

Partnerkonzept

IT-Houses

Wir freuen uns, dass Sie sich für eine Partnerschaft mit IT-Houses interessieren.

IT-Houses sind ein Kompetenznetzwerk. Die Zusammenarbeit basiert darauf, dass die einzelnen Firmen unterschiedliche Kompetenzen haben, sich gegenseitig empfehlen und Projekte vermitteln. Ziel ist es, dass die Mitgliedschaft bei IT-Houses als Qualitätssiegel angesehen wird.

Jedes Partnerunternehmen arbeitet auf eigene Rechnung, im eigenen Namen und in den Räumlichkeiten seiner Wahl. IT-Houses stellt keine Arbeitsplätze zur Verfügung.

Kompetenzen und Partner

Für jede Kompetenz gibt es einen sogenannten Primary-Partner und einen oder mehrere Backup-Partner. Das Unternehmen, das eine Kompetenz als erstes besetzt, wird automatisch Primary-Partner.

Wenn über die Website von IT-Houses eine Anfrage eines Neukunden hereinkommt, wird der Primary-Partner zuerst kontaktiert. Wenn dieser die Anfrage nicht bearbeiten oder den Auftrag nicht ausführen kann, muss er diese an den Backup-Partner weiterreichen. Es versteht sich von selbst, dass eine Kompetenz zuerst innerhalb von IT-Houses gesucht werden muss, bevor eine Anfrage oder ein Auftrag an einen anderen Partner oder Subcontractor vergeben werden darf.

Dadurch, dass die Partner unterschiedliche Kernkompetenzen haben und die Reihenfolge der Anfragen- und Auftragsvergabe geklärt ist, entsteht keine Konkurrenz innerhalb von IT-Houses.

Anforderungen an die Partner

Als Partner von IT-Houses sollten Sie folgende Anforderungen erfüllen:

- Sie haben eine klar definierte Kernkompetenz
- Sie sprechen Deutsch oder Englisch - vorzugsweise beides
- Sie sind ein innovatives und flexibles Unternehmen mit einer oder mehreren klar definierten Kernkompetenzen.

Vorteile für die Partner

- Zusätzliche Einnahmen und Kompetenz durch Vermittlung
- Sichtbarkeit durch einen grösseren Bekanntheitsgrad und mehr potenzielle Kunden

Jeder Partner hat bereits einen Kundenstamm, den er innerhalb seines Aufgaben- und Kompetenzbereichs bedient. Wenn der Kunde also eine weitere Kompetenz benötigt, können Sie als Partner ein anderes Unternehmen innerhalb IT-Houses vermitteln, wofür Sie vom Auftragnehmer eine Vermittlungsgebühr bekommen und dem Kunden kompetent Auskunft geben können.

