Liebherr

Stärkung der Fachhandels-Zusammenarbeit

Mittwoch, 19.08.2020

Als Premiumhersteller für Kühl- und Gefriergeräte legt Liebherr größten Wert auf Qualität und Service. Das gilt für die Produkte ebenso wie für den Vertrieb. „Es ist uns deshalb besonders wichtig, dass wir mit dem Fachhandel partnerschaftlich und langfristig erfolgreich zusammenarbeiten“, erklärt Steffen Nagel, Geschäftsführer Sales & Marketing der Liebherr-Hausgeräte GmbH. Um dieser Zusammenarbeit eine transparente und solide Basis zu geben, startet der Kühl- und Gefriergeräte-Spezialist zum 1. Januar 2021 mit dem neuen „Selektiven Vertriebssystem“. Anhand von europäischen Mindestqualitätskriterien wird der Fachhandel für den Bezug und Verkauf des Liebherr Fachhandel-Sortiments autorisiert.

Im Rahmen der Einführung wird auch das Konditionen-System angepasst. Wesentlicher Bestandteil ist dabei der neue Liebherr-Performance-Rabatt, kurz LPR. Dieser honoriere die hochwertige Präsentation der Liebherr-Produkte am Point of Sale. Indem die verkäuferischen Leistungen der Fachhändler ebenso belohnt werden wie die hohe Qualität bei Beratung und Service, profitieren laut Liebherr sowohl Fachhändler als auch Endkunden von dem neuen System.

Das Liebherr Fachhandels-Sortiment ist zukünftig in drei Gruppen aufgeteilt. Für eine bestmögliche Einstufung im Zusammenhang mit dem Liebherr-Performance-Rabatt, gelten für die Sortimentsgruppen steigende Leistungskriterien. Die Liebherr-Hausgeräte Vertriebs- und Service GmbH (Deutschland) startet in den kommenden Tagen mit der Vorstellung des neuen Konzepts im Handel.

Stärkung der Fachhandels-Zusammenarbeit

Links

- [Liebherr](#)