



Professional-Partnerschaft auf Augenhöhe

Case Study Partnerprogramm: Bessin GmbH

Securepoint Case Study

Professional-Partnerschaft auf Augenhöhe

Die Bessin GmbH aus Wolfenbüttel versorgt Businesskunden seit 1949 mit Bürotechnik und arbeitet dabei seit rund 15 Jahren mit Securepoint zusammen. Geschäftsführer Martin Bortic weiß genau, welche Vorteile seine Kunden und sein Team durch die Partnerschaft gewinnen – hat es sich aber trotzdem zweimal überlegt.

Während 1949 noch Schreibmaschinen und Farbbänder zum Sortiment gehörten, versorgt die Bessin GmbH seine Kunden heute auch mit Lösungen für IT-Sicherheit oder IP-Telefonie. Beratung, Support und Wartung gehören bei Bessin selbstverständlich dazu. Damit das 18-köpfige Team immer auf dem neuesten Stand ist, besuchen Martin Bortic und seine Leute regelmäßig die Schulungen und Trainings von Securepoint – seit neuestem als „Professional-Partner“ im neuen Partnerprogramm.

Securepoint Professional-Partner aus Überzeugung

„Wir haben uns das Programm zunächst sehr genau angesehen“, berichtet Geschäftsführer Martin Bortic. Denn das neue Partnerprogramm vollzieht den Wechsel von einem Einzelkauf-Modell hin zu einer monatlichen Gebühr, durch die dann eine Vielzahl von Schulungen abgedeckt ist. Eine Leistung, die überzeugt: Die kaufmännische Analyse des Angebots habe nur Vorteile für sein Unternehmen aufgezeigt, so Bortic. Dafür stellt er in Aussicht „Wir werden das Angebot nutzen und noch mehr Schulungen besuchen. Wir haben immer viel aus den Trainings mitgenommen!“

Alle Securepoint-Partner haben unabhängig von ihrem jeweiligen Partnerstatus bereits Zugriff auf eine Vielzahl von Basisschulungen. Professional Partner erhalten zusätzlich vergünstigten Zugang zu verschiedenen exklusiven Trainingsinhalten. Weiterhin nehmen die Partner auf dieser Stufe als Beta-Tester direkt Einfluss auf die Entwicklung zukünftiger Produkte, erhalten Unterstützung bei Marketingaktivitäten und profitieren von besonderen wirtschaftlichen Vorteilen wie Cashback-Programmen. Eine Übersicht aller Komponenten finden Sie auf der Seite „[Partnerprogramm](#)“.

Derzeit werden alle Trainings und Zertifizierungen interaktiv und online über die Securepoint Akademie durchgeführt, wo auch nach der Veranstaltung alle Dokumente und Aufzeichnungen zur Verfügung stehen. In den Live-Webinaren vermitteln Securepoint-Trainer umfangreiches Wissen und gehen auf alle Fragen ein. So erhält Securepoint auch im Lockdown die Qualität der Schulungen und den Austausch unter den Partnern aufrecht.

Bester Support von Anfang an

Dass Bessin von der langjährigen Partnerschaft mit Securepoint profitiert, zeigt sich im offenen Austausch miteinander. Martin Bortic fasst zusammen: „Bei Securepoint waren wir von Anfang an keine Nummer, sondern ein Partner auf Augenhöhe. Das betrifft alle Ebenen, vom Support bis zur Geschäftsführung.“ Besonders die kompetente und persönliche Betreuung durch den

Support sei in den Anfängen der Zusammenarbeit sehr hilfreich und richtungweisend für die gute langfristige Kooperation gewesen.

„Am Ende kommt es den Kunden zugute. Wenn wir aus einer Schulung kommen haben wir oft Anlass, auf unsere Kunden zuzugehen und zu sagen: Hey, weißt du schon, da gibt es etwas Neues, darauf musst du reagieren!“, so Bortic. Auf diesem Weg erhöht die Weiterbildung seiner Mitarbeiter direkt das Sicherheitslevel seiner Kunden.

Die Bessin GmbH hat sich für die Securepoint Professional-Partnerschaft entschieden, um Kunden maximale Sicherheit und kompetenten Service bieten zu können. Weitere Informationen zum IT-Systemhaus Bessin finden Sie unter www.bessin.de.

[Weitere Informationen zum Partnerprogramm von Securepoint finden Sie hier.](#)

Adresse des Kunden:

Bessin GmbH
Büro- und Datensysteme
Alter Holzweg 4d
38304 Wolfenbüttel (Halchter)



BESSIN
Büro- und Datensysteme

info@bessin.de

+49 (0) 5331 - 92 45-0

+49 (0) 5331 - 92 45-45