Berbel

Neues Konditionenmodell

Dienstag, 15.09.2020

Berbel ist die Weiterentwicklung und Förderung der Zusammenarbeit mit den Handelspartnern auf Basis von Leistungsorientierung und Innovation ein besonderes Anliegen. Aus diesem Grund präsentiert der Hersteller jetzt ein neues Konditionenmodell.

„Dabei ist die faire Berücksichtigung von Leistungen, die die Handelspartner für uns erbringen, ganz wesentlich. Diese Leistungen bestehen ja eben nicht nur darin, gemeinsam Umsatz zu generieren und daraus Konditionen abzuleiten“, betont Gesamtvertriebsleiter Markus Wegmann.

Bei Berbel zählt „Mehr-Wert“, wie beispielsweise die Anzahl an Ausstellungsplatzierungen, ob und wie viele Verkäufer die berbel-Akademie durchlaufen haben oder in welchem Umfang Zentralregulierung in Verbindung mit Delkredere genutzt wird. Ausgehend von diesen Grundsätzen wurde das Berbel Performance Modell entwickelt, das auf Basis von Fairness und Leistung sechs Kennzahlen transparent und standardisiert ausweist und in Konditionen überführt. Das Berbel Performance Modell wurde bereits erfolgreich mit wichtigen Handelspartnern und Verbänden fixiert und geht in die weitere Umsetzung.

„Wir sehen, dass die Qualität der Gespräche mit den einzelnen Handelspartnern enorm an Wichtigkeit gewinnt“, erklärt CEO Karl von Bodelschwingh und fügt hinzu: „Es ist wichtig, dass wir differenziert über Leistungen sprechen und diese dann standardisiert bewerten und in Konditionen umsetzen – fair und mit allen Partnern gleich. Das ist gelebte Partnerschaft! Wir freuen uns auf die weitere erfolgreiche Gestaltung unseres gemeinsamen Geschäfts mit den Verbänden und den Handelshäusern.“

Neues Konditionenmodell

Links

- [Berbel](#)