



10 GRÜNDE...

... warum „Disruptive Distribution“ uns zum besten Partner für Sie macht!

1. Willkommen bei Exclusive

Ob Sie ein junges, wachsendes Unternehmen sind oder ein großer, erfahrener Service Provider – wir sind gern an Ihrer Seite und begleiten Sie auf Ihrem Weg. Wir investieren in den Erfolg jedes Einzelnen von Ihnen.

2. Machen Sie den Unterschied

Wir sehen, wo Ihre Marktchance liegt und wie Sie sich entwickeln können. Unsere Markteinführungserfahrung bietet Ihnen einen echten Value Add. Wir unterstützen Sie bei geeigneten Marketingmaßnahmen zur Ankurbelung der Nachfrage und bauen gemeinsam mit Ihnen eine Pipeline auf.

3. Wir bieten finanzielle Sicherheit

Wir bieten nicht nur großzügige Margen. Wir eröffnen Ihnen den Zugang zu neuen, ertragreichen Mehrwert-Services und -Technologien, mit denen Sie der Entwicklung und der Ungewissheit neuer IT-Konsummodelle immer einen Schritt voraus sind.

4. Disruptive Technologien

Wir finden für Sie die neuesten disruptiven und innovativen Herstellertechnologien mit hohen Margen, damit Sie deren führende Marktposition für sich nutzen können. Einige davon gibt es natürlich bereits seit Jahren, haben aber noch nichts von ihrem Innovations- und Mehrwertpotenzial eingeübt.

5. Wir schreiben KUNDENBINDUNG groß

Wenn es darum geht, auf einer gepunkteten Linie für ein großes IT-Projekt zu unterschreiben, haben Vertriebspartner und deren Kunden bisweilen ein Problem, sich zu verpflichten. Durch unsere spezialisierten Finanzierungs- und Leasing-Services wird es einfach, große IT-Lösungen zu verkaufen. So kommen Sie zu schnellerer Kundenbindung, besserem Cash-flow, geringeren Vertriebskosten und risikofreiem Zugang zu größeren Geschäftsmöglichkeiten, die von Ihrem Kreditrahmen unabhängig sind.

A photograph of a purple bowling ball in the foreground, surrounded by several white bowling pins with black stripes. The scene is set against a light grey background.

10 GRÜNDE...

6. Gemeinsam wachsen

Da wir in der Lage sind, reibungslos und erfolgreich zu wachsen, können das auch unsere Partner. Wir können uns auch auf noch weiteres künftiges Wachstum einstellen – gleichgültig, ob dieses auf einen weiteren Durchbruch eines Herstellers, einen neuen Value Add-Service oder einen substanziellen Erfolg Ihres eigenen Unternehmens zurückzuführen ist.

7. „Exklusivität“ weltweit

Exclusive Networks bietet zusätzlich zu über 50 Büros auf der ganzen Welt globale Vor-Ort-Servicekapazitäten in über 100 Ländern, mit denen wir Partnern beim Abschluss größerer Aufträge unterstützen. Sie können diese Services – vom Projektmanagement und der Implementierung bis zum Support vor Ort und zur Fehlerbehebung – unter Ihrer Marke laufen lassen und damit mehr globale Projekte und Zugang zu größeren Enterprise-Märkten gewinnen, Ihr Dienstleistungsangebot und die strategische Bindung zu Ihren Kunden erweitern sowie größere wiederkehrende Umsätze entwickeln.

8. Wir bieten gelebtes Vertrauen

Wir kennen den Channel und wissen, wie er funktioniert. Unser Erfolg gründet darauf, dass wir Vertrauen zum Kernstück unserer Partnerbeziehungen machen. Sie können sich darauf verlassen, dass wir Sie nie im Stich lassen – bei einer einfachen Lieferung ebenso wenig wie bei einer kundenspezifischen technischen Herausforderung. Ein Beispiel dafür ist unser umfassender, autorisierter professioneller Support – einschließlich Schulung –, der Sie bei der Entwicklung von Kompetenzen, beim Abschließen von Geschäften, beim Meistern von Herausforderungen und beim Optimieren der Kundentreue unterstützt. Sein Kernstück ist unser rund um die Uhr verfügbarer internationaler Support in der jeweiligen Landessprache.

9. Wir wissen, wo unsere Stärken liegen

Unsere unbeirrbar konzentrierte Cybersecurity hat uns zu einem beliebten VAD-Partner für disruptive Sicherheitstechnologien gemacht. Wir prüfen und analysieren interessante neue Hersteller genau und wählen die besten aus. Gleichzeitig nutzen wir unsere Marktkenntnisse, um neue Trends und Chancen für Channelpartner auszumachen.

10. Disruptive Distribution

Unser Antrieb heißt Innovation. Wir stellen ständig herkömmliche VAD-Modelle infrage, definieren Werte neu und schaffen Unterschiede. Diese Branche ist ein spannendes Feld, und wir befinden uns mitten in ihr. Aber sie kann auch unsicher sein – entweder man trägt die Revolution, oder man wird von ihr verschlungen. Der Wert unseres exklusiven Zugangs zu neuen, disruptiven Technologien neuer Hersteller und eingeführter Marken wird ebenbürtig ergänzt durch das Angebot unserer umfangreichen innovativen Mehrwert-Services. Damit kurbeln wir bedeutende wiederkehrende Umsätze an und verbessern Ihre Geschäftsposition für größere, stabilere und strategisch wertvollere Abschlüsse.

SO DISRUPT OR BE DISRUPTED.