

wir von der klassischen TK-Anlage bis hin zur Soft-PBX alle Möglichkeiten aufzeigen und dass es für jedes Problem eine Lösung gibt“, führt Michael Telecom-COO Magnus Michael gegenüber 'mi' auf der diesjährigen Herbstmesse des Bohmter Distributors vorletzten Samstag aus, die von über 2.000 Fachhandelspartnern besucht wurde. Gerade beim Thema All-IP sei hervorzuheben, dass die speziell geschulten Projektteams bei Problemen immer ansprechbar seien und den Fachhändler

unterstützten. So erfreue sich die Möglichkeit weiterhin großer Beliebtheit, die Projekte 'einzureichen' und durch die Profis überprüfen zu lassen, z. B. ob die angedachte Hardware-/Software-Lösung vollständig und umsetzbar ist. Dadurch könnten Händler Aufträge schneller abwickeln und solche annehmen, die sie sonst nicht erfüllen könnten.



Lösungsinsel All-IP © Michael Telecom

„Zur Margensteigerung suchen wir konstant Themen und Produkte aus, an denen der Fachhandel eine bessere Marge hat. Das sind Projektgeschäfte, aber auch Hersteller, die beim Wettbewerber nicht zu finden sind und auch online nicht so sehr unter Druck stehen. Heute haben wir auf der Hausmesse bspw. Sengled als Aussteller“, führt Michael weiter aus. Und ab Februar startet wieder eine große Roadshow mit insgesamt 43 Terminen zum Thema All-IP, damit jeder Händler die Möglichkeit erhält, sich in kleinen Arbeitsgruppen vor Ort über NGN (Next Generation Networks) zu informieren. „Der Fachhandel kann den Kunden die Angst vor der Umstellung auf IP nehmen. Dazu müssen wir als Distributor den Fachhandel fit machen, am besten, bevor die Telekom die Kunden anschreibt“, ergänzt Oliver Hemann, Prokurist und Leiter des Bereichs Mobilfunk.

'mi'-Lesereihe 'Der vernetzte Laden' – Teil 2

Kapitel 2.3 Was sind die Stärken des stationären Handels?

„Markenhersteller müssen ihren Fachgeschäften vor Ort Kaufinteressenten mittels ihrer Internetseite zuführen, um zu verhindern, dass Kunden mangels Beratung auf das vermeintlich günstigere No-Name-Produkt im Internet zugreifen. Um höhere Preise aufgrund hoher Qualität durchzusetzen, ist es besonders wichtig, dass man Produkte im Handel live erleben kann.



Apple beispielsweise ist mit Sicherheit führend bei der Positionierung seiner iPhone-Produkte im stationären Handel. Als autorisierter iPhone-Distributor haben wir den Auftrag, bei der Autorisierung von Händlern darauf zu achten, dass vor allem der Kunde die Innovationen live erleben kann. Voraussetzung dafür sind Demo-Geräte im Laden und Produktschulungen, an denen die Verkäufer teilnehmen müssen. Markenhersteller wissen,

dass nur Produkte, die in den Läden live und in 3D erlebbar sind, sich auch im Premium-Preissegment etablieren können. Wenn der Vergleich nur über Leistungsmerkmale und nicht über das ganzheitlich erlebte Produkt erfolgt, ist es schwer, die Überlegenheit eines Produktes zu vermitteln. Leider vergessen die Hersteller manchmal auch, für die Händler eine Premiummarke vorzusehen.“

Aus: Dominik Brokelmann, CEO Brodos AG, 'Der vernetzte Laden. Wie der stationäre Handel den Kampf der Kanäle gewinnen kann.'

Auerswald empfängt 'mi'-Urkunde: Bereits zum 6. Mal konnten die Cremlinger die 'mi'-Urkunde zum 'Fachhandelspartner' nach einem gewonnenen Leistungsspiegel in Empfang nehmen. Nach einem 'Aussetzer' im vergangenen Jahr belegte Auerswald in diesem Jahr wieder den ersten Platz im Gesamtranking des 'mi'-Leistungsspiegels TK-Anlagen. Die Urkunde nahm Geschäftsführer Christian Auerswald von 'mi' entgegen.



Christian Auerswald (li.), Robin Meven ('mi')

Mögen die Umsätze mit Ihnen sein!



Ihr
Robin Meven
Robin Meven M.A.
– Redaktionsleiter –

„Dunkel die andere Seite ist“ – „Sei still und iss deinen Toast, Yoda!“

markt Intern Telekommunikation - Redaktion markt Intern Verlag GmbH | Herausgeber: Olaf Weber | Leitender Redaktionsdirektor: Rechtsanwalt Lorenz Huck

markt Intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, 40237 Düsseldorf, Telefon 0211 6698-0, Telefax 0211 6698-222, www.markt-intern.de | Geschäftsführer: Bwt. (VWA) André Bayer, Hans Bayer, Olaf Weber | Prokuristin: Sandra Kinder, M.A. | Justiziar: Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold | HRB 11693 | Sitz: Düsseldorf | Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch | Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages | Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen

markt intern

Europas größte Brancheninformationsbrief-Verlagsgruppe kämpft mit allen Ihren Redaktionen für den langfristigen Erhalt und die Stärkung des deutschen Mittelstandes. - Im markt intern Verlag erscheinen zumeist wöchentlich:

- | | | | | | |
|-----------------------------------|-----------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|-----------------------|
| Steuern & Mittelstand: | Auto & Technik: | Bauen & Wohnen: | Gesundheit & Freizeit: | Mode & Lifestyle: | International: |
| ▪ GmbH intern | ▪ Automarkt & Tankstelle | ▪ Eisenwaren/Werkzeuge/Garten | ▪ Apotheke/Pharmazie | ▪ Damenmode | ▪ EXCLUSIV (Schweiz) |
| ▪ Ihr Steuerberater | ▪ Büro-Fachhandel | ▪ Elektro-Installation | ▪ Augenoptik/Optometrie | ▪ Dessous & Bodywear | ▪ Inside track (USA) |
| ▪ immobilien Intern | ▪ Elektro-Fachhandel | ▪ Installation Sanitär/Heizung | ▪ Hörgeräteakustik | ▪ Herrenmode | |
| ▪ Mittelstand | ▪ Foto-Fachhandel & -Studio | ▪ Möbel-Fachhandel | ▪ Parfümerie/Kosmetik | ▪ Uhren & Schmuck | |
| ▪ steuerberater Intern | ▪ Telekommunikation | | ▪ Schuh-Fachhandel | ▪ Wolle/Stoffe/Handarbeiten | |
| ▪ steuertip | ▪ Unterhaltungselektronik | | ▪ Spielwaren/Modellbau/Basteln | ▪ Young Fashion | |
| ▪ umsatzsteuer intern | | | ▪ Sport-Fachhandel | | |

Im kapital-markt intern Verlag erscheinen wöchentlich: ▪ Bank intern ▪ finanztip ▪ kapital-markt intern ▪ versicherungstip