

Pressemeldung

Computerpartner - 06.06.2002 Seite 46

Tanz auf zwei Hochzeiten ist vorbei

Vitec macht Nägel mit Köpfen: Distribution und Einzelhandel jetzt klar getrennt

Zwei Vorhaben setzt Vitec jetzt um: Das Distributionsgeschäft, das bisher ein Teilbereich der Vitec GmbH war, wurde jetzt erkennbar ausgegliedert. Außerdem soll ein breites Fachhandelsnetz für Video- und Audiokonferenzprodukte aufgebaut werden.

Welcher Distributor startet nicht gerne mit einem bereits bestehenden Fachhandelsnetz von 450 Partnern in Deutschland und Österreich? Diese Konstellation hat die Vitec Distribution GmbH, nachdem sie im März dieses Jahres die Meytec GmbH Distribution übernommen hatte, vorgefunden. Der Grund für diese Aktion war nach Angaben von Wilhelm Mettner, Geschäftsführer der Vitec GmbH, "einen fairen Wettbewerb mit den Händlern zu garantieren". Denn die Vitec GmbH tanzte bisher auf zwei Hochzeiten. Einerseits war sie in Deutschland mit fünf Niederlassungen als Distributor vertreten, machte aber gleichzeitig auch Geschäfte mit Endkunden. Dies scheint in der Vergangenheit zu Interessenskonflikten geführt zu haben. Nun sollen die Vitec-Niederlassungen "wie jeder andere Händler auch von der Vitec Distribution kaufen, damit keine Wettbewerbsvorteile existieren", so Mettner. Viele der Hersteller im Audio- und Videokonferenzmarkt seien laut Vitec entweder nicht groß genug oder nicht bereit, den Markt zum Beispiel durch Werbung zu entwickeln. Hier setzt die Vitec Distribution an. Mit Unterstützungsmaßnahmen wie zum Beispiel Direktmarketing, Werbung und Messebeteiligung will der Disti seine Händler, die in diesem Produktsegment tätig sind, zusätzlich unterstützen. So starteten die Seefelder im März dieses Jahres beispielsweise eine Partneraktion für Aethra-Videokonferenzprodukte. Für zehn deutsche Fachhändler wurden je 500 potenzielle Kundenadressen von einem durch Vitec beauftragten Direktmarketier bis zur Vereinbarung eines Vorführtermines bearbeitet. Um bestehende Handelspartner und potenzielle Neukunden persönlich kennen zu lernen, war die Vitec Distribution GmbH auf der ComputerPartner Fachhandelsmesse Channel World Expo in Offenbach vertreten. Neben anderen Messeauftritten sei im Juni dieses Jahres eine Roadshow quer durch Deutschland geplant, in der dem Wiederverkauf das "Partnerschaftsprogramm 2002" vorgestellt werden soll. www.vitec-distribution.com ComputerPartner-Meinung: Die Idee, die Distribution vom Einzelhandel zu trennen, wird im Fachhandel auf positive Resonanz stoßen. Ist es doch das, was die Partner eigentlich sowieso von einem Distributor erwarten. Klare Verhältnisse und Offenheit bringen Distributoren im Verhältnis zu ihren Kunden bestimmt weiter. (bw)