

,Vertrieb von IT-Produkten über Partner'

Aufgabenstellung:

Beschreiben Sie Modelle für einen erfolgreichen Vertrieb von IT-Produkten über Vertriebspartner. Der Einfachheit halber sei unterstellt, dass es sich hierbei um Produkte aus dem Bereich Netzwerktechnik (Komponenten, Server, Zubehörprodukte, Standardsoftwarepakete, etc.) handelt

Hilfestellungen:

Die folgenden Fragestellungen sollen als **Anhaltspunkt** zur Bearbeitung des Themas dienen:

- Warum ist ein Vertrieb über Partner sinnvoll?
- Was sind die zu erfüllenden Voraussetzungen für Vertriebspartnerschaften?
- Welche Modelle gibt es? Vor- und Nachteile?
- Rechte und Pflichten auf beiden Seiten?
- Steuerungsinstrumente?
- Vergütungs-/Beteiligungsmodelle?
- Freier Wettbewerb vs. Exklusivität
- Chancen/Risiken

Zusätzlich sind **mindestens 2** konkrete Beispiele aus der **IT-Praxis** darzustellen. Die Beispiele sind ebenfalls kurz zu bewerten (erfolgreich, weniger erfolgreich, ...).

Achtung:

Die obigen Fragestellungen erheben nicht den Anspruch auf Vollständigkeit. Sie dienen lediglich – wie angemerkt – als Anhaltspunkte zur Bearbeitung des Themas.