

TK-World Auf Du und Du mit den Netzbetreibern

TK-World setzt nicht nur auf Partnernähe, sondern auch oder gerade deswegen auf die enge Bindung zu den Netzbetreibern und den weiteren Aufbau von Partnerportalen. „Gerade Onlinepartner, die sich heute hohe Streuverluste nicht mehr leisten können, sind für diese Lösungen sehr empfänglich. Darüber hinaus können wir durch die Schnürung und Abbildung eigener Bundles und Angebote die unterschiedlichsten Zielgruppen auch im Netz gezielt ansprechen – wovon sämtliche Partner profitieren“, erklärt Kai-Uwe Flormann, Geschäftsführer bei TK-World. Darüber hinaus will man mit Anschlussberater.de den zukunftsweisenden Multi-Channel-Ansatz 2013 weiter ausbauen. Denn mittlerweile haben, Unternehmensangaben zufolge, über 650 Fachhandelspartner ihren eigenen Micro-Online-Shop über diese Community eingerichtet.

Weiterhin sollen Servicedienste und -Portale künftig noch mehr in den Fokus gerückt werden. So steht den Partnern unter anderem einen Anschlussgeschwin-

digkeits-Speedcheck für ihre Kunden vor Ort zur Verfügung, einen „Click2Call“-Hotlineservice auf Wunsch in den relevanten Bestellportalen sowie ein rechtssicher entwickeltes Stammkundenportal.

Neben dem Ausbau aller bereits eingerichteten Partnerportale steht im nächsten Jahr noch der Ausbau der Mobilfunk-Sparte auf der Agenda. Hier möchte man unter anderem mit Vodafone näher zusammenrücken. Daneben sollen die Aktivitäten mit der Telekom in den Segmenten LTE, Glasfaser (nach den Piloten im Jahr 2011) und Geschäftskunden verstärkt werden. Weitere strategische Ziele für 2013 sind der Ausbau der heuer gestarteten Vermarktung des 1&1-Portfolios sowie die Aufnahme der Unity-Media-Produkte ins Kabelportfolio.

Auf das zukunftssträchtige Thema LTE setzte man bei TK-World bereits vor vier Jahren mit der Einführung des netz-

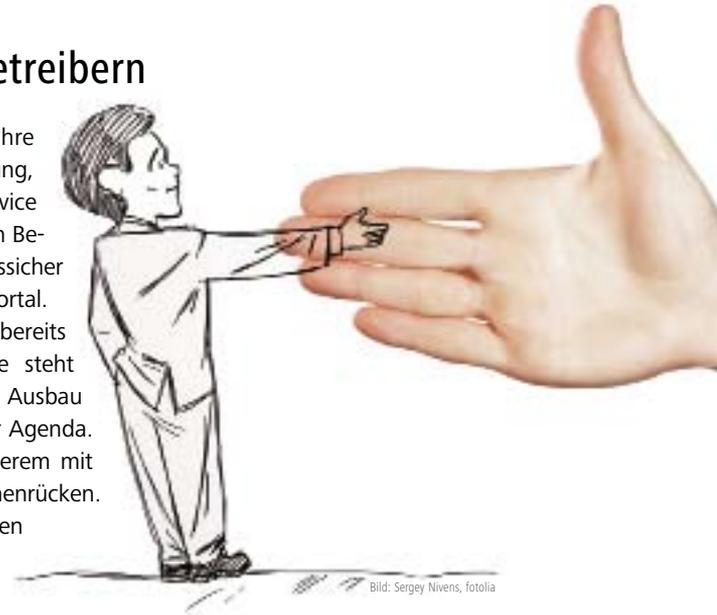


Bild: Sergey Nivens, fotolia

betreiberfreien Portals LTE-Bestellen.de. Damit können die Fachhandelspartner unter anderem auf ein vermarktbare Online-Bundle aus AVM-Router und Vodafone-LTE zurückgreifen, ebenso wie auf Verfügbarkeitschecks für Endkunden. Weitere Lösungen sind bereits in Vorbereitung. (CR)