**aetka hebt Unterstützungs-System für seine Partner auf neue Stufe:**

**Fachhändler profitieren ab sofort noch stärker von den Vorteilen der Kooperation**

**Mit einem Paukenschlag gab aetka-Chef Uwe Bauer im Rahmen des aetka-Geschäftsführertreffens den offiziellen Startschuss für das aetka Bonus System. Mit diesem neuen System unterstützt die Fachhandelskooperation aetka ihre Partner ab sofort noch stärker in Kernbereichen, die ihr Geschäft erfolgreicher machen. aetka-Fachhändler und Systemhäuser, die sich in den Fokusthemen Smart Home, Online und GK-Netzevermarktung engagieren, ihr Geschäft über das Warenwirtschaftssystem easyfilius steuern und die Kooperationsmarke aetka aktiv für sich nutzen, profitieren von einem attraktiven Bonus auf ihren Hardwareumsatz und ihre Freischaltungen.**

Ab sofort haben die Mitglieder der Fachhandelskooperation aetka die Chance, zusätzlich von den Vorteilen der Kooperation zu profitieren. Mit 2 Prozent auf ihren über aetka realisierten Hardware-Umsatz und 2 Euro pro Freischaltung.

„Wir wollen, dass unsere Partner noch erfolgreicher am Markt sind. Mit dem aetka Bonus System fördern wir die Entwicklung unserer Partner, weil wir überzeugt davon sind, dass sich das Engagement in wichtigen Kernbereichen vorteilhaft auf ihr Geschäft auswirkt.“

Den aetka-Bonus von 2 Prozent auf ihren Hardwareumsatz über die Kooperation und 2 Euro pro Freischaltung erhalten aetka-Mitglieder, wenn sie in den Bereichen Branding, Online, Smart Home und Warenwirtschaft – bzw. GK-Netzevermarktung für Partner mit Geschäftskundenausrichtung – aktiv sind. Diesen Bonus können die Partner in Kooperationsleistungen investieren, die ihrem Geschäftserfolg dienen, wie z.B. Marketingmaßnahmen, Online-Leistungen, Kfz-Leasing, Shopausstattung, Leadgenerierung, Warenwirtschaft und weitere.

„Der aetka Bonus ist ein kooperationstragendes System und hebt die Unterstützungsleistung für unsere Mitglieder auf eine neue Stufe“, so Bauer.

Konkret funktioniert das aetka Bonus System so:

**BRANDING**

Ein Fachhandelspartner zeigt sich – über eine Fassade am Geschäft – oder, als BusinessPartner über Geschäftsdrucksachen und Firmenfahrzeug aktiv als aetka-Partner und nutzt den Markenauftritt seiner Kooperationsmarke aetka.

**Was hat er davon?**

Mehr Kunden. Denn über aetka.de und zentrale Werbemaßnahmen wird er deutschlandweit vor Ort gefunden und Geschäft zu ihm gelenkt.

Und er erhält ab sofort einen Bonus von aetka: 0,5 Prozent auf seinen Hardwareumsatz und 50 Cent pro Freischaltung als „Branding-Anteil“ am Gesamtbonus.

**ONLINE**

Ein Fachhändler erweitert sein Geschäft ins Internet, verzahnt seine stationären Aktivitäten geschickt mit Onlinemaßnahmen.

**Was hat er davon?**

Sein Geschäft ist im Internet sichtbar, er wird über Google gefunden und kommt in Kontakt mit Kunden, die er stationär nie erreicht hätte.

Und er erhält zusätzlich einen Bonus von aetka: 0,5 Prozent auf seinen Hardwareumsatz sowie 50 Cent pro Freischaltung als „Online-Anteil“ am Gesamtbonus.

**SMART HOME**

Ein Fachhändler nimmt am aetka-Smart Home Konzept teil und präsentiert die Lösungen zur Vernetzung von Heim und Büro in seinem Shop oder beim Geschäftskunden vor Ort.

**Was hat er davon?**

Ein neues, auf seine Stärken als Fachhändler zugeschnittenes Geschäftsfeld mit viel Potential, das ihm in Zeiten sinkender Hardware-Margen neue Umsätze und neue Kunden bringt.

Und er erhält ab sofort zusätzlich einen Bonus von aetka: 0,5 Prozent auf seinen Hardwareumsatz sowie 50 Cent pro Freischaltung als „Smart Home-Anteil“ am Gesamtbonus.

**WARENWIRTSCHAFT**

Ein Fachhändler nutzt das auf den TK-Fachhandel zugeschnittene Warenwirtschaftssystem easyfilius.

**Was hat er davon?**

Eine Warenwirtschaft auf der Höhe der Zeit, die ihm die Arbeit erleichtert und ihm bei der Steuerung seines Geschäfts und seiner Mitarbeiter unterstützt.

Und er erhält ab sofort einen Bonus von aetka: 0,5 Prozent auf seinen Hardwareumsatz sowie 50 Cent pro Freischaltung als „Warenwirtschafts-Anteil“ am Gesamtbonus.

**Für aetka Business-Partner belohnt aetka statt des Warenwirtschaftssystems das Engagement im Bereich GK-Netzevermarktung.**

**GK-Netzevermarktung**

Ein Fachhändler mit Businesskundenausrichtung bedient und betreut kleine und mittelständische Unternehmen über den Verkauf der TK-Lösung hinaus mit Freischaltungen von Mobilfunk, Festnetz- und Datenverträgen.

**Was hat er davon?**

Zusatzgeschäft mit attraktiver Marge und die Sicherheit, seine Kunden ganzheitlich zu bedienen.

Und zusätzlich einen Bonus von aetka: 0,5 Prozent auf seinen Hardwareumsatz sowie 50 Cent pro Freischaltung als „Netzevermarktungs-Anteil“ am Gesamtbonus.

**Mitglieder steuern die Höhe der Unterstützung selbst**

Mit dem aetka Bonus System belohnt aetka das Engagement seiner Partner für deren Geschäftserfolg. Die Partner steuern die Höhe des Bonus über ihre Vertriebsleistung selbst: Je stärker sie sich engagieren, desto mehr zahlt es sich zusätzlich für sie aus.

Partner, die sich in allen 4 Fokusbereichen engagieren, erhalten somit ab sofort 2 Prozent auf ihren über aetka getätigten Hardwareumsatz und 2 Euro pro Freischaltung und können diesen Bonus individuell in Kooperationsleistungen investieren, die ihrem Geschäft dienen.

Mit Start zum aetka-Geschäftsführertreffen 2017 wurde allen aetka-Mitgliedern automatisch ein aetka Bonus-Konto eingerichtet, auf das ab sofort alle ihre Aktivitäten einzahlen. Einsehbar ist das Bonus-Konto über das Online-Informationsportal karlo.de. Alle Detailinformationen erhalten die Partner über ihren Kundenbetreuer im Innen- und Außendienst.

**aetka Communication Center AG Internet:**Katja Förster www.aetka.de / www.komsa.com
Niederfrohnaer Weg 1 www.karlo.de

09232 Hartmannsdorf  **e-Mail:**
Tel.: 03722 / 713-750 presse@aetka.de