

Herweck vereinfacht Demostellung für Reseller und IT-Systemhäuser

Schnell verfügbare Demogeräte und individuelle Beratung

Der Distributor Herweck unterstützt Fachhändler jetzt mit einer großen Auswahl an Test- und Leihgeräten. Reseller können ihre Projekte so anforderungsgerecht umsetzen und dabei auch neue Geschäftsbereiche erschließen.

St. Ingbert, den 04.01.2021 – Herweck, einer der führenden deutschen Value-Added-Distributoren für Telekommunikations- und Informationstechnologien, bietet ITK-Fachhändlern aktuell Demogeräte und umfassende Unterstützungsleistungen an. Dabei verfolgt Herweck das Ziel, detailliert auf die Ansprüche seiner Partner einzugehen und die optimalen Lösungen zu finden. Denn je nach Einsatzzweck müssen die Geräte mitunter völlig andere Anforderungen erfüllen. Reseller und IT-Systemhäuser können sich deshalb individuell beraten lassen. Die diesjährige Neustrukturierung der Business Units IT und Mobile und die damit einhergehende Zusammenlegung von Einkauf und Vertrieb erlauben jetzt eine noch gezieltere und schnellere Bearbeitung von Anfragen.

Fachhändler, Reseller sowie IT-Systemhäuser können die gewünschten Testmuster ganz unkompliziert bei ihrem Herweck Ansprechpartner anfordern – die Geräte sind in der Regel innerhalb von 3 Tagen beim Kunden des Resellers. Dank des Herweck Try-and-Buy-Angebots können dann z. B. Geräte wie Schnurlostelefone und Headsets ausführlich getestet werden. Herweck steht zudem beim gesamten Vertriebsprozess zur Seite. So gibt es etwa die Möglichkeit, die Geräte nicht einzeln, sondern gebündelt im Rahmen eines Projekts zu bestellen. Reseller profitieren von Kosteneinsparungen sowie Margenvorteilen. Zudem stellen die Herweck Produktexperten sicher, dass die Lösungen miteinander kompatibel sind und die gewünschten Funktionen bereitstellen. Darüber hinaus übernimmt Herweck die Kommunikation mit den Herstellern und beschleunigt damit die Projektierung und die Auftragsabwicklung. Zusätzlich stehen für Infrastruktur-Projekte Verkabelungsmessgeräte, DECT-Messkoffer zur Ausleuchtung sowie Netzwerkkabel-Samples (Kupfer und LWL) bereit.

„Wir verstehen uns als Mittler zwischen Reseller und Endkunde und wollen unseren Partnern ihren Arbeitsalltag so einfach wie möglich gestalten. Deshalb agieren wir immer gemäß der Devise, die Produkte sinnvoll und praxistauglich auszuwählen. Gerade in der jetzigen Zeit kümmern wir uns verstärkt darum, dringend benötigte Hardware zu Testzwecken schnell und unbürokratisch zur Verfügung zu stellen“, erläutert Dominik Walter, Leiter der Business Units IT und Mobile bei Herweck.



Presseinformation

Über die Herweck AG

Die Herweck AG wurde 1985 von Dieter Philippi und Jörg Herweck gegründet. Aus der ursprünglichen Geschäftsidee – dem Handel mit importierten Anrufbeantwortern und Designtelefonen – entstand einer der führenden Distributoren für Telekommunikation und Informationstechnologie in Deutschland. Herweck vermarktet außerdem die Produkte der größten Netzbetreiber in Deutschland, u. a. Telekom, Vodafone, Telefónica und 1&1.

Die Gründer Jörg Herweck und Dieter Philippi stehen nach wie vor an der Spitze des Unternehmens. Die Herweck und Philippi Gruppe beschäftigt heute ca. 400 Mitarbeiter.

Über 30.000 registrierte Fachhandelspartner profitieren außerdem von den Premium Services wie Finanzierung, Marketingunterstützung, technischem Support und vielen anderen.

www.herweck.de