

**Die Vorgehensweise**

Immer zu Beginn des auf das Betrachtungsjahr folgenden Jahres werden die Leistungspunkte tabellarisch und nach Rücksprache mit den Verkaufsgebietsleitern ermittelt.

Der Vertriebs- und Servicepartner erhält seinen Status nach Anzahl der gesammelten Leistungspunkte.

Darüber hinaus erhält er eine seinem Status entsprechende Urkunde. Die Urkunde wird persönlich durch den regionalen Verkaufsgebietsleiter überreicht.

Der Vertriebs- und Servicepartner kann seine Leistungspunkte anhand des Leistungskataloges im selben Jahr einlösen.

Die Leistungspunkte verfallen am Ende des Jahres, sofern sie nicht eingelöst werden. Sie können nicht in das Folgejahr übernommen werden.

Der Kunde bekommt quartalsweise durch seinen Verkaufsgebietsleiter den aktuellen Stand, um ggfs. noch auf ein Kriterium hinarbeiten zu können.

Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit.



Die Marke für mehr Sicherheit

**Wir sind seit mehr als sieben Jahrzehnten der richtige Ansprechpartner bei allen Fragen rund um Brandschutzprodukte. In dieser Zeit konnten wir viele Erfahrungen sammeln, unsere Produkte optimieren, auf die heutigen Anforderungen anpassen sowie unser Team kontinuierlich ausbauen. Unseren Ursprung, die Feuerlöscher, verlieren wir nicht aus den Augen.**

**Wir bieten Ihnen unterschiedlichste Modelle – von tragbaren und fahrbaren Feuerlöschern bis hin zu Feuerlösch-Großgeräten. Daneben sind wir in der Welt der Löschwassertechnik und Objektschutz-Löschanlagen zuhause. Unsere Rauch- und CO-Melder aus konzerneigener Fertigung sind höchst zuverlässig und zeichnen sich durch Herstellergarantien von bis 10 Jahren aus. Mit unserem ausgefeilten Angebot an Zubehör und Ersatzteilen schaffen wir die Sicherheit, die Sie brauchen. Abgerundet wird das Portfolio sowohl durch interne als auch externe Schulungen und Seminare.**



**Tragbare Feuerlöscher**



**Löschwassertechnik**



**Fahrbare Feuerlöscher**



**Objektschutz-Löschanlagen**



**Fahrzeuganlagen**



**Rauch- und CO-Melder**



**Zubehör, Ersatzteile,  
Ergänzende Produkte**

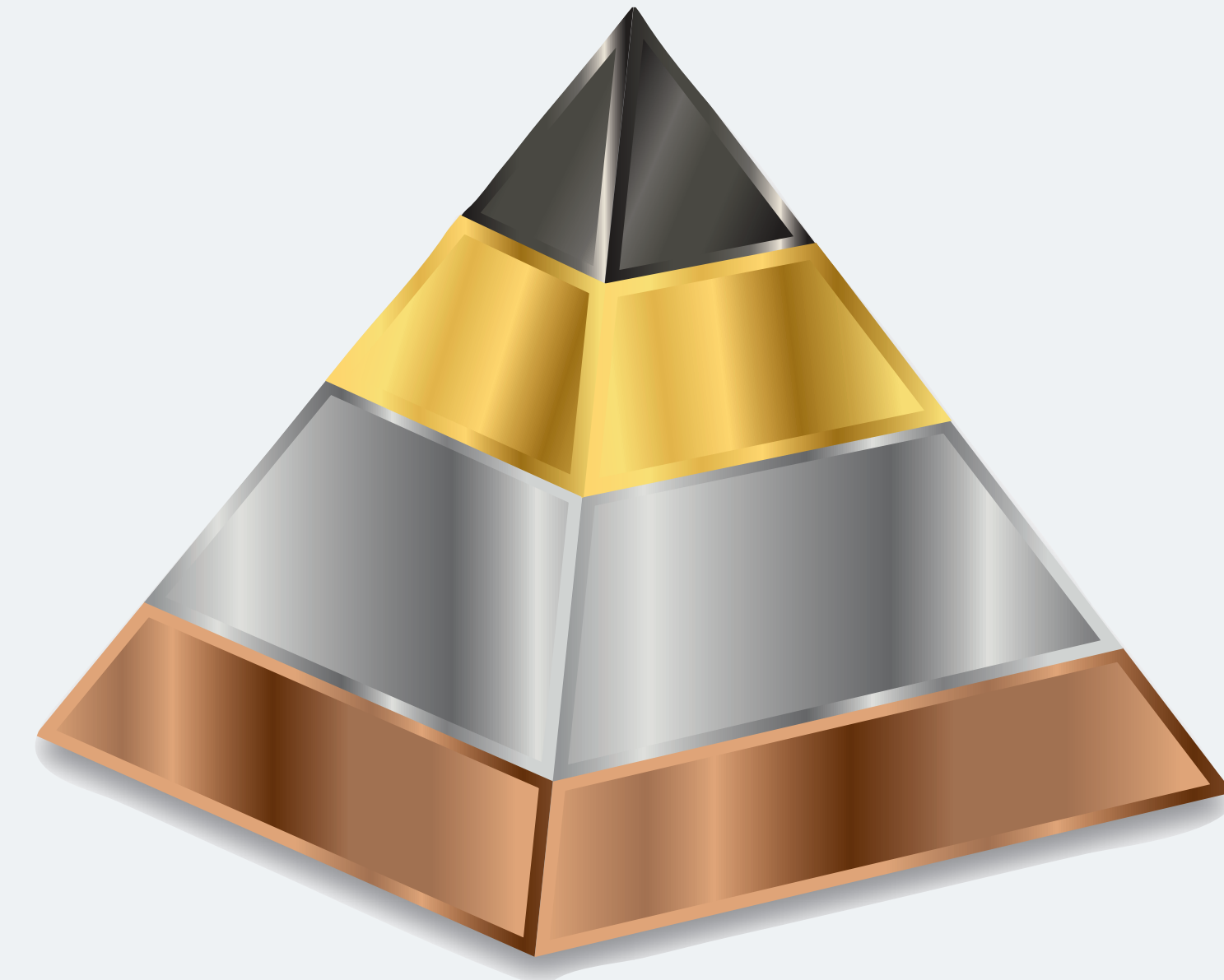


**Schulungen, Seminare,  
Informationen**

Überreicht durch:



Die Marke für mehr Sicherheit



## Das Prinzip „Kundendienstpyramide“

GLORIA stellt für seine exklusiven Vertriebs- und Servicepartner ein Partnerprogramm zur Verfügung. Dieses Programm soll unsere Partnerschaft vertiefen und Ihnen ein Vorteilspaket bieten, mit dem individuelle Leistungen oder Ziele belohnt werden.

Im Laufe eines Jahres können Leistungspunkte für festgelegte Bewertungskriterien gesammelt werden. Diese Leistungspunkte können im Folgejahr anhand eines Leistungskataloges eingelöst werden.

Jeder Vertriebs- und Servicepartner erhält darüber hinaus eine seinem aktuellen Status entsprechende Urkunde im DIN A3-Format.

## Bewertungskriterien

Die Bewertungskriterien verteilen sich auf verschiedene Bereiche, wobei das Einkaufsvolumen des GLORIA Vertriebs- und Servicepartners vordergründig zu sehen ist.

Neben dem Umsatz (max. 4 LP) werden 6 weitere Kriterien berücksichtigt. Die maximal zu erreichende Punktzahl liegt bei 10 Leistungspunkten (LP)!

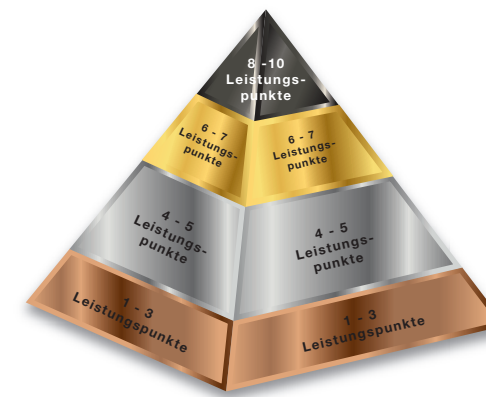
Bewertungskriterium	Details	Leistungspunkte (LP)
Umsatz über alle Warengruppen	ab 10.000 EUR Gesamtumsatz	1 LP
	ab 40.000 EUR Gesamtumsatz	2 LP
	ab 80.000 EUR Gesamtumsatz	3 LP
	ab 125.000 EUR Gesamtumsatz	4 LP
Umsatzsteigerung	gemessen zum Vorjahr	1 LP
Außendarstellung	Verwendet der Partner das GLORIA Logo auf dem Fahrzeug, den Geschäftspapieren, Gebäude, Internet, etc.? (ein Kriterium ist zu erfüllen)	1 LP
Produktportfolio - Verkauf der gesamten Produktpalette	Feuerlöscher, Löschwassertechnik, Ersatzteile, Zubehör, Fahrzeuganlagen, Objektschutzanlagen, Kooperationen, Schulungen (mind. 5 Kriterien mit je 500 EUR Umsatz sind zu erfüllen)	1 LP
Treue - Kundenbindung	Vertriebs- und Servicepartner - mit neuem Vertrag - stellt auf einen neuen Vertrag um - ohne Vertrag stellt auf Vertrag um - Markentreue > 90% (ein Kriterium ist zu erfüllen)	1 LP
Finanzen	Vertriebs- und Servicepartner - ist Abbucher bzw. stellt auf Abbuchung um	1 LP
Zusammenarbeit bei Rahmenverträgen	Vertriebs- und Servicepartner bearbeitet Rahmenvertragskunden	1 LP

## Der Status - Die Leistungspunkte

Der Status richtet sich nach der Anzahl der Leistungspunkte.

Welchen Status kann man mit welcher Anzahl an Leistungspunkten erreichen?

Platin-Status	ab 8 Leistungspunkte
Gold-Status	ab 6 Leistungspunkte <i>mind. 2 LP Umsatz erforderlich</i>
Silber-Status	ab 4 Leistungspunkte <i>mind. 1 LP Umsatz erforderlich</i>
Bronze-Status	ab 1 Leistungspunkt



## Erläuterungen

Mit welchem Umsatzvolumen kann man einen entsprechenden Status erreichen?

Der Partner kann einen Status durch das entsprechende Umsatzvolumen in Kombination mit der Mindestanforderung an Leistungspunkten für den jeweiligen Status (siehe oben) erreichen.

Vertriebs- und Servicepartner mit einem

Kundenumsatz <10.000 EUR kommen generell in den Status Bronze

Kundenumsatz >= 10.000 EUR und < 40.000 EUR können max. den Status Silber erreichen

Kundenumsatz >= 40.000 EUR und < 80.000 EUR können max. den Status Gold erreichen

Kundenumsatz >= 80.000 EUR können den Status Platin erreichen

Jeder GLORIA Vertriebs- und Servicepartner erhält einen Status. Der Platin-Status unterstreicht die besondere Zusammenarbeit mit GLORIA in allen Bereichen.

## Der Leistungskatalog

Der Leistungskatalog gibt einen Überblick über die unterschiedlichen Verrechnungsmöglichkeiten für GLORIA Vertriebs- und Servicepartner.

Leistung	LP	ab Status möglich	Bemerkung
DIN A 3 Urkunde nach Status	0	bronze	
Fachlehrgang DIN 14406-4	12	silber	
Fachlehrgang zur Erlangung der „Zur Prüfung befähigten Person“	4	silber	
Aktualisierungsschulung DIN 14406-4 Wadersloh	6	silber	
Aktualisierungsschulung DIN 14406-4 regional	6	silber	
Fachlehrgang fahrbare Löschergeräte	9	silber	
Fachlehrgang für Löschwasseranlagen nass/nass-trocken/trocken	11	silber	alle
Aktualisierungsschulung für Löschwasseranlagen nass/nass-trocken/trocken Wadersloh	6	silber	
Aktualisierungsschulung für Löschwasseranlagen nass/nass-trocken/trocken regional	6	silber	
Fachlehrgang für GLORIA Objektschutzlöschanlagen	13	silber	
Wiederholungsschulung GLORIA Objektschutzlöschanlagen	9	silber	
Produktschulung	3	silber	
GLORIA Brandschutzfilm	1	platin	einmalig
Roll Up mit Firmeneindruck	3	platin	
GLORIA Wandtafel (Hartschaum)	4	platin	
Schnittmodell GLORIA Feuerlöscher	4	platin	
Aluminium Firmenschild	1	platin	
GLORIA Fahne	1	silber	
GLORIA Ersatzteilkoffer	5	gold	
GLORIA Gutschein über 20 EUR für ET-Teile Auftrag	1	silber	einmalig (Mindestbestellwert 200 EUR)
GLORIA Gutschein über 30 EUR für ET-Teile Auftrag	1	gold	einmalig (Mindestbestellwert 300 EUR)
GLORIA Gutschein über 50 EUR für ET-Teile Auftrag	1	platin	einmalig (Mindestbestellwert 500 EUR)