REÁL HUNGÁRIA ÉLELMISZER KERESKEDELMI ÉS SZOLGÁLTATÓ KORLÁTOLT FELELŐSSÉGŰ TÁRSASÁG

1116 Budapest, Kondorosi út 6.
Cégjegyzékszám: 01-09-889623
Adószám: 14116775-2-43

BESZÁLLÍTÓI ÜZLETSZABÁLYZATA

ELŐZMÉNYEK

A. Felismerve azt a tényt, hogy a Reál Hungária Kft. (a továbbiakban: ***REÁL*** vagy ***Megrendelő***) hosszú távú működésének és fejlesztésének elengedhetetlenül szükséges feltétele a megbízható és stabil partnerek (mind beszállítók, mind fogyasztók) kiválasztása és kiszolgálása, a REÁL a kölcsönös gazdasági célok elérése érdekében olyan üzleti modellben működik, amely a piac mindhárom szereplőjének (gyártó – kereskedő – fogyasztó) egyaránt tisztességes, kiszámítható és korrekt feltételeket biztosít. Ezen indíttatástól vezérelve alkotta meg a REÁL a jelen üzletszabályzatát, amely az érdekelt felek számára egyértelműen és világosan fogalmazza meg a REÁL üzletpolitikáját valamint a tőle igénybe vehető szolgáltatások leírását és átlátható díjazását.

B. A jelen üzletszabályzat kizárólag a REÁL és a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek vonatkozásában a beszállítókkal szemben alkalmazott tisztességtelen forgalmazói magatartás tilalmáról szóló 2009. évi XCV. törvény (a továbbiakban: a ***Törvény***) értelmében vett beszállítók (a továbbiakban: a ***Beszállítók*** vagy ***Szállítók***) közötti jogviszonyra terjed ki. Minden egyéb jogviszonyra, így a REÁL és a Beszállítónak nem minősülő üzletfeleivel kötött szerződésre, megállapodásra valamint egyéb jogviszonyra a jelen Üzletszabályzat nem alkalmazandó.

C. Az Üzletszabályzat hatályos szövege és a REÁL tagvállalatainak hatályos listája a REÁL honlapjáról (www.real.hu) tölthető le. A REÁL jogosult bármikor egyoldalúan módosítani az Üzletszabályzatát, azzal, hogy ez nem érinti a korábban megkötött szerződések tartalmát.

D. A jelen Üzletszabályzat tartalmazza mindazokat a szerződéses feltételeket, amelyekről a REÁL és a Beszállító az egymással kötött szerződésben kifejezetten nem érintenek. Ellentmondás esetén a Beszállítóval kötött egyedi szerződés rendelkezése az irányadó a felek jogviszonyában.

E. Az Üzletszabályzat tartalmazza továbbá azoknak a szolgáltatásoknak a rövid leírását és maximum díját, amelyeket a Megrendelő működése során biztosítani tud a Beszállítóknak.

F. A REÁL vállalja, hogy a jelen Üzletszabályzatot betartja, valamint minden ésszerű lépést megtesz annak érdekében, hogy a REÁL márkanév alatt tevékenykedő önálló, tőle független személyek is betartsák azt.

ÜZLETSZABÁLYZAT

1) A REÁL legfontosabb üzletpolitikája, hogy a Beszállítókkal szemben tisztességtelen magatartást nem tanúsít, nem alkalmaz, és nem is fogad el olyan szerződéses feltételt, amely bármelyik fél számára egyoldalúan előnyös kockázatmegosztást eredményez, vagy ami ilyen cél elérését célozza.

2) A REÁL nem alkalmaz továbbá olyan szerződéses kitételt - ide nem értve a hibás teljesítéssel kapcsolatos kötelezettséget -, amely a beszállító által a kereskedőnek leszállított termékeknek a beszállító általi kötelező visszavásárlását vagy visszavételét, illetve a beszerzési árhoz képest - a termék tulajdonságaiból, a beszállító általi további felhasználhatóságából eredően - nem megfelelő mértékben csökkentett áron történő visszavásárlását vagy visszavételét írja elő;

3) A REÁL nem hárítja át a Beszállítóra sem részben, sem egészben azokat a költségeket - így különösen az üzletlétesítéssel, üzemeltetéssel, működéssel összefüggő költségeket -, amelyek kizárólag az REÁL üzleti érdekeit szolgálják.

4) A REÁL nem számít fel díjat a beszállítónak a beszállítói körébe vagy a terméknek az árukészletébe való bekerülésért, illetve ott tartásáért.

5) A REÁL nem számít fel díjat semmilyen jogcímen sem

   i) a ténylegesen nem nyújtott szolgáltatásokért;

   ii) a végső fogyasztó részére történő értékesítéssel összefüggő és a beszállító számára többletszolgáltatást nem nyújtó tevékenységért - így különösen a terméknek a REÁL üzletekben meghatározott helyen, a beszállító számára többletszolgáltatást nem nyújtó módon való kihelyezéséért;

   iii) a beszállító által nem igényelt, illetve érdekeit nem szolgáló szolgáltatások igénybevételéért.

6) A REÁL a beszállító által igényelt és általa ténylegesen nyújtott, a termék forgalmazásához kapcsolódó szolgáltatásokért kizárólag a Beszállítóval előzetesen megállapodott, a szolgáltatás súlyával és minőségével arányos díjazást számít fel.

7) A REÁL vállalja, hogy az általa a végső fogyasztónak nyújtott árengedményhez az árengedmény fogyasztó irányába történő nyújtásának időtartamától eltérő, annál hosszabb időtartamra vonatkozó - akár részleges mértékű - beszállítói hozzájárulást, vagy a végső fogyasztónak nyújtott árengedménynél nagyobb mértékű beszállítói hozzájárulást nem köt ki, továbbá vállalja, hogy az akciót követő 30 napon belül a szállítóval a Tftv. 3. § (2a) pontja szerint elszámol.

8) A REÁL vállalja továbbá, hogy

   i) a működési körébe eső jogszabálysértés miatt hatóság által a vele szemben alkalmazott jogkövetkezményből eredő költségeket nem hárítja át a beszállítóra;

   ii) az általa forgalmazott a termékek ellenértékét – a hibás teljesítés esetének kivételével - a Beszállítónak az átvételt követő harminc napon belül számla ellenében megfizet, valamint nem ír elő kedvezményt arra az esetre, ha a pénzügyi teljesítése a fizetési határidőnek megfelelően történik;

   iii) a Beszállítókkal kötött szerződésekben a késedelmi kamat, kötbér vagy más szerződésbiztosító mellékkötelezettségnek alkalmazhatóságát általános jelleggel nem zárja ki;

iv) kizárólagos értékesítési megállapodásokat, valamint „a legkedvezőbb feltételek alkalmazását" tartalmazó beszállítói szerződéseket csak megfelelő ellentételezés fejében köt a Beszállítókkal;

v) abban az esetben, ha a beszállító azt kéri, a Beszállítóval kötött szerződést, annak valamennyi feltételére kiterjedően 3 munkanapon belül írásba foglalja;

vi) a beszállító felé a termékkel kapcsolatos megrendelését, illetve annak megváltoztatását ésszerű határidőn belül közli;

vii) nem kezdeményez szerződésmódosítást az általa objektíven nem igazolható és a működése szempontjából külső eseményre nem visszavezethető okból és az Üzletszabályzatától nem tér el valamint a Beszállító jogszerű védjegyhasználatát nem korlátozza.

9) A REÁL szintén vállalja, hogy nem alkalmaz a Törvény megkerülésére irányuló, tisztességtelen forgalmazói magatartást tartalmazó szerződési feltételeket.

10) A REÁL vállalja - és a Beszállítóitól elvárja -, hogy az elvárható legnagyobb gondosság mellett működik együtt szerződéses partnereivel.

11) A REÁL kifejezetten kizárja felelősségét a tagvállalatai esetleges mulasztásaiért és károkozásaiért.

A REÁL HÁLÓZAT MŰKÖDÉSI RENDSZERE:

12) A Reál működési rendszerének ismertetése segítséget ad a hálózat különböző alrendszerei által nyújtott szolgáltatások pontos megértéséhez.

13) A Reál összetett értékesítési rendszerként működik. A REÁL tulajdonosai és a rendszerhez csatlakozott kis-és nagykereskedelmi tevékenységet folytató csatlakozott egységek sokféle piaci igényt képesek kielégíteni.

14) A REÁL hálózat különböző piacain felmerülő vásárlói igények sokszínű hálózat fenntartását, rugalmas, a piaci változásokat gyorsan lekövető rendszer működtetését követelik meg.

15) A REÁL hálózat kiépített rendszere alkalmas a fenti kihívások sikeres megválaszolására.

16) REÁL értékesítési rendszerének részterületei a következők:

REÁL központ: A REÁL országos központjában kerül sor, a piac igényeinek messzemenő figyelembe vételével, a REÁL hálózat üzletpolitikája, alkalmazandó értékesítési, fejlesztési, marketing stratégiája meghatározására. A jóváhagyott üzletpolitika alapján történik a szállítói kör meghatározása, a szállítókkal való szerződés megkötése.

A Reál Hungária Kft. által működtetett boltok vagy raktáráruházak esetén Reál jogosult a szállítói szerződésekben szereplő régiós kondíciók (bolti marketing díj, eszköz kihelyezési díj, másod-kihelyezési díj, akciós újság kiadás, marketing csomagok) elszámolására.

Régiós központok: A REÁL központ által kialakított irányelvek alapján építik ki a régiós központok a területükön a REÁL értékesítési szervezetét. A szállítókkal megkötött központi szerződések régiókra adaptálása az adott piaci körülmények messzemenő figyelembe vételével maximalizálhatja a szállítókkal kötött központi szerződések teljesülését. A régiós központok a régióikban meglevő vevői igények

alapján szervezik marketing tevékenységüket. A régiós központok irányítják, fejlesztik a területükhöz tartozó REÁL és Reálpont boltokat, biztosítják a boltokban a gyártókkal megkötött szerződéses feltételek teljesülését.

17) A szállítók jelentős részének nincs meg a kapacitása a több száz Reál és több ezer ReálPont bolt közvetlen áruellátására. Ezen szállítói kör számára az jelenti az egyetlen költséghatékony megoldást, hogy a régiós központba vagy a régióba szervezett csatlakozott szak nagykereskedésekbe szállíthatja termékeit. E beszállítói kör által gyártott termékek a Reál raktárain keresztül, illetve a csatlakozott társult szak nagykereskedések segítségével kerülhetnek a Reál és ReálPont hálózat üzleteinek polcaira.

18) A régiós raktárak és a csatlakozott nagykereskedelmi egységek- a saját bolthálózat ellátása mellett részt vesznek a Magyarországon sokezres számmal jelenlevő egyéb független, élelmiszer kiskereskedelmi és gasztronómiai egységek áruval történő ellátásában, illetve közbeszerzési programok alapján közintézmények ellátásában.

BESZÁLLÍTÓI KÖRBE VALÓ BEKERÜLÉS ÉS KIKERÜLÉS FELTÉTELEI:

19) Tekintettel a REÁL márkanév a hazai élelmiszer-kiskereskedelemben betöltött helyére és minőségére, a REÁL számára elengedhetetlenül fontos a minőség biztosítása. Erre tekintettel a REÁL hálózat Beszállítóinak szigorú minőségi előírásoknak kell megfelelniük.

20) A Beszállítói körbe történő bekerüléshez a Beszállítónak, illetve a forgalmazni kívánt terméknek az alábbi feltételeknek kell megfelelnie:

i) A Beszállító igazolja, hogy a termék az egészségügyi és egyéb hatósági és minőségi tanúsítványokkal rendelkezik, másfelől gyártó terméke a piacra kerülés feltételeinek maradéktalanul megfelel;

ii) A Beszállító igazolja, hogy rendelkezik a gyártáshoz/forgalmazáshoz szükséges kapacitással és pénzügyi fedezettel;

iii) A Beszállító nem áll csődeljárási / felszámolási / végelszámolási eljárás alatt;

iv) A forgalmazni kívánt termékre vásárlói igény van, valamint a REÁL rendelkezik szabad polchely-kapacitással;

v) a Beszállító ismerteti a márkatermékei forgalmának fejlesztése érdekében tervezett piaci tevékenységet

vi) Beszállító és REÁL egyeztet a közös marketingtevékenységről a termékek forgalmának fejlesztése érdekében

vii) Beszállító ajánlatában ismerteti termékeinek a REÁL hálózat felé biztosított nettó átadási árát. Beszállító ajánlatának elbírálásakor REÁL fontos szempontnak tartja, hogy a termékek ár/érték aránya piacszerű legyen, illetve a REÁL hálózatnak biztosított átadási árból kalkulálható fogyasztói ár biztosítsa a REÁL hálózat versenyképességét, üzletpolitikai céljainak megvalósítását

viii) Beszállítóval folytatott tárgyalás során egyértelműsítésre kerül a termékek boltokba eljuttatásának logisztikai feltételrendszere

21) A Beszállítóval kötött szerződés hatályossága alatt a REÁL jogosult bármikor ellenőrizni a fenti feltételek teljesülését.

22) A REÁL hálózatból a Beszállító terméke az alábbi esetekben automatikusan kikerül:

i) A Beszállítóval kötött szerződés megszűnik;

ii) A fenti bekerülésre vonatkozó feltételek bármelyike nem teljesül és/vagy a Beszállítóval folytatott egyeztetés nem vezet eredményre;

iii) A forgalmazott termék a minőségi / mennyiségi követelményeknek nem felel meg;

iv) A beszállítóval bonyolított forgalom elmarad a szerződéskötés során közösen előirányzotthoz képest.

v) a Beszállító termékeinek piaci helyzetében beálló, a REÁL szempontjából drasztikus romlása esetén, amennyiben e probléma megoldását hivatott egyeztetés nem vezet eredményre

vi) Beszállító termékeinek forgalomba hozatalára szakhatóságok tilalmat rendelnek el.

vii) Beszállító a Reál Hungária Kft.-vel megkötött szerződést súlyosan vagy ismételten megsérti.

A TERMÉKEK FORGALMAZÁSÁHOZ KAPCSOLÓDÓ SZOLGÁLTATÁSOK ÉS AZOK FELTÉTELEI

23) Figyelemmel arra, hogy a hazai élelmiszer-kiskereskedelem, követve az Európai Unióban tapasztalható trendet, fokozatos koncentrálódási és integrálódási folyamaton megy keresztül, amely erősíti az árversenyt és a költséghatékonyság folyamatos növelését teszi szükségessé, az eladások ösztönzése, a gazdálkodás hatékonyabb megszervezése és a fogyasztók jobb kiszolgálása érdekében a REÁL különböző szolgáltatásokat ajánl a Beszállítóknak.

24) Tekintettel arra, hogy minden Beszállító és minden termékkör más és más jellegű, az alábbiakban kizárólag a lehetséges szolgáltatások köre és azok maximális díja kerül feltüntetésre.

25) A felsorolt szolgáltatások egy menürendszert képeznek és a tárgyalások során a REÁL munkatársai a Beszállítóval közösen határozzák meg a leghatékonyabb működéshez szükséges stratégiát és választják ki az ahhoz szükséges szolgáltatásokat, ezzel is garantálva, hogy a Beszállító személyre szabott, ugyanakkor teljeskörű szolgáltatást kap, illetve a kiválasztott szolgáltatás felel meg legjobban a szállító termékkörének.

i) ***A REÁL Központ által nyújtott szolgáltatások és maximum díjai***

A Reál központ által biztosított marketingszolgáltatások, díjak - Országos szórólap:

1) A Reál központ által szervezett, összeállított szórólap, melyben a marketing tervben meghatározott ütemezéssel és témamegjelöléssel a gyártók márkatermékei és a Reál hálózat sajátmárkás termékei kerülnek bemutatásra. A Reál központ által szervezett országos szórólapok mellett vállalatunk a Reál hálózat bizonyos részterületeire, speciális fogyasztói igényeire is szervez szórólapokat.

2) Országos Reál szórólapok a kiadványok időszakában valamennyi Reál boltban megtalálhatók, ezenkívül a boltok vonzáskörzetében a szórólapokat a háztartásokba is eljuttatják. Az országos szórólap e széles terítés révén jelentős reklámértékkel és forgalomnövelő hatással bír.
A nem teljes hálózatot lefedő szórólapok a jellegüknél fogva vagy bizonyos területekre érvényesített, vagy bizonyos részhálózati igényeket kielégítő feladatokkal kerülnek kiadásra. A részterületekre megjelentetett szórólapok speciális igények kielégítésére alkalmasak, így marketing értékük az érintett szállítók termékei esetében kimagaslóak.

3) A szórólapokon a normál méretezésű fényképes megjelenés mellett lehetőség van kiemelt (dupla méretezésű) hirdetésekre, címlapfotók megvásárlására. A szállítóknak a termékmegjelenésen kívül lehetőségük van egyéb információit biztosító ún. „image hirdetések" megjelentetésére is.

4) A szórólapban való megjelenés feltétele a gyártó és Reál közötti szerződéses kapcsolat megléte, valamint a szolgáltatás díjának megfizetése. A Beszállítók által rendelt hirdetések központi beszerzőkkel egyeztetve, koordinálva kerülhetnek a szórólapokra.

Nettó listaárak:

Országos szórólap fényképes megjelenés:	**1.300.000 Ft**
Kiemelt fényképes megjelenés:	**2.000.000 Ft**
Címlapfotó:	**2.000.000 Ft**
Image hirdetés 1/4 oldal:	**3.800.000 Ft**
Image hirdetés 1/3 oldal:	**4.800.000 Ft**
Image hirdetés 1/2 oldal:	**7.000.000 Ft**
Image hirdetés 1/1 oldal:	**13.000.000 Ft**

A Reál központ által biztosított marketingszolgáltatások, díjak - TV Promóciók és óriásplakátok

5) A Reál központ havi rendszerességgel szervez promóciókat országos TV csatornákban és óriásplakátokon. E hirdetési felületeken a gyártók márkatermékei is megjelennek.

6) A gyártók promóciós csomagot vásárolhatnak. A promóciós csomag tartalmazza a gyártó termékének az országos szórólapon való meghirdetését, a bolti plakátokon való termékmegjelölést, az üzletekben a termékek mellett elhelyezett woblerek kihelyezést és a lekötött média megjelenést.

A promóciós csomagok nettó listaára:

TV promóciós csomag:	
1 termék:	**10.000.000 Ft**
2 termék:	**9.500.000 Ft/termék**
3 termék:	**8.500.000 Ft/termék**
Óriásplakát promóció:	
1 termék:	**10.000.000 Ft**
2 termék:	**9.500.000 Ft/termék**
3 termék:	**8.500.000 Ft/termék**

REÁL időszakos promóciója:

7) REÁL központ által szervezett tavaszi/őszi, év végi, nagyszabású, jelentős médiafelületet biztosító nyereményjáték, promóció. A promóció időszakában Beszállító teljes termékköre részt vesz a nyereményjátékban. A nyereményjáték és a hozzátartozó jelentős média megjelenés segítik a gyártókkal közösen kitűzött forgalmi célok elérését.

8) Promócióban való részvétel díja a promóciós időszak **forgalmának maximum 7 %-a.**

Reál Hungária Kft. által a Beszállítóknak nyújtott szolgáltatások és azok maximum díjai:

9) Beszállító által a Reál Hungária Kft. raktárházaiba, vagy bolthálózatába szállított termékek beltartalmi állandóságának, a szerződéskor megállapodott kritériumok megfelelőségének, formai, alaki, feliratozási kritériumainak felülvizsgálata. A rendszeres minőségi felülvizsgálat elősegíti a vevői elégedettség folyamatos fenntartását, a hatósági előírások, jogszabályváltozások nyomonkövetését a Beszállító termékei esetében.

10) Laboratóriumi vizsgálatot külső társaság végzi. A laboratóriumi díjat, abban az esetben, ha az ellenőrzés nem tár fel minőségi eltérést a szerződéses vállaláshoz képest, a Társaság és a gyártó egymás közt 50-50%-ban megosztják. Abban az esetben, ha a vizsgálat eredménye minőségi problémákat vet fel, a laboratóriumi díj teljes összege kiterhelésre kerül a gyártó számára. Laboratóriumi vizsgálat listaára nettó 60.000 Ft./alkalom.

Piackoordinációs díj:

11) A REÁL központ a rendszerébe tartozó kereskedelmi egységek zavartalan áruellátása és az értékesítés zökkenőmentessége érdekében piacszervező, koordináló tevékenységet folytat. Reál központ e tevékenysége során a hozzá tartozó tagcégek nevében jár el, jelentősen gyorsítva és hatékonyabbá téve a Beszállítók és Reál Hungária Kft. tagcégei közötti együttműködést.

12) A piackoordinációs szolgáltatás keretében a Reál központ az alábbi tevékenységeket végzi a szolgáltatást megrendelő Beszállítók javára a rendszeréhez tartozó egységek nevében:

- folyamatos adategyeztetés a teljes termék kategóriát lefedő, a teljes hálózatot érintő, termékértékesítésére vonatkozó információ átadása.

- Reál központ ügynöki feladatokat is elláthat a piackoordinációs tevékenység körében a szállítók érdekében. Ennek keretében a Reál központ a régiós központokat a Reál által szervezett tevékenységekbe bevonja, népszerűsíti az adott szállító termékét, ösztönzi a termék vásárlását;

- Szállítói igény esetén a Reál megosztja a piackutató társaságoktól beszerzett, a kiskereskedelemre és a nagykereskedelemre vonatkozó adatokat, segít azok kiértékelésében, hogy a szállító a megfelelő értékesítési struktúrát ki tudja alakítani, ezzel is ösztönözve a termék értékesítését;

- Elsősorban új szállítók esetében, a piackoordinációs szolgáltatás keretein belül a szállító piackutatási feladatokat is megrendelheti a Társaságtól;

- A Reál a piackoordinációs szolgáltatás keretében kiválasztja azokat a termékeket, amelyek szerepeltetése az országos együttműködésben célszerű;

- A Reál a piackoordinációs tevékenység keretében javaslatot tesz az adott szállító termékeinek csomagolására, címkézésére, segít meghatározni az adott szállító termékeinek az egységes bolti megjelenését;

- A Reál a piackoordinációs tevékenység keretében meghatározza a szállító termékeinek a disztribúcióját, a szállítási címeket, a szállítás módját, idejét, a mennyiségeket és a szállítás során betartandó standardokat;

- A Reál a piackoordinációs tevékenység keretében meghatározza a szállító termékeinek piacra jutásának kereskedelmi technikáit;

- A Reál a piackoordinációs tevékenység keretében meghatározza az adott szállítóval történő együttműködés feltételrendszerét, az együttműködéssel kapcsolatos speciális, az együttműködés bővítéséhez, fejlesztéséhez szükséges igényeit, az együttműködés kiterjesztésének lehetőségeit;

- A Reál a piackoordinációs tevékenység keretében vállalja, hogy esetleges viták során közvetít a felek, így a szállító és a Reál bolt/régió között az együttműködés zavartalan folytatása és az értékesítés ösztönzése céljából.

- Reál folyamatosan méri, értékeli, ellenőrzi a Szállítói forgalmak, együttműködés alakulását, ezt rávetítve a jövőbeni együttműködés lehetőségeire

- Reál központ figyelemmel kíséri a Beszállítók felé a tagcégek fizetési kötelezettségének teljesülését, a tagcégek pénzügyi helyzetének elemzése és értékelése alapján

13) A szolgáltatás megrendelése esetén a REÁL és a Beszállító köteles megállapodni abban, hogy a felsorolt tevékenységek közül a kialkudott díjért a Reál mely tevékenységeket végzi el.

14) A Beszállító a piackoordinációs szolgáltatásokért díjat köteles fizetni a Reál központnak. A piackoordinációs szolgáltatás díjának maximuma az adott Beszállítóval bonyolított nettó forgalom maximum 4,5 %-a. A REÁL központ a szolgáltatás ellátása során alvállalkozókat, adott esetben a Régiós központokat is bevonja, bevonhatja.

ii) A Régiós Központ által nyújtott szolgáltatások és maximum díjai:

Marketing díj:

A Reál Hungária Kft-vel szerződéses kapcsolatban álló gyártók forgalmuk növelése, illetve a termékeik piaci pozíciójának erősítése érdekében kihasználhatják a Reál hálózat által biztosított marketing eszközrendszert.

A marketingszolgáltatás egyfelől a bolton belül alkalmazott értékesítés ösztönző eszközöket, termékbemutatásokat, **helykijelöléseket, maximált ármegállapodásokat,** speciális helyen és módon való termékelhelyezéseket (bolti marketing díj), másfelől a régiós központok által szervezett marketing tevékenységben való részvételt (régiós marketing díj) foglalja magában.

Amennyiben a szerződésben a marketing díj kondíció alá tartozó mindkét részterületre van a Beszállítóval kondíciós megállapodás, úgy e kondíciós díj egy tételben kerül Beszállító felé leszámlázásra.

A marketing díj (bolti marketing díj és régiós marketing díj) maximális mértéke a Beszállító nettó forgalmának 25 %-a.

A) Bolti marketing díj:

15) A Reál hálózat üzleteinek többlet szolgáltatása, a Szállító által szállított termékeknek a Reál Hungária Kft. és a Szállító által megállapított mértékben történő bolti szintű elsődleges és másodlagos megjelenítése, **a bolton belüli helykijelölések megállapítása,** annak érdekében, hogy a termékek eladását előmozdítsák.

A Reál Hungária Kft. vállalja, hogy Szállító piaci pozícióinak figyelembevételével Szállító termékeit polcain egyeztetett módon és mennyiségben megjeleníti.

Reál Hungária Kft. szállítóval egyeztetett módon, üzletei részére egyeztetett marketingtevékenységet közvetít ki.

B) Régiós marketing díj:

16) A REÁL régiós központjai által a Beszállító termékeinek piaci bevezetése, illetve már forgalomban levő termékeinek forgalmi fejlődése érdekében szervezett reklám és marketing tevékenységek összessége. A REÁL hálózathoz tartozó régiókban a szervezett marketing és reklámtevékenységek eltérőek lehetnek, ezért a Beszállítóval történt központi kondíciós megegyezést követően a régiós marketing tevékenységek régiónként kerülnek nevesítésre.

17) REÁL központi régióban a Reál boltokban a vásárlók részére kiadott szórólapok mellett Szállítókkal közösen egyeztetve egyéb forgalomösztönző promóciókat szervezünk, ReálPont bolthálózat részére rendszeresen szórólapot készítünk, speciális, kereskedők részére szervezett promóciókat forgalomösztönző tevékenységeket szervezünk. E tevékenységek ellenértékét a régiós marketing díj kondíciós tétel nem tartalmazza.

A Reál központi régióban szervezett egyedi marketing tevékenységek nettó listaára:

Reál nagyker szórólap fényképes megjelenés:	**200.000 Ft**
Reál nagyker szórólap kiemelt fényképes megjelenés:	**200.000 Ft**
ReálPont szórólap	**180.000 Ft**
ReálPont kiemelt fényképes szórólap:	**230.000 Ft**
Reál központi régió árubemutató:	**500.000 Ft**
Szállítói hónap:	**400.000 Ft**
Forgalomösztönző promóció:	**500.000 Ft**
Bannerek (rendelőprogramon):	**120.000 Ft/hónap**

Másodkihelyezés:

18) Beszállító termékeinek a polcon történő állandó kihelyezéséhez képest megvalósított többlet kihelyezések összessége. E kihelyezések egyeztetést követően egyfelől a szállító által biztosított reklámeszközökön, másfelől a boltok polcain valósulhatnak meg.

19) A REÁL központ által kötött szerződésekben jelen kondíciós elem esetén nincs konkrét db-szám vagy értékre történő megállapodás, csak a feltüntetett listaár alapján arra régiónként egyedileg kerül sor azon boltok esetén, amelyet a szállító igényel.

20) Másodkihelyezés nettó listaárai: (display, gondolavég, stb, üzletek nagysága alapján)

Reál 100-300 m2	20.000 Ft/üzlet/2 hét
Reál 301-600 m2	25.000 Ft/üzlet/2 hét
Reál 601 m2 felett	30.000 Ft/üzlet/2 hét
ReálPONT	12.000 Ft/üzlet/2 hét

Eszközkihelyezés:

21) Beszállító forgalmának fejlesztése és a vásárlók igényeinek mind teljeskörűbb kielégítése érdekében a szállítónak a REÁL boltokban lehetőségük van eszközök (pl. állvány, hűtő, stb.) tartós vagy időszakos kihelyezésére.

22) Tekintettel a kihelyezendő eszközök sokféleségére, az eszközök kihelyezésének díja rendkívül változó, ugyanakkor az egy eszköz kihelyezésének díja nem haladja meg a nettó 500.000 Ft/év/bolt összeget.

VISSZATÉRÍTÉSEK (BÓNUSZOK):

23) Beszállítók és Reál Hungária Kft. kondíciós szerkezetének részét képezik a Beszállítóval közös forgalom ösztönzését szolgáló visszatérítések.

24) A visszatérítés, mint kondíciós elem a Reál és a Beszállító által közösen meghatározott forgalmi célkitűzés elérése esetén fizetett gyártói kondíció.

A Reál Hungária Kft. kondíciós rendszerében a felek megállapodása esetén növekedési bónuszt alkalmazunk.

25) A Beszállító által ajánlott **növekedési bónusz** kondíciós tétel esetében Beszállító egy korábbi időszak forgalmához képesti forgalmi fejlődés esetére ajánl meg visszatérítés kondíciót.

26) A növekedési bónusz esetében nem lehet egységes tarifarendszerről beszélni, a Beszállítói termékcsoportok különbözősége s a Beszállítók üzletpolitikai prioritásai határozzák meg a megajánlott kondíciós mértékeket.

27) **A növekedési bónusz maximális mértéke szállító adott időszakban teljesített forgalmának 10 %-a.**

A Reál Hungária Kft. szervezete nagyszámú, egymástól sok esetben független, magyar tulajdonú boltok összességét fogja össze. Boltjaink elsősorban a vásárlók lakóhelye közelében találhatóak, a hozzánk betérő vásárlóink elsősorban a napi szükségleteiket találhatják meg üzleteinkben.

A Reál hálózat bolthálózatát a nagyszámú, de jellemzően kis alapterületű, egymástól távol eső boltok összessége jellemzi. Hálózatunk e jellemzője bonyolult értékesítési rendszer felépítését teszi szükségessé. A Reál hálózat tulajdonosi felépítése, illetve az adottságait figyelembe vevő üzletpolitikája szerint beszállítói körünket elsősorban a Magyarországon tevékenykedő gyártók, beszállítók alkotják.

A Reál hálózat, kialakított üzletpolitikája alapján, képes teret biztosítani a multinacionális beszállítók mellett számos kis és közepes nagyságú gyártónak is.

A cégekkel kialakított korrekt, kiegyensúlyozott üzleti kapcsolat sikerét jól tükrözi a beszállítói körünk döntő többségével meglevő sokéves együttműködésünk is.