

Dank Services zum nachhaltigen Erfolg

BOLL Engineering, das auf Cybersecurity spezialisierte IT-Unternehmen, gehört zu den führenden Adressen im Channel-Business. Der in der Schweiz, Deutschland und Österreich tätige Value-Added-Distributor (VAD) vertreibt wegweisende IT-Security-Lösungen weltweit führender Hersteller, und zwar ausschliesslich über spezialisierte Fachhändler. Dabei bietet BOLL seinen Channelpartnern umfassende Services an, die ihresgleichen suchen.

«Mit innovativen IT-Security-Produkten und umfangreichen Support- und Business-Services leisten wir einen relevanten Beitrag zum Erfolg unserer Channelpartner.»

Thomas Boll, CEO, BOLL

Führende Cybersecurity-Lösungen legen den Grundstein für ein erfolgreiches Wirken von Channelpartnern im IT-Security-Bereich. Doch reicht dies aus? Benötigen Reseller nicht vielmehr einen Distributor und Partner, der mit hochkarätigen Services zu ihrem langfristigen Erfolg beiträgt? Der sie im Verkaufs- und Beratungsprozess ebenso kompetent und umfassend unterstützt wie in den Bereichen Logistik und Support, Marketing und Business Development? Der im Schulungs- und Trainingsbereich Bestmarken setzt und Aspekten wie Services und Mehrwert verpflichtet ist? Einen Partner also, auf den sie langfristig bauen können?

Partnerschaft, die Partner schafft

Mit BOLL steht den Channelpartnern ein erfahrener, kompetenter und engagierter VAD zur Seite, der ihnen sämtliche «Zutaten» zur Verfügung stellt, um im kompetitiven und dynamischen IT-Security-Markt erfolgreich zu sein. Dazu Thomas Boll, CEO von BOLL Engineering: «Seit jeher sorgen wir dafür, dass unsere Reseller erfolgreich am Markt agieren können. Dazu werten wir unser umfassendes Produkt- und Lösungsangebot im Bereich der IT-Security mit unzähligen hochstehenden Extras und Services auf. So bieten wir unseren Channelpartnern umfassende Services an, die weit über die üblichen Distributionsleistungen hinausgehen. Die ausschliesslich von erfahrenen Mitarbeitenden erbrachten Dienstleistungen reichen von massgeschneiderten Marketing- und Sales-Services über Business Development, Tech- und Logistikdienstleistungen bis hin zum hochkarätigen Schulungs- und Zertifizierungsangebot im eigenen «Premier Authorized Training Center» (ATC). Geradezu wegweisend sind dabei der ausschliesslich durch qualifizierte Ingenieure erbrachte Tech-Support im eigenen «Best rated»-Support-Center sowie das Engineering kunden- und projektspezifischer Add-ons oder das Customizing kompletter Projekte.»

Für einen starken Channel

Selbst die technologisch fortschrittlichsten Lösungen erfordern zielgerichtete Marketingmassnahmen, um am Markt erfolgreich aufgenommen zu werden. Vor diesem Hintergrund unterstützt BOLL seine Channelpartner bei der Lancierung neuer Produkte sowie bei der Entwicklung dedizierter Märkte. Zu den Business-Development-Services gehören die gemeinsame Marktbearbeitung, langfristig ausgelegte Marketing-Services wie Telemarketing und Lead Generation sowie das gemeinsame Erarbeiten Erfolg versprechender Business Cases. Umfassende Marketingkommunikationsdienstleistungen ergänzen das Angebot. Dazu gehören beispielsweise die Schaffung und Durchführung von Push- und Pull-Kommunikationsmassnahmen wie Case Studies, Broschüren und Flyern, Verkaufshilfen und News-Content. Auch bei der Organisation und Durchführung von Events bietet

SERVICES – DAS GANZE POTENZIAL NUTZEN

Es gibt viele gute Gründe, BOLL-Partner zu werden. Dazu zählen namentlich die folgenden Serviceleistungen:

Marketing-Services

Ob bei der Markteinführung neuer Produkte, der gezielten Ansprache von Kunden und Märkten, dem Generieren von Leads, der Bewirtschaftung sozialer Medien oder der Durchführung von Veranstaltungen: Die individuellen Bedürfnisse der Partner bilden die Massgabe für zielgerichtete Marketing-Services.

Business Development

Mit dedizierten Services unterstützt BOLL seine Channelpartner bei der Erschliessung neuer Märkte sowie bei der Identifikation und Etablierung neuer Technologien, Marken und Produkte.

Sales-Services

Die Unterstützung der Partner bei deren Beratungs- und Verkaufsaktivitäten ist tief in der DNA von BOLL verankert. Die Dienstleistungen reichen von der Produktberatung über die Validierung von Architekturen und Konzepten bis hin zur Lizenzberatung, von der Unterstützung bei PoC über die Services beim Product Sizing bis hin zur Hilfe bei Ausschreibungen und beim Erstellen massgeschneiderter Offerten.

Education

«We share knowledge.» Ob (Produkt-)Training mit Herstellerzertifizierung, ob Tech-Briefing oder Mor-

ning-Session: BOLL macht sich stark für einen kontinuierlichen Know-how-Transfer zu seinen Kunden.

Tech-Services

Dank des umfangreichen Post-Sales-Supports erhalten Channelpartner direkten Kontakt zu kompetenten Ansprechpartnern sowie unbegrenzten Zugriff auf das Wissen und die Erfahrung ausgewiesener Tech-Experten.

Engineering/Customizing

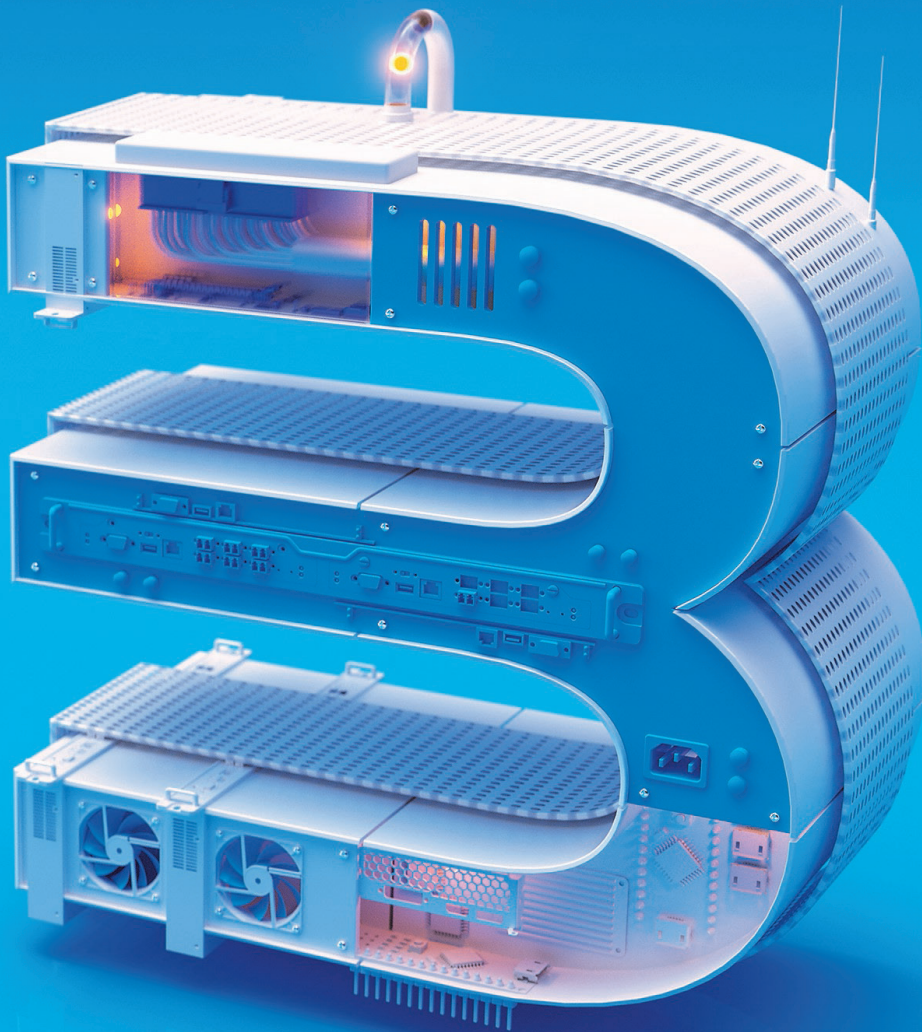
Sind projektspezifische Erweiterungen, spezielle Optionen, individuelle Konfigurationen oder Integrationen gewünscht, bringt BOLL seine jahrelange Engineering-Kompetenz und -Erfahrung ins Spiel. Dabei entwickelt und produziert BOLL dedizierte Add-ons, Applikationen, Komponenten und kundenspezifische, integrierte Gesamtlösungen.

Logistik

Das richtige Produkt zur richtigen Zeit am richtigen Ort – natürlich in der richtigen Menge und in der richtigen Konfiguration. Diesen Anspruch adressiert das Distribution Center von BOLL mit einer hochprofessionellen Logistik für Hardware, Software und Lizenzen, mit schlanken Prozessen und einer zügigen Auftragsbearbeitung.

Export

Der Export sogenannter Dual-Use-Güter erfordert hochspezifisches Know-how. Mitarbeitende von BOLL mit jahrelanger Exporterfahrung machen den vorgabekonformen internationalen Versand möglich.



BOLL – MEHRWERT FÜR DEN CHANNEL

Das 1988 gegründete IT-Unternehmen BOLL Engineering AG (BOLL) ist ein führender Value-Added-Distributor für IT-Security- und Networking-Produkte. Das in Wettingen (CH), Le Mont-sur-Lausanne (CH) und Ulm (D) beheimatete Unternehmen ist in Privatbesitz und vertreibt wegweisende Lösungen in den Bereichen Netzwerk- und Endpoint Security, Cloud Native und SOC Security, Identity und Access Security, Vulnerability Management und Penetration Testing, Physical Security und Awareness Training sowie Networking.

BOLL seinen Channelpartnern Unterstützung an – dies unter anderem auch im eigenen, komplett ausgerüsteten «Plug and Play»-Seminar- und -Eventraum, dem Space56 in Wettingen.

Wissenstransfer stärkt Reseller

Als IT-Security-Distributor der ersten Stunde hat sich BOLL der Maxime verschrieben, nicht primär Lieferant und Logistiker zu sein, sondern als «Trusted Advisor», als langfristig denkender Partner und Business Enabler zu agieren. Möglich machen dies das breit abgestützte technologische Know-how, die tiefen Produktkenntnisse und die jahrelange Praxiserfahrung der zertifizierten Beratungs- und Supportspezialisten von BOLL. Besonders deutlich zum Ausdruck kommt dies durch das praxisbezogene Wirken des Engineering- und Supportteams von BOLL. Dieses unterstützt die Channelpartner bei der Analyse und Behebung von Problemen sowie bei der Entwicklung und Bereitstellung massgeschneiderter Lösungen. Der technische Support steht den BOLL-Partnern kostenlos zur Verfügung.

BOLL
IT Security Distribution

BOLL Engineering AG

Jurastrasse 58
5430 Wettingen
Tel. 056 437 60 60
info@boll.ch
www.boll.ch