

BUSINESS NEWS

Der Fachhandelsratgeber für
KOMSA-Businesspartner

NEU: Logitech bei KOMSA

Lösungen für den gesamten
modernen Arbeitsplatz

Dein technischer Vorsprung

Durch unser Technical
Assistance Center

Cloud-Service

Der strategische Baustein für
eine nachhaltige Digitalisierung



KOMSA ON TOUR

Wir kommen direkt zu Dir!

Triff uns persönlich vor Ort, lerne uns kennen und entdecke innovative Lösungen für Dein Business.

Stelle Deine Fragen, tausche Dich aus und nimm wertvolle Impulse mit.

Nutze die Gelegenheit für praxisnahe Einblicke und spannende Partnerkontakte.

Sichere Dir jetzt
Deinen Termin!



Rückblick

Erfolgreiche Veranstaltungen dieses Jahr liegen bereits hinter uns – mit inspirierenden Begegnungen und wertvollen Impulsen.



B2B-Gipfeltreffen | Eschborn



KOOP | Hannover

Liebe Partner,

wir befinden uns in einer spannenden Zeit: Der ITK-Markt ist in Bewegung, klassische Segmente verlieren an Dynamik – und genau darin liegen enorme Chancen. Dort, wo Gewohnheiten aufbrechen, entstehen neue Geschäftsfelder. Jetzt ist der Moment, aktiv zu werden und das eigene Portfolio für die Zukunft auszurichten.

Als **KOMSA** sind wir eng an unseren Herstellern und Industriepartnern, nah an neuen Technologien und früh an Trends, die unser Geschäft verändern werden. Wir hören aus erster Hand, wohin sich der Markt bewegt: **Modern Workplace, AI-gestützte Mobility, Collaboration, Infrastruktur, Security oder Cloud Services** sind große Wachstumsfelder. Unser Anspruch: Dieses Wissen an Dich weiterzugeben und Dir Orientierung in einem sich wandelnden Umfeld zu bieten.

In dieser Ausgabe der BusinessNews zeigen wir Dir, welche Potenziale sich gerade jetzt eröffnen:

- Mit neuen **Business-Smartphones** wie dem Samsung Galaxy S26 Enterprise Edition und dem Google Pixel 10a, beide stark geprägt durch KI. Ein Trend, der den Arbeitsplatz nachhaltig verändert.
- Mit **Logitech** begrüßen wir einen neuen Hersteller im Portfolio, der den Modern Workplace komplett abdeckt. Vom Desk bis zum Konferenzraum.
- **Jabra** setzt mit der Evolve3-Serie neue Maßstäbe im hybriden Arbeiten.
- Im Bereich **Netzwerk & Security** wird deutlich: Infrastruktur ist heute Chefsache. NIS2, Cyberangriffe und Cloud-Abhängigkeit erfordern neue Konzepte und bieten Dir enormes Projektpotenzial.

- Und: Cloud Services, Netze und Connectivity werden mehr und mehr zum strategischen Fundament für wiederkehrende Umsätze und ganzheitliche Kundenbindung.

All dies wäre nichts ohne starke Unterstützung im täglichen Doing. Deshalb stehen unser **TAC** und die **KOMSA Academy** parat. Für technische Expertise, Presales-Support, Projektbegleitung und Trainings, mit denen Du jederzeit einen Schritt voraus bist.

Die Branche ist sich einig und wir auch: Stillstand ist keine Option – nicht für uns und nicht für den Markt. Doch die gute Nachricht ist: **Du musst diesen Weg nicht allein gehen.**

Unser Team ist bereit. Wir begleiten Dich und Deine Kunden bei der Transformation, bringen Struktur in komplexe Technologien und helfen Dir, neue Geschäftschancen konsequent zu nutzen.

Ich wünsche Dir nun viel Freude mit dieser neuen Ausgabe. Und noch viel mehr jede Menge Ideen, die Du direkt im Kundengespräch einsetzen kannst.

Packen wir's an. Jetzt ist der beste Moment.

Herzliche Grüße



René Nickel
Head of Account Management
Reseller bei KOMSA AG

Inhalt

KOMSA	04
Neues aus der Distribution	
Samsung	05
Samsung Galaxy S26-Serie	
Google	06
Google Pixel 10a	
Logitech	07
Moderne Collaboration-Lösungen	
Jabra	08
Business Headset Evolve 3	
novalink	09
Projektunterstützung	
KOMSA	10/11
Technical Assistance Center	
KOMSA	12
Cloud Services	
Alcatel Lucent	12
Rainbow Guardian	
KOMSA Techtalk	13/14
Podcast mit Max Kammerloher	
Lancom Systems	16/17
Infrastruktur & Security	
KOMSA	18
GK-Netzvermarktung	
o2 Business	19
cloudbasierte IPaaS-Plattform	
KOMSA	20/21
Festnetz neu gedacht	
Vodafone Business	22
NIS2	
Telekom	23
Hybrid 5G Turbo	
KOMSA	24
B2B Messenger	

BusinessNews ist ein Magazin der KOMSA AG.
Herausgeber: KOMSA AG, KOMSA Allee 1, 09232 Hartmannsdorf, Deutschland; Amtsgericht Chemnitz, HRB 17771; USt-IdNr.: DE 812940424; Vorstand: Toni Burger, Steffen Ebner, Katrin Haubold, Sven Mohaupt, Ronny Tischer; Aufsichtsratsvorsitzender: Sunil Madhani; WEEE-Reg.-Nr.: DE 18291819 **Urheberrecht:** Alle im Magazin veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, auch Übersetzung und Zweitverwertung, vorbehalten. Jede Reproduktion, gleich welcher Art, ob Fotokopie, Erfassung in Datenverarbeitungsanlagen o. Ä., ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebenden gestattet. Aus der Veröffentlichung kann nicht geschlossen werden, dass die beschriebenen Lösungen oder verwendeten Bezeichnungen frei von gewerblichen Schutzrechten sind. **Redaktion:** KOMSA AG **Redaktionsanschrift:** KOMSA AG, KOMSA Allee 1, 09232 Hartmannsdorf, Deutschland **Verantwortlich für den Inhalt der Anzeigen:** KOMSA AG **Satz/Layout:** KOMSA AG, 09232 Hartmannsdorf **Druck:** Undine Reichel druck & MEDIA, Ratsseite Wiesenweg 8, DE-09496 Pobershau **Haftung:** Für den Fall, dass in der BusinessNews unzutreffende Informationen oder in veröffentlichten Programmen und Schaltungen Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Herausgebers oder seiner Mitarbeiter*innen infrage. **Erscheinungsweise:** BusinessNews erscheint quartalsweise. **Bildnachweise:** adobestock: ©ty (Titel), ©Jacob Lund (S.4), ©Stock 4 You (S.12), ©BGStock72 (S.16), ©AboutLife (S.17), ©Robert Kneschke (S.16), ©KOOLAIMAN100X (S.17), ©PinkCoffee Studio (S.19), ©JacobLund (S.20), Samsung (S.05), Google (S.06), KOMSA (S.02, 06, 10, 11, 14, 21), Jabra (S.08), Alcatel Lucent (S.13), Vodafone (S.22), Telekom (S.23)

Ansprechpartner*

Produktvertrieb

Alcatel Lucent Enterprise

+49 3722 713-6022 | alcatel@komsa.com

Produktvertrieb Jabra

+49 3722 713-543 | jabra@komsa.com

Produktvertrieb LANCOM

+49 3722 713-600 | lancom@komsa.com

Produktvertrieb Logitech

+49 3722 713-543 | logitech@komsa.com

Produktvertrieb novalink

+49 3722 713-6034 | novalink@komsa.com

Produktvertrieb Samsung,

Google Pixel

+49 3722 713-6023 |

systempartner@komsa.com

Produktvertrieb Netze B2B

Telekom Business, O₂ Business,

Vodafone Business, Plusnet

+49 3722 713-526 | netze-business@komsa.com

*Hinweis: Es werden lediglich die Ansprechpartner/innen aufgelistet, die auch in der aktuellen Ausgabe der BusinessNews vertreten sind.



Neues für die Tech Branche

Aktuelle Highlights, neue Lösungen und Services für Dein Business

Der Markt bleibt in Bewegung und das heißt für Dich neue Chancen erkennen und gezielt nutzen. Mit starken Herstellern, aktuellen Produktneuheiten und passgenauen Services erweitert KOMSA kontinuierlich das Portfolio, um Dir beste Voraussetzungen für erfolgreiche Projekte im B2B und Retail Umfeld zu bieten.

Samsung und Google Business Smartphones für den mobilen Arbeitsalltag

Die Galaxy S26 Enterprise Edition ist eine Business Smartphone Reihe für Unternehmen und Selbstständige. On Device AI unterstützt Deine Kunden situativ im Arbeitsalltag, das helle Display und die Kamera erleichtern die Dokumentenerfassung und die zentrale Verwaltung. Regelmäßige Updates sorgen für planbare Sicherheit über mehrere Jahre.

Mit dem neuen Google Pixel 10a ergänzt ein weiteres spannendes Modell das Sortiment. Das Gerät positioniert sich als leistungsstarkes Smartphone mit klarem Fokus auf KI gestützte Funktionen sowie Sicherheit und ist somit ein pures Android Erlebnis. Für Dein Projektgeschäft eröffnen sich damit interessante Ansätze, insbesondere überall dort, wo Update Sicherheit, Integration in Google Umgebungen und langfristige Nutzbarkeit gefragt sind.

Logitech neu im Sortiment

Auch im Zubehörbereich gibt es Zuwachs. Das Unternehmen Logitech ist neu in unserem Portfolio vertreten und erweitert das Angebot um starke Lösungen für moderne Arbeitsplätze. Von Collaborations Lösungen bis hin zu hybriden Arbeitsumgebungen entstehen zusätzliche Cross Selling Potenziale, sowohl im klassischen IT Umfeld als auch in Kombination mit Mobile Devices.

Professionelle Audiolösungen von Jabra

Im Audio Segment stellt Jabra ein neues Headset vor, das speziell auf professionelle Anforderungen zugeschnitten ist. Themen wie Sprachqualität, Tragekomfort und nahtlose Integration in UC Plattformen stehen dabei im Mittelpunkt. Damit ergänzt Du bei Deinen Kunden bestehende Workplaces und Mobility Konzepte gezielt um leistungsfähige Audiolösungen.

Alle genannten Neuheiten werden auf den folgenden Seiten im Detail vorgestellt. Sie zeigen, wie KOMSA das Portfolio konsequent weiterentwickelt und Dir marktrelevante Produkte mit echtem Mehrwert bietet.

KOMSA unterstützt Dich bei allen Schritten entlang der Wertschöpfung. Von Finanzierungslösungen über Gerätekonfigurationen und Lifecycle Services bis hin zu Marketing und Vertriebsunterstützung erhältst Du genau die Leistungen, die Dein Geschäft effizienter und profitabler machen. So entsteht mehr als Distribution, sondern echte Partnerschaft auf Augenhöhe.

Entdecke die neuen Lösungen im Detail auf den nächsten Seiten.

Die Samsung Galaxy S26-Serie ist da

Die einfache Art, AI zu erleben

Du willst AI direkt und ganz einfach im Business-Alltag Deiner Kunden integrieren? Dann ist die neue Samsung Galaxy S-26 Serie genau das richtige. Zur Serie gehören das Galaxy S26, das Galaxy S26+ und das Galaxy S26 Ultra. Alle Geräte überzeugen mit ihrem eleganten Look und einer noch schlankeren Silhouette in den Farben Cobalt Violet, Sky Blue, Black und White sowie ihren integrierten Artificial-Intelligence-Funktionen¹. Die Enterprise Edition des Samsung Galaxy S26 und des Samsung Galaxy S26 Ultra eignet sich zudem hervorragend für den Einsatz in Unternehmen.



Das Samsung Galaxy S26 Ultra Enterprise Edition

Das Galaxy S26 Ultra steht für Produktivität und Kreativität. Es ist das erste Samsung Galaxy Smartphone mit integriertem Privacy Display² und schützt Bildschirminhalte vor neugierigen Blicken.

Da der Snapdragon® 8 Elite Gen 5 Prozessor gezielt auf Galaxy-Smartphones ausgerichtet wurde, ist er wie gemacht für die zahlreichen AI-Funktionen. Zudem bietet das High-End-Smartphone die bisher beste Kamera der Galaxy S-Serie. Das hochentwickelte Kamerasystem eignet sich ideal für Content Creation.

Das Samsung S26 Ultra ist außerdem mit einem integrierten S Pen ausgestattet. Damit das Galaxy S26 Ultra schnell wieder einsatzbereit ist, verfügt es zudem über Super-Fast Charging 3.0. Bereits nach 30 Minuten ist das Gerät bis 75 Prozent geladen³.

Das Samsung Galaxy S26 Enterprise Edition

Die Samsung Galaxy S26 Enterprise Edition ist ein intelligenter Begleiter im professionellen Business-Alltag. Verschiedene AI-Funktionen wie Now Nudge⁴, Now Brief⁵ und Google Gemini Live⁶ erleichtern die Arbeit, ohne dass Deine Kunden groß darüber nachdenken müssen. Sie helfen dabei, Termine und Aufgaben zu verwalten oder Suchanfragen schnell zu beantworten. Die Kamera- und Scan-Funktionen erfassen Dokumente und Belege. Das helle Display ermöglicht langes konzentriertes Arbeiten.



Sicherheit und langer Lebenszyklus

Im professionellen Kontext ist Datensicherheit ein besonders entscheidender Faktor. Umso wichtiger, dass sensible Informationen auf den Geräten der Samsung-Galaxy-S26-Serie sehr gut geschützt sind. Die Personal Data Engine⁷ verarbeitet ausgewählte Informationen direkt auf dem Smartphone Deiner Kunden. Die Geräte der Enterprise Edition enthalten außerdem die Knox Suite⁸ – einschließlich Knox Vault und Knox Encrypted Protection. Sie schützt sensible Daten in Echtzeit vor Malware, Hacking und Diebstahl. Darüber hinaus bietet Samsung für die

Enterprise-Modelle drei Jahre Herstellergarantie⁹ und sieben Jahre lang Software- und Sicherheits-Updates¹⁰.

Für Unternehmen sind fortschrittliche Enterprise-Mobility-Management-Lösungen wichtig. Sie ermöglichen die zentrale Verwaltung einzelner Geräte und ganzer Geräteflotten. Praktisches Business-Zubehör wie kompatible Schutzhüllen¹¹ und ein neuer magnetischer Zusatzakku¹² runden das Angebot für den professionellen Einsatz ab.

Jetzt bestellen



Das Google Pixel 10a – Arbeit neu gestalten

Leistung, die begeistert. Zu einem Preis, der überzeugt.



Das Google Pixel 10a wurde entwickelt, um Deine Kunden zu unterstützen und die Produktivität in Unternehmen zu steigern. Es basiert auf Google AI und dem Google Tensor G4-Prozessor und bietet Sicherheit auf höchstem Niveau, unterstützt durch den Titan M2™-Chip. Mit dem Pixel 10a können Deine Kunden den Fokus auf KI setzen und ihre Teams mit Tools für Effizienz, Zuverlässigkeit und Kommunikation ausstatten.

Den ganzen Tag produktiver arbeiten.

In einem sich wandelnden Geschäftsumfeld wird ein Smartphone benötigt, das zuverlässig unterstützt. Das Pixel 10a fungiert als KI-basierter Geschäftspartner mit einem Google Tensor G4-Prozessor. Auf Google AI basierende Funktionen ermöglichen noch mehr Produktivität und Kreativität.¹

In Gemini Live lassen sich Kamera oder Bildschirm teilen, um kontextbezogene KI-Unterstützung in Echtzeit zu erhalten. So können beispielsweise während eines Videoanrufs mit einer Kundin oder einem Kunden Verkaufsdaten abgerufen oder Schritt-für-Schritt-Anleitungen für eine Reparatur vor Ort genutzt werden – alles mit KI-Unterstützung in Echtzeit.²

Von überall aus schnell Antworten erhalten

Die Funktion „Circle to Search“ kombiniert Google AI, die Google Suche und Google Lens – so lassen sich konkrete Informationen einfach und intuitiv finden. Mit Circle to Search können Bilder in einer Präsentation eingekreist, Produkte in einem Video markiert oder Definitionen von Wörtern sowie Übersetzungen von Sätzen abgerufen werden, die für die Arbeit benötigt werden.³

Ein Akku, auf den du dich verlassen kannst

Das Pixel 10a hat eine Akkulaufzeit von mehr als 30 Stunden. Wird der Extrem-Energiesparmodus direkt nach dem Aufladen aktiviert, hält es sogar bis zu 120 Stunden durch.⁴ Und dank der integrierten Schnellladefunktion ist das Pixel 10a schnell wieder einsatzbereit.⁵

Für Jahre unterstützt⁶

Das Pixel 10a wurde dafür entwickelt, den Belastungen des Arbeitsalltags standzuhalten. Es verfügt über die Staub- und Wasserschutzklasse IP68 sowie über ein auf Langlebigkeit ausgelegtes Corning® Gorilla® Glass™ 7i-Deckglas.^{7,8} Zudem stellt es eine intelligente Investition dar: Sieben Jahre Betriebssystem- und Sicherheitsupdates sowie Pixel Drops sorgen dafür, dass das Smartphone mit der Zeit kontinuierlich verbessert wird.⁶

Das Android-Arbeitsprofil trennt geschäftliche von privaten Daten, während verbesserte Steuerelemente dem IT-Team eine sichere Verwaltung der Geräte ermöglichen.⁹

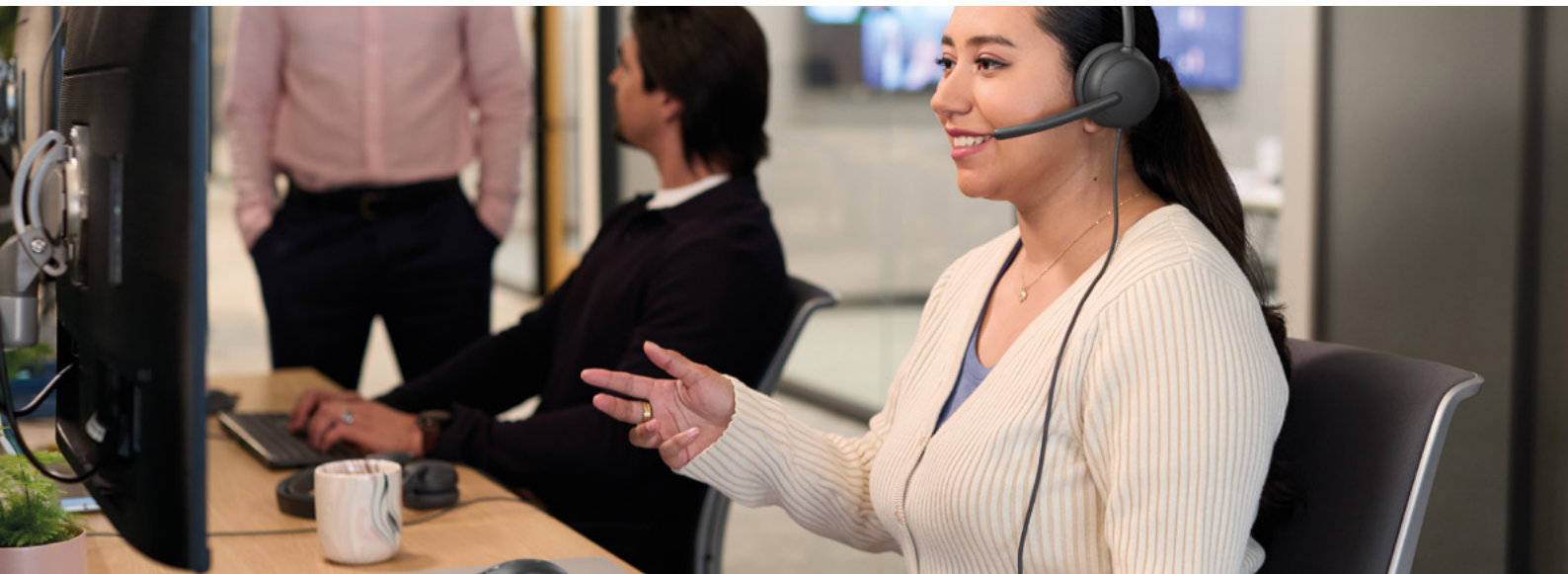
Jetzt bestellen



¹ Antworten sollten geprüft werden. Kompatibilität und Verfügbarkeit variieren. ² Die Ergebnisse dienen der Veranschaulichung und können variieren. Antworten sollten geprüft werden. Kompatibel mit bestimmten Funktionen und Konten. Es ist eine Internetverbindung erforderlich. Verfügbar in ausgewählten Ländern und Sprachen sowie für Personen ab 18 Jahren. Die Verfügbarkeit kann je nach Konto und Profiltyp variieren. ³ Für Circle to Search sind eine Internetverbindung sowie kompatible Apps und Geräte erforderlich. Die Ergebnisse können je nach visuellen Übereinstimmungen variieren. Bei verwalteten Android Enterprise-Geräten ist die Funktion auf vollständig verwalteten Geräten und auf Geräten mit Android-Arbeitsprofil verfügbar. Bei unternehmenseigenen, persönlich aktivierten Geräten (COPE) ist Circle to Search abhängig von der Möglichkeit, die Bildschirmaufzeichnung durch den IT-Administrator zu deaktivieren. ⁴ Die Akkulaufzeit ist von vielen Faktoren abhängig und wird durch die Nutzung bestimmter Funktionen verringert. Die tatsächliche Akkulaufzeit ist möglicherweise kürzer. Mit der Zeit verwaltet die Pixel-Software die Akkuleistung, um die Akkugesundheit mit zunehmendem Alter des Akkus zu erhalten. Unter g.co/pixel/battery-tests und g.co/pixel/batteryhealth findest du weitere Informationen. ⁵ Bis zu 30 W beim Laden mit Kabel bei Verwendung des Google 45-W-USB-C®-Ladegeräts (separat erhältlich). ⁶ Pixel-Updates für 7 Jahre ab der ersten Verfügbarkeit des Geräts im Google Store in den USA. Unter g.co/pixel/updates finden Sie weitere Informationen. Die Verfügbarkeit von Pixel Drops kann je nach Gerät und Region variieren. ⁷ Das Gerät entspricht in fabrikanneuem Zustand der Schutzart IP68 (Staub- und Wasserbeständigkeit) nach IEC-Norm 60529. Es ist jedoch nicht wasser- oder staubdicht. Das Zubehör ist nicht wasser- oder staubbeständig. Wasser- und Staubbeständigkeit sind keine dauerhaften Zustände. Im Laufe der Zeit können sie durch normale Abnutzung und Verschleiß, Reparaturen, Auseinanderbauen oder Schäden nachlassen oder ganz verloren gehen. Das Gerät ist nicht gegen einen Aufprall oder Sturz geschützt. Wenn das Gerät herunterfällt, kann die Wasser- und Staubbeständigkeit beeinträchtigt werden. Schäden, die durch einen Aufprall, Sturz oder anderweitige externe Einwirkungen entstehen, sind nicht durch die beschränkte Garantie abgedeckt. Durch Flüssigkeit verursachte Schäden führen dazu, dass die beschränkte Garantie vollständig erlischt. Unter g.co/pixel/water finden Sie weitere Informationen. ⁸ GORILLA und VICTUS sind eingetragene Marken der Corning Incorporated. ⁹ Es gelten Einschränkungen. Einrichtung erforderlich.

Logitech neu bei KOMSA

Moderne Collaboration-Lösungen für Arbeitsplatz und Konferenzraum



Hybrides Arbeiten, Microsoft Teams und Zoom sind längst Standard. Unternehmen investieren deshalb gezielt in professionelle Arbeitsplatz- und Videokonferenzlösungen. Für Fachhandel und Systemhäuser entsteht daraus ein wachsendes Projektgeschäft – vom einzelnen Arbeitsplatz bis zur standortübergreifenden Raumstrategie.

Mit Logitech erweitert KOMSA sein B2B-Portfolio um einen der weltweit führenden Anbieter für Business-Collaboration.

Vom Desk bis zum Meetingraum

Logitech deckt den gesamten Modern-Workplace-Bereich ab: professionelle Webcams, Headsets und Eingabegeräte ebenso wie vollständig ausgestattete Videokonferenzräume. Die Lösungen sind konsequent auf etablierte Plattformen wie Microsoft Teams und Zoom ausgelegt und lassen sich schnell in bestehende IT-Umgebungen integrieren.

Gerade kleine und mittlere Besprechungsräume werden damit wirtschaftlich erschließbar. Standardisierte Raumkonzepte reduzieren Planungsaufwand und ermöglichen skalierbare Rollouts über mehrere Standorte hinweg.

Einfacher Einstieg ins Projektgeschäft

Modular aufgebaute Systeme, schnelle Inbetriebnahme und zentrale Verwaltung erleichtern Partnern den Einstieg in Collaboration-Projekte. So entstehen nicht nur Hardwareumsätze, sondern auch zusätzliche Service- und Integrationsleistungen.

Nahezu jedes Unternehmen beschäftigt sich aktuell mit hybriden Arbeitsmodellen. Bestehende IT-Kunden bieten daher erhebliches Upselling-Potenzial – vom Arbeitsplatz-Upgrade bis zur vollständigen Konferenzraum-Ausstattung. Logitech Lösungen sind ab sofort über KOMSA verfügbar.



Jetzt mehr erfahren



KOMSA als Projektpartner

KOMSA begleitet Partner bei Auswahl, Planung und Umsetzung – von der Lösungsdefinition bis zur Integration. Das AV/UC-Team unterstützt bei Raumkonzepten, Projektkalkulation und technischer Umsetzung. Ergänzend stehen Value-Add-Services für Konfiguration, Logistik und Projektabwicklung zur Verfügung

Kontakt:

@ logitech@komsa.com
 +49 3722 713-543

Jabra Evolve3 – Die neue Generation professioneller Business-Headsets

Entwickelt für Fokus. Gemacht für Dein Projektgeschäft.

Mehr Fokus, bessere Verständlichkeit, entwickelt für hybride Arbeitswelten

Hybride Arbeitsmodelle, offene Büroumgebungen und virtuelle Meetings stellen neue Anforderungen an professionelle Audiolösungen. Verständlichkeit, Konzentration und Tragekomfort sind heute entscheidend für produktives Arbeiten. Mit der Jabra Evolve3 Serie bringt Jabra eine neue Generation von Business-Headsets auf den Markt, die gezielt auf diese Anforderungen ausgelegt ist.

Weiterentwicklung mit klarem Praxisfokus

Die Evolve3 Serie ist die nächste Entwicklungsstufe innerhalb der bewährten Evolve-Familie und positioniert sich im Mid-Range- bis Premium-Segment. Sie richtet sich an professionelle Anwender, die täglich kommunizieren – im Büro, im Homeoffice oder unterwegs.

Im Mittelpunkt stehen spürbare Verbesserungen im Arbeitsalltag: bessere Sprachverständlichkeit, weniger Ablenkung und hoher Tragekomfort, auch bei langen Meetings und intensiver Nutzung.

Marktstart und Verfügbarkeit

Der Marktstart ist Mitte März erfolgt. Als Distribution wird KOMSA die komplette Serie frühzeitig verfügbar machen und Partner beim schnellen Markteinstieg unterstützen.

Dein Vorteil mit KOMSA

KOMSA unterstützt Handelspartner nicht nur bei der Produktverfügbarkeit, sondern auch bei der erfolgreichen Einführung in Kundenprojekte. Das spezialisierte AV/UC-Team begleitet bei Auswahl, Beratung und Integration der Headsets in moderne Arbeitsplatz- und UC-Konzepte.

Jetzt vorbereiten

Nutze den Produktlaunch der Jabra Evolve3 Serie, um Dein Sortiment gezielt zu erweitern, Kunden frühzeitig zu beraten und neue Projekte im Bereich Modern Workplace zu starten. KOMSA begleitet Dich dabei von der Planung bis zur Umsetzung.

Mehr Informationen



Zwei Modelle für unterschiedliche Anforderungen



Evolve3 75

Das Evolve3 75 wurde für hybride Arbeitsumgebungen entwickelt. Fortschrittliche Mikrofontechnologie und aktives Noise Cancelling sorgen für klare Gespräche – unabhängig vom Arbeitsort.

Evolve3 85

Das Evolve3 85 richtet sich an besonders anspruchsvolle Einsatzszenarien. Leistungsstarkes Noise Cancelling, exzellente Audioqualität und ein hoher Tragekomfort machen das Headset ideal für Vielnutzer und offene Bürolandschaften.



Die wichtigsten Neuerungen auf einen Blick

- Optimierte Sprach- und Mikrofontechnologie
- Weiterentwickeltes Active Noise Cancelling
- Hoher Tragekomfort für ganztägige Nutzung
- Ausgelegt für moderne UC- und Hybrid-Work-Szenarien
- Zertifiziert für führende Kommunikationsplattformen



Zu den Produkten



Kostenfreie Unterstützung für Dein erstes novalink-Projekt!



Healthcare



Stiller Alarm



Alleinarbeiterschutz

ANBINDUNG LICHTRUF / BMA

im Krankenhaus/
Pflegeheim auf DECT/
novalert mobileAPP

STILLE ALARMIERUNG

für alle Öffentlichen
Bereiche mit
novalert
desktopCLIENT

ALLEIN- ARBEITERSCHUTZ

mit der novalert
mobileAPP

Brauchst Du Unterstützung bei Deinem ersten novalink-Projekt?

Du bist ein ITK-/IT-Unternehmen und benötigst Unterstützung bei der Umsetzung eines Projekts in den Bereichen:

- Lichtruf auf Telefonanlagen, DECT-Endgeräte oder Smartphones
- Mitarbeiterschutz am Arbeitsplatz
- Alleinarbeiterschutz mit dem Smartphone

Dann bist Du bei uns genau richtig!

UNSER ANGEBOT

Die Komsa AG bietet Dir in Zusammenarbeit mit dem Komsa-Technical Assistance Center (TAC) und der novalink GmbH:

- 3 Stunden kostenlose Unterstützung* bei der Inbetriebnahme Deines ersten, bei der Komsa AG bestellten, novalink-Projekts aus diesen Bereichen
- Ein Ansprechpartner des TAC unterstützt Dich dabei remote** mit Rat und Tat

Aktionsbedingungen:

* Dienstleistungen, die den Zeitrahmen von 3 Stunden überschreiten, werden nach Aufwand abgerechnet.

** Die Ausführung erfolgt immer in Kombination mit einem Techniker Ihres Unternehmens.

Eine Ausführung beim Kunden ohne Partnerbegleitung ist ausgeschlossen.

So funktioniert es:

1. Nutze den Aktionszeitraum bis **Ende Juni 2026**
2. Sende das Aktions-PDF an novalink@komsa.de
3. Wir kontaktieren Dich für die nächsten Schritte

Presales-Beratung:

Während der Presales-Phase steht Dir das kompetente Sales-Team von Komsa und novalink gerne zur Verfügung.

**JETZT STARTEN
UND KOSTENLOSE
INSTALLATIONS-
UNTERSTÜTZUNG
SICHERN!**

**3 h kostenfrei
für Ihr novalink-Projekt!**

Profitiere von
unserer exklusiven
Try-Buy-Install-Aktion!

Tipp: Am 07. Juli 2026 findet ein Online-Workshop mit novalink und KOMSA statt – für alle, die ihr Know-how weiter vertiefen möchten. Jetzt schon vormerken!

novalink
EXPERIENCE INNOVATION.



Mehr als nur Support

Dein technischer Vorsprung

Wenn bei Deinen Kunden Systeme ausfallen, zählt jede Sekunde. Genau deshalb ist unser Technical Assistance Center (TAC) mit fast 30 zertifizierten Experten weit mehr als nur ein Support-Team – es ist Dein strategischer Partner in allen technischen Belangen.

Als Value-Add Distributor stellt KOMSA Dir durch das TAC Dienstleistungen bereit, die Projekte effizienter machen, Risiken reduzieren und Ressourcen schützen. Kurz gesagt: Du konzentrierst Dich auf Dein Business – wir kümmern uns um die Technik im Hintergrund.

Die TAC Leistungen auf einen Blick

1 Service, der mehr bietet als nur Tickets

Ob Testlabor, Multivendor-Prüfung oder Reparatur: Das TAC evaluiert technische Herausforderungen schnell und präzise. 97% der Tickets werden direkt bei KOMSA inhouse gelöst, komplexe Fälle dann in enger Abstimmung mit Herstellern. Dank Remote-Analyse minimierst Du Ausfallzeiten und sparst wertvolle Zeit.

2 WLAN, das zuverlässig funktioniert

Ein stabiles Netzwerk entsteht nicht zufällig. Beim WLAN Site Survey simulieren unsere Experten Funkparameter, planen die passende Hardware und prüfen reale Bedingungen vor Ort mittels Live-Messungen. Das Ergebnis: optimale Abdeckung, belastbare Planung und professionelle Reports.

3 Plug & Play statt Projektstress

Mit BTCO (Build to Customer Order) erhältst Du individuell konfigurierte ICT-Systeme schnell und fehlerfrei. Firmware-Updates Tests und Versand – all das übernimmt das TAC. Weniger Installationszeit, weniger Fehlerquellen, sofort einsatzbereit beim Kunden.

4 Wissen, das Dich nach vorn bringt

Mit über 850 Trainingstagen jährlich unterstützt Dich das TAC, fachlich einen Schritt weiterzugehen. Herstellerzertifizierte Trainer verbinden Theorie und Praxis, sodass Du das Gelernte direkt im Projekt anwenden kannst.

Mehr dazu auf der nächsten Seite!

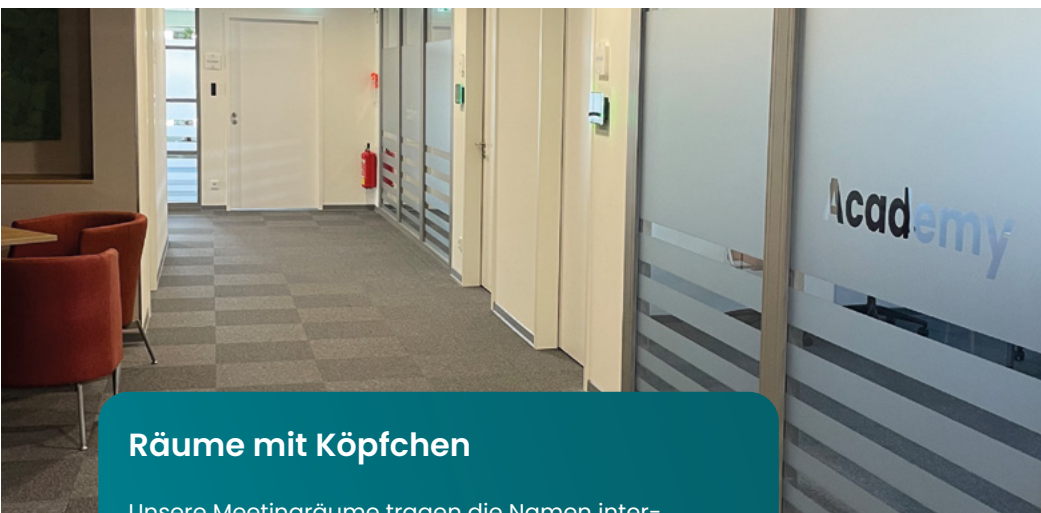
Mehr erfahren



Dürfen wir vorstellen?

Unsere neuen TAC-Arbeitswelten

Technische Exzellenz entsteht dort, wo Prozesse klar strukturiert sind, Informationen schnell fließen und Menschen gemeinsam an Lösungen arbeiten. Genau aus diesem Anspruch heraus haben wir seit Herbst vergangenen Jahres die Räumlichkeiten unseres Technical Assistance Centers grundlegend erneuert – mit Fokus auf Funktionalität, modernste Technik und effiziente Workflows. Ein Blick hinter die Kulissen verrät mehr.



Räume mit Köpfchen

Unsere Meetingräume tragen die Namen internationaler Spitzenuniversitäten – nicht als Dekoration, sondern als klares Statement: Wissen, Analyse und Fortschritt sind die Basis unserer täglichen Arbeit.

Und genau hier finden auch unsere Hybrid Trainings statt.

KOMSA Herstellertrainings vermitteln produktspezifisches Fachwissen und praxisnahe Anwendungskompetenz. Sie unterstützen dabei, aktuelle Technologien, Funktionen und Standards sicher zu verstehen und professionell einzusetzen – im Präsenztraining, hybrid oder online.



Unsere Herstellertrainings auf einen Blick

	Themenbereiche	Level	mit Zertifizierungen
Alcatel	LAN, WLAN, OXO, OXE, ACFE	Basic Advance Specialist Admin	
TP Link	Omada OCNA Foundation	Basic	
innovaphone	IT Connect Essentials	Basic	
Wireshark	VoIP Analyse Basics	Basic	
Mitel	Mitel	Basic Advanced Specialist Admin	
Microsoft	Teams Direct Routing	Basic	

Mehr Infos zu allen Trainings findest Du hier.



Cloud Services

Jetzt genauer informieren



Der strategische Baustein für eine nachhaltige Digitalisierung

Die Nutzung von Cloud-Services ist heute ein zentraler Bestandteil der digitalen Transformation. Geschäftskunden erwarten flexible, skalierbare und sichere Lösungen, die neue Tools schnell verfügbar machen und gleichzeitig in bestehende IT-Strukturen passen. Für Dich als Reseller eröffnen sich dadurch neue Chancen, Dein Portfolio zu erweitern und wiederkehrende Umsätze zu generieren.

Die Vorteile

Cloud-Lösungen bieten Geschäftskunden klare Mehrwerte, die Du gezielt vermitteln kannst:

- Sofort einsatzbereit, Zugriff von überall mit Internetverbindung
- Flexible Anpassung an Nutzerzahlen, Speicherbedarf oder zusätzliche Funktionen
- Immer aktuell und sicher durch automatische Updates

Die Herausforderungen

Cloud-Services bieten viele Chancen, bringen aber auch Herausforderungen mit sich.

- **Integration in bestehende IT-Systeme**
Anwendungen müssen nahtlos mit vorhandenen Prozessen verknüpft werden, um Effizienz und Produktivität sicherzustellen.
- **Sicherheit und Compliance**
Geschäftskunden sind auf stabile Netzinfrastrukturen, sichere Datenübertragung und die Einhaltung gesetzlicher Anforderungen angewiesen.

▪ Komplexität der Auswahl

Public, Private oder Hybrid Cloud, jede Lösung hat Vor- und Nachteile, die auf die individuellen Anforderungen des Kunden abgestimmt werden müssen.

Deine Chancen von Cloud-Services zu profitieren

Als Reseller kannst Du Cloud-Services nutzen, um Deinen Geschäftskunden einen echten Mehrwert zu bieten. Du begleitest sie nicht nur bei der Auswahl und der Implementierung von Software-Lösungen, sondern entwickelst komplette, auf ihre Anforderungen zugeschnittene Cloud-Pakete. Dabei kombinierst Du Cloud-Anwendungen geschickt mit Hardware, mit Netzwerkinfrastruktur und mit Kommunikationslösungen, wie Voice-over-IP oder Videokonferenzsystemen. So positionierst Du Dich als digitaler Partner, der weit über die reine Bereitstellung von Software hinaus agiert. Gleichzeitig eröffnen sich für Dich neue, wiederkehrende Umsatzquellen, da viele Kunden auf kontinuierlichen Service, Support und Wartung angewiesen sind. Auf diese Weise kannst

Du Dein Portfolio strategisch erweitern und Dein Cloud-Geschäft nachhaltig ausbauen.

Dein Vorteil mit KOMSA als Value-Add Distributor

Mit den Cloud Services von KOMSA schaffst Du eine optimale Grundlage für die nahtlose Zusammenarbeit mit Deinen Kunden. Du profitierst von einem starken Portfolio, flexiblen Modellen und zuverlässiger Performance. Wir unterstützen Dich mit individueller Beratung, der passenden Soft- und Hardware, mit Schulungen sowie technischem Support über unser Technical Assistance Center. So gestaltest Du die Digitalisierungsstrategie Deiner Kunden effizient und nachhaltig.

Ausfall? Angriff?

Kommunikation, die auch im Krisenfall funktioniert.

81 % der deutschen Unternehmen wurden 2024 Opfer von Cyberangriffen – mit einem Rekordschaden von 267 Mrd. Euro (+29 % ggü. Vorjahr). 59 % sehen ihre Existenz bedroht¹. Die Frage lautet nicht mehr ob, sondern wann ein Unternehmen angegriffen wird. Um der drohenden Lähmung zu entkommen, ist die Kontinuität der Kommunikation ein entscheidender Wettbewerbsfaktor.

Mit Rainbow Guardian, der sofort einsatzbereiten Backup-Kommunikationslösung von Alcatel-Lucent, sicherst Du die Kommunikationsfähigkeit Deiner Kunden im Ernstfall – und stärkst gleichzeitig Dein Reseller-Portfolio.

Kommunikation. Immer verfügbar. Immer sicher.

- **Sofort einsatzbereit, wenn's drauf ankommt**
Rainbow Guardian lässt sich in wenigen Minuten aktivieren, sobald das primäre Kommunikationssystem ausfällt – z.B. bei einem Ransomware-Angriff oder technischen Pannen. So bleiben Teams vernetzt und handlungsfähig.
- **Teil bestehender Business-Continuity-Strategien**
Die Lösung integriert sich nahtlos in bestehende Notfallpläne Deiner Kunden und ergänzt deren Kommunikationsstrategie um ein zuverlässiges Backup-System.
- **Umfangreiche Kommunikations-Tools**
Chat, Video- und Audiokonferenzen, Datei-Sharing sowie gezielte Alarmierungen stehen auch dann zur Verfügung, wenn das Hauptsystem kompromittiert oder offline ist.
- **Transparenz und Steuerung im Krisenfall**
Alarmer und Statistik-Funktionen sowie die Kontrolle über Aktivierungen und Nutzergruppen geben Entscheidungsträgern alle notwendigen Informationen – für strukturierte Krisenkommunikation ohne Informationsverlust.
- **Europäische Datensouveränität & zertifizierte Sicherheit**
In Europa entwickelt und in ISO-27001- und SOC-zertifizierten, europäischen Rechenzentren gehostet, erfüllt Rainbow die höchsten Sicherheits- und Compliance-Standards wie DSGVO-Konformität und das C5-Testat des BSI. Verschlüsselung, strenge Zugriffskontrollen und eine souveräne Cloud-Architektur gewährleisten die Kontrolle über sensible Unternehmensdaten – auch im Krisenfall.
- **Skalierbar und budgetfreundlich**
Mit wenigen Enterprise-Konten für das Business Continuity-Team und unbegrenzten „ruhenden“ Konten für Mitarbeiter sicherst Du jede Unternehmensgröße ab – ohne unnötige Kosten im Normalbetrieb.

Jetzt verkaufen. Jetzt Mehrwert schaffen.

Vereinbare noch heute eine Präsentation von Rainbow Guardian und entdecke neue Umsatz- und Service-Potenziale für Dein Reseller-Geschäft. Kontaktiere unser Alcatel-Lucent Team.

@ alcatel@komsa.com  +49 3722 713-6022

Deine Vorteile als Reseller

- ▶ Erweitere Dein Portfolio um eine kritische Kommunikations-Backup-Lösung
- ▶ Hebe Dich vom Wettbewerb ab – mit einem Produkt, das Sicherheit verkauft und sicher ist
- ▶ Unterstütze Deine Kunden in sensiblen Branchen mit einer zuverlässigen Disaster-Recovery-Option
- ▶ Profitiere von schnellen Implementierungen und klaren Use-Cases

Jetzt mehr erfahren





Max Kammerloher
Plusnet

Hendrik Krause
KOMSA AG

Nicht das Produkt entscheidet, sondern die Kommunikation

Wir geben Dir einen Einblick in den aktuellen Tech Talk Podcast mit Max Kammerloher, Plusnet und Hendrik Krause, Department Manager B2B Carrier bei KOMSA.

Viele Reseller arbeiten heute mit Portfolios, die sich funktional kaum unterscheiden. In dieser Folge geht es genau darum: wie Anbieter Orientierung schaffen, sich klar positionieren und Kunden überzeugen, ohne sich im Feature-Vergleich zu verlieren. Im Gespräch wird deutlich, warum Klarheit, konsistente Botschaften und verständliche Use Cases im Vertrieb den entscheidenden Unterschied machen und wie sich damit echte Mehrwerte herausstellen lassen.

Hendrik Krause, KOMSA:

Willkommen zu einer neuen Folge unseres Podcasts. Heute sprechen wir über die aktuellen Herausforderungen und Chancen im B2B-Kommunikationsmarkt, insbesondere im Kontext von Cloud-Telefonie und modernen Kollaborationslösungen. Ich freue mich sehr, heute unseren Gast begrüßen zu dürfen.

Max Kammerloher, Plusnet:

Vielen Dank für die Einladung, ich freue mich, hier zu sein und über dieses spannende Thema zu sprechen.

Hendrik Krause, KOMSA:

Vielleicht starten wir direkt mit einer kurzen Einordnung. Der Markt wirkt aktuell sehr dynamisch, gleichzeitig aber auch fragmentiert. Wie nimmst du die Situation wahr?

Max Kammerloher, Plusnet:

Absolut. Wir sehen auf der einen Seite eine sehr hohe Nachfrage nach flexiblen, cloudbasierten Lösungen, auf der anderen Seite aber auch eine gewisse Überforderung bei Partnern und Kunden. Viele Anbieter haben funktional sehr ähnliche Portfolios, unterscheiden sich aber stark in Positionierung, Go-to-Market und Partneransprache.

Hendrik Krause, KOMSA:

Das heißt, aus deiner Sicht ist Differenzierung weniger eine Produktfrage als eine Frage der Kommunikation?

Max Kammerloher, Plusnet:

Ganz genau. Technologisch sind viele Lösungen mittlerweile auf einem sehr hohen Niveau. Der entscheidende Faktor ist, wie klar ein Anbieter seinen Mehrwert formuliert und wie gut er seine Partner dabei unterstützt, diese Botschaften weiterzutragen.

Hendrik Krause, KOMSA:

Welche Rolle spielen dabei Reseller und Distributoren?

Max Kammerloher, Plusnet:

Eine sehr zentrale. Reseller brauchen Orientierung, klare Argumentationsleitfäden und vor allem Konsistenz. Wenn Hersteller mit ähnlichem Portfolio unterschiedliche, teils widersprüchliche Botschaften senden, entsteht Verwirrung. Eine abgestimmte Kommunikationsstrategie ist deshalb enorm wichtig.

Hendrik Krause, KOMSA:

Was bedeutet das konkret für die Zusammenarbeit zwischen Herstellern und Distributoren?

Max Kammerloher, Plusnet:

Es braucht mehr strategische Abstimmung und weniger Einzelaktionen. Kampagnen sollten aufeinander aufbauen, nicht konkurrieren. Außerdem müssen Marketing- und Vertriebsteam enger zusammenarbeiten, um ein einheitliches Bild nach außen zu vermitteln.

Hendrik Krause, KOMSA:

Wenn Du einen Wunsch frei hättest: Was sollten Anbieter kurzfristig verbessern?

Max Kammerloher, Plusnet:

Klarheit. Klare Zielgruppen, klare Use Cases, klare Sprache. Weniger Buzzwords, mehr konkrete Mehrwerte. Das hilft nicht nur den Partnern, sondern letztlich auch den Endkunden bei ihrer Entscheidungsfindung.

Hendrik Krause, KOMSA:

Ein sehr gutes Schlusswort. Vielen Dank für das Gespräch und die spannenden Einblicke.

Max Kammerloher, Plusnet:

Danke Dir, hat mir großen Spaß gemacht.

Hendrik Krause, KOMSA:

Danke auch an alle Zuhörerinnen und Zuhörer. Bis zur nächsten Folge.



Jetzt ganze Folge anhören

Vertiefende Inhalte für alle, die Podcast Folgen rund um Geschäftspotenziale weiterverfolgen möchten

Wenn Du die Entwicklungen im Markt für moderne Kommunikationslösungen weiterverfolgen möchtest, dann findest Du im KOMSA TechTalk Podcast genau die richtigen Impulse. Dabei geht es nicht nur um Technologien wie Cloud-Telefonie oder Collaboration Tools, sondern auch um strategische Fragen: Wie positioniere ich mich im Wettbewerb? Welche Mehrwerte erwarten Kunden heute? Und wie mache ich komplexe Lösungen verständlich und erfolgreich vermarktbar?

Entdecke alle Folgen und vertiefe Dein Wissen





Infrastruktur & Security

Warum Netzwerktechnik plötzlich Chefsache wird

Zwischen Cyberangriffen, Regulierung und Cloud-Abhängigkeit: IT-Infrastruktur rückt in den Mittelpunkt

IT-Sicherheit war lange ein Randthema – wichtig, aber selten strategisch priorisiert. Spätestens seit den zunehmenden Cyberangriffen auf Unternehmen, Kommunen und kritische Einrichtungen hat sich das grundlegend geändert. Die Stabilität der eigenen IT-Infrastruktur entscheidet heute direkt über Geschäftsbetrieb, Lieferfähigkeit und Reputation. Während sich viele Unternehmen in den vergangenen Jahren auf Anwendungen, Collaboration-Tools und Cloud-Services konzentriert haben, rückt nun die darunterliegende Ebene in den Fokus: das Netzwerk. Denn unabhängig davon, ob es um hybrides Arbeiten, Standortvernetzung, Cloud-Zugriffe oder Produktionssysteme geht – jede digitale Wertschöpfungskette beginnt bei stabiler, sicherer Konnektivität.

Die unterschätzte Angriffsfläche

Cyberangriffe erfolgen heute selten über spektakuläre Sicherheitslücken, sondern über alltägliche Infrastruktur: unsichere Fernzugriffe, falsch konfigurierte Router, veraltete Firmware oder unsegmentierte Netzwerke. Besonders verteilte Organisationen mit mehreren Standorten, Homeoffice-Arbeitsplätzen oder externen Dienstleistern sind betroffen.

Damit wird das Netzwerk selbst zum sicherheitskritischen Bestandteil der Unternehmensstrategie. Es verbindet nicht mehr nur Geräte – es kontrolliert Zugriffe, priorisiert Datenverkehr und schützt interne Ressourcen.

Neue Anforderungen durch Regulierung

Parallel verschärfen regulatorische Anforderungen die Situation. Sicherheitsrichtlinien, branchenspezifische Vorgaben und kommende EU-Regulierungen erhöhen den Druck auf Unternehmen, ihre IT-Infrastruktur nachvollziehbar und dauerhaft sicher zu betreiben.

Für Fachhandel und Systemhäuser entsteht daraus eine neue Rolle: Nicht mehr nur Hardwarelieferant, sondern Infrastruktur- und Sicherheitsberater. Kunden benötigen Unterstützung bei der Planung, Segmentierung, Absicherung und langfristigen Betreuung ihrer Netzwerke.

Gerade hier entsteht ein nachhaltiges Projekt- und Servicegeschäft – von der Erstinstallation bis zum dauerhaften Betrieb.

Vom Produktverkauf zum Infrastrukturprojekt

Der Bedarf ist branchenübergreifend sichtbar: Kommunen müssen Verwaltungsnetze absichern, Schulen digitale Klassenzimmer betreiben, Unternehmen mehrere Standorte vernetzen und Filialisten zentral gesteuerte IT-Umgebungen aufbauen.

Netzwerktechnik entwickelt sich damit vom klassischen Einzelprodukt zum Fundament moderner IT-Architekturen. Für Partner eröffnet sich ein Beratungsfeld, das deutlich über den reinen Hardwareverkauf hinausgeht.

Die entscheidende Frage lautet daher nicht mehr, ob Kunden investieren – sondern mit welchem Konzept.



LANCOM Systems & KOMSA

Sichere Netzwerke planbar umsetzen

Wie Partner Infrastrukturprojekte realisieren können

Um den gestiegenen Anforderungen gerecht zu werden, benötigen Partner Lösungen, die Sicherheit, Skalierbarkeit und langfristige Wartbarkeit verbinden. Genau hier setzt LANCOM Systems an.

Als deutscher Hersteller entwickelt LANCOM Netzwerk- und Security-Infrastrukturen speziell für professionelle IT-Umgebungen – von einzelnen Standorten bis zu verteilten Unternehmensnetzwerken.



Jetzt mehr erfahren



Ganzheitlicher Infrastrukturansatz

Das Portfolio umfasst Router, Firewalls, Switches, WLAN-Access-Points und zentrale Managementlösungen. Entscheidend ist dabei weniger das einzelne Gerät als das Zusammenspiel: Netzwerke lassen sich strukturiert planen, zentral verwalten und dauerhaft betreiben.

Typische Einsatzszenarien:

- Standortvernetzung mehrerer Niederlassungen
- Sichere Anbindung von Homeoffice-Arbeitsplätzen
- Aufbau segmentierter Unternehmensnetzwerke
- WLAN-Infrastrukturen für Schulen, Behörden oder Unternehmen

Durch zentrale Steuerung können Richtlinien, Updates und Sicherheitsmechanismen standortübergreifend umgesetzt werden. Das reduziert Administrationsaufwand und erhöht gleichzeitig die Betriebssicherheit.

Vertrauen und Datensouveränität

Gerade im öffentlichen Umfeld und bei sicherheitskritischen Kunden spielt Herkunft eine zunehmende Rolle. LANCOM entwickelt und betreibt seine Lösungen in Deutschland und richtet sie gezielt auf nachvollziehbare Sicherheits- und Datenschutzerfordernungen aus.

Damit entsteht ein Argumentationsansatz, der über technische Leistungsdaten hinausgeht: planbare IT-Infrastruktur mit klar definierten Sicherheitsmechanismen.

KOMSA unterstützt bei der Umsetzung

Damit Partner solche Projekte auch ohne eigene Netzwerk-Spezialisierung realisieren können, begleitet KOMSA entlang des gesamten Projektverlaufs.

Das Networking-Team unterstützt bei:

- Lösungsdesign und Projektplanung
- Produktauswahl und Dimensionierung
- Umsetzung von Standortkonzepten

Zusätzlich steht das Technical Assistance Center (TAC) zur Verfügung. Dort erhalten Partner technische Unterstützung bei Einrichtung, Konfiguration und Inbetriebnahme – auch während laufender Projekte.

So können Systemhäuser Infrastrukturprojekte umsetzen, ohne eigene tiefgehende Netzwerkressourcen aufbauen zu müssen.

Vom Bedarf zum Projekt

Die steigenden Sicherheitsanforderungen führen dazu, dass immer mehr Kunden aktiv nach Orientierung suchen. Für Partner ergibt sich daraus die Möglichkeit, Bestandskunden gezielt anzusprechen und Netzwerke strukturiert zu modernisieren – vom einzelnen Standort bis zur umfassenden Infrastrukturstrategie.

KOMSA unterstützt dabei sowohl bei der Beratung als auch bei der technischen Umsetzung und schafft damit den Einstieg in nachhaltige Projekt- und Serviceumsätze.

Systemhäuser und Reseller der Zukunft verkaufen mehr als IT

Warum Netzvermarktung im Geschäftsumfeld heute der Einstieg in marginstarke Lösungen und echte Beratung sind

Wenn Hardware allein nicht mehr reicht

Viele Systemhäuser und Reseller kennen die Situation: Projekte werden komplexer, Kunden anspruchsvoller und der Wettbewerbsdruck im klassischen IT-Geschäft steigt spürbar. Hardware allein bietet immer seltener Differenzierung, Margen sinken und Angebote werden vergleichbar. Wer heute erfolgreich bleiben will, muss mehr bieten als einzelne Produkte. Gefragt sind Lösungen, die Geschäftsprozesse zuverlässig unterstützen – und genau hier gewinnt ein Bereich massiv an Bedeutung: **die Konnektivität.**

Konnektivität als Türöffner für neue Lösungen

Denn ohne leistungsfähige, sichere und verfügbare Netzverbindungen funktioniert im Geschäftskundenumfeld nichts mehr. **Cloud-Anwendungen, hybrides Arbeiten** oder **standortübergreifende Infrastrukturen** basieren auf stabiler Konnektivität. Damit wird der Netzanschluss zum strategischen Bestandteil moderner IT-Lösungen – und für Systemhäuser und Reseller zum Einstieg in neue Projekte, zusätzliche Services und langfristige Kundenbeziehungen.

Statt nur einen Anschluss zu vermitteln, entstehen neue Ansatzpunkte für Beratung und Wachstum. Themen wie **Ausfallsicherheit, IT-Security, Standortvernetzung** oder **Cloud-Integration** bauen direkt auf der Konnektivität auf. Der Anschluss wird zur Grundlage für marginstärkere Lösungen und ermöglicht es Partnern, ihre Rolle beim Kunden weiterzuentwickeln – vom Lieferanten zum strategischen Lösungsanbieter.

So wird Netzvermarktung zum Wachstumstreiber

Auch die Netzbetreiber treiben diesen Wandel aktiv voran. Ihre Geschäftskundenportfolios kombinieren leistungsfähige Netze mit integrierten Mehrwerten wie Backup-Lösungen, Security oder intelligenten Vernetzungskonzepten. Für Partner eröffnen sich dadurch neue Umsatzpotenziale, Cross-Selling-Chancen und planbare, wiederkehrende Erlöse.

Mit der **Geschäftskunden-Netzvermarktung von KOMSA** erhalten Reseller und Systemhäuser Zugang zu den führenden Business-Netzen und die Möglichkeit, Konnektivität gezielt als Wachstumstreiber zu nutzen. Partner profitieren von leistungsstarken Netzlösungen, klaren Prozessen und persönlicher Unterstützung – von der Beratung bis zur Umsetzung.

O₂ Business
can do

Together we can
vodafone
business



Plusnet
Wir leben Kommunikation

Nutze diese Chance für Dein Wachstum: Unser Netzeteam steht bereit und berät Dich persönlich zu den verschiedenen Netzen, passenden Lösungen und Vermarktungsmöglichkeiten.

Gleich Termin vereinbaren



O₂ Business

O₂ Business Automation

Die cloudbasierte IPaaS-Plattform verbindet Apps, Daten und Systeme miteinander – und automatisiert wiederkehrende Aufgaben. Dank No-/Low-Code lassen sich Prozesse auch ohne Programmierung automatisieren.

Das bringt die Lösung

- ✓ Geschäftsprozesse automatisieren und Zeit sparen
- ✓ Systeme und Anwendungen verbinden – über 1.700 Integrationen
- ✓ Manuelle Aufgaben reduzieren durch intelligente Workflows
- ✓ Flexibel skalierbar für unterschiedliche Unternehmensgrößen

Typische Einsatzbereiche

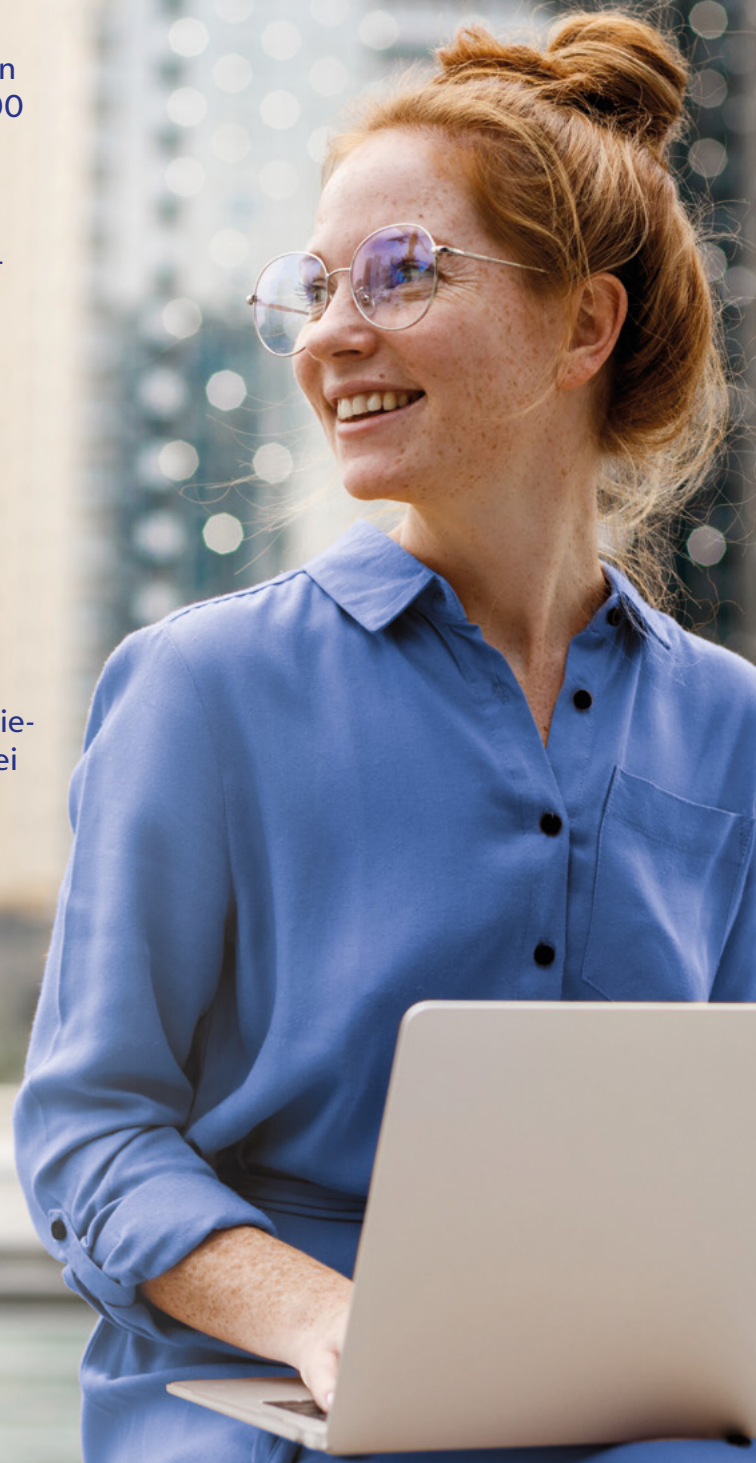
- Rechnungsbearbeitung
- Auftragseingang
- Logistik
- HR und Finance
- Vertrieb und Marketing
- IT und Datenanalyse

Euer Vorteil

Ihr bringt Eure Kunden mit der passenden Automatisierungslösung zusammen – wir unterstützen Euch dabei und verbinden Euch mit den richtigen Experten.

Jetzt Automatisierungspotenziale entdecken

Startet gemeinsam mit Euren Kunden in die Automatisierung von Geschäftsprozessen – mit Unterstützung unserer Experten.





Festnetz als wirkungsvoller Hebel

Das Fundament für digitale Geschäftsmodelle

Was passiert, wenn Dein Kunde um 17 Uhr keine Aufträge mehr versenden kann? Wenn Cloud Anwendungen stocken, Produktionsprozesse stehen oder die Logistik nicht mehr ausliefern kann? Genau dort beginnt die wahre Bedeutung vom Festnetz. Im Tech Talk von KOMSA diskutierten Andree Schaal (Deutsche Telekom), Regionalvertriebsleiter im Bereich Geschäftskundenvermarktung und Hendrik Krause (KOMSA), Department Manager, offen, warum Konnektivität im Geschäftskundenumfeld eine Renaissance erlebt. Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, welche strategische Rolle das Festnetz heute für digitale Geschäftsprozesse, Anwendungen und Kommunikation in Unternehmen spielt. Dieser Beitrag greift die zentralen Impulse aus dem Gespräch auf.

Infrastruktur im Schatten der Innovation

Was lange als selbstverständliche Basis galt, geriet in Vergessenheit und rückt nun zunehmend wieder ins Zentrum strategischer Überlegungen: das Festnetz. Während neue Technologien wie Cloud, KI oder Internet of Things (IoT) die Schlagzeilen dominieren, bleibt die zugrunde liegende Infrastruktur oft im Hintergrund. Dabei ist sie das Fundament, auf dem sämtliche digitale Prozesse aufbauen. Ohne stabile, leistungsfähige und sichere Konnektivität funktionieren weder moderne Collaborations Lösungen noch datenintensive Anwendungen oder automatisierte Produktionsprozesse.

Wachstum erzeugt neue Abhängigkeiten

Die Trennung von Netz und Diensten hat in den vergangenen Jahren enorme Innovationsdynamik freigesetzt. Anwendungen entwickeln sich rasant weiter, Cloud Anbieter treiben neue Geschäftsmodelle voran und der Datenverkehr wächst kontinuierlich. Prognosen gehen davon aus, dass sich das Datenvolumen bis 2030 vervielfachen wird. Für

Geschäftskunden bedeutet das, Bandbreite ist längst kein Luxus mehr, sondern betriebswirtschaftliche Notwendigkeit. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Verfügbarkeit und Ausfallsicherheit. Denn ein Netzausfall ist heute kein technisches Ärgernis mehr, sondern kann unmittelbar Produktion, Logistik oder Serviceprozesse lahmlegen.

Mehr als Geschwindigkeit: Sicherheit wird zur dritten Dimension

Genau hier gewinnt das Festnetz eine neue strategische Dimension. Glasfaseranschlüsse bis ins Gebäude schaffen die physische Grundlage für hohe Kapazitäten und stabile Performance. Doch es geht längst nicht mehr nur um Geschwindigkeit. Sicherheit rückt als dritte zentrale Komponente neben Preis und Bandbreite in den Fokus. Netzbasierte Schutzmechanismen wie Distributed Denial of Service (DDoS) oder integrierte Sicherheitsfunktionen sorgen dafür, dass Bedrohungen frühzeitig erkannt und abgewehrt werden. Unternehmen profitieren davon, dass Risiken nicht erst an der eigenen Firewall enden, sondern bereits auf Netzebene adressiert werden.

Vom Tariflieferanten zum strategischen Berater

Für Dich eröffnet diese Entwicklung erhebliche Chancen. Das Festnetz ist heute weit mehr als ein standardisiertes Basisprodukt. Es ist ein strategischer Anknüpfungspunkt für Beratung auf Augenhöhe. Wer die Geschäftsprozesse seiner Kunden versteht und Herausforderungen bei Cloud Nutzung, Standortvernetzung oder Security identifiziert, kann gezielt Mehrwert schaffen. Die Rolle verschiebt sich vom reinen Preisoptimierer hin zum Lösungsarchitekten.

Dabei ist technologische Kompetenz entscheidend. Die Produktvielfalt im Markt ist groß, Tarife, Optionen und Service Level unterscheiden sich teils erheblich. Partner, die verschiedene Carrier im Portfolio führen und deren Leistungsmerkmale fundiert bewerten, verschaffen ihren Kunden echte Orientierung. Gleichzeitig solltest Du Dich mit Deinem eigenem Know-how bewusst positionieren. Diese Fähigkeit, komplexe Infrastrukturen zu analysieren, passende Lösungen zu konzipieren und diese nachhaltig zu managen, ist ein wertvolles Asset, das honoriert werden darf.

Stabilität durch starke Netzinfrastruktur

Die Telekom investiert seit Jahren konsequent in den Ausbau und die Absicherung ihrer Netzinfrastruktur. Redundante Strukturen, hohe Kapazitätsreserven im Core Netz und flächendeckende Serviceorganisationen sorgen dafür, dass auch in Ausnahmesituationen Stabilität gewährleistet bleibt. Für Partner bedeutet das Planungssicherheit und die Möglichkeit, ihren Kunden eine Infrastruktur anzubieten, die auf langfristige Digitalisierung ausgelegt ist.

Blick nach vorn: Bandbreite und Cybersicherheit

Mit Blick auf die kommenden Jahre zeichnen sich klare Trends ab. Der Bandbreitenausbau wird weiter steigen. Gleichzeitig verschärft sich das Thema Cyber Sicherheit. Angriffe auf Netze sind Angriffe auf Wertschöpfungsketten. Wer hier proaktiv agiert und Sicherheit von Beginn an implementiert, stärkt die Resilienz seiner Kunden nachhaltig. Das Festnetz wird damit zur strategischen Plattform für weiterführende Projekte, von moderner Arbeitsplatzgestaltung bis hin zu datengetriebenen Geschäftsmodellen.

Möchtest Du die Argumente, Praxisbeispiele und strategischen Einordnungen im Detail nachvollziehen? Dann lohnt sich ein Blick in die komplette Podcast Folge von Andree Schaal (Deutsche Telekom) und Hendrik Krause (KOMSA). Dort erhältst Du zusätzliche Einblicke aus erster Hand und konkrete Denkanstöße für Dein Tagesgeschäft. Nutze die Perspektiven, um Dein Portfolio strategisch weiterzuentwickeln und Deine Rolle beim Kunden noch klarer als unverzichtbarer Digitalisierungspartner zu positionieren.



Jetzt ganze Folge anhören



Andree Schaal
Deutsche Telekom

Hendrik Krause
KOMSA AG



NIS2: das neue EU-Sicherheitsgesetz für Unternehmen – seid Ihr vorbereitet?

NIS2 schafft Pflicht- wir schaffen Lösungen:
So unterstützt ihr eure Kunden bei der Cybersicherheitspflicht.

Die neue NIS2-Richtlinie bringt strengere Anforderungen an die Cybersicherheit vieler Unternehmen.

Viele wissen noch gar nicht,

- ob sie betroffen sind
- welche Maßnahmen nötig sind
- und wo sie anfangen sollen.

NIS2 Quick Check – Klarheit in nur 45 Minuten

Mit dem NIS2 Quick Check erhalten Eure Kunden eine erste Einschätzung durch erfahrene Experten – schnell, verständlich und praxisnah.

Das bringt der Quick Check

- ✓ Einschätzung, ob ein Unternehmen von NIS2 betroffen ist
- ✓ Überblick über Sicherheitsstand und Risiken
- ✓ Konkrete erste Maßnahmen für Organisation und Technik
- ✓ Orientierung für die nächsten Schritte zur NIS2-Compliance



NIS2 Quick Check sichern – Klarheit in 45 Minuten.

Für den Fragebogen scanne den QR-Code



Euer Vorteil

Mit NIS2 öffnet ihr die Tür zu neuen Geschäftsfeldern – gemeinsam mit uns begleitet ihr eure Kunden sicher durch die nächsten Schritte.

Jetzt NIS2 Quick Check anstoßen



Manja Börner

Product Sales Specialist
Manja.Boerner@komsa.de
Tel.: +49 3722 713-382



Daniela Eulitz

Product Sales Specialist
Daniela.Eulitz@komsa.de
Tel.: +49 3722 713-822



Together we can
vodafone
business

Hybrid 5G Turbo

Intelligentes Zusammenspiel aus Telekom Hardware und 5G-Technologie

Der Hybrid 5G Turbo der Telekom basiert auf einem klar definierten Hardware-Konzept, bei dem mehrere Netztechnologien intelligent miteinander verbunden werden. Entscheidend ist dabei nicht ein einzelnes Gerät, sondern das Zusammenspiel exakt aufeinander abgestimmter Telekom Produkte, die gemeinsam für mehr Stabilität und Leistung im Heimnetz sorgen.

Zentrale Komponente ist der **Speedport Smart 4**. Er fungiert als Herzstück des Heimnetzes und steuert sowohl die Festnetzverbindung als auch das WLAN. Ergänzt wird der Router durch den **Speed Home WLAN 5G** Empfänger, der eine zusätzliche Verbindung zum Mobilfunknetz herstellt. Über diese Kombination wird die Internetanbindung flexibel erweitert: Während im Festnetz Geschwindigkeiten von bis zu **250 MBit/s im Download** und bis zu **40 MBit/s im Upload** möglich sind, kann über das Mobilfunknetz der Telekom in **5G-Technologie** – bei Bedarf auch über **LTE** – zusätzliche Bandbreite von bis zu **500 MBit/s im Download** und bis zu **50 MBit/s im Upload** bereitgestellt werden.

Die technische Besonderheit liegt in der automatischen Lastverteilung. Sobald die verfügbare Festnetzbandbreite im Haushalt ausgelastet ist – etwa durch paralleles Arbeiten, Streaming oder Videokonferenzen – wird zusätzliche Kapazität über das 5G-Netz eingebunden. Für die Nutzerinnen und Nutzer geschieht das vollständig transparent. Es gibt kein Umschalten, keine Konfiguration und keine technische Interaktion. Das System entscheidet selbstständig, welcher Übertragungsweg in der jeweiligen Situation optimal ist.

Dieses Produktkonzept ist bewusst geschlossen aufgebaut. Der Hybrid 5G Turbo funktioniert ausschließlich mit den dafür vorgesehenen Telekom Geräten, da nur so die automatische Steuerung, die Systemstabilität und ein reibungsloser Betrieb gewährleistet werden können. Die Leistung entsteht nicht durch einzelne Komponenten, sondern durch das exakt abgestimmte Zusammenspiel von Router und 5G-Empfänger.

Ein zusätzlicher Mehrwert ergibt sich beim Thema Barrierefreiheit. Die einfache Installation, der wartungsarme Betrieb und die automatische Netzsteuerung machen das



Speedport Smart 4 R2

System auch für Menschen mit geringerer Technikaffinität oder Einschränkungen gut nutzbar. Ein stabiler Internetzugang für Videotelefonie, digitale Services oder Telemedizin wird so zuverlässig möglich, ohne dass technisches Wissen erforderlich ist.

Der Hybrid 5G Turbo ist damit vor allem eines: eine durchdachte Produktlösung der Telekom, bei der Hardware, Netztechnologie und Nutzerkomfort konsequent zusammen gedacht sind – und genau darin liegt sein entscheidender Vorteil.

Zubehörtipp: Speed Home WLAN

Für eine optimale Platzierung des 5G-Empfängers empfiehlt die Telekom den Speed Home WLAN als Ergänzung zum Hybrid-Setup. Das Gerät lässt sich flexibel im Raum positionieren und verbindet sich kabellos mit dem **Speedport Smart 4 R2**. So kann der 5G-Empfänger dort aufgestellt werden, wo der Mobilfunkempfang am besten ist – unabhängig vom Standort des Routers.



Immer up to date

Business-Insights. Ohne Umwege.
Direkt aufs Smartphone.

...mit dem KOMSA
B2B Messenger

So einfach bist Du dabei:

1. Messenger-Dienst auswählen
2. **Start** in den Chat schreiben
3. In weniger als einer Minute kurz Fragen beantworten
4. Fertig!



WhatsApp



Telegram



Jetzt anmelden