DRUCKLÖSUNGEN GEWINNEN BEI NORDANEX AN BEDEUTUNG

KLASSE STATT MASSE

Der Nordanex-Systemverbund aus Bremerhaven bietet seinen über 180 Anschlusshäusern, die überwiegend aus dem IT-Systemhauskanal stammen, Unterstützung auf allen Ebenen. Neben Leistungen, wie einer Zentralsregulierung, diversen Gruppenvorteilen oder dem NEOS-Einkaufstool gewährleistet der Verbund seinen Partnerunternehmen durch Vertragspartnerschaften mit Distributoren und Herstellern beste Konditionen sowie einen zuverlässigen Support. Seit längerem gewinnen bei Nordanex auch Drucklösungen deutlich an Relevanz.

NORDANEX in der Zentrale des Systemverbunds in Bremerhaven beobachtet man seit längerem, dass neben den IT-Kernfunktionen auch Drucklösungen mehr und mehr in den Fokus der Partnerunternehmen rücken. „Viele IT-Systemhäuser im Verbund haben verstanden, dass mit Drucklösungen höhere Margen erzielt werden können als rein mit dem klassischen IT-Geschäft. Wir freuen uns, wenn wir unsere Anschlusshäuser durch Partnerschaften mit Distributoren und Herstellern dabei unterstützen können“, so Ralph Warmbold, Manager Consultant bei Nordanex. Durch den direkten Dialog mit Herstellern und Distributoren kann Nordanex seiner Systempartner eine Vielzahl an Aktionen entliefern. Warmbold beschreibt die Idee: „Unsere Partner sollten aktuell über die neuesten Produkte informiert werden und die Möglichkeit haben, ihren Kunden eine hohe Produktschiene zu attraktiven Bedingungen anzubieten.“

PROBEZEIT FÜR LEISTUNGSTRÄGER

