



Händler Onboarding

ZUSAMMENARBEIT MIT GANZ

Diese Wegleitung richtet sich an potenzielle Vertriebspartner, die sich für eine Zusammenarbeit mit GANZ interessieren.

Sie gibt einen Überblick über unser Markenverständnis, die Struktur der Zusammenarbeit sowie den Ablauf des Händler-Onboardings.

GANZ steht für eine partnerschaftliche, langfristige Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

Qualität, Klarheit und Verlässlichkeit stehen dabei über kurzfristigem Wachstum.

Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

UNSERE GRUNDSÄTZE

Qualität vor Quantität

Klar definierte Rollen

Transparente Prozesse

Langfristige Perspektive

Händlerwebsite
www.ganzboutique.com



brand understanding

GANZ 

DIE MARKE GANZ

GANZ ist ein unabhängiger Boutique-Hersteller mit Fokus auf Motorboote im Premiumsegment.

Unsere Produkte richten sich an Kunden, die Wert auf Design, Funktionalität und nachhaltige Qualität legen.

Die Marke positioniert sich bewusst zwischen industrieller Serienproduktion und klassischer Werftromantik.

Diese Haltung prägt sowohl unsere Produkte als auch die Zusammenarbeit mit unseren Partnern.

DIE ROLLE DES HÄNDLERS

Der Händler ist für GANZ nicht nur Vertriebspartner, sondern Markenrepräsentant.

Er trägt die Marke in seinen Markt und ist zentral für Wahrnehmung, Kundenbeziehung und Servicequalität.

WIR SUCHEN PARTNER, DIE:

unsere Markenhaltung verstehen

langfristig denken

Wert auf Qualität und Service legen

Händlerwebsite
www.ganzboutique.com



Onboarding Process

Dieser Ablauf stellt sicher, dass beide Seiten eine fundierte und nachhaltige Entscheidung treffen können.

HÄNDLER-ONBOARDING – ABLAUF

Der Onboarding-Prozess ist klar strukturiert und erfolgt in mehreren Schritten:

1.

Erstkontakt & Kennenlernen

Unverbindlicher Austausch über Markt, Erwartungen und grundsätzliche Passung.

2.

Evaluation

Vertiefung der Zusammenarbeit, Marktpotenzial, Portfolioabgleich.

3.

Klärung der Rahmenbedingungen

Gebietsdefinition, Rollen, erste wirtschaftliche Eckpunkte.

4.

Vertiefung & Entscheidung

Gemeinsame Bewertung und Entscheid über eine Partnerschaft.



Collaboration & Responsibilities

Eine klare Rollenteilung reduziert Schnittstellenprobleme und schafft Verlässlichkeit für Endkunden.

VERANTWORTUNG GANZ

GANZ ist ein unabhängiger Boutique-Hersteller mit Fokus auf Motorboote im Premiumsegment.

Produktentwicklung und -qualität

Produktion und Werksabnahme

Technische Dokumentation

Garantieabwicklung gemäss Vereinbarung

VERANTWORTUNG HÄNDLER

Der Händler ist für GANZ nicht nur Vertriebspartner, sondern Markenrepräsentant.

Vertrieb im definierten Gebiet

Markenauftritt vor Ort

Kundenbetreuung & After-Sales

Service gemäss Standards



WIE GEHT ES WEITER?

Wenn Sie Interesse an einer Zusammenarbeit mit GANZ haben, freuen wir uns über einen vertieften Austausch.

NÄCHSTE SCHRITTE:

1. Persönliches Gespräch

2. Gemeinsame Evaluation

3. Klärung der Details

Weitere Informationen und Kontaktmöglichkeiten finden Sie auf unserer Händler-Landingpage.

Händlerwebsite
www.ganzboutique.com

