



Marketing für **aktive** Kollegen

Kooperationspartner lenken

Kooperationsmodul 3

Sobald Sie interessierte potenzielle Partner haben bzw. Anfragen vorliegen, sollten Sie diese mit einer Vereinbarung lenken.

Die Kooperationsvereinbarung

Wie viel Erfolg Ihr Partner mit den Talern hat, hängt entscheidend vom Partner selbst und seinem Verhalten ab. **Ein erfolgloser Partner macht Ihr System bei den Kunden und anderen potenziellen Kooperationspartnern schlecht.** Trennen Sie sich deshalb von Partnern bzw. nehmen Sie solche Partner nicht auf, die nicht mitziehen wollen. Als Anlage dieses Schreibens finden Sie eine Vereinbarung, die in der Brücken-Apotheke mit den Kooperationspartnern geschlossen wird. Natürlich hat die Brücken-Apotheke nicht vor, bei Verstoß gegen diese Vereinbarung gegen die Kooperationspartner vorzugehen. Aber eine **schriftliche Vereinbarung wird doch von den meisten Menschen ernster genommen als ein Händedruck**, und deshalb hat sie sich bewährt.

In den Vorbemerkungen wird dem Partner klar gemacht, dass Sie und Ihre Apotheke für ihn Werbung machen und dass **sein Erfolg von seinen Prämien abhängt**. Außerdem wird er darauf hingewiesen, dass er **auch an seine Kunden Taler abgeben kann** und somit bei sich selbst ein Bonussystem einführen kann, **ohne dafür irgendwelche Vorleistungen zu erbringen (Modul 4)**. Denn schließlich kann er ja bei Ihnen für das gleiche Geld, das er für zurückgegebene Taler von Ihnen erhält, auch Taler bekommen und an seine Kunden ausgeben. Er braucht dafür weder Taler prägen, noch Prospekte drucken zu lassen. Die Brücken-Apotheke jedenfalls bewirbt Kooperationspartner, die Taler an Ihre Kunden ausgeben, auf dem Prämienprospekt kostenlos mit.

Dabei wird großen Wert darauf gelegt, dass die Partner bekannt geben, welche Prämien sie ausgeben und vor allem, dass sie **keine normale Verkaufsware gegen Taler abgeben**. Es hat sich herausgestellt, dass „**schwarze Schafe**“ die dies tun, ihren Kunden sagen, was sie von Ihnen für die Taler bezahlt bekommen und den Kunden auch nur diesen Betrag vergüten. Dadurch **werten sie Ihre Taler vor den Kunden erheblich ab**.

Ein häufiges Problem sind auch Partner (Bäcker usw. die viele kleine Verkaufsstellen in der Stadt unterhalten), deren Mitarbeiter nicht informiert sind. Auch soll es Partner geben, die **die Taler gar nicht bei Ihnen, sondern bei anderen Kooperationspartnern einlösen**, was natürlich zu erheblichem Ärger führt, da die Kooperationspartner ja die Taler subventionieren. Deshalb wurde Punkt 6 in die Vereinbarung mit aufgenommen.

Übrigens, einen **Aufkleber mit Ihrem individuellen Taler, den der Partner bei sich an Tür oder an Schaufenster anbringen** sollte, erhalten Sie bei uns in der MAK (Punkt 9 der Vereinbarung).

Haben Sie einen Fehler entdeckt? Haben Sie eine Idee oder andere Erfahrungen gemacht oder können Sie bestätigen, was Sie hier lesen? Dann würden wir uns über eine E-Mail an info@mak.de, ein Fax an 03601/851085 oder Ihren Anruf unter 03601/85100 freuen.



Marketing für **aktive** Kollegen

Rechnungsvorlage für Kooperationsvereinbarung

Von einigen von Ihnen kam die Bitte, dem Talerrundschreiben einmal eine Rechnung beizulegen, die den Kooperationspartnern zum Ausfüllen gegeben werden kann. Vielen **Kooperationspartnern fällt es scheinbar schwer, eine fehlerfreie Rechnung zu erstellen**, die vom Finanzamt anerkannt wird.

Die Brücken-Apotheke ist deshalb dazu übergegangen die Rechnungen selbst zu schreiben und diese dann vom Kooperationspartner ausfüllen bzw. ergänzen zu lassen. So ist gewährleistet, dass **immer alle erforderlichen Angaben vorhanden** sind.

Ein Beispiel finden Sie als Anlage.

Wegen der (unserer Auffassung nach absurden) Auffassung des Finanzamtes Mühlhausen zur Umsatzsteuer im Zusammenhang mit der Einlösung von Talern beim Kooperationspartner (siehe, „Der Taler und die Steuer“), **enthält diese Vorlage keine Umsatzsteuer**.

Wir glauben und hoffen, dass Sie bei Ihrem Finanzamt die Umsatzsteuer separat berechnen dürfen. In diesem Falle müssen Sie Ihren Vordruck noch entsprechend ergänzen.

Verfügbarkeit der Prämien

Ein guter Hinweis zum Thema Kooperationspartnervertrag war auch, vertraglich festzulegen, dass der Kooperationspartner die **Prämie solange verfügbar** haben muss, **wie die Laufzeit des aktuellen Prämienprospektes ist**. Voraussetzung dafür ist natürlich, dass Sie selbst „einen Plan haben“, in welchen Abständen Sie Prämienprospekte auflegen.

Die (Muster-) Kooperationsvereinbarung finden Sie anbei, ebenso wie eine Rechnungsvorlage für Kooperationspartner, falls diese Fehler beim Erstellen korrekter Rechnungen machen sollten.

Haben Sie einen Fehler entdeckt? Haben Sie eine Idee oder andere Erfahrungen gemacht oder können Sie bestätigen, was Sie hier lesen? Dann würden wir uns über eine E-Mail an info@mak.de, ein Fax an 03601/851085 oder Ihren Anruf unter 03601/85100 freuen.