

NEWSflash

DAS MAGAZIN VON TD SYNnex AUSTRIA

AUSGABE 3/2026

Eine Plattform. Alle Services. Mehr Erfolg.

PartnerFirst vereinfacht den Zugang zu den Angeboten von TD SYNnex und unterstützt Partner im täglichen Business.

mehr auf Seite 5

PartnerFirst



Destination AI:
Live am 22. September in Wien

Security aus einer Hand:
Eines der breitesten Portfolios,
neu mit HarfangLab

HPE-Umsatz zahlt sich aus:
Bis zu 1.000 € Apple Store Gutschein



Blog



Digital World

Foto: stock.adobe.com | (JLco) Julia Amaral

Gewinnspiel

Lesen Sie den NEWSflash genau, dann werden Ihnen unsere drei Fragen ganz bestimmt keine Probleme bereiten!

Und mit etwas Glück gewinnen Sie einen der drei Preise.

FRAGE 1:
Wie heißt die neue digitale Plattform von TD SYNnex, die alle Tools und Services an einem Ort vereint?

FRAGE 2:
An welchem Datum findet das Destination AI Event in Wien statt?

FRAGE 3:
Welchen neuen europäischen Cybersecurity-Hersteller hat TD SYNnex ins Portfolio aufgenommen?

Schicken Sie uns Ihre Antworten bis zum 31.10.2026 an NEWSflash.at@tdsynnex.com. Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt und in der nächsten Ausgabe veröffentlicht. Wir gratulieren den Gewinnern aus unserer letzten Ausgabe (die Gewinner wurden schriftlich benachrichtigt): ITEA IT Solutions GmbH, RhekTec e.U., GEMDAT OÖ GmbH & Co KG

0963-A-E



© MORDILLO FOUNDATION

Distr. Bulls

1. Strandtuch von TD SYNnex



2. Sweat-Hoodie von Lenovo



3. Brotzeitbox mit Edelstahlbecher von HP



Michael Sewald
Managing Director TD SYNnex Austria



Willkommen zurück – mit neuen Ideen in den Herbst

Liebe Leser:innen des NEWSflash, sehr geehrte:r Partner:in!

Wir hoffen, Sie konnten den Sommer genießen, abschalten und neue Energie tanken. Nun starten wir gemeinsam in einen spannenden Herbst, der zahlreiche Möglichkeiten bietet, neue Technologien zu entdecken, wertvolle Geschäftschancen zu nutzen und den Grundstein für zukünftiges Wachstum zu legen.

Ein wichtiger Meilenstein ist die Einführung von PartnerFirst, der neuen digitalen Plattform von TD SYNnex. Als zentraler Zugangspunkt vereint sie unsere Tools, Services und Lösungen in einer personalisierten Umgebung und macht die Zusammenarbeit mit TD SYNnex noch einfacher und effizienter. Partner profitieren von einem einheitlichen digitalen Erlebnis, vereinfachten Prozessen und einer besseren Sichtbarkeit neuer Geschäftsmöglichkeiten. Gleichzeitig schafft PartnerFirst die Grundlage für zukünftige daten- und KI-gestützte Funktionen, die dabei unterstützen, Wachstumspotenziale zu erkennen und langfristigen Erfolg zu sichern.

Passend dazu möchten wir Sie auf unser Destination AI Event am 22. September 2026 im studio67 in Wien aufmerksam machen. Unter dem Motto „Gemeinsam durchstarten und neue Geschäftschancen erkennen“ widmen wir uns einer der aktuell wichtigsten Fragen für IT-Reseller und Systemhäuser: Wie lässt sich mit Künstlicher Intelligenz nachhaltiges Geschäft aufbauen? Gemeinsam mit führenden Herstellern, Technologieexpertinnen und -experten sowie erfolgreichen Praxispartnern beleuchten wir die gesamte KI-Wertschöpfungskette und zeigen auf, wo die größten Chancen im Markt liegen. Freuen Sie sich auf praxisnahe Einblicke, innovative Lösungsansätze und wertvolle Impulse, die Ihnen helfen, das Potenzial von KI erfolgreich für Ihr Unternehmen zu nutzen.

Und weil ein erfolgreicher Herbst auch belohnt werden darf, startet im Oktober unsere neue Herbstpromotion. Neben attraktiven Verkaufschancen und spannenden Aktionen wartet auf die Gewinnerinnen und Gewinner ein ganz besonderes Highlight: eine exklusive Reise im Frühjahr 2027. Freuen Sie sich auf unvergessliche gemeinsame Erlebnisse.

Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen die Chancen der kommenden Monate zu nutzen, neue Wege zu beschreiten und erfolgreiche Geschäfte zu entwickeln.

Viel Freude beim Lesen und einen erfolgreichen Start in einen erfolgreichen Herbst!


Ihr Michael Sewald
Vice President Austria

Liebe:r Leser:in, wir gendern prinzipiell. Das sehen Sie in unserem Vorwort, das persönlich an Sie adressiert ist. Aufgrund der Vielzahl der genderfähigen Begriffe in diesem NEWSflash bitten wir Sie aber um Verständnis dafür, dass wir dies in dem Umfang ab Seite 4 in den verschiedensten Fachtexten nicht weiterführen werden.

IMPRESSUM UND OFFENLEGUNG gem. §§ 24, 25 für die Printausgabe des TD SYNnex Magazins „NEWSflash“: Herausgeber, Verleger und für den Inhalt verantwortlich: TD SYNnex Austria GmbH, Kranichberggasse 6/ Gebäude K, 1120 Wien, at.tdsynnex.com, Geschäftsführer: Michael Sewald, Firmenbuchnummer: FN 61798f, Gerichtsstand: Handelsgericht Wien, UID: ATU 15113106, Unternehmensgegenstand: Dienstleistungen in der automatischen Datenverarbeitung und Informationstechnik gem. Par. 103 Abs. 1 lit.a Z.2 GewO.1973. NEWSflash erscheint 4x pro Jahr. Preisänderungen, Irrtümer & Druckfehler vorbehalten. Corporate Publishing: FELLNER-HAFERL Agentur für integrierte Kommunikation, www.fellner-haferl.at. Fotos: Hersteller, TD SYNnex, stock.adobe.com, Redaktion: Barbara Gstettner-Hammer, TD SYNnex Austria GmbH, Mag. (FH) Sigrid Fellner-Haferl, FELLNER-HAFERL Agentur für integrierte Kommunikation, Druckerei: Print Alliance HAV Produktions GmbH, 2540 Bad Vöslau. Namentlich gekennzeichnete Beiträge und Gastkommentare müssen nicht mit der Meinung des Herausgebers übereinstimmen. Entgeltliche Einschaltungen werden mit „entgeltliche Einschaltung“ oder „bezahlte Anzeige“ gekennzeichnet. Blattlinie: Informationen zu den Angeboten von TD SYNnex.

Inhalt

- 04 Team in Bewegung
- 05 PartnerFirst: Der neue, einfache Weg zu allen TD SYNnex Services
- 06 Destination AI: Gemeinsam durchstarten und neue Geschäftschancen erkennen
- 07 Dell Technologies Forum 2026 in Wien
- 08 Security aus einer Hand
- 09 Neu im Portfolio: Cybersecurity-Spezialist HarfangLab
- 10 Services: Der verborgene Margentreiber
- 11 Das TD SYNnex Services Wheel
- 12 Copilot Cowork – der agentische Kollege
- 13 Copilot: Lizenzierung & Abrechnung
- 14 Von der KI-Idee zur erfolgreichen Umsetzung mit Cisco
- 16 TD SYNnex: Stabilität für den österreichischen HPE Channel
- 17 Mit deinem HPE-Umsatz zu einem brandneuen Apple Produkt
- 18 Erleben Sie die Power der Intel® Core™ Ultra Prozessoren der Serie 3
- 19 HP LaserJet Trade-In Bonus
- 20 Surface Laptop for Business (8. Edition)
- 21 Surface Pro for Business (12. Edition)
- 22 Lenovo ThinkBook Plus Gen 7 Auto Twist
- 23 Lenovo ThinkPad X13 Detachable

Team in Bewegung

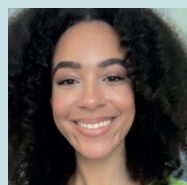
Unser Team wächst und entwickelt sich weiter. Für die neuen Aufgaben und Rollen wünschen wir viel Erfolg.



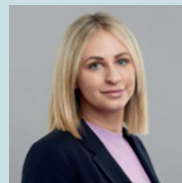
Jason-Phillip Hummer wechselte im Mai 2026 zum Category Manager Apple in das Team von Jakob Knabel. Seine inzwischen 15-jährige Karriere bei TD SYNnex begann er mit einer Lehre in unserem Unternehmen. Zuletzt war er im Retail-Bereich tätig. Mit seiner langjährigen Erfahrung sowie seinem tiefen Verständnis für unser Geschäft und unsere Systeme ist er für seine neue Rolle bestens gerüstet.



Philipp Weiße wechselte mit 1. Mai 2026 in die Position des Category Managers Consumer Electronics. Philipp ist seit knapp drei Jahren im Retail-Bereich bei TD SYNnex tätig und hat nun die Nachfolge von Jason übernommen. Mit seinem Know-how und seinem Engagement unterstützt er das Team rund um René Vrchovsky bestens.



Anabell Edy ist am 01.07.26 als Cloud Sales Representative im Team von Konstantin Koll gestartet. Anabell hat ihre berufliche Laufbahn im Bereich IT Support und Software Development begonnen und war zuletzt im Sales Development eines IT-Unternehmens tätig. Die dabei gewonnenen Erfahrungen setzt sie nun ein, um unsere Business Partner im Cloud-Bereich bestmöglich zu unterstützen.



Bettina Lala hat Anfang Juli die Position als Solution Sales Specialist Enterprise Software im Team von Thomas Nadymacek übernommen. Zuletzt war sie im Projektmanagement sowie in der Strategieberatung bei einer Unternehmensberatung tätig. In ihrer neuen Rolle betreut sie gemeinsam mit dem Enterprise-Software-Team unsere Business Partner und ist dabei primär für Veeam verantwortlich.



Stefanie Lackner unterstützt seit Juli als Sales Specialist Enterprise Infrastructure das Team rund um Raluca Zupcec. Stefanie ist Quereinsteigerin in der IT-Distribution und bringt Sales- und Finance-Erfahrung aus ihren bisherigen beruflichen Stationen mit. Sie steht nun unseren Business Partnern im Cybersecurity-Bereich mit Rat und Tat zur Seite.



PartnerFirst: Der neue, einfache Weg zu allen TD SYNnex Services

Mit der neuen PartnerFirst-Plattform vereinfacht TD SYNnex den Zugang zu Tools, Services und Informationen. Ein zentraler Einstiegspunkt sorgt für mehr Effizienz im Tagesgeschäft und unterstützt langfristiges Wachstum.

Die Einführung der PartnerFirst-Plattform in ganz Europa markiert einen wichtigen Meilenstein in der globalen Omnichannel-Digitalstrategie von TD SYNnex. Sie schafft ein einheitliches digitales Erlebnis und integriert gleichzeitig etablierte regionale Kompetenzen in den Bereichen Personal, Plattform und Services. Der Großteil des Geschäfts von TD SYNnex in der Region wird bereits digital abgewickelt, was die Größe der Partnernachfrage unterstreicht, für deren Bedienung die Plattform konzipiert wurde.

Miriam Murphy, President, EMEA der TD SYNnex, sagt: „PartnerFirst vereint die Stärken unserer branchenführenden Lösungen in einer einheitlichen, skalierbaren Plattform. Sie unterstützt die Effizienz unserer Partner kurzfristig und bietet Funktionen, die Zukunftsfähigkeit und langfristige Chancen für unsere Partner-Community ermöglichen.“ Über PartnerFirst können Partner nahtlos zwischen digitalen Tools und Services navigieren und dabei von einer einheitlichen, auf ihr Business zugeschnittenen und personalisierten Benutzererfahrung profitieren, die schnellere und effektivere Geschäftsergebnisse ermöglicht. Die Plattform vereinfacht den Zugang zum digitalen Kundenerlebnis von TD SYNnex durch ein sicheres globales Single-Sign-On mit Multi-Faktor-Authentifizierung.

TD SYNnex-Partner werden weiterhin über die PartnerFirst-Plattform auf bewährte Funktionen in den Bereichen E-Commerce, StreamOne® für die Cloud, Sales Enablement und Geschäftsintegration

zugreifen können. Die Plattform umfasst erweiterte Funktionen im Kundenlebenszyklusmanagement und moderne APIs über Digital Bridge, unterstützt durch lokales Fachwissen in jedem dieser Märkte. In diesem Zusammenhang werden etablierte Tools wie InTouch und Software Store unter der PartnerFirst-Marke zusammengeführt, sodass Partner auf eine einzige Weise alles finden, was sie benötigen.

Matt Child, SVP Digital Europe der TD SYNnex, ergänzt: „Aufbauend auf 30 Jahren digitaler Führungsrolle bündeln wir unsere digitalen Kompetenzen. Das machen wir, um daten- und KI-gestützte Erkenntnisse effektiver auf die gesamte Partnererfahrung anzuwenden und so eine personalisierte Interaktion in einer einheitlichen Customer Journey sowie eine klarere Sichtbarkeit von Chancen zu ermöglichen.“

Die Einführung in Europa stellt den nächsten Schritt in der Weiterentwicklung des digitalen Kundenerlebnisses von TD SYNnex dar, das auf einem menschenorientierten, personalisierten Ansatz basiert. Mit einem starken Fokus darauf, den Partnern Gehör zu schenken, wird sich die PartnerFirst-Plattform weiterentwickeln: Im Laufe der Zeit werden weitere KI-gestützte Funktionen und zusätzliche Dienste hinzukommen, um das langfristige Wachstum der Partner zu unterstützen.

Mehr Informationen erhalten Vertriebspartner bei ihrem Ansprechpartner im Vertrieb der TD SYNnex.



Foto: stock.adobe.com | InfiniteStudio

Destination AI: Gemeinsam durchstarten und neue Geschäftschancen erkennen

22. September 2026 im Studio 67 in Wien

TD SYNEX lädt zum Destination AI Event ein – der KI-Veranstaltung für den österreichischen Channel.

Künstliche Intelligenz entwickelt sich zur zentralen Geschäftschance für den IT-Channel. Gleichzeitig stehen viele Vertriebspartner, Systemhäuser und Managed Service Provider vor der Herausforderung, bestehende Kompetenzen in profitable und nachhaltige AI-Angebote zu überführen.

Die herstellerübergreifende Veranstaltung bringt Technologieanbieter, AI-Experten und österreichische IT-Partner zusammen. Im Fokus steht die Frage, wie sich Kompetenzen in den Bereichen Cloud, Infrastruktur, Security, Datenmanagement, Software und Managed Services zu skalierbaren AI-Geschäftsmodellen weiterentwickeln lassen.

Statt einzelner Produktpräsentationen verfolgt Destination AI einen ganzheitlichen Ansatz. Anwendungen, Plattformen, Infrastruktur und Services werden als Teile einer durchgängigen Wertschöpfungskette betrachtet. Ziel ist es, Orientierung zu geben und konkrete Wege aufzuzeigen, wie aus ersten AI-Projekten nachhaltige Geschäftsmodelle entstehen.

AI braucht mehr als nur ein Modell

Während öffentliche Diskussionen häufig einzelne Anwendungen oder Sprachmodelle in den Mittelpunkt stellen, zeigt die Praxis: Erfolgreiche AI-Lösungen entstehen durch das Zusammenspiel von Anwendungen, Datenplattformen, Security, Infrastruktur und Betriebsmodellen.

Genau hier setzt Destination AI an. Hersteller wie Microsoft, AWS, IBM, Cisco und Lenovo präsentieren gemeinsam mit den Experten von TD SYNEX, wie AI-Lösungen in der Praxis entstehen und welche Geschäftschancen sich daraus für den österreichischen Channel ergeben.

Bastian Kopp, Business Development Manager Cloud bei TD SYNEX Austria und Initiator von Destination AI Österreich, erklärt: „AI ist kein einzelnes Produkt, sondern das Zusammenspiel aus Anwendungen, Plattformen, Infrastruktur und Services. Mit Destination AI zeigen wir unseren Partnern, wie sie auf bestehenden Kompetenzen aufbauen und daraus neue Geschäftsmöglichkeiten entwickeln können.“



Orientierung entlang der AI-Wertschöpfung

Viele Partner beschäftigen sich aktuell mit Fragen zur eigenen Rolle im AI-Ökosystem, zu passenden Technologien und zum Weg von Pilotprojekten hin zu wiederkehrenden Services. Destination AI zeigt, dass erfolgreiche AI-Lösungen durch die Zusammenarbeit von Herstellern, Spezialisten, Serviceanbietern und dem Channel-Ökosystem entstehen.

TD SYNEX fungiert dabei als verbindender Partner zwischen Technologie, Know-how, Services und Marktanforderungen. Ziel ist es, Partner bei der Weiterentwicklung ihrer Kompetenzen und dem Aufbau konkreter Kundenlösungen zu unterstützen.

Den inhaltlichen Rahmen bildet das von TD SYNEX entwickelte Drei-Schichten-Modell aus Applikation, Plattform und Infrastruktur. Es verdeutlicht, wie erfolgreiche AI-Lösungen entstehen und wo Partner ihre eigenen Stärken gewinnbringend einbringen können.

Neben Fachvorträgen erwarten die Teilnehmer Praxisbeispiele, Diskussionsformate und umfangreiche Networking-Möglichkeiten. Dabei können sie sich direkt mit Herstellern, Spezialisten und TD SYNEX Experten zu Technologien, Geschäftsmodellen, Governance, Security und Betriebsstrategien austauschen.



Infos zum Programm
& Anmeldung



DELL Technologies / Forum

WIEN | 29. September 2026

Foto: Dell Technologies



Jetzt anmelden!

Dell Technologies Forum 2026 in Wien

Treffen Sie TD SYNEX vor Ort

Am 29. September 2026 haben Sie beim Dell Technologies Forum in Wien die Möglichkeit, sich über die neuesten Entwicklungen in den Bereichen KI, Infrastruktur, Security und Services zu informieren.

TD SYNEX ist mit einem eigenen Stand und einem starken Dell Expertenteam vor Ort vertreten. Besuchen Sie uns für persönliche Gespräche, praxisnahes Know-how und Unterstützung auf Ihrem Weg zum erfolgreichen Dell Partner. Wir begleiten Reseller bei der Entwicklung ihres Dell Geschäfts, beim Ausbau von Kompetenzen und bei der Identifizierung neuer Geschäftschancen.

Ein Highlight neben dem TD SYNEX Stand ist die Services-Breakout-Session „Build an AI Ready Enterprise with Dell Technologies“. Erfahren Sie anhand konkreter Kundenbeispiele, wie Unternehmen KI erfolgreich einsetzen und welche Services sie von der Planung bis zur Umsetzung unterstützen.

Darüber hinaus erhalten Sie Einblicke in Dell Services für Workplace, Infrastruktur und Cybersecurity sowie in moderne Strategien für Backup, Recovery und IT-Modernisierung.

Warum sich die Teilnahme am Forum lohnt

- Aktuelle Einblicke in Dells Technologie- und Service-Strategie
- Praxisnahe Kundenbeispiele und neue Business-Chancen
- Direkter Austausch mit Dell- und TD SYNEX Experten
- Unterstützung beim Ausbau Ihres Dell Geschäfts
- Exklusiv bei TD SYNEX: Zugang zu Mini-Bids und besonders attraktiven Konditionen

Sichern Sie sich Ihren Platz und besuchen Sie das Dell Technologies Forum gemeinsam mit Ihren Kunden. Schauen Sie am TD SYNEX Stand vorbei und erfahren Sie, wie wir Sie mit Know-how, Services und attraktiven Dell Programmen beim Geschäftsausbau unterstützen können.



Ondrej Chatnuch
Category Manager Dell
0676 84774424 | ondrej.chatnuch@tdsynnex.com



Foto: stock.adobe.com | JordaanExams/peopleimages.com

Security aus einer Hand

Das Security-Portfolio von TD SYNEX Austria: Breite, technische Tiefe und lokale Kompetenz für unsere Partner

Cybersicherheit ist längst kein Einzelprojekt mehr, sondern eine durchgehende Architektur: von der Firewall über Identity und Endpoint bis zu SIEM, SOC-Anbindung und einer belastbaren Datensicherung. Genau dafür hat TD SYNEX Austria eines der breitesten Security-Portfolios im Land aufgebaut. Die vollständige Herstellerübersicht können Sie mit dem am Ende des Beitrags angeführten QR-Code aufrufen.

Wer heute Security-Projekte gewinnt, verkauft selten ein einzelnes Produkt. Partner werden gefragt, wie Netzwerk, Identität, Endgeräte, Cloud-Workloads und Daten zusammenspielen, wie Angriffe erkannt und beantwortet werden und wie schnell der Betrieb nach einem Vorfall wieder läuft. Diese Fragen lassen sich nur beantworten, wenn Technologien mehrerer Hersteller sauber ineinandergreifen. Als Distributor, der Security, Networking, Hybrid Cloud sowie Data und AI unter einem Dach führt, denken wir diese Ebenen von Beginn an zusammen und begleiten unsere Partner vom ersten Assessment bis zum laufenden Betrieb.

Unser Portfolio deckt die gesamte Kette ab. Für Perimeter und Netzwerk stehen Next-Generation-Firewalls, sicherer Remote-Zugriff und Zero-Trust-Konzepte bereit. Im Bereich Identity reichen die Lösungen von Identity Governance über Access Management bis Privileged Access Management. Für Erkennung und Reaktion führen wir SIEM-, SOAR- und XDR-Plattformen, die sich sowohl im Eigenbetrieb als auch im SOC- oder MSSP-Modell aufsetzen lassen. Ergänzt wird das Ganze um Endpoint- und Mobile-Security sowie um Datensicherung und Cyber-Resilienz.

Ein oft unterschätzter Teil jeder Security-Strategie ist die Wiederherstellbarkeit. Backup und Cyber-Resilienz gehören für uns deshalb fix in jedes Security-Gespräch. Mit Veeam und Acronis führen wir zwei der etabliertesten Plattformen für Datensicherung und Cyber Protection, die sich sowohl im klassischen Projektgeschäft als auch im MSP-Modell abbilden lassen. In Kombination mit unveränderlichen Speichern und Ransomware-Schutz auf Infrastrukturebene entsteht daraus ein Sicherheitsnetz, das im Ernstfall den Unterschied macht.

Warum TD SYNEX statt eines reinen Security-Distributors?

Spezialisierte Security-Distributoren bringen technische Tiefe mit, sind aber meist auf wenige Hersteller und ein enges Segment beschränkt. Unsere Partner erhalten dieselbe Tiefe, kombiniert mit der Breite eines Solutions-Aggregators. Konkret heißt das viele Vorteile für Sie als Partner von TD SYNEX:

- Ein Ansprechpartner für Security, Netzwerk, Rechenzentrum, Client und Cloud, statt paralleler Lieferantenbeziehungen für jedes Teilprojekt.
- Herstellerübergreifende Beratung: Wir empfehlen die Architektur, die zum Kunden passt, und nicht jene, die als einzige im Regal liegt.
- Lokales Pre-Sales- und Security-Team in Österreich mit direktem Zugriff auf die Hersteller, kurze Reaktionszeiten und Unterstützung bei Ausschreibungen und Rahmenverträgen.
- Enablement statt Produktblatt: Assessments, Workshops, Trainings, Zertifizierungen und Proof-of-Concepts für Partner, die ihre Security-Praxis aufbauen oder ausbauen wollen.
- Services und Finanzierung: Professional Services, Managed- und Support-Leistungen sowie Finanzierungsmodelle für Projekte und wiederkehrende Umsätze im MSP- und MSSP-Geschäft.
- Digitale Plattformen wie PartnerFirst und StreamOne für Bestellung, Renewals und Subscription-Management aus einer Oberfläche.

Portfolio-Übersicht

Mit dem angeführten QR-Code zeigen wir Ihnen unser aktuelles Security- und Cyber-Resilienz-Portfolio für Österreich im Überblick, gegliedert nach Hersteller, Lösungsbereich und den wesentlichen Technologien. Sie eignet sich als Gesprächsleitfaden für Ihre Kundentermine und als schnelle Orientierung, welche Bausteine wir gemeinsam abdecken können.



TD SYNEX Linecards AT

<https://dach.tdsynex.com/blog/at/news/security-hersteller/>

Sie haben ein Projekt, das mehrere dieser Bausteine berührt?

Unser Security-Team in Österreich unterstützt Sie von der Architektur über den Proof of Concept bis zum Angebot. Sprechen Sie uns an – wir sind gerne für Sie da!

security.at@tdsynex.com | +43 1 48801-774



Neu im Portfolio: Cybersecurity-Spezialist HarfangLab

TD SYNEX hat eine Distributionsvereinbarung mit dem französischen Cybersecurity-Anbieter HarfangLab geschlossen. Damit erhalten Vertriebspartner in Österreich Zugang zu einer leistungsstarken europäischen Plattform für Endpoint Protection, Endpoint Detection and Response (EDR) sowie Attack Surface Management (ASM). Die Lösung wurde vollständig in Europa entwickelt und betrieben und erfüllt hohe Anforderungen an Datenschutz, Transparenz und digitale Souveränität.

Mit der Partnerschaft erweitert TD SYNEX ihr Security-Portfolio um eine moderne Endpoint-Security-Lösung, die Unternehmen dabei unterstützt, Cyberbedrohungen frühzeitig zu erkennen, zu analysieren und effektiv abzuwehren. HarfangLab schützt Endgeräte und Server unter Windows, Linux und macOS und bietet sowohl Cloud- als auch On-Premises-Bereitstellungsmodelle. Besonderes Augenmerk legt der Hersteller auf Transparenz und Offenheit: Sicherheitsregeln basieren auf offenen Industriestandards wie YARA und Sigma und lassen sich flexibel an individuelle Anforderungen anpassen.

Vertriebspartner profitieren dabei von der umfassenden Expertise der TD SYNEX Security- Spezialisten sowie von Unterstützung in den Bereichen Vertrieb, Marketing, technische Enablement-Maßnahmen und Business Development. Ziel der Zusammenarbeit ist es, Partnern den Einstieg in aktuelle Security-Projekte zu erleichtern und neue Geschäftspotenziale im wachsenden Markt für europäische Cybersecurity-Lösungen zu erschließen.



Alexander Kremer, Sr. Director Advanced Solutions bei TD SYNEX Austria, kommentiert die Vertragsunterzeichnung: „Mit HarfangLab erweitern wir unser Security-Portfolio um einen innovativen europäischen Hersteller, der eine leistungsfähige und souveräne Alternative im Bereich

Endpoint Security bietet. Immer mehr Unternehmen legen Wert auf Datensouveränität, Transparenz und die Einhaltung europäischer Compliance-Anforderungen. HarfangLab adressiert genau diese Anforderungen und eröffnet unseren Partnern attraktive Möglichkeiten, ihre Kunden bei der Absicherung moderner IT-Umgebungen zu unterstützen.“



Marius Holmer, Regional Sales Manager DACH bei HarfangLab, ergänzt: „Mit TD SYNEX gewinnen wir einen starken Distributionspartner mit umfassender Marktpräsenz und tiefgreifender Security-Expertise in der DACH-Region. Gemeinsam möchten wir unsere Reichweite ausbauen und Partner dabei unterstützen, ihren Kunden eine leistungsstarke, europäische und BSI-zertifizierte Endpoint Security-Lösung anzubieten.“

Leistungsstarke, europäische und BSI-zertifizierte Endpoint Security-Lösung anzubieten.“

Im Fokus der gemeinsamen Aktivitäten stehen die Rekrutierung und Qualifizierung neuer Partner, technische Schulungen sowie die Unterstützung bei Kundenprojekten. Durch die Kombination aus der Security-Kompetenz von TD SYNEX und der europäischen Cybersecurity-Expertise von HarfangLab erhalten Vertriebspartner Zugang zu einer zukunftsorientierten Plattform, die Sicherheit, Transparenz und digitale Souveränität miteinander verbindet.

HarfangLab gehört zu den führenden europäischen Cybersecurity-Anbietern und wurde von der französischen Cybersicherheitsbehörde ANSSI sowie vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) zertifiziert. Damit unterstreicht das Unternehmen seinen Fokus auf höchste Sicherheitsstandards und die Stärkung europäischer Cyber-Resilienz.

Interessierte Vertriebspartner erhalten weiterführende Informationen zu dem Lösungsangebot von HarfangLab bei den Security-Experten der TD SYNEX per E-Mail an security.at@tdsynex.com.

Services: Der verborgene Margentreiber

In einem Markt, in dem die Produktmargen kontinuierlich unter Druck stehen, erkennen österreichische Reseller zunehmend, dass nachhaltiges Wachstum aus einer anderen Quelle stammt: Services.

Vor fünf Jahren begannen und endeten viele Kundengespräche mit Produkten. Heute reicht das nicht mehr aus. Kunden bewegen sich in einer Technologielandschaft, die von KI, Cybersicherheit, Cloud-Transformation und zunehmend komplexen IT-Umgebungen geprägt ist. Sie benötigen mehr als nur Technologie. Sie benötigen Beratung, Fachwissen und kontinuierliche Unterstützung.

Für Reseller verändert das die Spielregeln.

Die erfolgreichsten Partner konzentrieren sich nicht mehr ausschließlich darauf, was sie verkaufen. Sie konzentrieren sich darauf, welchen Mehrwert sie vor, während und nach jeder Kundeninteraktion schaffen.

Genau hier kommen Services ins Spiel.

Von der Transaktion zur Beziehung

Jeder Reseller kennt die Herausforderung: Einen Auftrag zu gewinnen erfordert viel Aufwand. Doch sobald das Projekt abgeschlossen ist, verlangsamt sich die Beziehung häufig bis zur nächsten Opportunity. Services verändern diese Dynamik: Eine Implementierung kann zu einer Optimierung führen. Eine Optimierung kann zu Support führen. Aus dem Support können wiederum Chancen für Lifecycle Management, Security Reviews, Cloud Adoption oder Anwenderschulungen entstehen.

„Die erfolgreichsten Partner fragen sich nicht mehr, wie sie mehr Produkte verkaufen können. Sie fragen sich, wie sie aus jeder Kundenbeziehung mehr Mehrwert schaffen können.“

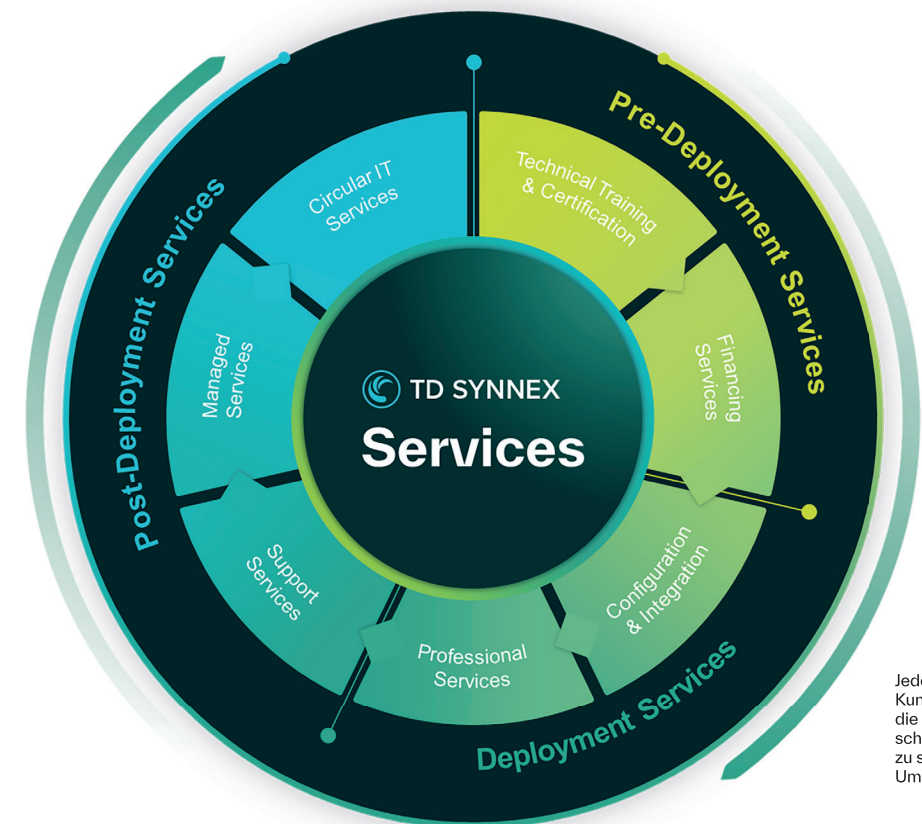
Statt einzelner Projekte entsteht ein kontinuierlicher Kreislauf der Wertschöpfung.

Für Kunden bedeutet das bessere Ergebnisse. Für Partner bedeutet es stärkere Kundenbeziehungen, intensivere Zusammenarbeit und neue Umsatzpotenziale. Das Gespräch entwickelt sich weg vom reinen Produktverkauf hin zu konkreten Geschäftsergebnissen.

Und genau dort beginnt echte Differenzierung.

TD SYNnex Services unterstützt aktuell:

- 100 Mio. € partnergestütztes Finanzierungsvolumen pro Jahr über 4.000 Reseller
- 1,75 Mio. verwaltete Endgeräte über 3.000 Reseller in 104 Ländern
- 2 Mio. Geräte im Rahmen von Circular-IT-Programmen
- Über 500 zertifizierte Experten für Cloud, KI und Security
- Configuration Center in über 10 europäischen Ländern mit mehr als 160 zertifizierten Spezialisten



Das TD SYNnex Services Wheel

Warum Services heute wichtiger sind, denn je

Viele österreichische Unternehmen stehen vor derselben Herausforderung: Sie müssen mit weniger Ressourcen mehr erreichen. Von ihnen wird erwartet, Infrastrukturen zu modernisieren, die Sicherheit zu erhöhen und neue Technologien zu evaluieren – bei gleichzeitig begrenzten Ressourcen und steigenden Geschäftsanforderungen. Dadurch gewinnen Partner an Bedeutung, die Komplexität reduzieren und Orientierung bieten können. Für Reseller entsteht daraus eine wichtige Chance.

Services helfen dabei, das eigene Unternehmen als vertrauenswürdigen Berater statt als rein transaktionsorientierten Lieferanten zu positionieren. Sie schaffen wiederkehrende Berührungspunkte und sorgen dafür, dass der Kontakt zum Kunden weit über den ursprünglichen Verkauf hinaus bestehen bleibt.

In einem zunehmend wettbewerbsintensiven Markt kann dies einer der größten Vorteile eines Resellers sein.

Wachstum ohne zusätzliches Personal

Für viele Partner wird Wachstum durch einen entscheidenden Faktor begrenzt: Kapazität. Neue Opportunities sind vorhanden, doch technisches Fachwissen und spezialisierte Ressourcen lassen sich nicht beliebig skalieren.

Services bieten hier einen Ausweg.

Durch den Zugriff auf spezialisierte Fähigkeiten können Partner ihr Leistungsspektrum erweitern, größere Projekte unterstützen und neue Geschäftsmöglichkeiten mit Zuversicht erschließen. Anstatt Opportunities aufgrund fehlender Ressourcen ablehnen zu müssen, können Partner mehr Kundenanforderungen erfüllen und gleichzeitig den Fokus auf ihr Kerngeschäft beibehalten.

Deshalb betrachten führende Partner Services heute nicht mehr als Unterstützungsfunktion, sondern als Wachstumsstrategie. Ein neuer Blick auf Profitabilität

Wenn Margen unter Druck geraten, besteht der erste Impuls oft darin, mehr Produkte zu verkaufen. Doch Partner mit nachhaltigem Wachstum stellen sich eine andere Frage:

"Wie können wir aus jeder Kundenbeziehung mehr Mehrwert schaffen?"

Services liefern darauf die Antwort:

- Stärkung der Kundenbindung
- Schaffung wiederkehrender Umsatzquellen
- Unterstützung größerer und strategischerer Projekte
- Umwandlung von Kundenerfolg in langfristiges Geschäftswachstum

Technologie wird immer das Herzstück des Reseller-Geschäfts bleiben. Doch zunehmend sind es die Services rund um diese Technologie, die den größten Mehrwert schaffen. Für österreichische Reseller, die neue Wachstumsmöglichkeiten suchen, liegt die Chance möglicherweise direkt vor ihnen.

Entdecken Sie die Möglichkeiten mit TD SYNnex Services

Ob Sie Ihre technischen Fähigkeiten erweitern, die Bereitstellung von Projekten beschleunigen oder neue Umsatzpotenziale erschließen möchten – TD SYNnex Services unterstützt Sie dabei, zusätzlichen Mehrwert über den gesamten Kundenlebenszyklus hinweg zu schaffen.

Sprechen Sie mit dem TD SYNnex Austria Team, um mehr zu erfahren: sales.at@tdsynnex.com, 01 48801-930



Marco Rössler
Services Business Development Manager
services.dach@tdsynnex.com

Gemeinsam finden wir die passende Ergänzung für Ihr Service-Portfolio!

QR-Code scannen und Termine mit Marco Rössler anzeigen >



Scannen Sie den QR-Code, um das vollständige TD SYNnex Services Portfolio zu entdecken und zu erfahren, wie Services Ihr Unternehmenswachstum beschleunigen können.

<https://hub.tdsynnex.com/at/services/home/>



Foto: stockadobe.com | insta_photos

Copilot Cowork



Der agentische Kollege, der die Arbeit wirklich erledigt.

Schluss mit einzelnen Prompts und Antworten.

Copilot Cowork bringt lang laufende, mehrstufige Arbeit direkt in Microsoft 365 Copilot – von der Anweisung zur echten Ausführung über Stunden hinweg. Sie beschreiben das Ergebnis, Cowork erledigt die Arbeit: E-Mails senden, Meetings planen, Dokumente erstellen, in Teams posten, Dateien verwalten – und Sie behalten jederzeit die Kontrolle.

Komplexe Arbeit delegieren

Lang laufende Aufgaben über mehrere Tools ausführen, jederzeit nachsteuern – mit Checkpoints, die Sie in Kontrolle halten.

Für echte Arbeit gebaut

Verankert im Kontext Ihrer Arbeit durch Work IQ, angetrieben vom jeweils besten Modell, verbunden mit Ihren täglichen Apps.

Mit Vertrauen arbeiten

Sicher, compliant und nachvollziehbar – in Microsofts Sicherheits- und Governance-Rahmen. Auf Kostenkontrolle ausgelegt.

So unterscheidet sich Cowork vom klassischen Microsoft 365 Copilot

Der klassische Microsoft 365 Copilot (Copilot Chat und Copilot in Word, Excel, PowerPoint, Outlook, Teams) glänzt bei schnellen, fokussierten Aufgaben in einer Sitzung – Antwort in Sekunden bis Minuten. Copilot Cowork arbeitet dagegen autonom über Minuten bis Stunden an komplexen, mehrstufigen Vorhaben über viele Apps hinweg und liefert End-to-End-Ergebnisse – durch Anthropic's agentisches Modell kombiniert mit Microsoft 365 und Work IQ.

Microsoft 365 Copilot für EINE Aufgabe. Copilot Cowork für den GANZEN Prozess

Wann nutze ich Microsoft 365 Copilot, Copilot Cowork oder Microsoft Scout?

	Microsoft 365 Copilot	Copilot Cowork	Microsoft Scout
Was ist das?	KI-Assistent für schnelle Antworten, Recherchen, Zusammenfassungen und Content-Erstellung.	KI-Agent, der komplexe Aufgaben über mehrere Apps und Systeme hinweg ausführt.	Proaktiver KI-Agent, der Aufgaben selbstständig verfolgt und vorantreibt.
Ideal für	Einzelne Aufgaben und kurzfristige Anfragen.	Mehrstufige Prozesse und bereichsübergreifende Workflows.	Laufende Projekte und wiederkehrende Aufgaben.
Reaktionszeit	Sekunden bis Minuten.	Minuten bis Stunden, abhängig von der Aufgabe.	Kontinuierlich aktiv und aufgabenorientiert.
Komplexität	Einfache bis mittlere Einzelaufgaben.	Komplexe End-to-End-Prozesse über mehrere Anwendungen hinweg.	Langfristige, autonome Abläufe über verschiedene Systeme hinweg.
Wann einsetzen?	Unterstützung bei einem konkreten Thema, einer Idee oder einem Dokument.	Wenn die KI Aufgaben aktiv erledigen und Prozesse orchestrieren soll.	Wenn Aufgaben überwacht, nachverfolgt und eigenständig vorangetrieben werden sollen.
Typische Beispiele	• Texte erstellen • Inhalte zusammenfassen • Brainstorming & Recherche	• E-Mails und Termine organisieren • Informationen aus mehreren Quellen zusammenführen • Meeting-Vorbereitung automatisieren	• Offene Aufgaben verfolgen • Erinnerungen & Follow-ups steuern • Projektfortschritt überwachen

Kurz gesagt:

Microsoft 365 Copilot unterstützt Sie bei einzelnen Aufgaben, Copilot Cowork erledigt komplexe Arbeitsabläufe, und Microsoft Scout arbeitet proaktiv im Hintergrund, um Projekte und Aufgaben kontinuierlich voranzutreiben.

Quelle: Microsoft-Material zur Einordnung von Microsoft 365 Copilot, Copilot Cowork und Microsoft Scout.

Das erledigt Cowork end-to-end:

- Kalender aufräumen & Fokuszeit schaffen
- ein Kundenmeeting komplett vorbereiten (Deck, Briefing, Nutzungsdaten, Termin, Status-Mail)
- ein Unternehmen recherchieren (Web + Work, mit Quellen)
- einen Produkt-Launch planen (Wettbewerbsvergleich, Value Proposition, Pitch Deck).

Lizenzierung & Abrechnung



Credits, Prepaid & Azure – planbar, gepoolt, skalierbar.

Lizenzierung: ein klarer Aufsatz auf Microsoft 365 Copilot

Copilot Cowork setzt die Microsoft 365 Copilot User Subscription License (USL) voraus. Die USL liefert bereits umfassenden Wert zum planbaren Preis pro Nutzer/Monat: Copilot Chat; Copilot in Word, Excel, PowerPoint, Outlook & Teams; native Work IQ-Integration; Multi-Modell sowie Agenten wie Researcher und Analyst. Cowork ist im Abo nicht enthalten und wird zusätzlich nutzungsbasiert über Copilot Credits verrechnet – pro Auftrag berechnet aus vier Faktoren: Modellnutzung, Kontext-Abruf, Tool-Aufrufe und Runtime.

Zwei Wege zu Copilot Credits – gepoolt auf Tenant-Ebene, MACC- & CSP-fähig

Pay-as-you-go über Azure · monatlich nachgelagert

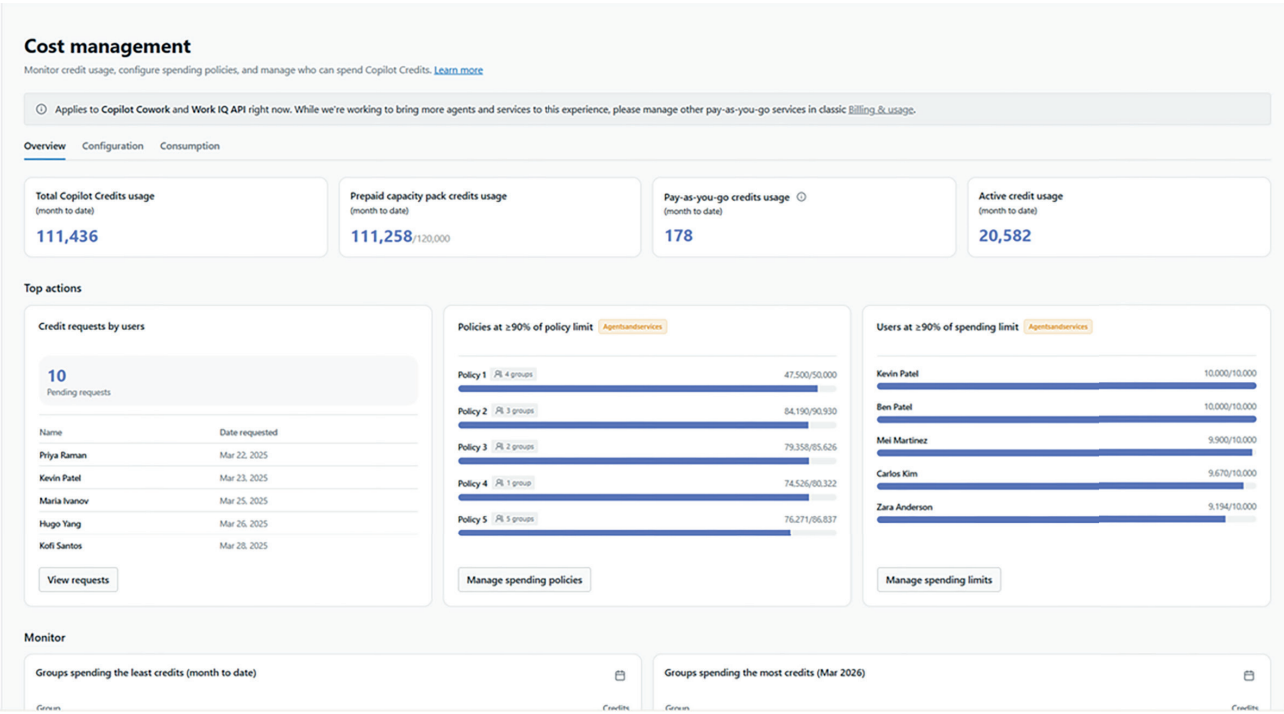
- \$0,01 pro Copilot Credit
- Keine Vorab-Verpflichtung, keine Laufzeit
- Ideal für Pilot und variablen Bedarf
- Voll flexibel – rauf- und runterskalieren

Prepaid – Microsoft Copilot Studio Lizenz 25.000 Credits zur freien Zuweisung

- Credit-Pool vorab, niedrigster Preis/Credit
- Bei Überschreitung: Nachkauf oder PAYG
- Nicht genutzte Credits verfallen zum Laufzeitende

Beide Modelle reduzieren das Microsoft Azure Consumption Commitment (MACC) und lassen sich kombinieren – Prepaid für Planbarkeit, Pay-as-you-go für Flexibilität. Kauf über StreamOne ION und Steuerung zentral im Microsoft 365 Admin Center: Limits & Policies auf Tenant-, Gruppen- und Nutzerebene, mit Alerts und Forecast.

Illustrativ pro Aufgabe: Light 70–200 · Medium 400–600 · Heavy >1.500 Credits (» \$0,70–\$2 / \$4–\$6 / >\$15 bei Pay-as-you-go). Grobe Planungswerte.



Die Chance für Reseller

Consumption ist wiederkehrender Umsatz, der mit dem Kundennutzen wächst. Über das CSP-Programm verkaufen Sie Copilot Credits, übernehmen Provisioning, Billing und Support und steuern den gesamten Lebenszyklus. Dazu docken hochwertige Services an: Readiness & Governance, Adoption-Workshops, Optimierung und Managed Services rund um Agenten. Klassischer Land-and-Expand-Pfad: mit Copilot Chat starten → auf Microsoft 365 Copilot ausweiten → Cowork & Agenten für ganze Prozesse → Managed Services für Governance und Betrieb.

Interessierte Vertriebspartner erhalten weiterführende Informationen zum Microsoft Angebot bei TD SYNnex bei deren Spezialisten per E-Mail an mwp.at@tdsynnex.com

Von der KI-Idee zur erfolgreichen Umsetzung mit Cisco

Die wichtigsten Fragen für den Projektstart und wie Cisco Unternehmen mit intelligenter Infrastruktur, Sicherheit und KI-Innovationen auf dem gesamten Weg begleitet.

Bevor man ein AI Projekt angeht sollte man sich und seinen Kunden folgende Fragen stellen:

- Welches geschäftliche Problem möchten Sie mit KI lösen?
- Welche Ergebnisse/welcher ROI würden den Erfolg definieren?
- Wo stehen Sie auf Ihrem KI-Weg?
- Welche Datenquellen sind vorhanden und welche Infrastruktur können den KI-Anwendungsfall unterstützen?
- Wie handhaben Sie Sicherheit, Datenschutz und Compliance im Zusammenhang mit KI?
- Wer ist für die KI-Initiative verantwortlich?
- Wie sehen Ihr Zeitplan und Ihre Investitionsprioritäten aus?

Alles mit dem Kunden diesbezüglich abgeklärt? Dann können wir gemeinsam loslegen – gemeinsam mit Cisco

Denn Cisco ist führend bei der Entwicklung und Anwendung als auch Integration von KI in seinen Produktplattformen und bietet IT-Händlern umfassende Lösungen zum Aufbau einer sicheren KI-Infrastruktur vor Ort bei den Endkunden.

1. Cisco's DEEP NETWORK MODEL (=DNM)

Dieses ist das hausintern trainierte LLM basierend auf jahrzehntelangem Telemetrie-Datenschatz und Cross Domain Know-How der Cisco Expert:innen, welches durch die Akquisition von Splunk nochmals signifikant erweitert wurde.

Allzweck-KI-Modelle stoßen beim Thema Netzwerk schnell an ihre Grenzen durch Kontext-Überlastung (Fehleranalyse erfordert Sichten riesiger Datenmengen wie Konfigs, Log-Dateien, Paketlaufzeiten, etc) was Standard-KIs schnell den Überblick verlieren lässt und Daten-Mischmasch (Text, CLI-Befehlen, JSON-Code, Syslogs, Telemetrie). Herkömmliche LLMs können diese Strukturbrüche oft nicht fehlerfrei korrelieren. Daher gleich zum Schmied statt zum Schmiedl gehen!

2. ANTARES - Software-Sicherheit sollte für keinen Entwickler ein Luxus sein

Lernen Sie noch heute Cisco's Antares kennen: kompakte und offene Open Source KI-Modelle, die jedem Developer/Team professionelle Schwachstellenerkennung ermöglichen. Schnell, sicher und speziell auf den modernen SW-Entwickler ausgerichtet. So ist die eigene Sicherheit im KI-Zeitalter der Bedrohung immer einen Schritt voraus.

Antares ist eine ganze Familie kleiner Sprachmodelle (SLMs, Open-Weight, 350m/1b/3b Parameter), die maßgeschneidert auf eines der schwierigsten, zeitaufwendigsten und kostspieligsten Probleme im IT Security Umfeld entwickelt wurde: die Lokalisierung bekannter Schwachstellen innerhalb einer Codebasis.

Auf Hugging Face stehen die ersten zwei Modelle – Antares-350M und Antares-1B – als Open-Weight-Modelle einer breiten Community

zur Verfügung. Benchmark-Tests zeigen, dass die Antares Modelle bei dieser kritischen Sicherheitsaufgabe viele leistungsstarke Closed- und Open-Weight-Modelle übertreffen – und das zu einem Bruchteil der Kosten.

Tipp: Die Antares Modelle sind kompakt genug, um lokal ausgeführt zu werden, wodurch die Notwendigkeit entfällt, sensible Codebasen in die Cloud zu laden. Mit einer GPU findet man bereits das Auslangen.

Mehr Details dazu hier: <https://blogs.cisco.com/ai/introducing-antares-the-most-efficient-open-weight-ai-models-for-vulnerability-localization>

3. Cisco's MCP Server

MCP (=Model Context Protocol) ist der neue offene Standard, mit dem KI-Modelle wie das Cisco DNM oder Claude direkt und sicher mit APIs, Systemen und Geräten kommunizieren können. Cisco stellt hier sowohl Enterprise-MCP-Server als auch sehr populäre Community- und Open-Source-Suiten im Rahmen von Cisco DevNet bereit welche aus containerisierten MCP-Servern besteht, die sich gebündelt via Docker deployen lassen: Catalyst Center, Meraki, IOS XE/SSH, Webex, ThousandEyes, Splunk ISE und NetBox

4. KI in Cisco's Plattformen

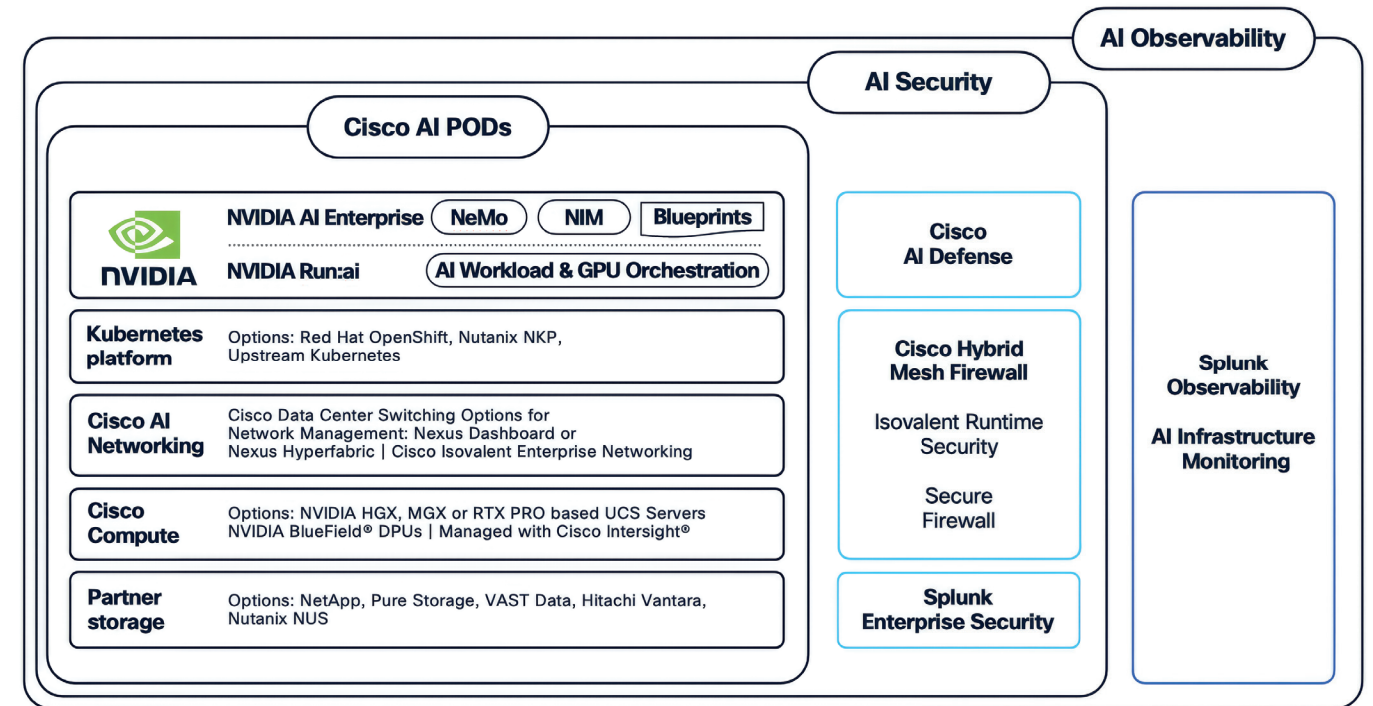
Der Cisco AI ASSISTANT ist der Super-Hero. Dieser greift auf die Special Agents in den jeweiligen Plattformen zurück, um NetOps und SecOps intelligenter zu machen, damit fundiertere Entscheidungen zu ermöglichen und IT Tasks so weit wie möglich auch zu automatisieren. Auf dass IT Teams schneller und stressfreier in natürlicher Sprache mit den Cisco Plattformen interagieren können. Welche Möglichkeiten sich ITK Partnern – auch zum eigenen Vorteil – bieten ist nachfolgend dargestellt:

• KI im Collaboration Umfeld:

Die Webex Plattform nutzt KI-gestützte Audio- und Videoverarbeitung (Codecs) sowie räumliches Audio, Stimmklanganalyse, Gestenerkennung und Video-Superauflösung, um ein noch intensiveres Nutzer-Erlebnis bei der Zusammenarbeit zu bieten. Der AI Assistant hilft bei der Automatisierung von Routineaufgaben und bietet Echtzeit-Transkription, Real-Time Übersetzungen in 100 Sprachen, Zusammenfassungen von Besprechungen und vieles mehr. Der Webex AI Agent unterstützt bei der Automatisierung von Call/Contact-Centern durch autonom agierende KI-Agenten (zB virtuelle Rezeption) über Sprach- und digitale Kanäle hinweg und verbessert so die Effizienz des Kundenservice.

• KI in der Networking Plattform:

Im Meraki Dashboard und Catalyst Center hilft der AI Assistant um den Netzwerkbetrieb zu automatisieren, einschließlich der



Quelle: Cisco

Erkennung, Bereitstellung und Konfiguration von Geräten sowie der Verwaltung von Software-Images. KI-gestützte prädiktive Analysen erkennen potenzielle Netzwerkprobleme, bevor sie sich auf die Benutzer auswirken, und ermöglichen so eine schnellere, proaktive Lösung.

• KI im Bereich CyberSecurity:

Die Cisco Security Cloud und TALOS nutzen KI, um täglich 550 Milliarden Securityereignisse in Echtzeit zu korrelieren, was eine schnellere Erkennung von Bedrohungen und eine zügigere Reaktion darauf ermöglicht. Erkennungsmodelle und automatisierte Playbooks helfen Sicherheitsteams dabei, schnell und präzise danach zu handeln. Der Cisco AI Assistant vereinfacht dem Admin die Verwaltung durch Interaktion in natürlicher Sprache und beschleunigt die Abfrage von Richtlinien sowie das Optimieren der Regeln in Firewalls, Secure Access und XDR - und ggf. deren Fehlerbehebung. Dies reduziert menschliche Fehler, beschleunigt das Policy Management um bis zu 70 % und vereinheitlicht die Kommunikation über mehrere Konsolen (auch von 3rd Party Security Produkten) hinweg.

5. Cisco UCS & NEXUS zum Aufbau von KI-Infrastrukturen

Cisco unterstützt den IT Channel darüberhinaus mit einem breiten Produkt-Portfolio und Ressourcen, damit diese ihre Kunden beim Aufbau und der Skalierung einer eigenen KI-Infrastruktur unterstützen können:

• Full-Stack-KI-Lösungen:

Wiederverkäufern bietet Cisco mit AI Pods und Secure AI Factory integrierte Hardware- und Software-Stacks basierend auf NVIDIA bzw Red Hat OpenShift, die auf die hohen Anforderungen von KI-Workloads ausgelegt sind.

• Auf KI optimierte Datacenter-Netzwerke:

Die Cisco Silicon One-Architektur bildet die Grundlage für leistungsstarke, programmierbare Netzwerke, die für KI-Workloads

optimiert sind. Die Serien Nexus 9000 und Cisco 8000 bieten extrem niedrige Latenzzeiten und hohen Durchsatz bis 1,6 Terabit pro Port mit fortschrittlichem Lastmanagement und Flussssteuerung im GPU Backbone, um die Ausführungszeit von KI-Aufträgen zu verkürzen und GPU Ressourcen optimal auszunutzen – unverzichtbare Eigenschaften für KI-RZ-Fabrics

• Security für KI Entwickler und deren Anwender:

Ermöglicht KI im Unternehmensumfeld durch Sicherheit und Überwachbarkeit auf allen Ebenen des KI-Stacks – vom Core bis zum Edge – einschließlich der KI-Modelle, Agents, Anwendungen und KI Workloads. Beispielsweise durch Lösungen wie Cisco AI Defense, welche User Transparenz, Guardrails bei der Entwicklung von Modellen und Erkennung von deren Anomalien bieten. Hypershield und postquantensichere Verschlüsselung (PQS) gewährleisten darüberhinaus, dass KI-Workloads durchgängig geschützt sind.

• Validierte KI-Design-Leitfäden:

„Cisco Validated Designs“ (CVDs) und Referenzarchitekturen für KI-ready Rechenzentren bieten zuverlässige Guidelines. Diese Leitfäden beschleunigen die Bereitstellung und reduzieren vorweg Risiken.

Fazit

Die KI-Innovationen von Cisco umfassen die Bereiche Datacenter Infrastruktur, Netzwerke, IT Sicherheit, Collaboration und Softwareentwicklung sowie deren Betrieb und bieten Unternehmen eine umfassende Grundlage für die vertrauensvolle und sichere Einführung von KI. IT-Händlern bietet Cisco eine starke Technologiepartnerschaft und interessante Förderprogramme, um KI-Fähigkeiten aufzubauen und damit ihren Endkunden transformativen Mehrwert zu bieten. Durch die Nutzung des Portfolios und des KI-Ökosystems von Cisco können Händler die Einführung von KI beschleunigen und sich als vertrauenswürdige Berater in der sich rasch wandelnden IT-Landschaft positionieren.



Michael Weilke
Cisco Business Development Manager
0664 8103111 | michael.weilke@tdsynnex.com

TD SYNEX – Erfahrung, Stabilität und Mehrwert für den österreichischen HPE Channel

In wirtschaftlich herausfordernden Zeiten sind Verlässlichkeit, Erfahrung und langfristige Partnerschaften wichtiger denn je. TD SYNEX Austria ist seit vielen Jahren ein stabiler und kompetenter Faktor im österreichischen HPE Channel.

Unser HPE Team verfügt über jahrzehntelange Erfahrung in der IT-Branche sowie in der HPE Distribution und begleitet Sie als Partner bei der Planung, Bestpreisfindung und Beschaffung Ihrer IT-Infrastruktur mit hoher fachlicher Kompetenz und persönlichem Engagement.

Aufgrund der massiv gestiegenen Kosten für Komponenten in den vergangenen Monaten verschieben Kunden deren Neuanschaffungen oder warten schlicht und einfach ab. Für die Absicherung geschäftskritischer Systeme sind Wartungsverträge für viele Unternehmen ein wichtiger Baustein einer wirtschaftlichen IT-Strategie. Planbare Kosten helfen dabei, auch bei begrenzten IT-Budgets einen zuverlässigen Betrieb sicherzustellen und Risiken zu minimieren. Das HPE Serviceportfolio umfasst dabei sowohl Commercial Support („CarePacks“) als auch Enterprise Support und Wartungsverträge inklusive deren Renewals.

Ein besonderer Schwerpunkt unsererseits liegt auf dem Bereich der HPE Wartungsverträge. Mit zwei dedizierten und spezialisierten Ressourcen innerhalb unseres Teams verfügen wir über ausgewiesene Expertise rund um Angebotserstellung, Vertragsverlängerungen, Vertragsmigrationen und die gesamte operative Abwicklung von HPE Wartungsverträgen. Als unser Partner profitieren Sie dabei von hoher Präzision, einer professionellen Betreuung und schnellen Reaktionszeiten über den gesamten Vertragslebenszyklus hinweg. Bitte senden Sie Ihre Anfragen zu HPE Wartungsverträgen an hpe_wartung.at@tdsynnex.com.

Eine weitere attraktive Möglichkeit zur Optimierung von Investitionsbudgets bietet HPE GreenLake. Das Pay-per-Use-Modell ermöglicht es Unternehmen, initiale Investitionskosten deutlich zu reduzieren und die tatsächlichen Ausgaben über mehrere Jahre zu verteilen. Gerade bei klassischen Infrastrukturprojekten werden Systeme häufig für zukünftige Anforderungen dimensioniert, die oftmals erst Jahre später benötigt werden. Mit HPE GreenLake können Kunden genau mit den Ressourcen starten, die aktuell benötigt werden. Steigt der Bedarf, wächst die Infrastruktur flexibel

mit den Anforderungen des Unternehmens. Damit lassen sich Liquidität schonen, Risiken reduzieren und Investitionen besser an den tatsächlichen Geschäftsbedarf anpassen. Die langjährige Erfahrung von TD SYNEX Austria in der Umsetzung von HPE GreenLake Projekten unterstützt Partner und Kunden dabei, die passende Lösung für ihre Anforderungen zu finden.

Darüber hinaus deckt TD SYNEX Austria das gesamte HPE Portfolio ab. Neben aktuellen HPE Lösungen unterstützen wir unsere Partner auch im Bereich HPE Renew sowie HPE PreOwned. HPE Renew bietet professionell aufbereitete, werkszertifizierte Systeme mit Herstellergarantie und attraktiven Preisvorteilen. HPE PreOwned ermöglicht den Bezug geprüfter und zertifizierter Gebrauchtgeräte direkt von HPE. Damit eröffnen sich zusätzliche Optionen für preissensitive Projekte, Erweiterungen bestehender Umgebungen oder die Versorgung älterer Plattformen. Selbstverständlich setzen wir dabei ausschließlich auf autorisierte und zertifizierte Bezugswege. Keine Graumarktware, keine fragwürdigen Beschaffungsquellen, sondern originale HPE Produkte mit nachvollziehbarer Herkunft und den entsprechenden Herstellerzertifizierungen. Bei Bedarf unterstützen wir zudem bei der Vermittlung autorisierter HPE Ersatzteil-Distributoren. Bitte senden Sie Ihre Anfragen zu HPE Handelsware bzw. HPE GreenLake an hpe.at@tdsynnex.com.

Unser Ziel ist es, Partnern und Kunden auch in einem anspruchsvollen Marktumfeld konkrete Mehrwerte zu bieten: durch Erfahrung, Verlässlichkeit, persönliche Betreuung und ein umfassendes Leistungsportfolio rund um HPE Infrastruktur, Services und Finanzierungslösungen.



TD SYNEX | HPE

TD SYNEX Austria – unsere HPE Expertise für Ihre aktuellen und zukünftigen Herausforderungen.

Robert Lamprecht-Pintarich
Senior Specialist HPE Maintenance

Daniela Liewald
Specialist HPE Maintenance

Foto: stock.adobe.com | Bhavesh



Foto: stock.adobe.com | contrastwerkstatt

HPE

Holen Sie sich mit Ihrem HPE Umsatz bei TD SYNEX ein brandneues Apple Produkt!

Aktionsbeschreibung und -bedingungen

- Gültigkeitszeitraum: 01.08.2026 bis 31.10.2026 (= HPE Q4/ FY26). Es gilt das TD SYNEX Rechnungsdatum. Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich Kunden von TD SYNEX Austria mit österreichischer Fakturenadresse. Gewertet werden Ihre TD SYNEX Umsätze im Hewlett Packard Enterprise Portfolio. Umsätze mit HP Inc. Produkten (HP-PPS / HP Printing- & PC-Systemen) werden nicht mitgerechnet.
- Für die Teilnahme an dieser Aktion ist eine Registrierung Ihrerseits erforderlich. Bitte registrieren Sie sich über den QR-Code oben.
- Die einzelnen Registrierungen werden seitens TD SYNEX geprüft. Anmeldungen nicht teilnahmeberechtigter Unternehmen werden abgelehnt.

Pro Partner und Wertung wird maximal je ein Gutschein vergeben. Sie können sich parallel in beiden Wertungen entsprechend platzieren und doppelt gewinnen. Eine Barabgabe ist nicht möglich. Die Besteuerung wegen geldwerten Vorteils liegt im Verantwortungsbereich jedes einzelnen Empfängers. Bitte stellen Sie auch sicher, dass die Annahme einer Prämie Ihrerseits einer eventuell in Ihrem Unternehmen vorhandenen Geschenkerichtlinie entspricht.

Der maximal erzielbare geldwerte Vorteil beträgt 500 Euro je Wertung und bei Qualifikation in beiden Wertungen 1.000 Euro. Sie entscheiden, welches Produkt Sie sich direkt bei Apple holen.

Die Aktion kann seitens TD SYNEX ohne Angabe von Gründen vor dem 31.10.2026 beendet werden. TD SYNEX behält es sich ebenfalls vor, die Art oder den Umfang der Prämien zu verändern. Der Versand der Prämien erfolgt nach Ablauf der Aktion. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Mit dem passenden Produktmix beim Distributor der Herzen können Sie sogar doppelt gewinnen:

Wertung 1 – die HPE Top-Umsatz Wertung:

Die 30 umsatzstärksten HPE Partner im Aktionszeitraum erhalten einen Apple Store Gutschein im Wert von 500 Euro. Gewertet werden Ihre Umsätze im gesamten HPE Portfolio. Sichern Sie sich rechtzeitig eine gute Platzierung!

Wertung 2 – die HPE Smart Choice Wertung:

Die Top 30 Partner mit einem Mindestumsatz von 10.000 Euro netto bei HPE Smart Choice Produkten erhalten einen Apple Store Gutschein im Wert von 500 Euro. Gewertet werden Ihre Umsätze mit HPE Smart Choice Servern und HPE Smart Choice Storage Produkten. In dieser Wertung werden maximal 30 Gutscheine vergeben. Mit einem guten Umsatz bei Smart Choice Produkten können Sie sich parallel in Wertung 1 entsprechend platzieren und doppelt gewinnen. Wir lieben SMB!

Hewlett Packard Enterprise Team 01 48801-830 | hpe.at@tdsynnex.com



Jürgen Reinhold
Business Unit Manager



Stefan Schwarzbauer
Special Operations



Bernhard-Oliver Pollak
Executive Officer (XO)



Stefan Krenschner
Solution Design Specialist



Robert Lamprecht-Pintarich
Senior Specialist HPE Maintenance



Daniela Liewald
Specialist HPE Maintenance



Aleksandar Nikolic
Technical Presales



Andreas Cambruzzi-Engelhardt
Business Development Manager



Alina Hackel
Product Specialist



Kerstin Bednar
Team Support



Erleben Sie die Power der Intel® Core™ Ultra Prozessoren der Serie 3



Lenovo ThinkPad T14 Gen 7
Hersteller # 21WN00A6GE | TD SYNnex Nr. 13169745
35.6 cm (14") - Core Ultra 7 355 - 32 GB RAM - 1 TB SSD - 4G - Deutsch



Lenovo ThinkPad X13 Gen 7
Hersteller # 21YH005AGE | TD SYNnex Nr. 13193735
33.8 cm (13.3") - Core Ultra 5 325 - 32 GB RAM - 512 GB SSD - Deutsch



HP EliteBook 8 G2i Notebook Next Gen AI
Hersteller # DL9R2ET#ABD | TD SYNnex Nr. 13194672
40.6 cm (16") - Core Ultra 5 325 - 32 GB RAM - 512 GB SSD - Deutsch



HP EliteBook X Flip G2i Notebook Next Gen
Hersteller # DL9X2ET#ABD | TD SYNnex Nr. 13196660
35.6 cm (14") - Core Ultra 5 325 - 32 GB RAM - 512 GB SSD - 5G - Deutsch



Dell Pro 14 Premium-Laptop
Modell: PA14260
35,6 cm (14") - Core Ultra 5 335 vPro - 16 GB RAM - 512 GB SSD - Windows 11 Pro



Dell Pro 7-Series 13 2-in-1-Laptop
Modell: P703260
33,8 cm (13,3") - Core Ultra 5 335 vPro - 16 GB RAM - 512 GB SSD - Windows 11 Pro

Planen Sie eine Neuanschaffung von Geräten?

Erfahren Sie mehr darüber, wie KI-gestützte PCs Ihnen einen Vorsprung verschaffen können und Sie gleichzeitig sicher bleiben.



Ondrej Chatnuch
Category Manager Dell
0676 847774424
ondrej.chatnuch@tdsynnex.com



Mario Balazi
Category Manager Lenovo
0676 847774327
mario.balazi@tdsynnex.com



Yunus Sarikaya
Category Manager HP Inc.
0676 847774324
yunus.sarikaya@tdsynnex.com



HP LaserJet Trade-In Bonus

Druckprozesse modernisieren und bis zu 150 € Trade-In Bonus sichern



HP LaserJet Trade-In Bonus

Wie funktioniert der HP Trade-In Prozess?

Teilnahmebedingungen:

- Der Partner erwirbt zwischen 01.08.2026 und dem 31.10.2026 einen berechtigten HP LaserJet oder HP ScanJet bei TD Synnex. Der Produktkauf kann über eine Projektanfrage und/oder über das reguläre Aktionsangebot erfolgen.
- Amplify Retail Partner sind ausgeschlossen
- Trade-In Registrierung der alten Geräte bis zum 31.10.2026. Es gelten die Bedingungen von TD SYNnex Austria GmbH
- 50 € Rabatt* beim Kauf eines neuen HP A4 LaserJet Pro 4000 oder HP ScanJet Geräts und gleichzeitiger Inzahlungnahme eines alten Geräts.
- 80 € Rabatt* beim Kauf eines neuen transaktionalen HP A4 LaserJet Enterprise 5000 oder 6000 Geräts und gleichzeitiger Inzahlungnahme eines alten Geräts.
- 150 € Rabatt* beim Kauf eines neuen transaktionalen HP A3 LaserJet Enterprise 7000/8000 Geräts und gleichzeitiger Inzahlungnahme eines alten Geräts.
- Maximal 30 Units pro Endkunde bis zum 31.10.2026.
- Die Trade-In Ausschüttung ist seitens Hersteller limitiert und kann frühzeitig beendet werden. (First come, first serve)
- Die Verwertung der alten Geräte kann durch den Partner ODER durch den Endkunden erfolgen. Der Nachweis der Verwertung (Weiterverkauf oder Verschrottung) muss durch den Partner sichergestellt und dokumentiert werden. Die Geräte dürfen nicht beim Endkunden verbleiben. Weitere Informationen bei Ihrem Ansprechpartner von TD SYNnex.

Für die Trade-In Altgerät Registrierung jetzt Excel-Datei herunterladen und ausgefüllt an hp-pps.at@tdsynnex.com retournieren:



Download Excel-Liste



Trade-In Infografik



Hier geht's zu den berechtigten Produkten



Alle Infos finden Sie hier im Blog

ACHTUNG: Bitte ändern Sie das Template in der Excel-Datei nicht! Alle Daten müssen vollständig und exakt wie in der Rechnung ausgefüllt werden.

Andernfalls kommt es zu einem Fehler beim Hochladen der Datei.

*Die Rückerstattung bezieht sich auf den 1:1-Austausch eines Altgeräts gegen einen neuen, teilnahmeberechtigten HP LaserJet-Drucker oder Scanner. Die Höhe der Rückerstattung kann vom Distributor frei festgelegt werden. Die hierin enthaltenen Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. HP übernimmt keine Haftung für technische oder redaktionelle Fehler. Solange der Vorrat reicht. Kauf über autorisierte Distribution. Gültig vom 01.08.2026 bis 31.10.2026.



Yunus Sarikaya
Category Manager HP Inc.
0676 847774324 | yunus.sarikaya@tdsynnex.com



Surface Laptop for Business (8. Edition): KI-Power für den modernen Arbeitsplatz

Leistungsstark, intelligent und sicher: Der neue Surface Laptop for Business mit Intel® Core™ Ultra Prozessoren unterstützt produktives Arbeiten von überall aus und bringt KI-Funktionen direkt auf das Gerät.



Mit dem Surface Laptop for Business der 8. Generation präsentiert Microsoft ein modernes Business-Notebook für Unternehmen, die Wert auf Leistung, Mobilität und Sicherheit legen. Dank Intel® Core™ Ultra Prozessoren der Serie 3 und integrierter NPU (Neural Processing Unit) werden KI-gestützte Aufgaben direkt auf dem Gerät verarbeitet. Das sorgt für schnelle Reaktionszeiten, effizientes Multitasking und eine höhere Produktivität im Arbeitsalltag.

Für maximale Flexibilität ist das Gerät in 13,8 Zoll und 15 Zoll erhältlich. Hochwertige Touchscreens mit adaptiven Farben, HDR-Unterstützung und einer Bildwiederholrate von bis zu 120 Hz liefern ein brillantes und flüssiges Benutzererlebnis. Mit einer Akkulaufzeit von bis zu 23 Stunden bleiben Mitarbeitende auch unterwegs den ganzen Tag produktiv.

Auch bei der Ausstattung überzeugt der Surface Laptop: Wi-Fi 7, Bluetooth 5.4, bis zu 64 GB Arbeitsspeicher und bis zu 1 TB SSD-Speicher bieten die nötigen Ressourcen für anspruchsvolle Anwendungen. Zusätzlich können bis zu drei externe 4K-Monitore

angeschlossen werden, wodurch sich das Gerät ebenso für leistungsstarke Arbeitsplatz-Setups eignet.

Für professionelle Zusammenarbeit sorgt die integrierte Surface Studio Camera mit KI-gestützten Windows Studio Effects, die Bild und Ton bei Videokonferenzen automatisch optimiert. Gleichzeitig schützt der Surface Laptop als Secured-Core-PC mit Windows 11 Pro Unternehmensdaten durch umfangreiche Sicherheitsmechanismen auf Hardware-, Firmware- und Betriebssystemebene. Windows Hello und moderne passwortlose Authentifizierung erhöhen den Schutz zusätzlich.

Durch die enge Integration von Microsoft Copilot profitieren Anwender von intelligenter Unterstützung bei der täglichen Arbeit. Dokumente erstellen, Informationen finden, Inhalte zusammenfassen oder Aufgaben organisieren wird dadurch schneller und effizienter.

Verfügbare Modelle:

TD SYNnex Nr.	Hersteller Nr.	Beschreibung
13137623	EP2-47645	Surface Microsoft Surface Laptop for Business - 8th Edition - 35.1 cm (13.8") - Core Ultra 5 335 - 16 GB RAM - 512 GB SSD - Deutsch
13137645	EP2-48020	Surface Microsoft Surface Laptop for Business - 8th Edition - 35.1 cm (13.8") - Core Ultra 7 366H - 32 GB RAM - 512 GB SSD - Deutsch



Zu den Produkten in PartnerFirst



Matthäus Bolinger
Business Development / Category Manager
0676 847774 342 | matthaeus.bolinger@tdsynnex.com



Surface Pro for Business (12. Edition): Maximale Flexibilität trifft auf KI-gestützte Leistung

Das neue Surface Pro vereint die Mobilität eines Tablets mit der Leistung eines Business-Laptops und bringt moderne KI-Funktionen direkt in den Arbeitsalltag.



Mit dem neuen Surface Pro for Business (12. Edition) präsentiert Microsoft ein besonders vielseitiges Gerät für Unternehmen, die Wert auf Mobilität, Produktivität und intelligente Arbeitsabläufe legen. Das 2-in-1-Design kombiniert die Leistung eines Notebooks mit der Flexibilität eines Tablets und passt sich damit perfekt an unterschiedliche Arbeitsstile und Einsatzorte an. Angetrieben von den neuesten Snapdragon® X2 Prozessoren bietet das Surface Pro leistungsstarke Performance für anspruchsvolle Anwendungen, kreative Workflows und moderne KI-Szenarien.

Das ultramobile Gerät überzeugt durch sein hochwertiges 13-Zoll-PixelSense™-Touchdisplay, das optional auch als entspiegeltes OLED-Display erhältlich ist. HDR-Unterstützung, hohe Kontraste und eine Bildwiederholrate von bis zu 120 Hz sorgen für eine brillante Darstellung und ein besonders flüssiges Arbeiten. Ob per Touch, Stift, Tastatur oder Sprachsteuerung: Anwender können jederzeit die Eingabemethode wählen, die am besten zu ihrer aktuellen Aufgabe passt.

Für produktives Arbeiten unterwegs bietet das Surface Pro eine Akkulaufzeit von bis zu 15,5 Stunden und moderne Konnektivität mit Wi-Fi 7 und Bluetooth 5.4. Gleichzeitig ermöglichen bis zu 64 GB Arbeitsspeicher und 1 TB Speicherplatz ein reaktionsschnelles Arbeiten auch bei datenintensiven Anwendungen. Der integrierte Neural Processing Unit (NPU) beschleunigt KI-Workloads direkt

auf dem Gerät und entlastet dabei die CPU für eine noch effizientere Performance.

Besonders im hybriden Arbeitsalltag spielt das Surface Pro seine Stärken aus. Dank integriertem Kickstand lässt sich das Gerät flexibel als Tablet oder Laptop nutzen. In Kombination mit dem Surface Flex Keyboard entsteht im Handumdrehen eine vollwertige Arbeitsumgebung. Für stationäre Arbeitsplätze unterstützt das Gerät zudem bis zu drei externe 4K-Monitore und lässt sich nahtlos in bestehende Arbeitsplatzkonzepte integrieren.

Auch in puncto Zusammenarbeit setzt Microsoft Maßstäbe. Die Ultraweitwinkel-Frontkamera mit KI-gestützten Windows Studio Effects sorgt für professionelle Videoanrufe, während die hochauflösende Rückkamera Dokumente und Inhalte gestochen scharf erfasst. Damit eignet sich das Surface Pro ideal für Meetings, Präsentationen und mobiles Arbeiten.

Sicherheit bleibt dabei ein zentraler Bestandteil des Konzepts. Als Secured-Core-PC mit Windows 11 Pro wurde das Surface Pro nach dem Zero-Trust-Prinzip entwickelt. Hardware-, Firmware- und Softwareschutz greifen nahtlos ineinander, während Windows Hello, Passkeys und optionale NFC-basierte Authentifizierung eine sichere Anmeldung ohne Passwort ermöglichen.

Verfügbare Modelle:

TD SYNnex Nr.	Hersteller Nr.	Beschreibung
13236880	EP2-61758	Microsoft Surface Pro for Business - 12th Edition - 33 cm (13") - Snapdragon X2 Elite X2E-78-100 - 32 GB RAM - 512 GB SSD
13236887	EP2-73354	Microsoft Surface Pro for Business - 12th Edition - 33 cm (13") - Snapdragon X2 Plus X2P-64-100 - 16 GB RAM - 512 GB SSD



Zu den Produkten in PartnerFirst

Typecover und Stift sind optional erhältlich.



Matthäus Bolinger
Business Development / Category Manager
0676 847774 342 | matthaeus.bolinger@tdsynnex.com

Lenovo


„Nicht der Mensch richtet den Bildschirm aus. Der Bildschirm richtet sich nach dem Menschen.“



Zu den Produkten
in PartnerFirst

Fotos: Lenovo

Ein Notebook, das Ihnen folgt. Lenovo ThinkBook Plus Gen 7 Auto Twist

Adaptive Technologie, die sich mit Ihnen dreht und bewegt.

Das Display dreht sich. Der Arbeitsfluss bleibt.

Adaptive Technologie, die praktisch wird

Ein Kundentermin, ein spontaner Austausch im Team oder eine Videokonferenz im Stehen: Normalerweise wird das Notebook verschoben. Beim ThinkBook Plus Gen 7 Auto Twist bewegt sich stattdessen das Display. Das motorisierte Dual-Rotation-Scharnier kann den Bildschirm automatisch drehen und per AI Face Tracking auf Ihre Position ausrichten. So wechseln Sie intuitiv zwischen Laptop-, Sharing- und Tablet-Modus.

Mehr als ein Showpiece

Unter dem außergewöhnlichen Scharnier steckt ein vollwertiger Copilot+ PC. Intel® Core™ Ultra Prozessoren der Series 3 und eine NPU mit bis zu 50 TOPS liefern Leistung für moderne AI-Workloads. Das 14" 2.8K OLED Touchdisplay mit bis zu 120 Hz, 100 % DCI-P3 und Dolby Vision® bringt Präsentationen, Content und tägliche Arbeit sichtbar zur Geltung.

Für hybride Arbeit gemacht

Mit optionaler 10-MP-IR-Kamera, vier Mikrofonen und Dolby Atmos® ist das System klar auf Collaboration ausgelegt. Besonders clever: Die Frontlautsprecher drehen mit dem Display mit. Wi-Fi 7, zwei Thunderbolt™ 4 Anschlüsse, HDMI 2.1 und zwei USB-A Ports sorgen dafür, dass die Innovation auch im Business-Alltag praktisch bleibt.

AUF EINEN BLICK

- **270° Twist**
Dual-Axis-Hinge für Laptop-, Share- und Tablet-Modus.
- **14" 2.8K OLED**
Touch, 30-120 Hz VRR, 100 % DCI-P3, Dolby Vision®.
- **Bis zu 50 TOPS**
Copilot+ PC mit Intel® Core™ Ultra Series 3.
- **75 Wh | < 1,4 kg**
Mobile Leistung im hochwertigen Aluminium-Chassis.
- **Wi-Fi 7 | Thunderbolt™ 4**
Moderne Konnektivität für den Business-Alltag.

Sie wollen das Auto-Twist-Konzept live erleben?
Sprechen Sie uns an.



Mario Balazi
Category Manager Lenovo
0676 847774327 | mario.balazi@tdsynnex.com

Quelle: Lenovo, Stand 08/2026. Produktmerkmale können je nach Konfiguration und Markt variieren.



Zu den Produkten
in PartnerFirst



„Wenn der Arbeitsplatz wechselt, wechselt das Gerät einfach mit.“

Lenovo

Fotos: Lenovo

Business. Ohne festes Format. Lenovo ThinkPad X13 Detachable (13" Intel)

Notebook, Tablet und Copilot+ PC in einem kompromisslos mobilen Gerät.

Wenn Mobilität mehr bedeutet als ein leichtes Notebook.

Ein Gerät, zwei Arbeitsweisen

Am Schreibtisch ein ThinkPad, unterwegs ein 13-Zoll-Tablet: Das ThinkPad X13 Detachable trennt Display und Folio Keyboard in Sekunden. Ohne Tastatur wiegt das Tablet rund 0,89 kg. Für Notizen, Skizzen oder elektronische Signaturen unterstützt es den Lenovo Slim Pen 2, der magnetisch befestigt und über das Folio Keyboard geladen werden kann.

Copilot+ Performance im Tablet-Format

Intel® Core™ Ultra Prozessoren der Series 3 und eine NPU mit bis zu 49 TOPS machen das X13 Detachable zum vollwertigen Copilot+ PC. Das 13" 2.8K Touchdisplay im produktiven 3:2-Format liefert 500 nits, bis zu 120 Hz und 100 % sRGB – kompakt, aber ohne den typischen Tablet-Kompromiss beim Arbeiten.

Für den Einsatz außerhalb des Schreibtischs

Wi-Fi 7, optionales 5G WWAN und zwei Thunderbolt™ 4 Anschlüsse halten Teams auch unterwegs verbunden. Eine 5-MP-IR-Frontkamera und die rückseitige 8-MP-Kamera unterstützen Videocalls, Dokumentation und Scans direkt vor Ort. ThinkShield, TPM 2.0, Windows Hello und der bestandene MIL-STD-810H-Test runden das Business-Paket ab.

Quelle: Lenovo / PSREF, Stand 08/2026. Produktmerkmale können je nach Konfiguration und Markt variieren.

AUF EINEN BLICK

- **13" 2.8K Touch**
IPS, 3:2, 500 nits, 120 Hz und 100 % sRGB.
- **ab ca. 0,89 kg**
Tablet allein; mit Folio Keyboard ca. 1,25 kg
- **bis zu 49 TOPS**
Copilot+ PC mit Intel® Core™ Ultra Series 3.
- **Wi-Fi 7 | 5G optional**
Mobile Konnektivität plus 2x Thunderbolt™ 4.
- **45 Wh | Rapid Charge**
Bis zu 80 % Ladung in rund einer Stunde mit 65 W.

Sie wollen das ThinkPad X13 Detachable im Projekt einsetzen?
Sprechen Sie uns an.



Mario Balazi
Category Manager Lenovo
0676 847774327 | mario.balazi@tdsynnex.com

Fotos: Lenovo

Mehr drin mit HP.

Bis zu 100 € Extra-Rabatt auf
Projektpreise bei
ausgewählten Produkten.*

Jetzt profitieren



Alle Infos zur HP Proximity
Cashback Promotion
und zu den Aktionsprodukten



*HP Amplify Partner ausgeschlossen.

*Aktionszeitraum: 01. September bis 31. Oktober 2026.

*HP Inc. behält sich vor, die Aktion jederzeit zu beenden, sobald das dafür vorgesehene Budget erreicht wurde.