

Pressemitteilung

Vertriebskooperation

debitel ab 2008 direkter Ansprechpartner für die ElectronicPartner-Händler

debitel und die EP:Zentrale beenden zum 31. Dezember 2007 voraussichtlich ihre Zusammenarbeit. Ab 2008 profitieren die EP:Händler direkt von den intensivierten Vertriebs- und Marketingaktivitäten debitels.

Stuttgart, 31. August 2007. Die debitel AG und die Düsseldorfer ElectronicPartner Handel GmbH beenden ihre seit vielen Jahren bestehende zentrale Vertriebskooperation zum Ende des Jahres. In Kürze starten individuelle Gespräche zwischen debitel und den EP:Händlern über direkte Vertriebspartnerschaften ab 2008. In ersten Reaktionen begrüßten EP:Händler die neue Möglichkeit, weiter mit Deutschlands größtem Service Provider zusammenarbeiten zu können. debitel-Vertriebsvorstand Oliver Steil ist sich sicher, dass mit vielen auf mobile Telekommunikation spezialisierten EP:Händlern kurzfristig eine Einigung erzielt werden kann: „Sehr viele Händler haben von den in diesem Jahr konsequent optimierten Vertriebs- und Marketingaktivitäten debitels profitiert und ihre Performance bei der Vermarktung von debitel-Produkten und -Dienstleistungen deutlich gesteigert – sie sind entsprechend zufrieden. Parallel ist die neue debitel-Gruppe in diesem Jahr mit neuen Programmen sehr erfolgreich im freien Handel, diese Modelle können wir nun auf die EP:Händler übertragen.“

Weitere Vorteile für die Händler liegen auf der Hand:

- Durch eine direkte Zusammenarbeit steigt die Marge der Händler automatisch, da der Zwischenschritt über die EP:Zentrale in Düsseldorf entfällt. Über ein spezielles Konditionen-Modell sind langfristig erstklassige Margen sicher.
- Anders als bisher können die EP:Händler über debitel und _dug Produkte der Netzbetreiber beziehen und anbieten.
- Die direkte Belieferung durch debitel vereinfacht und optimiert gleichzeitig den Bestellprozess und verschafft attraktive Einkaufskonditionen und Provisionen.
- debitel unterstützt die Händler nach Kräften bei der Kundengewinnung und der Kundenbindung des über lange Jahre gemeinsam aufgebauten Kundenstamms.

Für debitel entfällt damit die Vertriebssteuerung über die EP:Zentrale. Das angestrebte Modell ergänzt die Philosophie der neuen debitel-Gruppe, die sich durch den Zusammenschluss mit dem Retailspezialisten _dug telecom ag und der Übernahme der Talkline GmbH & Co. KG komplett neu aufgestellt hat.

Unter der Leitung von Marketing- und Vertriebsvorstand Oliver Steil hat debitel seit Jahresbeginn verschiedene Vertriebsinitiativen auf die Straße gebracht. Etwa die gemeinsam mit EP: zur diesjährigen Cebit initiierte Incentive-Aktion „100 Tage grüne Welle“, „Topseller“ oder die erfolgreiche „Kampagne in der Box“, einer Kombination aus drei Handys, attraktiven Tarifen und vielen anderen Zusatzleistungen.

Über die debitel AG

Mit 13 Millionen Kunden in Deutschland ist die debitel AG der größte deutsche Service Provider im Mobilfunk. debitel hat das komplette Telekommunikationssortiment und eigene, innovative Dienste im Angebot. Als netzunabhängiger Serviceprovider bietet debitel den Zugang zu allen vier Mobilfunknetzen, schnelle DSL-Zugänge sowie Mobiles Fernsehen und Mobile Music.

Das Unternehmen ist in Deutschland an rund 8.000 Vertriebsstellen präsent, beispielsweise bei Electronic Partner, Kaufhof, Karstadt, Saturn, Media-Markt; hinzu kommen die debitel Competence Center und die alternativen Vertriebskanäle. Parallel stärkt debitel zusammen mit der Tochtergesellschaft _dug stetig die eigene Retailkompetenz. Durch organisches Wachstum und die Übernahme von Talkline verfügt debitel bundesweit bis Ende 2007 über etwa 700 eigene Shops. Zur Bewertung der Relationen: Allein die geplanten Shopneueröffnungen kompensieren das EP:-Volumen bei den Aktivierungen.