

AUF EINEN BLICK: PARTNERKONZEPTE DER DISTRIBUTOREN UND KOOPERATIONEN (AUSWAHL)

Partnerkonzepte der IT- und TK-Distributoren																	
Name des Unternehmens	Name des Partnerkonzepts	Zahl der teilnehmenden Fachhändler/Shops	Exklusive Bindung	in Kooperation m. best. Carrier/Herstellern	Teilnahmemöglichkeit	Bewerbungsprozess	Voraussetzungen für Teilnahme	Zahl der Kartenaktivierungen	Mindestumsatz über Distributor in Euro	Startkapital des Fachhändlers	Gebühr für Teilnahme	Sicherheiten	Ladenlokal	Mindestführung des Shops	Anzahl der Mitarbeiter	Qualifikationen/ Zertifikationen	
Actebis Peacock	Actebis Network	330 Fachhändler	○	k.A.	aktiv	online, telefonisch, persönlich; Antrag auf Partnervertrag	k.A.	k.A.	200.000 p.a.	k.A.	600 Euro p.a.	k.A.	○	k.A.	mind. 5, davon mind. 1 Techniker	k.A.	
Bluestring	Stützpunktpartner-Programm	15 Stützpunktpartner	●	unabhängig	aktiv	Zertifizierung	keine Vorgabe	keine Vorgabe	k.A.	○	k.A.	○	keine Vorgabe	keine Vorgabe	keine Vorgabe	Zertifizierung/Schulung durch Bluestring	
Brightstar Europe/Tech Data	BrightClub for BlackBerry: generelle Mitgliedschaft, regionale Werbegruppen	k.A. ¹⁾	○	Research in Motion (RIM)/BlackBerry	aktiv	online (www.brightclub.de); für Werbegruppen-Mitgliedschaft ggf. weiterführende Gespräche	keine Vorgabe	individuell	k.A.	○	○	○	○	k.A.	k.A.	BlackBerry-Zertifizierungen (bzw. Wille, diese kurzfristig zu erwerben)	
Brodos	My-extra Shop Franchisekonzept	70 Franchisenehmer/ 100 Franchiseshops	● (Franchisevertrag, starke Bindung)	unabhängig	aktiv bzw. aktive Ansprache durch Brodos	Außendienst, Innendienstansprechpartner, Online-Kontaktformular	mind. 15 Postpaid pro Monat	k.A.	5.000 Euro (zzgl. Hermes-Kreditversicherung)	○	Hermes-Kreditversicherung	Hermes-Kreditversicherung	● (Lage: 1–3; Größe: optimalerweise mind. 40 Quadratmeter)	2 Jahre wünschenswert	standort-abhängig	möglichst kaufmännische Ausbildung im Einzelhandel	
	Vodafone Partner Konzept	60	○ (Vertrag, starke Bindung)	Vodafone			mind. 15 Postpaid pro Monat	k.A.	○								
	E-Plus Partnershop/ Qualitypartnerkonzept	140		E-Plus			mind. 15 Postpaid pro Monat	k.A.	○								
	O2 Premiumpartnerkonzept	25		Telefónica O2			mind. 15 Postpaid pro Monat	k.A.	○								
	T-Partner/Händler Konzept	35		Deutsche Telekom			mind. 15 Postpaid pro Monat	k.A.	○								
	Zubehörkonzept/Rackjobbing	150		unabhängig			keine Vorgabe	keine Vorgabe	○								
	Businesspartnerkonzept	40	○ (kein Vertrag, aber eher starke Bindung)	unabhängig			keine Vorgabe	keine Vorgabe	○								
Eno Telecom	One Telecom Partner	120	○	unabhängig	aktiv	Ansprechpartner im Innen- oder Außendienst, online	individuell	individuell	fundierte betriebswirtschaftliche Planung, solide Geschäftsgrundlage	○	○	○	○	keine Vorgabe	keine Vorgabe	keine fixe Vorgabe, aber fundierte betriebswirtschaftliche und vertriebliche Kenntnisse	
	One Telecom Premium Partner	40	○	unabhängig	aktiv		individuell	individuell	○	○	○	○	○	keine Vorgabe	keine Vorgabe		
Epsilon Telecommunications	epsilon business alliance (e.b.a.)	6 strategische e.b.a.-Partner	○	Fokuspartner Telefónica O2, Deutsche Telekom, Vodafone (Business)	aktiv	über Epsilon-Regionalleitung	mind. 1.000 Business-Mobilfunkneuverträge p.a.	k.A.	○	○	○	○	○	k.A.	keine Vorgabe	● ²⁾	
Faro-com	Faro Exklusivpartner-Programm	10/10	○	unabhängig	aktiv	über Vertrieb; Nachweis Vertriebsstärke, Bonität, Standort	15 Postpaid, 15 VVL, 5 DSL pro Monat	5.000 pro Monat	10.000 Euro	○	○ (nur bei nicht ausreichender Bonität)	○	● (Lage: sinnvoll; Größe: 25–60 Quadratmeter; profess. Außenauftritt)	individuell	keine Vorgabe	kaufmännische Ausbildung, gute Marktkenntnis, gute Fachkenntnis, verkäuferische Fähigkeiten	
Herweck	Telekom-Partnerprogramm	k.A.	○	Deutsche Telekom	aktiv	telefonische Kontaktaufnahme mit den zuständigen Ansprechpartnern	individuelle Ziele in Abhängigkeit vom jeweiligen Netzbetreibermodell; „niedriger“ Einstieg möglich	k.A.	k.A.	○	k.A.	○	○	keine Vorgabe	k.A.	k.A.	
	O2-Partnerprogramm	k.A.	○	Telefónica O2	aktiv			k.A.	k.A.	○	k.A.	○	○	○	keine Vorgabe	k.A.	k.A.
	Vodafone-Partnerprogramm	k.A.	○	Vodafone	aktiv			k.A.	k.A.	○	k.A.	○	○	○	keine Vorgabe	k.A.	k.A.
	Mobilcom-Debitel-Partnerprogramm	k.A.	○	Mobilcom-Debitel	aktiv			k.A.	k.A.	○	k.A.	○	○	○	keine Vorgabe	k.A.	k.A.
Ingram Micro Distribution	IM.Fokus (ITK-Prämien-Partnerprogramm)	6.000 Fachhandelspartner	○	70 Hersteller	aktiv	online (www.ingrammicro.de/imfokus); Registrierung als Ingram-Micro-SMB-Kunde	k.A.	k.A.	k.A.	○	○	○	keine Vorgabe	keine Vorgabe	○		
Karasch-Mobilfunk	KMF Partner-Programm	120 Fachhändler	○	Mobilcom-Debitel	automatisch	k.A.	ab 5 Postpaid-Verträgen pro Monat	keine Vorgabe	○	○	○	○	keine Vorgabe	keine Vorgabe	keine Vorgabe	Fachhändler	
Kotel	Kotel Premium	20 Partner	○ (aber mind. 50% des Umsatzes über Kotel)	unabhängig	aktiv	online, telefonisch	15	k.A.	○	○	○	○	○	k.A.	k.A.	k.A.	
Michael Telecom	Michael Telecom Partnerprogramm (MTP): 3 Umsatzstufen (ohne bestimmte Bezeichnung)	k.A.	○	unabhängig	aktiv bzw. aktive Ansprache durch Michael Telecom	online, telefonisch, per Fax	k.A.	Stufe 1: 50.000, Stufe 2: 100.000, Stufe 3: 150.000 p.a.	○	○	24 Euro pro Monat	○	○	keine Vorgabe	keine Vorgabe	○	
Partners in Europe	BonusPartnerProgramm: Bronze, Silber, Gold, Platin, SenatorClub	1.000 Systemhäuser und Fachhandelspartner (alle Stufen insgesamt)	○	unabhängig	automatisch (bei Umsatz), aktiv (wenn noch kein Umsatz)	Bewerbungen zu einem vom Partner selbst zu wählenden Partnerstatus sind bei Abgabe eines Umsatz-Commitments möglich; nach Ablauf des ersten Teilnahmejahres wird der Partner dann gemäß seiner Umsätze eingestuft und erhält die seinem Status entsprechenden Förderungen	k.A.	Bronze: 10.000, Silber: 30.000, Gold: 50.000, Platin: 100.000, SenatorClub: 250.000 p.a.	○	○	○	○	○	keine Vorgabe	keine Vorgabe	○	
	ServicePartnerCommunity (SPC) ³⁾	200 Systemhäuser	○	unabhängig	aktiv	Teilnahmeerklärung	k.A.	keine Vorgabe	○	○	○	○	○	keine Vorgabe	keine Vorgabe	Partner müssen bzgl. der Aufträge, die sie übernehmen möchten, qualifiziert sein	
Roßkamp & Burhop	Premium Partner Konzept: 3 Umsatzstufen (ohne bestimmte Bezeichnung)	750/360 insges. (Stufe 1: 80/35; Stufe 2: 330/150; Stufe 3: 340/175)	○	Mobilcom-Debitel, Deutsche Telekom, Vodafone, 1&1	aktiv	telefonisch, online, per Fax	keine Vorgabe	Stufe 1: 3.500, Stufe 2: 5.000, Stufe 3: 10.000 pro Quartal	○	○	○	○	○	keine Vorgabe	1	fachgebundener Einzelhändler	
Selectric Nachrichten-Systeme	Premium-Partner-Programm	60/135	○	unabhängig	aktiv	zusätzliche Vertriebsvereinbarung	40 Mobilfunk-Verträge	5.000 Euro pro Monat	○	○	○	○	○	1 Jahr	keine Vorgabe	○	
TK-World	www.anschlussberater.de	650	○	Alice, Congstar, Kabel BW, O2, Deutsche Telekom, Versatel, Vodafone; Tel/DaFAX, Nuon	aktiv	online (www.anschlussberater.de), telefonisch über Vertrieb	keine Vorgabe	keine Vorgabe	○	○	○	○	○	keine Vorgabe	keine Vorgabe	Seriosität, Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit; bei einigen Netzbetreibern zusätzliche UVO-Anmeldung	
Partnerkonzepte der CE- und ITK-Kooperationen																	
Aetka	AetkaPartner, AetkaPlusPartner, AetkaPremiumPartner	1.522 AetkaPartner; 545 AetkaPlusPartner; 303 AetkaPremiumPartner/ 2.370	○	z.B. Vodafone, Deutsche Telekom, Nokia ⁴⁾	aktiv	Unterzeichnung der Mitgliedsvereinbarung	5)	5)	○	○ ⁶⁾	○	○ ⁶⁾	○	keine Vorgabe	keine Vorgabe	betriebswirtschaftliche und fachliche Kenntnisse; Geschäft hauptberuflich; Bereitschaft, Konzept zu leben und zur Weiterentwicklung beizutragen	
ElectronicPartner	EasyTel ⁸⁾	1.700/2.000	○	z.B. Deutsche Telekom, Vodafone, O2, E-Plus, Mobilcom-Debitel ⁹⁾	aktiv	Begleitung und Unterstützung durch persönliche Ansprechpartner EP-Vertrieb, Regionalleiter, Niederlassungsleiter	keine Vorgabe	k.A.	○	○ ¹⁰⁾	k.A.	○	○	keine Vorgabe	1	betriebswirtschaftliche Kenntnisse; Kenntnisse des Mobilfunkmarkts	
Euronics Deutschland	Euronics mobile	im Aufbau	● (90% nach betriebswirtschaftlicher Auswertung)	Deutsche Telekom, Vodafone	aktiv	Kontaktaufnahme mit Euronics-Zentrale, Regionalleiter bei spezialisiertem Fachhandel oder Mitgliedsbetrieben; Bewertung des Standortes (Euronics Quality Check)	standort-/wettbewerbsabhängig	nicht definiert	abhängig von Standort, Lage, Warenportfolio	Lizenzgebühr ¹¹⁾	Genossenschaftseinlage; ¹²⁾	○ ¹³⁾	nicht definiert	nicht definiert	nicht definiert	Erfahrungen im TK-Business, im Bereich Apple, PC oder je nach Konvergenzsortiment (Entertain, TV) sinnvoll	

● Ja; ○ Nein 1) Start 1.07.2010, daher noch keine aussagekräftigen Zahlen; 2) leistungsstarke Businessvermarkter, die in der Lage sind, vor Ort Unterhändler zu betreuen/akquirieren und die Anliegen dieser Unterhändler auch umzusetzen (Backoffice-Arbeiten wie Dienstleistung der transparenten Auftragsabwicklung und Nachverfolgung, Reklamationservice oder praxisnahe Schulungen, transparente und attraktive Zielvereinbarungen etc.); 3) bundesweites Netz von TK-, ITK- und IT-Partnern zur gegenseitigen überregionalen und fachübergreifenden Unterstützung; 4) z.B. Aetka-Vodafone-Partnerprogramm, regionale T-Mobile-Werbegruppen; 5) Voraussetzung ist, erfolgreich ein Fachhandelsgeschäft oder Systemhaus mit Schwerpunkt TK/IT zu führen; aufgrund der Vielfältigkeit der Geschäftsfelder lassen sich keine Untergrenzen bei Umsatz, Dienstleistungsumsatz oder Kartengeschäft festlegen; 6) neben Handelsregistereintrag keine Sicherheiten, nur notwendig, um höheres Kreditlimit zu erhalten; 7) AetkaPlus-/AetkaPremiumPartner müssen als Mitgliedsunternehmen nach außen hin erkennbar sein; 8) TK- und Mobilfunk-Fachhandelskonzept; nutzen EP-Markenhändler, eigenprofilierter Fachhändler, ComTeam-Systemhäuser; 9) Apple, Nokia, Samsung, Sony Ericsson, HTC, RIM, LG, Emporia, Gigaset, Auerswald, Panasonic, Philips etc.; 10) keine Kosten für EasyTel, aber Mitgliedsbeitrag von EP für eigenprofilierter Mitglieder 50 Euro pro Monat, für EP-Markenhändler 275 Euro pro Monat; 11) zur Teilnahme am Euronics-Marktenkonzept für Finanzierung überregionaler Marketingaktivitäten; 12) Sicherheiten dem Geschäftsvolumen entsprechend mit Euronics-Kreditmanagement und Versicherer definiert; 13) Lage: Frequenzlage; Größe: abhängig vom Sortimentsmix; bei Umsetzung des Euronics-mobile-Konzepts mit allen Konvergenzsortimenten und Apple-Shop ca. 80–100 Quadratmeter; rein TK (2 Netzbetreiber), Festnetz und PC/Notebook 50–60 Quadratmeter