

## längerfristig angelegte Partnerschaft mit ausgewogenem Leistungspaket

### neue Partner-Strategie

#### Philosophie

Der VHPI möchte mit seinen Gönnern/Partnern eine partnerschaftliche Beziehung auf Leistungs- und Gegenleistungs-Basis mit dem Ziel einer längerfristigen und nachhaltigen Zusammenarbeit.

#### Begriffs-Definition

Der bisherige Begriff «Gönner» wird durch den Begriff «Partner» ersetzt, um die Idee Leistung/Gegenleistung stärker zu gewichten.

#### Ziele

- Eine Partner-Mitgliedschaft soll **für den Partner** erstrebenswert und wirtschaftlich attraktiv sein.
- Die Partner sollen **für die VHPI Mitglieder** einen Mehrwert bieten können.
- Die Partner sollen dem **VHPI Verband** zusätzlich zu den Mitgliederbeiträgen eine gesicherte Verbandsfinanzierung ermöglichen.

#### Schlüssel

- Den grössten Nutzen, den wir unseren Partnern anbieten können, sind Einkaufs-Ansprechpartner & unseren Einkaufs-Bedarf
- Dies bedingt jedoch die Bereitschaft der Mitglieder, Partnern eine faire Chance zum Liefern der Partner-Produkte zu geben.

#### Highlights der Partner-Politik

- aktives Partner-Management (über die Geschäftsstelle des VHPI)
- Nutzen des Einkaufspotentials unserer Mitglieder als grösstes Asset
- Anbieten von 2 Partnerschafts-Modellen (s/nächste Folie)

## 2 Partnerschafts-Modelle mit ausgewogenen Preis-/Leistungsverhältnis

**Partnerschafts-Modelle**

**Bemerkung:**  
 Wenn ein Partner mehrere Produkte in seinem Sortiment führt muss er bei der Registrierung (als Partner) angeben, welches sein Hauptprodukt ist. Dieses Hauptprodukt gilt dann als Entscheidungs-Kriterium für die Exklusivität.

| Partnerschaften →                                    |  <b>GOLD Partner</b> |  <b>SILBER Partner</b> |
|--|--|---|
| <b>Leistungen ↓</b>                                  |  |   |
| Exklusivität (für 1 Haupt-Produkt)                   | Beschränkung auf 2 GOLD Partner pro Hauptprodukt   | Nein  |
| Vetorecht (bei der Aufnahme neuer Partner)           | Nein (jedoch Vorinformation & Anhörung)  | Nein  |
| Direkt-Mailings an Mitglieder                        | Ja (max. 6 pro Jahr, an bezeichneten zuständigen Ansprechpartner)                                      | Nein  |
| Power-Point Produktpräsentation (im Anschluss an GV) | Ja (max. 5 Min.)   | Nein  |
| Verkaufs-Stand an GV                                 | Ja (Organisation durch Partner)  | Nein  |
| Abgabe von Unterlagen anlässlich der GV              | Ja   | Ja  |
| Teilnahme an offiziellem GV-Programm (als Gast)      | Ja (mit max. 2 Personen)   | Ja (1 Person)   |
| Teilnahme an Rahmen-Programm der GV (inkl. NaE)      | Ja (mit max. 3 Personen)   | Ja (1 Person)   |
| Bezahlung Nacht-Essen anlässlich GV                  | durch VHPI (max. 2 Personen)   | durch VHPI (1 Person)   |
| Beschränkung der Partnerschaften                     | max. 6   | max. 12   |
| Kosten der Partnerschaft                             | 2'500 CHF / Jahr   | 750 CHF / Jahr  |
| Dauer der Partnerschaft                              | mindestens 5 Jahre   | mindestens 2 Jahre  |
| Aufführen auf VHPI Homepage                          | Ja (mit Logo & Link)   | Ja (nur mit Logo)   |

© copyright 2015 VHPI