

Mehr als nur Logistik

Distribution ist für uns mehr als nur Logistik. An der Schnittstelle zwischen Herstellern und Fachhändlern verstehen wir uns als Partner für beide Seiten.

Partner für den Hersteller und Fachhandel

Neben der kompetenten Präsenz am Markt steht COREX auch für die aktive Produkteinführung und Vermarktung anspruchsvoller oder neuer Produkte. Dazu gehört für uns neben aktivem Marketing auch der Transport des nötigen Know-Hows, der Dialog mit unseren Fachhändlern und die Konzentration auf wenige, möglichst nicht konkurrenzierende Hersteller.

Unseren Kunden im Handelskanal bieten wir neben hervorragenden Markenprodukten auch weitreichende Unterstützung und Beratung bei Marketing, Vertrieb und der Installation. Dies ermöglicht es ihnen, neue Technologien und Produkte frühzeitig und mit geringerem Wettbewerbsdruck zu vertreiben als Mainstream-Produkte dies erlauben.

Zielmarkt

Der mittelständische österreichische Fachhandel ist durch einige typischen Merkmale geprägt. Das ist unser primärer Zielmarkt, auf den wir uns konzentrieren, und für den wir unser Dienstleistungsangebot gestalten:

- kleine Unternehmensstrukturen
- kleine, zum Teil schlecht erreichbare Einzugsgebiete
- kleine und mittlere Endkunden (B2B)
- hohe regionale Dichte an Anbietern
- hoher Mitbewerbsdruck
- breite Kompetenz und umfassendes Produktangebot

Added Values

Unser Produkt- und Dienstleistungsangebot ist auf diese Anforderungen abgestimmt und bietet unseren Partnern eine Reihe von Wettbewerbsvorteilen:

- unsere Mitarbeiter gehen sehr weit auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden ein
- durch persönlichen Kontakt und die genaue Kenntnis unserer Partner können wir auf die speziellen Anforderungen in diesem Markt eingehen
- erstklassige Markenprodukte mit gut ausgebauten Service- und Garantiekonzepten entlasten den Fachhändler von aufwendigen, nicht verrechenbaren Supportleistungen
- unsere Produkte entsprechen den Anforderungen der Kunden unserer Handelspartner
- unser Partner können sich mit unseren Produkten deutlich von anderen ortsansässigen Mitbewerbern unterscheiden
- Fachhändler profitieren vom Werbedruck, den COREX und die von uns vertretenen Hersteller erzeugen
- wir unterstützen unsere Partner durch Schulungen, Trainings und weitgehenden Support in Produktbereichen, die sie alleine nicht oder nur schwer abdecken könnten

Derzeitige Geschäftsfelder

Wir können und wollen nicht alle Bereiche des IT-Marktes abdecken. Unser Geschäftsmodell erfordert es, laufend neue Produkte einzuführen, diese aber auch anderen Vertriebskanälen zu überlassen, wenn sie in ihrem Produktzyklus regalfähig geworden sind bzw. die kommerziellen Gegebenheiten einen aktiven Vertrieb im Fachhandelskanal nicht mehr erlauben.

Vor diesem Hintergrund bieten wir unseren Handelspartnern zur Zeit bei den folgenden Aufgabenstellungen besondere Unterstützung an:

- LAN, Netzwerkkomponenten: Wir unterstützen unsere Partner beim Design von mittleren Netzwerken und bei der Ablöse bestehender Installationen.
- WAN und Remote Access, Internet-Zugang: COREX betreut über den österreichischen Fachhandel eine installierte Basis von etwa 8.000 Remote Access Installationen. Wir unterstützen unsere Partner bei Planung und Produktauswahl, aber auch bei der Remotekonfiguration und Installation.
- Wireless LAN: Mit jahrelanger Erfahrung - auch in der Kombination einzelner Komponenten verschiedener Anbieter - können wir optimale Lösungen konzipieren und anbieten.
- Zugangs- und Datensicherheit: Ein Schwerpunkt unserer Kompetenz liegt in diesem Bereich. Bei der Auswahl und Implementierung von Firewalls und der Installation von Virtual Private Networks sind wir für unsere Fachhandelspartner herstellerübergreifend da.

USP

Mit unserem Geschäftsmodell eröffnen wir unseren Partnern die Möglichkeit, sich mit unserer Unterstützung auch in neuen, anspruchsvollen Geschäftsfeldern zu betätigen.

Unser eingespieltes Team kann auf jahrelange Erfahrung in diesen Produktbereichen und dem anspruchsvollen Marktumfeld, in dem COREX sich bewegt, verweisen.