

Für den Channel Mehrwert schaffen

Dank führenden Produkten und weitreichenden Channel-Marketing-Services erhalten BOLL-Reseller und Systemintegratoren alle Zutaten, die für deren Erfolg mitentscheidend sind. Dazu Tatjana Bopp, Head of Marketing bei BOLL, im Interview.

Tatjana Bopp, der IT-Security-Distributor BOLL fährt eine unübersehbare Value-Strategie. Aus welchen Gründen?
Ganz einfach: Wir wollen für die Channelpartner beziehungsweise für unsere Kunden Mehrwert schaffen – so, dass diese erfolgreich am Markt agieren können. Davon profitieren alle gleichermaßen. Denn sind unsere Kunden erfolgreich, sind wir es auch. Vor diesem Hintergrund sehen wir uns nicht primär als reiner Distributor, sondern vielmehr als Business Enabler. Deshalb fokussieren wir uns auf das Erbringen von weitreichenden Dienstleistungen in hoher Servicequalität. Wir wollen die Channelpartner in ihrer Tätigkeit unterstützen, wo sie Hilfe wünschen.

Können Sie Beispiele nennen?

Als besonders nutzenstiftend betrachten wir unter anderem die Vermittlung von Wissen, wie wir dies in unseren zahlreichen Kursen, Workshops und Schulungen im eigenen zertifizierten ATC (Authorized Training Center) in Wettingen anbieten. Besonders erwähnen möchte ich in diesem Zusammenhang die themenspezifischen Morning-Sessions, die in kurzer und prägnanter Form technisches Fachwissen vermitteln und die Fachkompetenz der Teilnehmenden stärken. Auch der hochkarätige, für unsere Kunden kostenlose technische Support ist ein wesentlicher Teil der gelebten Value-Strategie. Kurz: Mit der Vermittlung von Know-how tragen wir dazu bei, dass unsere Kunden in der Lage sind, ihre anspruchsvolle Tätigkeit in hoher Qualität und erfolgreich auszuführen. Gleichzeitig festigen wir unsere Rolle im Channel-Business als Know-how-Partner und Wissensvermittler.



*Tatjana Bopp ist
Head of Marketing bei der
BOLL Engineering AG,
Wettingen*

Und welche Dienstleistungen dürfen Ihre Kunden im Bereich Marketing-Services erwarten?

Das Angebot ist vielschichtig. Es reicht von der individuellen Unterstützung bei der Planung massgeschneiderter Marketingaktivitäten bis hin zur konkreten Umsetzung einzelner Massnahmen. Dazu gehören etwa Lead-Generierung, Business Development und Unterstützung bei der Organisation von Veranstaltungen. Aber auch redaktionelle Arbeiten wie zum Beispiel das Erstellen von Case Studies, das Verfassen von Fachbeiträgen oder die Erstellung von News-Meldungen gehören zum Leistungsumfang. Auf diese Weise unterstützen wir unsere Channelpartner bei deren professionellen Positionierung im Markt. Wichtig ist aus meiner Sicht, dass jeder Kunde die Dienstleistungen erhält, die er wünscht – exakt dann, wenn er sie benötigt.

Weshalb nutzen Ihre Channelpartner die von BOLL angebotenen Marketing-Services?

Im Vordergrund steht immer das Bestreben, Awareness in den Zielmärkten zu schaffen, Leads und Aufträge zu generieren – kurz: das eigene Business voranzutreiben. Oft aber mangelt es dazu an internen Ressourcen. Hier können wir Hand bieten. Immer wieder sind auch wir die treibende Kraft – etwa dann, wenn es darum geht, neue Produkte am Markt zu lancieren. Mit proaktiven, sich ergänzenden Marketing- und Kommunikationsaktivitäten wollen wir Nachfrage generieren und die sich ergebenden Business-Opportunitäten sichtbar machen. Besonders deutlich zum Ausdruck kommt dies bei kreativen Lead-Generations-Massnahmen, die wir gemeinsam mit und im Namen von ausgewählten Resellern planen und umsetzen.

Kommt bei dieser Fokussierung auf Marketing-Services die klassische Logistik nicht zu kurz?

Ganz im Gegenteil. Wir unterstützen unsere Kunden auch im Bereich der Logistik vorbildlich. Mithilfe einer hocheffizienten Distributionslogistik beziehungsweise der Gestaltung optimierter Prozesse in Bereichen wie physische Logistik, Lizenzmanagement und Backoffice leisten wir einen relevanten Beitrag zur Freihaltung der Ressourcen für das Beratungs- und Servicegeschäft.

Was müssen Channelpartner unternehmen, um von den Marketing-Services profitieren zu können?

Einerseits gehen wir aktiv auf Reseller zu – dies mit dem Ziel, gemeinsam Bedürfnisse auszuloten und massgeschneiderte Strategien zu entwickeln. Diesen proaktiven Approach werden wir noch weiter forcieren. Aber natürlich steht es unseren Channelpartnern jederzeit frei, sich bei uns zu melden und konkrete Wünsche einzubringen. Gemeinsam loten wir dann die geeigneten Strategien und Massnahmen aus.

BOLL
IT Security Distribution

BOLL ENGINEERING AG

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