

EHZ austria

Partner für den IKT- & UE-Handel



CHANNEL-TALK

„Wir hören immer wieder, dass wir die Schnellsten sind.“ Seite 14

Christian Gretschi
Geschäftsführer von API Österreich

KI im Stall

Bäuer:innen bei Digitalisierung vorne dabei
Seite 6

KI im Fokus

Über 100 Expert:innen bei AI Know 2024
Seite 12

Fit für digitale Zukunft

Lancom erneuert IT-Netzwerk von Ischgl
Seite 22

Alles neu

Cisco startet mit 360 Partnerprogramm
Seite 25

Fast wie neu

Mac reparieren geht, sagt Daniel Johnston
Seite 32

Innovations- treiber

Vom Spielfeld bis in die Tiefen des Ozeans

Ob im Stadion oder im Ozean – moderne Storage-Lösungen treiben Innovationen und damit unser Leben voran. Der AC Milan optimiert etwa mit Pure Storage seine Fan-Services, während Ifremer mit NetApp die Erforschung der Ozeane und des Klimasystems verbessert.



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

Digital Skills Barometers: KI im Stall	6
it-sa: Neue Bestmarken	8
AIT: Sicheres Online-Shopping	9
CIS: KI-Ethik trifft auf Compliance	10
AI Know: KI im Fokus	12

CHANNEL

Interview: Christian Gretschi, API	14
Infinigate: Partnerschaft für Europa	16
Exclusive Networks: Service-Offensive	17
Check Point: Skalierbare Sicherheitsservices	18
Climb Channel Solutions: VAD für KI-Ära	19
TD Synnex: Meilenstein erreicht	20
Lancom: IT-Netzwerk in Ischgl	22
Arrow: Wachstumspotenzial Cloud	24
Cisco: 360 Partnerprogramm	25
ADN: Live-Talk	26
Inside: Kommen & Gehen	25

TECHNIK

NinjaOne: 5 Schritte zum Backup	28
Pure Storage: AC Milan & Fanerlebnis	29
NetApp: Meeresforschung 4.0	30
Interview: Daniel Johnston, mactrix	32
Wortmann: Neue Terra Notebooks	33
Apple: MacBook Pro mit M4 Chips	34

INDEX

Distributoren Index	35
Vorschau, Impressum	42

© Wolfgang R. Füst



Mag. Barbara Sawka
Chefredakteurin

Liebe Leserinnen und Leser,

ich rede gerne. Ja hin und wieder auch mit mir selbst. Aber am liebsten rede ich mit anderen Menschen. Aber kennen Sie die Gesprächspartner, die Sie beim Reden nie anschauen? Oder die, die ohne Punkt und Komma reden? Oder jene, die Sie nur als Stichwort-Geber brauchen? Gut, das ist jetzt beim Channel-Talk auch Sinn der Sache. Denn ich stelle eine Frage oder bringe ein Thema auf und hoffe drauf, dass mein Gegenüber in den Redefluss kommt. Mit Christian Gretschi, Geschäftsführer von API Österreich, ist das wieder gelungen. Ich habe ihn in Wiener Neustadt besucht und wir haben über die Unterschiede und die Herausforderungen in der Distribution gesprochen. Und er hat mir erzählt, warum er sein Unternehmen als „Hidden Champion“ bezeichnet und was ihm an seiner Arbeit Spaß macht. Das können Sie im Interview auf Seite 14 lesen.

KI im Stall. „Was der Bauer nicht kennt, frisst er nicht.“ Sie kennen dieses Sprichwort sicherlich. Über die Essgewohnheiten der österreichischen Bäuer:innen und Landwirt:innen weiß ich nichts, aber laut dem „Digital Skills Barometers“ sind sie in Sachen Digitalisierung vorne mit dabei. Und laut der Studie liegen sie bei vielen Werten vor denen der Gesamtbevölkerung. KI-basierte Lösungen haben längst in den Ställen und auf den Wiesen Einzug gehalten. Da gibt es zum Beispiel automatische Bilderkennung bei der Unkrautbekämpfung oder Sensoren, die Geburten frühzeitig erkennen. Die Details zur Studie finden Sie ab Seite 6.

Gefährliches Nicht-Wissen. Künstliche Intelligenz verändert unseren Alltag – oft auf unsichtbare Weise. Ein Beispiel sind „Deepfakes“: Das sind mithilfe von KI erzeugte Fälschungen, die schwer zu erkennen sind und oft gezielt eingesetzt werden, um Menschen oder die Öffentlichkeit zu täuschen. Doch der Begriff ist vielen noch unbekannt, wie eine Bitkom-Umfrage zeigt: Über ein Drittel der Deutschen hat noch nie von „Deepfakes“ gehört, und viele weitere wissen nicht, was dahintersteckt. Auch andere Begriffe der Digitalisierung wie „Ransomware“ oder „Blockchain“ sind vielen unklar. Die genauen Zahlen gibt es auch auf Seite 6.

Anspruch an Performance. Ischgl ist schön. Viele Berge, viel Landschaft und viele Gäste. Um diese und um die 1.630 Einwohner:innen kümmern sich neun Gemeindemitarbeitende. Sie sind aber auch noch für zehn weitere kommunale Einrichtungen zuständig. Damit das problemlos gelingt ist eine leistungsstarke IT-Infrastruktur notwendig. Doch jede der elf Einrichtung hatte ihren eigenen Internetanschluss mit zugehörigen Netzwerkkomponenten unterschiedlichster Hersteller ohne zentrale Verwaltung und Monitoring. Seit kurzem ist das aber anders. Wie das gelungen ist, erfahren Sie ab Seite 22.

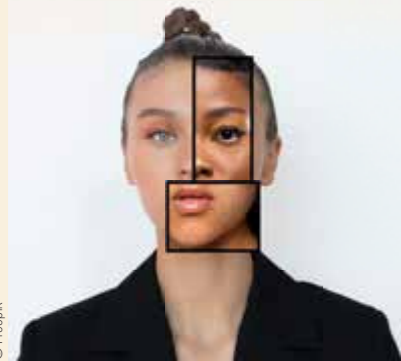
Fast wie neu. „Mac“ oder Windows-Rechner – für manche ist das so was wie eine Religionsfrage. Kaputt werden können aber beide. Kaffee über die Tastatur geschüttet, Lautsprecher hin oder einfach in die Jahre gekommen – es gibt viele Gründe sich nach einen neuen „Mac“ umzuschauen. Das muss aber nicht sein, sagt Daniel Johnston, Inhaber von mactrix. Er betreibt in Wien eine freie Werkstatt und repariert und rettet, was schon verloren schien. Ich habe ein bisschen mit ihm dazu geplaudert und das Ergebnis auf Seite 32 zusammengefasst.

Und damit komme ich an dieser Stelle zum Schluss und erneuere meine Einladung: Sollten Sie Wünsche, Ideen oder Anregungen haben, wie wir die EHZaustria interessanter und besser machen können – schreiben Sie mir, rufen Sie mich an! Reden wir miteinander – Sie wissen ja: Ich mach das sehr sehr gerne.

Ihre Barbara Sawka

Titelbild: Freepik

34 % kennen „Deepfakes“ nicht



Es hat den Papst ebenso getroffen wie Donald Trump oder US-Sängerin Taylor. Von ihnen sind mithilfe von künstlicher Intelligenz gefälschte Fotos oder Videos verbreitet worden. Diese sogenannten „Deepfakes“, also digital erzeugte oder veränderte Bilder, Videos oder auch Audio-Sequenzen, sind oftmals nur schwer als Fälschung zu erkennen. 34 % der Menschen in Deutschland ist der Begriff „Deepfake“ aber noch gänzlich unbekannt. Weitere 34 % haben den Begriff zwar schon einmal gehört, wissen aber nicht genau, was das ist. Lediglich jeder und jede Fünfte wäre nach eigenem Dafürhalten in der Lage, zu erklären, was damit gemeint ist. Das sind Ergebnisse einer repräsentativen Befragung unter 1.004 Menschen in Deutschland ab 16 Jahren. „Deepfakes sind längst ein Massenphänomen. Es braucht ein breites Bewusstsein dafür, dass sie existieren und mitunter gezielt eingesetzt werden, um Personen zu verunglimpfen, Wahlen zu beeinflussen oder die Öffentlichkeit in die Irre zu führen“, sagt Bitkom-Hauptgeschäftsführer Dr. Bernhard Rohleder. „Wir müssen dieses und andere wichtige Schlagworte der Digitalisierung allen Menschen verständlich machen.“

Auch weitere Begriffe der Digitalisierung sind vielen Menschen ein Rätsel. So ist „Ransomware“ mehr als einem Drittel fremd. 33 % haben zwar von den Schadprogrammen gehört, könnten aber nicht erklären, was damit gemeint ist. 22 % sehen sich in der Lage, den Begriff im Gespräch darzustellen. Ebenfalls komplett unbekannt oder nicht erklärbar: Metaversum, Blockchain, Kryptowährung und Chatbot. Erklären können viele Deutsche nach eigener Einschätzung aber mittlerweile Cookies, 5G und künstliche Intelligenz.

www.bitkom.org

Studie

KI im Stall

Die Studie des „Digital Skills Barometers“ zeigt, dass Österreichs Bäuer:innen in Sachen Digitalisierung vorne mit dabei sind. KI-basierte Lösungen haben längst in den Ställen und Wiesen Einzug gehalten.

Die heimischen Bäuer:innen haben großes Wissen rund um Digitalisierung, künstliche Intelligenz und smarte Technologien und sehen diese Bereiche auch als Zukunftschance. Das ergab die jüngst durchgeführte Studie des „Digital Skills Barometers“, die der Verein fit4internet in Zusammenarbeit mit der Landwirtschaftskammer Österreich (LKÖ) und dem Ländlichen Fortbildungsinstitut (LFI), unterstützt vom Landwirtschaftsministerium, durchgeführt hat. Gleichzeitig wurden die Bedeutung und der Bedarf an entsprechenden Weiterbildungsangeboten offensichtlich. „Das Digital Skills Barometer verdeutlicht, dass Digitalisierung für die Zukunftsfähigkeit unserer Betriebe besonders wichtig ist. Die Ergebnisse belegen, dass Österreichs Bäuerinnen und Bauern sich bereits beachtliche Kompetenzen angeeignet haben, um mit den Erfordernissen der Zeit Schritt halten und damit verbundene Chancen nutzen zu können. Drohnen, GPS-gesteuerte Traktoren oder Sensoren in der Tierhaltung sind nur einige Beispiele, wie Bäuerinnen und Bauern bereits jetzt Digitalisierung auf ihren Betrieben nutzen, Ressourcen schonen und das Tierwohl fördern“, erklärt Josef Moosbrugger, Präsident der Land-

wirtschaftskammer Österreich, und weiter: „Gleichzeitig sehen wir die Ergebnisse auch als Auftrag, Infrastruktur und Bildungsangebote in diesem Bereich weiter auszubauen.“

Bäuer:innen sind häufig „Vorne-Dabei“s.

Die Studie zeigt, dass knapp die Hälfte der befragten Landwirt:innen in der Gruppe der „digitalen Vorne-Dabei“s angesiedelt ist. Zu den „digitalen Mit-Dabei“s zählen 36 % der befragten Bäuer:innen. Die dritte Gruppe sind die „digitalen Nachzügler“, denen nur 15 % der Landwirt:innen zugerechnet werden. Bei „Problemlösung, Innovation und Weiterlernen“, „Kreation, Produktion und Publikation“ oder etwa auch „Kommunikation, Interaktion und Zusammenarbeit“ gibt es für Bäuer:innen noch Nachholbedarf. Außerdem nehmen die digitalen Kenntnisse erwartungsgemäß mit steigendem Alter deutlich ab. Zum anderen bestehen auch zwischen den Geschlechtern punkto Digitalaffinität die bekannten Abweichungen.

13 % nutzen bereits KI. Ein Thema, das seit einigen Jahren besonders in aller Munde ist, ist künstliche Intelligenz. In der Landwirtschaft halten KI-basierte Lösungen

immer mehr Einzug, wie zum Beispiel die automatische Bilderkennung bei der Unkrautbekämpfung oder Sensoren, die Geburten frühzeitig erkennen oder tierindividuelle Gesundheitsdaten liefern. 51 % der Bäuer:innen konnten die Wissensfragen rund um KI richtig beantworten, 13 % der Landwirt:innen gaben zudem an, KI-basierte Lösungen regelmäßig zu nutzen. Drei Viertel der Befragten hielten außerdem fest, dass ihre berufliche Tätigkeit von der Digitalisierung betroffen ist, 59 % der Landwirt:innen sehen Digitalisierung zudem als Chance. „Wer unsere Land- und Forstwirtschaft kennt, weiß, wie früh die Digitalisierung in unserer Branche Einzug gehalten hat und wie wichtig entsprechende Kompetenzen heutzutage sind. Von daher sind das besonders hohe digitale Interesse und Wissen der bäuerlichen Bevölkerung keine große Überraschung. Die Ergebnisse sind vielmehr eine Bestätigung unserer Forderungen, dass dafür die entsprechenden Rahmenbedingungen geschaffen werden müssen“, betont Moosbrugger.

Hoher Weiterbildungsbedarf. Das Bewusstsein, dass es digitales Wissen für die Zukunft braucht, ist in der bäuerlichen Bevölkerung besonders stark verankert. 79 % der Bäuer:innen stimmen der Frage, ob sie digitale Kompetenzen benötigen, um ihre beruflichen Tätigkeiten erfüllen können, völlig oder eher zu. 77 % der Landwirt:innen geben an, sich bewusst digitales Wissen anzueignen. Rund drei Viertel der befragten Bäuer:innen möchte außerdem mit

den technologischen Entwicklungen Schritt halten. Der Bedarf an Weiterbildungsmöglichkeiten zu digitalen Grundkenntnissen unter den Bäuer:innen liegt laut der Studie bei 38 %. Um einige mehr, nämlich 55 % der landwirtschaftlichen Befragungsgruppe haben Bedarf, mehr über neue digitale Technologien wie KI, Blockchain oder Internet of Things zu erfahren.

Bestätigung und Auftrag. „Die ländlichen Fortbildungsinstitute bieten seit vielen Jahren Kurse an, um digitale Kompetenzen zu fördern. Auch angesichts des Bedarfs wollen wir das Angebot jetzt noch weiter ausbauen und mehr Möglichkeiten für die Bäuerinnen und Bauern schaffen, ihr Wissen zu erweitern. Dazu gehören mehr Online-Angebote und gezielte Kurse zu digitalen Schwerpunktthemen wie KI und Smart Farming in Kooperation mit der Innovation Farm“, unterstreicht Maria Hutter, Obfrau des LFI Österreich und LKÖ-Bildungsausschuss-Vorsitzende. „Die Ergebnisse des Digital Skills Barometer zeigen uns einerseits, dass wir in der Vermittlung digitaler Kompetenzen gut unterwegs sind und schon viel erreicht haben. Andererseits erkennen wir den Auftrag, künftig noch zielgruppenorientierter auf Frauen und ältere Personen zu- und einzugehen. Unser Ziel ist, dass alle Bäuerinnen und Bauern den Übergang in das digitale Zeitalter gut meistern. Auch diejenigen, die jetzt schon vorne dabei sind, sollen mit guten Angeboten dazu angeregt werden, ihr Wissen noch weiter zu vertiefen.“

www.lko.at



▲ V.l.n.r.: **Martin Hirt**, Leiter der Digitalisierungsagenturen der LK Österreich, **Maria Hutter**, Obfrau des LFI Österreich und LKÖ-Bildungsausschuss-Vorsitzende und **Josef Moosbrugger**, LKÖ-Präsident

Expedition KI 3.0

Künstliche Intelligenz wird in Zukunft den Arbeitsalltag deutlich erleichtern. Welche Möglichkeiten KI jetzt schon bietet und wie KI-Projekte in der Praxis umgesetzt werden, wurde bei der dritten Ausgabe des DACH-Kongresses „Expedition KI 3.0“ im Vienna Airport Conference & Innovation Center am 15. und 16. Oktober 2024 am Flughafen Wien vorgestellt. Das zweitägige Fachsymposium bot mehr als 800 Gästen und



© Flughafen Wien

mehr als 200 Unternehmen des gesamten DACH-Raums aus den unterschiedlichsten Bereichen eine intensive Auseinandersetzung mit dem Thema künstliche Intelligenz. Mit spannenden Keynotes und Workshops bot der Event KI-Interessierten und Anwender:innen eine Plattform, sich auszutauschen.

Im Rahmen der Veranstaltung wurden auch die besten Startup-Pitches ausgezeichnet. Nach dem Eröffnungsstatement durch Flughafen Wien-Vorstand Günther Ofner, verfolgten die Gäste Keynotes von hochkarätigen Expert:innen wie Sepp Hochreiter, Leiter des Instituts für Machine Learning Johannes-Kepler-Universität Linz, Amelie Groß, Vizepräsidentin der Wirtschaftskammer Österreich, Florian Schütz, Geschäftsführer bei KI Park in Berlin, Carsten Kraus, Seriengründer, KI-Experte & Angel Investor, Sabine Köszegi, Mitglied des KI-Beirats der Bundesregierung, Valerie Höllinger, CEO Austrian Standards, Peter Hanke, Wirtschafts- und Finanzstadtrat der Stadt Wien sowie Julian Jäger, Vorstand der Flughafen Wien AG und vielen mehr.

www.viennaairport.com

Event

Neue Bestmarken

Die it-sa Expo&Congress in Nürnberg stellte vom 22. bis 24. Oktober mit 25.830 Fachbesucher:innen einen Besucherrekord auf. Auch in anderen Bereichen ist es der Veranstaltung gelungen neue Bestmarken als IT-Security-Event zu setzen.

Ihrem Ruf als zentraler Treffpunkt der IT-Security-Community in Europa wurde die diesjährige Ausgabe der it-sa Expo&Congress mehr als gerecht. Ein Besucherplus von einem satten Drittel gegenüber dem Vorjahr, darunter eine noch höhere Zuwachsrate aus dem Ausland, zeigt die Bedeutung der Veranstaltung. Die Entwicklung der it-sa Expo&Congress war in den letzten Jahren auch ausstellerseitig durch besonderes Wachstum geprägt. 897 ausstellende Unternehmen waren heuer in Nürnberg. „Die it-sa Expo&Congress baut damit ihre Position als wichtigster Treffpunkt für den persönlichen Austausch unter IT-Sicherheitsexpertinnen und -experten weiter aus. Die um ein Drittel höhere Besucherzahl bestätigt, wie wichtig die it-sa Expo&Congress als Treffpunkt für den internationalen Austausch zur Cybersicherheit ist. So viele Fachbesucherinnen und -besucher in Nürnberg zu versammeln, freut mich besonders. Denn sie alle stellen gemeinsam und im Schulterschluss mit der IT-Sicherheitsindustrie auf der it-sa Expo&Congress die Weichen für mehr Sicherheit in der digitalen Welt“, erklärt

Frank Venjakob, Executive Director it-sa, der sich nach der Veranstaltung in den Ruhestand verabschiedet hat. Ihm folgt Thimo Holst, der seit 2010 als Senior Manager International Events für Veranstaltungsentwicklung und -durchführung für das Auslandsmessegeschäft der NürnbergMesse verantwortlich ist.

Umfangreiches Forenprogramm. Ein zentrales Element der it-sa Expo&Congress bildet das umfangreiche Forenprogramm. Auf sechs Bühnen, eine mehr als im Vorjahr, lieferten 400 Programmpunkte mit Vorträgen der Aussteller, produktneutralen Beiträgen sowie Panel-Diskussionen aus der Reihe „it-sa insights“ wertvolle Einblicke in aktuelle Themen der Cybersicherheit. Dazu zählten Regulierungsanforderungen wie die NIS 2, künstliche Intelligenz, technische Trends und aktuelle Bedrohungseinschätzung. Highlight im Forenprogramm war auch in diesem Jahr die Special Keynote am letzten Messetag. Der diesjährige Redner Peter Hacker ist Experte für digitale Transformation, Cyberkriminalität und Cybersicherheit und Gründer von Distinc-

tion.global, einem Think Tank für Cybersicherheit in der Schweiz. Hacker analysiert aktuelle Trends und Bedrohungen im Bereich Cyberrisiken, KI und Geopolitik und zeigte auf, welche Entwicklungen uns noch bevorstehen.

Begleitet wurde die Messe wieder vom Congress@it-sa, der bereits am 21. Oktober startete und umfassendes Fachwissen für verschiedene Branchen sowie Anwendergruppen bot. Ein weiteres Side-Event war die Jahrestagung der IT-Sicherheitsbeauftragten in Ländern und Kommunen sowie die Vortragsreihe des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik mit dem Titel „30 Jahre IT-Grundschutz: Gestern, heute, morgen“.

LocateRisk gewinnt Athene Startup Award UP24@it-sa. Beim Pitch um den Preis für das beste Cybersecurity-Start-up aus der DACH-Region konnte sich LocateRisk durchsetzen und über ein Preisgeld von 7.500 Euro freuen. Das Unternehmen aus Darmstadt bietet automatisierte Risikoanalysen und digitalisierte Workflows, um IT-Sicherheitsprozesse sowie den präventiven Schutz vor Cyberangriffen zu verbessern. Platz zwei und drei, die mit jeweils 5.000 bzw. 2.500 Euro dotiert waren, gingen an Red Mimicry und CyberDesk.

www.itsa365.de



© NürnbergMesse GmbH



► Kennt man einen Onlineshop nicht, sollte man auf Nummer sicher gehen und ihn genauer unter die Lupe nehmen.

Cybersecurity

Sicheres Online-Shopping

Um falsche Online-Shops rechtzeitig zu erkennen, hat das AIT in Kooperation mit dem ÖIAT und dem IT-Spezialisten X-Net einen Fake-Shop Detector entwickelt. Bei einem Test unter 35 internationalen Cybersicherheitsprodukten konnte die österreichische Lösung überzeugen.

Die Gefahr, im Internet auf gefälschte Online-Shops zu stoßen, ist allgegenwärtig. Durch täuschend echt wirkende Websites können Betrüger:innen sowohl persönliche Daten, als auch das Geld von Online-Konsument:innen stehlen, ohne dass diese das auf den ersten Blick bemerken. Online-Shopping boomt und damit werden betrügerische Websites immer ausgefeilter und schwieriger zu erkennen. Betrüger:innen locken mit unrealistischen Rabatten und gefälschten Bewertungen, um selbst die vorsichtigsten Käufer:innen in die Falle zu locken.

Unabhängiges Testverfahren. In einer umfassenden Untersuchung hat der unabhängige Systemtestexperte AV-Comparatives 35 internationale Sicherheitslösungen getestet, um deren Effektivität im Kampf gegen Fake-Online-Shops zu überprüfen. Diese Lösungen, darunter Internet-Sicherheitssoftware, Browser-Erweiterungen und spezialisierte Webfilter, wurden darauf geprüft, wie gut sie betrügerische Online-Shops erkennen und blockieren können. Unter den getesteten Cybersicherheitsprodukten erreichte der österreichische „Fake-Shop Detector“ als einziges Produkt in allen Tests ein herausragendes Spitzenergebnis – mit einer Erkennungsrate von über 90 %. Das Team hinter diesem Forschungsprojekt, be-

stehend aus AIT Austrian Institute of Technology, Österreichisches Institut für Angewandte Telekommunikation (ÖIAT) und dem IT-Spezialisten X-Net ist unglaublich stolz. Helmut Leopold, Head of Center for Digital Safety & Security am AIT, betont die Bedeutung der gemeinsamen Anstrengung im Kampf gegen Cyberkriminalität: „Die wachsenden Bedrohungen durch Desinformation, Hate Speech und betrügerische Angriffe im Internet verlangen gemeinsame Anstrengungen, um digitalen Nutzerinnen und Nutzern Werkzeuge und Hilfsmittel für die Aufrechterhaltung ihrer Souveränität zur Verfügung zu stellen. Dafür stellen die nationalen Förderprogramme die ideale Basis für den Erfolg österreichischer Lösungen auf internationaler Ebene dar.“ Andreas Kugi, Scientific Director des AIT ergänzt: „Mit der Entwicklung des Fake-Shop Detectors hat das AIT seine Rolle als führende Forschungseinrichtung im Bereich digitaler Sicherheitstechnologien weiter gefestigt. Dieses Projekt verkörpert unser Engagement für innovative Lösungen, die sowohl technologisch fortschrittlich als auch gesellschaftlich relevant sind. Wir sind stolz darauf, damit einen wichtigen Beitrag zur Bekämpfung der Cyberkriminalität zu leisten.“

www.fakeshop.at
www.ait.ac.at

Event

Erfolgreiche Sicherheitskonferenz

Am 17. und 18. September 2024 fand bereits zum zehnten Mal die IKT-Sicherheitskonferenz 2024 des Österreichischen Bundesheeres – in Kooperation mit der FH Oberösterreich und der Cyber Security Austria – statt. Über 3.500 Besucher:innen informierten sich in über 80 Fachvorträgen über die aktuellen Herausforderungen und Strategien der Cybersicherheit. Arnold Kammel, Generalsekretär im Bundesministerium für Landesverteidigung, eröffnete – gefolgt von einer Keynote des Bundespräsidenten Alexander Van der Bellen – die Konferenz.



Die Vortragenden aus Österreich, Finnland, Israel, Deutschland und der Schweiz beleuchteten verschiedene IT-Sicherheitsthemen sowie rechtliche Aspekte und zeigten Live-Hacks. Neben einer Cyber-Leistungsschau präsentierten über 100 nationale und internationale Unternehmen Lösungen für den jeweiligen Sicherheitsbedarf. Ein besonderer Schwerpunkt lag auf der Gewinnung und Förderung von qualifiziertem Nachwuchs im IT-Bereich. Ein weiterer Programmpunkt war das Finale der Austrian Cyber Security Challenge: 20 Schüler:innen, 20 Student:innen und 12 Wettkämpfer:innen der offenen Klasse wetteiferten um den Titel „National Cyber Security Champion“. Das Bundesheer spielt eine zentrale Rolle in der Ausbildung von Fachkräften im Bereich Cybersicherheit. Seit 2002 organisiert das Abwehramt regelmäßig Sensibilisierungsveranstaltungen zur IKT-Sicherheit, um Expert:innen in verschiedenen Bereichen der Cybersicherheit weiterzubilden und zu vernetzen. Zudem wurde 2022 der FH-Bachelorstudiengang „Militärische informations- und kommunikationstechnologische Führung“ an der Theresianischen Militärakademie eingeführt – das Bundesheer hat dadurch eine führende Position in der Ausbildung in Österreich übernommen.

www.bundesheer.at



▲ V.l.: Harald Erking, Geschäftsführer der CIS und Andreas Tomek, Partner IT Advisory, KPMG



▲ Prof. Sarah Spiekermann sprach in ihrem Vortrag über digitale Ethik.



▲ Toni Polster zog einen Vergleich zwischen Fußball und Technologieunternehmen.

Rückblick

KI-Ethik trifft auf Compliance

Beim CIS Compliance Summit 2024 ging es um das Thema Ethik und künstliche Intelligenz sowie um den Beitrag von europäischen Zertifizierungsstandards im Kampf gegen Cyberangriffen. Das interessierte mehr als 250 Gäste und Gastredner Toni Polster.

Am 10. Oktober drehte sich beim CIS Compliance Summit alles darum, wie KI-Ethik im Einklang mit Richtlinien und Zertifizierungsstandards Europa vor Cyberangriffen schützen kann. Mehr als 250 Vertreter:innen der führenden Unternehmen Österreichs folgten der Einladung von Harald Erking, Geschäftsführer der CIS – Certification & Information Security Services GmbH. Expert:innen wie Prof. Sarah Spiekermann und Sportlegende Toni Polster veranschaulichten das komplexe Thema an praxisnahen Beispielen.

Mehr als nur Gaunerei. In einer vernetzten Welt steigt auch die Bedrohung durch Cyberkriminalität. Vor dem Hintergrund des russischen Angriffskriegs auf die Ukraine, des Nahostkonflikts und möglicher poli-

tischer Veränderungen in den USA muss Europa seine Verteidigungsstrategie in Frage stellen. Denn längst geht es bei Cyberangriffen nicht mehr nur um betrügerische Gaunereien, sondern um die Gefährdung der heimischen Infrastruktur durch Terrorakte. „Der Kreis der Cyber-Angriffsziele hat sich in den letzten Jahren massiv ausgeweitet. Nicht zuletzt durch die rasante Entwicklung neuer KI-Technologien. Angriffe betreffen nicht mehr nur einzelne Unternehmen, sondern gefährden in einer vernetzten Welt das ganze System. Deshalb müssen Regulierungen und Berichtspflichten für immer mehr Unternehmen gelten“, sagte Harald Erking. Der Experte unterstrich in seinem Eröffnungsvortrag die Bedeutung des gemeinsamen Vorgehens aller Stakeholder. Gezielte Angriffe könnten die

Lebensmittelsicherheit, die Versorgungssicherheit oder das Gesundheitssystem beschädigen, was massive Auswirkungen auf die gesamte Infrastruktur hätte. Mit dem AI Act und der NIS-2-Richtlinie hätte die Europäische Union gute Vorlagen auf den Weg gebracht, müsse sich aber laufend an Weiterentwicklungen orientieren und schnell reagieren. „Sowohl der europäische AI Act als auch ISO 42001 schaffen einen Rahmen, der sicherzustellen versucht, dass KI-Systeme Cyberbedrohungen proaktiv identifizieren und mindern. Während der AI Act Anforderungen auf EU-Ebene festlegt, bietet ISO 42001 den Unternehmen einen globalen von Rechtsaum und Technologie entkoppelten Ansatz um sichere und vertrauenswürdige KI-Lösungen zu entwickeln und zu betreiben“, so Erking. Maßgeblich bei allen Versuchen, den Umgang mit der KI zu regulieren, ist die Ethik. „Die wachsende Bedeutung der KI-Ethik ergibt sich schon alleine aus der Tatsache, dass künstliche Intelligenz

und Robotik in naher Zukunft erhebliche Auswirkungen auf die Entwicklung der Menschheit haben werden“, sagte Prof. Sarah Spiekermann, Leiterin des Instituts für Informationssysteme & Gesellschaft an der WU Wien.

KI-Werte wichtiger als Compliance-Übungen. Die Werte einer KI, das heißt die Ethik, die man in sie hineinbaut, konfrontieren uns mit der Frage, was wir von diesen Systemen erwarten und welche Risiken wir bereit sind in Kauf zu nehmen. Aspekte wie die Wahrheit, die Transparenz, der Datenschutz, die Fairness, die Sicherheit, die Kontrolle und vor allem der Stromverbrauch sollten in den Fokus der Entwicklung rücken, um das berechtigte Vertrauen der Benutzer:innen zu gewinnen. „Wenn wir KI sinnvoll einsetzen wollen, müssen wir in ihr ethisches Design vertrauen können. Die KI-Ethik spielt demnach aus Sicht der Kunden und der Gesellschaft eine noch größere Rolle als die rein rechtliche Compliance am Papier“, so Spiekermann. Ein Schritt in Richtung Vertrauen ist laut der Professorin die praktische Anwendung: „KI kann, wenn sie wertethisch gestaltet und eingebettet ist, einen Mehrwert für die Gesellschaft und für Organisationen ermöglichen. Das geht aber nur, wenn man sich vom gegenwärtigen Feature-Wahn

und amerikanischen Standardlösungen abwendet und stattdessen fragt: Welchen Wert wünsche ich mir eigentlich von dieser mächtigen Technologie und zu welchem Preis?“ Die Beantwortung dieser Frage könnte mit Entwicklungsprozessen wie dem „Value-based Engineering mit ISO/IEC/IEEE 24748-7000“ (VbE) gelingen, der ersten global standardisierten Methode für die wertethische Systemgestaltung. Anhand von Kernwerten und Wertequalitäten werden menschliche und soziale Werte in das IT-Design integriert. „Wertequalitäten sind beispielsweise die Art der Ansprache, die Berücksichtigung des sozialen Status oder das Nicht-Akzeptieren von unhöflichem Verhalten“, erläutert Spiekermann. Mit dem VbE kann z.B. ein Wertmonitoring geschaffen werden, das Organisationen zeigt, wie sozialverträglich ihre KI agiert und damit das Vertrauen der Nutzer entweder fördert oder untergräbt.

Erfolg ist Frage des Teamgeists. Damit die Etablierung und Entwicklung der KI-Ethik und damit eine effektive Cybersecurity gelingt, sind alle Player gefragt. Eine Analogie zum Sport zog Fußball-Legende Toni Polster: „Ein Match gewinnt man nicht, wenn man die Verteidigung alleine im Regen stehen lässt. Der Sieg ist immer ein gemeinsamer und nur möglich, wenn

das Team zusammenspielt. Jeder muss seine Rolle kennen und gleichzeitig das Gesamtgeschehen im Blick haben, sich auf die Bewegungen der anderen Teammitglieder einlassen, um darauf reagieren zu können.“ Wie auf dem Fußballplatz müssen auch die unterschiedlichen Akteure in Wirtschaftssystemen zusammenspielen. Technologieunternehmen und all jene, die Technologien betreiben, müssen sich an den Bedürfnissen der User:innen orientieren und gleichzeitig mögliche Gefahren im Blick behalten. Der Gesetzgeber schafft mit Regulierungen wie dem AI Act oder der NIS-2-Richtlinie das notwendige Rahmenwerk, während die User:innen verantwortungsbewusst neue Technologien nutzen sollten. Eine besondere Rolle spielen in diesem Zusammenhang Chief Information Security Officer kurz CISOs. „Die Verantwortlichen in den Unternehmen leisten oft Bemerkenswertes mit großem persönlichem Engagement unter schwierigsten Bedingungen. CISOs und ihre Teams sichern nicht nur interne Daten, sondern arbeiten vor allem für das Wohl einer sichereren Gesellschaft“, sagte Andreas Tomek, Partner IT Advisory, KPMG. Um die Infrastruktur nachhaltig zu schützen, brauche es ein wechselseitiges Verständnis und vor allem die Zusammenarbeit aller Akteure.

www.cis-cert.com

Event

KI im Fokus

Die AI Know 2024, organisiert vom Know Center, brachte über 100 Expert:innen in Graz zusammen. Ziel: den KI-Wissenstransfer zwischen Wirtschaft und Wissenschaft zu fördern und Innovationen voranzutreiben.

Die AI Know 2024 hat wieder gezeigt, dass die Steiermark und Europa eine zentrale Rolle in der Weiterentwicklung der künstlichen Intelligenz spielen. Organisiert vom Know Center, in Zusammenarbeit mit der ADV – Austrian Digital Value –, brachte die Konferenz am 22. Oktober über 100 Expert:innen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung in Graz zusammen. Als Dreh- und Angelpunkt der österreichischen KI-Community und eine der führenden Plattformen für KI in Europa, bot die AI Know den Teilnehmer:innen Gelegen-

heit, sich über die neuesten Entwicklungen und Trends der KI auszutauschen. Unter dem Leitthema „Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Wissenschaft im Bereich KI“ fokussierte sich die AI Know 2024 auf den Wissenstransfer zwischen Forschung und Praxis. In spannenden Vorträgen, Diskussionen und Workshops wurde betont, wie

enge Kooperationen zwischen den beiden Bereichen maßgeblich dazu beitragen können, Innovationen voranzutreiben und Lösungen für gesellschaftliche und wirtschaftliche Herausforderungen zu entwickeln. Oliver Bernecker, CEO des Know Center, eröffnete die Konferenz und hob die Bedeutung von Synergien für den technologischen Fortschritt hervor und unterstrich, dass der Brückenschlag von der Grundlagenforschung hin zu praxisnahen Anwendungen entscheidend für die erfolgreiche Implementierung von KI-Lösungen ist. Referent:innen aus Forschung und Industrie stellten in ihren Präsentationen die Potenziale solcher Kooperationen anhand innovativer Anwendungsbeispiele vor – von der Grundlagenforschung bis hin zur praktischen Umsetzung in verschiedenen Branchen.

Die Rolle von Europa. In der Panel-Diskussion erörterten die Teilnehmer ihre Perspektiven zur Rolle Europas im Bereich vertrauenswürdiger KI. Oliver Bernecker hob die Bedeutung der engen Zusammenarbeit zwischen Forschung und Industrie hervor und betonte, dass Europa durch die richtige Balance zwischen Innovation und Regulierung wettbewerbsfähig bleiben muss. Markus Gruber, Gründer und CEO von Selmo Technology betonte, wie KI zur Produktionsautomatisierung beiträgt und

kontextualisierte Daten effizientere Prozesse ermöglichen. Michael Liebming, Projektmanager Standortentwicklung & Standortmanagement der Steirischen Wirtschaftsförderung SFG unterstrich die Innovationskraft der Steiermark, die durch ihre starke Kooperation zwischen Wirtschaft und Wissenschaft zur Weiterentwicklung der KI beiträgt. Ulfried Paier, Geschäftsführer der ITG Informationstechnik Graz sprach über die Vorteile von KI für die Optimierung von Verwaltungsprozessen. Andreas Schwarz, Change Agent for Artificial Intelligence bei der FFG – Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft beschrieb, wie FFG-Förderprogramme die Zusammenarbeit im KI-Bereich stärken, insbesondere im Energiesektor und der Automatisierung. Stefan Vorbach, Vizerektor der TU Graz, betonte die Bedeutung ethischer Richtlinien und Kooperationen, etwa in Bereichen wie Smart Grids und der Ausbildung von KI-Fachkräften. Thomas Zapf, Director Digitalization and Security beim Verbund berichtete, wie KI im Energiesektor bereits jetzt zur Effizienzsteigerung in Wasserkraftwerken und zur Verbesserung der Cybersicherheit beiträgt.

Vertrauenswürdige KI und ethische Verantwortung. Ein zentraler Schwerpunkt der AI Know 2024 lag natürlich auch auf dem thematischen Steckenpferd des Know Center – Trustworthy AI. In zahlreichen Vorträgen und Diskussionen wurde beleuchtet, wie

„Die AI Know 2024 war ein großer Erfolg und hat verdeutlicht, wie entscheidend die enge Zusammenarbeit zwischen Forschung und Industrie ist, um das volle Potenzial der Künstlichen Intelligenz auszuschöpfen.“

Oliver Bernecker, CEO des Know Center

KI-Systeme entwickelt werden können, die Transparenz, Fairness und Sicherheit gewährleisten. Besonders in sensiblen Bereichen wie dem Gesundheitswesen und der Finanzbranche wurde die Bedeutung ethischer Standards hervorgehoben. Die Rolle des EU AI Act als wichtiger regulatorischer Rahmen für die sichere und verantwortungsvolle Nutzung von KI wurde ebenfalls intensiv thematisiert. Branchenübergreifend präsentierten die Referent:innen ihre Ansätze zur Implementierung und Zertifizierung von vertrauenswürdiger KI.

Die Zukunft der KI gestalten. Die AI Know 2024 hat gezeigt, dass die Steiermark und Europa auf einem guten Weg sind, eine führende Rolle in der Entwicklung vertrauenswürdiger KI einzunehmen. Mit spannenden Keynotes, praxisnahen Workshops und Diskussionen will sie den Weg für zukünftige Entwicklungen und innovative Ansätze ebnen, um die Zukunft der KI aktiv zu gestalten. Die Konferenz

bot dabei nicht nur eine Plattform für den Wissensaustausch, sondern war mit ihrem Networking-Oktoberfest auch eine ideale Gelegenheit, um wertvolle Kontakte zu knüpfen, neue Partnerschaften zu entwickeln und mögliche Kooperationen zu erkunden. Mit einem klaren Fokus auf Innovation, Verantwortung und Zusammenarbeit wird auch die kommende AI Know im Jahr 2025 wieder eine zentrale Rolle im europäischen KI-Kalender spielen. „Die AI Know 2024 war ein großer Erfolg und hat verdeutlicht, wie entscheidend die enge Zusammenarbeit zwischen Forschung und Industrie ist, um das volle Potenzial der Künstlichen Intelligenz auszuschöpfen“, resümiert Oliver Bernecker abschließend und ergänzt: „Wir sehen, dass KI nicht nur technologische Innovationen antreibt, sondern auch die Art und Weise, wie Unternehmen ihre Prozesse gestalten, grundlegend verändert. Unsere diesjährige Konferenz hat gezeigt, dass durch Kooperationen zwischen führenden Wissenschaftler:innen und Entscheidungsträger:innen aus der Wirtschaft nicht nur bahnbrechende Lösungen entwickelt werden, sondern auch die Basis für vertrauenswürdige und ethisch verantwortungsvolle KI-Anwendungen gelegt wird. Dies ist nicht nur ein technologischer Fortschritt, sondern ein sozialer und wirtschaftlicher Imperativ, der Europas Wettbewerbsfähigkeit in einem globalen Kontext stärkt.“

www.know-center.at



▲ In einer Panel-Diskussion teilten die Experten ihre Perspektiven zur Rolle Europas im Bereich vertrauenswürdiger KI.



▲ Am 22. Oktober kamen über 100 Expert:innen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung im Rahmen der AI Know 2024 zusammen, um über die Zukunft der KI und Kooperationen zu diskutieren.

API Österreich

In der Stille liegt die Kraft

Für Christian Gretschi, Geschäftsführer von API Österreich, steht der Mensch mit seinen verschiedenen Bedürfnissen im Mittelpunkt. Warum er sein Unternehmen als „Hidden Champion“ bezeichnet und was ihm an seiner Arbeit Spaß macht, erzählt er im Gespräch mit Barbara Sawka.

EHZaustria: Was braucht es Ihrer Meinung nach, um ein erfolgreicher Distributor zu sein?

Christian Gretschi: Definitiv wichtig ist ein marktgerechtes und spannendes Portfolio, das den aktuellen Bedürfnissen der Kunden entspricht. Die Logistik ist das Grundthema in der Distribution: Produkte müssen in angemessener Zeit von A nach B gelangen. Transparente Prozesse sind hier unerlässlich, da sie dem Kunden Klarheit bieten und seinen Aufwand minimieren. Und dann sind wir schon beim Faktor Mensch. Unsere Mitarbeiter sind bereit, den „extra Schritt“ zu gehen, um

das – man kann es schon so sagen – Einkaufserlebnis für unsere Partner so angenehm wie möglich zu gestalten. Eine gute Zusammenarbeit funktioniert am besten, wenn man sich wohlfühlt. Dann macht man seine Arbeit auch gerne und wenn man etwas gerne macht, macht man es meistens auch gut.

Wer ist API und wo liegen Ihre Schwerpunkte?

Gretschi: API ist ein eigengeführtes Unternehmen und seit 30 Jahren in Deutschland aktiv. In Österreich sind wir seit 15 Jahren tätig – also genau die Hälfte

der Zeit. Das bedeutet aber nicht, dass wir nur halb so erfolgreich sind; im Gegenteil, wir haben hier einiges an Expertise aufgebaut mit einem klaren Schwerpunkt auf Vertrieb und Service. Alles Weitere – wie Logistik, Buchhaltung und Einkauf – wird von Deutschland aus betreut. Unser Schwerpunkt liegt in der klassischen Distribution, wobei wir als sogenannte „Box Mover“ ein Sortiment von über 130.000 Artikeln haben. Ein weiteres wichtiges Thema für uns ist „Build to Order“. Wir können Server, PCs, Notebooks und NAS-Systeme nach Kundenwunsch konfigurieren und sind in Österreich und Deutschland Marktführer im Bereich Synology und QNAP. Für Kundenwünsche gehen wir auch ins Detail, etwa mit Lasergravuren auf NAS-Systemen, um Logos und andere personalisierte Details aufzubringen. Insgesamt ist API in fünf europäischen Ländern aktiv, hat über 900 Mitarbeiter und bedient mehr als 18.000 Kunden. Wir sind also ein leistungsfähiger Distributor mit vielen Stärken, auch wenn wir oft im Hintergrund bleiben. Aber in der Stille liegt die Kraft und wir müssen uns vor nichts verstecken.

Würden Sie API als Hidden Champion bezeichnen?

Gretschi: In Österreich auf jeden Fall. In Deutschland zählen wir zu den Top-Fünf der Branche. In Österreich hingegen kennen uns hauptsächlich die größeren und mittelständischen Unternehmen, die im Channel aktiv sind. Der gesamte österreichische Channel umfasst etwa 2.500 IT-Unternehmen – da haben wir also noch ein etwas Potenzial.

Wo sehen Sie die größten Unterschiede in der Distribution?

Gretschi: Der Unterschied liegt für uns vor allem am Point of Sale und in den verschiedenen Kommunikationskanälen. Besonders stark sind wir im telefonischen Kontakt. Geschwindigkeit ist dabei ein



© Rochak Shukla/Freepik

wesentlicher Faktor, der uns von anderen unterscheidet. Wenn ein Kunde ein Anliegen hat, soll das möglichst schnell beantwortet werden, egal ob es eine allgemeine Frage zu unseren Angeboten ist oder ob es um eine ganz konkrete Beratung geht. Dieses schnelle Reagieren ist uns wichtig, und wir hören immer wieder von unseren Partnern, dass wir die Schnellsten sind. Das bestätigt, dass unser Ansatz funktioniert. Ein weiterer Punkt, der uns auszeichnet, ist, dass wir uns nicht nur auf große Partner konzentrieren, sondern auch den kleineren und mittelständischen Unternehmen einen persönlichen Ansprechpartner zur Seite stellen. Außerdem lege ich Wert darauf, dass unser Vertriebsteam nicht nur verkauft, sondern auch als Berater unterwegs ist und mit kundenspezifischen Konfigurationen oder Garantiesystemen echten Mehrwert schafft und unseren Kunden damit hilft, zusätzliches Geschäft zu generieren, das er vielleicht selbst noch gar nicht wahrgenommen hat.

Wir bestellen online, weil es so schnell geht. Der Mensch scheint – zumindest bei Ihnen – schneller zu sein?

Gretschi: Jeder Kunde hat individuelle Bedürfnisse. Ein klassischer Mittelständler, oft familiengeführt, möchte gerne mit uns telefonieren, also bekommt er bei uns diese

Form des Kontakts. Andere Unternehmen wünschen sich eine technische Schnittstelle und möchten zusätzlich einen persönlichen Ansprechpartner, der sie begleitet. Manche Kunden setzen ausschließlich auf die digitale Anbindung. Es geht also immer darum, herauszufinden, was der Kunde braucht und was ihm den größtmöglichen Nutzen bringt. Natürlich ist auch die KI wichtig, aber KI kann mit ihren Algorithmen keinen Bedarf ermitteln, sondern nur Wahrscheinlichkeiten berechnen. Der Mensch steht im Mittelpunkt und ist letztlich der Schlüssel im Geschäftsprozess.

Sie sprechen es an: KI kann vieles, aber eben noch nicht alles. Was kann KI derzeit gut?

Gretschi: Ich habe beispielsweise den Microsoft Copilot installiert und finde es spannend, damit zu experimentieren. ChatGPT bietet bei vielen Standardthemen durchaus interessante Möglichkeiten. Wir bräuchten in der IT weit mehr Fachkräfte, als derzeit verfügbar sind. KI kann hier tatsächlich unterstützend wirken, besonders bei einfacheren, standardisierten Aufgaben. Dadurch wird es möglich, dass sich der Mensch wieder für Projekte einsetzen kann, bei denen er empathisch sein darf.

Abgesehen vom Fachkräftemangel, sehen Sie eine wirtschaftliche Krise für den IT-Channel?

Gretschi: Wir sehen momentan eine temporäre Zurückhaltung bei Investitions-

entscheidungen und damit Investitionsverschiebungen, besonders im Bereich Hardware. Aber mit neuen EU-Vorgaben wie der NIS 2, den barrierefreien Homepages, der Nachvollziehbarkeit der Produktherkunft ergeben sich neue Geschäftsmöglichkeiten. Insgesamt denke ich, dass sich das Geschäft der klassischen Distribution in den nächsten fünf bis zehn Jahren stark verändern wird. Das klassische „Box Moving-Business Modell“ wird seinen Stellenwert verlieren. Es kommen neue Geschäftsmodelle. Eine Säule wird das „Device und Software as a Service“ sein – also die Nutzung von Geräten und Software für einen genau benötigten Zeitraum. Das eröffnet neue Geschäftsfelder. Der private Kunde wird weiterhin Notebooks kaufen, aber im B2B-Bereich, nehmen Sie z.B. temporäre Bauprojekte, wird die zeitweise Ausstattung mit benötigter Hardware interessant. Diese Geräte können nach Projektende zurückgenommen werden, was definitiv ein neues Geschäftsfeld werden wird. Und sonst? Die Digitalisierung wird in allen Bereichen unser Leben weiter antreiben und als Motor für die Jahre 2025 und 2026 fungieren.

Was macht Ihnen Spaß an Ihrer Arbeit?

Gretschi: Das einzig stetige im Leben ist der Wandel. Ich mache das jetzt seit 30 Jahren und ich finde die Geschwindigkeit, die Lebendigkeit und die Technologie faszinierend.

www.api-oesterreich.at



Christian Gretschi,
Geschäftsführer von API Österreich



Westcon-Comstor
Starker Standort in Wiener Neudorf

Nach dem Umzug im letzten Jahr hat Westcon-Comstor nun auch seine rechtliche Firmensitzverlegung abgeschlossen. Mit diesem Schritt will der Value Added Distributor seine kontinuierlich positive Entwicklung und seine Präsenz in der Region unterstreichen. Das neue Büro ist im größten Gewerbegebiet Österreichs, dem Industriezentrum NÖ-Süd, strategisch gut gelegen und präsentiert sich in einem modernen und funktionalen Design. Mit Fokus auf Effizienz und dem Wohlbefinden der Mitarbeitenden bieten die Räumlichkeiten eine innovative Arbeitsumgebung, die Kreativität und Zusammenarbeit fördern soll. In der Nähe zu wichtigen Geschäftspartnern und Kund:innen wird die Niederlassung zudem als Schulungszentrum dienen. Maßgeschneiderte, praxisnahe Schulungen sollen es Partner:innen und Kund:innen ermöglichen, ihre Fähigkeiten zu vertiefen, sich mit den neuesten Entwicklungen in der IT-Branche vertraut zu machen und so ihren indi-



▲ **Walter Ludwig**, Managing Director der Westcon Group Austria GmbH

viduellen Erfolg nachhaltig steigern zu können. „Bei Westcon-Comstor unterstützen wir unsere Partner:innen darin, ihr Business kontinuierlich und nachhaltig auszubauen. Mit unserem neuen Standort in Wiener Neudorf ist genau das möglich – mit kurzen Wegen und viel Raum für innovative und kreative Ideen sowie individuellen Trainings-Möglichkeiten“, freut sich Walter Ludwig, Managing Director der Westcon Group Austria GmbH, über den modernisierten Standort.

www.westcon.com
www.comstor.at

Infinigate

Partnerschaft für ganz Europa

Aufbauend auf der erfolgreichen Partnerschaft in Deutschland bringt Infinigate die End-to-End-SOC-Lösung von Cyrebo über den Infinigate Cloud-Markt zu Service Providern in ganz Europa.

Die Infinigate Group hat Mitte Oktober ihre erweiterte Partnerschaft mit Cyrebo bekannt gegeben. Cyrebo ist eine KI-native Managed Detection and Response (MDR)-Lösung, die MSPs und MSSPs in ganz Europa über den Infinigate Cloud-Markt SOC-Dienste auf Landesebene zur Verfügung stellt. Die skalierbare Lösung von Cyrebo nutzt KI und ermöglicht es jedem Service Provider, Zugang zu einem vollwertigen Security Operation Center (SOC) und einem hochwertigen MDR-Dienst anzubieten. Cyrebo setzt auf fortschrittliche proprietäre Technologie und ein hochqualifiziertes Team. Damit bieten sie eine besondere Kombination aus strategischer Überwachung, präziser Erkennung, Bedrohungsjagd und Bedrohungsinformationen.

Kein internes Know-how nötig. „Der Markt für Managed Desktop and Remote Services wird voraussichtlich von 2024 bis 2032 mit einer jährlichen Wachstumsrate von 20,8 % wachsen und stellt eine Wachstumschance dar, von der unsere Channel-Partner profitieren sollen“, sagt Denis Ferrand-Ajchenbaum, Chief Growth Officer der Infinigate Group. „Aus diesem Grund erweitern wir unsere Partnerschaft mit Cyrebo, die perfekt mit der MSSD-Vision von Infinigate übereinstimmt, um MSPs auf ihrem Weg zu MSSPs zu unterstützen.“ Infinigates Channel-Partner können damit ohne in internes Know-how investieren zu müssen MDR-Dienste anbieten und ihr bestehendes Angebot erweitern, um ihren Kunden rund um die Uhr umfassenden Schutz zu bieten. Mit seiner auf Multi-Mandantenfähigkeit ausgelegten Struktur ermöglicht Cyrebo seinen Partnern, eine Vielzahl von Risiken und Angriffen zu überwachen sowie die mittlere Erkennungszeit und die mittlere Reaktionszeit zu verkürzen.

Als Ergänzung zur Plattform von Cyrebo wird Infinigate eine Reihe technischer



„Der Markt für Managed Desktop and Remote Services wird voraussichtlich von 2024 bis 2032 mit einer jährlichen Wachstumsrate von 20,8 % wachsen und stellt eine Wachstumschance dar, von der unsere Channel-Partner profitieren sollen.“

Denis Ferrand-Ajchenbaum
Chief Growth Officer der Infinigate Group

Dienstleistungen bieten, von der Unterstützung von MSPs bei der Installation und Konfiguration der Dienste für Kund:innen bis zur Bereitstellung von Reaktionsdiensten bei Vorfällen, um Cyberangriffen entgegenzuwirken und Wiederherstellungsmaßnahmen einzuleiten. „Unsere Zusammenarbeit, die in Deutschland begann, hat bewiesen, dass Infinigate dank seiner Expertise, seiner Reichweite und seiner Servicequalität der richtige Security-Distributor ist, um unser Angebot auf die gesamte EMEA-Region auszuweiten“, so Matthew Album, VP Sales von Cyrebo. „Die Channel-Partner und Service Provider von Infinigate können ihre eigene Marke stärken, indem sie unser hochmodernes SOC nutzen, um MDR unter gemeinsamer Marke anzubieten, unterstützt von unseren professionellen Sicherheits- und Supportteams. Wir freuen uns auf einen gemeinsamen Erfolg und Wachstum.“

www.infinigate.at

Exclusive Networks

Service-Offensive

Exclusive Networks geht in die Service-Offensive und begleitet seine Fachhandelspartner mit Pre-Sales-, Support-, Managed-SOC- und Professional-Services durch alle Projektphasen.



„Mit unserem umfangreichen Services-Portfolio ermöglichen wir dem Channel, sich vom Wettbewerb abzuheben.“

Silke Hein Vendor
Manager Services DACH

So vielschichtig und komplex wie Cyber-Attacken, so vielseitig sind auch die Lösungen und Technologien, die davor schützen. Um seine Fachhändler optimal dabei zu unterstützen, das vielfältige Lösungsportfolio seiner Hersteller effektiv zu nutzen, baut Security-VAD Exclusive Networks sein Services-Angebot sukzessive aus. Das geht auch mit personeller Verstärkung einher: Seit Mai verantwortet Silke Hein das Services-Angebot als Vendor Manager Services DACH und arbeitet in dieser Rolle eng mit Expert:innen aus dem Service-Team zusammen.

Passendes Serviceangebot. Neben der Technikberatung für die Produkte und Lösungen unterstützt der VAD seine Kunden mit spezialisierten Pre-Sales-Workshops. Dazu gibt es auf Wunsch beratungstechnische Assistenz für die Partner beim Entwurf kundenspezifischer Implementierungen und Proof of Concepts. Ergänzend begleiten die Exclusive Networks-Expert:innen ihre Partner bei Kundenterminen u.a. mit Demos und Teststellungen. Speziell für Lösungen der Hersteller Infoblox, Fortinet und Palo Alto Networks werden sogenannte „Quickstart-Services“ angeboten. Sie helfen dabei, die komplexe Erstinstallation neuer Lösungen zu beschleunigen und sie zeitnah in Betrieb nehmen zu können. Für das boomende Geschäftsfeld Managed Services eröffnet Exclusive Networks in der DACH-Region einen niederschweligen Einstieg in den MSSP-Markt mit einer Managed-SOC-Lösung mit dem eigenen X-OD Service und dem Palo Alto Networks D2P Service. Umfangreiche Trainingsangebote für die Lösungen des Herstellerportfolios runden das Services-Angebot ab.

Schwerpunkt Support. Je nach Hersteller steht ein zertifiziertes Support-Team entweder 8/5 oder 24/7 telefonisch und per E-Mail in deutscher sowie in englischer Sprache bereit – ohne den Umweg über die Hersteller. „Mit unserem umfangreichen Services-Portfolio ermöglichen wir dem Channel, sich vom Wettbewerb abzuheben und frühzeitig von neuen Chancen im sich rasant wandelnden IT-Markt zu profitieren“, so das Fazit von Business Development Managerin Silke Hein. „Das Feedback aus dem Markt ist rundum positiv. Es bestätigt das große Interesse am Services-Thema – unabhängig davon, ob es sich um ein KMU oder Großunternehmen handelt.“

www.exclusive-networks.com

TD SYNnex

RUDIS
Adventknüller

Der TD SYNnex Adventkalender
1. bis 24. Dezember 2024

Mit Vorfreude auf die festliche Dezemberzeit kümmert sich Rudi um einen prall gefüllten Adventkalender. Hinter jedem Türchen verbergen sich Top-Angebote von unseren führenden Herstellern. Entdecken Sie Tag für Tag hochwertige Produkte zu sensationellen Preisen.

Kommen auch Sie zum Punsch am 28.11. QR-Code scannen & anmelden!

Alle Infos unter
at.tdsynnex.com/rudi



Getronics
Wachstum in der DACH-Region



Elisabete Mlecak
Chief Commercial Officer

Getronics sieht eine positive Entwicklung in der DACH-Region und will seine Position als Partner für digitale Transformation weiter festigen. Insbesondere die Managed Infrastructure Services und Digital Workplace-Dienste, zu denen Endnutzer-Dienste für Geräte, Anwendungen, Cloud-Arbeitsplätze

und Endpoint Security gehören, treiben das Wachstum voran. Elisabete Mlecak, die Anfang des Jahres zur Chief Commercial Officer ernannt wurde, kommentiert die Vision des Unternehmens für die Region: „Die DACH-Region bietet enormes Wachstumspotenzial dank ihrer starken Wirtschaft und Innovationskultur. Unsere Mission ist es, Unternehmen mit IT-Lösungen zu unterstützen, die die betriebliche Effizienz fördern und gleichzeitig Nachhaltigkeit priorisieren. Ich freue mich darauf, zu den Bemühungen von Getronics beizutragen, die digitale Transformation in diesen wichtigen Märkten voranzutreiben.“

Laut einer ISG Studie war im ersten Quartal 2024 die DACH-Region der zweitgrößte IT-Markt in Europa und erzielte allein im Bereich Managed Services einen Vertragswert von etwa 647 Millionen US-Dollar. Dies unterstreicht die Bedeutung der Region in der globalen Strategie von Getronics, was auch durch große Kundenprojekte belegt wird. Mlecak fügt hinzu: „Deutschland, Österreich und die Schweiz sind Schlüsselmärkte für Getronics. Unsere Dienstleistungen sind darauf zugeschnitten, den spezifischen Anforderungen der Industrie gerecht zu werden, insbesondere in Sektoren, die zuverlässige, sichere und skalierbare IT-Lösungen benötigen. Wir sind auch stolz darauf, lokale und europäische Vorschriften im Bereich Datenschutz und Cybersicherheit zu unterstützen und gleichzeitig einen nachhaltigen, umweltbewussten Ansatz zu verfolgen.“

www.getronics.com

Check Point

Skalierbare Sicherheits-services auf Knopfdruck

Check Point Software Technologies hat ein Portal für Managed Security Service Provider und Distributoren vorgestellt. Die Plattform vereinfacht die Service-Bereitstellung erheblich und erleichtert die Geschäftsabwicklung mit Check Point.

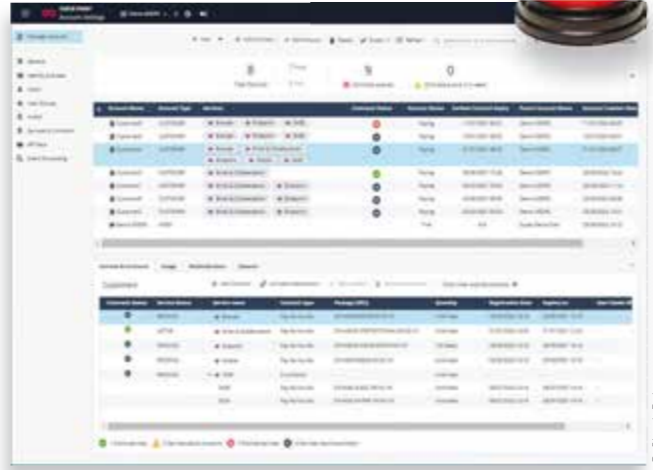
Laut dem Analysten Canlys wird für den globalen Managed-Security-Service-Provider-(MSSP)-Markt ein jährliches Wachstum von 14,2 % prognostiziert. Getrieben wird er durch zunehmende Cyber-Bedrohungen und den Bedarf an spezialisierten Sicherheitsdienstleistungen. MSSPs und Vertriebspartner sehen sich jedoch mit einer Reihe

von Herausforderungen konfrontiert – von der effizienten Skalierung ihrer Services über die Verwaltung mehrerer Kunden mit unterschiedlichen Sicherheitslösungen bis hin zur Sicherstellung der Konformität mit sich ändernden Branchenvorschriften und der Balance zwischen Betriebskosten und Rentabilität. Das Check Point MSSP-Portal bietet eine leistungsstarke Lösung, um diese Hürden zu überwinden, die Sicherheit zu verbessern und den Betrieb zu rationalisieren. Matt Payze, CEO von Southern Cyber in Australien, sagt dazu: „Das neue MSSP-Portal ist ein entscheidender Faktor für die Optimierung unserer Service-Bereitstellung. Was früher Wochen dauerte, können wir jetzt in Minuten erledigen, vom Kunden-Onboarding bis zur Erstellung von Tenants, und das alles in einem einzigen Management-Dashboard, das einen vollständigen Überblick der Services, den Vertragsstatus und die Umwandlung von POCs in Tests bietet. Diese Effizienz senkt unsere Bereitstellungskosten, vereinfacht unsere Prozesse, strafft unsere Finanzplanung, macht die Services rentabler und erhöht die Kundenzufriedenheit. Die Fähigkeit des Portals, Prozesse zu rationalisieren, ermöglicht es, dass wir uns darauf konzentrieren, erstklassige Sicherheitslösungen schneller, flexibler und präziser bereitzustellen und

die Erwartungen der Kunden zu übertreffen.“ Roman Prinz, Country Manager Österreich bei Check Point, bestätigt: „Das neue MSSP-Portal ist wirklich eine große Unterstützung. Es vereinfacht die Verwaltung und hilft dabei, Prozesse zu rationalisieren. Zudem bietet es unseren Partnern skalierbare Sicherheitsdienste quasi auf Knopfdruck.“

Nahtlose Einbindung. Im Mittelpunkt der Verbesserungen steht ein sorgfältig gestaltetes, nutzerorientiertes Portal, das die leichte Einbindung von Partnern ermöglicht – ein Prozess, der früher bis zu einer Woche dauerte und nun nur noch zwei Minuten in Anspruch nimmt. Diese Effizienz spart nicht nur Zeit, sondern senkt auch die Betriebskosten der MSSPs. Das Portal bindet MSSPs nahtlos in die Check Point Infinity Platform ein, was einen bedeutenden Fortschritt für das MSSP-Programm von Check Point darstellt und die Geschäftsprozesse verändert. Das Check Point MSSP-Portal soll aber nicht nur die betriebliche Effizienz steigern, sondern auch die Art und Weise verändern, wie MSSPs mit Technologie umgehen, Services verwalten und letztendlich die sich ändernden Sicherheitsanforderungen ihrer Kund:innen erfüllen.

www.checkpoint.com



Climb Channel Solutions

VAD für das KI-Zeitalter

Der Technologie-Distributor Climb Channel Solutions startete Anfang Oktober in der DACH-Region mit einem neuen KI-orientierten Value-Add-Konzept. Martin Bichler wird das Geschäft von München aus leiten.

Der internationale IT-Distributor Climb weitet seine Europa-Präsenz mit einer neuen Niederlassung für Deutschland, Österreich und die Schweiz in München aus. Sie wurde am 1. Oktober offiziell eröffnet. Bislang war das Unternehmen in Europa mit seinem EU-Headquarter in Großbritannien sowie Vertriebsniederlassungen in Irland, Frankreich und den Niederlanden vertreten. Nach den Übernahmen der in Dublin ansässigen DataSolutions im Oktober 2022 und der in den USA ansässigen Douglas Stewart Software & Services, LLC (DSS) im August 2023 konzentriert sich Climb Channel Solutions auf das Wachstum in Europa, insbesondere in der DACH-Region. Der Distributor sucht aktiv nach Akquisitionszielen in der Region als Teil seiner ehrgeizigen Wachstumsstrategie. Martin Bichler, ein erfahrener Distributions-Manager, wird die Niederlassung im größten europäischen IT-Markt leiten. Er bringt Channel-Expertise sowohl aus Herstellersicht als auch aus Distributionsperspektive mit.

Neues Konzept mit AI Academy. Climb will im IT-Channel der DACH-Region mit einem neuartigen Value-Add-Konzept antreten. Zusätzlich zu den bekannten

VAD-Services wie Produkt-Trainings, Sales-Schulungen, Pre-Sales, PoC- und Post-Sales-Support oder Marketingunterstützung hat Climb mit der „Climb AI Academy“ ein eigenes Competence Center für künstliche Intelligenz geschaffen. Es bietet IT-Partnern ein Framework mit maßgeschneiderten KI-Trainings und will ihnen helfen, im boomenden KI-Markt Fuß zu fassen und dort ihre Claims abzustecken. „Climb bietet Partnern die attraktive Kombination aus interessanten, KI-relevanten Herstellern und der eigenen AI Academy“, erklärt Martin Bichler. „Dies eröffnet ihnen die Chance, sich im KI-Umfeld rechtzeitig zu spezialisieren, zu positionieren, zu differenzieren und daraus IT-Projekte mit echtem Mehrwert und lukrativen Margen zu generieren.“ Zum aktuellen Trainingsprogramm gehören Themen wie KI-Orientierung, KI-Infrastruktur oder KI-Management. Es umfasst Ende-zu-Ende-KI-Einsatzszenarien von der strategischen Planung und Zielsetzung über die Wahl der richtigen Modelle und Tools, der Implementierung der passenden IT-Infrastruktur und KI-Lösungen bis hin zu den notwendigen Fähigkeiten, Methoden und Managementwerkzeugen. Wichtige KI-Aspekte wie

Security- und Compliance-Fragen werden ebenfalls abgedeckt. Für einen leichten Einstieg vermitteln zweistündige Express-Trainings online Basiswissen zu KI-Modellen. Sowohl Climb-Expert:innen als auch Spezialist:innen der Anbieter moderieren die Trainings.

KI-Enablement für Partner. Mit dem durch die Climb-KI-Academy vermittelten und ständig aktualisierten Wissen sowie den KI-Tools und -Applikationen der Anbieter aus dem Climb-Portfolio können Systemhäuser, Integratoren, Consultants, ISVs und MSPs ihren Kunden konzeptionelle Beratung und betriebsbereite Lösungen rund um KI anbieten. „Als globaler Distributor freuen wir uns, in der DACH-Region zu starten und unseren einzigartigen individuellen Ansatz auf den Markt zu bringen. Unser Ziel ist es, nicht nur an dem festzuhalten, was sich heute bewährt hat und profitabel ist, sondern in Lösungen zu investieren und sie zu unterstützen, die die Zukunft prägen werden“, sagt Dale Foster, CEO von Climb. „Mit Martin Bichler haben wir einen Country Manager, der nicht nur unsere Vision teilt, sondern auch über unglaubliche Erfahrung in der DACH-Region verfügt. Wir sind entschlossen, in der DACH-Region zu wachsen und suchen aktiv nach Akquisitionen.“

www.climbcs.com

„Climb bietet Partnern die attraktive Kombination aus interessanten, KI-relevanten Herstellern und der eigenen AI Academy.“

Martin Bichler
Regional Country Manager DACH



TD Synnex

Weiterer Meilenstein erreicht

TD Synnex zeigt in seinem neuesten Corporate Citizenship Report seine Erfolge bei der Umsetzung seiner Corporate Citizenship-Ziele. Auch in der DACH-Region konnten Fortschritte bei der Einsparung von Energie und Ressourcen erreicht werden.



© Rawpixel.com - Freepik

TD Synnex hat im September ihren neuesten Corporate Citizenship Report veröffentlicht. Der diesjährige Bericht baut auf dem Konzept des ersten Berichts auf und beschreibt nun die erreichten Fortschritte. Patrick Zammit, CEO des Distributors, kommentiert die Erfolge: „Es ist spannend, über ein Jahr des Wachstums und des Fortschritts im Bereich des gesellschaftlichen Engagements von TD Synnex inmitten des schnellen technologischen Wandels nachzudenken. Wir haben nicht nur mit unseren Partnern zusammengearbeitet, sondern auch unsere Mitarbeiter in allen Geschäftsbereichen und Regionen einbezogen, um unser ökologisches und soziales Engagement im vergangenen Jahr zu fördern. Unsere Mitarbeiter sind alle an diesen Bemühungen beteiligt. Von der Arbeit unseres weltweiten ‚Green Teams‘ bis hin zu unseren freiwilligen Helfern in den Communities haben sie ihre Leidenschaft dafür gezeigt, bei TD Synnex und weit darüber hinaus etwas zu bewirken.“ 2023 wurden die Emissionsreduktionsziele TD Synnex von der Science Based Targets Initiative genehmigt. Damit gehört das Unternehmen zu den ersten Technologieunternehmen, die diese Anerkennung erhalten haben.

Der aktuelle Corporate Citizenship Report zeigt die Fortschritte von TD Synnex im Umweltbereich, einschließlich der Erreichung einer kombinierten Reduktion der Scope 1 und 2 Emissionen um ca. 30 %, die in erster Linie auf die Umstellung auf erneuerbare Energien an mehreren Standorten zurückzuführen ist. Hyve Solutions, eine 100%ige Tochtergesellschaft, hat an ihren drei größten Produktionsstandorten erfolgreich auf 100 % erneuerbaren Strom umgestellt. „Auch in der DACH-Region konnten wir etliche Fortschritte bei der Einsparung von Energien und Ressourcen an allen Standorten nachweisen. Ich freue mich sehr, dass wir unter anderem auch dafür erstmals regional als TD Synnex Germany GmbH & Co. OHG mit der EcoVadis-Zertifizierung für Nachhaltigkeit ausgezeichnet wurden. Diese Auszeichnung würdigt unser Engage-

ment für soziale Verantwortung, Umweltschutz und ethische Geschäftspraktiken und zeigt, dass wir uns aktiv für eine nachhaltige Zukunft einsetzen“, ergänzt Barbara Koch, Senior Vice President & Regional Managing Director DACH der TD Synnex. Darüber hinaus engagiert sich TD Synnex für die kontinuierliche Weiterbildung seiner Mitarbeiter:innen und Industriepartner zu Nachhaltigkeitsthemen durch spezielle Schulungsprogramme, die Sustainability Essentials, Circular Economy und Carbon abdecken. Bis heute wurden über 700 Nachhaltigkeitsausweise ausgestellt, die das Ziel unterstützen, 90 % der Lieferanten und 58 % der Kunden bis 2028 zu wissenschaftsbasierten Zielen zu führen. „Wir glauben an die Kraft jedes Mitarbeiters bei TD Synnex, einen positiven Wandel herbeizuführen. Deshalb investieren wir in den Aufbau einer Kultur, die ein nachhaltiges Denken fördert“, so Adam Rutstein, Vice President of Corporate Citizenship and Sustainability. „Gleichzeitig hoffen wir, dass sich der ökologische Fortschritt nicht nur innerhalb unserer Mauern, sondern im gesamten IT-Channel durchsetzt. Auf der Grundlage unserer Fachkenntnisse und Erfahrungen, haben wir die Möglichkeit, anderen dabei zu helfen, ihre eigenen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen.“

<https://at.tdsynnex.com>



© TD Synnex Germany GmbH & Co. OHG

„Ich freue mich sehr, dass wir unter anderem auch dafür erstmals regional als TD Synnex Germany GmbH & Co. OHG mit der EcoVadis-Zertifizierung für Nachhaltigkeit ausgezeichnet wurden.“

Barbara Koch
Senior Vice President & Regional Managing Director
DACH der TD Synnex.

ment für soziale Verantwortung, Umweltschutz und ethische Geschäftspraktiken und zeigt, dass wir uns aktiv für eine nachhaltige Zukunft einsetzen“, ergänzt Barbara Koch, Senior Vice President & Regional Managing Director DACH der TD Synnex. Darüber hinaus engagiert sich TD Synnex für die kontinuierliche Weiterbildung seiner Mitarbeiter:innen und Industriepartner zu Nachhaltigkeitsthemen durch spezielle Schulungsprogramme, die Sustainability Essentials, Circular Economy und Carbon abdecken. Bis heute wurden über 700 Nachhaltigkeitsausweise ausgestellt, die das Ziel unterstützen, 90 % der Lieferanten und 58 % der Kunden bis 2028 zu wissenschaftsbasierten Zielen zu führen. „Wir glauben an die Kraft jedes Mitarbeiters bei TD Synnex, einen positiven Wandel herbeizuführen. Deshalb investieren wir in den Aufbau einer Kultur, die ein nachhaltiges Denken fördert“, so Adam Rutstein, Vice President of Corporate Citizenship and Sustainability. „Gleichzeitig hoffen wir, dass sich der ökologische Fortschritt nicht nur innerhalb unserer Mauern, sondern im gesamten IT-Channel durchsetzt. Auf der Grundlage unserer Fachkenntnisse und Erfahrungen, haben wir die Möglichkeit, anderen dabei zu helfen, ihre eigenen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen.“

Exclusive Networks

Pay per use: Baustein für effektiven Cashflow

Peter Schoderböck, General Manager Exclusive Networks Austria, spricht über die Herausforderungen, den Schutz vor digitalen Attacken mit dem Cashflow-Management zu verbinden und wie Pay-per-Usage-Modelle hier helfen können.

Ein stabiler Cashflow ist gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ein wichtiger Indikator für die Vertrauenswürdigkeit und Stabilität eines Unternehmens. Direkte größere Investments werden vermieden oder verschoben, Maßnahmen wie kurze Zahlungsziele, Mieten und Leasing stehen im Vordergrund. Wie sind hier die Auswirkungen auf CFOs und damit auch auf den Channel?

Verschärfte Situation. CFOs sind bei größeren Investitionen oft die primären Ansprechpartner für Fachhändler und Hersteller, da



© Exclusive Networks

„Wir helfen Endkunden dabei, Investitionen leichter zu tätigen sowie die Preise und Kosten über Jahre stabil zu halten.“

Peter Schoderböck
General Manager Exclusive Networks Austria

sie einerseits das Budget für Investitionen freigeben müssen und andererseits die finanziellen Risiken verantworten, die bei einem erfolgreichen Hackerangriff entstehen. Die oft sehr hohen Investitionen, die für die Absicherung des Unternehmens gegen Cyberangriffe nötig sind, lassen sich daher nur schwerlich auf die lange Bank schieben und schon gar nicht ignorieren. Dabei treffen Endkunden die teils absurden Preisstei-

gerungen der Hersteller, die durch verschiedenste Umstände getrieben sind, wie z.B. Personalmangel oder hohe Betriebskosten in den Datenzentren. Verschärft wird die Situation durch die neuen Regularien der NIS 2: Sie verpflichten Unternehmen per Gesetz zu noch mehr Maßnahmen für ihre Cyberresilienz, dazu kommen strengere Meldepflichten und Sanktionen.

Pay-per-Usage-Modelle. Wie also lässt sich der nötige Schutz vor digitalen Attacken mit dem Cashflow-Management verbinden? Als Experte im Cybersecurity-Segment sehen wir es als unsere Aufgabe, hier zu reagieren und unsere Reseller mit passenden Lösungen zu unterstützen. Im Rahmen unserer Invoicing and Payment Solutions-Services (X-PS) und in Zusammenarbeit mit einigen unserer Key-Hersteller haben wir dafür erste funktionierende Pay-per-Usage-Modelle entwickelt. Von diesen Tools profitieren beide Seiten: Wir helfen Endkunden dabei, Investitionen leichter zu tätigen sowie die Preise und Kosten über Jahre stabil zu halten. Zugleich unterstützen wir Hersteller dabei Projekte zu gewinnen.

www.exclusive-networks.com/at

M.K. Computer Electronic

Neuer Ersatzteildistributor von Ricoh

Ricoh hat mit M.K. Computer Electronic GmbH einen neuen Distributor für seine Ersatzteile in den Formaten A3 und A4 gefunden. Die Kooperation soll die Versorgung und den Service für Fachhändler und Systemhäuser stärken.

M.K. Computer Electronic GmbH ist ab sofort offizieller Ersatzteil-Distributor für Ricoh Drucker und Kopierer in den Formaten A3 und A4. Diese Zusammenarbeit soll die Verfügbarkeit und den Service für Fachhändler, Systemhäuser und andere Ricoh-Kunden optimieren. Mit über 1.000.000 gelisteten Artikeln im eigenen Lager verfügt M.K. über das – nach eigenen Angaben – größten Warenlager für Drucker-Ersatzteile in Europa. Dies verspricht eine schnelle und reibungslose Lieferung von Ricoh-Produkten, wodurch Kund:innen von kurzen Lieferzeiten und einer hohen Verfügbarkeit profitieren sollen. „Die Partnerschaft mit Ricoh ist ein wichtiger Schritt, um unseren Kunden ein noch breiteres Sortiment und einen noch besseren Service bieten zu können. Unsere Stärke liegt in der schnellen Versorgung und hohen Verfügbarkeit – das ist besonders für Fachhändler und System-

häuser entscheidend, die oft auf kurzfristige Lieferungen angewiesen sind“, so Massimo Scuderi, CEO und Gründer von M.K. Computer Electronic. Neben der schnellen Verfügbarkeit und den flexiblen Lieferoptionen profitieren Ricoh-Kund:innen von umfassenden Beratungs- und Serviceleistungen durch das erfahrene M.K.-Team. Der Distributor unterstützt seine Kund:innen zusätzlich bei der Auswahl der passenden Ersatzteile und bietet die reibungslose Beschaffung an Ersatzteilen für die Reparatur an. „Wir freuen uns, dass wir Ricoh-Kunden zukünftig mit unserem breiten Portfolio und unserem Service unterstützen können. Unsere Erfahrung und unser Know-how machen uns zu einem zuverlässigen Partner für alle, die auf Qualität und Schnelligkeit Wert legen“, erklärt Massimo Scuderi weiter.

www.mk-electronic.de



© M.K. Computer Electronic GmbH



Fit für die digitale Zukunft

Die Gemeinde Ischgl hat ihr IT-Netzwerk modernisiert. Elf Gebäude wurden mit Komponenten der neuesten Generation von Lancom Systems vernetzt. Damit kann die Gemeindeverwaltung den wachsenden Performance-Ansprüchen gerecht werden sowie Wartung und Verwaltung vereinfachen.

Umgeben vom Alpenpanorama der Silvretta- und Verwallgebirgsgruppe liegt Ischgl im Tiroler Paznauntal. Die 1.630 Einwohner:innen zählende Gemeinde ist eine der beliebtesten Wintersportdestinationen Österreichs und auch im Sommer ein Paradies für Outdoor- und Freizeitaktivitäten. In der Gemeindeverwaltung kümmern sich neun Mitarbeitende um die Belange der Bürger:innen. Neben den Aufgaben im Rathaus sind sie für zehn weitere kommunale Einrichtungen zuständig. Damit das problemlos gelingt ist eine leistungsstarke IT-Infrastruktur notwendig. Die Versorgung aller Gemeindegebäude mit ausreichend Internet-Bandbreite ist dank eines eigenen Glasfasernetzes gesichert. Aufgrund knapper personeller Ressourcen und mangelnden IT-Know-hows wird das Netzwerk der Gemeinde Ischgl seit kurzem vom IT-Dienstleister Kufgem betreut. Die IT-Spezialisten aus Kufstein empfahlen, die Hardware komplett zu ersetzen. Aus gutem Grund: Die über die Jahre gewachsene Netzwerkinfrastruktur der Gemeinde bestand aus Komponenten und Internet-Gateways unterschiedlicher Hersteller und kam in puncto Wartbarkeit und Leistung zune-

hend an ihre Grenzen. Netzwerkkomponenten konnten nicht mehr zuverlässig mit Software- und Sicherheits-Updates versorgt werden. Auch ein übergreifendes Monitoring aller Komponenten war nicht möglich. Im Zuge der Neustrukturierung sollte zusätzlich zum Office-WLAN außerdem ein separater Gast-Zugang für Bürger:innen eingerichtet werden. Mit dem deutschen Netzwerkausrüster Lancom Systems war schnell der passende Hersteller gefunden: Die Netzwerker aus Würselen überzeugten mit einem homogenen System einschließlich zentralem Monitoring, das rund um die Uhr vollen Überblick über die Konnektivität im Netz und mögliche Engpässe ermöglicht. Störungen des Netzbetriebs lassen sich per Fernzugriff verhindern, noch bevor sie überhaupt entstehen. Auch neue Geräte sind über die Lancom Management Cloud schnell und ohne aufwändiges Konfigurieren von Hand eingebunden.

Netzwerk-Wildwuchs ade. Die Modernisierung der Gemeinde-Infrastruktur sah die Vernetzung von elf Gebäuden vor: darunter Gemeindeamt und Kulturzentrum, je zwei Volksschulen, Kindergärten und Feuerwa-

chen sowie den Recycling- und den Bauhof. Die Herausforderung dabei lag nicht in der Anzahl der Gebäude, sondern in den unterschiedlichsten Bestandstopologien und Komponenten. Jede Einrichtung hatte ihren eigenen Internetanschluss mit zugehörigen Netzwerkkomponenten unterschiedlichster Hersteller ohne zentrale Verwaltung und Monitoring. Um Komplexität zu reduzieren und Effizienz zu gewinnen, wurden sämtliche Bestandskomponenten durch Lancom Produkte ersetzt, die Internet-Anschlüsse gekündigt und die Netze über das Glasfasernetz direkt mit dem eigenen Datacenter verbunden.

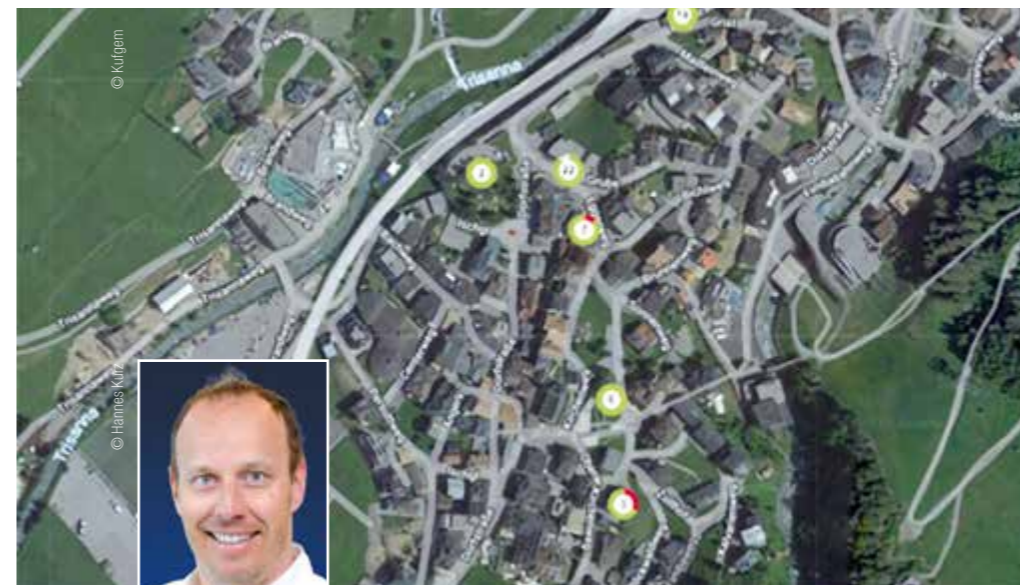
Roll-out in wenigen Tagen. Hierzu machte sich Florian Weratschnig, IT System Engineer bei der Kufgem GmbH, zunächst vor Ort ein Bild. Die WLAN-Ausleuchtung der einzelnen Gebäude, bei der jeweils die optimale Position und Einstellung der Access Points ermittelt wird, nahm drei Tage in Anspruch. Die Umrüstung selbst dauerte nur eine knappe Woche. Aufgrund der guten Vorbereitung ließ sich die alte Hardware zügig ausbauen und durch Lancom-Komponenten ersetzen. Für LAN- und

WLAN-Infrastruktur kamen insgesamt 20 Switches und 42 Access Points zum Einsatz. Durch die Umstrukturierung sind nun alle Einrichtungen über eine ganzheitliche Netzwerkarchitektur mit dem gemeindeeigenen Datacenter verbunden, können dieses jederzeit ohne Performance-Einbußen nutzen und sparen darüber hinaus die Kosten für jeweils eigene Internet-Anschlüsse und Firewalls.

Einfaches Outsourcing über die Cloud. In puncto Netzwerkverwaltung wählte Ischgl den Weg in die Cloud und fand in der Lancom Management Cloud die ideale Lösung. Alle Netzwerkkomponenten lassen sich von dort zentral überwachen und verwalten. Die Betreuung erfolgt dabei nicht in Eigenregie, sondern wurde an die Kufgem GmbH outsourct. Florian Walser von der Gemeinde Ischgl erklärt: „Wir sind eine ländliche Gegend. Spezialisierte Mitarbeiter, die sich mit Netzwerken auskennen, gibt es hier kaum. Für solche Fälle ist die cloudbasierte Betreuung durch externe IT-Spezialisten ideal.“ Die Lancom Management Cloud gibt hierzu jederzeit einen klaren Überblick über das Netzwerk. Probleme können

schnell auch aus der Ferne erkannt und Ausfälle verhindert werden.

Müheleose Skalierbarkeit. „Neben der Stabilität und Performance besteht der größte Mehrwert der neuen Lösung für uns darin, dass sich Erweiterungen im Netzwerk mit minimalem Aufwand umsetzen lassen“, so Walser. Bestes Beispiel hierfür ist die jüngste Anbindung eines weiteren Gebäudes samt Schließanlage und Objektschutz. Die Gemeinde Ischgl unterhält dort Wohnungen für Beschäftigte. Als im Sommer 2023 eine elektronische Schließanlage und eine Kamera installiert werden sollten, wurde das Gebäude einfach über den bereits vorhandenen Anschluss an das Glasfasernetz der Gemeinde angebunden. Die elektronischen Schlösser und die Kamera konnten über die Lancom Management Cloud mit wenigen Klicks in das bereits bestehende Schließ- und Überwachungssystem integriert werden. „Das Team der Kufgem musste nur ein einziges Mal ausrücken, um einen Switch einzubauen“, erinnert sich Florian Walser. „Alles andere war über die Lancom Management Cloud im Handumdrehen erledigt.“



„Mit der neuen Netzwerkinfrastruktur ist die Gemeindeverwaltung jetzt nicht nur effizienter, sondern auch bestens für die Zukunft gerüstet.“

Florian Walser
IT-Koordinator der Gemeinde Ischgl.

Das Fazit des Projekt-Koordinators fällt sehr positiv aus: „Bisher läuft unser neues Netzwerk reibungslos. Wir sind sehr zufrieden, weil alle Verwaltungsbeschäftigten unabhängig von ihrem Standort effizient untereinander kommunizieren können. Mit der neuen Netzwerkinfrastruktur ist die Gemeindeverwaltung jetzt nicht nur effizienter, sondern auch bestens für die Zukunft gerüstet.“

www.lancom-systems.de

KURZ & BÜNDIG

MATRIX Fido2-Lösungen von Swissbit bei MTRIX



Im Rahmen der Vertriebspartnerschaft mit Swissbit erweitert MTRIX sein Produktportfolio um die Fido2-Sicherheitsschlüssel der iShield Key-Produktfamilie sowie den iShield Key Mifare, dessen Markteinführung in Kürze erfolgt. „Mit den Fido-Token von Swissbit erweitern wir unser Portfolio um Lösungen, die unseren Kunden helfen, ihre IT-Sicherheit weiter zu verbessern. Besonders der iShield Key Mifare bietet durch die Kombination von Fido und Zutrittskontrolle einen besonderen Mehrwert für unsere Kunden. Wir freuen uns, mit Swissbit einen starken Partner gewonnen zu haben und dieses Produkt als erster Vertriebspartner exklusiv anbieten zu können“, kommentiert Malte Kahrs, Geschäftsführer der MTRIX GmbH. Claus Gründel, General Manager Embedded IoT Solutions bei Swissbit ergänzt: „Wir freuen uns sehr, mit MTRIX einen erfahrenen Vertriebspartner gefunden zu haben, der im Markt als ausgewiesener Spezialist für Authentifizierungslösungen bekannt ist. Die langjährige Expertise in der Beratung von Unternehmen, kombiniert mit unserem Fido2-Lösungsangebot, ermöglicht es zukünftig noch mehr Kunden, Zero-Trust-Sicherheitsprinzipien und Phishing-resistente Multi-Faktor-Authentifizierung nahtlos zu implementieren.“ Die iShield-Produkte, einschließlich des iShield Key Mifare, sind ab sofort bei MTRIX bestellbar. In den Startlöchern steht ein neuer Hardware-Sicherheitsschlüssel von Swissbit, der erstmals den bewährten Fido-Standard mit der NFC-basierten Mifare DESFire EV3-Technologie auf einem Security Key vereint. Als strategischer Vertriebspartner wird MTRIX den iShield Key Mifare als Erster in der DACH-Region in sein Angebot integrieren.

www.mtrix.de

ective

Mehr Österreich-Geschäft

„Wir implementieren fortschrittliche Software-systeme, die digitale Prozesse automatisieren“, erklärt Jarek Peroutka. „Ich freue mich, dass wir mit der Niederlassung in Wien nun näher an unseren österreichischen Kunden sind und deutschsprachige Unternehmen noch besser beraten und unterstützen können.“ Das auf softwarebasierte intelligente Automatisierung



Jarek Peroutka
Niederlassungsleiter
active in Wien für
DACH

spezialisierte Unternehmen active hat Ende Oktober 2024 eine Niederlassung in Wien gegründet. Peroutka wird nicht nur das Österreich-Geschäft ausbauen, sondern zeichnet für die gesamte DACH-Region verantwortlich. Intelligente Automatisierung übernimmt sich wiederholende Aufgaben schnell und präzise und realisiert dadurch in Unternehmen Einsparungen. Digitale Prozesse können automatisiert und optimiert werden. „Bei einem internationalen Projekt für Linde haben wir z.B. über 300 Produktionsprozesse automatisiert. Dadurch wurden innerhalb eines Jahres mehr als 240.000 Arbeitsstunden eingespart“, so Jarek Peroutka. Die Lösung, die dabei in SAP implementiert wurde, arbeitet 30-mal schneller als händische Ausführung und ist 24/7 verfügbar.

Für Automatisierungsprojekte wie dieses bietet active alles aus einer Hand: Services, Infrastruktur, Lizenzen, Produkte, Support sowie Prozessgestaltung und hebt sich dabei sowohl durch die Technologie als auch durch die Erfahrung von der Konkurrenz ab. „Wir bieten die Qualität und das Fachwissen eines Großkonzerns gepaart mit dem Engagement eines kleinen, agilen Teams. Das Unternehmen ist natürlich gewachsen und unabhängig von Investoren und externen Einflüssen“, erklärt Jarek Peroutka.

<https://ective.eu/>



Arrow

Wachstumspotenzial Cloud

Mit seinem neuen Cloud-Amplification-Programm will Arrow seine EMEA Channel-Partner bei der Cloud-Einführung, der Erschließung neuer Einnahmequellen und der Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit unterstützen.



© Arrow

„Das CAP stellt sicher, dass unsere Channel-Partner über die nötigen Tools und Unterstützung verfügen, um das volle Potenzial der Cloud zu realisieren.“

Marco D'Angelo
Director of Cloud,
Arrow Enterprise Computing Solutions in EMEA

„Der Cloud-Markt wächst weiterhin rasant. Mit den prognostizierten weltweiten Ausgaben für öffentliche Clouds, die bis 2027 voraussichtlich eine Billion US-Dollar übersteigen werden, wird erwartet, dass sich Cloud Computing bis 2028 zu einer unverzichtbaren Geschäftsgrundlage entwickelt“, erklärt Marco D'Angelo, Director of Cloud, Arrow Enterprise Computing Solutions in EMEA. In Folge hat der Technologieanbieter ein Cloud-Amplification-Programm kurz CAP gestartet, das die Channel-Partner dabei unterstützen soll, ihr Cloud-Geschäft gezielt auszubauen. „Das Cloud-Amplification-Programm von Arrow stellt sicher, dass unsere Channel-Partner über die nötigen Tools und Unterstützung verfügen, um das volle Potenzial der Cloud zu realisieren“, ergänzt Marco D'Angelo.

Umfassendes Branchen-Know-how. Das CAP beinhaltet eine umfassende Bewertung des aktuellen Cloud-Reifegrads eines Resellers und stellt Empfehlungen zur Verfügung, die auf das individuelle Cloud-Wachstumspotenzial ausgerichtet sind. Die anbieterunabhängige Struktur des Programms will es Resellern ermöglichen, Cloud-Lösungen verschiedener Anbieter zu integrieren und damit flexibel auf die unterschiedlichen Anforderungen ihrer Kunden einzugehen. Durch die Bündelung zentraler Cloud-Themen in einer detaillierten Analyse gibt das Programm Channel-Partnern Einblicke in die Ausgangssituation und zeigt auf, wie sie zukünftige Geschäftsmöglichkeiten gezielt erschließen können. Der Fokus liegt dabei auf öffentlichen und hybriden Cloud-Lösungen, die Resellern dabei helfen, ihre Cloud-Fähigkeiten zu optimieren, sich im Wettbewerb abzuheben und neue Einnahmequellen zu erschließen.

www.arrow.com

Das CAP kombiniert die spezifischen Anforderungen mit dem umfassenden Branchen-Know-how von Arrow und bietet damit einen maßgeschneiderten Plan, der den Ausbau des Cloud-Geschäfts von Resellern beschleunigen soll und auf nachhaltiges Wachstum ausgerichtet ist. Reseller, die sich für dieses Programm entscheiden, verbessern ihre Cloud-Reife und -Fähigkeiten und sind damit gut gerüstet, den sich wandelnden Anforderungen des Cloud-Marktes und ihrer Kunden gerecht zu werden.

Kontinuierliche Unterstützung. Das CAP besteht aus fünf Phasen, beginnend mit einer ersten Prüfung der Potenziale, gefolgt von Persona-Erstellung, einer individuellen Zielausrichtung und einem personalisierten Bereitstellungsplan. Arrow bietet während des gesamten Prozesses kontinuierliche Unterstützung, verfolgt den Fortschritt und stellt sicher, dass Reseller auf Erfolgskurs bleiben, um ihre langfristigen Cloud-Ziele zu erreichen. Das Programm kann über die Webseite <https://cloud-amplification.arrowsphere.com> oder über die ArrowSphere Cloud-Plattform, die Cloud-Bereitstellungs- und Managementplattform von Arrow, aufgerufen werden.

Cisco

Alles neu beim Partnerprogramm

Cisco hat auf seinem Partner Summit 2024 sein neues 360 Partnerprogramm vorgestellt. Mit einem Investment von 80 Millionen Dollar sollen wertorientierte Partnerschaften gestärkt und die Partner bei komplexen Anforderungen unterstützt werden.

Auf dem diesjährigen Partner Summit Ende Oktober in Los Angeles hat Cisco sein neues Partnerprogramm 360 vorgestellt. Cisco will seinen Partner dabei helfen, ihre Kunden bei komplexen Anforderungen wie der Modernisierung der Infrastruktur, der Unterstützung von KI-Workloads oder IT-Sicherheit und -Resilienz zu unterstützen. Durch vereinfachte Prozesse und neue Möglichkeiten zur Planung und Nachverfolgung der Leistung will Cisco den Wert der Partner steigern und die Partnererfahrung verbessern. Das Programm wurde in Zusammenarbeit mit Partnern und Kunden entwickelt und wird in einer 15-monatigen Übergangsphase bis Februar 2026 umgesetzt.

Hohes Investment. Cisco will 80 Millionen Dollar in neue Partnerinitiativen investieren. Davon sollen 60 Millionen US-Dollar qualifizierte Partner mit Vorteilen wie dem vollen Zugang zu Cisco U. für Kompetenzentwicklung und Zertifizierungen unterstützen. Weitere 20 Millionen Dollar fließen in vierteljährliche Partnerschulungen, insbesondere in den Bereichen KI, IT-Sicherheit und Netzwerke. Sie bieten Selbststudium, praktische Übungen und Weiterbildungspunkte. „Mit dem Cisco 360 Partner Programm wollen wir Kunden dabei unterstützen, das volle Potenzial von Technologie

für ihr Geschäft zu erschließen. Ob durch Lifecycle-Methoden, technische Fähigkeiten oder Managed Services – Partner können mit unserem neuen, wertorientierten Programm profitables Wachstum erzielen“, sagt Rodney Clark, Senior Vice President of Partnerships and Small and Medium Business bei Cisco. „Mit einer Übergangsphase von 15 Monaten haben Partner genügend Zeit, sich vorzubereiten und ihr Potenzial im Cisco 360 Partner Programm voll auszuschöpfen.“ Die Einführung erfolgt schrittweise, wobei neue Elemente hinzugefügt und getestet werden, um Partner und Distributoren schrittweise zu informieren und zu unterstützen. Die derzeitigen Phasen, Rollen und Investitionen in die Lebenszyklusprozesse werden bis zur vollständigen Implementierung des Programms anerkannt, um die Investitionen der Partner zu schützen.

www.cisco.com

„Mit dem Cisco 360 Partner Programm wollen wir Kunden dabei unterstützen, das volle Potenzial von Technologie für ihr Geschäft zu erschließen.“

Rodney Clark
Senior Vice President of Partnerships and Small and Medium Business bei Cisco



eperi

Kooperation mit ndaal



Um noch mehr Unternehmen mit moderner Verschlüsselungstechnologie cloud ready zu machen, hat der Encryption-Spezialist eperi eine Partnervereinbarung mit dem IT-Beratungsunternehmen ndaal geschlossen. Ziel der Kooperation ist es, Unternehmen bei der Konzeption und Umsetzung von Datenschutzstrategien zu unterstützen. „Unsere Erfahrungen mit der Verschlüsselungsplattform eSecure von eperi sind sehr gut. Gerne unterstützen wir Unternehmen bei der Integration, damit sie die Daten auf ihren Servern oder in der Cloud rechtskonform schützen können, ohne dass die Performance der Systeme leidet. Gerade vor dem Hintergrund, dass einerseits Unternehmensdaten und deren Vernetzung ein immer wichtiger werdender Erfolgsfaktor sind und andererseits die Quantität und Qualität von Cyberattacken zunimmt, steigt auch die Notwendigkeit der Datenverschlüsselung“, sagt Carsten Dingendaal Geschäftsführer der ndaal.

Diese Partnerschaft ist ein weiterer Schritt im Ausbau des Partnernetzes, den sich der eperi Partner Manager Oliver Bibo für dieses Jahr vorgenommen hat. „ndaal betreut eine Vielzahl mittelständischer Kunden, die auf der Suche nach effizienten und skalierbaren Security-Lösungen sind. Im Fokus stehen dabei vor allem die Daten in der Cloud. Hier können wir mit eperi eSecure helfen. Unsere funktionserhaltende Verschlüsselungslösung bietet Datenschutz auf höchstmöglichem Niveau und sorgt für die Einhaltung von Compliance-Vorgaben“, so Bibo zu der Kooperation.

Bereits im Sommer unterzeichnete das Verschlüsselungsunternehmen eine strategische Partnerschaft mit Thales. Im Zentrum dieser Kooperation steht die Integration des CipherTrust Manager von Thales in eSecure, die Encryption-Lösung von eperi.

www.eperi.com

„Die eine Sache im Monat, die sich jeder anschauen sollte, der Microsoft Partner ist“, kündigt Heiko Lossau, Head of Business Unit Microsoft und Cloud Marketplace bei ADN, den neuen Live-Talk von ADN an, der am 29. Oktober sein Online-Debüt feierte. Unter dem Titel „ADN on air: Copilot & CSP Live-Talk“ sollen die Partner künftig Monat für Monat in knapp 60 Minuten die neuesten Trends und Entwicklungen zu Microsoft Copilot erhalten, aber auch Informationen aus dem gesamten CSP-Ökosystem bekommen. Abwechselnde Gäste der Talkrunde und interaktive Q&As sollen für



▲ Heiko Lossau
Head of Business Unit Microsoft und Cloud Marketplace bei ADN

Kompaktes Wissen. Da jeden Monat neue Lösungen, Features und Updates auf den Markt kommen, ist es für Partner und Reseller oft herausfordernd, den Überblick zu behalten. Mit „ADN on air: Copilot & CSP Live-Talk“ will ADN seinen Partnern die Recherche über mehrere Informationsquellen erleichtern. „Unser Ziel ist es, unseren Partnern eine zentrale Anlaufstelle zu bieten für alle relevanten Informationen zu Updates aus dem Microsoft Copilot-Ökosystem, unseren Veranstaltungen aber auch zu den aktuellen Herausforderungen im Channel, insbesondere auch im Bereich Security. Denn die meisten Partner konzentrieren sich nicht nur auf Microsoft als Hersteller, sondern sprechen mit ihren Endkunden über eine Vielzahl unterschiedlicher IT-Themen“, sagt Heiko Lossau.

Live am Puls der Zeit. Ein besonderes Augenmerk lag auf der Auswahl des Hosts des neuen Formats. „Microsoft Copilot ist ein so komplexes und schnell wachsendes Produkt, daher freuen wir uns sehr, dass uns Alexander Eggers als Microsoft MVP

immer neue Perspektiven aus der Branche sorgen. Egal ob neueste KI-Technologien, Security-Tools oder Regelungen im Microsoft-Partnerkosmos – die Experten Alexander Eggers, Microsoft MVP Office Apps und Services und Thomas Kwasnitza, Partner Development Manager bei ADN führen mit geballtem Expertenwissen und viel Esprit durch die Sendung.

ADN

Monatliches Channel-Update

Mit dem „ADN on air: Copilot & CSP Live-Talk“ gibt es ein neues Liveformat für den Channel, das Monat für Monat die neusten Microsoft-Trends für Partner verständlich und kompakt zusammenfasst und einen Ausblick auf aktuelle Themen aus dem CSP-Ökosystem gibt.



▲ Alexander Eggers
Microsoft MVP Office Apps und Services

perte in den unterschiedlichsten Webinaren oder Veranstaltungen von ADN und gibt sein Wissen auch in eigenen Sessions und Vorträgen weiter. „Ich bin von der Möglichkeit, ein monatliches Live-Format für und mit ADN ins Leben zu rufen begeistert. Damit schaffen wir für Partner einen deutlichen Mehrwert, der ihr Business nochmal auf ein neues Level heben kann. Gleichzeitig bieten wir durch die Interaktivität der Live-Sendung die einzigartige Chance für Partner, ihre Fragen und Inputs direkt zu äußern und in der Gruppe zu diskutieren. So sind wir stets am Puls der Zeit, was das gesamte Channel-Ökosystem angeht“, so Eggers.

mit seinem tiefgreifenden Verständnis der Inhalte und Features unterstützt. Die Teilnehmer des Live-Talks werden enorm von seiner Expertise und Kenntnis des Marktes profitieren“, freut sich Co-Host Thomas Kwasnitza. Für Alexander Eggers ist es nicht die erste Zusammenarbeit mit ADN. Seit Jahren ist er ein gerngesehener Ex-



▲ Thomas Kwasnitza
Partner Development Manager bei ADN

insbesondere durch die Interaktivität, die ein Live-Format gegenüber einer Aufzeichnung bietet, den klaren Vorteil, Themen, die unsere Partner in dem Moment beschäftigen, kurzfristig einbinden oder für die kommende Session nochmal aufarbeiten zu können. Darüber hinaus können wir direkte Hilfestellung leisten und zum Beispiel auf passende Fortbildungs- oder Zertifizierungs-Angebote in unserer Akademie verweisen“, erläutert Heiko Lossau.

www.adn.de



Neuer VP of IT Services bei Sharp Europe

Sharp ernannt **Roland Singer** zum VP of IT Services. Vor seiner Ernennung leitete Singer als Gründer und Geschäftsführer das Schweizer IT-Dienstleistungsunternehmen ITpoint Systems AG. In seiner neuen Position wird Singer für die strategische Expansion der IT-Services-Sparte von Sharp in ganz Europa verantwortlich sein: „Ich freue mich sehr, diese neue Position zu übernehmen – und das zu so einem wichtigen Zeitpunkt für das IT-Services-Geschäft von Sharp.“



Neuer COO bei Microsoft Österreich

Seit 15. Oktober ist **Christian Maranitsch** Chief Operating Officer und Leiter des Bereichs Sales Enablement & Operations bei Microsoft Österreich. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung im Unternehmen in Österreich sowie in der Region Western Europe bringt Maranitsch eine breit gefächerte und langjährige Erfahrung mit. Seit Mitte 2017 ist er zudem Teil des österreichischen Leadership Teams von Microsoft.



NFON AG benennt neue Vice President AI

„Moderne KI-gestützte Lösungen müssen so entwickelt sein, dass sie die Arbeit des Anwenders unmittelbar erleichtern, in einem sich rapide verändernden Marktumfeld ist das der Schlüssel zum Erfolg“, sagt **Jana Richter**, neue VP Artificial Intelligence bei der NFON AG. Richter verantwortete zuvor bei SAP SE die Führung von internationalen Teams in den Bereichen Anwendungen mit KI und Cloud-Lösungen, zuletzt war sie VP President SAP Business AI Experiences.



Neue Zscaler-Führung in CH und A

Ekatherina Haas übernimmt bei Zscaler die neue Position als VP für die Alpine Region und damit die Gesamtverantwortung für die Schweiz und Österreich. Zuletzt war Haas als Sales Director bei Salesforce tätig, Vertriebs- und Produktmanagement-Erfahrung für Cloud-Plattformen sammelte sie bei Microsoft. Sie besitzt einen MBA der IE Business School in Madrid und einen Bachelor-Abschluss in International Relations and Business der Bond University in Australien.



Logpoint bekommt neuen SVP of Engineering

„Das Logpoint-Team arbeitet leidenschaftlich an Lösungen für die Cyber-Bedrohung, die mit der Zunahme von Cyber-Kriminalität und -Angriffen auf der ganzen Welt immer komplexer und intensiver wird“, sagt **Soren Grubov**, neuer Senior Vice President of Engineering bei Logpoint. Grubov verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in den Bereichen Technik und Führung in führenden Unternehmen und Scale-ups. Zuletzt war er VP Engineering bei Omada.



Arctic Wolf ernannt Channel Director

Maik Höhne ist seit Anfang Oktober neuer Channel Director DACH und Nordics. Er wird das Partner-Ökosystem weiter ausbauen und den Expansionskurs von Arctic Wolf in Deutschland, Österreich, der Schweiz und den Nordics vorantreiben. Vor seinem Wechsel zu Arctic Wolf war er u.a. mehr als 16 Jahre in verschiedenen leitenden Channel-Positionen bei NetApp tätig, zuletzt als Senior Director Channel Sales Germany & Partner Area Lead.



Strategische Vision und tiefes Verständnis

„Christina bringt einen reichen Erfahrungsschatz und eine Erfolgsbilanz in der Branche mit“, sagt Alex Mosher, Chief Revenue Officer von Armis, über die neue Vice President of International **Christina Kemper**. In ihrer neuen



Funktion soll Kemper das internationale Umsatzwachstum beschleunigen und die globale Präsenz des Unternehmens durch den Aufbau strategischer Partnerschaften mit Organisationen in der gesamten EMEA-Region und im asiatisch-pazifischen Raum erweitern. „Ihre strategische Vision und ihr tiefes Verständnis des globalen Marktes werden von unschätzbarem Wert sein, wenn sie unsere internationalen Expansionsbemühungen leitet und Kunden dabei unterstützt, Innovation und Sicherheit effektiv in Einklang zu bringen, während sie die digitale Transformation annehmen. Ich bin zuversichtlich, dass wir mit ihrer Führung, ihrem Fachwissen und ihrer Leidenschaft große Erfolge auf dem internationalen Markt erzielen werden.“

Kemper lebt in London und verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Vertrieb und in der Führung globaler Technologieunternehmen. Zuletzt war Kemper als Vizepräsidentin für die EMEA-Region beim Threat Intelligence Unternehmen Recorded Future tätig. Davor war Kemper elf Jahre lang beim Anbieter von Lösungen zur Vertriebsoptimierung Callidus-Cloud das jetzt zu SAP gehört, beschäftigt, wo sie im Vertriebsteam aufstieg und schließlich die Position der Senior Vice President of Sales für die EMEA-Region erreichte. Kemper verfügt über einen MBA-Abschluss der Columbia Business School. „Ich freue mich sehr, dem Armis-Team in einer so spannenden Phase der Unternehmensentwicklung beizutreten. Armis verzeichnet weltweit ein bemerkenswertes Wachstum, das auf seine erstklassige Technologie und sein engagiertes Team zurückzuführen ist“, so Kemper.

www.armis.com

Expertenkommentar

In 5 Schritten zum Backup

Server und Endpunkte sind die Lebensadern moderner IT-Infrastrukturen. Angesichts der Bedrohungen zeigt Andre Schindler von NinjaOne, wie regelmäßige Backups und Automatisierung Unternehmen schützen können.

Der Server ist das Herzstück einer jeden IT-Infrastruktur – er enthält große Mengen an essenziellen Daten und sein Status entscheidet über die Handlungsfähigkeit von Unternehmen. Es ist deshalb unerlässlich, regelmäßige Backups des Servers durchzuführen. Nicht weniger wichtig ist auch die Sicherung von Endpunkten. Das liegt daran, dass Endpunkte ein zentraler Punkt für alle Belange der Cybersicherheit sind. So gaben 68 % der IT-/Sicherheitsexpert:innen in einer Umfrage des Ponemon Institute an, dass die Häufigkeit von Angriffen auf Endgeräte in den letzten zwölf Monaten zugenommen hat. Wie man einen Server sowie Endpunkte sichern und zeitraubende Prozesse automatisieren kann, erläutert Andre Schindler, General Manager EMEA und SVP Global Sales bei NinjaOne.

Automatisierung der Backup-Strategie.

Früher war die Sicherung von Servern und Endpunkten sehr zeitaufwendig, doch dank moderner Backup-Tools und automatisierter Abläufe gehört die langsame manuelle Datensicherung und -wiederherstellung der Vergangenheit an. Es ist zwar nützlich zu wissen, wie manuelle Backups von Endpunkten, Windows-Servern und anderen Servertypen durchführt, aber am besten ist es, wenn man Server- und Endpunkt-Backups so schnell, einfach und effizient wie möglich gestaltet und dabei auch gleich überlegt, wie man Automatisierung in die Backup-Strategie einbauen kann.

Server- und Endpunkt-Backup. Bei der Durchführung einer Server- und Endpunkt-sicherung muss zuallererst die Art der Sicherung gewählt werden. Es gilt zu klären, ob alle Server- und Endpunkt-daten in ihrer Gesamtheit kopiert werden oder lediglich die Änderungen, die nach der letzten Sicherung stattgefunden haben. Die vier gängigsten Methoden sind: Vollbackups, inkrementelle Backups, differenzielle Backups und Image-Backups. Der zweite Schritt ist die Erstellung einer Backup-Strategie. Hier muss bestimmt werden, wie viele Kopien der Daten erstellt, wie viele Backups auf unterschiedlichen Medien gespeichert und wie viele Backups außerhalb des Standorts oder in der Cloud gespeichert werden sollen. Häufig entscheiden sich IT-Teams für die 3-2-1-Sicherungsstrategie, also drei Kopien, wovon zwei auf verschiedenen Arten von Speichermedien gespeichert sind und eine Datenkopie an einem externen Standort vorgehalten wird. Allerdings gewinnt die 4-3-2-Sicherungsstrategie immer mehr an Beliebtheit. Dabei werden vier Kopien der Daten erstellt, die Kopien an drei verschiedenen Orten gespeichert und zwei externe Speicherorte verwendet. Eine weitere Variante ist die 3-2-1-1-0 Sicherungsstrategie, bei der zusätzlich ein offline gespeichertes Backup erstellt wird. Danach folgt die Wahl des Backup-Tools. Empfehlenswert hierfür sind benutzerfreundliche und effiziente Backup-Lösungen wie die von NinjaOne, da hier ganz einfach von der



▲ Andre Schindler
General Manager
EMEA und SVP
Global Sales bei
NinjaOne

zentralen Konsole aus auf das Backup-Tool zugegriffen werden kann und sich Backups mit nur wenigen Klicks planen lassen. Der vierte Schritt besteht im Einrichten von automatischen Backups. Bei der Konfiguration von Backups empfiehlt es sich, auf Automatisierung und geplante Backups zu setzen, anstatt sich auf manuelle Arbeit zu verlassen. Der Grund:

manuelle Arbeit macht Backup-Ausfälle wahrscheinlicher. IT-Profis nutzen die Automatisierung, um Backup-Ausfälle und andere ähnliche Probleme zu vermeiden. Zum Schluss müssen Backups überwacht und verwaltet werden. Zu diesem Zweck können IT-Abteilungen und Managed Service Provider auf ein Tool zurückgreifen, das Backup und Remote Monitoring & Management kurz RMM kombiniert, wie z.B. bei NinjaOne. Dieser einheitliche Ansatz unterstützt IT-Teams dabei, die Anzahl der von ihnen verwendeten Sicherungs- und Überwachungstools zu reduzieren. Dadurch wird der Ansatz vereinfacht und die IT-Effizienz gesteigert.

www.ninjaone.com

Pure Storage

AC Milan setzt auf Pure Storage

Der AC Milan hat es mit der Lösung von Pure Storage geschafft, seinen Fans auch abseits des Spielfelds bessere Services zu bieten. Außerdem wurde die Grundlage für KI-gesteuerte Teamanalysen gelegt.



© Pure Storage/LinkedIn

Im Profifußball kommt es auf zwei Dinge an: Erstens, dass die Spieler auf dem Platz alles geben und zweitens, dass sie eine enge Verbindung zu den Fans haben. Der AC Mailand hat erkannt, dass er sich für beides technologisch neu aufstellen muss. Unter der Leitung von Maurizio Bonomi, Information Technology Director des AC Milan und Joao Silva, VP EMEA & Latin America, Pure Storage hat der AC Milan eine ehrgeizige Initiative gestartet: die Bereitstellung des bestmöglichen Fan-Erlebnisses durch Online-Inhalte sowie die Unterstützung des Teams mit Daten zur Steigerung der Performance. „Wir freuen uns, den AC Milan bei seiner Mission zu unterstützen, die Art und Weise, wie er mit seinen Fans in Kontakt tritt, zu verändern, und bei seinem hochinnovativen Einsatz von KI zur Verbesserung der Gesamtleistung der Spieler. Die herkömmliche Speicherumgebung des Clubs konnte mit seinen modernen, innovativen Datenanforderungen nicht Schritt halten. Die Pure Storage-Plattform des AC Milan erfüllt seine komplexen Anforderungen. Dies sind innovative Initiativen, die zeigen, wie Fußballvereine und das Wohlergehen ihrer Spieler von der Bereitstellung von Echtzeitinhalten und KI profitieren können“, erklärt Joao Silva.

Zehnmal schneller. Das Media House ist das Herzstück der Fanarbeit des AC Mailand. Doch das schnelle Wachstum des

Medienhauses, das immer mehr Inhalte über Online-, TV- und Social-Media-Kanäle verbreiten musste, und zwei räumlich getrennte Standorte waren besondere Herausforderungen. Es gab Latenz- und Zugriffsgeschwindigkeitsprobleme. Außerdem konnten die Inhalte nicht mehr sofort an die Fangemeinde geliefert werden. Und auch die bisherige Speicherlösung war nicht mehr die neueste. Nach Prüfung verschiedener Lösungen entschied sich das Team aufgrund der niedrigen Latenzzeiten, der Benutzerfreundlichkeit, der Agilität sowie der niedrigen Gesamtbetriebskosten für die Pure Storage-Plattform. Die Implementierung der Plattform und insbesondere das Pure Storage FlashArray ermöglicht die Veröffentlichung von Video- und Medieninhalten in Echtzeit. Das System ist nicht nur zehn Mal schneller als zuvor, sondern eröffnet auch ganz neue Möglichkeiten für die Content-Ersteller:innen. Alle Daten des Medienhauses wurden auf Pure Storage konsolidiert, sodass die Zuständigen, die die Inhalte erstellen, gleichzeitig darauf zugreifen können. Außerdem ist das IT-Team des AC Mailand für die Verwaltung und den Schutz der Spielerdaten, einschließlich medizinischer Daten und Mannschaftsdaten, verantwortlich. Dazu gehören auch Daten aus dem Milan Lab, einem fußballwissenschaftlichen Zentrum, das der Verein 2002 gegründet hat. Dafür ist die Pure Storage Plattform zu-

„Wir freuen uns, den AC Milan bei seiner Mission zu unterstützen, die Art und Weise, wie er mit seinen Fans in Kontakt tritt, zu verändern, und bei seinem hochinnovativen Einsatz von KI zur Verbesserung der Gesamtleistung der Spieler.“

Joao Silva

VP EMEA & Latin America, Pure Storage

sammen mit den neuesten Cybersicherheitslösungen ein entscheidender Faktor für die Sicherheit und Zugänglichkeit dieser Daten. „Die Aufgabe unseres Teams besteht darin, den Club und das Unternehmen in allen Abteilungen zu unterstützen, damit wir auf und neben dem Spielfeld Spitzenleistungen erbringen können. Pure hat dem AC Milan bei der Modernisierung unseres Media House geholfen, sodass wir Inhalte in einem Zehntel der Zeit, die wir früher dafür benötigten, über mehrere Plattformen bereitstellen können. Das Projekt war ein großer Erfolg und zugleich ein weiterer Schritt auf unserem Entwicklungsweg hin zu einem Medienunternehmen“, erklärt Maurizio Bonomi.

www.purestorage.com



© warphoto.com/Freepik



© Ifremer

NetApp

Meeresforschung 4.0

Um die Ozeane und ihre Rolle im Klimasystem besser zu verstehen, hat Ifremer seine Datarmor-Plattform mit Unterstützung von NetApp modernisiert. Mit innovativer Technologie wird die Analyse ozeanografischer Daten umfassend verbessert.

In der heutigen Welt ist das Verständnis der Meere ein entscheidender Faktor, um den globalen Klimawandel und seine Auswirkungen auf die Umwelt zu erfassen. Ozeane spielen eine zentrale Rolle im globalen Klimasystem, doch ihre Geheimnisse zu entschlüsseln ist komplex. Mit der stetigen Zunahme an Daten und der Notwendigkeit, diese schnell zu verarbeiten, hat Ifremer, das französische Institut für Meeresforschung, die Herausforderung angenommen und seine Datarmor-Infrastruktur grundlegend modernisiert.

Daten in ungekannter Dimension. Täglich liefern Satelliten, Meeresboden-Kartierungen, chemische und physikalische Messungen sowie Unterwasseraufnahmen eine schier unerschöpfliche Menge an Informationen über die Weltmeere. Ifremer fungiert dabei als Drehscheibe und bringt seit 2017 die Akteure der ozeanografischen Forschung zusammen. Zentraler Punkt dieser Zusammenarbeit ist das Datarmor-Rechenzentrum. Mit einer Rechenleistung von 426 Teraflops, die etwa 2.000 bis 3.000 Personal Computern entspricht, einer Speicherkapazität von zehn Petabyte und vier speziell für künstliche Intelligenz eingerichteten

Supercomputern wird Datarmor zu einem Schlüssel für die Erforschung und Modellierung von Umweltphänomenen. Ziel ist es, die Entwicklung der Ozeane detaillierter zu simulieren und damit Klimaveränderungen präziser vorherzusagen.

Investition in die Zukunft. Angesichts des wachsenden Bedarfs an moderner Modellierungstechnologie und leistungsfähiger Datenspeicher hat Ifremer 2023 mit der umfassenden Modernisierung des Datarmor-Zentrums begonnen. Im Sommer 2024 wurde das Zentrum mit Hochleistungspeicherlösungen von IBM und NetApp ausgestattet. „Mit den neuesten Hardware- und Softwarelösungen stellen wir sicher, dass der Cluster technologisch an der Spitze bleibt und wir langfristig von der Lebensdauer der Geräte profitieren“, erklärt Benoît Morin, Leiter der Datarmor-Plattform. Nach Abschluss der Modernisierung wird Datarmor über einen Datenpark von 60 Petabyte verfügen – das Sechsfache der bisherigen Speicherkapazität bei gleichbleibendem Energieverbrauch.

Eckpfeiler im Wissenschaftsnetzwerk. Datarmor nimmt eine Schlüsselrolle im wis-



© Ifremer

„Mit den neuesten Hardware- und Softwarelösungen stellen wir sicher, dass der Cluster technologisch an der Spitze bleibt und wir langfristig von der Lebensdauer der Geräte profitieren.“

Benoît Morin
Leiter der Datarmor-Plattform

senschaftlichen Ökosystem ein, sowohl auf nationaler als auch auf europäischer Ebene. Es ermöglicht internationalen Forschenden Zugang zu einer leistungsstarken Plattform für die Analyse ozeanografischer Daten. „Beobachtungsnetze, Satelliten und Modelle liefern große Mengen an meteorologischen und ozeanografischen Daten. Die Herausforderung besteht darin, diese Daten langfristig verfügbar zu machen“, erläutert Bertrand Chapron, Forscher im Bereich Satellitenozeanografie bei Ifremer. „Datarmor ermöglicht es, diese Daten schnell zu analysieren und mit aktuellen Messwerten zu vergleichen, um wiederkehrende Phänomene zu erkennen und den Klimawandel besser zu verstehen.“

Technologie und Forschung. Die wissenschaftliche Gemeinschaft profitiert durch die Unterstützung eines Ifremer-Teams von Ingenieuren, das den Forschenden hilft, die Kapazitäten von Datarmor optimal zu nutzen und als Schnittstelle zu großen nationalen Zentren agiert. Dies fördert nicht nur die Forschung zur biologischen Vielfalt und zur Umweltdynamik, sondern trägt maßgeblich zum Verständnis unseres Planeten bei. Durch diese Modernisierung hebt Ifremer die ozeanografische Forschung auf ein neues Niveau und sorgt dafür, dass die Erforschung der Weltmeere in Zukunft effizienter und datenbasierter als je zuvor erfolgt.

www.netapp.com, www.ifremer.fr



SEP AG

Optimaler Schutz

Die SEP AG hat jetzt SEP sesam für das Fast LTA Silent Brick System zertifiziert. Dadurch können Unternehmen ihre Daten jetzt noch besser sichern – und zwar schnell, zuverlässig und mit hoher Leistung.

Das Fast LTA Silent Brick System ist eine innovative Speicherlösung, die auf einer modularen und skalierbaren Architektur basiert und speziell für die langfristige und unveränderbare Speicherung von Daten entwickelt wurde. Durch die S3-Kompatibilität kann SEP sesam nun vollständig in das Silent Brick System integriert werden, wodurch Unternehmen ihre Datensicherungs- und Archivierungsstrategien weiter optimieren können. Die Kombination von SEP sesam und dem Silent Brick System bietet einen leistungsstarken Schutz vor Datenverlust und Ransomware-Angriffen. Wie SEP sesam ist auch das Silent Brick System von Fast LTA „Made in Germany“.

Erweiterte Unterstützung. SEP sesam unterstützt S3 als generische Schnittstelle und ermöglicht damit die Sicherung von Daten auf verschiedenste S3-kompatible Speicherlösungen. Mit der Zertifizierung des Fast LTA Silent Brick Systems erweitert SEP seine Bandbreite an unterstützten Speichersystemen, die für unternehmenswichtige Backup-Prozesse genutzt werden können. Die Zertifizierung stellt sicher, dass alle Backup-Prozesse nahtlos und effizient mit dem Silent Brick System zusammenarbeiten, um eine unveränderbare Speicherung und sichere Wiederherstellung von Daten zu gewährleisten.

„Mit der Zertifizierung für das Fast LTA Silent Brick System bieten wir unseren Kunden eine leistungsstarke und zuverlässige Lösung ‚Made in Germany‘ zur Sicherung und langfristigen Speicherung ihrer Daten“

Susanne Moosreiner
CEO der SEP AG



© SEP AG

HUAWEI

Zukunftssichere Datenspeicherung

Der globale KI-Boom treibt die Nachfrage nach zukunftssicheren Datenspeicherlösungen signifikant an. Unternehmen stehen vor der Herausforderung, ihre Speicherinfrastruktur an die neuen Anforderungen anzupassen und gleichzeitig Aspekte wie Cybersicherheit und Nachhaltigkeit zu berücksichtigen. Huawei und die Unternehmensberatung Roland Berger haben dazu das Whitepaper „Future-proof Data Storage Power“ veröffentlicht. Es definiert zukunftsfähige Datenspeicherung als digitales Fundament und zugleich Hochleistungsmotor für die Wirtschaft. Im Gegensatz zu herkömmlichen Speicherlösungen zeichnet sich die zukunftssichere Datensicherung durch universelle Verfügbarkeit, native KI-Integration, kompakte Architektur und ein offenes Ökosystem aus. Sie ermöglicht es, ganz unterschiedliche Daten aus verschiedenen Bereichen zusammenzuführen, sie sicher und zuverlässig zu speichern und dabei ein breites Spektrum an Anwendungen zu unterstützen. Zusätzliche Indikatoren wie Datenaufbewahrungsrate, Storage-Compute-Ratio (Verhältnis Speicherkapazität zu Rechenleistung) oder der Anteil an Geräten in der Garantiezeit sollen Unternehmen helfen, Entwicklungsvorteile und Verbesserungspotenziale zu identifizieren. Der SSD-Durchdringungsgrad zeigt, wie viel Geld in SSD-Technologien im Vergleich zu allen anderen Investitionen in Datenspeicher fließt. So lässt sich gut erkennen, wie agil die Datenspeicherlösungen sind. „Das neue Whitepaper zur zukunftssicheren Datenspeicherung wird Unternehmen helfen, die Herausforderungen und Anforderungen der Datensicherung im KI-Zeitalter zu bewältigen. Durch die Förderung von Infrastruktur-Upgrades und die Verbesserung von Rechenleistung, KI und Ausfallsicherheit werden wir einen enormen Schub in Richtung intelligenter Wirtschaft sehen“, sagt Peter Zhou, Präsident der Huawei Data Storage Product Line.

www.huawei.com

Interview

Fast wie neu

Kaffee über die Tastatur geschüttet, Lautsprecher kaputt oder einfach in die Jahre gekommen – es gibt viele Gründe sich nach einen neuen „Mac“ umzuschauen. Das muss aber nicht sein, sagt Daniel Johnston, Inhaber von mactrix. Er repariert und rettet, was verloren scheint.

EHZaustria: Was sind die Unterschiede zwischen einem „Mac“ und einem Windows-Rechner?

Daniel Johnston: Hier reden wir ja fast schon von Religion! Es gibt natürlich einige Unterschiede bei der Nutzung und Handhabung und Apple wird allgemein nachgesagt, dass das Betriebssystem Nutzerfreundlicher ist und keine Wartung braucht. Das ist nur bedingt richtig – auch Apple-Geräte brauchen immer wieder Updates und ein bisschen Zuwendung, damit sie gut funktionieren.

Wie lange halten Notebooks generell?

Johnston: Apple Computer halten auf jeden Fall länger, als z.B. Laptops von anderen Marken, auf denen Windows läuft. Gerade bei mactrix haben wir Kunden, die mit zehn Jahre alten Rechnern zu uns kommen, die noch gut funktionieren. Diese Kunden wollen keinen neuen Computer, sondern den, den sie bereits haben, weiterverwenden. Darum kümmern wir uns sehr gerne und es gibt eine Vielzahl an Dingen, mit denen man einen so alten Computer noch fit für aktuelle Anforderungen machen kann. Das ist dann ganz im Sinne der Nachhaltigkeit und schont auch das Börserl der Kunden.

Welcher Mac ist Ihrer Meinung nach der Beste?

Johnston: Das ist schwer zu sagen, denn unterschiedliche Köpfe, brauchen unterschiedliche Hüte! So ist das auch bei den Computern. Vielen unserer Kund:innen reichen die Basis-Produkte, denn die Nutzung beschränkt sich auf E-Mail, Surfen, Fotoverwaltung und Netflix. Für anspruchsvollere Kunden gibt es dann aber auch die richtigen „Pro-Geräte“, die dann richtig Schmalz unter der Haube haben. Für Video- und Foto-Produktion sind das dann schon sehr feine Computer. Da hat Apple mit den hauseigenen Prozessoren (Apple Silicon) wirklich ganze Arbeit geleistet!

Wann macht es Sinn ein neues Gerät zu kaufen?

Johnston: Wir empfehlen unseren Kunden immer die Investition mit dem tatsächlichen Bedarf abzuwägen. Wenn der Mac noch gut läuft, alle Apps funktionieren und es keine wirklichen Probleme gibt, so ist ein Neukauf nicht notwendig. Hier punkten die Apple-Geräte auf jeden Fall, denn im Schnitt halten Laptops drei bis vier Jahre. Apple Computer halten hingegen um einiges länger. Ist der Apple aber am Ende seiner Lebensdauer angekommen, so führt oft kein Weg an einem Neukauf vorbei.

„Wenn der Laptop auf dem Sofasessel gelegen ist und sich wer draufgesetzt hat, dann wird eine Reparatur spannend, aber nicht unmöglich!“

Daniel Johnston
Inhaber von mactrix



Wann macht es Sinn ein Gerät zu reparieren?

Johnston: Es macht auf jeden Fall immer Sinn, eine Reparatur zu versuchen! Bei mactrix fallen für die Diagnose keine Kosten für unsere Kund:innen an. Und wenn die Reparatur am Ende nicht gelingt, wird ebenfalls nichts verrechnet – ganz nach dem Motto „No fix = No Fee“. Und wenn es um Daten-Rettung geht, führt an einer Reparatur kein Weg vorbei. Die neueren Computer müssen starten, damit Daten gesichert werden können. Sollte es also wichtige Daten ohne Backup geben, so kümmern wir uns auch gerne um die Reparatur und Sicherung dieser Daten. Da zahlt sich eine Reparatur also schnell aus.

Sie sind eine freie Werkstatt. Was bedeutet das?

Johnston: Wir haben keinen Vertrag mit Apple und wollen diesen auch nicht. So ein Vertrag würde uns zu sehr einschränken, da wir dann z.B. von Apple als „obsolet“ eingestufte Geräte nicht mehr reparieren dürften, oder Ersatzteile von Drittanbietern nicht verbauen dürften. So sind wir frei und können die beste Lösung für unsere Kund:innen finden. Als freie Werkstatt bekommen wir von Apple keine Ersatzteile. Wir verwenden aber Originalteile, die wir aufbereiten oder wir greifen auf qualitativ sehr hochwertige Nachbauteile von Drittanbietern zurück. Dies hilft uns vor allem bei der Reparatur von Geräten, für die Apple keine Ersatzteile wie Akkus anbietet.

Was war die interessanteste Reparatur oder der verrückteste Reparaturwunsch mit dem Sie beschäftigt waren?

Johnston: Wenn der Laptop auf dem Sofasessel gelegen ist und sich wer draufgesetzt hat, dann wird eine Reparatur spannend, aber nicht unmöglich! Die Klassiker bei mactrix sind defekte Laptops mit verschütteten Getränken, wobei es keinen Unterschied macht, ob es Prosecco, Rotwein, Kaffee oder Wiener Hochquellwasser ist. Gerade hier bieten wir mit unserer kostenlosen Diagnose eine sehr gute Alternative zu teuren Reparaturen, bei denen nur Teile getauscht werden und am Ende auch die Daten weg sind.

<https://mactrix.at/>



Apple

Neues MacBook Pro mit M4 Chips

Mit einer 12MP Center Stage Kamera, Thunderbolt 5 bei den M4 Pro und M4 Max Modellen sowie einer neuen Display-Option mit Nanotexturglas, bekommt das MacBook Pro noch mehr Power.

Apple hat Ende Oktober sein neues MacBook Pro mit der Power der M4 Chipfamilie vorgestellt: Mit M4, M4 Pro und M4 Max will es eine viel schnellere Performance und erweiterte Funktionen liefern. Das neue MacBook Pro ist für Apple Intelligence entwickelt worden. Das 14“ MacBook Pro ist ab sofort in Space-Schwarz und Silber erhältlich, erfreut mit der Performance des M4 sowie drei Thunderbolt 4 Anschlüssen und es hat

mindestens 16 GB Arbeitsspeicher. Die 14“ und 16“ Modelle mit M4 Pro und M4 Max haben Thunderbolt 5 für schnellere Übertragungsgeschwindigkeiten und fortschrittliche Konnektivität. Alle Modelle kommen mit einem Liquid Retina XDR Display, das mit der neuen Display-Option mit Nanotexturglas und bis zu 1.000 Nits Helligkeit für SDR Inhalte noch besser wird, einer fortschrittlichen 12MP Center Stage Kamera.

www.apple.com

acer
for business

ULTRALEICHT UND LANGLEBIG



TravelMate Spin P4

Intel vPro® mit 12. Generation Intel® Core™ i7 Prozessor
14" 16:10 WUXGA (1920 x 1200) IPS-Touchscreen-Display
Vier nach oben gerichtete Lautsprecher mit DTS®-Audiotechnologie
Robustheit gemäß Militärstandard (MIL-STD-810H).

api ÖSTERREICH
π GMBH

Jetzt erhältlich bei Api Österreich!



intel
vPRO
i7

ACER

Neues Copilot+ Notebook



Acer hat sein Copilot+ PC-Sortiment mit dem neuen Notebook Acer Swift Go 14 AI erweitert. Das Notebook wird von der leistungsstarken Snapdragon X Plus Plattform angetrieben, die mit acht Hochleistungs-CPU-Kernen bis zu 3,4 GHz erreicht und eine integrierte Qualcomm Hexagon NPU mit bis zu 45 TOPS bietet. Ausgestattet mit bis zu 16 GB LPDDR5X-Speicher und bis zu 1 TB NVMe PCIe Gen 4 SDD garantiert es nahtloses Multitasking und reichlich Speicherplatz. Dank des Snapdragon X Plus 8-Kern-Prozessors und der Kompatibilität mit Hunderten optimierter Premium-Apps arbeitet das Swift Go 14 selbst bei anspruchsvollen Workloads effizient und ermöglicht eine Akkulaufzeit von bis zu 28 Stunden bei Videowiedergabe. Für Entertainment-Fans bietet das Swift Go 14 AI ein hochauflösendes 14,5 Zoll (36,8 cm) WQXGA (2.560 x 1.600) IPS-Display mit einer Bildwiederholrate von 120 Hz und 100 Prozent sRGB-Farbraumabdeckung. Zudem liefert das Notebook mit zwei Lautsprechern und DTS X:Ultra-Audio einen besonderen Klang, während die 1.440p QHD IR-Kamera mit Privacy Shutter klare Online-Interaktionen bei maximaler Privatsphäre ermöglicht. Das ganze Feature-Set steckt in einem flachen Aluminiumgehäuse. Als Zeichen seiner neuen Fähigkeiten ist das Notebooks mit einem AI-Symbol auf der oberen Abdeckung und einem AI-Aktivitätsindikator auf dem Touchpad ausgestattet, der aufleuchtet, wenn die NPU oder der Copilot in Betrieb sind. Das 180°-Scharnier ermöglicht es dem Nutzer, das Gerät flach auf den Tisch zu legen. Es verfügt außerdem über zahlreiche Anschlüsse für Konnektivität mit zwei USB 4.0 Type-C-Anschlüssen, die Schnellladen unterstützen, zwei USB Type-A-Anschlüssen sowie Wi-Fi 7 und Bluetooth 5.4 für schnelle und zuverlässige Verbindungen.

www.acer.at



Wortmann

Neue Terra Notebooks

Mit dem ersten 16-Zoll-Notebook seiner Unternehmensgeschichte, bietet Wortmann mit dem Terra Mobile 1671 ein Geräte, das nicht nur für den Business-Alltag, sondern auch für die Freizeit geeignet ist.

Die Wortmann AG erweitert ihr Portfolio und hat zwei neue Terra Notebooks vorgestellt: das Terra Mobile 1671 und das Terra Mobile 1471. Das Terra Mobile 1671 ist das erste 16-Zoll-Notebook in der Unternehmensgeschichte. Das Terra Mobile 1471 will durch besondere Performance, geringes Gewicht und seine vielseitigen Einsatzmöglichkeiten überzeugen. Beide Notebooks sind mit den neuesten Intel Ultra CPUs ausgestattet und sorgen damit für eine beeindruckende Rechenleistung. Sie sind speziell auf die Anforderungen moderner KI-Anwendungen ausgelegt und ermöglichen eine dedizierte KI-Engine zur Beschleunigung komplexer Aufgaben. Diese Geräte sind nicht nur bestens für den Business-Alltag, sondern auch für die Freizeit geeignet.

Bis zu 20 Stunden. Das 18 Millimeter flache Terra Mobile 1471 im hochwertigen Magnesiumgehäuse ist mit seinen leichten 1,15 kg für den mobilen Einsatz im Businessbereich optimiert. Mit einem Intel Core Ultra 5 Prozessor 125U (12 MB Cache, bis zu 4.30 GHz) stellt es in Verbindung mit einer PCIe 4.0 SSD schnelle Verfügbarkeit und hohe Rechenleistung zur Verfügung. Ausgestattet ist das Notebook mit einem 14 Zoll WUXGA Display und beleuchteter

Tastatur. Dank des 73Wh Li-Ionen Akku ist ein mobiles Arbeiten von bis zu 20 Stunden möglich.

Das Terra Mobile 1671, ebenfalls im Magnesiumgehäuse, hat eine Höhe von 20 Millimetern bei einer Akkukapazität von bis zu 18 Stunden und wiegt 1,42 kg. Mit einer Intel Core Ultra 7 Prozessor 155U (12M Cache, bis zu 4.80 GHz) besitzt das Notebook noch mehr Leistungskapazität hinter seinem 16 Zoll QHD+ Display. In Verbindung mit der Terra USB-C Dockingstation ist ein Multi-Monitor-Betrieb mit bis zu drei zusätzlichen externen Displays bei beiden Geräten möglich. Die Terra Notebooks besitzen neben dem Intel Core Ultra Prozessor eine 500 GByte SSD, 16 GB DDR 5 RAM und Windows 11 PRO. „Mit dem Terra Mobile 1671 und dem Terra Mobile 1471 bieten wir unseren Kunden und Partnern leistungsstarke und vielseitige Notebooks, die sowohl für professionelle Anwendungen als auch für den privaten Einsatz geeignet sind. Besonders stolz sind wir darauf, mit dem Terra Mobile 1671 unser erstes 16-Zoll-Modell präsentieren zu können, das durch Leistung und Design gleichermaßen überzeugt“, so Dennis Steinmeier, stellvertretender Produktmanager Notebooks der Wortmann AG.

www.wortmann.de

Das EHZ- Partnerprogramm

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

Denn Kommunikation ist alles.


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

Produkte 3CX, Acronis, AudioCodes, 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 Schediwiy (DW13), Karl Lasek (DW12), Georg Hajnsek (DW19), Richard Jung (DW14)

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



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

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

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



allyouneed ONLINE GMBH

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

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

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



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

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

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.fruehwirth@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, Trellox, 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 SYNnex AUSTRIA GMBH

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

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

AS media
 Mag. Andreas Slama

**DIE NÄCHSTE AUSGABE
ERSCHEINT AM
16. DEZEMBER 2024**

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 Trends, Tools und Tipps für die Zukunft

In der nächsten Ausgabe erfahren Sie, wie digitale Technologien Geschäftsmodelle und unseren Alltag transformieren. Von der Möglichkeiten künstlicher Intelligenz über den Schutz digitaler Räume bis zu den neuesten Entwicklungen in der Arbeitswelt – wir geben praxisnahe Tipps und inspirierende Einblicke für die digitale Zukunft.



TECHNIK 2 Print & Scan 2.0: Smarte Lösungen für mehr Effizienz



Vom praktischen DIN-A4 Desktop-Scanner über Drucker mit nachfüllbarem Tintentank bis hin zu cloudbasierten Diensten wie Synappx Cloud Print – in der nächsten Ausgabe stellen wir innovative Technologien und hilfreiche Tools vor, die Effizienz und Flexibilität steigern. Entdecken Sie mit uns die Trends rund um Druck- und Scanlösungen, die praktisch und nachhaltig sind.

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