

E-Shop und Partnerprogramm überarbeitet

Bluechips neue Angebote

Die Bluechip Computer AG hat erkennbar am Serviceangebot gearbeitet. Die Ergebnisse sind ein neues, ausgefeiltes Partnerprogramm und der überarbeitete Händler-Onlineshop.

Von **Beate Wöhe**

Mit einem überarbeiteten Partnerprogramm und dem neuen Onlineshop richtet sich die Bluechip AG an ihre Händler. Im Vorfeld hat der Hersteller einen Teil seiner bestehenden Reseller mit ins Boot geholt und sie nach ihrer Meinung gefragt. „Ein Partnerprogramm war früher bei Bluechip nur ansatzweise vorhanden“, gesteht Hartwig Lander, Direktor Vertrieb bei Bluechip. Aber auch ohne groß angelegtes Partnerprogramm wählten die Fachhändler die Bluechip AG bei der ChannelPartner-Studie „Channel Champion 2009“ im Bereich Spezialdistribution auf den zweiten Platz.

Kein Gold, Silber und Bronze

Den Auftakt zum neuen Partnerprogramm bildete ein Treffen mit Vertriebspartnern im November 2008. Dort wehrten sich die Händler gegen den von Bluechip gemachten Vorschlag, eine Unterteilung in Bronze-, Silber- und Gold-Partner vorzunehmen. Die Händler fanden den Status eines Bronze-Partners diskriminierend. Ihr Argument: Ein Kunde, der auf der Bluechip-Website nach einem Vertriebspartner sucht, werde sich immer einen Gold- und nicht einen Bronze-Partner als Lieferanten aussuchen. Das Argument überzeugte das Bluechip-Management, und künftig lautet die Unterteilung: Partner und Vertragspartner (siehe Kasten). An dem Partnerprogramm können Händler mit und ohne Ladengeschäft, IT-Systemhäuser, IT-Dienstleister und Value Added Reseller teilnehmen.

Von den Vertragspartnern erwartet Bluechip einen Jahresumsatz von mindestens 75.000 Euro. In persönlichen Gesprächen wird die individuelle Aufteilung festgelegt, welche Umsätze der Partner jeweils mit den Eigen-

Suche mal andersrum: Wenn die Spezifikationen klar sind, werden die Treffer angezeigt.

produkten Server, Notebooks und Desktops sowie Distributionsware erzielen soll. Derzeit hat Bluechip rund 3.000 aktiv kaufende Fachhändler, davon 50 mit Vertragsstatus – „Tendenz steigend“, so Vertriebschef Lander.

Webshop mit Extras

Ein weiteres Projekt, an dem weitere Verbesserungen geplant sind, ist der E-Shop unter <http://partner.bluechip.de>, der im Dezember 2008 nur mit Distributionsware an den Start gegangen ist. Mittlerweile befinden sich auch die Produkte der Eigenmarke Bluechip im Shop. „Unser Online-Umsatz hat sich mit dem neuen Shop bereits im ersten Monat gegenüber den Durchschnittswerten der Vormonate verdreifacht“, verkündet Jan Vollrath, der von Bluechip Mitte 2006 zu einem Systemhaus gewechselt war und im März 2009 wieder als Vertriebsdirektor Key-Account seine Tätigkeit

bei Bluechip aufgenommen hat. Dem alten Online-Shop habe es an Komfort und Geschwindigkeit gefehlt, ergänzt der Manager.

Trotz größerer Datenmengen und mehr Funktionen lässt der neue Shop den Nutzer bei keinem Seitenwechsel warten. Die Produkte werden mit Bild und technischen Daten angezeigt. Zusätzlich zeigt das System zu jedem Produkt passendes Zubehör an. Um das richtige Produkt für eine Kundenanfrage zu finden, steht eine erweiterte Suche mit Abfragen zu Produkteigenschaften und Kundenbedürfnissen zur Verfügung. Gibt der Händler die Anforderungen des Kunden ein, liefert der Shop als Ergebnis die Geräte, die auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind.

„Der technische Vergleich zwischen verschiedenen Artikeln ist gigantisch gut. Die Parametersuche hilft, schnell ans Ziel zu kommen. Die Möglichkeit, Datenblätter zu bekommen, rundet das Ganze ab. Die Geschwindigkeit des Shops ist das Beste, was die Branche zu bieten hat“, sagt Thomas Stein, Geschäftsführer der ICS Innovative Computer und Software GmbH und Bluechip-Kunde, zum neuen Shop. Im April soll noch ein Online-Konfigurator für Server, PCs und Notebooks von Bluechip hinzukommen. Was der Hersteller und Distributor außerdem noch in der Planung hat, erfahren Fachhändler auf der am 13. Mai stattfindenden Hausmesse in Meuselwitz.

Leistungen für Bluechip-Partnerprogramm im Überblick

Leistungen für Partner:

- ▶ persönlicher Ansprechpartner
- ▶ kostenfreie Basisschulungen
- ▶ erweiterte Projektunterstützung
- ▶ Projektfinanzierung
- ▶ Aktionsangebote im Onlineshop
- ▶ Zahlungsziel (Bonität vorausgesetzt)
- ▶ Nennung auf www.bluechip.de

Zusatzleistungen für Vertragspartner:

- ▶ erweiterte technische Schulungen
- ▶ Technikerstammtisch
- ▶ vertriebsorientierte Produktschulungen
- ▶ Bonusausschüttung bei Zielerreichung
- ▶ kampagnenbezogene WKZ
- ▶ reduzierte Versandkosten
- ▶ kostenfreie Teststellung von Demogeräten