

Single Point of Contact für alle globalen Prozessinformationen

Exclusive Global Deal Desk eröffnet neue Chancen für internationale Projekte

München, Brunn am Gebirge, Schlieren, 24. Oktober 2023. *Cybersecurity-Deals auf globaler Ebene bergen enormes Wachstumspotenzial, vorausgesetzt, sie werden gut gemanagt. Denn der Erfolg hängt an der reibungslosen Projektsteuerung – doch die ist anspruchsvoll, erfordert optimale Organisationsstrukturen und spezielle Team-Skills. Exclusive Networks hat daher für seine Partner einen „Global Deal Desk“ als zentrale Anlaufstelle mit einem fixen Ansprechpartner entwickelt. Damit unterstützt der globale Value Added-Distributor für die Sicherheit digitaler Infrastrukturen Fachhändler dabei, ihr volles Potenzial bei weltweiten Projekten auszuschöpfen und interkontinentale Implementierungen ohne Reibungsverluste durchzuführen.*

Cybersecurity-Projekte sind immer häufiger international aufgestellt, werden jedoch nach wie vor meist lokal aus Deutschland, Österreich oder der Schweiz gesteuert. Dabei ist das globale Business einerseits höchst lukrativ - es sind große Herstellermarken beteiligt, große Deal-Werte sind im Spiel – andererseits ist es auch sehr komplex und aufwändig zu managen. Denn neben unterschiedlichen Sprachen, Kulturen, Währungen und Zeitzonen müssen verschiedene Gesetzeslagen, Richtlinien, politische Gegebenheiten und Wirtschaftssysteme der beteiligten Länder berücksichtigt werden.

Mit dem neuen Service „Global Deal Desk“ will Exclusive Networks seinen Partnern hier zusätzliche Unterstützung und zudem eine Rückversicherung bieten. Denn auch wenn globales Business bei einem Systemhaus zum Daily Business gehört - kaum ein Projektteam verfügt über das komplette Fachwissen mit allen Feinheiten, die für die perfekte Koordination des Deals nötig wäre. Dieses Wissen um eventuelle organisatorische Mankos kann sogar den einen oder anderen Dienstleister davon abhalten, sich auf einen ganz großen globalen Deal einzulassen – obwohl die fachliche Expertise vorhanden wäre.

„Wir haben den Global Deal Desk (GDD) als spezialisierten Concierge-Service entwickelt, um unsere Partner bei globalen Geschäften noch erfolgreicher zu machen. Wir unterstützen sie genau dort, wo es nötig ist, angefangen von der Logistik über länderspezifische gesetzliche Richtlinien bis hin zu technischen Leistungen vor Ort“, verspricht Marcus Adä, Geschäftsführer von Exclusive Networks Deutschland und Regional Manager DACH. „Für uns als globaler VAD hat auch bei grenzüberschreitenden Geschäften die bedarfsgerechte Unterstützung unserer Partner immer oberste Priorität. Unsere Präsenz auf allen Kontinenten und die damit einhergehende Kenntnis der lokalen Besonderheiten aus erster Hand macht uns hier zum idealen Partner.“

Ganz entscheidend bei globalen Geschäften ist die Kommunikation. So fungiert der Global Deal Desk als direkter Vermittler zwischen den Experten der verschiedenen Teams und



stellt somit einen reibungslosen und zeitoptimierten Projektprozess sicher. Über eine einzige Kontaktstelle (Single Point of Contact) werden alle Fragen zum Projekt beantwortet, sei es zu globalen Steuern, lokaler Abrechnung, Compliance, Fracht, Rabattierung, Logistik oder den komplexen Aspekten von Beratungs- und technischen Dienstleistungen. Dabei geht Exclusive Networks über den traditionellen Rahmen eines Distributors hinaus und schafft Mehrwerte für den gesamten IT-Lifecycle.

„Unser Angebot an globalen technischen Leistungen endet nicht bei einem Rack und Stack von Produkten aus dem Exclusive Networks Portfolio“, erklärt André Dieball, Director Technical Customer Success DACH, Exclusive Networks Deutschland GmbH.

„Unsere GSO sind herstellernerneutral und reichen von der initialen Begehung über begleitende technische Maßnahmen wie zum Beispiel elektrische Installationen bis hin zu Nachhaltigkeitservices wie Recycling und Rücknahmelogistik. All dies haben wir mit GDD zusammengeführt, so dass sich unsere Partner für das gesamte Projekt an nur einen Ansprechpartner wenden müssen.“

Bildmaterial:

- Marcus Adä, General Manager von Exclusive Networks Deutschland und Regional Manager DACH
- André Dieball, Director Technical Customer Success DACH, Exclusive Networks Deutschland GmbH.

Über Exclusive Networks

Exclusive Networks (Euronext Paris: EXN) ist ein globaler Cybersecurity-Spezialist, der Partnern und Endkunden über bewährte Vertriebswege und auf der Grundlage des technischen Know-hows seiner Teams eine einzigartige Kombination von Dienstleistungen und Produktportfolios bietet. Sein Motto: Jeder hat das Recht, in einer sicheren digitalen Welt zu leben, die auf den innovativsten Technologien basiert. Mit Niederlassungen in mehr als 45 Ländern betreut Exclusive Networks Kunden in über 170 Ländern. Dabei kombiniert der Cybersecurity-Spezialist die Vorteile der jeweiligen lokalen Perspektive mit den Kapazitäten und der Leistungsfähigkeit einer globalen Organisation.

Das erstklassige Herstellerportfolio ist sorgfältig zusammengestellt aus innovativen Produkten und Lösungen führender Cybersecurity-Anbieter. Die Services reichen von Managed Security bis hin zu spezialisierten technischen Zertifizierungen und Schulungen. Immer liegt das Augenmerk darauf, die Besonderheiten der sich rasant ändernden Technologien und Märkte zu berücksichtigen und davon zu profitieren.

Mehr Informationen unter www.exclusive-networks.com/de.

Pressekontakt

punktgenau PR
Andrea Weinholz
Mobil +49 (0)151-188 09 288
andrea.weinholz@punktgenau-pr.de
www.punktgenau-pr.de

Kontakt zu Exclusive Networks Deutschland GmbH

Exclusive Networks Deutschland GmbH
Christine Röder
Balanstraße 73 - Haus 21 B
81541 München
Fon +49 (0)89 45011-236
DACHMarketing@exclusive-networks.com
www.exclusive-networks.com/de