

Distribution als Service



7. Juli 2026 - Vor bald 25 Jahren vollzog BOLL Engineering den Wandel vom Softwareentwickler zum Value-Added-Distributor. In einer Zeit, die sich rasant verändert, bleibt das Unternehmen seinen Wurzeln treu.

Während technologischer Fortschritt früher über Generationen hinweg vergleichsweise linear verlief, entwickelt er sich heute exponentiell. Das zeigt sich in immer kürzeren Innovationszyklen, wachsender Komplexität und der rasanten Veralterung von Wissen. Ist das erschreckend oder spannend? Ansichtssache. Wer Thomas Boll kennt, weiss: Er findet es spannend. Beständigkeit lebt er anderswo – in der Identität der BOLL Engineering AG.

Heute kennt man die BOLL Engineering AG primär als erfolgreichen Value-Added-Distributor. Die Neuorientierung als VAD vollzog das 1988 gegründete Unternehmen jedoch erst 2002. Bis dahin war BOLL ein Engineering-Unternehmen und Softwareentwickler – geprägt von Faszination und Leidenschaft für

Technologie. Und wer von Technologie fasziniert ist, will sie nicht nur anwenden, sondern verstehen, erklären und weitergeben. Folglich war BOLL auch als VAD von Anfang an daran interessiert, Partner nicht nur mit Ware zu beliefern, sondern sie dort mit Wissen zu unterstützen, wo Bedarf bestand. Ganz im Sinne von Thomas Boll: «Wir sind erfolgreich, wenn unsere Partner erfolgreich sind.»

Dennoch führte die neue Rolle als VAD zu Veränderungen – und mit der Zeit zu einer fortschreitenden Ausdifferenzierung der Kundenservices. Bereits 2001 begann BOLL mit dem Aufbau des hauseigenen Authorized Training Centers, kurz ATC. Schulungsangebote zählten damit von Beginn an zu den Value-Added-Services des Unternehmens und werden bis heute kontinuierlich weiterentwickelt. Auch der technische Support wurde nicht erst im Zuge neuer Marktanforderungen eingeführt, sondern wuchs parallel zum Portfolio mit. Die Mitarbeitenden des Engineering-Teams zertifizieren sich regelmässig selbst und bieten kostenlosen technischen Support auf hohem Niveau. So blieb die technische Herkunft nicht nur erhalten, sondern wurde früh in konkrete Services für Partner übersetzt.

Neben der technischen Unterstützung wurden auch die Services auf der Verkaufsseite getreu dem eigenen Selbstverständnis aufgebaut. Dazu gehörte die Einsicht, dass mit zunehmender Komplexität von Produkten und Lösungen auch der Unterstützungsbedarf wächst – und zwar nicht erst nach dem Kauf, sondern bereits davor: im Pre-Sales, während der Offertphase und im Post-Sales. BOLL begleitet Partner genau dort, wo technische Fragen, Marktkenntnis und Beratung zusammenkommen. Aus der technischen Nähe zum Produkt entwickelte sich so eine breitere Nähe zum gesamten Verkaufs- und Projektprozess.

Mit der Zeit kamen weitere Services hinzu, die denselben Gedanken fortführen: Business Development, Marketing-Services, Engineering und Customizing, Export und Logistik. Sie alle erweitern die technische Kernkompetenz, ohne sie zu ersetzen. So entsteht ein Service-Verständnis, das aus der Geschichte von BOLL heraus gewachsen ist: Technologie verstehen, Wissen teilen, Partner unterstützen – und gemeinsam erfolgreich sein.

BOLL Engineering AG

Jurastrasse 58, 5430 Wettingen

Tel. 056 437 60 60

BOLL ist ein technisch ausgerichteter Distributor mit eigenem Authorized Training Center. Ziel ist es, fundiertes Herstellerrwissen praxisnah zu vermitteln und Partner beim nachhaltigen Kompetenzaufbau zu unterstützen.