Foto: Alphaspirit / Fotolia.com

VERTRIEB

Gemeinsam stark

Systemhäuser können über Kooperationen neue Kunden und Märkte erschließen – Was Hauptvertriebspartner leisten

Networking kann im Geschäftsleben erfolgsentscheidend sein, das gilt auch für ITK-Systemhäuser. Viele von ihnen haben sich einer Kooperation angeschlossen, oder sie agieren als sogenannter Untervertriebspartner (UVP) mit einem Hauptvertriebspartner (HVP) zusammen.

Vor allem letzteres bringt den UVPs eine ganze Reihe von Vorteilen. Die meisten Hersteller oder Kommunikationsanbieter fordern von ihren Partnern, dass diese sich für ihre Lösungen technisch zertifizieren, bevor sie mit der Vermarktung starten können. Ein UVP ist von dieser Pflicht entbunden – und nicht nur von dieser. „Als UVP haben Systemhäuser auch keine Umsatzvorgaben, die sie erfüllen müssen“, nennt Stephan Rasch einen weiteren Vorteil des losen Partnerstatus. Er ist Inhaber der „Rasch Kommunikation im Norden“ im niedersächsischen Jork. Darüber hinaus lohne sich eine UVP-Beziehung vor allem für diejenigen Systemhäuser, die zwar Kundenanfragen zu IP-Telefonanlagen aufgrund der Marktentwicklung erhalten, sich aber auf ihre eigentlichen Kernkompetenzen konzentrieren möchten. Positiver Nebeneffekt: Der gemeinsame Lernprozess in der Praxis fördert die enge Zusammenarbeit und gibt Möglichkeiten, sich neue Geschäftsfelder aufbauen zu können, ohne sich gleich fest zu binden. Rasch berät Kunden, installiert und betreibt IP-Telefonanlagen, er hat ein Partnernetz mit rund 20 UVPs aufgebaut, die gemeinsam mit ihm IP-Centrex-Lösungen von der Deutschen Telefon Standard AG sowie von der QSC AG vermarkten.

„UVPs haben viele Vorteile“
Stephan Rasch, Rasch Kommunikation im Norden

Einen Stamm von Untervertriebspartnern hat sich auch Jens Dirlewanger, Geschäftsführer der UCS UG & Co. KG in Ludwigsburg aufgebaut. Er betreibt zwar noch ein Systemhaus, macht 80 Prozent seiner Umsätze aber gemeinsam mit Partnern aus dem Channel – rund 120 UVPs konnte er in den vergangenen Jahren für sich gewinnen. Die Mehrzahl der Partner vermarktet ebenfalls virtuelle Telefonanlagen oder aber breitbandige Internetzugänge. Die Frage, was ihn von einem Distributor unterscheidet, beantwortet er schmunzelnd mit „unser Service“. Die Betreuung durch einen HVP sei in der Regel intensiver als bei einem Distributor, der ganz andere Schwerpunkte habe. „Wir prüfen vorab die Machbarkeit des Angebots und messen beispielsweise die Leitungslängen, das macht kein Distributor“, nennt er eine seiner Dienstleistungen.

Der Service entscheidet

Sowohl Rasch als auch Dirlewanger suchen den intensiven Kontakt zu den Partnern. „Ich bin der externe Mitarbeiter meiner Partner“, erklärt Rasch. Er ergänzt quasi die Lücken im Portfolio, die seine Partner aufweisen – vor allem im Bereich von virtuellen Telefonanlagen. Auch Dirlewanger setzt auf die persönliche Betreuung, begleitet seine Partner zum Kunden, unterstützt sie bei der Angebotsgestaltung und bei der Präsentation. Der Ludwigsburger hat gar ein dreistufiges Partnerprogramm aufgesetzt, je nach Qualifikation und Umsätzen erhalten Partner verschieden hohe Provisionen. Dazu gibt es individuelle Vereinbarungen, die er mit den Systemhäusern getroffen hat. Angst, dass ein Partner vom Kommunikationsanbieter oder Hersteller abgeworben wird, damit dieser in den Status HVP wechselt, hat er nicht. „Das ist in all den Jahren nicht passiert.“ ■

Waltraud Ritzer

RECHTE UND PFLICHTEN

Die Beziehung zwischen Hauptvertriebspartner (HVP) und Untervertriebspartner (UVP) wird im sogenannten UVP-Vertrag festgelegt. „Bei der Auslegung des UVP-Vertrags ist regelmäßig der Inhalt des mit dem Hersteller/Carrier geschlossenen HVP-Vertrags heranzuziehen und zu berücksichtigen“, erklärt Julian N. Modi, Fachanwalt für IT-Recht bei der Augsburger Kanzlei Hild & Kollegen. Denn in ihm werden die Aufgaben und Pflichten verbindlich festgelegt, zu deren Erledigung und Erfüllung der UVP vom HVP herangezogen wird.

Beruhigend für den HVP ist: Es kommt in der Praxis äußerst selten vor, dass er für Fehler oder Schäden haftet, die sein UVP verursacht hat. „Grundsätzlich wird der HVP nur für das sogenannte Auswahlverschulden haften, nicht auch für das Verschulden des UVPs selbst“, sagt Modi. Eine Haftung komme also nur im Hinblick auf die sorgfältige Auswahl und Instruktion des UVPs in Betracht. Und vor dieser könne sich ein HVP schützen, wenn er sorgsam bei der Auswahl seines UVPs vorgehe.