

## Eset World 2026: Europas grösster IT-Security-Anbieter rüstet sich für KI-Ära



**22. Mai 2026 - Eset darf sich seit kurzem als Europas grösster Cybersecurity-Anbieter bezeichnen. Kein Grund, vom Gas zu gehen. Auf der Eset World 2026 in Berlin hat der Hersteller Mitte Mai Kunden und Partnern die weitere Wachstumsstrategie aufgezeigt, gemeinsame Chancen betont – aber auch vor wachsenden Sicherheitsrisiken vor allem durch KI gewarnt.**

"Together for Cyber Resilience": Unter diesem Motto fand Mitte Mai in Berlin die Eset World 2026 statt, Esets gewichtigste Veranstaltung im jährlichen Kalender, die heuer über 500 Partner und Endkunden zusammenbrachte. Zwei volle Tage konnten sich die Teilnehmenden über aktuelle Cybersecurity-Anforderungen, neue Technologien, aktuelle Bedrohungsszenarien, Channel-Entwicklungen und natürlich das Portfolio des Unternehmens aus Bratislava austauschen und informieren. Und gleich zu Beginn wartete CEO Richard Marko mit aufsehenerregenden Neuigkeiten auf: Insgesamt 40 Millionen Euro will der Cybersecurity-Anbieter in absehbarer Zeit in sein Forschungs- und Entwicklungsteam investieren. Hintergrund sind laut

Marko die sich verändernden Anforderungen in der KI-Ära. Angriff werden mithilfe aktueller Technologien nicht nur gefährlicher, auch sind entsprechende Tools immer leichter verfügbar – während sie seitens der Business-Anwender eine potenzielle neue Angriffsfläche schaffen.

Seit März 2026 hat Eset weltweit fast 800'000 sogenannte AI Skills analysiert, Erweiterungen für KI-Agenten, die externe Tools, APIs oder Datenquellen anbinden. Rund 25'000 dieser Komponenten stufte das Unternehmen als verdächtig ein, mehr als 3000 wurden blockiert. Das zeigt: Aktuell entsteht eine neue Ebene der Software-Lieferkette mit zusätzlichen Risiken für Unternehmen und Organisationen. "Cybersicherheit tritt in eine neue Phase ein", sagt der Eset-CEO. "Künstliche Intelligenz wird nicht mehr nur zur Verteidigung eingesetzt. KI-Systeme und autonome Agenten werden selbst Teil der Angriffsfläche."

Die angekündigten Millioneninvestitionen soll in dieser neuen Ära der Cybersecurity sicherstellen, dass Eset zukunftsorientiert und weiterhin auf Augenhöhe agieren kann, um Privat- wie Unternehmenskunden effektive Sicherheitslösungen bereitzustellen. Geplant ist unter anderem die Erweiterung des F&E-Teams auf 1000 Forscher und Ingenieure innerhalb der kommenden drei Jahre. Ein Schwerpunkt liegt zudem auf der Entwicklung eigener KI-Modelle für Cybersecurity-Anwendungen. Anders als allgemeine KI-Systeme sollen diese gezielt mit Sicherheitsdaten, Threat Intelligence und Telemetriedaten trainiert werden. Hinzu kommt eine neue Generation KI-gestützter Security Operations Center (SOC), die Sicherheitsvorfälle schneller erkennen und analysieren. "Die Zukunft der Cybersicherheit darf nicht ausschliesslich von Modellen abhängen, die von einigen wenigen globalen Technologiekonzernen kontrolliert werden", so Marko. "Gerade in der Cybersecurity spielt technologische Souveränität eine zentrale Rolle." Konkret positioniert sich Eset im Bereich Cybersecurity somit als souveränes Angebot "made in Europe" und (zumindest beim Thema Sicherheit) selbstbewusst als Alternative zu Big Tech.

## **Grösster Cybersecurity-Anbieter Europas**

Einen beachtlichen Meilenstein hat Eset auf dem Weg zu mehr globaler Präsenz bereits erreicht: Seit kurzem darf sich das slowakische Unternehmen als grösster Cybersecurity-Anbieter Europas (im Bereich Endpoint-Security, Frost & Sullivan) bezeichnen. Kein Wunder. Immerhin hat der Umsatz nach mehreren Wachstumsjahren auch 2025 abermals zweistellig zugelegt, in der DACH-Region beispielsweise übergreifend um mehr als 13 Prozent, über 2500 Mitarbeitende sind mittlerweile bei Eset beschäftigt. Und es ist nicht das Ende der Fahnenstange. Denn der Anbieter plant zusätzlich zu den bestehenden 25 Standorten mit Eset France, Eset Netherlands und Eset India drei weitere Offices. Letzteres soll nicht zuletzt die regionale Nähe zu den vielen indischen KI-Talenten und zu lokalen Partnern, aber auch grundsätzlich als Brücke in die Region Asien/Pazifik dienen. In Nordamerika und Japan betreibt der Hersteller ohnehin bereits äussert erfolgreich Business. "Wir wollen näher an unsere Kunden und Partner heranrücken und gleichzeitig unsere lokalen Kompetenzen in wichtigen Märkten stärken", so Miroslav Mikuš, Chief Sales Officer bei Eset. "Gerade in der Cybersecurity spielen regionale Expertise, direkte Ansprechpartner und schnelle Reaktionsfähigkeit eine immer grössere Rolle."

Es sind Investitionen in Cybersecurity, die dringend notwendig sind, wie viele der weiteren Vorträge der Eset World 2026 eindrücklich aufzeigten. Nicht nur aufgrund des destruktiven Potenzials von KI-Technologien in den falschen Händen, sondern auch aufgrund der aktuellen geopolitischen Lage. Eine Diskussionsrunde mit Colonel Mietta Groeneveld vom NATO Command and Control Centre of Excellence, Hans de Vries von der European Union Agency for Cybersecurity (ENISA) und Paul Chichester vom National Cyber Security Centre UK beschäftigte sich vor diesem Hintergrund mit der Frage, welche zentrale Rolle Cyberangriffe und damit

auch Cybersecurity mittlerweile in Konflikt- und Krisensituationen spielen. Das einstimmige Urteil: Frontlinien verlaufen heute zu grossen Teilen im digitalen Raum, die effektive Nutzung von Daten und der Austausch von Know-how sind daher essenziell. "Zusammenarbeit ist nicht etwa eine Schwäche. Es ist unsere grösste Stärke", bekräftigte Professorin Valeria Nicolosi vom Trinity College Dublin in ihrem Vortrag "How Science and Collaboration Shape Resilience".

## **DACH-Partnerkonferenz im Rahmen der Eset World**

Zusammenarbeit schreibt sich auch Eset auf die Fahne. Mehr als 90 Prozent des B2B- und B2C-Geschäftes würden indirekt erfolgen und Eset sei ganz klar eine Channel Company, wie unter anderem Country Manager DACH Holger Suhl, Channel Sales Director DACH Peter Neumeier und Marketing-Chef DACH Thorsten Urbanski im Rahmen der DACH-Partnerkonferenz bekräftigten. Aufgrund des Veranstaltungsortes Berlin fand die Partnerkonferenz am zweiten Event-Tag erstmals als Teil der Eset World statt. Erfreuliche Nachricht von Holger Suhl gleich zu Beginn: Mit 26 Prozent konnte die Schweiz im Vergleich mit Deutschland und Österreich 2025 das grösste Wachstum vorweisen, weit über dem DACH-Niveau von plus 13,3 Prozent.

In der gesamten DACH-Region sei die Positionierung als europäischer Hersteller in Verbindung mit den zunehmenden Souveränitäts- und Sicherheitsanforderungen der Unternehmen ein wichtiger Treiber, wie Suhl im Gespräch mit "IT Reseller" bekräftigt. Bei Kunden wie Partnern habe sich das Thema "Made in EU" in den vergangenen Jahren etabliert. Hinzu komme laut Peter Neumeier, nicht zuletzt befeuert durch die geopolitische Lage und sich zuspitzende Bedrohungsszenarien, der Wunsch vieler Kunden, in umfangreichere Lösungen zu investieren und für Partner somit die Chance, durch Upsell- und Crosssell-Geschäft Geld zu verdienen.

Upselling ist ohnehin einer der wichtigsten Umsatztreiber für Eset (gerade auch in Verbindung mit Services). Dieses Geschäft zu forcieren und zu unterstützen, bleibt für den Hersteller neben der Akquise von Neukunden oberste Priorität im Channel. "Partner, die darüber nicht mit ihren Kunden sprechen, laufen Gefahr, dass es früher oder später jemand anderes tut", mahnte Neumeier. Als Werkzeug gibt Eset seinen Partnern unter anderem den sogenannten Risikokalkulator an die Hand, ein aktuell vor allem noch auf Spitäler ausgelegtes Cyber Risk Assessment, das helfen soll, das eigene Schutzniveau aufzuzeigen und Lücken zu identifizieren. Daraus lassen sich Handlungsbedarf und Geschäftschancen ableiten. Dieser Handlungsbedarf ergibt sich laut dem Channel Sales Director nicht zuletzt daraus, dass gerade viele kleine Unternehmen zusehends mit der Komplexität der Cybersecurity überfordert sind und Unterstützung benötigen. Abermals ein Hebel für den Channel, speziell für das Angebot passender (Managed) Services.

## **Grosskunden-Geschäft stärken**

Ein weiterer Wachstumsbaustein ist der gezielte Ausbau des Geschäftes mit Grossunternehmen, Behörden und Betreibern kritischer Infrastruktur. Für diesen Zweck hat Eset verschieden bestehende Produkte und Services, die bisher als Corporate Solutions geführt wurden, im Portfoliobereich Eset Private gebündelt. Dieser umfasst teils hoch individuelle Lösungen wie Air Gapped Solutions, Industrial Security und entsprechende Beratungsleistungen, die nun konsolidiert und stärker standardisiert bereitgestellt werden. Die Einsatzszenarien reichen von Banken, die ihre Kunden besser gegen Phishing schützen wollen, über Industrieunternehmen mit älteren OT-Systemen bis hin zu Energieversorgern oder Behörden mit hohen

Anforderungen an digitale Souveränität und Datenkontrolle. Allerdings ist dieses Geschäft nicht für jeden Partner geeignet. Laut Neumeier entsteht besonders Potenzial für spezialisierte Partner, die bereits über entsprechende Erfahrung im einen oder anderen Feld verfügen. Das gelte es jetzt auf Basis von Eset Private zu evaluieren und zu stärken.

Suhl und Neumeier zeigen sich auf Rückfrage aber übergreifend mehr als zufrieden mit der Geschäftsentwicklung und der Zusammenarbeit mit den Partnern im DACH-Raum. Man sei mittlerweile nicht nur grösster europäischer Cybersecurity-Hersteller, sondern habe sich immer mehr weg vom reinen Endpoint-Security-Angebot, hin zu einem Rundum-Security-Anbieter entwickeln können. Längst stehen Themen wie MDR/XDR, (Managed) Services und Künstliche Intelligenz im Mittelpunkt. Eset gewinnt somit weiter an Präsenz, Reichweite und somit an Geschäftschancen. "Das konnten wir nur zusammen mit unseren Partnern erreichen", so Holger Suhl.

## **Weiterhin in privater Hand**

An zwei Tagen hat die Eset World den über 500 anwesenden Partnern und Kunden somit geballtes Wissen mit auf den Weg gegeben, eine effektive Plattform für Know-how-Austausch und Zusammenarbeit geboten und nicht zuletzt aufgezeigt, wie ehrgeizig die Ziele des slowakischen Cybersecurity-Anbieters sind. Die angekündigte Expansions- und Investitionsstrategie unterstreicht, dass die Ambitionen von Europas grösstem Cybersecurity-Hersteller gerade nach den Wachstumssprüngen der vergangenen Jahre längst weit über europäische Grenzen hinausreichen. Für die europäische IT-Branche ist es keine schlechte Nachricht, einen starken, auch global agierenden Security-Player in den eigenen Reihen zu wissen – der sich darüber hinaus bis heute in privaten Händen befindet und auf mittelständischer Augenhöhe mit den Partnern agiert.

Und der Austragungsort der Eset World 2027 steht ebenfalls fest: Im kommenden Jahr geht es für Kunden und Partner nach Tokio.