**Sist revidert:**

02.01.2019

Elektrikeren AS

Dette dokumentet er en handlingsplan for samarbeidet mellom Ahlsell Norge AS og bedriften som er medlem av Ahlsell Partner (”Partneren”). Handlingsplanen er det styrende dokument for et strategisk, langsiktig samarbeid som skal sikre begge parters framtidige konkurransedyktighet gjennom:

* Optimal og effektiv drift gjennom bruk av konseptets fordeler
* Sikre riktig kompetansenivå til riktig tid for alle medarbeidere
* Markedsføring av Partneren i sitt lokale marked
* Bygging av relevante nettverk for Partneren

1. **MÅLSETNING**

Det overordnede målet for samarbeidet i 20\_\_ er at partnerkonseptets fordeler skal gjøre det enklere å være fagmann.

|  |  |
| --- | --- |
| Kundekategorier |  |
| Primærmålgruppe |  |
| Sekundærmålgruppe |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Geografi |  |
| Primærmålgruppe |  |
| Sekundærmålgruppe |  |

1. **FELLESSKAP**

|  |
| --- |
| Vær med i utviklingen! Hva synes du mangler i partnerkonseptet? |
|  |

Les mer om dine medlemsfordeler på [www.ahlsell.no/partner](http://www.ahlsell.no/partner)

1. **ØKONOMI**

Som Ahlsell Partner får du 1,0 % ekstra Partnerbonus på kjøp av lagerført materiell hos Ahlsell. Partnerbonusen kan benyttes på partnerkonseptets fordeler, dersom annet ikke er beskrevet. Partnerbonusen kan imidlertid ikke benyttes til sponsing av tredjepart som for eksempel idrettslag eller andre veldedige formål.

1. **ADMINISTRASJON OG DRIFT**

|  |
| --- |
| Hvilke av partnerkonseptet sine systemer har du i dag og i hvilken grad bruker du disse? |
|  |

|  |
| --- |
| Hvilke systemer ønsker du å etablere? Trenger du opplæring? |
|  |

1. **KOMPETANSE**

|  |
| --- |
| Hvilke kurs har du behov for? |
|  |

Les mer om dine medlemsfordeler på [www.ahlsell.no/partner](http://www.ahlsell.no/partner)

1. **MARKEDSFØRING**

Her beskriver vi felles markedsføringstiltak.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr. | Aktivitet | Mål | Ansvarlig | Dato | Gjennomført |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

Les mer om dine medlemsfordeler på [www.ahlsell.no/partner](http://www.ahlsell.no/partner)

1. **INFO OM PARTNEREN**

|  |  |
| --- | --- |
| Bedrift |  |
| Kontaktperson |  |
| Telefon |  |
| E-post |  |
| Antall ansatte |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Kontaktperson i Ahlsell |  |
| Telefon |  |
| E-post |  |

1. **INTENSJON**

Partene har følgende intensjon om samarbeidet:

* Ahlsell skal være den foretrukne leverandør av materiell som kunden bruker i sitt fag.
* Ahlsell skal være hovedleverandør av produkt innen HMS/Vern, festemateriell og verktøy.
* Ahlsell skal prioritere kunden både med kapasitet, kompetanse, pris og leveringsservice.

1. **MØTEFREKVENS**

Her definerer vi framtidige møter.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Dato | Type møte | Deltakere | Ansvarlig | Gjennomført |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

1. **AKTIVITETSPLAN**

Her definerer vi framtidige aktiviteter.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Dato | Type møte | Deltakere | Ansvarlig | Gjennomført |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

1. **SALGSMÅL 20\_\_**

Som Ahlsell Partner, forplikter man seg til at 60% av årlig grossistkjøp skal foregå over Ahlsell.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Total varekjøp (før evt. bonus) |  | | | |
|  | **Elektro** | **VVS/Industri** | **Verktøy** | **Totalt** |
| Totalt grossistkjøp foregående år |  |  |  |  |
| Totalt Ahlsell-kjøp foregående år |  |  |  |  |
| Nytt salgsmål dette år |  |  |  |  |

1. **EVENTUELT**

|  |
| --- |
| Øvrige saker som bør noteres? |
|  |

1. **REVIDERING AV HANDLINGSPLAN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Dato: |  | Sted: |  |

**Obligatorisk statusmøte for revidering av handlingsplan: (Skal skje innen 6 måneder)**

Disse punktene bør være på agendaen:

* Kjøpsstatistikk på produktnivå for siste periode og hittil i år.
* Saldo og bevegelser på partnerkonto.
* Oppfølging av handlingsplan.
* Fakturastatus pr dato med fokus på avvik.
* Hvilke prosjekter er på gang i nær fremtid.
* Fordeling av oppgaver og ansvar.
* Hvilke tema og oppgaver skal prioriteres frem til neste møte.
* Eventuelt.

1. **SIGNERING**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Dato: |  | Sted: |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| for Partneren |  | for Ahlsell Norge |