

## DISTRIBUTOREN-NEWS

### Videor trifft Distributionsvereinbarung mit HID Global

HID Global, Hersteller von sicheren Identitäten und IP-basierender Zutrittskontrolle, hat mit VIDEOR einen Distributionsvertrag geschlossen. Videor, Anbieter für professionelle Sicherheitstechnik, erweitert mit der Aufnahme der Zutrittskontrollsysteme von HID Global in das Vertriebsprogramm sein Lösungsportfolio eigenen Angaben zufolge entscheidend.

[www.videor.com](http://www.videor.com), [www.hidglobal.de](http://www.hidglobal.de)

### Siewert & Kau vertreibt als einziger Dell-Tablet Venue 8 7000 in Deutschland

Siewert & Kau vertreibt ab sofort als erster und bis voraussichtlich Ende April 2015 einziger Distributionspartner das "Dell Venue 8" der 7000er-Serie in Deutschland. Mit der Leistung des derzeit dünnsten Tablets der Welt im Vertriebsportfolio bietet Siewert & Kau seinen Partnern neueste Dell-Technologie inklusive Zubehör an. Damit bauen beide Unternehmen ihre Partnerschaft konsequent weiter aus und ermöglichen Fachhändlern, der Nachfrage nach hochwertigen Tablets gerecht zu werden.

[www.siewert-kau.de](http://www.siewert-kau.de), [www.dell.de](http://www.dell.de)

### Eset-Security-Produkte jetzt bei Ebertlang

Eset und Ebertlang Distribution haben zum 1. März 2015 eine umfassende Vertriebskooperation geschlossen. Die Lösungen des slowakischen Unternehmens erweitern damit das ausgewählte Ebertlang-Portfolio. Neben der hohen Schutzwirkung der ESET-Software profitieren Fachhändler von exklusiven Vorteilen wie einem umfangreichen Upselling-Potenzial durch Lösungen für unterschiedlichste Betriebssysteme, Endgeräte und Unternehmensgrößen, einem zentralen Lizenzmanagement und der Chance auf zusätzliche Serviceumsätze durch MSP-Lizenzierungen.

[www.eset.de](http://www.eset.de), [www.ebertlang.com](http://www.ebertlang.com)

## IT-Aufbereitung auch mit Intenso-Produkten

bb-net und Intenso starten gemeinsame Distributionspartnerschaft

Die bb-net media GmbH aus Schweinfurt und die Intenso GmbH aus Vechta, eines der führenden Unternehmen auf dem Gebiet Speichermedien, starten im ersten Quartal 2015 eine strategische Partnerschaft.

bb-net verstärkt auf diesem Weg sein Angebot als Spezial-Distributor und erweitert sein Portfolio um ausgewählte Intenso-Produkte aus den Bereichen USB-Sticks, Festplatten, SSDs, Speicherkarten und Zubehör. Die Artikel sind für alle B2B-Kunden im Online-Shop verfügbar und stehen den tecXL-Partnerstores zur Erweiterung des Angebotes zur Verfügung. Auch die Qualitätsmarke tecXL profitiert von der Kooperation der beiden Unternehmen. Die wiederaufbereiteten Geräte aus dem orangenen Karton



Tim Steffen (Intenso) und Michael Bleicher, Geschäftsführer der bb-net media GmbH (rechts)

werden bei einer SSD-Konfiguration mit hochwertigen Intenso-Speichermedien ausgestattet. Gründer und Geschäftsführer von bb-net media, Michael Bleicher, freut sich über die Partnerschaft mit Intenso. "Die Zusammenarbeit bedeutet für uns eine weitere der Produktqualität im Wiederaufbereitungsprozess und einen kleinen Meilenstein auf dem Weg zum Mehrwert-Spezialdistributor", so Bleicher.

[www.bb-net.de](http://www.bb-net.de)

## Persönlicher Ansprechpartner für Kunden

DexxIT ist neuer Vertragslieferant des Nordanex-Systemverbundes

Seit Mitte Januar diesen Jahres erweitert ein neuer Vertragslieferant das Portfolio des Nordanex-Systemverbundes aus Bremerhaven – die 1999 als ein rechtlich selbstständiges Unternehmen der Duttenhofer Group gegründete DexxIT GmbH & Co. KG. Als Partner der führenden Hersteller im Bereich Digital Imaging und Unterhaltungselektronik unterstützt DexxIT nun auch die bundesweit vertretenen Nordanex-Systempartner mit unterschiedlich fokussierten Fachhandelsprogrammen. Zudem baut der Spezialdistributor auf die Bereiche Flashspeicher, SSD-Karten und mobile Festplatten und rundet seine Kompetenz mit einem umfangreichen Angebot an Druckern, Drucker-Supplies, Scannern,

Multifunktionsgeräten, Computer-Peripherie und vielem mehr ab. DexxIT hat eines der Hauptkriterien für Nordanex-Vertragslieferanten in der eigenen Firmenpolitik fest verankert. Jedem DexxIT-Kunden, so auch den Nordanex-Fachhändlern und -Systemhäusern, wird ein persönlicher Ansprechpartner und Berater zur Seite gestellt. Die drei Grundbausteine einer effizienten Beratung sind bei DexxIT Fachwissen, Erfahrung und Marktkenntnis. Eine hohe Erreichbarkeit der Beraterhotline sei eine Selbstverständlichkeit für den Distributor. Zudem stehen die Produkte der DexxIT den Nordanex-Systempartnern über das NEOS-Einkaufstool zur Verfügung. [www.dexxit.de](http://www.dexxit.de), [www.nordanex.de](http://www.nordanex.de)