

Creating Room for Living **KNAUF**



[www.knauf.nl/partnerprogramma](http://www.knauf.nl/partnerprogramma)

## **Knauf Partner Programma**



# Knauf Partner Programma

Bij Knauf vinden we dat iedereen een ideale omgeving verdient om in te wonen, werken of verblijven. Want mensen voelen zich het prettigst in een woning of gebouw dat is afgestemd op hun wensen en behoeften. Deze visie concreet tot stand laten komen kan Knauf niet alleen. Daarvoor is samenwerking nodig. Verwerkers maken hun klanten, de gebruikers van het gebouw, duidelijk dat hun woon- en werkidealen verwezenlijkt kunnen worden met de oplossingen van Knauf. En u als handelspartner adviseert de producten van Knauf aan úw klanten, de verwerkers.

Het Knauf Partner Programma is een samenwerking tussen u en Knauf met als doel duurzame groei. Knauf waardeert uw inspanningen en daarom ontvangt u als Knauf Partner op diverse gebieden exclusieve voordelen. Zo profiteert u van persoonlijk advies, individuele acties en topcondities. Hierdoor bent u in staat zich te onderscheiden van uw concurrenten en heeft u een voorsprong in de markt. Op die manier zorgen we samen voor meer succes.

Deelname aan het Knauf Partner Programma vindt plaats op vestigingsniveau. Heeft u interesse om Knauf Partner te worden? Neem contact met ons op en wij bespreken graag de mogelijkheden met u in een persoonlijk gesprek.

# Uw voordelen



## Partnership

Strategische samenwerking tussen Knauf Partners en Knauf

### Voorbeeld: Marketing

Aanvullend op de standaardactiviteiten biedt Knauf haar Partners mogelijkheden voor individuele marketingactiviteiten



## Extra beloning

Knauf Partners ontvangen een waardering in de vorm van een (financiële) beloning

### Voorbeeld: Inkoopcondities

Knauf Partners profiteren van extra korting op de inkoopprijs van strategische producten



## Ondersteuning

Knauf ondersteunt Knauf Partners op vestigingsniveau

### Voorbeeld: Buitendienst begeleiding

Buitendienstmedewerkers van Knauf zorgen voor intensieve begeleiding en informatie-uitwisseling



## Meer service

Een zeer uitgebreid serviceaanbod

### Voorbeeld: Trainingen

Knauf Premium Partners en hun klanten kunnen gebruik maken van op maat gemaakte trainingen



**Klant**  
0-49 punten\*

**Knauf Partner**  
50-69 punten\*

**Knauf Premium Partner**  
70-100 punten\*

\* De cijfers zijn fictief en hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.

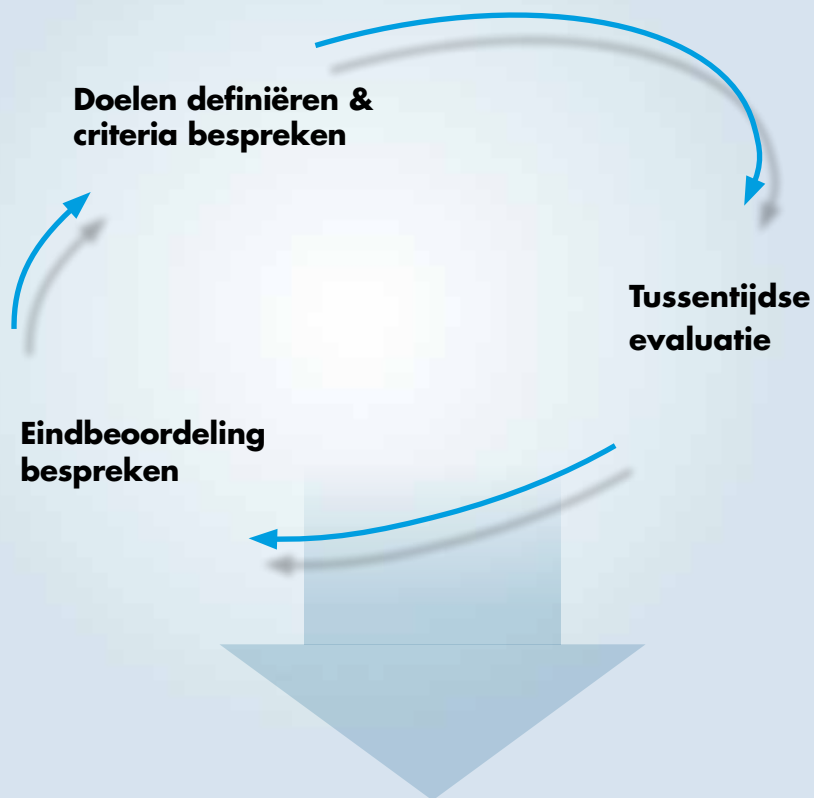
# Partnership

Het Knauf Partner Programma maakt onderscheid tussen Knauf Partners en Knauf Premium Partners. Als Knauf Premium Partner geniet u nog meer voordelen.



# Samen groeien

Als Knauf Partner profiteert u van persoonlijk advies, individuele acties en topcondities. Daarnaast bespreken en evalueren we samen gedurende het jaar de voortgang van de doelstellingen om het succes te vergroten.



## Knauf doelstellingen

**Bedrijfsnaam** Afbouwgroothandel Veenstra  
**Klantnummer** 1234567  
**Plaats** Utrecht  
**Contactpersoon** Jan Veenstra

**Actieve productgroepen**  
 Droge afbouw  
 Stuc

### Omzet

Assortiment	Omzet	Verschil %
Droge afbouw	€ 2.922.607	64,1%
Stuc	€ 1.820.051	-7,9%
<b>Totale omzet</b>	<b>€ 4.742.658</b>	<b>26,3%</b>

### Doelstellingen en te nemen acties

1. Knauf Premium Partner status
2. Omzetgraad: 5% naar EUR 100.000 per jaar
3. Regionale specialist Knauf Vloersystemen door volledig aanbod op werkdag
4. Training en opleiding om te komen tot regionale specialist in vloersystemen

\* De cijfers zijn fictief en hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.  
De concrete doelstellingen en afspraken nemen we graag met u door tijdens een persoonlijk gesprek.

## Prestatiecriteria\*

Knauf Aandeel **10**

Magazijn assortiment **30**

Marketing **25**

Logistiek **10**

Omzetaandeel  
strategische producten **25**

### Knauf aandeel

Het aandeel Knauf producten in de voor ons relevante segmenten

### Magazijn assortiment

De omloopsnelheid van voorraadartikelen binnen het aanwezige Knauf magazijn-assortiment.

### Marketing

Het actief deelnemen aan marketingactiviteiten

### Logistiek

Het inzetten van logistiek op de meest efficiënte en optimale manier

### Omzetaandeel strategische producten

De omzet van een specifiek strategisch product, ten opzichte van de omzet van de desbetreffende productgroep

# Prestaties


\* In het Partner Programma gaan we uit van **vijf** prestatiecriteria.  
Jaarlijks bepaalt Knauf de criteria en punten per onderdeel opnieuw.



100



## Voorbeeld beoordelingsformulier

### Knauf marketingactiviteiten

	Van koop.	Maximaal te behalen	Behaald
<b>Uitstraling / marktactivatie vestiging</b>		<b>4</b>	
<b>Bord "Knauf Partner" of "Knauf Premium Partner"</b>			
<small>Elk bord kost ten gunste van de partner (maximaal 1 bord) worden de punten bij de totale score worden verrekend.</small>			
<b>Werk Knauf zichtbaar voor bezoekers/afvalstoffen</b>			
<small>Flag / banner / bordje met logo Knauf</small>			
<small>Overname van de afvalstoffen met Knauf</small>			
<small>Decoratieve wand of voorwand met bezoekers/afvalstoffen</small>			
<b>Verkoopondersteuning / reclame activiteiten</b>		<b>8</b>	
<b>Algemene verkoopondersteuning</b>			
<small>Banner / logo Knauf op website</small>			

# Beoordeling

De puntenverdeling vindt plaats plaats tijdens een persoonlijk overleg. Jaarlijks maakt Knauf de maximaal haalbare punten per prestatie bekend.



KCC-PP\02-2017\471445\100\C21214

## Knauf Partner Programma

▶ [www.knauf.nl/partnerprogramma](http://www.knauf.nl/partnerprogramma)

@ [info@knauf.nl](mailto:info@knauf.nl)