

EXKLUSIVITÄT

Ein Hersteller je Wettbewerbsfeld.

Wenn wir Ihr Produkt vertreten, vertreten wir nicht Ihren Wettbewerber. So regeln wir das.

Warum das für Sie zählt

Kein Interessenkonflikt

Beim Kunden empfehlen wir nicht abwechselnd Ihr Produkt und das Ihres Wettbewerbers.

Jedes Gespräch gilt Ihnen

In Ihrem Feld verkaufen wir nur Ihr Produkt.

Offene Karten

Ist ein Feld schon belegt, sagen wir es Ihnen vorab.

So grenzen wir ein Wettbewerbsfeld ab

01

Produktkategorie

Was verkaufen Sie? Zum Beispiel Wärmepumpen, nicht Heizung allgemein.

02

Zielkunden

An wen verkaufen Sie? Zum Beispiel Handwerk, Industrie oder Großhandel.

03

Gebiet

Wo verkaufen wir für Sie? Bei Regional das vereinbarte Gebiet, sonst Deutschland.

Prüfung vor dem Gespräch

01

Kategorie angeben

Auf hib-sales.de oder per E-Mail.

02

Wir prüfen

Wir gleichen Ihr Feld mit unseren bestehenden Mandaten ab.

03

Antwort per E-Mail

Paris Freiherr von Troschke meldet sich, ob Ihr Feld frei ist.

04

Im Vertrag festgehalten

Arbeiten wir zusammen, steht Ihr Feld schriftlich im Vertrag.

Wenn ein Feld belegt ist

Dann sagen wir es Ihnen offen. Manchmal lässt sich das Feld enger fassen, etwa nach Produktlinie oder Gebiet. Das klären wir im Gespräch.

Dauer

Die Exklusivität gilt für die Dauer der Zusammenarbeit. [Abgrenzung und Laufzeit bestätigen]