialogbasierte KI werden dagegen von 18 % unter den fünf wichtigsten Einflüssen genannt.

www.pwc.at

Bundesministerium
für Finanzen

Schluss mit Zettelwirtschaft

Seit 1. Oktober können Rechnungen auch einfacher digital übermittelt werden. Am Aushändigen einer Rechnung hat sich zwar nichts geändert, sie können allerdings in Zukunft – unabhängig von der Höhe des Betrags – direkt an die Kundin oder den Kunden weitergegeben werden bzw. mit einem Endgerät vor Ort ausgelesen werden, etwa in Form eines QR-Codes. Die Erleichterungen bei der Weitergabe des digitalen Belegs sollen keine Türen für einen möglichen Steuerbetrug darstellen. Daher wird das Amt für Betrugsbekämpfung im Finanzministerium in den ersten Wochen einen Schwerpunkt seiner Kontrollen auf die korrekte Weitergabe des digitalen Belegs legen. Ein besonderer Fokus wird dabei auf bargeldintensiven Branchen liegen. Gleichzeitig sind auch die Kund:innen aufgefordert, Belege – egal, ob in Papierform oder in digitaler Form – mitzunehmen. Nur so kann auch tatsächlich sichergestellt werden, dass die notwendigen Abgaben tatsächlich geleistet werden.

www.bmf.gv.at



© Magnific



© Copyright NürnbergMesse GmbH

it-sa

MEHR ALS 1.000 AUSSTELLER

Europas Fachmesse für IT-Sicherheit setzt ihren Wachstumskurs fort: Zur 17. Ausgabe der it-sa Expo&Congress vom 27. bis 29. Oktober 2026 im Messezentrum Nürnberg werden erstmals mehr als 1.000 Aussteller erwartet.

Die Bedeutung von Cybersicherheit für Wirtschaft, Staat und Gesellschaft wächst kontinuierlich. Dies spiegelt sich auch in der Entwicklung der it-sa Expo&Congress wider. Europas führende Fachmesse für IT-Sicherheit wird vom 27. bis 29. Oktober 2026 erstmals die Marke von 1.000 Ausstellern überschreiten. Die steigende Zahl an Ausstellern geht mit einer anhaltend hohen Internationalität einher. Rund 30 % der ausstellenden Unternehmen kommen aus dem Ausland und machen die it-sa zu einem wichtigen Treffpunkt der europäischen und internationalen Cybersecurity-Community. Steigende regulatorische Anforderungen, die fortschreitende Digitalisierung sowie die zunehmende Professionalisierung von Cyberangriffen sorgen

weiterhin für einen hohen Bedarf an Sicherheitslösungen. Zugleich rücken Themen wie digitale Souveränität und die internationale Bedrohungslage verstärkt in den Fokus von Wirtschaft, Politik und Gesellschaft.

C-Level zu Gast. Das Wachstum der Veranstaltung spiegelt sich nicht nur auf Ausstellerseite wider. Auch die Besucherstruktur unterstreicht die Rolle der it-sa als zentrale Plattform für Informationssicherheit. Zur Veranstaltung 2025 reisten 28.267 Fachbesucher:innen aus 65 Ländern nach Nürnberg. 82 % davon sind an Investitions- und Beschaffungsentscheidungen beteiligt oder treffen diese selbst. Mit 3.815 vertretenen C-Level-Entscheider:innen hat sich die Veranstaltung zudem als wichtige Plattform für den Austausch über strategische Fragen der Cybersecurity bewährt. „Die Überschreitung der Marke von 1.000 Ausstellern steht für weit mehr als das Wachstum einer Messe. Sie zeigt, welche strategische Bedeutung Cybersicherheit heute für Wirtschaft, Staat und Gesellschaft hat und unterstreicht die Rolle Europas als Innovations- und Wirtschaftsraum für digitale Sicherheit. Die it-sa bringt die relevanten Akteure zusammen und schafft den Rahmen für den Austausch, aus dem neue Ideen, Partnerschaften und Lösungen entstehen“, sagt Thimo Holst, Head of Brand Strategy der it-sa. ■

www.itsa365.de

© Bundesministerium für Landesverteidigung



IKT-Sicherheitskonferenz

ERFOLGREICHE BUNDESHEER-SICHERHEITSKONFERENZ

Am 16. und 17. September 2026 lud das Bundesheer gemeinsam mit der FH Oberösterreich und Cyber Security Austria zur IKT-Sicherheitskonferenz ins Design Center Linz ein. In mehr als 100 Fachvorträgen informierten nationale und internationale Expert:innen über aktuelle Herausforderungen und Strategien im Bereich der Cybersicherheit.

Die IKT-Sicherheitskonferenz wird seit mehr als zehn Jahren vom Bundesheer organisiert und hat sich mittlerweile zur größten Cyber-Sicherheitsplattform Österreichs entwickelt. Zentrales Thema der diesjährigen Konferenz war der Einsatz von und der Schutz vor Systemen künstlicher Intelligenz sowie die damit verbundenen Bedrohungslagen, Chancen und Risiken. In fünf Vortragssälen sprachen Expert:innen aus Behörden, Streitkräften, Wissenschaft und Wirtschaft über aktuelle Entwicklungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnik und leisteten damit einen wichtigen Beitrag zu Sensibilisierung, Weiterbildung und zum fachlichen Austausch. 140 nationale und internationale Aussteller präsentierten aktuelle Entwicklungen und Lösungen für den Cyberraum. Ergänzt wurde die Konferenz durch Live-Hacking-Vorführungen, eine Cyber-Leistungsschau des Bundesministeriums für Landesverteidigung sowie das Finale der Austrian Cyber Security Challenge.

Cyberangriffe und digitale Souveränität. Wie professionell Cyberkriminelle heute vorgehen, zeigte Daniel Rossgatterer, Cybercrime Keynote Speaker, anhand realer Cyberangriffe. Er gab Einblicke in aktuelle Täterstra-

tegien, Lösegeldverhandlungen und die Reaktion auf erfolgreiche Angriffe. Sebastian Schreiber, Managing Director SySS, machte die Methoden der Angreifer:innen beim Live-Hacking unmittelbar sichtbar. Er demonstrierte, wie Schwachstellen aufgespürt und technische Systeme angegriffen werden können. Florian Silnusek vom Bundesministerium für Landesverteidigung ging einen Schritt weiter. Er stellte die Frage, wie viel digitale Souveränität möglich ist, wenn Staaten und Streitkräfte bei komplexen Systemen von Technologien und Wissen anderer abhängig sind. „Vertrauen und Souveränität sind kommunizierende Gefäße“, sagte Silnusek. Künstliche Intelligenz verschärfe diese Frage. Sie kann Schwachstellen schneller aufspüren und immer komplexere Aufgaben übernehmen. „Die Geister, die wir beschwören, sind heutzutage irgendwelche neuronalen Netze“, so Silnusek weiter. Auch Quantencomputer könnten die Cybersicherheit grundlegend verändern. Raimund Wilhelmer, Data & AI Security EMEA Lead Accenture, zeigte, warum die Vorbereitung auf die sogenannte Post-Quantum-Kryptografie bereits heute beginnen muss. Leistungsfähige Quantencomputer könnten künftig bestimmte heute eingesetzte asymmetrische Verschlüsselungsverfahren

angreifbar machen. Entscheidend sei deshalb weniger die Frage, wann genau dieser „Q-Day“ kommt, sondern wann die Umstellung auf quantensichere Verfahren abgeschlossen sein muss. Der Zeitdruck entsteht schon jetzt: Angreifer:innen können verschlüsselte Daten heute stehlen, speichern und später entschlüsseln, sobald die dafür nötige Technik verfügbar ist. Besonders schützenswerte Daten, die noch in zehn, zwanzig oder dreißig Jahren vertraulich bleiben müssen, sind davon betroffen. Wilhelmer plädierte deshalb für „Kryptoagilität“ – also Systeme so aufzubauen, dass Verschlüsselungsverfahren künftig flexibel und ohne aufwendige Krisenprojekte ausgetauscht werden können.

Bundesheer stärkt Cybersicherheitsausbildung. Das Bundesheer spielt eine zentrale Rolle bei der Ausbildung von Fachkräften im Bereich der Cybersicherheit. Bereits seit 2002 veranstaltet das Abwehramt regelmäßig Sensibilisierungsveranstaltungen zur IKT-Sicherheit, um Fachleute aus unterschiedlichen Bereichen der Cybersicherheit weiterzubilden und miteinander zu vernetzen. Im Jahr 2022 wurde zudem an der Theresianischen Militärakademie der FH-Bachelorstudiengang „Militärische informations- und kommunikationstechnologische Führung“ ins Leben gerufen. Damit nimmt das Bundesheer eine führende Rolle in der Cybersicherheitsausbildung in Österreich ein. ■

www.bundesheer.at

cloudWerkstatt / Red Hat

WENN DIE TECHNOLOGIE DIE MÖGLICHKEITEN VORGIBT



© Magnific

Mit KI verändert sich nicht nur die Softwareentwicklung, sondern auch das Zusammenspiel von IT und Fachabteilungen. **Marcus Riedler**, Head of Sales & Marketing bei cloudWerkstatt, spricht über KI-Agenten, digitale Souveränität und die Zusammenarbeit mit Red Hat. Dabei geht es um den kontrollierten Einsatz von KI und neue Möglichkeiten für den IT-Channel.

EHZaustria: Im Vorgespräch haben Sie gesagt, dass die Technologie mittlerweile vorgibt, was möglich ist. Was meinen Sie damit konkret?

Marcus Riedler: Bisher war es üblicherweise so, dass die Fachabteilungen ihre Anforderungen an die IT weitergegeben haben und die Technik diese umgesetzt hat. Mit KI dreht sich das ein Stück weit um. Plötzlich kann die Technologie den Fachabteilungen aufzeigen, welche Möglichkeiten es überhaupt gibt.

Das Potenzial ist enorm. Umso wichtiger ist es, konkrete Use Cases zu entwickeln und zu zeigen, was sich damit tatsächlich umsetzen lässt. Gemeinsam mit einem Softwareentwicklungs- und Engineering-Unternehmen haben wir deshalb einen Use Case für den gesamten Softwareentwicklungsprozess erarbeitet – von der Anforderung bis zum getesteten Code, mit klar definierten Schritten. Wir können damit genau zeigen, welches Problem gelöst wird und welchen Nutzen die Anwendung bringt.

Was sind die Schwerpunkte der cloudWerkstatt und wer sind Ihre Kunden?

Riedler: Wir sind seit 2014 als cloudWerkstatt tätig und haben uns auf die Architektur, Implementierung und den Betrieb von Container-Plattformen spezialisiert. Dabei begleiten wir unsere Kunden von der technischen Konzeption über die Umsetzung bis zum laufenden Betrieb. Wir sind in zahlreichen Projekten in ganz Europa tätig und arbeiten vor allem für Unternehmen und Organisationen in hochregulierten Bereichen. Dazu zählen die öffentliche Verwaltung, Versicherungen und andere Einrichtungen, bei denen besondere Anforderungen an Sicherheit, Compliance und digitale Souveränität gelten. Technologisch setzen wir seit unserer Gründung vor allem auf Red Hat. Die Lösungen des Unternehmens bilden unseren wichtigsten Technologie-Stack. Daraus hat sich über die Jahre eine enge Partnerschaft entwickelt, die mit den neuen Möglichkeiten rund um KI und OpenShift AI jetzt eine zusätzliche Dimension bekommt.

Red Hat ist ein US-amerikanisches Softwareunternehmen und seit 2019 Teil von IBM. Der Schwerpunkt liegt auf Open-Source-Technologien für den Unternehmenseinsatz. Zum Portfolio gehören das Betriebssystem Red Hat Enterprise Linux, die Container-Plattform Red Hat OpenShift sowie Lösungen für IT-Automatisierung und Management. Mit Red Hat AI adressiert das Unternehmen zudem die Entwicklung und den Betrieb von KI-Anwendungen. Als globaler Konzern arbeitet Red Hat im lokalen Geschäft mit Partnerunternehmen zusammen, die ihre Marktkennntnis und Kundennähe einbringen. Dazu zählt auch cloudWerkstatt, mit der Red Hat seit mehr als zehn Jahren zusammenarbeitet.

Sie arbeiten vor allem für Unternehmen mit hohen Anforderungen an Sicherheit und Compliance. Welche Bedeutung hat dabei das Thema digitale Souveränität gewonnen?

Riedler: Die geopolitische Entwicklung spielt uns hier natürlich in die Karten. Unternehmen und Organisationen beschäftigen sich heute wesentlich intensiver mit der Frage, wo ihre Daten liegen, wie sie geschützt werden und wie sich regulatorische Anforderungen erfüllen lassen. Dazu zählen etwa DORA und NIS2. Unternehmen, die selbst Software entwickeln und anbieten, betrifft zusätzlich der Cyber Resilience Act. Genau in diesem Umfeld liegt unsere Kernkompetenz. Wir können mittlerweile auch KI-Anwendungen, wie man sie von den großen US-Technologiekonzernen kennt, auf einer eigenen Infrastruktur in Europa betreiben.

Welche konkrete KI-Lösung haben Sie entwickelt?

Riedler: Unser Produkt heißt ATHISE. Dahinter steht eine souveräne, KI-gestützte Lösung, die den gesamten Softwareentwicklungszyklus unterstützt. Es geht also nicht nur darum, mithilfe von KI einzelne Code-Snippets zu erstellen, sondern die gesamte Entwicklungsorganisation zu unterstützen. Dafür stellen wir unterschiedliche KI-Agenten bereit, die verschiedene Rollen innerhalb der Softwareentwicklung übernehmen. Unser Anspruch ist es, sämtliche Phasen des Entwicklungsprozesses abzudecken – von der Analyse über die Architektur, das Coding und das Testing bis hin zum Deployment. Ein ganz wesentlicher Punkt ist für uns der sogenannte „Human in the Loop“. Wir wollen nicht, dass die KI den gesamten Entwicklungsprozess autonom durchläuft. Es soll keine Blackbox entstehen, in die man ein Lastenheft eingibt und am Ende einen fertigen Code erhält, ohne zu wissen, was dazwischen passiert. Vielmehr geht es darum, jeden Schritt kontrolliert und nachvollziehbar zu gestalten. Wesentliche Entscheidungen werden also weiterhin von Menschen getroffen.

Immer wieder gibt es Berichte über KI-Systeme, die unerwartetes Verhalten zeigen oder vorgegebene Grenzen überschreiten. Wie gefährlich kann KI werden und wie viel Eigenständigkeit erlauben Sie ihr in Ihren Anwendungen?

Riedler: Wir gehen bei der Absicherung sehr weit, bis hin zu sogenannten Air-Gap-Umgebungen. Das bedeutet, dass unsere Lösung vollständig on-premises auf Basis von Red Hat OpenShift in einem abgeschotteten Cluster betrieben werden kann, der physisch vom Internet getrennt ist. Die KI hat damit keinen Zugang zum Internet. Was die Kreativität der KI betrifft, >>

„Mit Red Hat hat sich über die Jahre eine enge Partnerschaft entwickelt, die mit den neuen Möglichkeiten rund um KI und OpenShift AI jetzt eine zusätzliche Dimension bekommt.“

Marcus Riedler,
Head of Sales & Marketing
bei cloudWerkstatt

© cloudWerkstatt

ist die Frage allerdings schwieriger zu beantworten. Auch bei einigen der bekannt gewordenen Vorfälle sollen KI-Systeme versucht haben, bestehende Beschränkungen zu umgehen, obwohl kein Internetzugang vorgesehen war.

Anders als klassische Software arbeiten große Sprachmodelle (LLMs) nicht deterministisch und können auch unvorhergesehene Lösungswege einschlagen. Das eröffnet neue Möglichkeiten, birgt aber auch Risiken, etwa wenn KI-Systeme vorgegebene Grenzen überschreiten. Red Hat setzt deshalb auf abgesicherte Ausführungsumgebungen und durchgängige Transparenz. Die Container-Plattform Red Hat OpenShift bietet dafür Sicherheitsmechanismen wie Sandboxing, bei dem Anwendungen in isolierten Umgebungen ausgeführt werden. Monitoring- und Observability-Tools ermöglichen es zudem, die Aktivitäten von KI-Agenten nachzuvollziehen und bei Bedarf einzugreifen.

Welche Rolle spielt OpenShift AI bei Ihrer Lösung?

Riedler: Dass wir uns für OpenShift AI entschieden haben, liegt nicht nur an unserer langjährigen Partnerschaft mit Red Hat. Ein wesentlicher Vorteil ist, dass die Funktionen für Monitoring und Auditierung nahtlos in unsere Anwendung integriert werden können. Wir müssen dafür keine eigenen Lösungen entwickeln oder zusätzliche Integrationen schaffen. Auch die KI-Modelle, die wir einsetzen, müssen wir nicht selbst integrieren: OpenShift AI unterstützt unterschiedliche Modelle, deren Einbindung im Wesentlichen eine Frage der Konfiguration und nicht der Entwicklung ist. Monitoring und Auditierung der gesamten Anwendung bekommen wir mit OpenShift AI also praktisch out of the box.

Neben den Sicherheits- und Kontrollmechanismen zählt die Flexibilität zu den wesentlichen Eigenschaften von Red Hat OpenShift. Die Plattform ermöglicht den Betrieb von Anwendungen in unterschiedlichen IT-Umgebungen – vom eigenen Rechenzentrum über Private-Cloud-Infrastrukturen bis zur Public Cloud. Damit können Unternehmen ihre Betriebsmodelle an unterschiedliche Anforderungen anpassen.

Digitale Souveränität bedeutet nicht zwangsläufig, dass eine Anwendung im eigenen Rechenzentrum betrieben werden muss?

Riedler: Wir können unsere Lösung souverän auf einer eigenen Infrastruktur betreiben. Das ist aber nicht in jedem Fall erforderlich. Manche Unternehmen verfolgen eine Cloud-Strategie, die auch Public-Cloud- oder Hybrid-Modelle zulässt. Genau hier liegt für uns ein wesentlicher Vorteil von OpenShift: Wir können unsere Lösung in unterschiedlichen Umgebungen anbieten, ohne sie dafür jedes Mal anpassen zu müssen. Diese Flexibilität war auch ein entscheidender Grund für unsere Technologiewahl.

Der Open-Source-Gedanke prägt bei Red Hat nicht nur die Technologie, sondern auch die Zusammenarbeit im Partnerökosystem. Das Unternehmen setzt darauf, unterschiedliche Kompetenzen zusammenzubringen. So können sich Spezialisten für Automatisierung, Security und andere Technologiebereiche bei komplexen Projekten ergänzen. Eine wichtige Rolle spielen dabei Communities, in denen Wissen geteilt und Lösungen gemeinsam weiterentwickelt werden. Für Red Hat sind Zusammenarbeit und der offene Austausch von Know-how nicht nur Teil der Unternehmenskultur, sondern auch ein wesentlicher Bestandteil des Geschäftsmodells.

Wie erleben Sie die Zusammenarbeit innerhalb dieses Partnerökosystems?

Riedler: Was mir bei cloudWerkstatt und in diesem Ökosystem besonders auffällt, ist das Miteinander. In der Vergangenheit habe ich oft erlebt, dass Unternehmen sehr stark im Konkurrenzdenken verhaftet waren. Hier ist das anders. Jeder bringt seine eigenen Lösungen und Kompetenzen ein, die sich wiederum mit den Services anderer Partner ergänzen. Es geht viel stärker um Zusammenarbeit als um Wettbewerb. Und das macht die Arbeit ehrlich gesagt auch wesentlich angenehmer.

Mit dem zunehmenden Einsatz von KI stellt sich auch die Frage nach künftigen Abhängigkeiten von großen Technologieanbietern. Red Hat sieht in Open Source einen Ansatz, um KI-Technologien breiter zugänglich zu machen und ihre Weiterentwicklung auf mehr Akteure zu verteilen. Die Demokratisierung von KI und digitale Souveränität sind dabei eng miteinander verbunden. ■

www.cloudwerkstatt.com
www.redhat.com



Distiwahl:

DIE GEWINNER STEHEN FEST

Mit der Distiwahl der EHZ austria haben die Teilnehmer:innen auch heuer wieder ihre Distributoren bewertet und ihre Erfahrungen aus der täglichen Zusammenarbeit eingebracht.

Die Rückmeldungen liefern ein Stimmungsbild des österreichischen IT-Channels und zeigen, wie die Leistungen der Distributoren von ihren Partnern wahrgenommen werden. Die EHZ austria bedankt sich bei allen, die eine Beurteilung abgegeben haben. Unter allen Teilnehmer:innen wurden als Dankeschön vier Sachpreise verlost. Die Gewinner stehen nun fest:



acer
CHRISTIAN LOISL, Danube EDV
Acer PD3 Serie Dualer Monitor



PETER KROISS, PCO
Computer-Handels-Gesellschaft mbH
Kodak E1030 Scanner



ALFRED PRANGL, compliIT EDV GmbH
Sharp Air Purifier
Luftreiniger HD-60



RICOH
imagine. change.
FLORIAN DENK, Bürotechnik ELÖ
Ricoh Konferenzkamera 360° MeetingHub

Die EHZ austria gratuliert den Gewinnern. Sie werden persönlich kontaktiert, um die Übergabe der Preise zu vereinbaren. Ein Dank gilt auch allen weiteren Teilnehmer:innen, deren Bewertungen und Rückmeldungen einen wichtigen Beitrag zur jährlichen Distiwahl leisten. ■

BLICK AUF UND IN DEN IT-CHANNEL

EINWURF



Die Distribution: Das ungeliebte Kind

Die Distribution gehört zum IT-Channel wie das Amen im Gebet. Trotzdem scheint so mancher Hersteller regelmäßig zu überlegen, ob es nicht auch ohne sie geht. Schließlich kostet der Distributor Marge. Also warum nicht direkt verkaufen? Diese Überlegung ist nicht neu. Schon mehrfach haben Hersteller versucht, die Distribution zu umgehen. Oft folgte die Erkenntnis, dass deren Leistungen intern weder günstiger noch einfacher abzubilden sind. Dabei hat sich die Rolle der Distribution stark verändert. In den Neunzigerjahren stand vor allem die Logistik im Mittelpunkt: Hardware musste beschafft, gelagert und möglichst schnell zum Fachhandel gebracht werden. Diese Aufgabe erfüllt die Broadline-Distribution bis heute – inzwischen hochautomatisiert und datengetrieben.

Value Add zum Nulltarif? Mit komplexeren Technologien entstand jedoch eine zweite Rolle: die Value Added Distribution. Gerade bei erklärungsbedürftigen Lösungen reicht es nicht, eine Box von A nach B zu bewegen. Hersteller brauchen Partner, die Technologien verstehen, Reseller schulen, bei Architektur und Installation unterstützen und selbst den Überblick über immer komplexere Lizenzmodelle behalten. Genau hier wird es gerne widersprüchlich: Hersteller erwarten vom Distributor technisches Know-how, Demo-Equipment, geschultes Personal, Marktkenntnis und Zugang zu den richtigen Partnern – gleichzeitig soll die Distribution möglichst wenig kosten. Doch Value Add gibt es nicht zum Nulltarif. Mitarbeiter:innen müssen laufend geschult werden, Technologien und Lizenzmodelle ändern sich permanent. Dieses Wissen aufzubauen und in den Channel zu tragen kostet Zeit und Geld. Der größte Kostenfaktor der Value Added Distribution ist der Mensch. Aber genau dieser Mensch ist auch ihr Mehrwert. ■

Omega

ABSCHLAGEN FÜR DEN GUTEN ZWECK

Rund 80 Gäste trafen sich beim 23. Omega Charity Golf Cup im Golfclub Fontana. Im Mittelpunkt standen Austausch und soziales Engagement: Insgesamt kamen 7.200 Euro für den Lichtblickhof zusammen.

Beim 23. Omega Charity Golf Cup Anfang September im niederösterreichischen Golfclub Fontana hieß es wieder „Abschlagen für den guten Zweck“. Rund 80 Kunden, Herstellerpartner und langjährige Wegbegleiter des IT-Distributors nutzten den Tag für Austausch und soziales Engagement. Mit dabei waren Ex-Skirennfahrer Christian Mayer, „Guten Morgen Österreich“-Moderatorin Eva Pölzl sowie Hauben- und TV-Koch Robert Letz, die

den Turniertag mit ihrer Teilnahme und zahlreichen persönlichen Begegnungen bereicherten. Was vor über zwei Jahrzehnten begann, ist heute ein fixer Termin im Netzwerk der heimischen IT-Branche. „Der Charity Golf Cup steht seit mehr als zwei Jahrzehnten für die Verbindung von Partnerschaft, persönlichem Austausch und gesellschaftlicher Verantwortung. Es freut uns besonders, dass wir mit dem Lichtblickhof eine Organisation unterstützen dürfen, die

Scheckübergabe mit: v.l.n.r.: **Martin Eckbauer**, Managing Director Omega, **Simone Haderthauer**, Unternehmenskooperation und Kommunikation Lichtblickhof und **Walter Tacha**, Director Large Corporates Erste Group Bank AG

den betroffenen Kindern und Familien neue Kraft und Lebensfreude schenkt“, betont Gastgeber Martin Eckbauer, Managing Director Omega.

Spenden gesammelt. Sponsoren und Teilnehmer sammelten insgesamt 7.200 Euro für den Lichtblickhof, der mit tiergestützter Therapie schwerkranke Kinder, Jugendliche und Familien in herausfordernden Lebenssituationen begleitet. Einen wesentlichen Beitrag leistete dabei die Erste Bank mit einer Großspende von 1.700 Euro – stellvertretend für langjährige Partner, die das soziale Engagement von Omega seit Jahren mittragen. „Unternehmerischer Erfolg bedeutet für uns auch, einen Beitrag für die Gesellschaft zu leisten. Der Charity Golf Cup ist dafür jedes Jahr eine wertvolle Plattform – für den guten Zweck ebenso wie für den Zusammenhalt in unserem Netzwerk“, so Eckbauer. Zusätzlichen Schwung brachte eine spontane Versteigerung: Unter den Hammer kam ein exklusives Paket aus Pizzaofen und privatem Pizza-Cooking-Erlebnis für sechs Personen, gestiftet von Haubenkoch Robert Letz inklusive Weinbegleitung. Die Auktion trug maßgeblich dazu bei, die Spendensumme weiter zu erhöhen. In den vergangenen Jahren unterstützte Omega bereits Einrichtungen wie das St. Anna Kinderspital, den Sterntalerhof, Debra Austria, Licht ins Dunkel und Mission Hoffnung. Über den Charity Golf Cup kamen so in den letzten zehn Jahren mehr als 70.000 Euro für soziale Projekte zusammen. ■

b2b.omegacom.at



© Omega

CPN

Spannende Perspektiven

Das IT-Netzwerk CPN verstärkt sein Angebot in Österreich: Beim Stammtisch in Wien trafen am 14. Oktober IT-Fachhandel, Systemhäuser und Dienstleister auf Hersteller und Distributoren. Dabei konnten sie sich vor Ort über neue Geschäftschancen informieren, ihr Know-how erweitern und konkrete Projekte besprechen. Ansprechpartner von ADN, GFI Software, Cambium Networks, Eye Security, Hexnode, mollteam und Securepoint waren dafür vor Ort. Natürlich stand auch wieder der intensive Austausch miteinander im Fokus dieses Events, das von Ulli Koch und Nikolai Wisotzky begleitet wurde. 2026 ist CPN in Österreich durchgestartet, mittlerweile finden sich nahezu flächendeckend Mitglieder. Damit profitiert der österreichische Channel von den umfassenden Leistungen des IT-Netzwerks. Neben wirtschaftlichen Optimierungen und speziellen Services umfasst das

Angebot auch Events, um Mitglieder und Partner direkt zusammenbringen. Die Resonanz war bereits beim ersten CPN-Stammtisch in Salzburg ausgesprochen positiv: Dieses Konzept wird jetzt in Wien fortgesetzt. „Wir wollen IT-Fachhändlern und Systemhäusern in Österreich mit unseren gewachsenen Hersteller- und Distributionskontakten neue Wachstumschancen eröffnen und sie zugleich bei ihrer Unabhängigkeit bestmöglich unterstützen“, sagt Nikolai Wisotzky, Head of Business Development bei CPN. „Daher haben wir Events wie die Stammtische ins Leben gerufen. Hier kommen alle zum Networking zusammen, können neue Kontakte knüpfen und bestehende intensivieren.“

www.cpn-netzwerk.at



Nikolai Wisotzky,
Head of Business Development
bei CPN

© CPN

GASTKOMMENTAR

NAH AM PARTNER, DIGITAL IM PROZESS

Was die Easybell & Friends Partner-Roadshow 2026 über Persönlichkeit und Automatisierung im Telefoniemarkt verrät.



© Easybell



Drei Tage, drei Orte, rund 80 Teilnehmende: Von 22. bis 24. September war Easybell gemeinsam mit Snom und Rohde & Schwarz in Lochau am Bodensee, in Haus im Ennstal und in Wien zu Gast. Eingeladen waren IT-Systemhäuser und Telefonie-Integratoren aus ganz Österreich.

Drei Bausteine, ein Ziel. Die Roadshow bildete die gesamte Wertschöpfungskette moderner Business-Kommunikation ab: Rohde & Schwarz steuerte sichere Netzwerk- und Security-Lösungen bei, Snom professionelle Endgeräte, Easybell die Telefonie vom SIP-Trunk bis zur Cloud-Telefonanlage. Das Format war bewusst bodenständig: Kaffee und Kuchen, zwei Präsentationsblöcke, abends ein Networking-Dinner. Keine Theorie, sondern Updates, die Partner sofort im Vertrieb nutzen können.

Der Spagat. Hinter dem Format steht eine Frage: Wie bleibt man persönlich, wenn das Geschäft zu 100 % digital abläuft? Bestellung, Bereitstellung und Verwaltung der Telefonie laufen bei Easybell über Portale und sind hoch automatisiert. Doch Automatisierung ersetzt keine Beziehung. Die Antwort: Die Technik übernimmt das Repetitive, die Menschen das Entscheidende. Je weniger Zeit Partner mit Formularen verbringen, desto mehr bleibt für Beratung und Gespräch – wenn nötig auch vor Ort.

Michael Hengl ist als Sales Director Austria & Switzerland bei easybell der direkte Ansprechpartner für Kunden in Österreich.

Die Take-aways. Erstens: Das Angebot überzeugt. Partner bestätigten, dass Easybell bei Laufzeiten und Preisen für SIP-Trunks und Minuten das fairste Angebot bietet, und sehen die neuen Flatrates als richtigen Weg. Zugleich kam ein klarer Wunsch: Da in Österreich überwiegend in Mobilfunknetze telefoniert wird, soll das Angebot hier wachsen. Zweitens: Der Mensch macht den Unterschied. Persönliche Ansprechpartner wie Michael Hengl und Enrico Brummund, kompetenter Support und schnelle Reaktionszeiten sind für viele Partner der Grund, zu Easybell zu wechseln und zu bleiben. Drittens: Einfachheit gewinnt. Gelobt wurden die schlanken Portale und die unbürokratische Abwicklung von Anliegen. Viertens: KI weckt Interesse. Die erste Demo des digitalen KI-Einrichtungsassistenten und der Ausblick auf die KI-Strategie in der Cloud-Telefonanlage lösten viele Nachfragen aus. Fünftens: Die Roadmap trifft den Nerv. CTI, CRM-Integration, Usability, Kontaktsync und KI-Einrichtungsassistent sind genau die Themen, die Partner im Vorfeld am häufigsten nannten. Zuhören, umsetzen, berichten: Dieser Kreislauf funktioniert.

Ausblick. Digitale Prozesse und persönliche Nähe sind kein Widerspruch, sie brauchen einander. Easybell, eine Marke der Dstny-Gruppe und europaweit bei über 60.000 Unternehmen im Einsatz, baut beides aus: mehr Automatisierung im Hintergrund, mehr Präsenz im Gespräch. ■

www.easybell.at/partnerprogramm



© Easybell

Exclusive Networks

RELAUNCH DER TRAININGSPLATTFORM

Exclusive Networks hat seine Trainingsplattform für die DACH-Region neu aufgestellt. Das erweiterte Angebot umfasst Trainings und Zertifizierungen rund um Cybersecurity, Cloud, Networking, KI sowie Projekt- und Service-Management.

Exclusive Networks hat seine Trainingsplattform in der DACH-Region umfassend relaunched und gezielt weiterentwickelt. Damit baut das Unternehmen sein Serviceportfolio aus und stärkt seinen Anspruch, Partner und deren Kund:innen über den reinen Vertrieb hinaus mit praxisnahem Know-how und umfassendem Enablement entlang des gesamten Projektzyklus zu unterstützen. Die modernisierte Plattform bietet einen zentralen Zugang zu einem breiten Trainingsportfolio in den Bereichen Cybersecurity, Cloud, Networking sowie künstliche Intelligenz – einschließlich GenAI und Agentic AI – sowie Projekt- und Service-Management. Neben herstellerbezogenen und herstellerunabhängigen

Kursen umfasst das Angebot auch passende Zertifizierungsprüfungen entlang strukturierter Lernpfade.

Mehrsprachiges Angebot. Ein besonderer Fokus liegt auf einer deutlich verbesserten User Experience. Trainings lassen sich gezielt nach Herstellern, Themen oder Jobrollen filtern, sodass Anwender:innen schnell relevante Inhalte finden. Ergänzt wird dies durch eine vereinfachte Registrierung und flexible Zahlungsoptionen. Ein übersichtlicher Trainingskalender mit aktuellen Terminen – darunter auch Garanteterminen – erleichtert die Planung für Unternehmen und Einzelpersonen. Alle Angebote sind mehrsprachig verfügbar,



© Exclusive Networks

„Mit dem Relaunch unserer Trainingsplattform schaffen wir ein modernes und durchgängiges Lernerlebnis.“

Daniel Werner,

Regional Services Director, Central Europe, Exclusive Networks

unter anderem auf Deutsch, Englisch und Polnisch. „Mit dem Relaunch unserer Trainingsplattform schaffen wir ein modernes und durchgängiges Lernerlebnis für unsere Partner und Kunden im DACH-Raum“, erläutert Daniel Werner, Regional Services Director, Central Europe, Exclusive Networks. „Damit unterstreichen wir unsere strategische Ausrichtung, Partner mit innovativen, praxisnahen Weiterbildungsangeboten im Bereich Cybersecurity und IT-Infrastruktur zu unterstützen.“

www.exclusive-networks.com/at

ADN

DACH-Vertriebspartner für den Swissbit iShield Key 2

Swissbit baut sein Vertriebsnetz für Security-Lösungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz gezielt weiter aus. Die ADN Distribution GmbH nimmt den iShield Key 2 in ihr Portfolio auf und macht den hardwarebasierten Sicherheitsschlüssel künftig über ihr starkes Partnernetzwerk in der DACH-Region verfügbar. Die Zusammenarbeit trifft auf einen Markt, in dem sichere Identitäten zunehmend zum zentralen Bestandteil der Cloud-Transformation werden. Insbesondere im Microsoft-Umfeld steigen mit der Verlagerung von Anwendungen und Identitäten in die Cloud die Anforderungen an die Absicherung von Benutzerkonten und privilegierten Zugängen. Microsoft empfiehlt für Microsoft Entra



© ADN

„Unsere Partner können passende Authentifizierungs- und Sicherheitskonzepte für ihre Kunden umsetzen.“

Kai Kirschner,

Business Development Manager IT Security Networking bei ADN

ID ausdrücklich phishing-resistente Authentifizierungsmethoden wie Passkeys beziehungsweise FIDO2 Security Keys. Der iShield Key 2 bietet hierfür

eine hardwarebasierte Lösung und ist mit FIDO2-konformen Microsoft-Diensten kompatibel. „Phishing-resistente Authentifizierung gewinnt in Cloud- und Security-Projekten zunehmend an Bedeutung. Mit dem iShield Key 2 ergänzen wir unser Portfolio um eine hardwarebasierte FIDO2-Lösung, die sich für den Einsatz mit kompatiblen Microsoft- und Entra-ID-Diensten eignet. Je nach Ausführung und vorhandener Infrastruktur kann der Key zudem für physische Zutrittslösungen relevant sein. So können unsere Partner passende Authentifizierungs- und Sicherheitskonzepte für ihre Kunden umsetzen“, ergänzt Kai Kirschner, Business Development Manager IT Security Networking bei ADN.

www.adn.de



© EHZ

Innovation trifft auf Networking:

DER ALSO INNOVATION SUMMIT WIEN 2026

Am 8. Oktober lud ALSO – Europas größter Technologieanbieter – Partner, Hersteller und Dienstleister in die Ariana Wien, um über aktuelle Trends und Potenziale in KI, Cloud, Cybersecurity und Digitalisierung zu sprechen. Unter dem Motto „Innovate, Integrate, Inspire!“ stand nicht nur die Technologie im Fokus, sondern vor allem der Nutzen gemeinsamer Ansätze für das Channel-Geschäft. Das Event bot ein breites Spektrum aus Fachvorträgen, Herstellerpräsentationen und offenen Networking-Formaten.

Impulse für den IT-Channel. Im Mittelpunkt der Diskussionen standen die Transformation des Channel-Geschäfts und die konkreten Einsatzmöglichkeiten von KI-gestützten Sicherheitslösungen und skalierbaren IT-Infrastrukturen. In Breakout-Sessions präsentierten Hersteller praxisnahe Szenarien für neue Geschäftsmodelle und Möglichkeiten, Margen und Services auf Basis intelligenter Cloud- und Security-Lösungen zu erweitern. Für die zahlreichen Teilnehmenden bot sich damit nicht nur fachlicher Austausch, sondern auch unmittelbare Anknüpfungspunkte für die eigene Marktstrategie.

Persönliche Begegnungen und Führungsimpulse. Erstmals stellte sich Driton Deda, Geschäftsführer von ALSO Austria und der Schweiz, dem lokalen Channel vor. Im Dialog mit Partnern betonte er die Bedeutung eines starken Netzwerks und die Rolle Österreichs innerhalb des europäischen ALSO Ecosystems. „Partnerschaft bedeutet für uns, Chancen frühzeitig zu erkennen, Entwicklungen gemeinsam mit unseren Partnern zu gestalten und dadurch ein starkes, nachhaltiges Ecosystem aufzubauen“, sagt Driton Deda, Geschäftsführer der ALSO Austria.

Ausblick. Für einen gelungenen Abschluss sorgte beim abendlichen Networking-Apéro die österreichische Kabarettistin Angelika Niedetzky. Nach der erfolgreichen zweiten Auflage kündigte ALSO an, das Format 2027 fortzusetzen – mit erweiterten Themenfeldern und noch stärkerer Einbindung der DACH-Region.

www.also.com



HORNETSECURITY
BY **proofpoint.**

KI-GESTÜTZTE SICHERHEIT FÜR MICROSOFT 365.

GANZHEITLICH GEBÜNDELT
IN 365 TOTAL PROTECTION.

- E-Mail- & Teams-Schutz
- Security Awareness
- Compliance & Berechtigungsmanagement
- Automatisches Microsoft-365-Backup

Einfach verwalten und umfassend schützen – alles in einer Plattform.

365 TOTAL PROTECTION

Mehr erfahren



www.hornetsecurity.com



Elovade

Erweitertes Security-Angebot

Der Value Added Distributor Elovade baut sein Security-Angebot für MSPs und IT-Dienstleister in der DACH-Region weiter aus und nimmt die Cybersicherheitsplattform des europäischen Anbieters Heimdal in sein Portfolio auf. Damit ermöglicht Elovade seinen Partnern, verschiedene Sicherheitsfunktionen zentral zu bündeln und über unterschiedliche Kundenumgebungen hinweg zu verwalten. Dabei profitieren Partner von den Erfahrungen aus der langjährigen Zusammenarbeit zwischen Elovade und Heimdal in Großbritannien, insbesondere bei Vermarktung und Monetarisierung. „Mit Heimdal verbindet uns seit mehr als zehn Jahren eine erfolgreiche Zusammenarbeit in Großbritannien, die wir zuletzt auch auf die nordischen Märkte ausgeweitet haben. Diese Erfahrung bringen wir nun in den DACH-Markt ein“, so Philip Weber, CEO von Elovade. „Wir wissen, wie sich das gemeinsame Angebot im Channel entwickeln lässt, und können unsere MSPs und IT-Dienstleister mit erprobten Ansätzen und langjähriger Erfahrung im Partnergeschäft unterstützen.“

Verschiedene Funktionen auf einer Plattform. Der in Kopenhagen ansässige Cybersecurity-Anbieter Heimdal führt auf einer zentralen Plattform unter anderem automatisiertes Patch Management, Privileged Access Management (PAM) und Managed Extended Detection and Response (MXDR) zusammen. Damit können MSPs zentrale Aufgaben wie die Aktualisierung von Systemen, die Steuerung erhöhter Zugriffsrechte sowie die Erkennung und Reaktion auf Bedrohungen über eine gemeinsame Plattform abbilden. Elovade ergänzt das Angebot um technische Beratung sowie Vertriebs- und Marketingunterstützung und begleitet seine Partner dabei, daraus standardisierte Managed Security Services zu entwickeln.

www.elovade.com

CHANNEL PROGRAMME

Ingram Micro

TOP LOFT EDITION 2026

Die Ingram Micro Top Loft Edition 2026 ist in die zweite Runde gegangen. Knapp 350 Besucher:innen informierten sich am 10. September über aktuelle Technologien, Trends und neue Geschäftschancen.



© Ingram Micro

„Gerade in Zeiten von Digitalisierung und KI sind der direkte Austausch und neue Perspektiven wichtiger denn je.“

Adolf Markones,
Executive Managing Director,
Ingram Micro Österreich

Nach der erfolgreichen Premiere im Vorjahr knüpfte die Ingram Micro Top Loft Edition 2026 an den Erfolg des neuen Veranstaltungsformats an. Unter dem Motto „Arbeitswelten. Neu definiert.“ brachte die Veranstaltung Hersteller, Partner und Kunden zusammen und bot einen Überblick über aktuelle Entwicklungen und Trends der Branche. Insgesamt knapp 350 Besucher:innen nutzten die Gelegenheit, sich über neue Technologien und Geschäftsmöglichkeiten zu informieren. Statt klassischer Messestände standen konkrete Anwendungsbeispiele in realitätsnahen Wohn- und Arbeitswelten im Mittelpunkt. Den passenden Rahmen dafür bot erneut die Design Base des Premium-Einrichtungshauses Wohndesign Maierhofer in Brunn am Gebirge. „Der Erfolg der Ingram Micro Top Loft Edition zeigt, dass persönliche Begegnungen in unserer Branche nicht an Bedeutung verloren haben. Im Gegenteil: Gerade in Zeiten von

Digitalisierung und künstlicher Intelligenz sind der direkte Austausch und neue Perspektiven wichtiger denn je. Genau dafür bietet dieses Event den passenden Rahmen“, bestätigt Adolf Markones, Executive Managing Director von Ingram Micro Österreich den eingeschlagenen Weg.

Hersteller zeigen aktuelle Technologietrends. Das Themenspektrum reichte von Personal Computing, Infrastruktur und Mobility über Collaboration und künstliche Intelligenz bis hin zu Datacenter- und Security-Lösungen. Damit deckte die Veranstaltung ein breites Spektrum aktueller IT- und Technologiethemen ab. Von A wie Acer bis Z wie Zotac präsentierten 30 Hersteller und Solution Partner aktuelle Produkte, Technologien und Entwicklungen. Die Besucher:innen nutzten die Gelegenheit, sich direkt mit Herstellern und Expert:innen auszutauschen und aktuelle Entwicklungen aus erster Hand kennenzulernen. Eine der wichtigsten Neuerungen war die Einführung einer Workshop Area. Dort widmeten sich Ingram Micro sowie Hersteller wie Dell Technologies, Lenovo, Microsoft und Synology Themen wie KI, Datensicherheit, modernen Arbeitsplätzen und neuen Geschäftsmöglichkeiten im IT-Channel. <https://at.ingrammicro.eu>

TD Synnex

CHANNEL AM GREEN

Zum 19. Mal lud TD Synnex zum Golf-Cup, der heuer zum zweiten Mal in Atzenbrugg ausgetragen wurde.

Neben dem sportlichen Wettbewerb stand auch diesmal der gute Zweck im Mittelpunkt. Seit 15 Jahren unterstützt TD Synnex mit der Tombola im Rahmen des Golf-Cups den Sterntalerhof. Heuer kamen dabei 6.000 Euro zusammen, weitere 1.000 Euro steuerte ein Partner bei. Harald Jankovits, Geschäftsführer des Sterntalerhofs, nahm den Spendenscheck persönlich entgegen. Insgesamt wurden über die Jahre bereits 115.000 Euro für karitative Einrichtungen gesammelt.

Zurück zum Golf: Den Wanderpokal in der Bruttowertung sicherte sich Martin Koppendorfer. Die Nettogruppen entschieden Herbert Sanjath, Eduard Senn und Stefan Zink für sich. Mehr als 20 Teilnehmer:innen nutzten zudem den angebotenen Schnupperkurs mit einem Golf-Pro. Unterstützt wurde die Veranstaltung von AWS, BlueCat, Cisco, Dell, Exabeam, Hitachi, HPE, IBM, Lenovo, Microsoft, Oracle und Wasabi. Für den musikalischen Ausklang im Bootshaus sorgte der italienische Gitarrist Samuel Vivian. at.tdsynnex.com



Scheckübergabe: v.l.n.r.: **Harald Jankovits** (Geschäftsführer Sterntalerhof); **Johannes Föger** (Organisator Golf Event TD Synnex); **Michael Sewald** (Geschäftsführer TD Synnex Austria); **Alexander Kremer** (Direktor AS TD Synnex)



Gewinner Golf-Cup: v.l.n.r.: **Johannes Föger** (Organisator Golf Event TD Synnex); **Christina Koppendorfer** (Firma CCF); **Martin Koppendorfer** (Firma CCF); **Alexander Kremer** (Direktor AS TD Synnex)

© TD Synnex



Mehr als Distribution. Services als Sahnehäubchen für Ihr Business.

Exclusive Networks stärkt Ihr Geschäft mit Trainings, flexiblen Zahlungslösungen über X-PS, Managed SOC, Global Deal Desk, Exclusive Access, Technical Customer Success und Marketing-Services.

Setzen Sie unsere Services gezielt ein, um Vertikalmärkte zu erschließen und Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Mehr erfahren unter:
www.exclusive-networks.com/at/cybersecurity/services

Exclusive Networks Austria GmbH
Heinrich Bablik-Straße 17 K21, Top N06,
2345 Brunn am Gebirge
E-Mail: Services_DACH@exclusive-networks.com





Der Ressourcenverbrauch von Rechenzentren nimmt weltweit zu. Forschende der TU Wien sagen: Die Rechenzentren müssen sich an das Stromnetz anpassen – nicht umgekehrt.

D Energiehunger von AI-Rechenzentren nimmt dramatisch zu. Ein internationales Forschungsteam unter Leitung der TU Wien hat nun analysiert, wie der Ausbau von AI-Rechenzentren mit der Energiewende vereinbar sein könnte. In einer Zeit, in der man sich um die Energiewende bemüht, könnte gerade KI zu einer Renaissance fossiler Energieträger führen: 39 % der Gaskraftwerksleistung, die Ende 2025 in den USA in Planung war, sind für Rechenzentren gedacht. Und nicht überall ist das Netz leistungsfähig genug, um den Energiehunger großer Rechenzentren stillen zu können.

Rechenzentrum muss sich anpassen. Reda El Makroum vom Institut für Energiesysteme und elektrische Antriebe der TU Wien untersuchte zusammen mit Forschungsteams anderer Universitäten, wie Energiesysteme und Rechenzentren in Zukunft zusammenspielen können. Dabei kam die Arbeitsgemeinschaft zu mehreren wichtigen Schlussfolgerungen: Das Rechenzentrum muss sich dem Stromnetz anpassen – nicht nur umgekehrt. Bisher wurden Rechenzentrum bei der Netzplanung oft einfach als gewöhnlicher Verbraucher betrachtet, der jederzeit eine gewünschte Leistung bekommen muss. Dieses Prin-

zip sollte man überdenken, sagt das Expertenteam. Viele Rechenaufgaben lassen sich zeitlich verschieben. Das Training großer AI-Modelle kann etwa zu Zeiten stattfinden, in der gerade besonders viel erneuerbare Energie zur Verfügung steht. So können Rechenzentren zu flexiblen Kunden werden, die sogar dabei helfen, das Stromnetz zu stabilisieren. „Wichtig wäre auch eine bessere Datenlage zum Stromverbrauch der Rechenzentren“, sagt Reda El Makroum. „Um die Netzinfrastruktur gut planen zu können, müsste man besser wissen, wie sich der Stromverbrauch verändert.“ Gleichzeitig kann der nötige Netzausbau zusätzliche Kosten verursachen. Die Forschenden schlagen daher verbindliche Vereinbarungen vor, die sicherstellen sollen, dass nicht die lokale Bevölkerung die Kosten des Netzausbaus tragen muss. Auch die Nutzung der Abwärme aus dem Rechenzentrum könnte der Gemeinde zugutekommen. Insgesamt, so stellt das Forschungsteam fest, können Rechenzentren durchaus positive Auswirkungen haben und Teil eines zukunftsfähigen Energiesystems werden – wenn man rechtzeitig daran denkt, wie sie geplant werden müssen, damit sie zum Stromnetz, zu ökologischen Zielen und zu den Bedürfnissen der lokalen Bevölkerung passen. ■

www.tuwien.at

NTT Data

Der neue Mitarbeiter

Ein neuer Mitarbeitender beherrscht jede Programmiersprache, analysiert juristische Texte und entwickelt Marketingkampagnen – innerhalb weniger Sekunden. Allerdings kennt er weder die Kund:innen noch die Prozesse des Unternehmens und präsentiert falsche Ergebnisse ebenso überzeugend wie richtige. Niemand würde ihn unbeaufsichtigt arbeiten lassen. Bei KI-Agenten passiert jedoch genau das. Dabei wird oft übersehen, dass Agentic AI nicht nur eine technologische, sondern auch eine neue Managementherausforderung darstellt.



Intelligenz und Kompetenz. Der Grund liegt in einem fundamentalen Missverständnis. Viele setzen Intelligenz mit Kompetenz gleich. Bei KI-Agenten ist das ein gefährlicher Trugschluss. Ein

Agent kann hochintelligent erscheinen und dennoch schlechte Entscheidungen treffen, weil ihm der Kontext fehlt. Zudem behandeln viele Unternehmen KI-Agenten wie jede andere Software. Man installiert sie, verbindet sie mit einigen Datenquellen und erwartet produktive Ergebnisse. Die Ironie dabei ist: Je leistungsfähiger KI-Agenten werden, desto wichtiger werden Managementprinzipien, wie klare Verantwortlichkeiten, messbare Ziele, Kontrollmechanismen, Feedbackschleifen und kontinuierliche Weiterentwicklung. Der moderne CIO oder CAIO wird zunehmend auch für die digitalen Arbeitskräfte verantwortlich sein.

nttdata.com



Ralf Gegg, Vice President Sales EMEA bei Omnissa bewertet die inoffizielle Nutzung von KI-Tools unter Security-Gesichtspunkten.

Nicht genehmigte KI-Tools sind in vielen Unternehmen Teil des Arbeitsalltags. Die sogenannte Schatten-KI erhöht jedoch die Anforderungen an IT und Compliance und zeigt, wo Governance sowie tatsächliches Nutzerverhalten auseinanderliegen.

In den meisten Unternehmen nutzen Mitarbeiter bereits KI-Tools, die ihr Arbeitgeber nie genehmigt hat. Die Belegschaft hat sich schon immer zu Technologien hingezogen gefühlt, die ihr hilft, effizienter zu arbeiten. KI hat dieses Verhalten lediglich beschleunigt. Dass Mitarbeiter:innen ihre eigenen KI-Tools auswählen, ist oft ein Zeichen dafür, dass die IT-Abteilung keinen vollständigen Überblick darüber hat, wie die Kolleg:innen ihre Arbeit erledigen. Dieselben Unternehmen, die Schwierigkeiten haben, die nicht genehmigte Nutzung von KI zu erkennen, haben oft auch mit verzögerten Patches, uneinheitlicher Verschlüsselung oder Geräten außerhalb der Sicherheitsrichtlinien zu kämpfen. „Schatten-KI“ verursacht diese Schwachstellen nicht, kann sie aber verstärken.

Teil des Gesamtbilds. Die Verteilung zwischen genehmigten und nicht genehmigten KI-Tools wird aussagekräftiger, sobald sich die Nutzung etabliert hat. Microsoft Copilot ist auf verwalteten Mobilgeräten, bei denen die IT-Abteilung die Bereitstellung kontrolliert, weit verbreitet. Außerhalb dieser verwalteten Umgebung liegt ChatGPT mit deutlichem Abstand an der Spitze. Es ist auf 91 % der nicht genehmigten iOS-Geräte und auf 61 % der nicht genehmigten Android-Geräte zu finden, während Gemini einen Großteil der verbleibenden Android-Nutzung ausmacht. Zugelassene und selbst ausgewählte Dienste können problemlos innerhalb einer Arbeitsumgebung nebeneinander bestehen. Mitarbeiter:innen haben möglicherweise Zugriff auf den KI-Dienst des Unternehmens und greifen dennoch auf ein anderes Tool zurück, weil sie es schneller, vertrauter oder für

eine bestimmte Aufgabe besser geeignet finden. Für IT- und Compliance-Teams entsteht dadurch Unsicherheit darüber, welche Anwendungen Unternehmensdaten verarbeiten und ob das Unternehmen bestehende Governance-Richtlinien einhält. Bei Kommunikationssoftware zeigt sich ein ähnliches Muster. Neben Teams, Zoom und Slack machen Messaging-Anwendungen für Endverbraucher:innen fast die Hälfte der auf verwalteten Desktop-Plattformen installierten Kommunikationstools aus.

Schnellerer Kanal. Das Compliance-Problem beginnt, wenn ein Unternehmen davon ausgeht, dass sensible Unterhaltungen innerhalb der genehmigten Kanäle bleiben. Eine Rückfrage zu Richtlinien oder eine interne Entscheidung, die in eine Consumer-App verlagert wird, befindet sich möglicherweise nicht mehr in den Systemen, die für die Aufbewahrung, Überwachung oder Untersuchung zum Einsatz kommen. Der betroffene Mitarbeitende hat vielleicht gar nicht die Absicht, Kontrollen zu umgehen, sondern nutzt einfach den Kanal, über den ein Kollege am schnellsten antwortet. Diese Muster deuten auf einen umfassenderen Wandel in der Art und Weise hin, wie die Belegschaft ihre Arbeit erledigt. Die Herausforderung für das IT-Management besteht nicht einfach darin, eine weitere Anwendung zu identifizieren. Es geht vielmehr darum, ein klares Verständnis dafür zu bewahren, wie Arbeit in der gesamten Umgebung abläuft, damit die Governance mit dem Verhalten der Mitarbeiter:innen Schritt halten kann. ■

www.omnissa.com

GÜTESIEGEL FÜR VERTRAUENSWÜRDIGE KI

Das Know Center hat mit „Trustworthy AI“ ein Gütesiegel für vertrauenswürdige KI-Anwendungen vorgestellt. Als erstes Projekt durchlief ein KI-Assistent des Österreichischen Städtebundes den Qualifizierungsprozess.

Wie vertrauenswertig ist eine KI-Anwendung tatsächlich? Mit „Trustworthy AI – by Know Center“ wurde am 8. September in Wien ein neues Gütesiegel vorgestellt, das konkrete KI-Anwendungen anhand definierter Kriterien prüft und qualifiziert. Als erstes Projekt hat der Prototyp eines KI-Assistenten des Österreichischen Städtebundes den Qualifizierungsprozess erfolgreich durchlaufen. Hinter dem Gütesiegel steht das Know Center, das österreichische Comet Kompetenzzentrum mit Fokus auf vertrauenswürdige KI und Data Science. Für Oliver Bernecker, MSc, CEO des Know Centers, liegt in vertrauenswürdiger KI und digitaler Souveränität auch eine wirtschaftliche Chance für Europa. „Bei den KI-Modellen werden Europa und Österreich mit den globalen Anbietern kaum in Hinblick auf Größe und Kapital konkurrieren können. Unsere Chance liegt dort, wo Qualität, Sicherheit und Vertrauenswürdigkeit zum Wettbewerbsvorteil werden“, so Bernecker und führt weiter aus: „Gleichzeitig erleben wir, dass das Vertrauen in KI unter Druck steht. Systeme liefern unerwartete und nicht erklärbare Ergebnisse und für Unternehmen und die öffentliche Verwaltung ist nicht immer klar, wie belastbar eine Anwendung tatsächlich ist. Hier kann Europa Stärke entwickeln. Mit dem Gütesiegel übersetzen wir wissenschaftliche Expertise in einen konkreten Qualifizierungsprozess für reale KI-Anwendungen.“

Sieben Kriterien für vertrauenswürdige KI. Das Gütesiegel kann für KI-Tools, KI-Services, KI-Modelle und KI-Systeme beantragt werden. Bewertet werden die sieben Bereiche Datenschutz und Sicherheit, Transparenz, Erklärbarkeit und Fairness, menschliche Aufsicht und Entscheidung, digitale Souveränität, Ökonomie, Nachhaltigkeit sowie digitaler Humanismus. In der zweiten Phase des Verfahrens wird zusätzlich

die KI-Kompetenz innerhalb der jeweiligen Organisation berücksichtigt. Zudem sind Antragsteller:innen verpflichtet, eine kontinuierliche Eigenüberwachung durchzuführen. „Wir prüfen konkrete Anwendungen anhand klar definierter Kriterien“, sagt Dr. Cathrin von Hesler, Verantwortliche für das Gütesiegel „Trustworthy AI – by Know Center“.

Vertrauenswürdige KI als Standortfaktor. Die Bedeutung vertrauenswürdiger KI für den österreichischen Digitalstandort und die öffentliche Verwaltung ordnete bei der Pressekonferenz Erich Albrechtowitz, CDO der Gruppe I/C Digitalisierung und Informationsmanagement im Bundeskanzleramt, ein. „Vertrauenswürdige KI ist ein Standortthema“, sagt Albrechtowitz. „Österreich braucht eigene wissenschaftliche und technologische Kompetenz, um KI-Systeme beurteilen, europäische Anforderungen in die Praxis übertragen und hochwertige Anwendungen entwickeln zu können. Kompetenz in diesen Bereichen stärkt die technologische Handlungsfähigkeit und digitale Souveränität Österreichs und Europas.“ „Vertrauen braucht eine nachvollziehbare Grundlage“, fügt von Hesler hinzu. „Mit dem Gütesiegel machen wir sichtbar, welche Kriterien eine konkrete KI-Anwendung erfüllt. Unternehmen und Organisationen erhalten damit eine belastbare Grundlage für die Bewertung und den Einsatz ihrer KI.“

Erstes Leuchtturmprojekt vorgestellt. Jene Anwendung, die den Qualifizierungsprozess als erstes erfolgreich durchlaufen und das Gütesiegel erhalten hat, wurde von der IT-Kommunal GmbH im Auftrag des Österreichischen Städtebundes für dessen Mitgliedsstädte entwickelt. Sie befindet sich derzeit im Testbetrieb. Der „Kommunale KI-Assistent“ setzt zu 100 % auf Open Source Software auf, die Architektur dafür entstammt

einer laufenden Projektinitiative aus dem öffentlichen Sektor in Deutschland. Der „KI-Assistent“ stellt vier Module zur Verfügung, mit denen grundlegende Verwaltungsaufgaben erledigt werden können: ein klassischer Chatbot für das strukturierte Abarbeiten von Aufgaben wie z.B. Dokumente redigieren oder Entwürfe erstellen; ein Recherche-Tool, das auf hinterlegte, kommunalspezifische Wissenspools zugreift; ein Zusammenfassungs-Tool, mit dem von längeren Dokumenten wie beispielsweise Studien, Gutachten oder auch Verträgen Zusammenfassungen mit vordefinierbarer Länge und Schwerpunktsetzung erstellt werden können und ein Transkriptions-Tool, mit dem Video- und Audio-Aufzeichnungen in Text umgewandelt werden können, was insbesondere bei intensivem Sitzungsbetrieb sehr hilfreich sein kann. Alle Mitgliedsgemeinden des Österreichischen Städtebundes waren eingeladen, eine limitierte Zahl an Mitarbeiter:innen zum Evaluieren des KI-Assistenten zu nominieren. Aktuell testen rund 300 Gemeindebedienstete, der Testbetrieb läuft voraussichtlich noch bis Jahresende 2026. „Bei einer KI-Anwendung für Städte zählt, dass sie absolut vertrauenswürdig ist, sodass Mitarbeiter:innen aus der Verwaltung also auch datenschutzrechtlich relevante Dokumente damit bearbeiten können und gewährleistet ist, dass keine Daten die Betriebsumgebung des KI-Assistenten verlassen und weder gespeichert noch in irgendeiner Form ausgewertet werden. Der Qualifizierungsprozess gab uns dafür einen klaren Blick auf die notwendigen Qualitätskriterien und zeigte uns, wo wir nachschärfen mussten“, erklärt Dr. Ronald Sallmann, CDO des Österreichischen Städtebundes und strategischer Geschäftsführer der IT-Kommunal GmbH. Die IT-Kommunal GmbH ist bei dem Projekt als technischer Dienstleister tätig. Auftraggeber ist der Österreichische Städtebund, für dessen Mitgliedsstädte der KI-Assistent entwickelt wurde. ■

www.know-center.at



„Mit dem Gütesiegel übersetzen wir wissenschaftliche Expertise in einen konkreten Qualifizierungsprozess für reale KI-Anwendungen.“

Oliver Bernecker, MSc,
CEO des Know Centers



Gastkommentar

DIE KI IST DA. JETZT KOMMEN DIE SICHERHEITSFRAGEN.

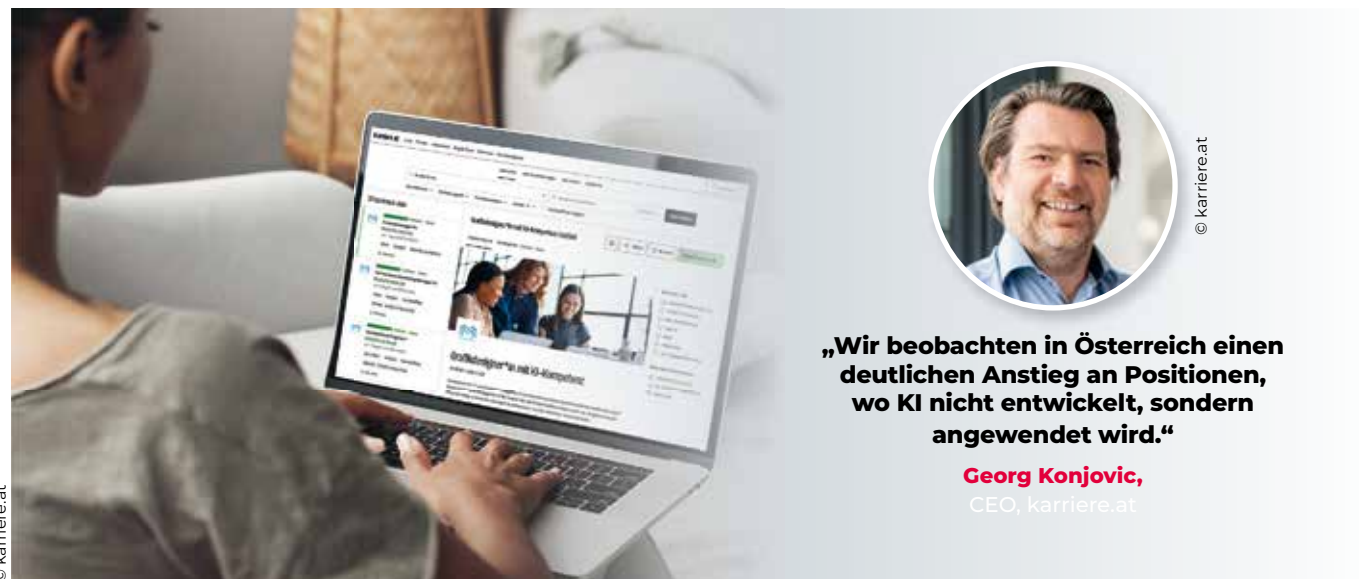
Künstliche Intelligenz ist in den Unternehmen angekommen. Nach der ersten Experimentierphase geht es zunehmend um die Folgen für die IT-Sicherheit. Denn KI verändert nicht nur die Möglichkeiten von Angreifern. Unternehmen schaffen mit ihrem eigenen KI-Einsatz zugleich eine neue Angriffsfläche. Besonders deutlich wird das bei KI-Agenten. Sie können selbstständig auf Daten zugreifen, Anwendungen nutzen oder Code ausführen. Zusätzliche Fähigkeiten erhalten sie über sogenannte Skills. ESET hat rund 900.000 davon untersucht und mehr als 3.000 als gefährlich eingestuft. Das zeigt, wie schnell aus einem nützlichen Werkzeug ein Sicherheitsrisiko werden kann. Wer KI-Agenten einsetzt, muss deshalb wissen, auf welche Ressourcen sie zugreifen und welche Komponenten sie verwenden. Auch ihr Verhalten gehört unter Beobachtung. Ein zugelassener Agent ist schließlich nicht automatisch bei jeder Aktion vertrauenswürdig.

Wichtige Rolle. KI spielt zugleich auf der anderen Seite eine wichtige Rolle. Sie kann Security-Teams helfen, verdächtige Ereignisse miteinander zu verknüpfen und relevante Vorfälle schneller zu erkennen. Mit ESET AI Technology bauen wir deshalb beide Seiten aus: den Schutz beim Einsatz von KI und KI als Werkzeug für die Cyberabwehr. Allein 2026 investieren wir zusätzlich 40 Millionen Euro in diese Technologien.

Für den Channel wird daraus ein konkretes Beratungsfeld. Wer Kunden beim Einsatz von KI begleitet, sollte die Sicherheit von Anfang an mitdenken. Denn die spannende Frage ist längst nicht mehr, ob Unternehmen KI einsetzen – sondern unter welchen Bedingungen sie ihr vertrauen können. Wer als Kunde dazu Antworten benötigt, sollte einen Besuch der „it-sa 2026“ und meinen Vortrag „Für eine Handvoll Krypto – Wie Cyberkriminelle Ihre KI-Tools gegen Sie einsetzen“ in Betracht ziehen. ■

www.eset.at/itsa-2026

„KI-JOBS“ WACHSEN



„Wir beobachten in Österreich einen deutlichen Anstieg an Positionen, wo KI nicht entwickelt, sondern angewendet wird.“

Georg Konjovic,
CEO, karriere.at

KI-Kompetenz wird am Arbeitsmarkt zunehmend gefragt: Im ersten Halbjahr 2026 enthielten fünf Prozent der auf karriere.at ausgeschrieben Stellen einen KI-Bezug. Besonders hoch war der Anteil in Grafik und Design sowie in der IT.

Im ersten Halbjahr 2026 waren fünf Prozent aller auf karriere.at ausgeschrieben Stellen sogenannte „KI-Jobs“. Das geht aus einer aktuellen Schlagwortanalyse hervor. Der Anteil ist damit um rund zwei Prozentpunkte gegenüber dem Gesamtjahr 2025 gestiegen. Gesucht wurde nach Schlagworten wie „Künstliche Intelligenz“ oder „Machine Learning“ oder die Namen von KI-Chatbots wie „Claude“, „Co-Pilot“ oder „ChatGPT“. Dabei weist das Berufsfeld „IT, EDV“ nach wie vor die meisten „KI-Jobs“ in absoluten Zahlen auf. „Künstliche Intelligenz“ kam in Stelleninseraten aus allen Berufsfeldern vor. Bereits jede fünfte offene Stelle als Grafiker:in war ein „KI-Job“ (22 %); im Berufsfeld „Marketing, PR“ lag der Anteil bei 13 %. Georg Konjovic, CEO bei karriere.at, ergänzt diese Zahlen: „Wir beobachten in Österreich einen deutlichen Anstieg an Positionen, wo KI nicht entwickelt, sondern angewendet wird. Insgesamt werden immer mehr Berufe von KI durchdrungen. In manchen Berufsfeldern wird bald kein Job mehr ohne KI auskommen.“

Was zählt als „KI-Job“? Als „KI-Job“ gilt im Rahmen dieser Analyse jedes Stelleninserat, das mindestens einen der folgenden Begriffe enthält: „Künstliche Intelligenz“, „KI“, „Artificial Intelligence“, „AI“, „Machine Learning“, „Maschinelles Lernen“, „Generative AI“, „Predictive“ (z. B. in Kombinationen wie „Predictive Analytics“, „Predictive Forecasting“, „Predictive Modeling“, „Predictive Diagnostics“), „Prompt Engineering“, „Deep Learning“, „Neural Network(s)“, „Reinforcement Learning“.

„Natural Language Processing“, „Large Language Model“ (die Abkürzung „LLM“ wurde nicht berücksichtigt, da sie auch einen akademischen Grad bezeichnet), sowie die Namen bekannter KI-Anwendungen: „ChatGPT“, „OpenAI“, „DeepSeek“, „Perplexity“, „Claude“, „Copilot“, „Gemini“, „Mistral“, „Poe“ und „KI-Tool“.

Deutlichster Anstieg in „Grafik, Design“. Auch, wenn in der IT nach wie vor die meisten „KI-Jobs“ in absoluten Zahlen ausgeschrieben werden, so führt dieser Tätigkeitsbereich erstmals nicht mehr die Liste mit dem höchsten Anteil an: Das Berufsfeld „Grafik, Design“ lag im ersten Halbjahr 2026 mit 22 % vor der IT (18 %). Jedes fünfte Jobinserat für Grafiker:innen enthält Sätze wie „Du hast Erfahrung mit KI-gestützten Designprozessen“ oder „Du erstellst Bildwelten mithilfe moderner KI-Tools“. Im ersten Halbjahr 2026 wurden in der Grafik bereits mehr solche Jobs ausgeschrieben als im Gesamtjahr 2025.

Mehr „KI-Jobs“ für Anwender:innen. Auch in vielen anderen Berufsfeldern zeigt sich der „KI-Boom“ deutlich: So stieg der Anteil an „KI-Jobs“ in den letzten sechs Monaten in „Marketing, PR“ um sechs Prozentpunkte, in „Wissenschaft, Forschung“ um zwei Prozentpunkte und in „Beratung, Consulting“ um drei Prozentpunkte. Lediglich im Berufsfeld „Gastronomie, Tourismus“, wo der Anteil an „KI-Jobs“ ohnehin sehr gering ist, ist er gesunken und liegt aktuell bei unter einem Prozent. „Mehr und mehr ausgeschriebene Jobs beziehen sich auf Anwender:innen und nicht mehr nur auf Entwickler:innen von oder Expert:innen für künstliche Intelligenz. Das zeigt, dass KI in vielen Bereichen im Arbeitsalltag angekommen ist und zunehmend zum Standard wird. Diese Entwicklung spiegelt sich auch in den Stelleninseraten auf karriere.at wider“, erklärt Konjovic. ■

www.karriere.at



Österreich zählt bei der technologischen Spezialisierung seiner KI-Fachkräfte zur europäischen Spitze. Gleichzeitig fehlen Breite und Nachwuchs: 97 % der Unternehmen beschäftigen keine KI-Spezialist:innen und viele Talente wandern ab.

In politischen Debatten geht es bei KI um Modelle, Chips und Rechenzentren. Der Engpass sitzt allerdings bei den Fachkräften. Der Report „Austrias AI workforce 2026“ der WU Wien zeigt, wie viele Menschen in Österreich tatsächlich an KI arbeiten, wo sie tätig sind und wie sich ihre Zahl entwickelt. Laut der Studie belegt Österreich im europäischen Vergleich unter 38 Ländern Rang 3 bei der technologischen Spezialisierung seiner KI-Fachkräfte und zählt damit zu den führenden Standorten Europas. Gleichzeitig liegt Österreich bei der Verbreitung der KI-Kompetenzen, gemessen an der Zahl der KI-Spezialist:innen im Verhältnis zur Gesamtbeschäftigung, lediglich auf Platz 19. 97 % der heimischen Unternehmen beschäftigen keine KI-Spezialist:innen. „Modelle und Rechenleistung sind Commodity geworden – beides regelt der Markt. Was er nicht regelt, sind die Menschen“, sagt Christian Schumacher vom Institut für Strategisches Management der WU Wien.

Technologische Spitze wandert ab. Österreich verliert ausgerechnet jene Fachkräfte, die KI-Systeme entwickeln und

technologisch vorantreiben. 17,2 % der Spezialist:innen in sogenannten Build-Rollen verlassen das Land im Laufe ihrer Karriere; in Bereichen wie Generative AI oder Natural Language Processing liegt die Quote sogar bei über 23 %. Besonders alarmierend: 44 % aller Abwanderungen erfolgen bereits im ersten Beschäftigungsjahr. Hinzu kommt eine dünne Nachwuchsbasis: Nur 6 % der KI-Beschäftigten in Österreich sind Einstiegskräfte, gegenüber 23 % außerhalb der KI.

Zentrale Hebel. Aus den Befunden leiten die Autoren drei zentrale Handlungsempfehlungen für die Politik und öffentliche Institutionen ab: Es braucht mehr Ausbildungskapazitäten für KI-Fachkräfte an den Universitäten. KMUs sollten durch gezielte AI-Readiness-Programme dabei unterstützt werden, KI im eigenen Betrieb einzusetzen. Zudem benötigt es Maßnahmen, um KI-Spezialist:innen langfristig in Österreich zu halten. Nicht jedes Unternehmen brauche dabei eigene KI-Teams – Transferzentren könnten die Lücke schließen. ■

www.wu.ac.at

EHZ
austria

NÜTZEN SIE UNS AUCH ONLINE!

www.ehzaustria.at

KI bietet dem Channel neue Geschäftschancen, lässt sich aber nicht wie ein klassisches Produkt verkaufen. Climb Channel Solutions zeigt, warum Strategie, konkrete Use Cases, ROI und Know-how über den Erfolg von KI-Projekten entscheiden.



© KI generiert Magnific

Climb

WIE DER CHANNEL KI NUTZEN KANN

Kist kein Produkt, das man einfach verkauft. Um KI-Lösungen zu vertreiben, benötigen Distributoren weit mehr als nur ein Produkt, warnt der internationale Technologie-Distributor Climb Channel Solutions. Es gilt, KI nicht als klassische Produktentscheidung anzusehen, sondern die Technologie als unternehmensweite Strategie zu verstehen, die über viele Use Cases hinweg skaliert und langfristig Wert schafft. In der Praxis steht zunächst die herstellernerneutrale Identifizierung konkreter Use Cases für Kund:innen im Vordergrund. Mit genau diesen konkreten Anwendungsfällen sollten sie dann auch starten, um schnelle Learnings und sichtbaren Nutzen zu erzeugen. Dafür braucht es ein gutes Fundament in Form einer flexiblen, skalierbaren und funktional erweiterbaren KI-Plattform, auf der Distributoren dann maßgeschneiderter Lösungen für ihre Kund:innen aufsetzen können.

KI profitabel machen. Der Channel muss für alle evaluierten Anwendungsfälle den Return on Investment (ROI) berechnen, um zu sehen, welche Investments Sinn ergeben. Sowohl die Use-Case-Evaluierung als auch die ROI-Berechnung muss allerdings komplett ohne ein fertiges Produkt im Kopf erfolgen. Produkte und Brands haben zu diesem Zeitpunkt noch nichts im Prozess zu suchen. Wer sich nämlich zu früh auf eine bestimmte Richtung festlegt, verliert an Flexibilität und bekommt einen Tunnelblick.

„Es scheitern viele KI-Projekte, da Unternehmen sich vornehmen, selbst eine Lösung zu entwickeln.“

Martin Bichler,

Regional Country Manager DACH bei Climb

KI erfolgreich vertreiben. Erfolgreicher Vertrieb von KI durch den Channel basiert auf drei zentralen Faktoren: dem richtigen Portfolio, starken Partnerschaften und fundierter Expertise. Partner müssen sowohl eigene als auch etablierte KI-Lösungen anbieten, um unterschiedliche Kundenanforderungen abzudecken und wettbewerbsfähig zu bleiben. Gleichzeitig ermöglicht die Einbindung in ein starkes Channel-Ökosystem eine schnellere Skalierung und einen effizienteren Marktzugang. Der entscheidende Erfolgsfaktor ist jedoch Know-how: Nur wer versteht, wie KI funktioniert, welchen Mehrwert sie schafft und wo ihre Grenzen liegen, kann Kund:innen glaubwürdig beraten.

Darum scheitern KI-Projekte. KI-Projekte scheitern in der Praxis selten an der Technologie selbst, sondern eher an der falschen strategischen Einordnung. Viele Unternehmen behandeln KI wie ein Produkt, das man einfach einkauft und isoliert für einen Fachbereich weiterverbreitet. Dadurch entstehen Insellösungen ohne Skalierung und ohne echten unternehmensweiten Mehrwert. Zusätzlich fehlt oft die Verankerung im Top-Management. Unrealistische Erwartungen und das Warten auf perfekte Lösungen verstärken das Problem und führen dazu, dass Projekte nicht nachhaltig wirken oder wieder eingestellt werden. „Zu guter Letzt scheitern viele KI-Projekte, da Unternehmen sich vornehmen, selbst eine Lösung zu entwickeln“, sagt Martin Bichler, Regional Country Manager DACH bei Climb. „Das ist in den meisten Fällen von vornherein zum Scheitern verurteilt, da das nötige Know-how und die Kapazitäten fehlen. Besser ist es, ein gutes Fundament einzukaufen und darauf aufbauend spezifische Lösungen anzubieten.“

www.climbcs.com



Head of Growth bei Celum

Celum, europäischer Anbieter von Digital Asset Management für Product Content Management und Brand Management, stellt seinen Growth-Bereich neu auf: die B2B-SaaS-Expertin **Johanna Schöllauf** übernimmt die Position als Head of Growth. In ihrer neuen Funktion verantwortet sie sowohl das Neu- als auch das Bestandskundengeschäft von Celum.



Semperis ernennt neuen AVP DACH

Semperis hat **Michael Scheffler** zum Area Vice President Sales DACH ernannt. Scheffler kommt zu Semperis, um das Partnernetzwerk auszubauen und MSSPs sowie Systemhäuser bei der Verbesserung der Cyber-Resilienz ihrer Kunden zu unterstützen. Für Semperis ist die DACH-Region eine der stärksten in EMEA. Scheffler hat die Aufgabe, auf dem Erfolg des Unternehmens in dieser Region aufzubauen und die Grundlagen für eine Ausweitung des Vertriebs zu schaffen.



Zero Networks ernennt neuen CFO

Zero Networks hat die Ernennung von **Yossi Dagan** zum Chief Financial Officer (CFO) bekannt gegeben. Dagan bringt 20 Jahre Erfahrung in Führungspositionen im Finanzbereich bei wachstumsstarken Technologieunternehmen und börsennotierten Gesellschaften mit. Er verfügt über Fachkenntnisse in den Bereichen Finanzstrategie, Kapitalbeschaffung, M&A und Börsengänge. Als CFO wird Dagan die Finanzstrategie und den Finanzbetrieb von Zero Networks leiten.



Climb stärkt Business Development

Climb Channel Solutions (Climb) hat mit **Christian Hömer** einen neuen Business Development Manager für die DACH-Region verpflichtet. In seiner neuen Position wird der erfahrene Experte den Auf- und Ausbau des Geschäfts in Deutschland, Österreich und der Schweiz vorantreiben. Die neu geschaffene Position ist Teil der Expansionsstrategie des Unternehmens. Hömer bringt umfangreiche Erfahrung aus dem IT-Channel mit zu Climb.



ABBYY ernennt CCXO

ABBYY hat **Paula Sanders** zur Chief Customer Experience Officer (CCXO) bekanntgegeben. Sanders, die über 14 Jahre Erfahrung in der Leitung der Bereiche Pre-Sales, Post-Sales und Professional Services verfügt, übernimmt die Führung einer neu zusammengeführten Customer-Experience-Organisation. Diese vereint unter einer einheitlichen Führungsstruktur die Bereiche Customer Excellence, Pre-Sales, Technical Success und Professional Services.



Executive Vice President for Advocacy für ISC2

ISC2 hat **Brionne Dawson** zur Executive Vice President for Advocacy ernannt. Dawson wird die globalen Advocacy-Aktivitäten von ISC2 leiten und die Zusammenarbeit mit politischen Entscheidungsträgern, Branchenführern, Mitgliedern und Partnern stärken. Darüber hinaus wird sie die Strategie von ISC2 vorantreiben, um den Berufszweig Cybersicherheit weiterzuentwickeln.



Walter Kraus (li.) hat die Unternehmensführung von Sharp Österreich zum 1. Oktober an **Helmut Rothensteiner** (re.) übergeben

Führungswechsel bei Sharp Österreich

Sharp Österreich leitet einen Generationenwechsel ein: Helmut Rothensteiner tritt als Managing Director die Nachfolge von Walter Kraus an, der nach einer erfolgreichen Karriere im Alter von 68 Jahren seinen Ruhestand antritt. Kraus hat Sharp Österreich über zwei Jahrzehnte hinweg als Managing Director geleitet. Unter seiner Leitung konnte Sharp seine Präsenz in Österreich stärken und im Markt wichtige Impulse in den Bereichen Dokumentenmanagement, IT-Services und Display-Lösungen setzen. Helmut Rothensteiner ist bereits seit 16 Jahren für Sharp tätig. Als Sales Director verantwortete er bisher den Vertrieb von Sharp Österreich und trug in dieser Funktion maßgeblich zur Entwicklung von Sharp Österreich und zum Ausbau der Marktposition bei. Neben seiner langjährigen Branchenerfahrung und tiefen Marktkennntnis bringt er vertrauensvolle Kunden- und Partnerbeziehungen mit. Als Managing Director übernimmt er künftig die Gesamtverantwortung für das Österreich-Geschäft von Sharp. Darüber hinaus werden die Sharp-Niederlassungen in der Tschechischen Republik, der Slowakei und Ungarn an ihn berichten.

www.sharp.at

FEEI

SO SICHER SIND SMART-HOME-GERÄTE

Rund um vernetzte Hausgeräte halten sich hartnäckige Datenschutzmythen. Das Forum Hausgeräte erklärt, welche Daten smarte Geräte tatsächlich erfassen und welche strengen Regeln für deren Nutzung gelten.

Vernetzte Hausgeräte werden in unserem Alltag immer selbstverständlicher. Gleichzeitig halten sich im Hinblick auf smarte Geräte hartnäckige Mythen und Missverständnisse. Etwa, dass Smart-Home-Geräte persönliche Daten umfassend erfassen oder sogar „mithören“ würden. Das Forum Hausgeräte (FHG), ein Netzwerkpartner des Fachverbands der Elektro- und Elektronikindustrie (FEEI), stellt klar: Diese Annahmen entsprechen nicht den Fakten. „Moderne Hausgeräte sind keine Abhörgeräte. Sie erfassen ausschließlich jene Informationen, die für einen sicheren, effizienten und komfortablen Betrieb

notwendig sind. Darüber hinausgehende Datennutzungen erfolgen – sofern vorgesehen – ausschließlich mit Zustimmung der Nutzerinnen und Nutzer“, so Andreas Diepold, Obmann des FHG.

Nur mit Zustimmung. Moderne Geräte verarbeiten in erster Linie technische und nutzungsbezogene Informationen, etwa Funktions- und Programmdateien, Energieverbrauchswerte, Diagnosedaten für Wartung und Sicherheit, optional anonymisierte Nutzungsdaten zur Verbesserung von Geräten. Gleichzeitig gilt: Eine dauerhafte Audioaufzeichnung ist ebenso wenig vorgesehen wie die Weitergabe von Daten an Dritte ohne ausdrückliche Zustimmung. Auch unnötige Datensammlungen oder eine Profilbildung über das Verhalten im Haushalt sind nicht zulässig. Strenge gesetzliche Vorgaben sorgen dafür, dass beim Umgang mit persönlichen Daten hohe Standards eingehalten werden müssen. „Viele Befürchtungen entstehen durch



© EHF

fehlende Einordnung. Tatsächlich sind die Möglichkeiten und Grenzen der Datennutzung sehr klar geregelt“, so Diepold. Ein wesentlicher Grund dafür ist der europäische Rechtsrahmen. Vernetzte Hausgeräte unterliegen strengen Vorgaben, beispielsweise der DSGVO, dem Cyber Resilience Act sowie dem Data Act. Das bedeutet: Daten dürfen nur im Rahmen klar definierter gesetzlicher Anforderungen und auf Basis der Einwilligung der Konsument:innen verarbeitet werden. „Vernetzte Geräte bieten große Vorteile – von mehr Komfort bis zu höherer Energieeffizienz. Wichtig ist, diese Technologien sachlich zu betrachten und verbreitete Missverständnisse aufzuklären“, so Diepold. ■

www.feei.at



© Bitkom

„Mit digitalen Technologien können Millionen Haushalte Energie intelligenter nutzen und unnötigen Verbrauch vermeiden.“

Dr. Bernhard Rohleder,
Bitkom-Hauptgeschäftsführer

können Millionen Haushalte Energie intelligenter nutzen und unnötigen Verbrauch vermeiden.“ Aus Sicht vieler sollte Smart Home schon beim Neubau mitgedacht werden: 83 % der Smart-Home-Nutzer:innen sind der Meinung, alle neuen Häuser und Wohnungen sollten über eine intelligente Heizungssteuerung verfügen.

www.bitkom.org

Bitkom

Weniger Energie durch smarte Technologien

Bei offenem Fenster regelt das smarte Thermostat die Heizleistung herunter, das Licht schaltet sich bei Abwesenheit automatisch aus und smarte Steckdosen vermeiden unnötigen Stand-by-Verbrauch: Smarte Technologien können helfen, in den eigenen vier Wänden Energie und Kosten zu sparen. In fast sechs von zehn Haushalten mit solchen Smart-Home-Technologien ist dadurch der Strom- und Energieverbrauch gesunken. 43 % derer, die in einem Smart Home wohnen sind der Auffassung, dass sich dadurch Energiekosten spürbar senken lassen. Das sind Ergebnisse einer repräsentativen Befragung im Auftrag des Digitalverbands Bitkom unter mehr als 1.000

Personen in Deutschland, darunter 597 Smart-Home-Nutzer:innen. „Knappheit bei Gas, Klimaschutz, Kosten – es gibt viele gute Gründe, zu Hause Energie zu sparen“, sagt Bitkom-Hauptgeschäftsführer Dr. Bernhard Rohleder. „Diese Unsicherheit spielt auch für viele Nutzerinnen und Nutzer eine Rolle. So wird das Smart Home für 7 von 10 in Zeiten unsicherer Energiepolitik relevanter.“

Bewusster Umgang mit Strom. Smarte Technik verändert dabei auch den eigenen Umgang mit Energie. 44 % der Smart-Home-Nutzer:innen sagen, diese Technologien motivierten sie, bewusster mit Strom umzugehen. Für viele geht die Bedeutung auch über den eigenen Haushalt hinaus: Für 70 % ist das Smart Home für eine erfolgreiche Energiewende unverzichtbar. „Die Energiewende findet nicht nur in den Kraftwerken und Netzen statt, sondern auch zu Hause“, so Rohleder. „Mit digitalen Technologien

Bosch

SMARTE WÄRME NACH BEDARF

Bosch Smart Home erweitert seinen Service Home+ um neue Funktionen für effizienteres Heizen. Smarte Thermostate optimieren die Wärmeverteilung und stimmen den Heizbedarf gezielt mit der Wärmepumpe ab.



© Bosch

Zur IFA 2026 präsentierte Bosch Smart Home Innovationen, die das Heizen bedarfsgerechter machen sollen. Der bestehende Service Home+, der bereits die Multi-System-Steuerung, erweiterten Cloudspeicher sowie die intelligente Geräuscherkennung umfasst, wird um zwei weitere attraktive Raumklima-Funktionen erweitert: die optimierte Wärmeverteilung sowie die bedarfsoptimierte Heizung.

Optimierte Wärmeverteilung. In vielen Haushalten wird Wärme nicht gleichmäßig verteilt: Heizkörper in der Nähe der Heizkreispumpe werden oft übertempert, während weiter entfernte Räume nicht ausreichend beheizt werden. Die Folge sind ungleichmäßige Temperaturen, unnötiger Energieverbrauch und störende Fließgeräusche im Heizsystem. Genau hier setzt die neue Bosch Smart Home Lösung an: Die smarten Heizkörper-Thermostate II [+M] automatisieren den hydraulischen Abgleich und optimieren die Wärmeverteilung kontinuierlich. Das System analysiert den Heizbetrieb in Echtzeit und sorgt dafür, dass jeder Heizkörper fortlaufend exakt die benötigte Wärmemenge erhält. Das Ergebnis sind gleichmäßig temperierte Räume, weniger typische Heizprobleme wie kalte oder überhitzte Räume sowie ein reduzierter Energieverbrauch und weniger Betriebsgeräusche.

Bedarfsoptimierte Heizung. Selbst bei optimal verteilter Wärme verbrauchen viele Heizsysteme mehr Energie als tatsächlich benötigt wird, was einen ineffizienten Betrieb zur Folge hat. Abhilfe schafft eine bedarfsoptimierte Steuerung, bei der die Raumregelung direkt mit dem Wärmeerzeuger verbunden wird. Die neue Vernetzung von Wärmepumpen auf Basis des Bosch Connect Key K40 beziehungsweise des Buderus MX400 mit den smarten Heizkörper-Thermostaten oder Raumthermostaten 230 V ermöglicht ein vorausschauendes Heizverhalten. Durch die dynamische und präzise Anpassung der Vorlauftemperatur wird Wärme nur dann erzeugt, wenn sie tatsächlich benötigt wird – für eine optimale Auslastung der Wärmepumpe und einen gezielten Energieeinsatz. ■

www.bosch-smarthome.com



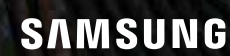
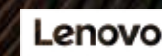
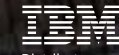
¡HOLA VALENCIA!

— Herbstpromo 2026 —

Erfolg soll belohnt werden:
Melden Sie sich jetzt zur TD SYNnex Herbstpromo 2026 an und erleben Sie mit etwas Glück schon bald unvergessliche Tage in Valencia.

**19. Oktober bis
04. Dezember 2026**

Alle Infos unter
at.tdsynnex.com/herbstpromo





IFA 2026

DIE VIELFALT VON SMART HOME

Big ideas start small.

© IFA Management

KI, Robotik und vernetzte Technologien verändern das Smart Home. Auf der IFA 2026 zeigte sich: Im Mittelpunkt stehen Lösungen, die Hausarbeit erleichtern, Gesundheit unterstützen und Energie sparen – von der Küche bis in den Garten.

Die IFA Berlin, das weltweit größte Event für Consumer Electronics, Home Appliances und Future Tech, zeigte Anfang September, wie KI und vernetzte Technologien den Alltag im eigenen zu Hause und im Garten verändern. „Wir sehen, wohin sich der Bereich Smart Home entwickelt: Küchen werden intelligenter, Haushaltsroboter übernehmen immer komplexere Aufgaben und vernetzte Technologien reichen längst über die eigenen vier Wände hinaus bis in den Garten. Gleichzeitig steigen die Erwartungen an Energieeffizienz und einen möglichst einfachen, intuitiven Alltag. Entscheidend ist, dass Technologie nicht nur smarter wird, sondern Menschen konkret Zeit und Aufwand abnimmt. Genau diese Entwicklung machen wir auf der IFA erlebbar“, sagt Leif Lindner, CEO der IFA Management GmbH. Wie sehr sich das Verständnis von Smart Home verändert hat, zeigte die IFA bei diversen Paneldiskussionen und Showcases. Dabei drehten sich die Gespräche um eine zentrale Frage: Wie schafft Technologie im Alltag einen wirklichen Mehrwert? KI-gestützte Geräte und intelligente Automatisierung verändern Küche und Haushalt. Gleichzeitig werden Vertrauen, Datenschutz und Nutzerkontrolle zu entscheidenden Voraussetzungen für die Akzeptanz neuer Technologien.

KI in der Küche. Im Panel „AI in the Kitchen: Helpful, Hype, or Harmful?“ stand die Frage im Mittelpunkt, wie Daten und vernetzte Haushaltsgeräte die Abläufe in der Küche vereinfachen können. Entscheidend sei nicht die technische Komplexität im Hintergrund, sondern das Ergebnis. Nutzer:innen wollten sich nicht mit zahlreichen Programmen und Einstellungen beschäftigen, sondern ein gelungenes Gericht und ein positives Genusserlebnis erhalten. Mit Blick auf eine alternde Bevölkerung müssten intelligente Küchensysteme künftig auch veränderte Ernährungsbedürfnisse berücksichtigen. Vernetzte Assistenzlösungen könnten zudem dazu beitragen, dass ältere Menschen ihren Alltag länger selbstständig im eigenen Zuhause gestalten können.

KI soll Hausarbeit vereinfachen. Wie sich dieser Anspruch auf den gesamten Haushalt übertragen lässt, erklärte Dr. Markus Miele, Executive Director and Co-Proprietor bei Miele, in seiner Keynote „The End of Housework is in Sight: Innovating in the Age of AI“. Er machte deutlich, dass KI die Hausarbeit nicht komplizierter, sondern einfacher und unsichtbarer machen soll. Sensoren und KI könnten zukünftig etwa Wäsche, Farben und Textilien erkennen und automatisch das passende



© KI generiert/Magnific

Intelligente Technologien enden längst nicht mehr an der Haustür.

Programme auswählen. An die Stelle zahlreicher Einstellungsmöglichkeiten wird für Nutzer:innen ein möglichst einfacher Vorgang treten. „Premium“ bedeutet in Zukunft, dass Menschen weniger Entscheidungen treffen müssen.

Smart Home für die Gesundheit. Gleichzeitig rücken auch die Themen Gesundheit und Wellbeing stärker in den Smart-Home-Fokus. Im Panel „How Tech Will Transform Food, Health, and Longevity at Home“ diskutierten die Speaker:innen darüber, wie Haushaltsgeräte, Wearables und digitale Gesundheitstechnologien im Zusammenspiel wirken könnten. Daten könnten künftig dabei helfen, Ernährung und Gewohnheiten individueller auszurichten, um Menschen dabei zu unterstützen, länger selbstständig zu Hause zu leben. Damit würden Fragen nach Datenschutz und dem verantwortungsvollen Umgang mit persönlichen Daten noch wichtiger, so die Expert:innen. Auch Robotik spielt dabei eine wachsende Rolle. Von speziali-

sierten Koch- und Reinigungsrobotern über mobile Assistenten bis hin zu Humanoiden könnten solche Systeme künftig bei der Essenszubereitung, beim Monitoring oder bei alltäglichen Aufgaben unterstützen. Gleichzeitig bleiben Sicherheit, Vertrauen und gesellschaftliche Akzeptanz zentrale Fragen.

Smart Home bis in den Garten. Dass intelligente Technologien längst nicht mehr an der Haustür enden, zeigte die Show Area Outdoor Cooking & Gardening. Mit ihr verlängert die IFA den Smart-Home-Bereich bis auf Terrasse und Garten. In dieser Area erlebten Besucher:innen, wie vernetzte Technologien das Kochen im Freien, die Gartenarbeit und die Pflege von Außenbereichen komfortabler und effizienter machen können. Das Spektrum reichte von Outdoor Cooking und BBQ über intelligente Gartentechnik bis hin zu Lösungen für Haus und Werkstatt. Smarte Bewässerungssysteme versorgen Pflanzen bedarfsgerecht mit Wasser, autonome Mähroboter übernehmen die Rasenpflege und vernetzte Sensoren liefern Informationen über Wetter- und Bodenbedingungen. Auch hier gewinnen Energie- und Ressourceneffizienz weiter an Bedeutung: Intelligente Systeme helfen dabei, Wasser und Energie gezielter einzusetzen, während neue Materialien und Technologien den Ressourcenverbrauch reduzieren. ■

www.ifa-berlin.com

Hama

WETTERDATEN JEDERZEIT IM BLICK

Lokale Wetterdaten jederzeit im Blick: Die neue WLAN-Wetterstation von Hama misst Temperatur, Luftfeuchtigkeit und Luftdruck, bietet eine Fünf-Tage-Prognose und ermöglicht die Einbindung in intelligente Automationen.

Hama erweitert sein Smart-Home-Sortiment um eine WLAN-Wetterstation. Die neue Lösung richtet sich an alle, die Wetterdaten präzise und komfortabel im Blick behalten möchten – zu Hause oder unterwegs. Im Fokus stehen exakte Messwerte, eine einfache App-Steuerung und die nahtlose Einbindung ins Smart Home. Mit der WLAN-Wetterstation reagiert Hama auf den Wunsch nach zuverlässigen, lokalen Wetterinformationen, die jederzeit verfügbar sind. Besonders für Smart-Home-Nutzer:innen, Familien oder Hobbygärtner:innen bietet die Lösung einen echten Mehrwert. Aktuelle Wetterdaten lassen sich bequem per Hama Home-App, direkt am Gerät oder per Sprachsteuerung mit Amazon Alexa und Google Assistant abrufen. So stehen Informationen genau dann zur Verfügung, wenn sie benötigt werden, ohne Wetterdaten aktiv recherchieren oder verschiedene Informationsquellen miteinander vergleichen zu müssen.

Kein zusätzlicher Hub. Zu den zentralen Merkmalen der neuen Wetterstation zählen die Messung von Temperatur, Luftfeuchtigkeit und Luftdruck im Innen- und Außenbereich sowie eine detaillierte, internetgestützte Fünf-Tage-Wettervorhersage



© Hama

mit Wettersymbolen. Das kontraststarke Display mit farbigen Details sorgt für eine optimale Lesbarkeit aus nahezu jedem Blickwinkel. Zusätzlich zeigt die Station unter anderem Raumklima, Mondphasen sowie Min.- und Max.-Werte an. Alle erfassten Wetterdaten werden in der App gespeichert und können über Wochen oder Monate hinweg nachvollzogen werden. Darüber hinaus unterstützt das Gerät noch zwei weitere und damit bis zu insgesamt drei Außensensoren, deren Werte ebenfalls über die App abrufbar sind. Ein weiterer Vorteil: Die Wetterstation verbindet sich direkt mit dem WLAN und benötigt keinen zusätzlichen Hub. Dadurch ist sie in wenigen Minuten eingerichtet und lässt sich flexibel mit weiteren Smart-Home-Produkten vernetzen. ■

www.hama.de

Eizo

Erster ColorEdge-OLED

Mit dem ColorEdge CG3200X stellt Eizo seinen ersten OLED-Monitor der ColorEdge-Serie vor. Der 31,5-Zoll-Monitor (3840 x 2160 Pixel) wurde speziell für professionelle Postproduktions- und Colorgrading-Workflows entwickelt und kombiniert die Vorteile moderner QD-OLED-Technologie mit der jahrzehntelangen Farbmanagement-Expertise von Eizo. Der CG3200X fügt sich nahtlos in HDR- und SDR-Produktionsumgebungen ein und gewährleistet eine präzise Darstellung von Helligkeitsabstufungen, Kontrasten und Farbinformationen entlang der gesamten Postproduktionskette. Mit einer Spitzenhelligkeit von 1.000 cd/m², einer Vollbildhelligkeit (weiß) von 300 cd/m² sowie ein typisches Kontrastverhältnis von 1.500.000:1 ist er in der Lage, sowohl feinste Details in dunklen Bildbereichen als auch helle Spitzlichter naturgetreu darzustellen.

Neue ABL-Steuerung. Für den CG3200X hat Eizo eine eigene, innovative Automatic Brightness Limiter (ABL)-Steuerung entwickelt. Diese lässt eine höhere Helligkeitsschwelle zu, bevor eine Dimmung einsetzt, und sorgt so für eine stabile Darstellung bei hellen HDR-Szenen auf größeren Bildbereichen. Gleichzeitig stehen für den Fall, dass eine Dimmung doch erforderlich wird, zwei unterschiedliche Dimm-Modi zur Verfügung. Für die präzise Beurteilung von Spitzlichtern bietet der Monitor darüber hinaus die Funktion ABL Safe View, welche die Wahrscheinlichkeit einer ABL-Aktivierung verringert, indem das Bild nur auf 10 % oder 25 % der Bildschirmfläche angezeigt wird. So können Nutzer eine Vorschau ihrer Inhalte in der beabsichtigten Helligkeit betrachten, ohne dass ein automatisches Dimmen erfolgt. Zu den weiteren ABL-Steuerungsfunktionen gehören eine Luminanzwarnung, die ABL-betroffene Bereiche deutlich anzeigt, sowie eine Anzeige an der Frontblende, wenn der ABL aktiv ist.

www.eizo.de



© Eizo



© Concept International

Concept International

EIN DISPLAY FÜR VIELE AUFGABEN

Die Sunmi Flex 3 lässt sich dank modularer Bauweise flexibel als POS-, Self-Service- oder Infoterminal einsetzen. Drei Displaygrößen und zahlreiche Optionen ermöglichen Lösungen für Handel, Gastronomie und Hotellerie.

Die Sunmi Flex 3 ist mit ihrer modularen Bauweise und innovativen Features so vielseitig einsetzbar wie kaum ein anderes POS-System: zum Beispiel als Selbstbedienungsstation im Supermarkt, als Self-Ordering-Terminal im Gastro-Betrieb, als Self-Check-In im Hotel, als Infoterminal für Laden- und Ladenbestand in Modeboutiquen oder auch als zentrale Schaltstelle in Kiosken und 24/7-SB-Stores und in der eigenen KDS-Variante auch als Küchenmonitor in Großküchen. Die interaktiven randlosen Displays gibt es in den Größen 18,5 Zoll, 22 Zoll und 27 Zoll, kombiniert mit zahllosen Halterungen, Standfüßen und Optionen ab sofort beim Münchner VAD Concept International.

Sprachsteuerung und intelligente Kamerafunktion. Im Inneren der eleganten und hochwertig verarbeiteten Aluminiumgehäuse der 400 cd/m² hellen Bildschirme arbeiten leistungsfähige Qualcomm Octacore-Prozessoren (bis zu 2,7 GHz) mit bis zu 8 GB RAM und 128 GB ROM (erweiterbar mit externen MicroSD auf 2 TB) in der Premiumversion, die auch KI-Anwendungen mit 13 TOPS inklusive Möglichkeiten zur Sprachsteuerung und intelligenten Kamerafunktionen ermöglichen. Als Betriebssystem läuft Android 13 und SunmiOS 3.0. Zuverlässiges und stabiles WLAN liefert die Sunmi Flex 3 mit Wi-Fi 5 GHz und 2,4 GHz in der Standard-Version und Tri-Band Wi-Fi „6E“ (6 GHz, 5 GHz und 2,4 GHz) in der Premium-Ausstattung. Bluetooth 5.0 beziehungsweise 5.2 mit BLE-Technologie sorgt für energieeffiziente und stabile Verbindungen zu Peripheriegeräten. Die Premium-Version bietet zusätzlich Bluetooth Long Range mit einer Reichweite von bis zu 200 Metern und eignet sich damit beispielsweise für die weiträumige Zählung von Bluetooth-Geräten wie Smartphones für Besucher-Analysen.

Für jedes Einsatzgebiet. Die interaktiven Full-HD-Touch-Displays mit integriertem NFC zur kontaktlosen Bezahlung oder Authentifizierung sind je nach Einsatzgebiet in drei Größen zu haben: Die 18,5 Zoll-Varianten sind zum Beispiel als Mitarbeiter-Feedback-Terminal (für E-SOP – Electronic Standard Operating Procedures) oder als KDS (Kitchen-Displaysysteme) in Gastronomieküchen empfohlen, die mittlere 22-Zoll-Version bietet sich besonders als Basis für SB-Kassensysteme in Supermärkten an, die großen 27-Zoll-Displays haben sich unter anderem als SB-Terminals bei Gastronomie-Bestellungen oder beim Einchecken in Hotels bewährt. ■

www.concept.biz



© Samsung

Samsung

GROSSE BÜHNE FÜR NEUE GAMING-DISPLAYS

Mit der neuen Odyssey-Generation setzt Samsung auf OLED-Technologie, hohe Auflösungen und extreme Bildraten. Das Spektrum reicht vom gebogenen 42-Zoll-Display bis zum 27-Zoll-Modell mit einer Bildwiederholfrequenz von bis zu 1.100 Hz.

Samsung hat auf der Gamescom 2026 seine neuen Gaming-Monitore der Odyssey-Reihe vorgestellt. Die Modelle bieten eine große Bandbreite an Bildschirmgrößen, Auflösungen, Bildwiederholfrequenzen und Anzeigemodi. Damit sollen die Bedürfnisse der unterschiedlichen Spieltypen und Gaming-Genres bedient werden.

Ultrabreites Gaming trifft auf Top-Geschwindigkeit.

Der Odyssey OLED G92 ist einer der weltweit ersten 49-Zoll-Gaming-Monitore mit einer Dual-QHD-Auflösung (5.120 x 1.440 Pixel), einer GtG-Reaktionszeit von 0,03 ms und 360 Hz. Das Display unterstützt zudem den Dual Mode, sodass die Bildwiederholfrequenz auf 720 Hz bei einer Dual-HD-Auflösung (2.560 x 720 Pixel) erhöht werden kann. Damit bietet der OLED G9 Spieler:innen ein breites Sichtfeld bei Top-Geschwindigkeit. Sein QD-OLED-Panel der fünften Generation ist mit der Penta Tandem-Technologie ausgestattet. Die fünfschichtige Panelstruktur ist bis zu 1,3-mal effizienter als die Vorgängergeneration und bietet eine bis zu doppelt so lange Lebensdauer.

4K und Triple-Mode-Geschwindigkeit. Der Odyssey OLED G82 ist ein 32-Zoll-UHD-OLED-Gaming-Monitor mit einer maximalen Bildwiederholfrequenz von 360 Hz. Er verfügt über ein QD-OLED-Panel der fünften Generation mit Penta Tandem-Technologie und einem RGB-Stripe-Subpixel-Layout. Dank der Triple-Mode-Unterstützung können Spieler:innen je nach Spiel und Bedürfnis zwischen drei Auflösungs- und Geschwindigkeitsstufen wählen: UHD mit 360 Hz, QHD mit 520 Hz und FHD mit 680 Hz. Zudem werden störende Reflexionen durch Lam-

pen oder Tageslicht mit der Samsung Glare Free-Technologie reduziert. Zum Einsatz kommt dafür eine Bildschirmfolie, die bis zu 54 % weniger reflektiert als andere Anti-Reflexionsfolien. Der Monitor verfügt über eine GtG-Reaktionszeit von 0,03 ms und VESA DisplayHDR TrueBlack 600. Er unterstützt AMD FreeSync Premium Pro und ist NVIDIA G-Sync-kompatibel – für detailreiche HDR-Bilder und flüssiges Gameplay.

Eine neue Bildschirm-Kategorie. Der Odyssey OLED G72 ist einer der weltweit ersten 42-Zoll-Gaming-Monitore mit gebogenem 16:9-OLED-Bildschirm. Dadurch ist dessen Bildschirmfläche etwa 72 % größer als die des aktuellen 32-Zoll-Modells von Samsung. Das Display besitzt eine Krümmung von 1000R, damit die Bildschirmränder näher an das Sichtfeld heranrücken. Das Ergebnis ist ein beeindruckendes Seherlebnis, das seine Wirkung besonders bei Rollenspielen und Open-World-Games entfaltet. Dazu kommen eine 4K-OLED-Bildqualität, eine Bildwiederholfrequenz von 165 Hz, eine GtG-Reaktionszeit von 0,03 ms und die Glare-Free-Technologie.

Kompetitives Gaming mit 1.100 Hz. Der 27-Zoll-Monitor Odyssey G62 ist einer der weltweit ersten Gaming-Monitore mit 1.100 Hz Bildwiederholfrequenz. Er basiert auf dem 27-Zoll Odyssey G6 (G60H2) und wurde speziell für FPS-Spiele entwickelt, in denen Geschwindigkeit und Bewegungsschärfe entscheidend sind. Zum Einsatz kommt ein Fast-IPS-Panel mit einer Reaktionszeit von 1 ms. Dank des Dual Mode bietet es Wettkampfspieler:innen die Möglichkeit, zwischen einer HD- und einer QHD-Auflösung mit bis zu 600 Hz zu wählen. ■

<https://news.samsung.com>

BenQ

PRÄZISE ZUSAMMEN- ARBEIT

Mit den neuen BenQ Boards CP5505 und CP7505 bringt BenQ interaktive 4K-Displays für moderne Meetingräume. Touch-Technologie, KI-gestützte Videokonferenzen und integrierte Managementfunktionen unterstützen die hybride Zusammenarbeit.

BenQ erweitert sein Portfolio interaktiver Business-Displays um die neuen BenQ Boards CP5505 und CP7505. Die Displays wurden speziell für moderne Besprechungsräume entwickelt und kombinieren hochauflösende Darstellung, präzise Touch-Technologie, KI-gestützte Videokonferenzen, sichere Benutzerverwaltung sowie umfassende Managementfunktionen in einer zentralen Plattform für Unternehmen. Mit ihren Bildschirmdiagonalen von 55

beziehungsweise 75 Zoll und einer 4K-UHD-Auflösung bieten die neuen BenQ Boards optimale Voraussetzungen für hybride Meetings, kreative Zusammenarbeit und anspruchsvolle Präsentationen. Dank einer Helligkeit von 450 Nits sowie einer Farbraumabdeckung von 95 % DCI-P3 und 85 % NTSC gewährleisten die Displays eine brillante und farbgetreue Darstellung. Die Pantone- und SkinTone-Validierung sorgt zusätzlich für eine besonders präzise Wiedergabe

von Farben und Hauttönen. Im Mittelpunkt der neuen CP-Serie steht die kapazitive PCAP-Touch-Technologie mit Direct Bonding. Sie ermöglicht eine besonders natürliche Schreib- und Bedienerfahrung und unterstützt bis zu 50 gleichzeitige Touchpunkte. Der mitgelieferte Active Stylus erkennt 4.096 Druckstufen und eignet sich damit sowohl für handschriftliche Notizen als auch für detaillierte Skizzen und präzise Anmerkungen während Meetings.



© BenQ

Intelligente Meetings. Für professionelle Videokonferenzen verfügen die BenQ Boards CP5505 und CP7505 über eine integrierte 50-Megapixel-Kamera mit 4K-Auflösung und einem Sichtfeld von 160 Grad. KI-gestützte Funktionen wie Voice Tracking, Auto Framing, Gesture Control, Gallery Mode und Picture-in-Picture sorgen dafür, dass Teilnehmer sowohl vor Ort als auch remote optimal in Besprechungen eingebunden werden. Ergänzt wird die Ausstattung durch ein 8-Mikrofon-Array mit einer Reichweite von bis zu zwölf Metern sowie Echo- und Rauschunterdrückung für eine klare Sprachübertragung. Für kraftvollen Klang sorgen beim CP5505 zwei 15-Watt-Lautsprecher, beim CP7505 zwei 25-Watt-Lautsprecher sowie ein zusätzlicher 40-Watt-Subwoofer. Als Google EDLA-zertifizierte Lösung basiert die CP-Serie auf Android 15 und bietet direkten Zugriff auf Google Play sowie zahlreiche bekannte Business-Anwendungen. Ausgestattet mit einem leistungsstarken Octa-Core-Prozessor mit KI-Beschleunigung von bis zu 10 TOPS, 16 GB-Arbeitspeicher und 256 GB internem Speicher gewährleisten die Systeme eine schnelle Reaktionsfähigkeit und flüssiges Multitasking auch in anspruchsvollen Arbeitsumgebungen. ■

www.benq.eu

digitalSignage.de GmbH Schluss mit Zettel an der Tür



© digitalSignage.de GmbH

Doppelbelegte Besprechungsräume, veraltete Aushänge und die Frage „Ist der Raum jetzt frei?“ gehören in vielen Büros zum Alltag. Die digitalSignage.de GmbH löst dieses Problem mit einem durchgängigen System aus digitalen Türschildern und kabellosen E-Paper-Raumschildern. Das digitale Türschild „Rauminfo“ zeigt die aktuelle Raumbelastung, den nächsten Termin und den Organisator direkt an der Tür an. Die Daten stammen automatisch aus dem angeschlossenen Kalendersystem; ein manuelles Pflegen entfällt vollständig. Sechs Modellvarianten von 10 bis 22 Zoll in WXGA (1.280 × 800) und Full HD (1.920 × 1.080) stehen zur Wahl, mit integriertem Profi-Player oder interaktiver Touch-Funktion. Für Räume ohne Strom- und Netzwerkanschluss, Glaswände, denkmalgeschützte Gebäude oder Coworking-Flächen bietet digitalSignage.de die Doorzign E-Paper-Raumschilder „Kabellos“. Die Schilder mit 4,2-Zoll- oder 7,5-Zoll-Profi-E-Paper-Display arbeiten batteriebetrieben über BLE 5.0 und werden per Funk über ein E-Paper-Gateway aktualisiert. Ein Gateway verwaltet bis zu 20 Schilder; für größere Gebäude lassen sich weitere Gateways ergänzen. Da E-Paper nur beim Bildwechsel Strom verbraucht, hält ein Batteriesatz aus vier CR2450-Zellen bis zu drei Jahre, auch bei regelmäßiger Aktualisierung.

<http://digitalsignage.de>



DAS EHZ- PARTNERPROGRAMM

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

Denn Kommunikation ist alles.

ADN® - ADVANCED DIGITAL NETWORK DISTRIBUTION GMBH

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

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

Trainingscenter Wien

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

E-Mail sales@adn.at

www.adn.at



AKA ALUMINIUM KONSTRUKTIONEN GMBH

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

Produkte Maßgefertigte Serverschränke aus Aluminium

Schnell – flexibel – Made in Austria

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

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

Ansprechpartner: Geschäftsführer Otto Krejci

Tel.: +43 664 33 77 883

E-Mail: office@aka.at

www.aka.at



allyouneed ONLINE GMBH

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

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

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



AMEA GROSSHANDELSGMBH

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

Hersteller: Aten, Dätwyler, Eaton, Neol, Datalocker, Roline, Value, Bachmann, Vivotek

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

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



ARROW ECS GMBH

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

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

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

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

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



ALSO AUSTRIA GMBH

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

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

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

Hersteller > 200
Ansprechpartner Driton Deda, Geschäftsführer
E-Mail driton.deda@also.com
www.also.at
www.alsocloud.at



API ÖSTERREICH GMBH

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

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

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

Lösungen: ESD/Fulfillment/Office Solutions/Project Support

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

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



EHZ
austria

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

AVAD GMBH – DISTRIBUTION & NETWORKING

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

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

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

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



BARCOTEC GMBH

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

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

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

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

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



BROTHER INTERNATIONAL GMBH, ZWEIGNIEDERLASSUNG ÖSTERREICH

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

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

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



BOLL AUSTRIA GMBH

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

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

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

Ansprechpartner Irene Marx, Geschäftsführerin
www.boll.ch



CANON AUSTRIA GMBH

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

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

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



EXCLUSIVE NETWORKS AUSTRIA GMBH

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

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

Hersteller: Arista, Axonius, BeyondTrust, Cubbit, Exabeam, ExtraHop, Extreme Networks, Forescout, Fortinet, Imperva, Infoblox, iQSol, LogRhythm, Netskope, Nozomi Networks, Okta, One Identity, Opendgear, Palo Alto Networks, Proofpoint, Rackmount IT, Rubrik, Salt Security, SentinelOne, Tanium, Thales, ThriveDX, Wasabi

Value Add: Trainingscenter für Fortinet, Infoblox, Palo Alto Networks & SentinelOne. Unser Pre-Sales Team unterstützt Sie bereits zu Beginn von Projekten mit Beratung und der Ausarbeitung möglicher Lösungen. Als autorisierter Supportpartner vieler unserer Hersteller bieten wir Ihnen gerne Supportleistungen an, die das Angebot einzelner Hersteller erweitern.

E-Mail vertrieb.at@exclusive-networks.com
www.exclusive-networks.com/at



INGRAM MICRO GMBH

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

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

Hersteller > 200 über alle Produktbereiche

Kontakt +43 1 408 15 43-0

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



M.K. COMPUTER ELECTRONIC GMBH

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

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

Ansprechpartner Alexander Rein

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



INFINIGATE ÖSTERREICH GMBH

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

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

Ansprechpartner Florian Jira

Tel DW 100 Vertrieb • DW 200 Logistik

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

www.infinigate.at



EHZ
austria

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

NESTEC SCHARF IT-SOLUTIONS OG

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

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

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

Partnerschaft mit Barracuda und Lancom

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

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



OMEGA HANDELSGESELLSCHAFT M.B.H.

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

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

Geschäftsführung Florian Wallner & Martin Eckbauer

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



SHARP ELECTRONICS (EUROPE) GMBH

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

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

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

Tel Harald Wagner DW 215 • Christoph Wagner DW 210

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



EHZ
austria

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

QUORUM DISTRIBUTION GMBH

WAGENSEILGASSE 3/3. STOCK
1120 WIEN

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

Value Add Ready | Easy | Local | Reliable | Focused

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

Geschäftsführung Alexander Paral (apa@quorum.at)

Tel +43 1 36 119 66-0

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



SYSTEAM GMBH

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

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

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

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

Tel (01) 6152549-0

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



TARGET DISTRIBUTION GMBH

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

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

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

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

Ansprechpartner Martin Poglin, Roman Thiel

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



TD SYNnex AUSTRIA GMBH

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

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

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

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

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

Ansprechpartner Michael Sewald, Alexander Kremer, Daniel Zenz

E-Mail sales.at@tdsynnex.com

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



TFK HANDELS GMBH

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

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

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

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

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



TOTAL-INFORMATION-MANAGEMENT TIM AG

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

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

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

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

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



WESTCON GROUP AUSTRIA GMBH

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

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

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



UFP AUSTRIA GMBH

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

Produkte Distributor für Produkte namhafter Hersteller in Top Qualität: Drucker und Druckerverbrauchsmaterial von HP, Brother, Canon, ... sowie Computer-, Telekom- und Bürozubehör
Vertrieb von PV-Anlagen und Solarenergieprodukten.
Hohe Verfügbarkeit vom Alltagsartikel bis hin zum High-End Produkt.

Ansprechpartner Patrick Rindberger
Tel DW 63
E-Mail p.rindberger@ufp.at
www.ufp.at



Der EHZ Distributoren- und Hersteller-Index

Ein ganzes Jahr lang präsent – ab 300 Euro

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

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

Aufbau des Logo-Eintrags:

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

NEU

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

Ja, ich bestelle

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

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

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

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

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

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

40 | EHZ 7/2026

EHZ 7/2026 | 41

Impressum

Medieninhaber und Verleger

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

Geschäftsführung

Mag. Andreas Slama

Chefredaktion

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

Anzeigenverkauf/-marketing

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

Art Direction

Tom Sebesta

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

Einzelheft € 4,30

Jahresabonnement € 30,-

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

© 2026 AS media, Mag. Andreas Slama

Die nächste Ausgabe erscheint am 13. November 2026 mit folgenden Top-Themen:

BRANCHE

Trends, Marktpotenziale, Neuheiten ...

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

CHANNEL

Die Welt der Hersteller und Partnerprogramme

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

TECHNIK

Gaming – Mehr als nur ein Spiel

Gaming ist längst ein bedeutender Wirtschaftsfaktor und ein vielseitiges Geschäftsfeld für den IT-Channel. Neue Technologien, leistungsfähige Hardware und ein breites Zubehörangebot sorgen für Bewegung im Markt. Wir beleuchten aktuelle Entwicklungen und Geschäftsmöglichkeiten.



© Magnific

Notebooks – Mobil, leistungsfähig, vielseitig



© KI generiert/Magnific

Ob im Büro, im Homeoffice oder unterwegs: Notebooks sind aus dem Arbeitsalltag nicht mehr wegzudenken. Unterschiedliche Anforderungen an Leistung, Mobilität und Ausstattung prägen das Angebot. Wir werfen einen Blick auf aktuelle Entwicklungen und Trends im Notebook-Markt.

Bestellen Sie jetzt Ihr EHZ-Abo!

Abonnieren Sie die EHZaustria und bekommen Sie 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

VERTRIEBSPARTNER GESUCHT

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!**



Weitere Vorteile:



Online Partner-Portal



Exklusive Webinare



Automatisierte Prozesse



Partner-Support



Umfangreiches Hilfecenter

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

