

## Das Leistungsprogramm eines Systemgebers

Jeder angehende Vertriebspartner ist gut beraten, sich im Detail mit dem ihm präsentierten Vertriebssystem zu befassen, Fragen zu stellen und sich mit dem damit verbundenen Schritt in die Zusammenarbeit auseinanderzusetzen.

Idealerweise bestehen vorvertragliche Informationen zur Zusammenarbeit. Dies erlaubt dem künftigen Vertriebspartner:

- zu entscheiden, ob die Investitionen seinen Bedürfnissen und Möglichkeiten entsprechen und seine Zielsetzungen unterstützen;
- zu erkennen, wo etwaige Schwierigkeiten oder Problembereiche zu erwarten wären,

und

- zu identifizieren, welche Themen sinnvollerweise mit dem Systemgeber in den Vertragsgesprächen aufgenommen werden sollen.
  
- Idealerweise geht das Leistungsprogramm des Systemgebers auf folgendes ein:
- Lizenzierung von immateriellen Werten wie zum Beispiel Marken und Know-how
- Sicherstellung der Produkt- und Dienstleistungsverfügbarkeit
- Einheitlicher Auftritt aller Systempartner
- Marketingleistungen
- Systemsteuerung/wichtige Geschäftsprozesse
- Aus- und Weiterbildung des Vertriebspartners

Grundsätzliche Fragestellungen, die hierzu beantwortet werden müssen:

- Wie viel Freiheit erhält der Vertriebspartner in der Gestaltung seiner geschäftlichen Aktivität?
- Welche Aktivitäten werden zentral gesteuert?
- Wie werden Branchenneulinge, wie werden Branchenkenner geschult?
- Welche spezifischen Inhalte werden in welcher Form übertragen?
- Welche Ausbildungskonzepte eignen sich?
- Welche Instrumente werden am Verkaufspunkt («POS»), welche in der Zusammenarbeit eingesetzt?