

KYOCERA DOCUMENT SOLUTIONS

Langlebigkeit als Wettbewerbsstrategie

Im Laserdruckermarkt vollzieht sich ein stiller, aber tiefgreifender Wandel. Der reine Anschaffungspreis verliert als Entscheidungskriterium an Gewicht, während Themen wie Total Cost of Ownership, Investitionssicherheit, Verfügbarkeit und planbare Betriebskosten in Beschaffungsgesprächen immer mehr Raum einnehmen. Unternehmen – insbesondere mittelständische Betriebe – und Behörden betrachten Drucksysteme heute nicht mehr als reine Bürogeräte, sondern als langfristige Infrastrukturinvestitionen.

Diese Entwicklung kommt nicht von ungefähr. Steigende Energie- und Betriebskosten, knappe IT-Ressourcen sowie wachsende Anforderungen an Nachhaltigkeit und Compliance verändern die Kriterien, nach denen heute investiert wird. Gefragt sind Lösungen, die über viele Jahre hinweg zuverlässig arbeiten, ungeplante Ausfallzeiten minimieren und sich wirtschaftlich kalkulieren lassen.

Genau diesem Anspruch folgt Kyocera Document Solutions seit mehr als 30 Jahren. Die jetzt eingeführte zehnjährige Garantie auf die LongLife Units des Kyocera ECOSYS PA4500x ist deshalb keine neue Strategie, sondern der sichtbare Beleg einer seit Jahrzehnten konsequent verfolgten Produktdesignphilosophie. Die LongLife Units – also Bildtrommel, Entwicklereinheit und Laderollereinheit – gehören zu den zentralen Komponenten des Druckwerks. Im Gegensatz zu vielen herkömmlichen Laserdruckern verbleiben sie bei Kyocera dauerhaft im System und müssen nicht regelmäßig ersetzt werden.

„ECOSYS ist eine Produktdesignphilosophie, die wir seit mehr als 30 Jahren konsequent weiterentwickeln. Unser Ziel ist es, Systeme so zu entwickeln, dass sie über viele Jahre wirtschaftlich betrieben werden können. Eine lange Nutzungsdauer, ein geringerer Materialeinsatz und dauerhaft niedrige Betriebskosten sind dabei kein Widerspruch, sondern zwei Seiten derselben Medaille.



Jana Eikermann, Produkt Managerin bei Kyocera Document Solutions Deutschland: „ECOSYS ist eine Produktdesignphilosophie, die wir seit mehr als 30 Jahren konsequent weiterentwickeln. Unser Ziel ist es, Systeme so zu entwickeln, dass sie über viele Jahre wirtschaftlich betrieben werden können.“

(Foto: Kyocera)

Die zehnjährige Garantie auf die LongLife Units des PA4500x ist die logische Konsequenz dieser Strategie“, betont Jana Eikermann, Produkt Managerin bei Kyocera Document Solutions Deutschland.

Jahrelang war der Druckermarkt von einem Geschäftsmodell geprägt, bei dem vor allem der Anschaffungspreis im Mittelpunkt stand. Heute hat sich die Perspektive geändert. Bei der Beschaffung einer Druckinfrastruktur werden nicht mehr allein die Anschaffungskosten

Inhalt

Seite

Kyocera Document Solutions	
Langlebigkeit als Wettbewerbsstrategie	1
DOXNET 2026	
Es lebe die Cloud	4
Cloud-Report	
Europäische Alternativen im Blickpunkt	4
ElectronicPartner	
„Robotik-Offensive“	8
SAP/Software-Markt	
Einigung mit Wettbewerbshütern	9
Net Con/rocon	
„Gemeinsamer Neustart“	10
Namen und Nachrichten	11

bewertet, sondern die Kosten und der Nutzen über den gesamten Lebenszyklus.

Dabei spielen Faktoren wie Wartungsaufwand, Energieverbrauch, Serviceeinsätze, Materialeinsatz und Verfügbarkeit eine immer größere Rolle. Gleichzeitig wächst der Anspruch, Investitionen langfristig abzusichern und Betriebskosten planbar zu halten. Dadurch entwickelt sich Langlebigkeit von einer technischen Eigenschaft zu einem wirtschaftlichen Entscheidungskriterium. Während andere Hersteller das Thema Nachhaltigkeit gerade erst für sich entdecken, verfolgt Kyocera diesen Ansatz schon seit Jahrzehnten. Das ECOSYS-Konzept beschreibt keine einzelne Technologie, sondern eine Produktdesignphilosophie. Das Ziel besteht darin, Systeme so zu entwickeln, dass sie über ihre gesamte Nutzungsdauer wirtschaftlich arbeiten und möglichst wenige Komponenten ersetzt werden müssen.

Die besonders langlebigen LongLife Units sind Ausdruck dieser Philosophie. Da sie dauerhaft im Gerät verbleiben und lediglich der Toner regelmäßig ersetzt wird, reduziert sich der Wartungsauf-

wand erheblich. Gleichzeitig sinkt die Zahl notwendiger Serviceeinsätze und die Verfügbarkeit der Systeme steigt.

Gerade angesichts des zunehmenden Fachkräftemangels gewinnt dieser Aspekt an Bedeutung. Weniger Wartungsaufwand bedeutet nicht nur geringere Betriebskosten, sondern entlastet auch IT-Abteilungen.

Auch der Materialeinsatz über die gesamte Nutzungsdauer fällt geringer aus als bei herkömmlichen Systemen, bei denen mit jedem Tonerwechsel weitere Komponenten ersetzt werden müssen. Das wirkt sich positiv auf die Betriebskosten und die langfristige Wirtschaftlichkeit der Systeme aus.

Vor diesem Hintergrund ist die neue 10-Jahres-Garantie auf die LongLife Units des ECOSYS PA4500x keine überraschende Marketingaktion, sondern die konsequente Weiterentwicklung einer Produktstrategie, die Kyocera seit Jahrzehnten verfolgt.

„Mit zehn Jahren Garantie auf unsere LongLife Units setzen wir ein Zeichen im Laserdruckermarkt“, betont Eikermann. „Unsere Systeme sind von Anfang an auf lange Nutzungsdauer ausgelegt.“



Bernd Rischer, Group Director Sales bei Kyocera Document Solutions Deutschland: „Die Garantie ermöglicht es dem Fachhandel, Gespräche auf das Terrain zu lenken, auf dem Kyocera stark ist: langfristige Wirtschaftlichkeit, planbare Betriebskosten und Investitionsschutz. Total Cost of Ownership, Nachhaltigkeit durch längere Nutzungsdauer, weniger Serviceeinsätze und der Schutz der Investition über ein Jahrzehnt sind Argumente, die überzeugen.“

(Foto: Kyocera)

Besonders langlebige Komponenten bleiben im Gerät, nur der Toner wird regelmäßig ersetzt. Das senkt Materialverbrauch, Wartungsaufwand und Energieeinsatz – und gibt unseren Kunden die Sicherheit, auf eine Lösung zu setzen, die über viele Jahre zuverlässig arbeitet.“

Der Laserdrucker Kyocera ECOSYS PA4500x richtet sich an Unternehmen und Behörden mit hohem Druckvolumen sowie erhöhten Anforderungen an Sicherheit, Wirtschaftlichkeit und Verfügbarkeit. Mit einer Druckgeschwindigkeit von bis zu 45 Seiten pro Minute und umfangreichen Sicherheitsfunktionen ist er für den dauerhaften Einsatz in anspruchsvollen Büroumgebungen konzipiert, nämlich dort, wo ein ungeplanter Ausfall nicht nur ärgerlich ist, sondern den Betriebsablauf ernsthaft stört.

Kyocera ECOSYS PA4500x und TK-3420:
Ab sofort zehn Jahre Garantie auf die LongLife Units.

(Foto: Kyocera)



Wer solche Systeme beschafft, denkt in anderen Zeiträumen als der Privatanwender. Hier geht es um Investitionssicherheit über Jahre, um planbare Wartungsbudgets und um die Gewissheit, dass das System auch dann noch zuverlässig seinen Dienst tut, wenn die nächste Budgetrunde ansteht und niemand eine ungeplante Ersatzbeschaffung begründen möchte.

Die Garantie ist an klare, aber faire Bedingungen geknüpft. Dazu gehören die Online-Registrierung des Systems innerhalb von sechs Monaten nach dem Kauf, die Verwendung des speziell entwickelten Originaltoners TK-3420, der eine erhöhte Reichweite von bis zu 14.500

Seiten bietet, sowie die Einhaltung der vorgesehenen Wartungsintervalle. Diese Anforderungen stellen sicher, dass das auf eine lange Nutzungsdauer ausgelegte System seine Leistungsfähigkeit dauerhaft entfalten kann.

Für Unternehmen und Behörden verändert sich derzeit die Art, wie Investitionen bewertet werden. Gefragt sind Lösungen, die nicht nur heute wirtschaftlich sind, sondern auch über viele Jahre zuverlässig verfügbar bleiben und kalkulierbare Betriebskosten ermöglichen.

Genau diesem Anspruch folgt Kyocera seit mehr als drei Jahrzehnten. Die zehnjährige Garantie auf die LongLife Units macht diese

Philosophie nun erstmals in einer verbindlichen Herstellerzusage sichtbar.

Für den Fachhandel eröffnet die 10-Jahres-Garantie neue Möglichkeiten im Beratungsgespräch. Bernd Rischer, Group Director Sales bei Kyocera Document Solutions Deutschland, sieht darin eine strategische Chance: „Die Garantie ermöglicht es dem Fachhandel, Gespräche auf das Terrain zu lenken, auf dem Kyocera stark ist: langfristige Wirtschaftlichkeit, planbare Betriebskosten und Investitionsschutz. Total Cost of Ownership, Nachhaltigkeit durch längere Nutzungsdauer, weniger Serviceeinsätze und der Schutz der Investition über ein Jahrzehnt sind Argumente, die überzeugen.“ ■



Digitalisierung? Macht unser Drucker!

making information faster

Die Multifunktionsdrucker von Kyocera treiben die Digitalisierung voran: Komfortable Bedienung, hohe Scangeschwindigkeit und automatische Zuordnung in die Cloud durch unsere vorinstallierte Software – besser und schneller geht's nicht!



Ready for
Informationsbeschleunigung?



Markus S., IT-Leiter

DOXNET 2026

Es lebe die Cloud

Drei Tage, über 600 Fachbesucher, rund 60 Aussteller – und eine Botschaft, die sich durch alle Keynotes und Podiumsdiskussionen zog wie ein roter Faden: Das klassische Druckergeschäft hat ausgedient. Die 28. DOXNET-Fachkonferenz im Kongresshaus Baden-Baden hat dem deutschen Mittelstand unmissverständlich klargemacht, wohin die Reise geht. Cloud, KI und herstellerübergreifende Allianzen sind keine Zukunftsmusik mehr, sie sind das Tagesgeschäft von morgen.

Das dominierende Thema des Auftakttages war die Abkehr von isolierten Systemlandschaften. Anbieter wie inovoo und RUBICON machten in ihren Sessions deutlich, dass KI-Integration heute nicht mehr erst beim Empfang eines Dokuments ansetzt, sondern den gesamten Lebenszyklus steuert. LLM-basierte Klassifizierungen lesen eintreffende Dokumente vollautomatisch aus, verstehen deren Inhalt und leiten sie ohne menschliches Zutun an die passenden Output-Infrastrukturen weiter. Das Ziel: eine lückenlose, medienbruchfreie End-to-End-Pipeline – vom Scan bis zur revisionssicheren Ablage im Cloud-Archiv.

Dass sich Wettbewerbsfähigkeit im Jahr 2026 nicht mehr an Seiten pro Minute bemisst, demonstrierten Ricoh und Canon eindrucksvoll. Mit dem Ricoh ProcessDirector präsentierte Ricoh eine Plattform, die Druckjobs bis auf Dokumentenebene überwacht und bei Engpässen oder Systemfehlern Datenströme in Echtzeit autonom umleitet. Die Plattform entscheidet dabei datengetrieben, ob ein Dokument physisch gedruckt oder digital zugestellt wird – und hält so Portokosten und SLAs gleichermaßen im Griff. Canon unterstrich seinerseits, dass moderne Flottensoftware als skalierbares Integrationsmodell fun-

gieren muss, das physische Produktionsplattformen mit digitalen Kommunikationskanälen nahtlos verbindet.

Auffällig war die Zahl der frisch geschmiedeten Partnerschaften, die in Baden-Baden ihre Bewährungsprobe bestanden. Kyocera und TA Triumph-Adler traten gemeinsam mit intelligenten Hochgeschwindigkeits-Inkjet-Lösungen an, darunter das Produktionssystem TASKalfa Pro 15000c für den transaktionalen Großvolumendruck im Enterprise- und Cloud-Umfeld. Brother und Ricoh demonstrierten, wie ihre IoT-Plattform Ricoh @remote gemischte

Flotten im Mittelstand über ein einziges KI-gestütztes Cloud-Dashboard steuerbar macht – herstellerübergreifend und mit automatisierten Wartungsverträgen.

Den strategischen Rahmen liefert Microsofts im Juli startendes ‚Windows Ready Print‘-Framework. Die Hersteller haben in Baden-Baden ihre Antwort darauf gegeben: Jeder neue Enterprise-MFP muss künftig eine native Mopria-Cloud-Zertifizierung vorweisen. Lokale Druckserver werden in deutschen Unternehmen in den kommenden Monaten massiv abgebaut. Wer im KMU-Bereich noch auf klassische Druckvolumina setzt, wird feststellen, dass die Margen längst woanders entstehen – nämlich in softwaregestützten Branchenlösungen für Kanzleien, Logistiker und medizinische Einrichtungen.

Die DOXNET 2026 hat gezeigt: Cloud-basiertes Flottenmanagement ist keine Frage des ‚Ob‘ mehr, sondern nur noch des ‚Wie schnell‘. ■

CLOUD-REPORT

Europäische Alternativen im Blickpunkt

Laut einer aktuellen Studie des Digitalverbands Bitkom sieht die deutsche Wirtschaft eine immer stärkere Abhängigkeit von Cloud-Diensten aus dem Ausland. Dabei sind inzwischen mehr Unternehmen dazu bereit, auf eine Cloud aus Deutschland zurückzugreifen, auch wenn sie hier funktionale und preisliche Abstriche im Vergleich zu bestehenden Angeboten von US-Hyperscalern in Kauf nehmen müssten.

„Die Cloud ist eine zentrale Infrastruktur für die deutsche Wirtschaft. Angesichts der großen geopolitischen Veränderungen rücken jetzt Fragen der Souveränität und des Abbaus einseitiger Abhängigkeiten in den Fokus. Deutschland muss sich bei der Cloud mit Blick

auf die zunehmende Bedeutung von KI und Daten aus einseitigen Abhängigkeiten lösen“, konstatiert Bitkom-Präsident Dr. Ralf Wintergerst.

Für den ‚Cloud Report 2026‘ wurden im Auftrag des Digitalverbands 603 Unternehmen repräsentativ

befragt. Demnach halten mittlerweile 85 Prozent der Befragten Deutschland für zu abhängig von US-Cloud-Anbietern. 80 Prozent wünschen sich große Cloud-Anbieter – sogenannte Hyperscaler – aus Deutschland oder Europa, die es mit den globalen Marktführern aufnehmen können. Zugleich sind inzwischen 37 Prozent bereit, einen Cloud-Dienst zu nutzen, der Daten ausschließlich in Deutschland und vor ausländischem Zugriff geschützt verarbeitet – auch wenn das mit Nachteilen wie weniger Funktionen oder höheren Kosten einhergeht. Vor einem Jahr waren es mit 27 Prozent noch deutlich weniger. Für eine deutsche Cloud würden 25 Prozent der Unternehmen längere Wartezeiten auf neue Funktionen in Kauf nehmen (Vorjahr: 12 Prozent). Zudem wären 17 Prozent dazu bereit, eine schlechtere Bedienbarkeit oder einen schlechteren Service zu akzeptieren (2025: 6 Prozent), 14 Prozent würden auf

einzelne Funktionen verzichten (2025: 8 Prozent) und 12 Prozent würden ebenfalls einen um 10 bis 20 Prozent höheren Preis hinnehmen (2025: 7 Prozent).

Insgesamt fühlen sich fast zwei Drittel der Unternehmen, die Cloud-Computing nutzen, durch die Politik der US-Regierung gezwungen, ihre Cloud-Strategie zu überdenken. Für nahezu alle konsultierten Unternehmen spielt das Herkunftsland des Cloud-Anbieters eine wichtige Rolle. Die Anbieter-Landschaft und der Wunsch der Unternehmen klaffen dabei deutlich auseinander. So beziehen 71 Prozent aktuell Cloud-Angebote aus den USA, bevorzugen würden das aber nur 8 Prozent. Bei deutschen Anbietern ist es eher umgekehrt: 53 Prozent nutzen derzeit Provider aus Deutschland, vorziehen würden sie 91 Prozent. Anbieter aus der EU sind heute bei 45 Prozent im Einsatz. Die Unternehmen hierzulande beklagen Defizite bei den

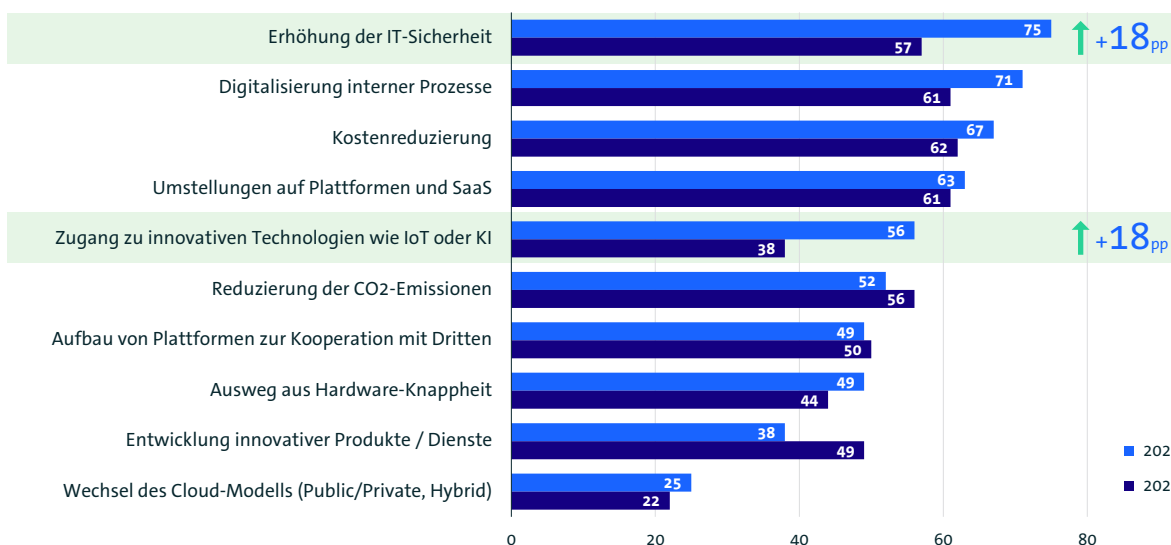
Cloud-Angeboten internationaler Anbieter: 87 Prozent vermissen ausreichende Transparenz über Datenverarbeitung und Zugriffsrechte, 53 Prozent halten die rechtlichen und regulatorischen Anforderungen für unklar oder uneinheitlich, und 51 Prozent kritisieren das Fehlen einheitlicher europäischer Gütesiegel oder Zertifizierungen.

Gegenwärtig steht die Cloud bei jedem zweiten Unternehmen im Vordergrund. 17 Prozent der Cloud-Nutzer verfolgen einen ‚Cloud only‘-Ansatz, setzen also bei sämtlichen Anwendungen und Systemen auf die Cloud, wohin sie bestehende Lösungen überführen. Weitere 33 Prozent verfolgen eine ‚Cloud first‘-Strategie und greifen bei neuen Projekten bevorzugt auf die Cloud zurück. 28 Prozent ergänzen ihre bestehende IT-Infrastruktur lediglich um Cloud-Anwendungen (‚Cloud too‘). Aktuell nutzen 86 Prozent der Unternehmen Cloud-Dienste,

Cloud bringt Sicherheit und Zugang zu Technologien

Grafik 1

Welche Ziele verfolgen Sie mit Ihren Cloud-Aktivitäten?



Basis: Nutzer und Planer von Cloud-Projekten (n=581, 2024: n=540) | Mehrfachnennungen möglich | Quelle: Bitkom Research 2026

in Prozent

bitkom

wobei die Private Cloud (64 Prozent) vor der Public Cloud (53 Prozent) liegt. Viele Unternehmen setzen auf mehr als eine Cloud. 34 Prozent verwenden eine Hybrid-Cloud, also sowohl private als auch öffentliche Cloud-Dienste. Und 38 Prozent setzen auf Multi-Cloud, beziehen also Cloud-Dienste von unterschiedlichen Anbietern.

Wichtigstes Motiv für die Cloud-Nutzung ist dabei die Sicherheit. Drei Viertel (75 Prozent) der Unternehmen, die Cloud-Dienste nutzen oder diese planen, verfolgen mit der Cloud das Ziel, ihre IT-Sicherheit zu erhöhen (→ Grafik 1). Das sind 18 Prozentpunkte mehr als noch vor zwei Jahren (57 Prozent). Ebenfalls 18 Prozentpunkte zugelegt hat der Zugang zu innovativen Technologien wie dem Internet of Things (IoT) oder Künstlicher Intelligenz, den 56 Prozent als Cloud-Ziel nennen (2024: 38 Prozent). Weiterhin wollen 71 Prozent mit der Cloud interne Prozesse

digitalisieren (2024: 61 Prozent), 67 Prozent verfolgen das Ziel der Kostenreduzierung (2024: 62 Prozent) und 63 Prozent die Umstellung auf Plattformen und Software-as-a-Service (2024: 61 Prozent). Weitere Ziele sind die Reduzierung von CO₂-Emissionen (52 Prozent), der Aufbau von Plattformen zur Kooperation mit Dritten (49 Prozent), ein Ausweg aus der Hardware-Knappheit (49 Prozent) sowie die Entwicklung innovativer Produkte und Dienste (38 Prozent).

Die Bedeutung der Cloud wird in den kommenden Jahren deutlich zunehmen – getrieben vor allem von KI und damit zusammenhängend von leicht verfügbaren Daten. Beim größten Wachstumstreiber – der KI – nutzen zurzeit 42 Prozent der Unternehmen entsprechende Dienste aus der Cloud. In fünf Jahren wollen es 69 Prozent sein (→ Grafik 2). Ein Plus von 27 Prozentpunkten und damit der größte Sprung

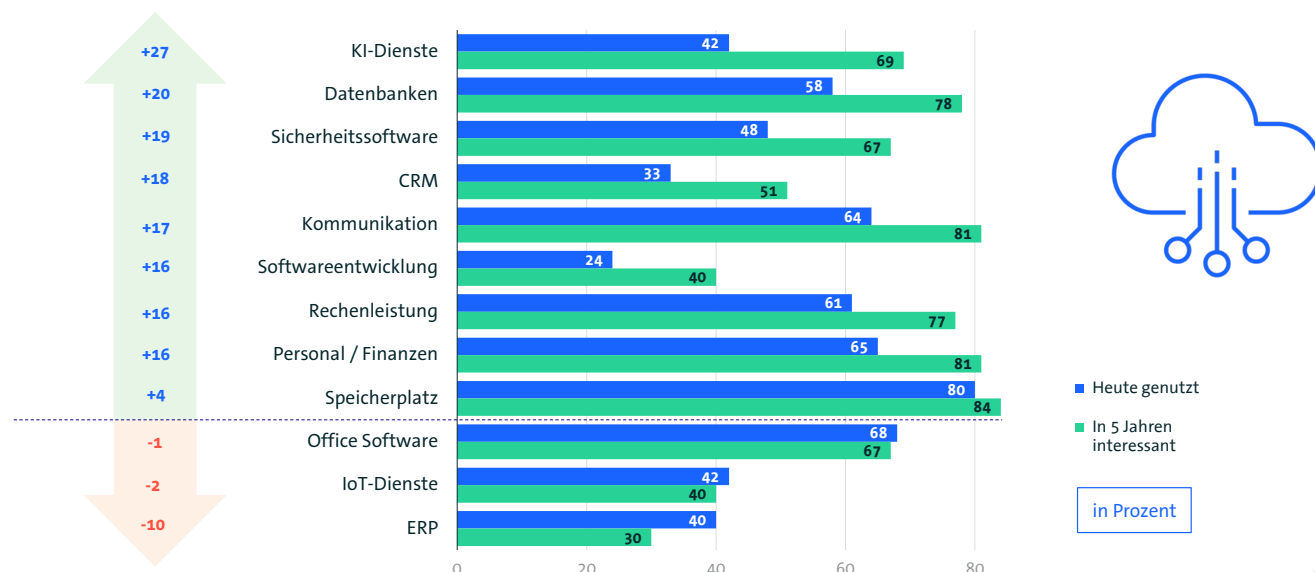
aller Cloud-Anwendungen. Auch Datenbanken (heute 58, in fünf Jahren 78 Prozent), Sicherheitssoftware (48 zu 67 Prozent) und CRM-Systeme (33 zu 51 Prozent) werden voraussichtlich deutlich stärker aus der Cloud bezogen. Bei Kommunikation (64 zu 81 Prozent), Softwareentwicklung (24 zu 40 Prozent), Rechenleistung (61 zu 77 Prozent) sowie Personal- und Finanzlösungen (65 zu 81 Prozent) liegen die Zuwächse jeweils bei 16 bis 17 Prozent.

Dennoch werden Cloud-Infrastrukturen die IT-Landschaft nicht komplett dominieren. Derzeit wird in der deutschen Wirtschaft im Schnitt mit 47 Prozent nur knapp die Hälfte aller IT-Anwendungen aus der Cloud betrieben. In fünf Jahren soll der Anteil auf 58 Prozent steigen. „Für immer mehr Unternehmen wird die Cloud zum Rückgrat ihrer IT. Viele Unternehmen verlassen sich aber nicht vollständig auf die Cloud“, sagt Wintergerst. ■

KI und Daten sind Treiber der Cloud-Nutzung

Grafik 2

Welche Lösungen betreiben Sie in der Cloud bzw. welche könnten in den kommenden 5 Jahren für Sie interessant sein?



Basis: Alle Unternehmen (n=603) | Veränderungen in Prozentpunkten | Mehrfachnennungen möglich | Quelle: Bitkom Research 2026

bitkom



Drucker checken, Preise vergleichen, Zeit sparen ...

Wir helfen Ihnen bei der Suche.

Über unsere Suchmaschine können Sie technische Daten, Preise, Verbrauchsmaterialien und Zubehör für Farb- und S/W-Kopierer, Business- und Multifunktionsdrucker aller namhaften Hersteller vergleichen.

Fordern Sie einen kostenlosen Zugang für unsere Datenbank-Testversion im Profi-Tarif an.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an
Birgit Kluge, Tel. 0211/687855-14, birgit.kluge@infomarkt.de

ELECTRONICPARTNER

„Robotik-Offensive“

Nach dem Start in Österreich und der Schweiz im Frühjahr 2026 baut das Fachhandelsnetzwerk ElectronicPartner seinen Einstieg in den Robotik-Markt nun mit der Erschließung des deutschen Marktes weiter aus. Durch die Kombination der IT-Expertise des eigenen Tochterunternehmens comTeam mit dem Know-how und Produktangebot von Terra Robotics eröffnet die ElectronicPartner-Zentrale allen angeschlossenen Fachhändlern ein attraktives Zukunftsgeschäft und spricht potenzielle Mitgliedsbetriebe an.

„Was vor einigen Monaten als Idee begann, entwickelt sich zu einer länderübergreifenden Robotik-Initiative innerhalb von ElectronicPartner. Gemeinsam haben wir in kurzer Zeit die Grundlage für ein flächendeckendes Vertriebs- und Servicenetzwerk geschaffen. Unser Ziel ist es, Robotik nicht nur verfügbar zu machen, sondern durch Beratung, Service, IT-Kompetenz und regionale Nähe dauerhaft erfolgreich im Markt zu etablieren. Auch unsere Landesgesellschaft in den Niederlanden steht bereits in den Startlöchern und wird bald in das Thema Robotik einsteigen. Dann ist unsere gesamte Organisation an Bord!“, erklärt Matthias Assmann, Vorstand der ElectronicPartner Handel SE in Düsseldorf.

Im Fokus stehen zunächst Service- und Marketing-Roboter, die Unternehmen bei alltäglichen Aufgaben unterstützen und gleichzeitig wirtschaftliche Vorteile bieten. Ob Reinigungsunternehmen, Einzelhandel, Gastronomie, Gesundheitswesen oder Bürogebäude: Robotik entwickelt sich zunehmend zu einer wirtschaftlich sinnvollen Investition. Der Return on Investment lässt sich in vielen Einsatzbereichen bereits heute nachvollziehen – etwa durch geringere Personal- oder Betriebskosten und effizientere Abläufe. Dabei will

ElectronicPartner bewusst auf die Stärken lokalen Unternehmertums setzen.

Die „Robotik-Offensive“ basiert auf der engen Zusammenarbeit der Unternehmen innerhalb der Verbundgruppe. Terra Robotics liefert Technologie, Produkte und technisches Know-how. Das Technologie-Netzwerk comTeam entwickelt darauf aufbauend professionelle B2B-Lösungen und bringt seine Kompetenz in den Bereichen IT-Infrastruktur, Software und Systemintegration ein. Die EP-Fachhändler nutzen ihre regionalen Netzwerke und ihre Beratungskompetenz, während die Franchise-Fachmarktklinie MEDIMAX mit ihren großflächigen Standorten adäquate Möglichkeiten bietet, Robotik-Lösungen erlebbar zu präsentieren. Auch die Mitglieder von WENDEpunkt, der auf erneuerbare Energien spezialisierten Marke der Verbundgruppe, sollen von den neuen Angeboten und Vermarktungskonzepten profitieren.

„Robotik ist für die comTeam-Partner ein attraktives neues Geschäftsfeld mit hohem Wachstumspotenzial. Gerade im B2B-Umfeld entstehen zahlreiche Anwendungen, bei denen IT- und KI-Kompetenz, Softwareverständnis, Systemintegration und Service entscheidend sind.



ElectronicPartner-Vorstand Matthias Assmann: „Unser Ziel ist es, Robotik nicht nur verfügbar zu machen, sondern durch Beratung, Service, IT-Kompetenz und regionale Nähe dauerhaft erfolgreich im Markt zu etablieren.“

(Foto: ElectronicPartner)

Und: Durch die engere Zusammenarbeit mit den anderen Vertriebslinien von ElectronicPartner entstehen großartige neue Synergieeffekte im Verbund“, konstatiert comTeam-Geschäftsführer Sven Glatter.

Die Umsetzung in Deutschland ist bereits in vollem Gange. In den vergangenen Wochen haben erste Webinare mit insgesamt über 100 Teilnehmern stattgefunden. Parallel baut ElectronicPartner ein umfassendes Schulungsprogramm auf, das in den kommenden Wochen startet. comTeam plant derweil gemeinsam mit Terra Robotics eine Roadshow für Mitglieder des Technologie-Netzwerks. Im Mittelpunkt stehen Produktpräsentationen, Schulungen sowie konkrete Anwendungs- und Geschäftskonzepte für den B2B-Vertrieb.

„Unser Ziel ist es nicht, Roboter zu verkaufen, sondern Unternehmen bei der erfolgreichen Einführung und Integration von Robotik zu begleiten. Als Lösungsanbieter, Transformations- und Integrationspartner entwickeln wir

gemeinsam mit unseren Kunden individuelle Robotiklösungen – von der Beratung über die Implementierung bis hin zu Service und Betrieb. ElectronicPartner ergänzt diesen Ansatz mit seiner regionalen Stärke, seiner hohen Servicekompetenz und dem starken Netzwerk aus Fachhandel und comTeam ideal. Gemeinsam wollen wir Robotik für Unterneh-

men einfacher zugänglich machen und den Markt nachhaltig weiterentwickeln“, resümiert Murat Arpacı, Geschäftsführer von Terra Robotics.

Neben ElectronicPartner haben vor kurzem auch andere Händlerkooperationen wie Büroring (→ INFO-MARKT Nr. 17/2026) oder Soennecken den wachstumsstarken Robotik-Markt für sich ent-

deckt. Mit eigenen Konzepten und Geschäftsmodellen wollen sie diesen Markt zum Zukunftsfeld für den Fachhandel machen und sich frühzeitig eine gute Positionierung im Wettbewerb sichern. Gleichzeitig lockt die Aussicht, schwindende Umsätze und Erträge aus anderen Geschäftsbereichen durch ein etabliertes Robotik-Business zu kompensieren. ■

SAP/SOFTWARE-MARKT

Einigung mit Wettbewerbshütern

Die Europäische Kommission leitete im September 2025 ein Prüfverfahren ein, das zeigen sollte, ob der Hersteller SAP den Wettbewerb auf dem Anschlussmarkt für Support und Wartung für die von ihm lizenzierte ERP-Software (Enterprise Resource Planning) verfälscht hat. Nun akzeptierte die Europäische Kommission die Zusagen von SAP zur Behebung der wettbewerbsrechtlichen Bedenken.

„Die Entscheidung gibt Kunden, die SAPs beliebte On-Premise-Unternehmenssoftware nutzen, mehr Freiheit bei der Wahl von Wartungs- und Supportleistungen. Sie beendet unfaire Beschränkungen, die zu höheren Kosten führten und den Wettbewerb behinderten. Die von der Kommission erwirkten rechtsverbindlichen Zusagen setzen einen branchenweiten Maßstab und sollten als Warnung vor ähnlichen Praktiken in den Cloud-Märkten dienen, in die Kunden zunehmend wechseln“, erläutert Teresa Ribera, Exekutiv-Vizepräsidentin für einen sauberen, fairen und wettbewerbsfähigen Wandel bei der Europäischen Kommission.

Die Wettbewerbshüter prüften im Rahmen ihrer Untersuchung die folgenden „vier bedenklichen Praktiken“ von SAP:

1) SAP verpflichtet Kunden, für all ihre ERP-Software, die auf kundeneigenen Servern läuft, Support

und Wartung von SAP in Anspruch zu nehmen. Kunden werden so unter Umständen daran gehindert, Support und Wartung verschiedener Anbieter zu mischen, auch wenn es für sie günstiger wäre.

2) SAP hindert Kunden daran, Verträge über Support und Wartung für ungenutzte Softwarelizenzen zu beenden, wodurch die Kunden von SAP unter Umständen für Dienste zahlen müssen, die sie nicht benötigen.

3) SAP verlängert systematisch den ersten Geltungszeitraum von Lizenzen für ERP, das auf kundeneigenen Servern läuft. Während dieses ersten Zeitraums können Support und Wartung nicht gekündigt werden.

Und 4) SAP berechnet Kunden, die Support und Wartung nach einem Zeitraum, in dem sie pausiert haben, erneut in Anspruch nehmen, Gebühren für die Wiederaufnahme. In einigen Fällen waren



Teresa Ribera, Exekutiv-Vizepräsidentin bei der Europäischen Kommission:

„Die Entscheidung gibt Kunden, die SAPs beliebte On-Premise-Unternehmenssoftware nutzen, mehr Freiheit bei der Wahl von Wartungs- und Supportleistungen.“

(Foto: Europäische Union, 2024)

diese Gebühren so hoch wie der Betrag, den die Kunden gezahlt hätten, wenn sie die Leistungen ununterbrochen in Anspruch genommen hätten.

Nun kam die Europäische Kommission zu dem Schluss, dass die Zusagen von SAP ihre anfänglichen wettbewerbsrechtlichen Bedenken hinreichend ausräumen. Im Einzelnen wird der Software-Konzern zum Beispiel die Bedingungen für die Aufteilung der SAP-Systemlandschaft von Kunden präzisieren, sodass Kunden für jeden Teil unterschiedliche Wartungs- und Supportdienstleister, verschiedene

Support-Level von SAP oder gar keinen Support wählen können. Darüber hinaus können Kunden ihre Lizenzen und die entsprechenden Wartungs- sowie Supportgebühren fortan leichter kündigen – etwa für Produkte in der letzten Wartungs- und Supportphase, in der SAP nur noch eingeschränkte Leistungen erbringt; für gescheiterte Implementierungsprojekte, für deren Scheitern SAP verantwortlich ist; oder im Fall einer eigenen Insolvenz. Des Weiteren will SAP darauf verzichten, für jeden weiteren Lizenzkauf eine neue Laufzeit zu beginnen. Auch die Wiederaufnahmegebühren sollen abgeschafft werden. Die vom Hersteller eingegangenen Verpflichtungen gelten weltweit für zehn Jahre.

SAP begrüßt die Entscheidung der Europäischen Kommission zum Abschluss der Überprüfung der Richtlinien für Wartung und Support von On-Premise-Lösungen und erklärt hierzu: „SAP bekennt sich weiterhin zu offenem Wettbewerb, Kundenwahlmöglichkeiten und Innovation. Die Verpflichtungen sorgen für mehr Klarheit, Wahlmöglichkeiten und Schutzmechanismen für Kunden mit komplexen On-Premise-Umgebungen und unterstützen zugleich flexible IT-Strategien, die an geschäftlichen Prioritäten ausgerichtet sind. Als einziges Fortune-50-Technologieunternehmen mit Hauptsitz in Europa sind SAPs Wartungsrichtlinien an Branchenstandards ausgerichtet und bieten Kunden ein breites Spektrum an Optionen für Bereitstellung, Lizenzierung und Wartung in On-Premise- und Cloud-Umgebungen. Die Zusagen stärken die Wahlfreiheit und Planbarkeit



DSAG-Fachvorstand Michael Bloch:
„Mit der Möglichkeit, Wartung und Support über einen Drittanbieter zu beziehen, gewinnen Unternehmen zusätzliche Optionen für den langfristigen Betrieb ihrer bestehenden On-Premises-ERP-Landschaft.“

(Foto: DSAG)

für Kunden, indem sie Richtlinien transparenter machen, gezielte zusätzliche Flexibilität für ungenutzte Lizenzen („Shelfware“) in besonderen Fällen einführen und eine konsistente Umsetzung durch verbesserte Leitlinien, Trainings sowie eine unabhängige Aufsicht unterstützen.“

Michael Bloch, Fachvorstand Lizenzen, Service & Support bei der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG), ordnet die Zusagen von SAP aus Anwendersicht ein: „Anwender, die auf ihrer bestehenden On-Premises-Landschaft bleiben und den Support von einem anderen Anbieter als SAP beziehen möchten, können das zukünftig differenzierter vornehmen als bisher vertraglich ver-

einbart. Inwiefern dadurch nun Drittanbieter mit ihrem Wartungsangebot auf den Markt strömen, wird spannend zu beobachten sein. Während im deutschsprachigen Raum Drittwartung bei den Unternehmen derzeit eher kein Thema ist, sieht das in den USA etwas anders aus.

Eine Grundsatzfrage eröffnet sich für Anwender aber nun sicherlich, nämlich: Folge ich SAPs Cloud-Strategie oder schlage ich einen anderen Weg ein? Mit der Möglichkeit, Wartung und Support über einen Drittanbieter zu beziehen, gewinnen Unternehmen zusätzliche Optionen für den langfristigen Betrieb ihrer bestehenden On-Premises-ERP-Landschaft.“ ■

NET CON/ROCON

„Gemeinsamer Neustart“

Die Net Con Ausgabeservice GmbH hat zum 1. Juli 2026 die Geschäftsbereiche der rocon service + büro GmbH aus Dessau-Roßlau übernommen. Das Unternehmen befand sich zuvor in einem Insolvenzverfahren. Mit der Übernahme sichert Net Con den Standort Dessau sowie 15 Arbeitsplätze und baut zugleich seine Präsenz in Mitteldeutschland weiter aus.

„Uns war wichtig, eine Lösung zu schaffen, die für alle Beteiligten verlässlich ist: für die Mitarbeitenden, für die Kundinnen und Kunden sowie für die Region. Mit der Übernahme erhalten wir Arbeitsplätze, bewahren gewachsene Kundenbeziehungen und ver-

binden die Erfahrung von rocon service + büro mit der Stärke der Net Con Group. Das ist kein Schlusstrich, sondern ein gemeinsamer Neustart mit Perspektive“, sagt Michael Weber, Geschäftsführer der Net Con Ausgabeservice GmbH.

Bei Net Con handelt es sich um einen IT-Dienstleister und Digitalisierungspartner mit Sitz in Halle (Saale). Das Unternehmen agiert unter anderem in den Bereichen IT-Services, ECM/DMS-Lösungen, RA-MICRO (Kanzleisoftware), Druck-/Kopiertechnik, Telefonie sowie Büro- und Kommunikationslösungen. Mit der Integration von rocon service + büro wächst es auf ein rund 85-köpfiges Team. Gleichzeitig erweitert man das Leistungsangebot in den Gebieten IT, Digitalisierung, Telefonie, Druck- und Präsentationstechnik, Inneneinrichtung, Bürobebedarf sowie Service und Support. Die bisherigen Ansprechpartner sowie das Büro in Dessau-Roßlau von rocon service + büro bleiben bestehen. Der Standort wird künftig als Net-Con-Zweigstelle weitergeführt.

Neben dem Hauptsitz in Halle ist Net Con bereits mit weiteren Standorten in Magdeburg und

Querfurt vertreten. Hinzu kommen die ChipSet Computersysteme und Service GmbH in Potsdam sowie ELO-Spezialisten in Berlin. Mit Dessau erweitert die Unternehmensgruppe ihr Standortnetz und stärkt ihr Einsatzgebiet von Braunschweig bis Berlin und bis ins südliche Sachsen-Anhalt. „Wir sehen in Dessau großes Potenzial. Der Standort, das Team und die bestehenden Kundenbeziehungen passen sehr gut zu uns. Unser Ziel ist es, die bewährte persönliche Betreuung vor Ort zu erhalten und gleichzeitig neue Möglichkeiten durch zusätzliche Kompetenzen und ein starkes Netzwerk zu schaffen“, konstatiert Weber. Mit der Übernahme setzt Net Con seinen Wachstumskurs fort – mit einer Positionierung als „regional verwurzelter IT- und Digitalisierungspartner“ für Unternehmen, Kanzleien, Verwaltungen und Organisationen in Mitteldeutschland. ■



Net-Con-Geschäftsführer Michael Weber (links) und Tobias Apreck (rechts), Standortleiter der neuen Net-Con-Zweigstelle in Dessau.

(Foto: Net Con Ausgabeservice GmbH/Lisa Marschner)

NAMEN UND NACHRICHTEN

Nobix

Die Systemhausgruppe Nobix erweitert ihr Führungsteam um die drei Managerinnen Cornelia Kühling, Sandra Prusakow und Kimberly Stocker. Diese übernehmen zentrale Leitungsfunktionen in den Bereichen Business Operations, People & Culture sowie Marketing & Kommunikation. Die operative Steuerung und kontinuierliche Weiterentwicklung der Organisation ist die neue Aufgabe für Kühling in ihrer Position als Head of Business Operations. Sie war lange Jahre bei Fujitsu Technology Solutions im

nationalen und internationalen Kontext sowohl im Produktmanagement als auch in Sales-Operations- und Sales-Support-Funktionen tätig.

Prusakow legt ihren Fokus als neuer Chief People Officer auf die Weiterentwicklung des Führungsteams, attraktive Entwicklung- und Karrieremöglichkeiten für Beschäftigte sowie den Aufbau effizienter, skalierbarer HR-Strukturen und -Prozesse. Vor ihrem Wechsel zu Nobix arbeitete Prusakow als Director People & Culture in einer europaweit tätigen IT-Unternehmensgruppe.



Neues Nobix-Führungstrio Cornelia Kühling (Mitte), Sandra Prusakow (links) und Kimberly Stocker (rechts).

(Foto: Nobix/Ludmilla Parsyak)

Stocker verantwortet in ihrer neuen Rolle als Director Group Marketing & Communications die Positionierung und Weiterentwicklung der Marke Nobix. Dazu bringt sie viele Jahre Erfahrung in unterschiedlichen Positionen im strategischen Marketing, in der Unternehmenskommunikation, im Projektmanagement und Influencer-Marketing bei verschiedenen Werbeagenturen mit. Seit 2023 ist sie zudem Geschäftsführerin der Albakom GmbH, die seit 2026 ein Unternehmen der Nobix Group ist.

Datagroup

Die Datagroup SE aus Pliezhausen erweitert ihr Multicloud-Portfolio um die Delos Cloud und stärkt damit das Angebot für öffentliche Auftraggeber. Die neue Cloud-Plattform basiert auf Microsoft-Technologie und wird von der Delos Cloud GmbH, einem Tochterunternehmen von SAP, betrieben. Öffentliche Einrichtungen erhalten somit Zugriff auf Microsoft-Azure- und Microsoft-365-Dienste in einer speziell für den deutschen öffentlichen Sektor entwickelten Cloud-Umgebung. Zum Leistungsumfang gehören unter anderem Microsoft Teams, Exchange Online, SharePoint Online, OneDrive sowie Azure Services für Infrastruktur und Geschäftsapplikationen.

Die Delos Cloud soll zentrale Anforderungen der sogenannten „Roten Linien“ des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) für souveräne Cloud-Angebote im öffentlichen Sektor erfüllen. Dazu zählen lokale Datenthaltung, kontrollierte Betriebsprozesse, technische Autarkie sowie umfassende Sicherheits- und Compliance-Vorgaben.

Bechtle

Die Bechtle AG aus Neckarsulm hat ihre zweite Schuldscheintransaktion nach 2018 erfolgreich am Kapitalmarkt platziert. Aufgrund der sehr hohen Nachfrage wurde das ursprünglich angestrebte Volumen von 250 auf 450 Millionen Euro erhöht. Das Orderbuch war mehrfach überzeichnet und wurde bereits vorzeitig für neue Orders geschlossen. In der finalen, verbindlichen Orderphase lag das Volumen bei 864,5 Millionen Euro und damit etwa 3,5-fach über dem ursprünglichen Zielvolumen. Insgesamt beteiligten sich 84 nationale und internationale Investoren an der Transaktion. Die Schuldscheindarlehen wurden mit Laufzeiten von drei, fünf und sieben Jahren in insgesamt sechs Tranchen mit fester und variabler Verzinsung strukturiert.

„Die außergewöhnlich hohe Nachfrage bestätigt das große Vertrauen des Kapitalmarkts in die wirtschaftliche Stärke, die langfris-

tige Strategie und die Verlässlichkeit von Bechtle. Die erfolgreiche Platzierung verschafft uns zusätzliche finanzielle Flexibilität und erweitert unseren Handlungsspielraum für die konsequente Fortsetzung unserer internationalen Wachstums- und Akquisitionsstrategie“, sagt Bechtle-CFO Christian Jehle.

Also

Die Also Holding AG mit Sitz in Emmen (Schweiz) lanciert ein KI-Elite-Partner-Programm, mit dem Reseller befähigt werden sollen, die KI-Nachfrage in praxisnahe Kundenlösungen umzuwandeln. Der volle Funktionsumfang der Plattform soll bis August 2026 verfügbar sein. „Große Technologiesprünge brauchen kompetente Partner, die ihre Einführung ermöglichen – das war schon immer die Aufgabe des Channels, und bei agentenbasierter KI ist es nicht anders. Am meisten von KI profitieren werden nicht die Unternehmen mit den meisten Agenten, sondern jene, die neue Technologien am schnellsten lernen und adaptieren, ohne die Kontrolle zu verlieren. Unser KI-Elite-Partner-Programm gibt unseren Resellern das Know-how, die Tools und das Ökosystem, das sie benötigen, um KI-Chancen in konkrete Kundenergebnisse umzusetzen“, sagt Jan Bogdanovich, Chief Technology Officer bei Also.

IMPRESSUM INFO-MARKT GmbH · Schützenstraße 58 · D-40211 Düsseldorf · Tel. 0211/687855-0 · Fax 0211/687855-25 · redaktion@infomarkt.de
 INFO-MARKT ist eine wirtschaftlich unabhängige Publikation, die aktuell über die Büro- und Informationstechnik, den Büromöbelmarkt sowie über den Personalmarkt in der Büro-, Kommunikations- und Informationstechnik berichtet ■ Sie ist urheberrechtlich geschützt ■ Nachdruck, Vervielfältigung und E-Mail-Versendung sind gemäß unseren Allgemeinen Geschäftsbedingungen vom 1. Januar 2026 nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages gestattet ■ Gerichtsstand ist Düsseldorf ■ Alle Nachrichten erfolgen nach bestem Wissen, aber ohne Gewähr ■ Herausgeber: Dr. Alfried Große ■ Geschäftsführung und Chefredaktion: Dr. Alfried Große ■ Redaktion: Kevin Marc Damnig, Frank Joachim Schmitz ■ Layout + Grafik: Kirsten Gottschalk ■ Preise INFO-MARKT E-Paper IT-/MFP-/Drucker@Markt: 238,00 Euro/Jahr zzgl. gesetzl. MwSt. ■ Kündigung des Abonnements sechs Wochen vor Vertragsende