

act smart. act fair.

Die Austausch- und Aktionsregeln der Fairpartners Community

Grundsätzliches zuerst

Die Austausch- und Aktionsregeln sind ein kompakter Guide zum generellen Verhalten in der Fairpartners Community. Hierfür haben wir bewusst einen umgangssprachlichen Modus gewählt, um eine schnelle und einfache Orientierung zu bieten. Die genauen Details, rechtlich präzise formuliert, finden Sie in unseren AGB.

Miteinander

Wer Beziehungen aufbauen will, dem wird dies nicht durch schlechten Stil gelingen. Anstand und gegenseitiger Respekt sind selbstverständlich. Gerade dann, wenn man einmal geteilter Meinung ist, kann man zeigen, dass man ein Profi ist – oder nicht.

Sicherheit & Verantwortung

Fairpartners prüft und wartet die Plattform regelmäßig, um die Sicherheit der User-Daten zu gewährleisten.

Die Mitglieder der Community hingegen tragen ihren Teil bei, indem sie sichere Passwörter verwenden. Darüber hinaus geben sie Ihre Zugangsdaten nicht an Dritte weiter. Jedes Unternehmen der Community trägt Verantwortung für seine Accounts.

Jeder leistet einen Beitrag

Wer von den Möglichkeiten der Community profitieren will, der leistet auch einen Beitrag – so wie alle anderen. Kein Unternehmen und keine Gruppe genießt besondere Vorteile oder Privilegien. Gleiche Regeln für alle. Weltweit.

Vertrauen

Menschen wie Unternehmen neigen dazu, sich möglichst positiv darzustellen. Falsche Angaben und Täuschung hingegen sind nicht akzeptabel. Fairpartners basiert auf Vertrauenswürdigkeit und nachhaltigem Erfolg.

Bei Registrierung prüfen wir die Angaben eines jeden Unternehmens, um Vertrauenswürdigkeit zu maximieren. Jedoch können wir keine Garantie für die Identität, die Absichten und das Verhalten von Mitgliedern der Community übernehmen.

Grundsätzlich gilt: Die Mitglieder der Community verhalten sich genauso umsichtig, wie auch sonst im Geschäftsleben. Fairpartners ist keine virtuelle Welt. Fairpartners ist die reale Welt via Internet.

Konflikte

Audiatum et altera pars – kein Mitglied der Community wird unmittelbar und öffentlich verurteilt. Wer der Überzeugung ist, dass ein Unternehmen mit seinem Verhalten in der Community gegen die Grundsätze und Regeln von Fairpartners verstößt, der kontaktiert das Communication Center.

Das Communication Center klärt die Situation aus unabhängiger Perspektive, ein positives Ergebnis wird angestrebt. Grundsätzlich gilt: Ausschluss aus der Community ist das letzte Mittel der Wahl. Aber wenn notwendig, dann zögern wir nicht.

Tools richtig nutzen

Unternehmensprofil

Wer bei Fairpartners mitmacht, aber sein Unternehmensprofil vernachlässigt, verliert Chancen: Ungepflegte Profile landen in Ergebnislisten weiter hinten. Neue Kunden oder Geschäftspartner gewinnt man so sicher nicht.

Best Practices

Die Inhalte bzw. Empfehlungen von Best Practices drücken alleine die Meinung des Verfassers aus. Wie immer bleibt es die Verantwortung jedes Einzelnen, einer Empfehlung

zu folgen oder nicht. Ansprüche gegen den Verfasser oder Fairpartners können aus diesen Dokumenten nicht abgeleitet werden.

Best Practice Dokumente sind geistiges Eigentum des Unternehmens, das sie einstellt. Die Dokumente sollten entsprechend gekennzeichnet sein, also beispielsweise durch einen Copyright Hinweis.

Quick Posts

Mit Quick Posts haben Sie die Möglichkeit die gesamte Community oder ausgewählte Unternehmen zu erreichen. Wenn Sie Quick Posts in Vertrieb und Marketing einsetzen, achten Sie auf die richtige Balance. Mit unbedachten Quick Posts lässt sich schnell ein Ruf als „Spammer“ erarbeiten. Informieren Sie andere, ohne diese in einer Informationsflut zu ertränken.

Kaufen

Wer eine Kaufen-Aktion startet, initiiert auf Verkäuferseite Arbeit. Anfragen und Ausschreibungen sollten deshalb immer ernst gemeint sein und sich auf einen realen oder absehbaren Bedarf beziehen.

Wie im normalen Geschäftsleben auch ist der Initiator einer Kaufen-Aktion nicht zur Vergabe an einen oder mehrere Anbieter verpflichtet. Es gehört jedoch zum guten Ton, Anbieter, die nicht zum Zug kommen, entsprechend zu informieren.

Auf Kaufen-Aktionen abgegebene Angebote sind verbindlich.

Verkaufen

Wer eine Verkaufen-Aktion startet, initiiert auf Käuferseite Arbeit. Verkaufsangebote sollten deshalb immer ernst gemeint und realistisch sein.

Wie im normalen Geschäftsleben auch, ist der Initiator einer Verkaufen-Aktion nicht zur Vergabe an einen oder mehrere Bieter verpflichtet. Es gehört jedoch zum guten Ton, potentielle Käufer, die nicht zum Zug kommen, entsprechend zu informieren.

Auf Verkaufen-Aktionen abgegebene Gebote sind verbindlich.

Auktionieren

Wer eine Auktion startet, bestimmt über deren Inhalt, die Auktionsform, den Bieterkreis, die konkrete Ausgestaltung (Startpreis, Bietschritte, Auktionsdauer, etc.) und die Vergaberegeln. Im Ergebnis gibt es unzählige Ausprägungen und Kombinationsmöglichkeiten.

Es liegt alleine in der Verantwortung des Initiators einer Auktion, diese so zu gestalten, dass sie die größte Aussicht auf den angestrebten Erfolg bietet. Und es ist alleine die Verantwortung der Bieter, die Auktionsbedingungen zu analysieren und über die Teilnahme zu entscheiden. Angebote in Auktionen sind verbindlich und sollten auch bei hoher Dynamik immer sachgerecht sein.

Kaufen und Verkaufen mit Rückmeldung

Es besteht die Möglichkeit, für Aktionen eine Rückmeldefrist festzulegen. Möchte ein Unternehmen an der Aktion teilnehmen, so muss es sich innerhalb der Frist melden.

Kaufen und Verkaufen mit Bietgebot

Eine Aktion mit Bietgebot unterscheidet sich von einer Aktion mit Rückmeldung dahingehend, dass statt einer formlosen Rückmeldung die Abgabe eines Gebots zum festgelegten Zeitpunkt erfolgt sein muss.