

EHZ austria

Partner für den IKT- & UE-Handel



CHANNEL-TALK

„Wir sind ein Vorreiter
betreffend Umweltschutz
in der IT-Branche.“ Seite 12

Eduard Pacher
Geschäftsführer System Österreich

UZ 80

Nachhaltig im Rechenzentrum
Seite 6

Alibaba Cloud

Partnerschaft im KI-Zeitalter
Seite 14

Bosch & Cloud

Red Hat spart Arbeit
Seite 18

World Unseen

Canon macht Kunst greifbar
Seite 24

Digital Workspace

Ansatzpunkt Virtualisierung
Seite 32

Drucker- Treiber

Wie Druck die Zukunft gestaltet

Nachhaltigkeit, Barrierefreiheit und digitale Transformation prägen die Welt des Druckens neu. Von recycelten Materialien über inklusive Kunst bis hin zu Cloud-Lösungen – die Branche zeigt, wie moderne Technologien Grenzen verschieben und neue Möglichkeiten schaffen.



TERRA PC-MINI 6000 V6.1

Intelligente Sicherheit

Wir passen auf. Mithilfe von Analysen und KI können wir täglich 43 Billionen Signale synthetisieren und so digitale Bedrohungen und kriminelle Cyberaktivitäten verstehen und verhindern. Im vergangenen Jahr wurden mehr als 70 Milliarden E-Mail-Angriffe und

TERRA PC-MINI 6000 V6.1

- Intel® Core™ i5-12500 (18 MB Cache, bis zu 4.6 GHz)
- Windows 11 Pro
- 16 GB RAM Speicherkapazität
- 500 GB SSD Gesamtspeicherkapazität
- Intel UHD-730 Grafik

Artikel-Nr.: 1009983

719,-*
Preis zzgl. gesetzl. MwSt.

die passende Halterung dazu:

Halterung PC-Micro/Mini/
VESA f. TERRA LCD 27er HA-Serie



Artikel-Nr.: 1400326

zusammen kaufen mit:

TERRA LCD/LED 2427W HA

- 23.8" Bildschirmdiagonale
- 1920 x 1080 Pixel (Full-HD)
- 16:9 Seitenverhältnis
- Paneltechnologie VA
- Displayport 1.2, HDMI, USB-C
- 100Hz Bildwiederholrate
- Multifunktionsstandfuß mit Höhenverstellung, Neigung und horizontaler Schwenkfunktion

Artikel-Nr.: 3030221

116,-*
Preis zzgl. gesetzl. MwSt.



Identitätsbedrohungen abgewehrt. Noch bevor du deinen PC startest, ist Windows 11 auf der Hut. Windows Software arbeitet mit deiner Hardware zusammen und wurde entwickelt, um deine Anwendungen, Identität, Informationen und Privatsphäre zu schützen.



*Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Solange der Vorrat reicht. OEM Version mit CD oder DVD, zum Teil als Recovery oder BIOS Lock. OEM Version, nur in Verbindung mit einem TERRA Computersystem erhältlich. Maus und Tastatur optional erhältlich. Funktionsumfang der Apps kann abweichen. Preise in € zzgl. gesetzl. MwSt.

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

¹ Windows 11 Survey Report. Techaisle, Februar 2022. Ergebnisse für Windows 11 basieren auf einem Vergleich mit Geräten mit Windows 10.

Ab sofort
gibt es
uns auch
online!

EHZ
austria

www.ehzaustria.at



© Freepik

BRANCHE

UZ 80: Nachhaltiges Rechenzentrum	6
Bundesheer: Digitale Streitkräfte	8
Studie: Digitale Transformation zweitrangig	9
AI Act: Fit genug?	10
Ausbildung: IT als Pflichtfach	11

CHANNEL

Interview: Eduard Pacher, System	12
Alibaba Cloud: Neues Partner-Ökosystem	14
TD Synnex: Technologiereport	16
Arrow: Bester Cloud-Partner	17
Red Hat: Bosch Private Cloud	18
Axis: Impulse beim Partnertag	20
Elovade: Octiga an Bord	22
Inside: Kommen & Gehen	23

TECHNIK

Canon: World Unseen	24
HID: Retransfer-Druck	25
Ricoh: Partner-Roadshow	26
Brother: Wiederaufbereitung	28
Sharp: Synappx Cloud Print	29
NTT Data: Open-Source-Management	30
IFS: Einfaches ESG-Reporting	31
Seabix: Digital Workspace für KMU	32

INDEX

Distributoren Index	35
Vorschau, Impressum	42

© Wolfgang R. Füst



Mag. Barbara Sawka
Chefredakteurin

Liebe Leserinnen und Leser,

das Jahr neigt sie dem Ende zu und von meiner Warte aus kann ich sagen: Es war spannend. Auch, weil ich das EHZaustria als Chefredakteurin übernehmen durfte und gerade das Vorwort für meine vierte Ausgabe schreibe. Aber nicht nur für mich hat sich die Arbeitswelt verändert. Auch die Distribution ist im Wandel. Das sieht jedenfalls Eduard Pacher, Geschäftsführer von System Österreich im Channel Talk auf Seite 12 so. Dieser Wandel ist für ihn Chance und Risiko zugleich. Unumgänglich ist für ihn auch Nachhaltigkeit und Umweltschutz. Daher spricht er im Interview über die innovative Beleuchtung in der Firmenzentrale und dem Logistikzentrum sowie dem Heizungskonzept mittels Hackschnitzelheizung aus geschredderten Einwegpaletten.

Von der Kür zur Pflicht. Informatik Austria und die Digitaloffensive Österreich schlagen Alarm: Österreich läuft Gefahr, ohne die Rekrutierung von IKT-Fachkräften den Anschluss an die digitale Welt zu verlieren. Die Politik müsse jetzt handeln, um die Wettbewerbsfähigkeit des Landes langfristig zu sichern. Die Organisationen fordern daher von der neuen Bundesregierung die Einführung von Informatik als Pflichtfach in der Oberstufe der AHS. Wäre doch sinnvoll, oder? Die genauen Forderungen gibt es auf Seite 11.

Auf in die Cloud. Im Mittelpunkt der digitalen Transformation in der Fabrik steht bei Bosch seine Softwarelösung ProCon. Die intern entwickelte modulare Lösung für die Produktionsplanung will den Ansatz von Bosch in Bezug auf Industrie 4.0 verdeutlichen. Jetzt hat das Unternehmen seine Softwarelösung auf die Bosch Private Cloud migriert, die auf der Technologie von Red Hat basiert. Welche Fülle an praktischen Tools und Features Red Hat OpenShift zur Unterstützung von ProCon bietet, lesen Sie ab Seite 18.

Kunst und Kultur erlebbar machen. In Österreich leben ca. 300.000 Menschen, die blind oder sehbehindert sind. An der Kunst- und Kulturszene teilzunehmen, ist für sie nicht einfach. Mitte Dezember hat Canon das mit der Ausstellung „World Unseen“ geändert. Die Bilder von bekannten Fotografen wurden mittels taktiler Drucktechnik fühlbar gemacht, indem Erhebungen und unterschiedlichen Texturen gedruckt wurden. Einen Rückblick auf die Ausstellung finden Sie auf Seite 24.

Hier spricht Adola. Sie kennen es vielleicht: Man hat ein einfaches Anliegen, doch die Leitung ist besetzt. Oder eine unfreundliche Stimme meldet sich oder man wird immer weiter verbunden. Und am Ende gibt man genervt auf. Ein Technologie-Startup aus Wien wollte das ändern und hat einen Audio-Chatbot entwickelt, der das Telefonservice von Unternehmen jeder Größe übernehmen kann und dabei immer professionell bleibt. Wie das gelungen ist, erfahren Sie auf Seite 34.

Ich bin sicher, Sie entdecken noch viele weitere interessante Meldungen und Geschichten in diesem Heft. Sollten Sie Wünsche und Anregungen zu Themen haben, die wir für Sie recherchieren sollen – zögern Sie nicht, uns das zu sagen.

Wir gehen jetzt einmal in die Weihnachtspause, die wir für einen optischen Relaunch des Magazins nutzen werden. Sie dürfen also gespannt sein! Und damit wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe, schöne Weihnachten und einen guten Rutsch ins neue Jahr!

Ihre Barbara Sawka

Titelbild: Freepik

Zertifizierung

Nachhaltiges Rechenzentrum

Die steigende Datennutzung und die wachsende Zahl an Rechenzentren in Österreich machen eine branchenspezifische Nachhaltigkeitskennzeichnung dringend notwendig. Seit heuer können sich österreichische Rechenzentren mit dem Umweltzeichen „UZ 80“ zertifizieren lassen.

Auf den ersten Blick könnte man meinen, es handle sich bei der Nachhaltigkeitszertifizierung von Rechenzentren um eine ökonomische Randerscheinung. Doch genau das Gegenteil ist der Fall: Seit Corona stieg der Datenverbrauch der Österreicher:innen sprunghaft an. Die steigende Rechenleistung wird von einer immer größer werdenden Anzahl an Rechenzentren in Österreich bewältigt, was zu rasch anwachsendem Energieverbrauch und immer mehr ungenutzter Abwärme führt. Einige Rechenzentren haben allerdings bereits sinnvolle Möglichkeiten für die Nutzung der Abwärme gefunden. Das Bundesministerium für Klimaschutz (BMK), das auch durch den Aktionsplan nachhaltige Beschaffung (naBe) festlegt, wie nachhaltig von der Öffentlichen Hand eingekauft wird, ermöglicht nun im Rahmen des Österreichischen Umweltzeichens auch die Zertifizierung der Rechenzentren. Auch das Bundesrechenzentrum hat sich bereits auf

den Weg zu dieser Zertifizierung gemacht, private Rechenzentren sind ebenfalls unterwegs in eine grünere Zukunft.

Auf dem Weg zu umweltfreundlichen Rechenzentren. Der so genannte „Data Center Markt“ ist nicht nur in Österreich, sondern weltweit ein Wachstumsmarkt und lockt mittlerweile auch Investoren an. Denn zusätzlich zum wachsenden Datenbedarf der Gesellschaft wird für die kommenden Jahre auch ein starkes Wachstum bei der Verarbeitung von Echtzeitdaten erwartet – zum Beispiel durch autonome Fahrzeuge. Diese Daten werden in der Regel in großen Rechenzentren verarbeitet und gespeichert – mit entsprechenden Auswirkungen für die Umwelt. Ein Beispiel: Ein Rechenzentrum verbraucht durchschnittlich über 100-mal so viel Strom wie ein großes gewerbliches Bürogebäude, während der Stromverbrauch eines großen Rechenzentrums, mit dem einer US-amerikanischen Kleinstadt zu

vergleichen ist. Der Stromverbrauch aller Rechenzentren weltweit war bereits im Jahr 2015 deutlich höher, als der gesamte Stromverbrauch im Vereinigten Königreich. Anhand dieser Dimensionen wird daher schnell klar, warum die vom Österreichischen Umweltzeichen eingeführte Richtlinie UZ 80 relevant ist. Nach dieser neuen Richtlinie können künftig sowohl Rechenzentren als auch IT-Betreiber zertifiziert werden – und so ihre Nachhaltigkeitsbemühungen für öffentliche Auftraggeber und Endkonsument:innen sichtbar machen. „Die Erarbeitung der Richtlinien für das ‚Umweltzeichen Rechenzentren‘ hat mehr als zwei Jahre in Anspruch genommen, da Themen wie Energie- und Ressourceneffizienz bei Rechenzentren naturgemäß komplex sind“, weiß Andreas Tschulik, Leiter der für das Österreichische Umweltzeichen zuständigen Abteilung V/7 für Integrierte Produktpolitik, Betrieblicher Umweltschutz und Umwelttechnologie im

© BMK_PaulGruber



„Doch das neue Umweltzeichen ist ein wichtiger Schritt für eine energieeffizientere Gesellschaft der Zukunft.“

Andreas Tschulik

Leiter der Abteilung V/7 für Integrierte Produktpolitik, Betrieblicher Umweltschutz und Umwelttechnologie im BMK

BMK. „Doch das neue Umweltzeichen ist ein wichtiger Schritt für eine energieeffizientere Gesellschaft der Zukunft“, ist Tschulik überzeugt.

Von energieeffizienter Gebäudeausrüstung über Monitoring, Abwärmenutzung & Co.

Ausgezeichnet werden Rechenzentren und IT-Betreiber, deren technische Gebäudeausrüstung besonders energieeffizient und ressourcenschonend betrieben wird und die u.a. eine langfristige Strategie zur Erhöhung der Energie- und Ressourceneffizienz umsetzen. Wesentlich sind dabei auch Anreize zum Energiesparen und die kontinuierliche Dokumentation des Energie- und Wasserverbrauchs sowie weiterer Klimafaktoren. Außerdem muss unter anderem ein Energieeffizienzbericht vorliegen, in dem Effi-

ziensteigerungsziele definiert werden und deren Erreichung überprüft wird. „Es ist zu hoffen, dass durch das neue Umweltzeichen für Rechenzentren auch Ideen für die konsequente Nutzung der Abwärme derselben angeregt wird“, so DI Christian Kornherr, der das Umweltzeichen-Team im Verein für Konsumenteninformation (VKI) leitet. „Es gibt bereits großartige internationale Beispiele, wie in Frankfurt am Main, wo zwei Großwärmepumpen ab 2025 dafür sorgen, dass mit der Abwärme eines Rechenzentrums rund 60 % des Wärmebedarfs eines Wohnquartiers gedeckt werden – und zwar kostenfrei. Und auch die Wien Energie nutzt die Abwärme des Rechenzentrumsbetreibers Digital Reality für die Beheizung der Klinik Floridsdorf“, erläutert Kornherr. www.umweltzeichen.at

Cybercrime

CEO Fraud schwer gemacht

Auch die österreichische Wirtschaft muss mittlerweile eine Form der Cyberkriminalität sehr ernst nehmen: CEO Fraud. Eine vor kurzem veröffentlichte Umfrage aus dem Jahr 2022 wies aus, dass bereits 41 % der befragten Unternehmen CEO Fraud oder Business E-Mail Compromise ausgesetzt waren.



Markus Vesely
CEO von A-Trust

„Um sich vor CEO Fraud zu schützen, müssen Unternehmen proaktiv handeln und robuste Sicherheitsmaßnahmen implementieren“, erklärt Markus Vesely, CEO des Vertrauensdiensteanbieters A-Trust. Auf technischer Seite ist die Implementierung von Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA) vor dem Zugriff

auf Konten, Systeme und persönliche Daten eine wesentliche Maßnahme. Das verstärkt den Schutz, denn bei Nutzung einer MFA im Unternehmen reichen die Anmeldedaten allein nicht, um Zugriff auf Konten zu erhalten. Darüber hinaus ermöglicht die zusätzliche Authentifizierung, die Echtheit der Anfrage zu überprüfen und zu bestätigen. Die Mitarbeiter:innen sind nämlich gezwungen, zusätzliche Schritte zu unternehmen und haben dadurch mehr Zeit, die angefragte Überweisung zu hinterfragen und ihre Plausibilität zu prüfen. Da diese Angriffe auf Social Engineering basieren, werden vor allem menschliche Anfälligkeitsfaktoren ausgenutzt. Vesely rät zu einem groß angelegten Awareness-Training aller Mitarbeiter:innen. Vor allem sollten jedoch die Finanzabteilung und jene Personen, die Überweisungen durchführen dürfen, für die gängigen Angriffstaktiken sensibilisiert werden. „Auch die Resilienz der internen Prozesse sollte gestärkt werden, zum Beispiel durch eine Richtlinie, nach der jeder Überweisungsauftrag zuerst über einen zweiten Kommunikationsweg überprüft werden muss“, so Markus Vesely und sagt weiter „und regelmäßige Audits der Finanztransaktionen helfen, Unregelmäßigkeiten und verdächtige Aktivitäten zeitnah zu erkennen.“

www.a-trust.at

Was ist los im Datenraum



© DIO

Mitte November fand im Bundesministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie die Global Data Spaces Connect 2024 (GDSC24) statt. Die internationale Plattform brachte Akteur:innen aus Wirtschaft, Wissenschaft und öffentlicher Verwaltung zu einem Austausch über den aktuellen Stand sowie die Zukunft der Datenräume (Data Spaces) zusammen. Die GDSC24 bot eine exklusive Plattform für den Austausch von Perspektiven und Lösungen im Bereich Datenschutz, Datensouveränität und die Anwendung von Data Spaces in der globalen Wirtschaft. Data Spaces stellen für Unternehmen und öffentliche Verwaltungen eine entscheidende Grundlage für zukunftsweisende Datenökosysteme dar. Günther Tschabuschnig, Präsident der Data Intelligence Offensive, fasst zusammen: „Global Data Spaces Connect hat gezeigt, dass der Bedarf an sicheren und effizienten Datenökosystemen größer ist, denn je. Der Austausch auf dieser Konferenz hilft uns, die Lücken zu erkennen und konkret an der Umsetzung einer datengetriebenen Zukunft zu arbeiten.“

Die Konferenz hat deutlich gemacht, dass die grundlegenden technischen Anforderungen für den Einsatz von Data Spaces bereits geschaffen wurden. Nun liegt der Fokus auf der nächsten, entscheidenden Phase: der aktiven Gestaltung und Umsetzung von Use Cases. Diese sind der Schlüssel, um die Potenziale von Data Spaces in konkrete Anwendungen zu übersetzen und greifbaren Mehrwert zu schaffen.

Data Spaces ermöglichen einen souveränen, sicheren und transparenten Umgang mit Daten und fördern die Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Sektoren und Institutionen. Die GDSC24 hat verdeutlicht, dass die Zukunft der Digitalisierung und Innovation maßgeblich von Data Spaces geprägt sein wird und dass Kooperationen über nationale Grenzen hinweg entscheidend sind, um dieses Potenzial voll auszuschöpfen.

www.dataintelligence.at



Digitalisierung

Digitale Streitkräfte

Das Österreichische Bundesheer investiert in ein Führungsinformationssystem sowie in ein Battlefield-Management-System. Diese Systeme sollen die Echtzeit-Datenübertragung und eine optimierte Einsatzkoordination ermöglichen.

Mit einer Investition von 72,8 Millionen Euro schafft das Österreichische Bundesheer über 500 Softwarelizenzen für ein „taktisches Führungsinformationssystem“ und mehr als 1.000 Softwarelizenzen eines so genannten „Battlefield-Management-Systems“ an. Das ermöglicht es dem Soldaten, Daten per Knopfdruck vom seinem Einsatzort am Gefechtsfeld an den Gefechtsstand seines übergeordneten Kommandos in Echtzeit zu übertragen. Dort werden die Daten verarbeitet und binnen kürzester Zeit Gegenmaßnahmen eingeleitet. Dieses System ermöglicht auch ein verbessertes Situationsbewusstsein, wer sich wo in unmittelbarer Nähe befindet, wo sich Fahrzeuge befinden und unterstützt auch die so genannte Freund-Feind-Kennung. Das „taktische Führungsinformationssystem“ wiederum dient der Unterstützung des Führungs- und Planungsverfahrens von Kommandanten aller Ebenen und ihren Stäben in den Lagezentren.

Reibungslose Zusammenarbeit. Diese Art der Digitalisierung des Österreichischen Bundesheeres bedarf eines Anbieters, der große Erfahrung auf diesem Gebiet hat. Die Firma Systematics, die den Zuschlag erhielt, hat weltweit über 50 Armeen, darunter auch viele europäische ausgestattet. Durch diesen Anbieter können einerseits die positiven Erfahrungen, andererseits auch die Fehler, die bei anderen Armeen

gesammelt wurden, bei der Einführung in Österreich vermieden werden. „Die aktuelle Sicherheitslage in Europa und speziell die Lage in der Ukraine zeigen, dass europäische Streitkräfte zusammenarbeiten müssen. Durch die Einführung eines bewährten digitalen Systems, das schon



© Bundesheer/Peter Lechner

„Durch die Einführung dieses digitalen Systems, kann man auch als neutraler Partner mit anderen Armeen reibungslos zusammenarbeiten.“

Klaudia Tanner
Verteidigungsministerin

in zahlreichen europäischen Ländern im Einsatz ist, kann man auch als neutraler Partner mit anderen Armeen reibungslos zusammenarbeiten“, so Verteidigungsministerin Klaudia Tanner.

In der Investitionssumme sind neben der Beschaffung der Softwarelizenzen auch die Kosten für Ausbildungen und Trainings für einen Zeitraum von fünf Jahren inkludiert. Die beiden Software-Systeme werden in allen Waffengattungen des Bundesheeres implementiert, auch in den Milizbataillonen.

Die neuen Systeme werden zu Beginn des Jahres 2025 zuerst an die Akademien und Schulen des Bundesheeres ausgeliefert, um einerseits die notwendigen Vorschriften überarbeiten zu können, andererseits sollen die neuen Systeme bereits in der Offiziersgrundausbildung eingesetzt werden.

www.bundesheer.at

Studie

Digitale Transformation zweitrangig

Eine aktuelle Deloitte-Studie zeigt, dass eine umfassende Digitalisierung der österreichischen Wirtschaft auf sich warten lässt. Einige Unternehmen nehmen die gestiegenen Kosten zum Anlass, die Digitalisierung stärker voranzutreiben, andere setzen gar keine Projekte um.

Angesichts der aktuellen wirtschaftlichen Lage sind digitale Prozesse eine wichtige Grundlage für Unternehmen, um gut durch die Krise zu kommen. Wie eine aktuelle Studie von Deloitte unter 300 Unternehmensvertreter:innen zeigt, hat die österreichische Wirtschaft das noch nicht in ihrer Gänze erkannt. Zwar ist bei einer Mehrheit der Befragten die digitale Transformation im Gange, aber ein Drittel hat in den vergangenen zwei Jahren kein einziges Projekt dazu gestartet. „Die Umfrageergebnisse machen deutlich, dass es in Sachen Digitalisierung noch Aufholbedarf gibt. Gleichzeitig zeigt sich aber, dass jedes fünfte digitalisierungsaffine Unternehmen gerade wegen der aktuellen Teuerung nun vermehrt auf entsprechende Transformationsprojekte setzt“, so Christian Rauch, Partner bei Deloitte Österreich. „Diese innovativen Betriebe sind Role Models für die Unternehmen am Standort – vor allem wenn man bedenkt, dass Digitalisierung und Automatisierung essenziell sind, um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben.“

Effizienz und Kostenersparnis treiben digitale Transformation. Die Vorteile, die die Implementierung automatisierter Geschäftsprozesse mit sich bringt, sind vielfältig. Vor allem die Steigerung der Effizienz durch Automatisierung, die Optimierung der vorhandenen IT-Systeme sowie die sich daraus ergebende Kostenersparnis sind für viele Befragte Argumente pro Digitalisierung. Aber auch die Verbesserung der



© Deloitte/FreeImage

„Es geht darum, Unternehmen so zu verändern, dass die Digitalisierung Teil ihrer DNA wird.“

Anna Nowshad
Partnerin bei Deloitte Österreich

zu umfangreichen Daten, die es ihnen ermöglichen besser auf spezifische Bedürfnisse und Erwartungen der Kundinnen und Kunden, aber auch der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einzugehen. Die Tools und Plattformen können nicht nur die Kundenzufriedenheit erhöhen, sondern sie können auch die Zusammenarbeit und Produktivität der Mitarbeitenden steigern“, erklärt Anna Nowshad, Partnerin bei Deloitte Österreich.

Klare Ziele und angepasste Unternehmenskultur sind erfolgsentscheidend. Die Erwartungen an Transformationsprojekte sind hoch, nicht immer gelingt es aber, die gewünschten Ergebnisse zu erzielen. Bei 59 % der Befragten sind die Projekte in der Vergangenheit zumindest teilweise gescheitert. Die Ursachen dafür liegen vordergründig in

der fehlenden Priorisierung, der Unterschätzung des Change-Managements sowie einer unzureichenden finanziellen Ausstattung. Gleichzeitig gibt es aber auch eine Reihe an Kriterien, die den Erfolg der digitalen Transformation sicherstellen können. „Digitale Transformationsprojekte umfassen deutlich mehr als die Implementierung einer Technologie. Es braucht die Definition klarer Ziele, die Unterstützung der Unternehmensführung und eine Anpassung von Arbeitsweisen, Strukturen und Kultur“, betont Anna Nowshad. „Es geht also dar-



© Deloitte/FreeImage

„Die Umfrageergebnisse machen deutlich, dass es in Sachen Digitalisierung noch Aufholbedarf gibt.“

Christian Rauch
Partner bei Deloitte Österreich

haltig zu schaffen.“ Zudem ist eine strategische Herangehensweise an den Prozess der Transformation zentral. „Eines zeigt die Praxis ganz klar: Unternehmen, die die Digitalisierung zu einem Teil ihrer Strategie machen und klar definierte Ziele verankern, schaffen sich essenzielle Vorteile und sichern so den Erfolg ihrer Projekte“, fügt Christian Rauch abschließend hinzu.

www2.deloitte.com



AI Act

Schon fit genug?

Mit dem AI Act steht fest, dass alle Unternehmen, die KI einsetzen oder künftig nutzen wollen, klare Regelungen und hohe Standards erfüllen müssen. Das Know Center unterstützt Unternehmen dabei, nachhaltige und zukunftssichere KI-Strategien zu entwickeln und umzusetzen.



© Freepik

Der AI Act der Europäischen Union legt erstmals rechtliche Standards und Anforderungen für den Einsatz von KI fest: Diese Verordnung schafft eine einheitliche Grundlage für die Entwicklung und Nutzung von KI-Technologien und fordert Unternehmen zu mehr Transparenz, Sicherheitsmaßnahmen und ethischer Verantwortung auf. Systeme werden in Risikokategorien eingestuft – für besonders kritische Anwendungen gelten strengste Vorgaben. Unternehmen stehen damit vor der Herausforderung, ihre beste-

österreichische Unternehmen aktiv bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer KI-Strategien – von der ersten Analyse über die Integration in bestehende Systeme bis hin zur Sicherstellung rechtlicher Konformität. Durch umfassende Beratung und praxisnahe Lösungen stellt das Comet-Spitzenforschungszentrum sicher, dass Unternehmen den neuen Anforderungen des AI Act gerecht werden und gleichzeitig das Potenzial der KI voll ausschöpfen können. In enger Zusammenarbeit mit den Unternehmen erarbeitet das

Die individuelle Beratung hilft dabei, gezielte Maßnahmen umzusetzen, die eine rechtssichere und risikoarme Anwendung von KI ermöglichen und gleichzeitig das Vertrauen von Kunden und Partnern stärken.

KI am Menschen orientieren. Neben der technischen Anpassung ist auch die ethische Ausrichtung von KI-Anwendungen ein wichtiger Baustein des AI Act. Das Know Center bietet fundierte Expertise, um sicherzustellen, dass KI-Anwendungen den Grundwerten der Gesellschaft entsprechen, diskriminierungsfrei gestaltet sind und die Privatsphäre der Nutzenden respektieren. „Eine KI-Strategie muss den Menschen ins Zentrum stellen und darf die Technik niemals als Selbstzweck betrachten. Genau hier liegt unsere Mission: verantwortungsvolle und ethisch vertretbare KI-Strategien gemeinsam mit den Unternehmen zu entwickeln“, betont Priv.-Doz. Dr. Dominik Kowald, Area Manager Fair AI. Und Oliver Bernecker resümiert: „Der AI Act ist ein Weckruf für alle Unternehmen, sich jetzt mit KI auseinanderzusetzen und eine Strategie zu entwickeln, die sich an den neuen gesetzlichen Vorgaben orientiert. Wir laden Unternehmen jeder Größe ein, unser fundiertes Know-how sowie unsere praxisorientierte Expertise zu nutzen, um gemeinsam mit uns eine sichere und verantwortungsvolle KI-Zukunft zu gestalten.“

www.know-center.at



© Know Center

„Die Einhaltung des AI Act wird in der nahen Zukunft für alle Unternehmen, die auf KI setzen, zur Pflicht. Sie müssen sich den Anforderungen stellen und ihre KI-Strategien proaktiv anpassen, um langfristig wettbewerbsfähig und rechtskonform zu bleiben.“

Oliver Bernecker
CEO Know Center

henden Prozesse und Anwendungen an diese neuen Richtlinien anzupassen. „Die Einhaltung des AI Act wird in der nahen Zukunft für alle Unternehmen, die auf KI setzen, zur Pflicht. Sie müssen sich den Anforderungen stellen und ihre KI-Strategien proaktiv anpassen, um langfristig wettbewerbsfähig und rechtskonform zu bleiben“, erklärt Oliver Bernecker, CEO des Know Center.

Partner für nachhaltige und verantwortungsvolle KI. Das Know Center unterstützt

Know Center maßgeschneiderte Strategien, die Transparenz, Sicherheit und ethische Standards in den Mittelpunkt stellen.

Risikoanalyse und Sicherheit. Ein zentraler Aspekt des AI Act ist das Risikomanagement und die Einhaltung höchster Sicherheitsstandards bei KI-Anwendungen. Das Know Center unterstützt Unternehmen dabei, ihre Systeme entsprechend zu klassifizieren, Risikoanalysen durchzuführen und geeignete Schutzmaßnahmen zu implementieren.

Ausbildung

Von der Kür zur Pflicht

Der Fachkräftemangel wird immer mehr zur Bedrohung für den Wirtschaftsstandort Österreich. Das gilt auch für den IKT-Bereich. Daher fordern Informatik Austria und Digitaloffensive die Einführung des Pflichtfachs Informatik im Schulunterricht.

Informatik Austria und die Digitaloffensive Österreich schlagen Alarm: Österreich läuft Gefahr, ohne die Rekrutierung von IKT-Fachkräften den Anschluss an die digitale Welt zu verlieren. Die Politik müsse jetzt handeln, um die Wettbewerbsfähigkeit des Landes langfristig zu sichern. Die Organisationen fordern von der neuen Bundesregierung die Einführung von Informatik als Pflichtfach in der Oberstufe der AHS mit mindestens sechs bis acht Wochenstunden.



© HP Österreich

„Ein Verständnis der Grundlagen der digitalen Welt ist heute genauso wichtig wie das Beherrschen der Grundrechenarten oder das Lesen und Schreiben.“

Michael Smetana
Vorstand der Digitaloffensive Österreich



© zifkerych

Ohne Informatik keine Zukunft. Die Europäische Kommission schätzt, dass bis 2030 750.000 Informatiker:innen in der EU fehlen werden. Dies kann der EU jährlich bis zu 115 Milliarden Euro kosten – in Österreich wären dies 2,76 Milliarden Euro (bei einem aliquoten Anteil am BIP der EU). Frühzeitige Informatik-Ausbildung ist somit ein entscheidender Schlüssel zur wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Weiterentwicklung. Die WKO schätzt, dass Österreichs Bruttoinlandsprodukt um 4,9 Milliarden Euro wachsen könnte, wenn der Fachkräftemangel in der Informatikbranche beseitigt würde. Softwarelösungen treiben heute fast alle Branchen voran – und dieser Trend wird sich weiter verstärken. „Wer in Zukunft erfolgreich sein will, braucht Informatikkenntnisse“, ist sich Markus Vesely, Vorstand der Digitaloffensive Österreich, sicher.

Der Weg zu mehr Fachkräften beginnt in der Schule. Das Ziel ist klar: Mehr Jugendliche müssen für technische Berufe und IT-Studiengänge begeistert werden. Ein Pflichtfach Informatik – auch als Maturafach – könnte dafür die beste Grundlage schaffen. Der Name „Informatik“ und die Fokussierung auf die Grundlagen und Anwendung der Informatik sind dabei entscheidend, um das Berufsbild zu schärfen und die Orientierung der Schüler:innen zu verbessern. Zum

Vergleich: Deutsch und Mathematik haben derzeit zwölf Wochenstunden, Geschichte und Geografie zusammen sieben. Mit sechs bis acht Wochenstunden Informatik würde ein sinnvolles Gleichgewicht im Lehrplan entstehen und die Tür in Österreichs erfolgreiche digitale Zukunft aufgestoßen.

Allgemeinbildung im 21. Jahrhundert. „Ein Verständnis der Grundlagen der digitalen Welt ist heute genauso wichtig wie das Beherrschen der Grundrechenarten oder das Lesen und Schreiben“, sagt dazu Michael Smetana, Vorstand der Digitaloffensive Österreich. Informatik muss also auch als Teil der Allgemeinbildung fest verankert werden, um Schüler:innen optimal auf das Leben in einer digitalen Gesellschaft vorzubereiten. Auch Frauen sind in technischen Berufen nach wie vor unterrepräsentiert. Das Pflichtfach Informatik könnte ein Gamechanger sein, um Mädchen frühzeitig für digitale Themen zu begeistern. Denn wenn wir weiterhin die Hälfte des verfügbaren Talents ignorieren, schwächen wir nicht nur die Gleichstellung, sondern auch unsere Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit“, so Prof. Roderick Bloem, Vorsitzender von informatik_austria.

www.digitaloffensive.at

Event

Mehr europäische Datenräume

Der Gaia-X Summit 2024 Mitte November in Helsinki stand unter dem Motto „Empowering Global Data Spaces, Shaping Tomorrow's Cloud Infrastructure“ und markierte einen Meilenstein in der Entwicklung souveräner und interoperabler Datenökosysteme. Mit mehr als 600 Teilnehmenden aus über 40 Ländern präsentierte die Veranstaltung die Fortschritte in der Mission von Gaia-X, digitale Souveränität zu sichern und globale Zusammenarbeit zu fördern. Eines der Highlights des Summits war die Vorstellung der Loire Release Software Komponenten für die Gaia-X Digital Clearing Houses. Diese Open-Source Komponenten ermöglichen eine automatisierte Einhaltung von Compliance-Vorgaben, basierend auf dem Gaia-X Trust Framework, und fördern Vertrauen und Interoperabilität zwischen Ökosystemen.

Insgesamt drei Milliarden Euro fließen bereits in eine Vielzahl von Datenraum-Projekten aus EU-Förderprogramme wie z.B. aus Horizon oder dem Digital Europe Programme ein. Zusammen mit nationalen Investitionen der Mitgliedstaaten wird so der Aufbau sicherer Datenräume in Europa maßgeblich vorangetrieben. Allein in Österreich sind seit 2019 insgesamt ca. 43,5 Mio. Euro für Projekte über Ausschreibungen und Förderungen bereitgestellt worden. Zusätzlich zur Software stellte Gaia-X umfangreiche Kooperationen und neue Initiativen vor. Auf Basis europäischer Werte wie Datenschutz, Datensouveränität und offene Standards arbeitet Gaia-X gemeinsam mit Organisationen wie der International Data Spaces Association, der Big Data Value Association, der Fiware Foundation und der EU-Kommission, die durch spezielle Förderprogramme unterstützt, an der Entwicklung von Standards und Technologien, die einen sicheren und souveränen Datenaustausch unterstützen und monopolartige Datenverwaltungsstrukturen und damit verbundene Lock-In Effekte verringern wollen.

www.gaia-x.at



© Gaia-X

System Austria

Der Vorreiter

Die Distribution verändert sich, analoges und digitales Arbeiten verbinden sich. Dennoch bleibt der Mensch im Mittelpunkt, sagt Eduard Pacher, Geschäftsführer System Österreich, und er spricht im Interview außerdem über Trends, Positionen und nachhaltige Heizungen.

EHZaustria: Wenn Sie einen Blick in die Zukunft werfen: Welche Technologien oder Marktsegmente werden Ihrer Meinung nach die größte Veränderung in der Distribution bewirken?

Eduard Pacher: Nicht nur die Distribution, sondern die gesamte Arbeitswelt, wie wir sie kennen, ist durch neue Technologien wie die KI in Veränderung. Das ist eine Chance, aber zugleich auch ein Risiko für viele Branchen und Berufsgruppen. Bei System bleibt der Mensch im Mittelpunkt, denn der Mensch mit seinen vielen Facetten ist nicht austauschbar.

Die IT-Distribution hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Welche Trends und Entwicklungen beobachten Sie aktuell in der Branche, und wie reagiert System darauf?

Pacher: Ja, es gab Veränderungen, einige Distributoren haben ihre Online-Services ausgebaut, andere ihre Logistikzentren, wir gehören zur zweiten Gruppe, denn das ist unsere Kernkompetenz und diese werden wir weiterhin für unsere Kunden und Partner ausbauen.

Sie haben ein breites Portfolio an Produkten und Lösungen. Welche Rolle spielen Nachhaltigkeit und ökologische Aspekte bei der Auswahl Ihrer Hersteller und Partner?

Pacher: System ist einer der Vorreiter betreffend Umweltschutz in der IT-Branche. Das ist Michael und Volker Mitlacher – den Inhabern von System – enorm wichtig. Wir haben etwa eine innovative Beleuchtung in der Firmenzentrale und dem Logistikzentrum oder unser Heizungs-

konzept mittels Hackschnitzelheizung aus geschredderten Einwegpaletten. Wir wissen, dass dieser Weg nicht leicht ist, aber wir gehen mit gutem Vorbild voran und erwarten das auch von unseren Partnern.

Welche Produktgruppen aus Ihrem Portfolio erleben derzeit die größte Nachfrage, und warum?

Pacher: Es gibt derzeit keine speziellen Produktgruppen, die eine besondere Nachfrage erleben. Bei uns ist die Nachfrage nach wie vor, vor allem nach Drucker und MFPs, Festplatten, Scanner, Notebooks, etc., ungebrochen. Wir sehen zwar eine leichte Veränderung der Umsatzanteile im Portfolio, aber System ist flexibel und kann sich schnell den neuen Gegebenheiten anpassen.

▼ Distribution ist die Kernkompetenz von System, dazu wurde auch das Logistikzentrum ausgebaut.



▲ Um Büro und Lager zu heizen, werden Einwegpaletten geschreddert und verheizt.



Die Druckerbranche hat durch Digitalisierung und Nachhaltigkeitsdiskussionen einige Herausforderungen. Wie positioniert sich System in diesem Bereich, und welche Innovationen sehen Sie für die Zukunft?

Pacher: Die digitale und analoge Welt ist nicht trennbar. Ein Beispiel: Man geht zum Arzt, legt seine E-Card vor und bekommt bei einer Untersuchung noch immer ein Papier-Formular zum Ausfüllen und zur Unterschrift, welches dann eingescannt wird. Österreich ist am richtigen Weg, aber es wird noch dauern, denn derzeit geht beides noch Hand in Hand und System ist der richtige Partner für die digitale und die analoge Welt, jetzt und auch in der Zukunft.

Die Nachfrage nach Managed Print Services (MPS) wächst stetig. Wie positioniert sich System in diesem Bereich?

Pacher: Für die Hersteller im DACH Gebiet ist System der Nr. 1 Partner im Managed Print Service. Jeder Kunde, der mit uns zusammenarbeitet, lobt unsere ausgezeichnete und hohe Verfügbarkeit bei Toner, Tinten, etc.

Wie unterstützen Sie Händler und Systemintegratoren konkret, um deren Geschäftserfolg zu fördern?

Pacher: Unsere Mitarbeiter kennen den Markt seit Jahrzehnten, haben also Erfahrung und Know-how. Gemeinsam mit den Herstellern können wir unseren Händlern

schnell und unkompliziert individuelle Lösungen anbieten.

Was sind Ihre Pläne/Ziele für System Österreich in den nächsten Jahren?

Pacher: System Österreich wird weiterhin seine Mitarbeiter fördern, dadurch sind unsere Kunden noch zufriedener und wir erreichen ein kontinuierliches Wachstum.

Was macht Ihnen Spaß an Ihrer Arbeit?

Pacher: Die abwechslungsreichen Aufgaben, die uns jeder neue Tag bringt und die unterschiedlichen Menschen, die man kennenlernt. Denn für mich stehen die Kunden, unsere Partner und die Mitarbeiter im Mittelpunkt. Mit ihnen zusammen zu arbeiten macht mir wirklich richtigen Spaß.

www.system-austria.at

„System ist einer der Vorreiter betreffend Umweltschutz in der IT-Branche. Das ist Michael und Volker Mitlacher – den Inhabern von System – enorm wichtig.“

Eduard Pacher
Geschäftsführer System Österreich





Alibaba Cloud

Partnerschaft im KI-Zeitalter

Alibaba Cloud überarbeitet sein globales Partner-Ökosystem, um KI-getriebenes Wachstum zu fördern. Es gibt verbesserte Incentive-Programme, ein KI-Partner-Programm und eine neu belebte Servicepartner-Strategie zur Unterstützung globaler Partner und Kunden.

Alibaba Cloud, das digitale Technologie- und Intelligenz-Rückgrat der Alibaba Group, hat während des Alibaba Cloud Partner Summit 2024 Anfang Dezember auf Bali den Start seines überarbeiteten, auf KI ausgerichteten Partner-Ökosystems bekannt gegeben. Der „Alibaba Cloud Partner Rainforest Plan“ enthält eine Reihe neuer Initiativen, darunter eine KI-Partner-Programme, ein verbessertes Incentive-Programm und eine neu belebte globale Strategie für Servicepartner. Die Initiativen zielen darauf ab, das Wachstum globaler Partner zu fördern und die Entwicklung und den Einsatz modernster Lösungen für künstliche Intelligenz und Cloud Computing für Unternehmen in verschiedenen Branchen weltweit zu beschleunigen. „Wir bei Ali-

baba Cloud glauben, dass Zusammenarbeit der Schlüssel zu Innovationen und Wachstum ist. Unsere globalen Partner sind nicht nur Teilnehmer, sondern die Architekten einer neuen digitalen Landschaft in der KI-Ära“, sagte Selina Yuan, President of International Business, Alibaba Cloud Intelligence, während des Partner Summit: „Mit unserem neu gestalteten globalen Partner-Ökosystem wollen wir unsere Partner dabei unterstützen, gemeinsam die Vorteile der KI-Ära zu nutzen und die vielfältigen geschäftlichen Anforderungen der Kunden auf der ganzen Welt zu erfüllen.“

Neue Partner-Ökosystem-Initiativen. Um die steigende Nachfrage nach KI-Technologien seitens der Kund:innen weltweit zu befrie-

digen, hat Alibaba Cloud das AI Alliance Accelerator Program ins Leben gerufen, um durch die Zusammenarbeit mit 50 KI-Technologie- und 50 Channel-Partnern bis 2025 ein spezielles KI-Partner-Ökosystem aufzubauen. Dieses Programm bietet ausgewählten KI-Technologiepartnern erweiterte technische Unterstützung mit Schwerpunkt auf KI, erweiterte Vertriebskanäle, gemeinsame Ressourcen für die Markteinführung und spezielle KI-Beratungsdienste. Gleichzeitig profitieren die ausgewählten Vertriebspartner von erhöhten finanziellen Anreizen und Marktentwicklungsmitteln für ihre KI-bezogenen Initiativen. Durch die Nutzung der KI-Fähigkeiten von Alibaba Cloud und seines globalen Technologie-Ökosystems zielt die Initiative darauf ab, das Partner-Enablement

zu verbessern und die digitale Transformation verschiedener Partner zu beschleunigen. Darüber hinaus sollen globale Partner in die Lage versetzt werden, die Chancen der KI-Ära zu nutzen und über das umfangreiche Vertriebsnetz von Alibaba Cloud eine breitere Kundenbasis zu erreichen.

Gezielte Schulungen. Alibaba Cloud hat ebenfalls ein verbessertes globales System für seine Servicepartner vorgestellt und sein Revitalized Service Partner Program eingeführt. Diese Initiative konzentriert sich auf die Kultivierung neuer Servicepartner, indem es Channel- und Technologiepartner durch gezielte Schulungen mit den notwendigen Fähigkeiten in den Bereichen Beratung, Implementierung und Managed Services ausstattet, um ihre Einnahmequellen zu diversifizieren und den Kund:innen einen umfassenden Service zu bieten. Darüber hinaus sollen bestehende Servicepartner gestärkt werden, indem ihr Angebot sowohl auf den Wiederverkauf von Produkten als auch auf die Bereitstellung von Dienstleistungen ausgeweitet wird. Außerdem hat das Unternehmen unter Nutzung der generativen KI-Fähigkeiten von Alibaba Cloud mit Servicepartnern zusammengearbeitet, um gemeinsam den „Managed Large Language Model“-Service und andere auf KI ausgerichtete Dienste zu entwickeln. So soll ein KI-Partner-Ökosystem gefördert werden, das die vielfältigen Anforderungen der digitalen Transformation globaler Kunden erfüllen kann.

Lebendiges und dynamisches Ökosystem. In der Zwischenzeit hat Alibaba Cloud auch zugesagt, neue strategische Partnerschaften mit 18 Servicepartnern zu schließen, darunter Whale Cloud, Bepin Global, Cognizant Worldwide, Deloitte, Accenture und FPT, die zu den bestehenden 50 globalen Standard-Servicepartnern gehören. Die gemeinsame Nutzung von Ressourcen hat das Ziel, ein umfassendes Service-System aufzubauen, das den unterschiedlichen Bedürfnissen der globalen Kunden gerecht wird. Darüber hinaus hat das Unternehmen sein Synergistic Incentive Program vorgestellt, das die Zusammenarbeit zwischen seinen globalen Technologie- und Vertriebspartnern stärken und ein lebendiges und dynamisches Ökosystem fördern soll. Das Programm führt einen erweiterten Vermarktungsweg ein, der es den Technologiepartnern ermöglicht, ihre Umsätze zu steigern, indem sie das umfangreiche Vertriebsnetz von Alibaba Cloud nutzen. Vertriebspartner erhalten Zugang zu einem breiteren Produktportfolio, wodurch ihre Absatzchancen und Gewinnspannen steigen. Alibaba Cloud hat außerdem eine verstärkte Zusammenarbeit mit innovativen Technologie- und Vertriebspartnern auf globaler und regionaler Ebene angekündigt, um modernste Cloud-Computing- und KI-Produkte und -Lösungen anzubieten und so ein florierendes und nachhaltiges Ökosystem zu fördern.

www.alibabacloud.com



„Wir bei Alibaba Cloud glauben, dass Zusammenarbeit der Schlüssel zu Innovationen und Wachstum ist. Unsere globalen Partner sind nicht nur Teilnehmer, sondern die Architekten einer neuen digitalen Landschaft in der KI-Ära.“

Selina Yuan
President of International Business, Alibaba Cloud Intelligence

KURZ & BÜNDIG

Api

ISG ab sofort bei Api



▲ Florian Maurer, Lenovo BU-Manager bei Api und Paul Konietzny, Prokurist und Business Unit Leiter bei Api.

Mit der Erweiterung seines Portfolios um die Lenovo Infrastructure Solutions (ISG) will Api ein neues Geschäftsfeld mit leistungsstarken und innovativen Lösungen erschließen. Damit bietet der Distributor alles aus einer Hand – von Notebooks und Workstations bis hin zu komplexen Datacenter-Infrastrukturen. „Die Aufnahme von Lenovo Server- und Storage-Lösungen in unser Portfolio unterstreicht unser Engagement, unseren Partnern und Kunden stets die besten Lösungen anzubieten“, sagt Florian Maurer, Lenovo Business Unit Manager bei api und ergänzt: „Mit dieser Kooperation bringen wir nicht nur ein Produkt, sondern eine ganz neue Ära der IT-Infrastruktur auf den Markt.“

Ein besonderer Schwerpunkt der Partnerschaft mit Lenovo liegt auf kleinen und mittelständischen Unternehmen. Mit Lenovo 360, dem ganzheitlichen Ansatz von Lenovo, bietet Api ganz besonders für dieses Kundensegment leistungsstarke und dabei erschwingliche Lösungen an, die speziell für dessen Anforderungen entwickelt wurden.

Ergänzend bietet Api mit der Inhouse Build-to-Order (BTO)-Produktion ein Rundum-sorglos-Paket. Von der vollständigen Assemblierung der Hardware über die Image-Betankung bis hin zur Inventarisierung werden alle Prozesse direkt im eigenen Haus abgedeckt. Die Kund:innen erhalten durch die individuelle Konfiguration genau die Lösungen, die perfekt auf die jeweiligen Bedürfnisse zugeschnitten sind.

www.api-oesterreich.at

TD Synnex

Balance finden

Der dritte Technologiereport von TD Synnex zeigt, dass Unternehmen angesichts der sich verändernden Technologielandschaft in starke Infrastruktur investieren, wachstumsstarke Technologien nutzen und eng mit zuverlässigen Partnern zusammenarbeiten wollen.

TD Synnex hat gerade den dritten „Annual Direction of Technology Report“ veröffentlicht. Der Report basiert auf einer Umfrage unter mehr als 1.000 Technologie-Fachhändlern, Systemintegratoren, Service Providern und Managed Service Providern aus über 60 Ländern. Die Befragten gaben an, dass sie ihre Investitionen in KI und generative KI-Technologien (Gen AI) steigern werden, wobei fast die Hälfte der Befragten angab, dass sie in den nächsten zwei Jahren KI-gesteuerte Lösungen anbieten wollen. Der Report unterstreicht auch die kritische Rolle der Security, die nach wie vor das wichtigste Angebot für Partner darstellt und fordert, Innovation und Risikominderung in Einklang zu bringen. Wenn es jedoch darum geht, Geschäft zu machen, legen Vertriebspartner den Schwerpunkt auf Erschwinglichkeit und Flexibilität und reagieren auf die sich entwickelnden Bedürfnisse ihrer Kundenbasis. „Zum dritten Mal in Folge liefert der ‚Direction of Technology Report‘ ein klares Bild über den aktuellen Stand des Technologiemarktes und über die Bereiche, in denen Unternehmen nach eigenen Angaben am meisten zu investieren gedenken“, so Patrick Zammit, CEO von TD Synnex. „In diesem Jahr sehen wir deutlicher, wie Partner die Leistungsfähigkeit von KI und Cloud-Technologien nutzen und gleichzeitig die Technologie besser an die Bedürfnisse ihrer Kunden anpassen. Gleichzeitig schaffen sie ein Gleichgewicht zwischen dem Bedarf an robuster Sicherheit und der Einhaltung von Vorschriften in allen Branchen.“

Fünf wichtige globale Trends.

1. Führung mit Einfallsreichtum und Flexibilität: Technologieführer wissen, dass Zertifizierungen und Spezialisierung der Schlüssel zum Erfolg im dynamischen Technologiemarkt sind, insbesondere in den Bereichen Cybersecurity (58 %), Datenschutz (58 %) und künstliche Intelligenz (45 %). Gleichzeitig optimieren sie

„Zum dritten Mal in Folge liefert der ‚Direction of Technology Report‘ ein klares Bild über den aktuellen Stand des Technologiemarktes und über die Bereiche, in denen Unternehmen nach eigenen Angaben am meisten zu investieren gedenken.“

Patrick Zammit
CEO von TD Synnex



Lösungen für flexible Investitionen, um die Bedürfnisse ihrer Kund:innen in dem sich wandelnden Wirtschaftsumfeld von heute zu erfüllen.

2. Innovation mit einem starken Fundament vorantreiben: Da KI die Art und Weise verändert, wie wir unsere Geschäfte abwickeln, stehen Vertriebspartner unter zunehmendem Druck, sich für wachstumsstarke Technologien einzusetzen. So plant fast die Hälfte (44 %), in den nächsten zwei Jahren KI anzubieten. Um die Zukunft zu sichern, investiert das Ökosystem in Schlüsseltechnologien wie Security und Hardware, um sicherzustellen, dass das Neue mit dem Grundlegenden Hand in Hand geht.

3. Unverzichtbare Lösungen für eine komplexe Welt nutzbar machen: In diesem Jahr treiben Produkte an der Schnittstelle von Security und Innovation den finanziellen Erfolg des Vertriebskanals und des Marktes im Allgemeinen an. Die

Befragten gaben an, dass Security der größte Gewinnbringer im Ökosystem ist, während Netzwerke, Endpoint Devices, künstliche Intelligenz und Hyperscale-Infrastruktur die wichtigsten Umsatztreiber sind.

4. Priorisierung von Zusammenarbeit, Koordination und Konsolidierung: Das Technologie-Ökosystem floriert, wenn die Führungskräfte die Vernetzung des Vertriebskanals annehmen. Da fast drei Viertel der IT-Ausgaben (73,2 %) im Jahr 2024 von Partnern getätigt werden, ist klar, dass die Zusammenarbeit von entscheidender Bedeutung sein wird, wenn der Channel mit dem steigenden Wettbewerb und dem technologischen Wandel konfrontiert wird.
5. Einhaltung von Regularien und Risikominderung: Über alle Branchen hinweg verändern weltweite Themen wie Klimawandel, Menschenrechte und eine verantwortungsvolle Unternehmensführung die Vorschriften- und die Risikolandschaft. Die Befragten sind sich dessen sehr be-

wusst und nannten Umwelt-, Sozial- und Governance-Standards (ESG) als eine der beiden größten Herausforderungen für ihr Unternehmen in den nächsten zwei Jahren. Um in diesem sich wandelnden Umfeld an der Spitze zu bleiben, wollen die Partner Technologielösungen anbieten, die ihre Kunden auf dem Weg zu einer nachhaltigeren und gerechteren Gesellschaft unterstützen.

„Wenn sich Unternehmen auf diese Schlüsseltrends konzentrieren, werden sie nicht nur bereit sein, sich anzupassen, sondern auch zu wachsen“, sagte Jill Kermes, Corporate Vice President, Global Corporate Communications and Citizenship, TD Synnex. „Mit Blick auf die Zukunft müssen sich Technologieführer darauf konzentrieren, wie sie ihr Geschäft am besten optimieren und ausbauen können und wie sie Lösungen bereitstellen können, die die Menschen, die sie nutzen, am besten unterstützen.“

<https://at.tdsynnex.com>

Von Access bis Core:

Mehrstufige Campusnetze aus einer Hand

In der heutigen Geschäftswelt sind IT-Netzwerke nicht nur technische Werkzeuge. Sie bilden das Rückgrat für nahezu alle Unternehmensprozesse.



Die fortschreitende Digitalisierung und das stetig wachsende Datenaufkommen stellen Unternehmen vor die Aufgabe, ihre Netzwerkinfrastruktur leistungsfähig und zukunftssicher zu gestalten. Ein stabiles, hochverfügbares Netzwerk, das die durchgängige Erreichbarkeit von Diensten und Anwendungen sicherstellt, ist längst zum geschäftskritischen Faktor geworden. Jeder Ausfall hat direkte Auswirkungen auf die Produktivität und damit auf den Geschäftserfolg.

Maximale Ausfallsicherheit

Grundlage für die Effizienz und Leistungs-

fähigkeit im gesamten Netzwerk ist die LAN-Infrastruktur. Sie sorgt für eine optimale Verteilung der Datenlast und verhindert so, dass Kapazitätsengpässe entstehen. Verschiedene Hierarchieebenen verbessern die Netzwerkleistung zusätzlich und sorgen mit einem redundanten Design für größtmögliche Resilienz und Ausfallsicherheit. Hierzu wird das LAN in eine Core-, Distribution- und Access-Ebene unterteilt. Leistungsstarke Core Switches fungieren als Schaltzentrale oberhalb der anderen Netzwerkebenen. Laut einer aktuellen Umfrage des Analytischenhauses techconsult unter IT-Verantwortlichen setzen bereits 63 Prozent auf

eine drei-stufige Campusvernetzung. Ein weiteres Drittel plant den Umstieg in naher Zukunft.

Netzwerktechnik aus Europa

Dieser Bedarf öffnet auch für den Channel signifikante Geschäftspotenziale. Vor allem dann, wenn alle drei Ebenen, von Access bis Core, über eine ganzheitliche Lösung ausgerüstet, verwaltet und überwacht werden können. Die Rohde & Schwarz Tochter LANCOM Systems bietet Kunden und Partnern genau diesen Komfort. Als einziger europäischer Netzwerkvollsortimenter punktet LANCOM zudem mit garantiert Backdoor-freier Hardware und einer DSGVO-konform in Deutschland gehosteten Cloud. Das hilft Kunden, ihre Digitale Souveränität zu stärken, und bietet Partnern ein wichtiges Differenzierungsmerkmal.

Mehr Informationen zu den Netzwerklösungen von LANCOM sowie die aktuelle techconsult-Studie „Campusvernetzung – leistungsfähige Netzwerke in der mittelständischen Unternehmens-IT“ finden Sie hier >



Advertorial

Arrow

Bester Cloud-Partner

Arrow wurde als „Bester Cloud-Partner“ in Europa und „Bester Cybersecurity-Partner“ in Spanien ausgezeichnet. Diese Ehrung unterstreicht Arrows führende Rolle bei innovativen IT-Lösungen.

Arrow wurde im Rahmen der Context ChannelWatch Distributor of the Year Awards 2024 als „Bester Cloud-Partner“ für Europa und „Bester Cybersecurity-Partner“ für Spanien ausgezeichnet. Die Auszeichnung basieren auf einer der weltweit größten Umfragen unter IT-Resellern und unterstreichen die Kompetenz von Arrow in der Bereitstellung innovativer Cloud- und Cybersicherheitslösungen. „Es ist großartig, auch in diesem Jahr wieder von Context ChannelWatch ausgezeichnet zu werden. Unser Fokus liegt seit jeher darauf, unseren Channel Partnern das nötige Fachwissen, die passenden Tools und maßgeschneiderte Lösungen zu bieten, um ihr Cloud-Geschäft erfolgreich auszubauen“, erklärt Nick Bannister, President EMEA & ANZ bei Arrow Enterprise Computing Solutions. „Die Aus-

zeichnung unterstreicht die herausragende Expertise unseres Arrow-Teams im Bereich Cloud-Services sowie die leistungsstarken Funktionen der ArrowSphere Cloud. Diese Anerkennung durch unsere Channel Partner, mit denen wir täglich zusammenarbeiten, zeigt deutlich den Mehrwert, den wir für ihre Unternehmen schaffen.“

Informationen zu Themen und Trends. Mit über 9.000 teilnehmenden Händlern liefert Context ChannelWatch nicht nur Einblicke in die Kaufabsichten und -entscheidungen der Channel Partner Community, sondern auch Informationen zu wichtigen Business-Themen und Branchentrends. Im Rahmen der Umfrage nominieren die Reseller in den einzelnen Ländern die Distributoren, mit denen sie zusammenarbeiten, für die



▲ Nick Bannister
President EMEA & ANZ bei Arrow Enterprise Computing Solutions

Context ChannelWatch Distributor of the Year Awards. „Wir gratulieren Arrow zum Context ChannelWatch Best Cloud Partner Awards“, ergänzt Howard Davies, CEO und Mitbegründer von Context. „Cloud-Dienste treiben die digitale Transformation weltweit voran und das Know-how von Arrow spielt eine entscheidende Rolle dabei, Unternehmen in dieser Entwicklung zu unterstützen. Die Reseller haben den Wert von Arrow in der Bereitstellung innovativer Cloud-Lösungen, die das Wachstum und die Transformation vorantreiben, zu Recht gewürdigt.“

www.arrow.com

Im Mittelpunkt der digitalen Transformation in der Fabrik steht bei Bosch die Softwarelösung ProCon. Die intern entwickelte modulare Lösung für die Produktionsplanung will den Ansatz von Bosch in Bezug auf Industrie 4.0 verdeutlichen. ProCon möchte die Brücke zwischen der High-Level-Planung in ERP-Systemen wie SAP und dem Echtzeitbetrieb in der Fertigung schlagen. Dabei optimiert ProCon den Produktionsplanungsprozess durch die Integration mit SAP und Manufacturing Execution Systems (MES). Dies ermöglicht die Echtzeitüberwachung und -anpassung von Produktionsplänen sowie ein automatisches Replenishment, wodurch Bosch Ineffizienzen beseitigen und traditionelle Methoden wie manuelle Kanban-Systeme überspringen kann. Mehr als 90 Bosch-Fertigungsstätten in über 1.100 Produktionslinien weltweit nutzen ProCon. Vor 2023 liefen die ProCon-Anwendungen auf Docker-Swarm-Clustern in regionalen Rechenzentren. Dieses Setup war zwar funktional, stellte jedoch betriebliche Herausforderungen dar. Durch die Migration zur Bosch Private Cloud (BPC) sollten die Vorteile von Kubernetes wie höhere Verfügbarkeit, Skalierbarkeit, Performance und Betriebbarkeit genutzt werden. Das Migrationsprojekt war auf wirtschaftliche Machbarkeit mit einem strikten Zeitplan ausgelegt.

Einführung einer hochautomatisierten Anwendungsplattform. Ein Ziel der Migration bestand darin, in der Bosch Private Cloud die robusten Leistungsmerkmale von Kubernetes OpenShift zu nutzen. Die BPC basiert auf Red Hat OpenShift und läuft auf der Red Hat OpenStack Plattform. Damit steht eine skalier- und verwaltbare Cloud-Umgebung zur Verfügung. Im Laufe eines Jahres fand die Migration in zwei sechsmonatigen Phasen statt: einer Planungs- und Entwicklungsphase und der operativen Migration. „Es war einfach, Red Hat OpenShift für unsere Anwendungsfälle anzupassen. Wir waren in der Lage, die ersten Cluster sehr schnell in Betrieb zu nehmen und ProCon-Anwendungen darauf laufen zu lassen“, erklärt Richard Pohl, Lead ProCon Architect bei Bosch. Alle Werksinstallationen wurden in etwas mehr als fünf Monaten migriert. Damit lag Bosch deutlich vor dem ursprünglich engen Zeitplan. Bemerkenswert ist, dass das ProCon-Team während der Migration zugleich den



„Sie haben uns geholfen, die Vorlagen so zu gestalten, dass wir die Container im ‚Lift and Shift‘-Verfahren schnell von Docker auf Red Hat OpenShift migrieren und dabei gleichzeitig eine konsistente Installation sicherstellen konnten.“

Iliyan Iliev

Senior Software Architect bei Bosch

Red Hat

Bosch geht in seine Cloud

Bosch hat seine Softwarelösung ProCon auf die Bosch Private Cloud migriert, die auf der Technologie von Red Hat basiert. Die führt zu höherer betrieblichen Effizienz sowie zu Verbesserungen bei Skalierbarkeit und Ausfallsicherheit.

Roll-out von ProCon in fünf neuen Werken durchführte und auch neue Funktionen implementierte. Die Bildung eines speziellen Migrationsprojektteams war entscheidend, um sicherzustellen, dass die Entwicklungs- und Migrationsaktivitäten parallel liefen. Das Team wurde funktionsübergreifend als DevOps-Team zusammengestellt.

Ein paar Herausforderungen. Die umfassende Migration erforderte eine akribische Planung und ein tiefes Verständnis der Architektur von Cloud-nativen Anwendungen. Das Migrationsteam bewies dabei eine hohe Anpassungsfähigkeit und Kreativität bei der Bewältigung von Herausforderungen. So wurden bei der Transformation beispielsweise Hunderte von MySQL-Datenbanken zunächst vorübergehend auf Docker Swarm belassen, um eine nahtlose Transition innerhalb des gegebenen Zeitplans zu ermöglichen. Eine weitere zen-

trale Herausforderung war die Umstellung des Service-Discovery-Mechanismus, der die reibungslose Kommunikation zwischen den verschiedenen Teilen des Cloud-basierten Systems von ProCon gewährleistet. Zum innovativen Ansatz von Bosch gehörte dabei die Nutzung von Kubernetes-Services für die Service-Discovery, die Bosch ohne Änderungen an der Codebasis einführen konnte.

Ergänzend beauftragte Bosch Red Hat Consulting mit der Unterstützung bei der Konzeption der Architektur, der Systemkonfiguration und der ProCon-Migration. „Die Experten von Red Hat unterstützten uns bei der Erstellung von GitOps Helm Charts und Templates“, erläutert Iliyan Iliev, Senior Software Architect bei Bosch und schwärmt: „Sie haben uns geholfen, die Vorlagen so zu gestalten, dass wir die Container im ‚Lift and Shift‘-Verfahren schnell von Docker auf Red Hat OpenShift migrieren

und dabei gleichzeitig eine konsistente Installation sicherstellen konnten. Die Hilfe von Red Hat Consulting war entscheidend für unseren Erfolg.“ Die Experten von Red Hat haben auch einen GitOps-Workshop durchgeführt und aufgezeichnet, auf den die Teams auch noch später zurückgreifen können.

Erfolge und Vorteile nach der Migration.

Die Erfolgsgeschichte der Migration besteht nicht nur aus der Überwindung technischer Hürden, sondern auch aus belegbaren Vorteilen nach der Umstellung. Ein wichtiges Ergebnis ist die erhöhte Ausfallsicherheit durch die Automatisierung, die eine Wiederherstellung von ProCon innerhalb von 30 Minuten gewährleistet. „Unser Betriebsteam muss nichts tun, da die Wiederherstellung vollständig automatisiert ist. Die Technologie von Red Hat gibt uns viel Vertrauen und erspart uns in kritischen Zeiten eine Menge Arbeit“, so Richard Pohl. Durch die Migration wurden die Rollout-Prozesse für Anwendungen erheblich gestrafft. Die Zeit für die Bereitstellung von Patches konnte von 50 Stunden auf etwa 1,5 Stunden verkürzt werden. Diese Effizienzsteigerung minimiert die Unterbrechungen in den Werken. Für die Zukunft plant Bosch, diese Zero-Downtime-Verfahren auf größere Versions-Upgrades von ProCon auszuweiten. Red Hat OpenShift

bietet außerdem eine Fülle von praktischen Tools und Features zur Unterstützung von ProCon. Ein Beispiel dafür ist die Bereitstellung von Statistiken und Metriken. Ergänzend führt Iliyan Iliev an: „Die Benutzeroberfläche von Red Hat OpenShift ist wirklich intuitiv und wir nutzen sie intensiv. Sie erlaubt uns sogar, Terminals für die Ports zu öffnen und sie zu durchsuchen, um die Netzwerk-Egress- und -Ingress-Regeln zu prüfen. Das ist sehr hilfreich.“ Nicht zuletzt hat Bosch durch die Einführung eines

GitOps-Ansatzes zur Versionierung von Anwendungsconfigurationen eine verbesserte Betriebbarkeit von ProCon erreicht.

Visionen einer Zukunft. Nach der erfolgreichen Migration von ProCon auf Red Hat OpenShift konzentriert sich Bosch nun auf Erweiterungen. „Die Migration auf die BPC ist ein bedeutender Schritt in Richtung standardisierter, effizienter und skalierbarer Cloud-Services“, erklärt Richard Pohl und hebt dabei die Abkehr vom derzeitigen Self-Hosting-Ansatz hin zu standardisierten Infrastruktur-Services hervor. Zu den geplanten Verbesserungen gehören zudem die Einführung einer höheren Automatisierung, um die Bereitstellung größerer Releases zu beschleunigen, und die vollständige Umsetzung von GitOps-Praktiken in allen Entwicklungsteams. Damit sollen die Prozesse weiter optimiert und eine Kultur der kontinuierlichen Innovation und Effizienz gefördert werden.

Die Migration zu BPC ist ein Beispiel für die Vorteile und die Komplexität der Cloud-Einführung in der Industrie. Sie verdeutlicht den auf Innovation ausgerichteten Ansatz von Bosch und den strategischen Nutzen, den die Cloud-Lösungen von Red Hat bieten. Die differenzierte Herangehensweise an die Bewältigung technischer Herausforderungen in Verbindung mit der strategischen Vision, die der Migration zugrunde lag, kann als Präzedenzfall für die digitale Transformation industrieller Abläufe dienen.

www.redhat.com



▲ Die intern entwickelte modulare Lösung für die Produktionsplanung zeigt den Ansatz von Bosch in Bezug auf Industrie 4.0.

Axis Communications

Impulse für die Trends der Zukunft

Beim Axis Partnertag ging es Anfang November um die Erfolgsstrategien und Wachstumstreiber des schwedischen Unternehmens. Eine Podiumsdiskussion widmete sich dem Zukunftsthema KI in der Videosicherheitstechnik. Ein Highlight war die Verleihung der Partner Awards 2024.



▲ Bei den Axis Partner Awards 2024 wurden Unternehmen in insgesamt sechs Kategorien für besondere Leistungen ausgezeichnet.

„Die Zukunft gemeinsam gestalten“ – so lautete das Motto des Axis Partnertags 2024 am 7. November in Frankfurt. Das Motto will die Bedeutung des Partnernetzwerks und dessen kontinuierliches Wachstum für Axis Communications unterstreichen und zeigen, wie wichtig die Weiterentwicklung netzwerkbasierter Technologielösungen für die Sicherheitsbranche sind – gerade auch im aktuellen Jubiläumjahr, in dem der Technologieführer sein 40-jähriges Bestehen feiert.

Den Teilnehmer:innen bot der diesjährige Axis Partnertag nicht nur spannende Keynotes und eine Podiumsdiskussion zu Zukunftsthemen im Bereich Videosicherheit – mit besonderem Schwerpunkt auf Digitale Transformation und künstliche Intelligenz – sondern auch die Verleihung der Axis Partner Awards sowie ein Abendprogramm mit Gala-Dinner und anschließender Gelegenheit zum Networking bei einer After-Show-Party. Gastgeber Maximilian Galland, Manager Sales DACH bei Axis Communications, eröffnete den Part-

nerntag und stellte bei dieser Gelegenheit gemeinsam mit Philippe Kubbinga auch Tobias Metsch vor. Dieser übernimmt die Rolle des Regional Director Middle Europe von Philippe Kubbinga, der Anfang 2025 in den Ruhestand wechseln wird.

Ein Blick in die Zukunft der Videosicherheit. In ihrer Keynote richtete Verena Rathjen, Vice President Sales EMEA bei Axis Communications ihren Blick in die Zukunft und hob den Videosicherheitsmarkt als Wachstumsmarkt mit immensem Potenzial hervor: „Videosicherheit ist und bleibt in vielen Bereichen essenziell. Auch in Zukunft wird es einen großen Bedarf an Sicherheitslösungen geben.“ Im mitteleuropäischen sowie im DACH-Markt zählen vor allem Smart City, kritische Infrastrukturen und Einzelhandel, aber auch Smart Industry und Rechenzentren zu den Segmenten mit dem größten Potenzial. Ihr Wachstum wird primär durch die digitale Transformation, durch zukunftsweisende Technologien und die Weiterentwicklung vorhandener Tech-

nologien vorangetrieben, allen voran durch künstliche Intelligenz und Innovationen in den Bereichen Datenspeicherung und Cloud. Aber auch neue Regularien wie das geplante KRITIS-Dachgesetz und NIS 2 stellen wichtige Faktoren für Wachstum und Innovation dar. Darauf aufbauend waren die darauffolgenden Keynotes von Timo Sachse, Team Leader Solution Engineering EMEA, und Albert Unterberger, Consultant und Analytics Specialist, beide Axis Communications, sowie eine Podiumsdiskussion ganz dem Thema KI in der Videosicherheitstechnik gewidmet. In ihren Vorträgen gingen Timo Sachse und Albert Unterberger zunächst auf den EU AI Act sowie ethische Fragestellungen rund um künstliche Intelligenz ein und zeigten auf, inwieweit KI bereits in den Analysefunktionen von Axis zum Einsatz kommt. Im Anschluss diskutierten sie mit weiteren Axis-Experten sowie Pieter Claerhout, CEO bei Araani, und Thorsten Heinzen, Geschäftsführer bei ProTecBird, über die Frage, wie durch die Zusammenarbeit über verschiedene Branchen hinweg und den Einsatz von KI Sicherheit und Effizienz in unterschiedlichen Bereichen verbessert werden können. So setzt Araani beispielsweise auf KI, um Brände in kritischen Umgebungen in der Batterieproduktion zu vermeiden. ProTecBird hat sich auf den Schutz von Vögeln durch den Einsatz von KI spezialisiert – die Technologie kommt zum Beispiel zur Vermeidung von Vogelkollisionen an Windkraftanlagen zum Einsatz.

Die Verleihung der Axis Partner Awards 2024. Im Rahmen des Abendprogramms wurden schließlich die Axis Partner Awards 2024 verliehen. Unternehmen aus dem Axis-Partnernetzwerk wurden dabei in insgesamt sechs Kategorien für besondere Leistungen ausgezeichnet. Der Life-Time Award, der eine besonders langjährige Partnerschaft auszeichnet, wurde in diesem Jahr zum zweiten Mal verliehen und ging an Mathias Bechler, Geschäftsführer der



▲ Der Partnertag bot nicht nur spannende Keynotes und eine Podiumsdiskussion, sondern auch viel Gelegenheit zum Networking.

vi2vi Retail Solution GmbH, und Thomas Kunz, ehemaliger Geschäftsführer der vi2vi GmbH. Die vi2vi GmbH und die vi2vi Retail Solution GmbH sind seit vielen Jahren Gold Partner von Axis. Thomas Kunz und Mathias Bechler haben in enger Zusammenarbeit mit Axis umsatzstarke Projekte vorangetrieben. Mit dem Life-Time Award würdigt Axis diese Leistung, den stetigen Austausch auf Augenhöhe sowie das große Engagement des vi2vi-Teams. Die weiteren Gewinner der Axis Partner Awards waren die VTIS GmbH als Partner of the Year Deutschland, die PKE Electronics GmbH, Partner of the Year Österreich, STVS SA als Partner of the Year Schweiz, die FREWA Sicherheitstechnik GmbH als Newcomer of the Year und die Swisscom Broadcast AG als Project of the Year.

„Der Axis Partnertag ist für uns ein ganz besonderes Event im Jahreskalender. Er gibt uns die Möglichkeit, unsere Vertriebs- und Technologiepartner hinsichtlich der aktuellen Trends und relevanten Strategien zu informieren und ein Signal für die Zukunft zu senden. Außerdem nutzen wir die Gelegenheit, um die zahlreichen langjährigen Partnerschaften zu würdigen, ohne die das in den vergangenen 40 Jahren Erreichte nicht möglich gewesen wäre und die dafür sorgen, dass wir auch künftig bestens aufgestellt sind. Unser stetiges Ziel ist es, gemeinsam mit unseren Partnern die Zukunft der Videosicherheit zu gestalten“, sagt Maximilian Galland. „Der diesjährige Partnertag war in allen diesen Aspekten ein voller Erfolg und wir freuen uns bereits auf das nächste Mal.“ www.axis.com



„Videosicherheit ist und bleibt in vielen Bereichen essenziell. Auch in Zukunft wird es einen großen Bedarf an Sicherheitslösungen geben.“

Verena Rathjen
Vice President Sales EMEA bei Axis Communications

KURZ & BÜNDIG

sysob

IT-Security-Portfolio wächst

sysob, einer der Value-Added-Distributoren im Bereich Security, WLAN und Server-based Computing, kooperiert jetzt mit Zimperium, Spezialist im Bereich Mobile Security. Der neue Herstellerpartner des Schornborfer Distributors bietet Sicherheitslösungen für mobile Geräte und Anwendungen, die speziell für Unternehmensumgebungen entwickelt wurden und in Echtzeit Android-, iOS- und Chromebook-Endgeräte umfassend vor Cyberbedrohungen wie Phishing, Spyware und Netzwerkangriffen schützen. Die Produkte von Zimperium lassen sich über eine auf Machine-Learning-Technologie basierende Plattform zentral verwalten und sorgen dafür, dass Unternehmen jederzeit ungehindert auf ihre Daten zugreifen und Mitarbeiter:innen an jedem Ort sicher arbeiten können. Die Lösungen des Mobile-Security-Experten stehen ab sofort für sysob-Partner in Deutschland, Österreich

und der Schweiz zur Verfügung. Konstantinos Bakalios, Channel Sales Director DACH bei Zimperium, sagt: „Mobile Geräte haben spezielle Anforderungen an die IT-Sicherheit, weshalb ein herkömmlicher Endgeräteschutz hier nicht ausreicht. Wir haben uns deshalb seit vielen Jahren

auf die Abwehr mobiler Cyberrisiken spezialisiert und freuen uns, in der Partnerschaft mit sysob einen weiteren Vertriebskanal für unsere Sicherheitslösungen gefunden zu haben.“ Und Thomas Hruby, Geschäftsführer der sysob IT-Distribution, ergänzt: „In Zeiten von Homeoffice und hybriden Arbeitsweisen benötigen Unternehmen eine Mobile-First-Sicherheitsstrategie, damit Mitarbeiter und ihre Mobilgeräte sowohl im Büro als auch unterwegs vor den wachsenden Bedrohungen geschützt sind. Um unseren Resellern hierfür die passenden Lösungen bereitzustellen, haben wir unser Portfolio erweitert und sehen einer erfolgreichen Zusammenarbeit mit Zimperium entgegen.“

www.sysob.com

Infinigate

Value Add-Partnerschaft in ganz Europa

Infinigate ist bereits Partner von Cloudflare in Deutschland und wird die Zusammenarbeit nun auf Österreich, die Schweiz, die Benelux-Region, Frankreich, die nordischen Länder sowie Großbritannien und Irland ausdehnen. „Es ist großartig zu sehen, wie sich unsere Partnerschaft mit Cloudflare weiterentwickelt. Dank unserer gemeinsamen Ausrichtung ist es uns gelungen, in einer wichtigen Region Wachstum zu generieren und die aktuell zweistelligen Zuwachsraten des Cybersecurity-Marktes zu nutzen“, betont Denis Ferrand-Ajchenbaum, Chief Growth Officer bei der Infinigate Group. „Dank unserer umfangreichen Channel-Reichweite sind wir in der Lage, die Connectivity-Cloud-Services von Cloudflare in großem Umfang bereitzustellen, so dass unsere Channel-Partner von den effizienten und einfachen zu implementierenden Cybersecurity-Lösungen profitieren werden, die Kunden dabei helfen, ihre Angriffsfläche zu verwalten und die Sicherheit zu erhöhen, während gleichzeitig Kosten und Komplexität reduziert werden.“ Und Tom Evans, Chief Partner Officer bei Cloudflare ergänzt: „Ich bin stolz darauf, Infinigate im PowerUP-Programm willkommen zu heißen und damit unser Partner-Ökosystem weiter zu stärken. Mit Infinigate gewinnen wir wertvolles Fachwissen und Ressourcen, die den Support, den wir unseren Partnern bieten, verbessern und Wachstum und Innovation in der gesamten Community fördern werden. Durch unsere Zusammenarbeit stellen wir sicher, dass unsere Partner die besten Lösungen liefern, einen dauerhaften Mehrwert für unsere Kunden schaffen und den Erfolg in der zunehmend schnelllebigen und vernetzten Geschäftswelt fördern können.“



▲ Denis Ferrand-Ajchenbaum
Chief Growth Officer
bei der Infinigate
Group

www.infinigate.com



Elovade

Octiga an Bord

Elovade hat ein neues Angebot für MSPs und MSSPs in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Der Value Added Distributor vertreibt ab sofort die Microsoft 365-Security-Management und -Monitoring-Lösung des Herstellers Octiga aus Irland.

Der Value Added Distributor Elovade vergrößert sein Produktportfolio im Kernsegment IT-Security. So steht die multimandantenfähige Microsoft 365-Security-Plattform von Octiga ab sofort Elovade-Partnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz zur Verfügung. Speziell für Dienstleister im MSP- und MSSP-Markt entwickelt, sorgt die Lösung für eine schnelle, einfache Verwaltung von Microsoft 365-Umgebungen und erhöht gleichzeitig die Sicherheit und Compliance von Unternehmen. Daniel von Verschuer, Team Lead Service Automation bei Elovade verspricht: „Angesichts einer wachsenden Bedrohungslandschaft und immer komplexeren Compliance-Vorgaben ist eine umfassende M365-Security für Unternehmen wichtiger denn je. Octiga bietet ihnen nicht nur leistungsstarken Schutz, sondern reduziert auch deutlich die Zeit und den Aufwand für die sichere Verwaltung von Microsoft-365-Welten. Mit unserem neuen Hersteller schaffen wir also eine Win-Win-Situation für MSP-Partner: Sie können ihre Kunden zuverlässig schützen und gleichzeitig die Effizienz ihrer eigenen Geschäftsprozesse verbessern.“



Daniel von Verschuer
Team Lead Service Automation bei Elovade

Schnell reagieren. Mit der Security Management- und Monitoring-Lösung können MSPs potenzielle Sicherheitsvorfälle in den M365-Tenants ihrer Kund:innen früh-

zeitig erkennen, Risiken priorisieren und so schneller auf Bedrohungen reagieren. Auftretende Sicherheitsprobleme lassen sich dabei unkompliziert und effizient mit nur einem Klick beheben. Ein zentrales Dashboard ermöglicht es zudem, alle M365-Sicherheitsrisiken transparent zu überwachen, Reportings zur Sicherheitslage zu erstellen und erbrachte Dienstleistungen lückenlos zu dokumentieren. Rob McFeely, CEO und Co-Gründer von Octiga, fügt hinzu: „MSPs berichten immer wieder, dass sie mit der Octiga-Plattform viel Zeit sparen, Schwachstellen in Microsoft 365 schnell

„Angesichts einer wachsenden Bedrohungslandschaft und immer komplexeren Compliance-Vorgaben ist eine umfassende M365-Security für Unternehmen wichtiger denn je.“

adressieren und die Sicherheitsrisiken ihrer Kunden stets im Blick behalten. Unsere Lösung wird von Security-Dienstleistern in der gesamten EMEA-Region eingesetzt. Umso mehr freuen wir uns, dass wir mit Elovade einen Partner gewonnen haben, der wertvolle Expertise im DACH-Markt mitbringt und uns als Value Added Distributor gezielt dabei unterstützt, den Vertrieb unserer Sicherheitsplattform in Deutschland, Österreich und der Schweiz noch stärker voranzutreiben.“

www.elovade.com

DiIT erweitert seine Geschäftsführung

DiIT, Spezialist für integrierte Softwaresysteme in der Kabelsatzproduktion und Mitglied der Komax Gruppe, hat seine Geschäftsleitung ausgebaut. **Martin Weickgenannt** ist ab sofort neben Bernd Jost zweiter Geschäftsführer des Unternehmens. Jost wird DiIT Ende 2024 verlassen, sein Nachfolger wird Hendrik Blei. Weickgenannt übernimmt auch die Leitung des Competence Center für Smart Factory Solutions von Komax und verantwortet die Entwicklung digitaler Fabriklösungen.



Neuer Director of Channel & Ecosystems

Nutanix hat **Mehdi Senagria** zum neuen Director of Channel & Ecosystems für die Region Southern Europe – zu der auch Österreich gehört – ernannt. Senagria war zuletzt Director of Customer Success für South EMEA bei Nutanix zuständig. Seit 1. November ist er für die Leitung aller Channel-Aktivitäten in der Region verantwortlich und wird die Beziehungen von Nutanix zu Resellern, Distributoren und regionalen Systemintegratoren leiten.



Regional Director Middle Europe bei Axis

Tobias Metsch ist ab sofort Regional Director Middle Europe bei Axis Communications und leitet die Geschäfte in den Märkten DACH und Benelux. Er wird u.a. die Go-To-Market-Strategie verantworten, insbesondere im Hinblick auf die spezifischen Kundenbedürfnisse, Wachstumspotenziale und Marktchancen in der Region. Metsch übernimmt die Position von Philippe Kubbinga, der bis Ende Jänner 2025 an Bord bleiben und dann in den Ruhestand wechseln wird.



Couchbase holt Patrick Pongratz an Bord

Couchbase hat einen neuen Area Vice President für Zentral- und Osteuropa. In seiner neuen Führungsposition wird sich **Patrick Pongratz** auf die Einbettung der Couchbase-Technologie in datengetriebene Wertschöpfungsprozesse konzentrieren. Mit Pongratz hat eine erfahrene Führungspersönlichkeit die Leitung von Couchbase in Zentraleuropa übernommen. Einer seiner Schwerpunkte wird die stärkere Einbindung des Channels sein.



Neuer CRO bei Sophos

Sophos hat mit **Torjus Gylstorff** den Posten des Chief Revenue Officers neu besetzt. In seinem Fokus werden der Vertrieb der Cybersicherheits-Services und Lösungen, inklusive Managed Detection and Response sowie Endpoint-, Netzwerk-, E-Mail- sowie Cloud-Security stehen. Gylstorff wird seine Channel-Expertise zudem zur Entwicklung von Strategien einsetzen, um das Geschäft mit bestehenden und neuen Managed Service Providern zu stärken und voranzutreiben.



Neuer CRO bei Logpoint

Logpoint gibt die Ernennung von **Frank Koelmel** zum Chief Revenue Officer bekannt. Mit über 25 Jahren Erfahrung in der Cybersicherheitsbranche bringt Koelmel viel Erfahrung in der Betreuung von Kunden und dem Aufbau von Marken mit. Zuletzt war er Präsident für die Regionen Amerika und EMEA bei Cyberason. Davor hatte er leitende Positionen bei bekannten Unternehmen der Cybersicherheits- und Technologiebranche inne, darunter Palo Alto Networks, FireEye und Brocade.



Mehr Frauenpower bei Gentic Software



▲ V.l.: Jasmin Öztürk, Bianca Edenhofer, Doris Pokorny

Mit Doris Pokorny in der Geschäftsführung sowie Denise Schindelböck als Prokuristin konnte die Gentic Software GmbH schon bisher mit einer Frauenquote von 66,6 % im Führungsteam aufwarten. Im Oktober bzw. November 2024 wurde den beiden 32-jährigen Managerinnen **Jasmin Öztürk** und **Bianca Edenhofer** ebenfalls die Prokura verliehen und die Frauenquote damit noch einmal erhöht. „Ich freue mich, dass nun vier von fünf Führungskräften bei Gentic Frauen sind“, zeigt sich Geschäftsführerin Doris Pokorny überzeugt, dass „female Power“ gerade in jungen und sich dynamisch entwickelnden Branchen wie der Softwareindustrie nicht nur die Kreativität, sondern auch die Produktivität eines Unternehmens erhöht.

Die gebürtige Oberösterreicherin Jasmin Öztürk gehört bereits seit 2019 dem Gentic-Team an und leitet seit 2022 den Bereich „Professional Customer Solutions“. Sie erhält die Prokura für Österreich und kümmert sich mit ihrem 19-köpfigen Team um alle Kundenanfragen.

Bianca Edenhofer ist seit Mai 2024 als Referentin in der Gentic-Geschäftsleitung tätig. Sie betreut sowohl HR-Themen als auch Controlling sowie Finanzen und erhält die Prokura für den Markt Schweiz. Die Absolventin des Theresianums Eisenstadt hat bereits einige Erfahrungen als Assistentin der Geschäftsführung, auch im internationalen Bereich, unter anderem bei Lohmann & Rauscher.

Gentic entwickelt seit mehr als 24 Jahren mit der Content Management Plattform CMP Standardsoftware für Web-Content-Management-, Portal- und E-Government Lösungen.

2013 wurde die Gentic Software GmbH von der Austria Presse Agentur übernommen. Mittlerweile arbeiten 35 Personen für das Wiener Softwareunternehmen. Im Jahr 2021 wurde eine Tochterfirma in der Schweiz gegründet.

www.gentic.com

▼ Brent Stirton wird dank des Reliefdrucks auch für auch blinde und sehbehinderte Menschen erlebbar.



„Ich freue mich sehr, dass ein internationaler Technologiekonzern bestehende Technologien und Produkte einsetzt, um Menschen wie mir Zugang zur Kunst und Kultur – also zu den schönen Seiten des Lebens – zu ermöglichen.“

Kurt Prall
Obmann des Blinden- und Sehbehindertenverbandes Wien, NÖ und Burgenland

einen Druck, den die werdende Mutter ertasten kann. Mittels taktiler Drucktechnik entstehen Bilder mit Erhebungen und unterschiedlichen Texturen, sodass die Motive fühlbar werden. Gedruckt wurde mit der Canon Prisma elevate XL-Software und einem Drucksystem der Arizona-Serie als Relief. Die Ausstellung wurde durch eine Beschreibung in Brailleschrift sowie eine Audiobeschreibung zu einem ganzheitlichen Erlebnis. So konnten auch blinde und sehbehinderte Menschen unterschiedlichste Zugänge zur Kunst erfahren. „Für Menschen, die blind oder sehbehindert sind, gehört Diskriminierung oft zum Alltag. Ich freue mich daher sehr, dass ein internationaler Technologiekonzern bestehende Technologien und Produkte einsetzt, um Menschen wie mir Zugang zur Kunst und Kultur – also zu den schönen Seiten des Lebens – zu ermöglichen“, so Kurt Prall, Obmann des Blinden- und Sehbehindertenverbandes Wien, Niederösterreich und Burgenland

Technik macht Inklusion möglich. Die Ausstellung „World Unseen“ ist für Canon nicht das erste Projekt zur Förderung und Unterstützung der Inklusion von Menschen mit Behinderung. Seit Jahren setzt das Technologieunternehmen auf den Reliefdruck mit seiner firmeneigenen Software Prisma elevate XL und der Arizona-Flachbettendrucker-Serie. So werden Galerien und Museen auf der ganzen Welt mit taktilen Drucken und Beschilderungen in Braille-Schrift unterstützt. „Mit Canon verbinden die Menschen seit jeher Fotografie. Mit dieser als starkes Medium wollen wir die Gesellschaft für Sehbehinderungen sensibilisieren und eine gelebte Inklusion möglich machen“, berichtet Anderl weiter.

www.canon.at

Canon Austria
World Unseen

Canon Austria ermöglicht es blinden und sehbehinderten Menschen Kunst näher zu bringen und ihnen Foto- und Bilderlebnisse zugänglich zu machen. Mit der einzigartigen Ausstellung „World Unseen“ bricht Canon Barrieren für Menschen mit Behinderung in der Kunst- und Kulturszene auf.

In Österreich leben rund 1,4 Millionen Menschen mit einer Behinderung. Laut Statistiken sind circa 300.000 davon blind oder sehbehindert. „Wir sehen uns verpflichtet mit unseren Technologien Inklusion möglich zu machen. Canons innovative Drucktechnologien erschaffen eine neue Welt an Bildern und Fotos, die auch blinde und sehbehinderte Menschen erleben können“, sagt Hermann Anderl, Geschäftsführer von Canon Austria über die einzigartige Ausstellung „World Unseen“, die Mitte Dezember im Wiener Museumsquartier – Arena 21 zu sehen war. Gemeinsam mit dem Verein Blickkontakt und dem Blinden- und Sehbehindertenver-

band Wien, Niederösterreich und Burgenland machte Canon die Ausstellung „World Unseen“, als neue Dimensionen der visuellen Kunst, allen Menschen zugänglich – unabhängig von ihrer Sehfähigkeit.

Kunst und Kultur erlebbar machen. Die Ausstellung zeigte sechs Fotografien von international anerkannten Fotografen, darunter von Brent Stirton, Ulla Lohmann, Nanna Heitmann, Aleksander Norddahl, Heidi Rondak und Bill Smith. Letztere ist Leiter der Ultraschallabteilung bei Clinical Diagnostics Services und verwandelt das Ultraschallbild seiner blinden Patientin in



HID

Neuer Standard für Retransfer-Druck

Wer hochauflösende Karten und Ausweise drucken muss, der wird beim neuen Fargo HDP5000e von HID fündig. Der Retransfer-Drucker in der siebenten Generation arbeitet schneller und präziser.

Der Identitätskartendrucker HDP5000e von HID Fargo baut auf dem Fundament der HDP5000-Serie und damit der seit 25 Jahren bewährten Retransfer-Technologie auf. Das Gerät ist die nächste Generation der Lösung und will die Standards für Zuverlässigkeit, Benutzerfreundlichkeit und Druckqualität neu definieren. HID hat den Fargo HDP5000e für mittlere bis große Unternehmen, Einrichtungen des Gesundheitswesens und Behörden entwickelt, die eine Retransfer-Drucktechnologie zur Personalisierung kontaktloser Karten benötigen. Dabei wird das Druckbild zuerst auf eine transparente Folie gedruckt und danach auf eine Karte übertragen. Von dem neuen Gerät profitieren auch alle Organisationen, die von einem Direct-to-Card-Drucker auf eine Retransfer-Drucklösung umsteigen möchten, um eine bessere Bildqualität zu erzielen.

Die Vorteile. Das Gerät verfügt über einen höheren Kartendurchsatz und eine höhere Ethernet-Geschwindigkeit als die Vorgängermodelle. Es ermöglicht zudem eine schnellere und präzisere Steuerung des Druckprozesses, was zu einem gestochen scharfen Text und lebendigeren Bildern führt. Darüber hinaus realisieren die erweiterten Speicher- und Verarbeitungsfunktionen des Druckers eine effizientere Abwicklung von Druckaufträgen, insbesondere bei hohem Druckaufkommen. Von den verbesserten Anschlusspunkten bis hin zur optimierten Modulbefestigung hat HID den HDP5000e für höchste Zuverlässigkeit im Innen- und Außenbereich konzipiert. Die verbesserten Anschlusspunkte des Druckers verstärken und schützen die USB-, Ethernet- und Stromkabelanschlüsse, während die optimierte Modulbefestigung des Druckers dazu beiträgt, Probleme wie interne Kartenstaus und Fehlanschlüsse zu vermeiden.

Die einfach zu bedienende Smart-Screen-Benutzeroberfläche des HDP5000e mit hochauflösendem OLED-Display liefert leicht verständliche Benachrichtigungen und Anweisungen für die Einrichtung, Wartung und Fehlerbehebung. Darüber hinaus ist das Workbench-Diagnoseprogramm des Druckers mit dem Farbassistenten für die Anpassung von Sonderfarben direkt in den Druckertreiber integriert. Auf diese Weise haben Benutzer über einen einzigen Treiberdownload sofortigen Zugriff auf alles, was sie benötigen. Sollte eine Wartung erforderlich sein, ermöglicht das Design des HDP5000e einen problemlosen Zugang zu Kartenpfad, Hauptplatine und den Film- sowie Farbbandkassetten, ohne dass Werkzeuge oder spezielle Kenntnisse erforderlich sind. Die sogenannte Resin-Scramble-Funktion des Druckers verschlüsselt und verbirgt die gedruckten Informationen, indem sie die benutzten Farbbänder nach dem Gebrauch unkenntlich macht. Darüber hinaus verfügt der HDP5000e über eine integrierte AES-256-Datenverschlüsselung, unterstützt den UV-Druck und bietet zusätzliche physische Sicherheitsschlösser, um das Gerät vor Diebstahl zu schützen. „Der HDP5000e vereint Zuverlässigkeit, Benutzerfreundlichkeit und Leistung und setzt damit einen neuen Standard für den täglichen Retransfer-Kartendruck“, erklärt Isaac Young, Vice President und Head of Fargo bei HID. „Der HID Fargo HDP5000e bietet Retransfer-Technologie in der siebten Generation für jeden Bedarf. Von scharfen und lebendigen Foto-ID-Karten bis hin zu multifunktionalen, hochsicheren Ausweis- und Identitätskartenanwendungen ist der Fargo HDP5000e die Lösung für optimale Bildqualität sowie hohe Benutzerfreundlichkeit und Zuverlässigkeit.“

www.hidglobal.de

KYOCERA



Upcycling und Zero Waste

Bisher wurde die PET-Folie, die bei der Herstellung von Keramikvielschicht-Kondensatoren von der Kyocera Corporation verwendet wird, nur thermisch verwertet. Die dabei entstehende Wärmeenergie wurde zwar genutzt, dennoch wird bei diesem Verfahren rund 5.500 Tonnen CO₂ freigesetzt. In Zusammenarbeit mit der Electronic Components Division von Kyocera, die Keramikvielschicht-Kondensatoren herstellt, hat Kyocera Document Solutions eine Technologie entwickelt, mit der PET-Folien so umgewandelt werden, dass künftig Tonerbehälter hergestellt werden können. Das Upcycling von Material folgt auch der Unternehmensphilosophie von Kyocera. „Wir setzen uns konsequent für den Klima- und Umweltschutz ein und entwickeln ressourcenschonende Technologie, um den ökologischen Fußabdruck unserer Produkte zu minimieren“, sagt Dietmar Nick, CEO von Kyocera Document Solutions Deutschland. „Indem wir nachhaltige Initiativen auf allen Ebenen des Unternehmens umsetzen, übernehmen wir Verantwortung und leisten unseren Beitrag zur Erreichung der Ziele der Agenda 2030 und des Pariser Klimaabkommens.“ In diesem Zusammenhang gewinnt auch das Thema Kreislaufwirtschaft weltweit an Bedeutung. Produkte und Rohstoffe, die bisher im Rahmen wirtschaftlicher Aktivitäten entsorgt wurden, werden als Ressourcen betrachtet und wiederverwertet. Kyocera treibt die Wiederverwertung solcher Ressourcen auch über die Grenzen einzelner Unternehmensbereiche hinweg aktiv voran, um das Ziel „Zero Waste“ zu erreichen. Die neue Upcycling-Technologie ist die erste ihrer Art innerhalb der Kyocera Corporation. Kyocera wird auch weiterhin durch solche Initiativen zur Entwicklung einer nachhaltigen Gesellschaft beitragen.

<https://austria.kyocera.com/>



► Beim Stopp in Hannover begrüßten **Tobias van Wickeren**, National Director Indirect Sales Division bei Ricoh Deutschland und **Ingo Wittrock**, Regional Director Marketing Central & Eastern Europe und New Work Experte bei Ricoh Deutschland, die Teilnehmer:innen der Partner-Roadshow.

Ricoh

Channel-Geschäft wächst

Die Ricoh-Partner-Roadshow 2024 bot an sechs Stationen in Deutschland und Salzburg neue Partnerangebote, spannende Insights und Innovationen zu Workplace Experience, Process Automation, Print und Cloud & Cyber.

Vom 22. Oktober bis 26. November 2024 begrüßte Ricoh seine Vertriebspartner in Stuttgart, Nürnberg, Leipzig, Hannover, Köln und Salzburg auf der Ricoh-Partner-Roadshow 2024. Über 200 Teilnehmer:innen folgten der Einladung und erlebten ein starkes Programm mit neuen Angeboten sowie viele Insights von Ricoh aus seinem Portfolio in den Bereichen Workplace Experience, Process Automation, Print und Cloud & Cyber.

Nachhaltigkeit wird wichtiger. Neben einem Business Update zu den aktuellen Geschäftszahlen und der Bedeutung des Partnervertriebs standen das erweiterte Produktportfolio von Ricoh, die Vorteile des Advance Partner Programms sowie die Initiativen für Partner im Mittelpunkt. Fokusthemen waren auch die sichere Einführung der E-Rechnung, Updates zu Print- und Workplace Experience, die Potenziale im Channel für den öffentlichen Sektor sowie durch die neue Mittelstandsoffensive von Ricoh. Immer wichtiger wird zudem das Thema Nachhaltigkeit: Ricoh bietet seinen Partnern ab sofort ein eigenes Zer-

tifizierungsprogramm durch die neue Kooperation mit Climate Partner an. Ricohs Partnergeschäft, bestehend aus vielen langjährigen und neueren Kooperationen mit IT-Systemhäusern und Spezialisten für Digitalisierung, Office Printing und Produktionsdruck, hat für den Technologiekonzern große Relevanz. So wurde im ersten Halbjahr jedes zweite Drucksystem in Deutschland über einen Ricoh-Partner verkauft. Auch der Verkauf von Software, sowohl im Bereich Office Printing als auch die Lösungen von DocuWare, konnte im Vergleich zum Vorjahr um 27 % gesteigert werden. Inzwischen vertreibt jeder zweite Ricoh-Partner das DocuWare-Produktportfolio. Im Rahmen der Roadshow wurde auch den bestehenden Partnern für ihre Innovationskraft und die enge Zusammenarbeit gedankt. Die Wertschätzung zeigt sich unter anderem in der Weiterentwicklung des Partner Portals, einem neuen digitalen Schulungsprogramm für Vertriebsmitarbeitende sowie der Ankündigung, die Partner Awards auch im nächsten Jahr wieder zu vergeben.

Gelegenheit zum Austausch. „Wir freuen uns sehr, so viele neue, langjährige und potenzielle Partner persönlich getroffen zu haben und sind stolz auf das durchweg positive Feedback zu unserer Ricoh Partner-Roadshow. Wir bei Ricoh gestalten den Wandel hin zu einer neuen digitalen Arbeitswelt mit einem breiten Portfolio und nehmen unsere Partner mit auf diese Reise“, erklärt Tobias van Wickeren, Commercial Director Partner Sales bei Ricoh Deutschland. „Die Veranstaltung war die perfekte Gelegenheit, um sich zu relevanten Themen und Herausforderungen von Hybrid Work auszutauschen. Wachstum und Weiterentwicklung sind für uns als Unternehmen sehr wichtig, daher freue ich mich sehr, dass wir mit unserer Partner-Roadshow an so vielen Standorten persönlich ein Update zu unseren Produktneuheiten geben, aktuelle Zahlen besprechen und unser Partnerprogramm ausführlich vorstellen konnten. Wir wollen unsere Partner anregen und fördern und sie in ihrem Wachstum unterstützen und das nicht nur mit unserem Produktportfolio, das wir ständig weiterentwickeln und an die Arbeitswelt anpassen, sondern auch mit dem Aufbau eines erstklassigen Partnerprogramms, das die Bedürfnisse unserer Partner heute und in Zukunft erfüllt.“

www.ricoh.de



**Erst Scannen.
Dann Schreddern.**

**Aktion gültig
bis 31.12.2024**



**und erhalten
Sie einen
kostenlosen*
Leitz IQ
Aktenvernichter
Home Office
Sicherheitsstufe
P4**

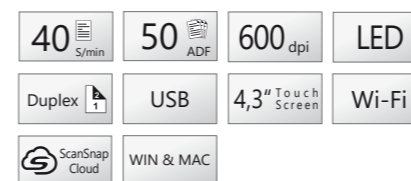
Kaufen Sie den ScanSnap iX1600 oder iX1400



Bis zum 31.12.2024 erhalten Sie beim Kauf eines ScanSnap iX1600 oder iX1400 einen kostenlosen Leitz IQ Aktenvernichter Home Office mit Sicherheitsstufe P4.

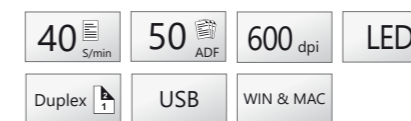
Scannen Sie dazu den QR-Code und beantragen Sie Ihren Aktenvernichter bequem innerhalb von 60 Tagen nach dem Kauf.

ScanSnap iX1600



Art.Nr.: 149761
Herst.Bez.: PA03770-B401
HEK € 349,-
exkl. UHG € 50,78

ScanSnap iX1400



Art.Nr.: 149760
Herst.Bez.: PA03820-B001
HEK € 280,26
exkl. UHG € 50,78

**+ LEITZ Aktenvernichter
IQ Home Office P4
im Wert von € 86,45**

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

*Aktion endet am 31.12.2024. Es gelten die AGB.



SYSTEM
wünscht Frohe
Weihnachten und
einen Guten Rutsch
ins neue Jahr 2025!





„Bei Brother betrachten wir Nachhaltigkeit nicht nur als Ziel, sondern als gemeinsame Verantwortung.“

Hisashi Ota
Managing Director von
Brother International Europe

Brother

Weniger Abfall, mehr Nachhaltigkeit

Brother präsentiert ein Tintenpatronen-Wiederaufbereitungsprogramm, mit dem Kund:innen und Vertriebspartner die Möglichkeit haben, ihre Nachhaltigkeitsziele zu stärken, indem sie ihre gebrauchten Brother-Tintenpatronen zurückgeben.

Während einige Druckerhersteller Programme zur Wiederaufbereitung von Hardware anbieten, legen nur wenige den Fokus auf Verbrauchsmaterialien. Einer von diesen ist Brother. Das Unternehmen baut nicht nur auf seine Expertise in der Wiederaufbereitung von Laserkartuschen und Hardware, sondern erweitert sein Engagement jetzt auch um die Wiederaufbereitung von Tintenpatronen. „Bei Brother betrachten wir Nachhaltigkeit nicht nur als Ziel, sondern als gemeinsame Verantwortung“, sagt Hisashi Ota, Managing Director von Brother International Europe.

Das Tintenpatronen-Wiederaufbereitungsprogramm sei ein klarer Ausdruck des Engagements zur Reduzierung der Umweltbelastung und zur Förderung umweltfreundlicher Praktiken. „Dank unserer 20-jährigen Erfahrung in der Wiederaufbereitung von Tonerkartuschen konnten wir unser Wissen erfolgreich auf Tintenpatronen übertragen und sicherstellen, dass wir weiterhin als Branchenführer anerkannt werden. Wir ermutigen unsere Vertriebspartner und Kunden, ihre gebrauchten Brother-Patronen zur Wiederaufbereitung

zurückzugeben, anstatt sich für Recycling oder Deponierung zu entscheiden“, ergänzt Hisashi Ota.

Zero Waste. Durch die Teilnahme am Programm können Vertriebspartner nicht nur die Nachhaltigkeitsziele von Brother unterstützen, sondern sich gleichzeitig auf bevorstehende regulatorische Veränderungen vorbereiten, die die Industriestandards neu definieren werden. In Europa sind die aktuellen Wiederaufbereitungsraten für Patronen niedrig, was den dringenden Bedarf an besseren Wiederverwendungs- und Recyclingquoten deutlich macht. Die Anlage von Brother in Großbritannien übernimmt den gesamten Wiederaufbereitungsprozess und sorgt dafür, dass selbst beschädigte Patronen entweder wiederverwendet oder vollständig recycelt werden – und das mit einem Null-Abfall-Ansatz. Wiederaufbereitete Patronen erreichen eine Qualität wie neue und sind vollständig rückverfolgbar, um zu dokumentieren, wie oft eine Patrone wiederaufbereitet wurde. Der kostenlose Service ist in 30 europäischen Ländern verfügbar und wird durch umfassende Unter-

stützung von Vertriebspartnern ergänzt, um die Rückgabe von Patronen zu erleichtern. Jede neue Brother-Tintenpatrone wird mit einem Rücksendeumschlag geliefert, und zusätzliche Umschläge oder Sammelboxen können über die Website von Brother angefordert werden.

Auch unbrauchbare Patronen im Kreislauf. Viele OEMs (Anm. Original Equipment Manufacturer = Originalgerätehersteller) setzen bei Verbrauchsmaterialien auf Zerkleinerung und Materialwiederverwendung, da die Rückführungslogistik kostspielig ist. Während Multi-Brand-Sammelinitiativen voraussichtlich zunehmen, steht der Markt vor einem Wendepunkt. Bis 2030 wird erwartet, dass durch OEM- und Aftermarket-Sammelprogramme sowie die EU-Abfallversandverordnung (einschließlich des Exportverbots in Nicht-OECD-Länder) mehr Patronen gesammelt werden, als wiederverwendet werden können, was deren Entsorgung notwendig macht. Brother setzt auf das chemische Pyrolyseverfahren, das gemischte Kunststoffe in wertvolle Chemikalien und Brennstoffe umwandelt. So wird gewährleistet, dass selbst unbrauchbare Patronen nachhaltig verwaltet werden, was Brother als Marktführer in der praktischen Kreislaufwirtschaft positionieren soll.

www.brother.at



Sharp

Druckmanagement leicht gemacht

Sharp hat eine kosteneffiziente, Cloud-basierte Druckmanagementlösung gelauncht. Synappx Cloud Print ist die Ergänzung der Sharp Synappx-Plattform und wurde speziell für kleine und mittlere Unternehmen entwickelt.

Die zunehmende Digitalisierung und Hybridisierung der Arbeitswelt in Europa sowie die steigende Nachfrage nach Cloud-basierten Lösungen macht neue, effiziente und sichere Drucklösungen erforderlich. Jetzt bietet Sharp mit seiner Synappx Cloud Print eine kosteneffiziente, Cloud-basierte Druckmanagementlösung, die speziell für kleine und mittlere Unternehmen entwickelt wurde. Synappx Cloud Print ermöglicht es Mitarbeiter:innen in Unternehmen, ihre Druckaufgaben nahtlos zu verwalten – unabhängig von ihrem Standort. „Synappx Cloud Print ist Druckmanagement leicht gemacht“, so Torsten Bechler, Manager Product Marketing bei Sharp Business Systems. „KMU benötigen Lösungen, die es ihren Mitarbeitern ermöglichen, effizient, sicher und nachhaltig zu arbeiten. Deshalb hat Sharp eine leistungsfähige, vollständig cloud-basierte Plattform entwickelt, um ihre Druckprozesse sicher und standortunabhängig zu verwalten und gleichzeitig nachhaltig zu drucken.“

Produktive, sichere und nachhaltige Druckmanagementlösung. Synappx Cloud Print ist eine einfache, kosteneffiziente, Cloud-basierte Druckmanagementlösung, die einfach in Betrieb zu nehmen, zu nutzen und zu warten ist. Als Cloud-basierte Lösung bietet sie sicheres Drucken und Druck-Accounting „as-a-Service“, erfordert daher keine Investitionen in lokale Infrastruktur und funktioniert flexibel im Büro oder unterwegs. Administratoren erhalten zudem standortunabhängig einen vollständigen Überblick über alle Druckaufgaben innerhalb einer Organisation, können die Drucknutzung überprüfen, Berichte erstellen oder

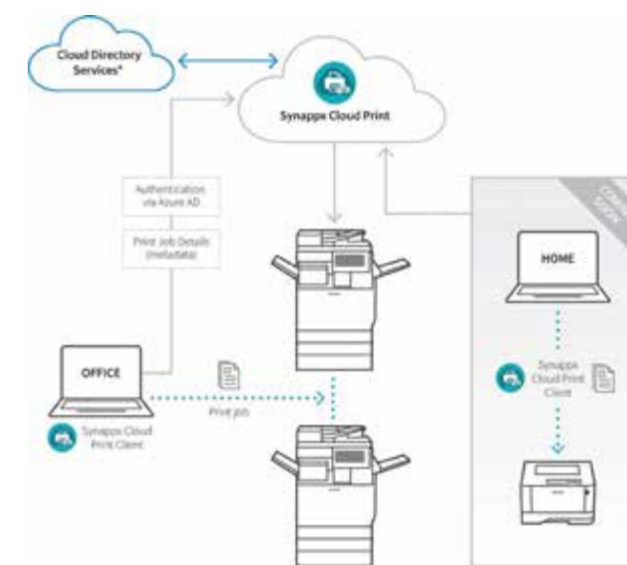
Richtlinien festlegen. Synappx Cloud Print wurde speziell daraufhin optimiert, nahtlos mit dem gesamten Sharp-Portfolio an MFPs und Druckern zusammenzuarbeiten und dabei eine optimierte, einheitliche Nutzererfahrung über alle Systeme hinweg zu gewährleisten.

IT-Sicherheit zum Schutz von Geräten und Daten. Für den Einsatz von Synappx Cloud Print wird auf Windows-Geräten eine SCP-Client-Software installiert, die der sicheren Verarbeitung von Druckdaten dient. Diese Daten werden so durch die Firewall des Unternehmens geschützt, da sie zu keiner Zeit die Netzwerkstruktur des Unternehmens verlassen und daher auch nicht an die Cloud-Infrastruktur von Sharp weitergeleitet werden. Eine Datenübertragung an die Synappx-Cloud erfolgt lediglich für Nutzerauthentifizierungsdaten und Details der Druckaufträge. Das Sharp-Rechenzentrum für Synappx Cloud Print befindet sich in Frankfurt am Main in Deutschland und ist somit DSGVO-konform, da sämtliches Hosting innerhalb der EU erfolgt. Synappx Cloud Print ist entweder in Microsoft 365 in Verbindung mit Microsoft Entra ID oder Google Workspace integriert und verhindert so, dass Unbefugte Zugriff auf sensible Dokumente oder

Daten erhalten. Darüber hinaus bietet die Plattform sicheres Pull-Printing und sichere Druckverwaltung, wodurch Administratoren einen umfassenderen Überblick über die in ihrem Unternehmen stattfindenden Druckaufgaben erhalten.

Optimiert für nachhaltiges Drucken. Synappx Cloud Print bietet eine bessere Übersicht und Kontrolle über das Druckverhalten und eignet sich damit für Unternehmen, die effizient, sicher und nachhaltig drucken wollen. Um ressourcenschonend drucken zu können, erhalten die Nutzer:innen am Display des Geräts durch Symbole einen Hinweis darauf, ob mögliche Einsparpotenziale bereits genutzt werden. Das Nutzer-Dashboard zeigt zudem auch einen Nachhaltigkeits-Score an, mit dem Nutzer:innen ihr Umweltverhalten beim Drucken in Echtzeit überprüfen können.

www.sharp.at



▲ Die neue Drucklösung von Sharp ist einfach in Betrieb zu nehmen und zu nutzen.

NTT Data

Rechtskonformer Einsatz

NTT Data präsentiert mit Licensight ein Tool für ein weitgehend automatisiertes und gut dokumentiertes Open-Source-Management. Es fügt sich nahtlos in Entwicklungsprozesse ein, liefert Überblick über die verwendeten Komponenten und wacht über die Einhaltung aller Richtlinien zum Einsatz quelloffener Software.

Kaum ein Unternehmen kommt heute noch ohne Open Source in der Software-Entwicklung aus. Allerdings fehlt den meisten Unternehmen der Überblick, welche Komponenten sie tatsächlich einsetzen, unter welcher Lizenz diese stehen und welche Pflichten sich daraus ergeben. So schreiben einige Lizenzen eine Veröffentlichung des Quellcodes von Software vor, die mithilfe der quelloffenen Frameworks oder Bibliotheken erstellt wurde, andere verlangen eine Nennung der genutzten Komponenten und ihrer Urheber:innen. Verschärft wird diese Problematik noch dadurch, dass viele Open-Source-Komponenten externe Abhängigkeiten aufweisen und beispielsweise Bibliotheken von Drittanbietern einbinden. Neben lizenzrechtlichen Risiken birgt die Vielzahl an Open-Source-Komponenten auch Sicherheitsrisiken, weil häufig unklar ist, welche Komponenten kritische Schwachstellen aufweisen und welche womöglich gar nicht mehr gepflegt werden. Ohne technische Hilfsmittel ist es für Unternehmen nahezu unmöglich, alle Sicherheitsrisiken zu erkennen und zu beseitigen und sämtliche Anforderungen zu erfüllen, die sich aus den Lizenzen ergeben.

Mit Licensight stellt NTT Data jetzt ein Tool zur Verfügung, das Rechts- und Compliance-Abteilungen, Sicherheitsverantwortliche sowie Entwickler:innen bei allen Aufgaben rund ums Open-Source-



© NTT Data DACH

„Licensight unterstützt Unternehmen dabei, Lizenzpflichten von Open-Source-Software zu verstehen und zu erfüllen, aber auch mögliche Sicherheitsrisiken frühzeitig im Entwicklungsprozess zu erkennen.“

Oliver Köth
Chief Technology Officer bei NTT Data DACH

Management unterstützt. Es wird vom IT-Dienstleister selbst bei internen Entwicklungsprozessen genutzt und hat sich in der Praxis bereits bewährt.

Open-Source-Compliance. Mit einem Policy Wizard erleichtert Licensight das Anlegen von Richtlinien zum Einsatz von Open Source. Anschließend wacht es über die Einbindung von Open-Source-Komponenten in Software-Projekte und verhindert die Einführung problematischer Pakete. Informationen zu Lizenzen und Schwachstellen holt sich das Tool automatisch über Schnittstellen aus öffentlichen Verzeichnissen oder von den Websites der Projekte. Für Grenzfälle, Ausnahmen oder bislang unbekannte Lizenzen bringt es Werkzeuge für Review- und Freigabe-Prozesse mit der Rechtsabteilung mit und ermöglicht damit einen effizienten, rechts-sicher dokumentierten Austausch ohne langen, unübersichtlichen Mail-Verkehr. Damit hilft Licensight beim Herstellen von Open-Source-Compliance und der Umsetzung von Vorgaben, die sich aus Gesetzen und Verordnungen wie dem EU Cyber Resilience Act (CRA) und dem Digital Operational Resilience Act (DORA) ergeben. Diese verlangen von Unternehmen beispielsweise, dass sie Schwachstellen in ihren Systemen und Anwendungen identifizieren und beseitigen. Neben aussagekräftigen Compliance-Reports erstellt Licensight auch eine sogenannte Copyright Notice mit allen notwendigen Informationen und eine Software Bill Of Materials (SBOM). Eine solche wird von vielen Kund:innen inzwischen eingefordert, weil sie genau wissen müssen, welche Komponenten von Drittanbietern sie sich mit einer Software ins Haus holen, um eigene Compliance-Vorgaben umzusetzen. „Licensight unterstützt Unternehmen dabei, Lizenzpflichten von Open-Source-Software zu verstehen und zu erfüllen, aber auch mögliche Sicherheitsrisiken frühzeitig im Entwicklungsprozess zu erkennen“, betont Oliver Köth, Chief Technology Officer bei NTT Data DACH. „Allein mit der Einführung eines Tools ist es allerdings nicht getan – die meisten Unternehmen müssen zunächst Richtlinien und Regeln für den Umgang mit Open Source aufstellen. Laut dem Open-Source-Monitor 2023 des Bitkom haben das 70 % noch nicht getan. Erfahrene Dienstleister wie NTT Data können dabei helfen.“

www.nttdata.com

IFS Cloud

Einfaches ESG-Reporting

Das neue Sustainability Management Modul der IFS Cloud und die ESG-Expertise von PwC UK erleichtern das Nachhaltigkeitsmanagement und helfen Unternehmen dabei, die Anforderungen der Corporate Sustainability Reporting Directive zu erfüllen.

Viele in der EU tätige große Unternehmen sind verpflichtet, ab 2025 die Corporate Sustainability Reporting Directive einzuhalten und müssen sich entsprechend darauf vorbereiten. Ein kritischer Bereich ist dabei die Datenverwaltung. IFS bietet dazu ein neues Modul für das Nachhaltigkeitsmanagement und das ESG-Reporting an. Das Sustainability Management Modul ist in der Version 24R2 der IFS Cloud einsetzbar und enthält Funktionen, die Kund:innen bei der einfachen und effizienten Erfassung von Nachhaltigkeitsdaten, deren Verwaltung und der Messung der Zielerreichung im gesamten Unternehmen unterstützen. Das neue Modul für das Nachhaltigkeitsmanagement übernimmt die Datenerfassung und macht IFS Cloud zur zentralen Quelle für alle unternehmensweiten Daten, die für die Berichterstattung unerlässlich sind. So wird sichergestellt, dass alle Daten, die zur Messung und Unterstützung des Berichtswesens verwendet werden, korrekt und auf dem neuesten Stand sind.

Das Modul wurde in Zusammenarbeit mit den ESG-Experten von PwC UK entwickelt, um sicherzustellen, dass die Funktionen standardisiert und auch mit zukünftigen Richtlinien interoperabel sind. Unternehmen, die IFS Cloud nutzen, haben außerdem die Möglichkeit, die ESG-Beratungsleistungen von PwC UK in Anspruch zu nehmen, um die Einhaltung der CSRD und die Umsetzung ihrer Strategie bei der Nachhaltigkeitsberichterstattung zu unterstützen. Dazu zählen unter anderem die Bewertung von Unternehmen oder die doppelte Wesentlichkeitsanalyse. Die mit Hilfe des Moduls gewonnen Erkenntnisse versetzen Unternehmen in die Lage, ihre Nachhaltigkeitsmaßnahmen voranzutreiben, ihre Ressourcennutzung zu optimieren und so Wettbewerbsvorteile zu erzielen.



© IFS

„Mit der Einführung des Moduls für Nachhaltigkeitsmanagement können unsere Kunden einen großen Schritt in Richtung Erreichung ihrer Nachhaltigkeitsziele machen und schnell Nutzen daraus ziehen.“

Sophie Graham
Chief Sustainability Officer bei IFS

Leichte Verwaltung. Ein wesentlicher Bestandteil des Moduls ist der KPI-Katalog, der die umfassende Verwaltung von Nachhaltigkeitsindikatoren erleichtert. Er stellt sicher, dass Unternehmen relevante Kennzahlen konsistent und exakt verfolgen können. Das Sustainability Management Modul erleichtert die Verwaltung von Daten und Zielen und bietet eine umfassende Lösung, um sicherzustellen, dass alle Nachhaltigkeitsinitiativen vollständig in die Geschäftsstrategie des Unternehmens integriert sind. Diese Integration hilft Unternehmen die gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen, den Erwartungen der Stakeholder gerecht zu werden und ihre langfristigen Nachhaltigkeitsziele effektiv zu erreichen. „Unternehmenserfolg muss im Einklang stehen mit der nachhaltigen Förderung des Umweltschutzes“, erklärt Sophie Graham, Chief Sustainability Officer bei IFS. „Wir sind stolz darauf, eine Vorreiterrolle bei der Einbettung umweltbewusster Praktiken in die Unternehmensprozesse zu übernehmen. Damit tragen wir dazu bei, die wachsende Zahl von Vorschriften zu erfüllen und gleichzeitig unseren Kunden einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Dies ist nur dann möglich, wenn Unternehmen volles Vertrauen in ihre Datenquelle haben. Mit der Einführung des Moduls für Nachhaltigkeitsmanagement können unsere Kunden einen großen Schritt in Richtung Erreichung ihrer Nachhaltigkeitsziele machen und schnell Nutzen daraus ziehen.“

www.ifs.com

TIETOEVRY AUSTRIA

Fit für die digitale Energiezukunft

Die Burgenland Energie vertraut auf Tietoevry Austria, um seine IT-Systeme fit für die digitale Zukunft zu machen. Vor Kurzem wurde die erste Modernisierungsphase mit dem nahtlosen Übergang zur neuen ERP-Plattform SAP S/4HANA abgeschlossen. „Wir als Burgenland Energie stehen für die grüne und digitale Transformation. Dazu zählt es auch konsequent unsere internen Systeme und Prozesse zu modernisieren. Nicht zuletzt dank starker Partner wie Tietoevry freuen wir uns über einen erfolgreichen Go-live von SAP S/4HANA und stärken damit unser Fundament für die Zukunft“, freut sich Reinhard Czerny, Finanzvorstand der Burgenland Energie AG. Die moderne zentralisierte ERP-Plattform soll künftig effizientere Geschäftsprozesse fördern, die datenschutzkonforme Verarbeitung von Kund:innen-Informationen sicherstellen und die Einhaltung von Regularien der Energiewirtschaft unterstützen.

Tietoevry Austria arbeitete in der ersten Phase eng mit Burgenland Energie zusammen, um die Nutzer:innen bestmöglich auf die neuen IT-Systeme vorzubereiten. „Dank unseres Greenfield-

Ansatzes konnten wir einige Geschäftsprozesse vollständig neugestalten und wesentlich vereinfachen. Burgenland Energie profitiert nicht nur von effizienteren Finanz-, Logistik- und HR-Prozessen, sondern schafft auch die Grundlage für weitere Innovationen in der Energiewirtschaft, etwa die künftige Entflechtung von Energiebereitstellung und Netzbetrieb“, erklärt Robert Kaup, Geschäftsführer von Tietoevry Austria. Das Projekt geht nahtlos in eine zweite Phase über, in der die Modernisierung in den Bereichen Finanzen und Logistik fortgesetzt und eine weitere SAP-Branchenlösung für die Versorgungsindustrie (SAP for Utilities) integriert wird.

www.tietoevry.com

© Joe and Jen Photo



Robert Kaup
Geschäftsführer von Tietoevry Austria



Seabix

Digital Workspace für KMU

Bei der IT-Digitalisierung geht es meist um die IT-Infrastruktur und die Anwendungslandschaft, nicht aber um das Arbeitsgerät eines Mitarbeitenden. Thierry Kramis, CEO bei Seabix, erklärt die Vorteile eines virtuellen Arbeitsplatzes.

Das Standardsetup für Mitarbeitende sieht häufig so aus, dass sie für ihre tägliche Büroarbeit ein Notebook erhalten, auf dem alle Applikationen installiert sind, die sie für ihren Job benötigen. Diese Hardware wird nicht besonders pfleglich behandelt und häufig nach drei oder vier Jahren ausgetauscht, um leistungsfähig genug für die Anforderungen zu sein. Auch der Support ist aufwendig, wenn Software nicht funktioniert oder die Hardware Fehlfunktionen zeigt und die Benutzenden deswegen mit der Technik kämpfen. Für Unternehmen heißt das, dass sie sich ständig mit dem Kauf, Verkauf, der Installation und Reparatur von Notebooks beschäftigen müssen. Große Firmen haben dafür eine IT-Abteilung oder einen Dienstleister, für KMU mit

wenigen oder keinen Vollzeit-ITlern ist das häufig eine zusätzliche Belastung, die langfristig ins Geld und an die Nerven geht.

Minimale Leistung des Laptops reicht. Der Ansatzpunkt ist die Virtualisierung des Digital Workspace. Bisher sind auf den Arbeitsnotebooks alle wichtigen Anwendungen sowie Netzwerk- und Sicherheitstools installiert. Sollen darauf nicht nur Office-Anwendungen laufen, braucht das Gerät ordentlich CPU-Power, viel Hauptspeicher und ausreichend Festplattenplatz. Das treibt die Anschaffungskosten in die Höhe. Außerdem muss es regelmäßig an die steigenden Anforderungen moderner Software angepasst werden, was meist eine Aufrüstung oder einen Neukauf erfordert.

Ist das Vor-Ort-Gerät jedoch nur ein Zugangsmedium für einen Remote-Rechner, auf dem die benötigten Anwendungen laufen, reichen wenig CPU-Leistung, minimaler Hauptspeicher sowie eine kleine Festplatte völlig aus. Es bildet dann mit Bildschirm, Kamera, Tastatur und Maus lediglich die Schnittstelle zum Remote-Rechner. Die Anforderungen an das lokale Gerät ändern sich auch mit der Zeit nicht, weil die Rechenleistung im Rechenzentrum oder der Cloud in Form einer Terminalserver-Infrastruktur bereitgestellt wird. Auf dem Remote-Rechner, der virtualisiert in einer Private- oder Public-Cloud läuft, lässt sich die Leistung per Software regeln und einfach an die Bedürfnisse anpassen – also viel leichter als dies mit dedizierter Hard-

ware möglich ist. Selbst für grafikintensive Anwendungen gibt es Lösungen, die auch remote funktionieren. Gerade für KMU ergeben sich aus diesem Ansatz zahlreiche Vorteile.

Vorteil 1: Geringe Anschaffungskosten, lange Laufzeiten. Für KMU hat eine IT-Infrastruktur mit relativ „dummen“ lokalen Geräten und Terminalservern den Vorteil, dass die Anschaffungskosten für die Hardware deutlich geringer ausfallen. Im Extremfall kann sogar ein Smart-Monitor mit eingebautem Remote-Desktop-Client oder ein privates Handy per USB-C am Monitor für die Anbindung ausreichend sein. Auch ein günstiges Chromebook für wenige 100 Euro, das lange Akkulaufzeiten

und geringes Gewicht vereint, bringt alles mit, was nötig ist. Da die Leistungsanforderungen an die Hardware nicht steigen, können die Geräte auch fünf bis sieben Jahre im Einsatz sein – je nachdem, wie robust Gehäuse, Bildschirm und Tastatur sind. Beide Faktoren können die Anschaffungskosten auf ein Drittel senken.

Vorteil 2: Höhere Daten- und Gerätesicherheit. Hat ein Unternehmen viele Home-Office-Worker, die teilweise auch noch private Geräte für E-Mail oder OneDrive verwenden dürfen, ist das Thema Sicherheit häufig ein Albtraum. Müssen dagegen die lokalen Geräte nur einfach gesichert werden, weil die Anwendungen nur noch remote laufen, vereinfacht sich die Absicherung deutlich. Dies betrifft nicht nur die Netzwerkfunktionen, sondern auch das Thema Data-Loss-Prevention und Identity Access Management.

Vorteil 3: Keine Synchronisierungsprobleme mehr. Vielfach setzen Unternehmen Cloud-Laufwerke wie OneDrive oder DropBox ein, damit Mitarbeitende auch im Home-Office gemeinsam an Dateien arbeiten können. Dies führt prinzipbedingt immer wieder zu Synchronisierungsproblemen, die sich vermeiden lassen, wenn alle Remote-Rechner auf einem Server-Netzwerk laufen, auf dem sich auch die Dateien befinden. Nebenbei steigen auch die Zugriffszeiten auf die Dateien signifikant, weil selten genutzte Dateien nicht erst synchronisiert werden müssen, um sie zu bearbeiten.

Vorteil 4: Skalierbare Leistung – je nach Bedarf. Steigen die Leistungsanforderungen, führt dies nicht mehr zu neuen Investitionen in neue Hardware. Die bereitgestellte Leistung kann in der Cloud wachsen und schrumpfen, je nach Bedarf. Außerdem lassen sich die Konfiguration und das Software-Management deutlich vereinfachen. Ein „zerschossener“ Rechner lässt sich über eine Kopie aus einem Backup in wenigen Minuten wieder bereitstellen.

Vorteil 5: Unabhängigkeit vom Zugangsgesamt. Mitarbeitende können auf ihren jeweiligen Remote-Rechner mit einer Vielzahl von Geräten zugreifen: Dem Laptop der Firma, einem Tablet, dem Privatrechner und zur Not auch mit einem geeigneten Smartphone, das per USB-C mit einem Monitor verbunden wird. Sie finden den



▲ Thierry Kramis
CEO bei Seabix

Rechner genau in dem Zustand vor, wie sie ihn verlassen haben – auch bei einem Wechsel des Zugangsgesamts. Das macht BYOD (Bring your own device) für Firmen sehr attraktiv.

Statt sich selbst um das Gerätemanagement zu kümmern, bezuschussen sie die Anschaffung von Privatgeräten. Ein Security-Problem entsteht dadurch nicht, weil das Gerät ja nur für den Zugang notwendig ist. Für Mitarbeitende, die beispielsweise im Außendienst tätig sind und nur gelegentlich einen Arbeitsrechner benötigen, kann der virtualisierte Workspace auch die Anschaffung eines eigenen PCs ersparen.

Zusätzlicher Benefit. In der Umsetzung einer Digital-Workspace-Strategie ist das „Wie“ entscheidend. Einen besonderen Mehrwert kann hier eine zentrale Management-Plattform wie Seabix IO liefern. Sie lässt sich tief in die jeweiligen Business-Prozesse eines Unternehmens integrieren. Über sie lässt sich zum Beispiel das Gerätemanagement inklusive der Beschaffung, Lieferung und dem End-of-Life automatisieren, was beim On- und Offboarding von Mitarbeitenden zu erheblichen Effizienzgewinnen führt. Denn dann lässt sich ein kompletter digitaler Arbeitsplatz auf Knopfdruck bestellen und einrichten. Auf diese Weise profitieren KMU doppelt: von den Vorteilen des Digital Workspace und seines einfachen, effizienten und transparenten Managements. Auch Green-IT-Strategien lassen sich damit zentral und automatisiert verfolgen. Eine Vorbedingung hat der neue Digital Workspace allerdings: Die Mitarbeitenden benötigen eine gute Internet-Anbindung, die mittlerweile aber in allen Firmen, Privatwohnungen und mobil per 5G zur Verfügung steht. Die Bereitstellung einer solchen Infrastruktur erfordert technisches Know-how, das externe IT-Partner wie Seabix in ein Projekt einbringen können. Die Back-End-Server sollten in einem vertrauenswürdigen Rechenzentrum laufen (vorzugsweise in der EU oder der sicheren Schweiz) und das Management der gesamten IT-Infrastruktur über eine einheitliche Oberfläche möglich sein.

www.seabix.com

Chatbot

„Hallo, hier spricht Adola!“

Der Anrufer hat ein einfaches Anliegen, doch die Leitung ist besetzt. Eine unfreundliche Stimme meldet sich. Oder die Anrufer werden immer weiter verbunden. Mit den flexiblen KI-Lösungen von Adola.AI, dem innovativen Audio-Chatbot aus Österreich, gehört das der Vergangenheit an.

Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck. Das ist das Motto von Adola.AI. Das innovative Technologie-Startup aus Wien hat einen Audio-Chatbot entwickelt, der das Telefonservice von Unternehmen jeder Größe übernimmt, und dabei immer professionell ist. Adola.AI bietet KI-gestützte Telefonassistenten, die kleine und mittlere Unternehmen sowie Einzelunternehmer dabei unterstützen, ihre Kundenkommunikation effizienter zu gestalten, Kosten zu senken und die Erreichbarkeit zu verbessern. In deutscher Sprache und auf Wunsch in 30 weiteren Sprachen. Atilla Ceylan, Gründer und Geschäftsführer der Adola.AI GmbH verspricht: „Unser Ziel ist es, Unternehmen vom Arzt über die Bank, die Autowerkstatt bis hin zum Restaurant mit einer sympathischen Stimme zu unterstützen, Anrufe entgegen zu nehmen, Termine zu vereinbaren oder Auskünfte zu geben.“ Für nur rund 250 Euro pro Monat bekommt der Auftraggeber einen vollwertigen Telefon-Mitarbeiter, der 24 Stunden am Tag und sieben Tage die Woche im Einsatz ist, nie krank ist und nie auf Urlaub geht.

So funktioniert Adola.AI. Mit einer Kombination aus schnellen Standardlösungen und maßgeschneiderten Projekten ist Adola.AI

der ideale Partner für moderne Kommunikationsbedürfnisse. Eine freundliche Stimme meldet sich und stellt sich vor: „Ich bin Adola, eine künstliche Intelligenz, wie kann ich Ihnen helfen?“ Die eingesetzten Stimmen wurden aus mehreren tausend Stimmen ausgewählt. Adola klingt sympathisch, ist immer gut drauf und ist darauf programmiert, den Anrufern zu helfen. Sei es bei der Tischreservierung in der Pizzeria, bei der Terminvereinbarung beim Zahnarzt oder für den Reifenwechsel in der Autowerkstatt oder etwa bei der Auskunft über die aktuellen Preise für Standard-Dienstleistungen. „Adola.AI kann gleichzeitig mehrere tausend Anrufe abwickeln. Daher ist Adola immer zu sprechen – und das rund um die Uhr“, sagt Ceylan. Damit will das Wiener Startup den Unternehmer:innen ihr Leben erleichtern, damit sie sich auf ihre Kernaufgaben konzentrieren können. „Adola hat in den vergangenen zwei Jahren vielfältige Anwendungen entwickelt“, sagt Patrick Tomelitsch, Gründer der Adola.AI GmbH: „Unsere Lösungen sind einerseits in wenigen Minuten einsatzbereit und können andererseits auf spezifische Kundenanforderungen hin individuell entwickelt werden. So bieten wir sowohl schnelle Standardoptionen als auch hochgradig anpassbare Integrationen.“

Mehr Kundenzufriedenheit. Mit diesem neuen Service will Adola die Kommunikation seiner Kunden zu ihren Kunden verbessern. „Im Mittelpunkt stehen die Kundenzufriedenheit, die Effizienz und das Senken der Betriebskosten“, erklärt Ceylan. Der bequeme Service ist ab 25 Euro pro Monat zu haben und kann eine Woche lang kostenlos getestet werden. „Wir lösen nicht alle Probleme, aber wir nehmen den Unternehmen lästige Arbeiten ab, damit sich die Mitarbeiter auf die wichtigen Dinge konzentrieren können. Mit Adola ist ihr Telefon ab sofort immer besetzt“, sagt Ceylan.

Technologie auf höchstem Niveau. Die Lösungen von Adola unterstützen die Kunden laut Tomelitsch „sowohl für eingehende als auch ausgehende Anrufe mit minimaler Reaktionszeit, selbst bei einer großen Anzahl von gleichzeitigen Anrufen. Adola ist also ideal für Unternehmen mit hohem Kommunikationsbedarf“. Ein weiteres Thema ist die große Flexibilität beim Austausch zentraler Komponenten wie Large Language Models (LLMs), Speech-to-Text (SST) und Text-to-Speech (TTS) für die beste Technologie. Zur effizienten Kundeninteraktion können Systeme wie Salesforce oder HubSpot für die CRM-Integration angepasst werden. Die Adola.AI GmbH wurde vor mehr als zwei Jahren gegründet und wird laufend weiterentwickelt. Ceylans Credo: „Wir haben zwar viele Ideen, wie Adola in Zukunft aussehen kann. Aber wir bauen auch auf die Kreativität von Entwicklern, dass sie auf www.Adola.AI neue eigene Lösungen entwerfen und Adola so zu ihrer Spielweise machen.“

Marktpotenzial und Vision. Mit mehr als 4,8 Millionen potenziellen Kunden im DACH-Raum und einem jährlich um 25 % wachsenden Markt bietet Adola.AI eine flexible Lösung, die auf die vielfältigen Bedürfnisse von Unternehmen abgestimmt ist. Ceylan abschließend: „Unsere Mission ist es, Unternehmen jeder Größe mit zukunftsweisender KI-Technologie zu unterstützen und die Kommunikation nachhaltig zu verbessern.“ www.Adola.AI

Patrick Tomelitsch, Gründer der Adola.AI GmbH (l.) und Atilla Ceylan, Gründer und Geschäftsführer der Adola.AI GmbH (r.)



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, Awingu, Bitdefender, Cloudian, ControlUp, Coreview, DataCore, DE-CIX, Echoworx, Enreach, Enginsight, Exagrid, GFI, Greenbone, H3C, Hornetsecurity, IGEL, Impossible Cloud, Infinidat, IONOS Cloud, Microsoft, NComputing, NoSpamProxy, NVIDIA, Parallels RAS, Progress, Proofpoint, Pure Storage, Scale Computing, Skyhigh Security, Snom, Stratodesk, Swyx, Swyx Jabra, ThinPrint, Unicon, Vertiv, Vicarius, Xelion

Trainingscenter Wien

Ansprechpartner Franz Führer (DW16), Michael Schediwy (DW13), Karl Lasek (DW12), Georg Hajnssek (DW19), Richard Jung (DW14)

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



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

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

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



allyouneed ONLINE GMBH

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

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

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



AMEA GROSSHANDELSGMBH

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

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

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



AQIPA GMBH

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

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

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



ALSO AUSTRIA GMBH

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

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

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

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



API ÖSTERREICH GMBH

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

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

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



ARROW ECS GMBH

A-4040 LINZ • FREISTÄDTERSTRASSE 236
TEL: (0732) 75 71 68-254 • FAX: (0732) 75 71 44

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

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



ASTCO GMBH

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

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



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



EPS ELECTRIC POWER SYSTEMS GMBH

A-3034 MARIA ANZBACH • ERLENGASSE 25
TEL.: +43 720 272 270

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

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

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



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



CANON AUSTRIA GMBH

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

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

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



EXCLUSIVE NETWORKS AUSTRIA GMBH

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

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

Hersteller: Arista, Axonius, BeyondTrust, Cubbit, Exabeam, ExtraHop, Extreme Networks, Forescout, Fortinet, Imperva, Infoblox, iQSol, LogRhythm, Netskope, Nozomi Networks, Okta, One Identity, Opengear, Palo Alto Networks, Proofpoint, Rackmount IT, Rubrik, Salt Security, SentinelOne, Tanium, Thales, ThriveDX, Wasabi
Value Add: Trainingscenter für Fortinet, Infoblox, Palo Alto Networks & SentinelOne. Unser Pre-Sales Team unterstützt Sie bereits zu Beginn von Projekten mit Beratung und der Ausarbeitung möglicher Lösungen. Als autorisierter Supportpartner vieler unserer Hersteller bieten wir Ihnen gerne Supportleistungen an, die das Angebot einzelner Hersteller erweitern.

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



HEADON COMMUNICATIONS GMBH

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

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

Ansprechpartner Marina Auer • Rene Horvath

Tel (01) 7431493 372

E-Mail reseller@headon.at

www.headon.at



INGRAM MICRO GMBH

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

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

Hersteller > 200 über alle Produktbereiche

Kontakt +43 1 408 15 43-0

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



NESTEC SCHARF IT-SOLUTIONS OG

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

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

Hersteller/Marken Altaro * Anydesk * Dogado * ESET * GFI Software * Hornetsecurity * ManageEngine * Parallels * Pulseway * Vipre * Wasabi * XCAPI * ZOHO 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



INFINIGATE ÖSTERREICH GMBH

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

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

Ansprechpartner Florian Jira

Tel DW 100 Vertrieb • DW 200 Logistik

E-Mail florian.jira@infinigate.at

vertrieb@infinigate.at

www.infinigate.at



M.K. COMPUTER ELECTRONIC GMBH

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

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

Ansprechpartner Alexander Rein

E-Mail vertrieb@mk-electronic.at

www.mk-electronic.at



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, Phillips, 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



QUORUM DISTRIBUTION GMBH

WÄHRINGER STRASSE 12/9
1090 WIEN

Hersteller Cloudian, Datadobi, Nasuni, Veeam, Symon, Rubrik, PureStorage, Ivanti, Cofense, OP5, Veritas, Quantum Cirrus Data

Value Add Quorum ist einer von Österreichs führenden Spezialisten in den Bereichen Datensicherheit und -verfügbarkeit. Unsere Lösungskompetenz mit Handschlagqualität zeichnet uns aus, wir bieten mehr als Backup und Recovery. Kunden, Partner und Hersteller setzen auf unsere Erfahrung und das Know-how unserer Experten.

Ansprechpartner Alexander Paral, Geschäftsführung (apa@quorum.at)

Tel 01 5810 5820

E-Mail info@quorum.at

www.quorum.at



SYSTEM GMBH

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

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

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

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

Tel (01) 6152549-0

E-Mail office@system-austria.at

www.system-austria.at



TARGET DISTRIBUTION GMBH

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

Hersteller Apple, Huawei, LG, JBL, Adobe, Beats, Decoded, Eve, LMP, LaCie, LifeProof, Mophie, Native Union, Netatmo, Otterbox, OWC, Parat, Philips Led + Hue, Satechi, Sudio, TP-Link, Trunk, Twelve South, Wacom, Zagg

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, S@W Angebotstool, Gustav Preislistenmodul sowie diverse Anbindungen wie z.B.: EDI.

Ansprechpartner Gert Furxer, Thomas Kilga, Martina Fröis

E-Mail info@target-distribution.com

www.target-distribution.com



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



TD SYNEX AUSTRIA GMBH

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

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

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

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

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

Ansprechpartner Michael Sewald, Alexander Kremer, Daniel Zenz

E-Mail sales.at@tdsynnex.com

www.at.tdsynnex.com/blog

www.at.tdsynnex.com



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

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

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

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


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



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

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

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




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

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

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

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

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



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

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

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




Der EHZ Distributoren- und Hersteller-Index

Ein ganzes Jahr lang präsent – ab 160 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.

Text-Eintrag
 um nur
€ 160,- pro Jahr

- Aufbau des Text-Eintrags:**
- Firmenname, Adresse
 - Telefon- und Faxnummer
 - Produkte/Produktgruppen (max. 3)
 - Ansprechpartner (max. 3)
 - Tel: der Ansprechpartner
 - E-Mail-Adressen der Ansprechpartner

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

- Aufbau des Text-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



Verknüpfen Sie Ihren Text- bzw. 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

- Text-Eintrag für ein Jahr um € 160,-
- 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.

Bsp: **MUSTERMANN GMBH**
 A-1020 WIEN • DABRICHGASSE 285
 TEL: (01) 21 22 23-0 • FAX: (01) 21 22 23-33
Produkte Storage-Lösungen: Raid, San, Nas, Storage-Virtualisierung, Backup
Ansprechpartner Oskar Partner
 Tel: DW 17
E-Mail verkauf@mustermann.com
www.mustermann.com

Bsp: **MUSTERMANN GMBH**
 A-1020 WIEN • DABRICHGASSE 285
 TEL: (01) 21 22 23-0 • FAX: (01) 21 22 23-33
Produkte Storage-Lösungen: Raid, San, Nas, Storage-Virtualisierung, Backup
Ansprechpartner Oskar Partner
 Tel: DW 17
E-Mail verkauf@mustermann.com
www.mustermann.com



Mag. Andreas Slama

DIE NÄCHSTE AUSGABE ERSCHEINT AM 21. FEBRUAR 2025

EHZ austria

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

Layout & Herstellung

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 3,80

Jahresabonnement 36,-
Grundlegende Ausrichtung der EHZaustria:
Ein unabhängiges Fachmagazin, das Reseller in den Bereichen IT und Telekommunikation über relevante und betriebswirtschaftliche Neuerungen informiert.

© 2024 AS media, Mag. Andreas Slama

AS media
Mag. Andreas Slama

DIE TOP-THEMEN DER NÄCHSTEN AUSGABE:

BRANCHE Trends, Marktpotenziale, Neuheiten...

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

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. Abgerundet wird die Rubrik mit Porträts von Distributoren und Händlern. Last but not least gibt Channel Inside Auskunft über Top-Termine und Events.

TECHNIK 1 Modern Workplace: Arbeiten neu definiert

© Freepik



Flexibel, digital, nachhaltig – der Arbeitsplatz von heute passt sich den Bedürfnissen von Unternehmen und Mitarbeitenden an. Von hybriden Arbeitsmodellen über innovative Technologien bis zu neuen Bürokonzepten: Wir zeigen, wie der Modern Workplace die Arbeitswelt revolutioniert.

TECHNIK 2 Smart Home: Intelligenz für Ihr Zuhause

Von smarter Beleuchtung bis zur vernetzten Sicherheit – das Smart Home macht den Alltag bequemer, sicherer und effizienter. Entdecken Sie innovative Technologien, praktische Anwendungen und Trends, die zeigen, wie vernetztes Wohnen unser Leben verändert.



© Freepik

EHZ-ABO Jetzt bestellen!

Abonnieren Sie die EHZaustria und bekommen die neuesten Informationen aus Branche und Handel jedes Monat bequem nach Hause!
Schicken Sie Ihre Anmeldung per Mail (andreas.slama@ehzaustria.at) oder bestellen Sie unter www.ehzaustria.at!
Einfacher geht's nicht! Ein Jahresabo kostet Sie nur 36 Euro!

Volles Geschäft

Ein Korb voller Informationen

1 Jahr
€ 36,-

Jetzt losschicken

per Post:
AS media
Lautensackgasse 29/11
1140 Wien

per Mail:
andreas.slama@ehzaustria.at



**EHZ
austria**

Ja, ich bestelle das EHZ austria
Jahres-Abo*, für nur € 36,-*

Name

Straße

Ort, PLZ

Telefon

Ich überweise die Abogebühr sofort nach Rechnungserhalt.

Datum

Unterschrift

* Meine Abo-Garantie:

Falls ich das Abo nicht verlängern will, genügt eine Postkarte oder ein Fax bis 10 Tage vor Ablauf des Abojahres. Ansonsten erhalte ich EHZ austria bis auf Widerruf unbefristet zugesandt. Abo-Angebote gültig für Personen mit Inlandsanschrift.

* Vertrauensgarantie:

Diese Bestellung kann ich innerhalb von 10 Tagen bei AS media, Lautensackgasse 29/11, 1140 Wien, schriftlich widerrufen. Zur Wahrung der Frist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels).

FRIDOLINA

Kinderpflegedomizil



GEMEINSAM LASSEN WIR DAS LEBEN EINZIEHEN

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



hb.at/fridolina/jetzt-spenden

HAUS DER BARMHERZIGKEIT