



VELUX®

Vertriebspolitik und Händlerkonditionen

Gültig ab 1.1.2024 für VELUX Deutschland GmbH

Inhalt

Grundsätze & Produktgruppen

Grundsätze der Vertriebspolitik der VELUX Deutschland GmbH	3
Grundsätze der Konditionspolitik der VELUX Deutschland GmbH	4
Produktgruppen und Maximalkonditionen	5

Sortiment A

Grundrabatt	6
Zweitrabatt	7
Lagerbonus	8
Bonus Optimierte Lager	8
Bonus Absatzdaten	9
Bonus Online-Sichtbarkeit	9
Verkaufsbonus	10
Artikelbonus für Flachdach-Lösungen	10
Verkaufsförderungsbonus	11
Präsentationsbonus	12
Präsentationsbonus vor 2023	13

Sortiment B

Grundrabatt	14
Präsentationsrabatt	14
Umfeldrabatt	16
Verkaufsbonus	17

Sortiment C

Grundrabatt	18
Zweitrabatt	19
Lagerbonus	20
Verkaufsbonus	21
Produkt-Marketingbonus	21

Rabatte und Funktionsbonus Zentralläger

Sortimente A und C	22
--------------------	----

Sortiment D & Ersatzteile

Grundrabatt Sortiment D	24
Bonus für VELUX ACTIVE und Solar-Nachrüst-Sets	24
Konditionen für Ersatzteile	25

Zahlungsbedingungen	25
----------------------------	----

Grundsätze der Vertriebspolitik der VELUX Deutschland GmbH

Einleitung

Das leistungsorientierte Konditionssystem der VELUX Deutschland GmbH verfolgt das Ziel, Leistungen zu honorieren und allen unseren Handelspartnern wettbewerbsfähige Konditionen einzuräumen. Unsere Händler sollen durch das Konditionssystem gleich und fair behandelt werden und sich auffordert fühlen, unter der Zielsetzung „Leistung und Gegenleistung“ sowie der gerechten und gleichen Behandlung gleichartiger Kunden die Anreize des Konditionssystems zu nutzen.

Auslieferung über den Handel

Unter Handel verstehen wir Betriebe, die mit Bedachungsmaterialien, Baustoffen oder Bauelementen handeln und alle normalen Händlerfunktionen erfüllen. Diese Händler beliefern wir mit unserem kompletten Sortiment.

Wir beliefern auch Kunden, die direkt an Bauherren verkaufen, sofern sie diese Händlerfunktionen erfüllen.

Unter „normalen“ Händlerfunktionen verstehen wir:

- dass der Unternehmensschwerpunkt den Handel und die Distribution von Bedachungsmaterialien, Baustoffen oder Bauelementen umfasst,
- dass der Händler über feste physische Geschäftsräume verfügt, die zu den üblichen Öffnungszeiten zugänglich sind,
- dass der Händler den Markenbekanntheitsgrad und den Verkauf von VELUX Produkten durch den Einsatz von original VELUX Werbe- und Verkaufsunterlagen fördert,
- dass der Händler sich verpflichtet, die Marke VELUX und andere Schutzrechte der VELUX Gruppe ausschließlich gemäß den aktuell gültigen Richtlinien der VELUX Gruppe zu verwenden (siehe hierzu: velux.de/markenrichtlinien),
- dass der Händler zahlungsfähig ist.

Händler, die diese Grundfunktionen nicht dauerhaft erbringen, werden wir nicht beliefern. Ausnahmen gelten für die Sortimente B und D, siehe dazu Seite 14 bzw. 24.

Von dem Einbau unserer Fenster durch den Bauherrn raten wir ausdrücklich ab, weil Arbeiten am Dach gefährlich sind und Einbaufehler zu erheblichen Folgeschäden führen können.

Schutz für lagerhaltende Händler: keine Streckengeschäfte

Wir führen keine Streckengeschäfte durch. Sie können dazu führen, dass nicht oder nur eingeschränkt lagerhaltende Händler Aufträge zu Preisen abwickeln können, die unseren lagerhaltenden Händlern nicht möglich sind.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Für sämtliche Bestellungen, Lieferungen und Leistungen gelten neben diesen Bestimmungen unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen in der jeweils zum Vertragsschluss aktuellen Fassung. Diese finden Sie unter dem nachfolgenden Link auf unserer Webseite. Die jeweils gültigen Bedingungen stellen wir Ihnen auf Anfrage gerne auch als PDF-Dokument oder ausgedruckt zur Verfügung.

velux.de/agb

Lieferungen, Rücknahmen, Umtausch und Stornierungen

Für Lieferungen, Rücknahmen, Umtausch und Stornierungen gelten unsere Lieferbedingungen bzw. die Bedingungen für Rücknahmen, Umtausch und Stornierungen in der jeweils zum Vertragsschluss aktuellen Fassung. Diese finden Sie unter dem nachfolgenden Link auf unserer Webseite. Die jeweils gültigen Bedingungen stellen wir Ihnen auf Anfrage gerne auch als PDF-Dokument oder ausgedruckt zur Verfügung.

velux.de/fachkunden/haendler

Kundendienstbedingungen

Es gelten unsere Kundendienstbedingungen in der jeweils zum Vertragsschluss aktuellen Fassung. Diese finden Sie unter dem nachfolgenden Link auf unserer Webseite. Die jeweils gültigen Bedingungen stellen wir Ihnen auf Anfrage gerne auch als PDF-Dokument oder ausgedruckt zur Verfügung.

velux.de/rechtliche-informationen/kundendienstbedingungen

Grundsätze der Konditionspolitik der VELUX Deutschland GmbH

Unsere Grundsätze

Das Konditionssystem der VELUX Deutschland GmbH soll gerecht und leistungsbezogen sein. Es entspricht den Grundsätzen:

- jede Honorierung soll dorthin erfolgen, wo die Leistung erbracht wird,
- zusätzliche Leistungen sollen zusätzlich honoriert werden,
- wir wollen die Händler fördern, die uns fördern,
- Kunden mit vergleichbaren Leistungen sollen gleich behandelt werden,
- wir wollen leistungsfähigen Händlern unabhängig von Größe, Standort und anderen betrieblichen oder regionalen Besonderheiten gleiche Chancen bieten.

Die Leistungen, die wir honorieren, sind:

- Bestellverhalten
- Logistik
- Produktverfügbarkeit im Markt
- Verkauf hochwertiger Produkte
- Präsentation der VELUX Produkte und der Marke offline und online
- Marketingaktivitäten
- Bereitstellung von Absatzinformationen

Behandlung von Filialunternehmen und Kooperationen

Für Filialunternehmen gilt der Grundsatz, dass jede Filiale wie ein eigenständiger Händler entsprechend der eigenen Leistungsfähigkeit eingestuft und honoriert wird.

Lieferungen im „Händler-Händler-Geschäft“

Händlern, für die sich eine eigene Lagerhaltung nicht lohnt, ist die Zusammenarbeit mit lagerhaltenden Händlern (Großhändlern) möglich. Wird ein solcher Händler aufgrund einer Jahresvereinbarung mit uns regelmäßig von einem Großhändler betreut und beliefert, bewerten wir die über den Großhändler getätigten Umsätze bei der Abrechnung des Präsentationsbonus wie Direktbezüge von VELUX.

Voraussetzung dafür ist, dass diese Umsätze bis zum 10. Januar des Folgejahres zur Bonusabrechnung an VELUX gemeldet werden.

Zusammenarbeit mit Zentrallägern

Unser Ziel ist es sicherzustellen, dass VELUX Produkte überall in Deutschland jederzeit ab Händlerlager verfügbar sind.

Für die Belieferung von Händlern, die ihr Logistikkonzept vor Ort umgestellt haben, haben die Zentralläger deshalb eine wichtige Distributionsfunktion.

Unter Zentrallägern verstehen wir die auf logistische Dienstleistungen spezialisierten Zentralläger der Händlerverbände, die ausschließlich an Händler verkaufen und weder Verkaufsräume noch Marketingflächen haben.

Produktgruppen und Maximalkonditionen

Das Konditionssystem der VELUX Deutschland GmbH unterscheidet zwischen vier verschiedenen Produktgruppen¹:

Sortiment A:

Dachfenster, Eindeckrahmen, Dämm- und Anschlussprodukte, Innenfutter, Tageslicht-Spots, Flachdach-Fenster, Lichtkuppeln

Sortiment B:

Hitzeschutz-Markisen Tageslicht (M___), Verdunkelungs-Rollos, Raff-Rollos, Sichtschutz-Rollos, Plissees, Wabenplissees, Jalousien, Insekten-schutz-Rollos

Sortiment C:

Rollläden und Hitzeschutz-Markisen Verdunkelung (S___)

Sortiment D:

Elektro-, Bedienungs-, Pflege-, Montage- und Sicherheits-Zubehör, Rauch- und Wärmeabzugs-Anlagen

Ersatzteile:

Für alle Sortimente

Folgende Maximalkonditionen ergeben sich je Produktgruppe:

Rabatte und Boni	Sortiment A ²	Sortiment B	Sortiment C ²	Sortiment D
Grund-rabatt	Grundrabatt bis 25 %	Grundrabatt 25 %	Grundrabatt bis 25 %	Grundrabatt 25 %
Zweit-rabatte	Staffelrabatt bis 2,5 %	Präsentations-rabatt bis 12,5 %	Staffelrabatt bis 6 %	
	Palettenrabatt 1,75 %	Umfeldrabatt 5 %		
Boni	Lagerbonus bis 5 %		Lagerbonus bis 6 %	
	Bonus Optimiertes Lager bis 1 %			
	Bonus Absatzdaten 0,5 %			
	Verkaufsbonus ³ bis 5 %	Verkaufsbonus bis 5 %	Verkaufsbonus bis 3 %	
	Artikelbonus Flachdach-Lösungen 5 %			
	Bonus Online-Sichtbarkeit 0,5 %			
	Verkaufsförderungsbonus bis 1,5 %			
	Präsentationsbonus max. 4 %			
			Produkt-Marketingbonus automatische Rollläden 2,5 %	Bonus für VELUX KIX und KSX 5 %
Rabatt	Ersatzteile für Sortiment A-D 10 %			

Anmerkungen

¹ Die in dieser Broschüre aufgeführten Konditionen gelten nicht für die VELUX Modular Skylights. Bitte erfragen Sie die Konditionen für diese Produkte direkt bei VELUX.

² Die nebenstehend zusammenfassend dargestellten Bonusarten für die Sortimente A und C gelten ausschließlich für Händler, welche die auf Seite 3 dargestellten „normalen Händlerfunktionen“ erfüllen.

Zentrallägern gewährt VELUX aufgrund ihrer Funktion stattdessen neben Grundrabatt und den logistischen Rabattkomponenten Staffel- und Palettenrabatt, einen Funktionsbonus in Höhe von 6 % auf die Netto-Umsätze in den Sortimenten A und C (abzüglich aller Rabatte), siehe dazu Seite 23.

³ Für Sortiment A außer Flachdach-Fenster.

Grundsätze & Produktgruppen

Sortiment A

Sortiment B

Sortiment C

Zentralläger Sortiment A und C

Sortiment D & Ersatzteile Zahlungsbedingungen

Sortiment A

Dachfenster, Eindeckrahmen, Dämm- und Anschlussprodukte, Innenfutter, Tageslicht-Spots, Flachdach-Fenster, Lichtkuppeln

Grundrabatt

Basisgrundrabatt

Der Grundrabatt honoriert die Grundfunktionen der Händler wie:

- Handel und Distribution,
- Zur-Verfügung-Stellen von physischen Geschäftsräumen,
- Förderung des Markenbekanntheitsgrads und des Verkaufs von VELUX Produkten,
- Inkasso.

Bei Erfüllung der oben genannten Kriterien gewähren wir einen Grundrabatt in Höhe von 20 % auf Listenpreise ohne Mehrwertsteuer.

Zusatzgrundrabatte

Die Zusatzgrundrabatte honorieren die Erbringung von Zusatzleistungen mit bis zu 5 % Rabatt.

- Der Händler verkauft und lagert an seinem für den Handwerker zugänglichen Standort ein umfangreiches Sortiment an Baustoffen und Baumaterialien: **1,5 %**
 - Der Händler bietet in sauberen und beheizten Verkaufsräumen Beratung, Verkauf und Bestellmöglichkeiten durch geschultes Personal sowie die Möglichkeit, Ware, insbesondere Lagerware, direkt mitzunehmen: **1 %**
 - Der Händler unterstützt den Handwerker bei Angeboten und Ausschreibungen sowie mit einer Betreuung durch einen eigenen Außendienst. Der Händler informiert VELUX über Bauobjekte, indem er bei Anfragen zu Leistungsausschreibungen, mit Einverständnis des Handwerkers, die Adresse des Objekts und beteiligte Handwerker mitteilt: **1,5 %**
- ODER
- Die Verkaufsräume des Händlers sind für Endverbraucher 6 Tage die Woche zu handelsüblichen Öffnungszeiten zugänglich (von 8:00 – 20:00 Uhr): **1,5 %**
 - Der Händler platziert an seinem Verkaufsstandort an einem für den Kunden gut sichtbaren Platz im Außenbereich eine VELUX Fahne oder ein VELUX Banner: **1 %**

Anmerkungen

Unter einem umfangreichen Sortiment verstehen wir, dass neben VELUX Dachfenstern und Rollläden weitere Baustoffe und Baumaterialien in für den Fachhandel branchenüblicher Sortimentsbreite und -mix angeboten werden.

Unter geschultem Personal verstehen wir, dass mindestens ein Mitarbeiter pro Standort jährlich an mindestens einer VELUX Schulung teilnimmt.

Grundrabatt auf Listenpreise ohne Mehrwertsteuer

Basisgrundrabatt	20 %
Zusatzgrundrabatte max.	5 %
Max. Grundrabatt	25 %

Sortiment A

Dachfenster, Eindeckrahmen, Dämm- und Anschlussprodukte, Innenfutter, Tageslicht-Spots, Flachdach-Fenster, Lichtkuppeln

Zweitrabatt

Für Produkte des Sortiments A bieten wir einen Staffelpreis und einen Palettenrabatt an.

Der Staffelpreis

honoriert die Größe des Einzelauftrages. Die Rabattierung erfolgt für alle Produkte des Sortiments A*, die

- in einem Auftrag bestellt werden und
- für eine Lieferadresse bestimmt sind.

Werden in einem Auftrag Artikel bestellt, die nach unserer Preisliste unterschiedliche Lieferzeiten haben, wird der gesamte Auftrag entsprechend dem Termin des Artikels mit der längsten Lieferzeit ausgeliefert.

Sollen die Artikel mit kürzerer Lieferzeit vorab geliefert werden, entstehen Fracht- und Abwicklungskosten getrennt für jede Teilsendung. Es wird für jede Teilmenge der dafür in Frage kommende Staffelpreis abgerechnet.

Anzahl Produkte pro Auftrag ¹	Staffelpreis
Ab 12 Stück	1 %
Ab 36 Stück	1,5 %
Ab 72 Stück	2 %
Ab 108 Stück	2,5 %

Elektronische Bestellungen

- Für Kunden, die mit uns eine elektronische Bestellabwicklung durchführen, bieten wir unter den nachstehenden Voraussetzungen an, alle Bestelleingänge eines Tages für die Berechnung des Staffelpreises zusammenzufassen:
- Die Auftragserteilung erfolgt über EDIFACT-Nachricht oder eine vergleichbare elektronische Lösung.
- Zwischen VELUX und dem Händler wird eine elektronische Bestellquote von mindestens 50 % vereinbart.
- Die Bestellmengen aller Aufträge, die bei VELUX eingehen, werden für die Berechnung des Staffelpreises zusammengerechnet.
- Der ermittelte Staffelpreis wird auf alle Aufträge angewendet, die innerhalb des Bestelltages bei VELUX eingegangen sind.
- Im weiteren Verlauf werden für Lieferschein und Rechnungsstellung weiter die Einzelaufträge prozessiert.
- Elektronische Aufträge, die bis 19.00 Uhr bei VELUX eingehen, werden für den aktuellen Arbeitstag berücksichtigt.

Palettenrabatt

Darüber hinaus gewähren wir einen Palettenrabatt für die Abnahme sortenreiner Kompletpaletten.

Liefermengen	Palettenrabatt für alle Produkte des Sortiments A
Paletten	1,75 %

Anmerkungen

VELUX behält sich das Recht vor, aus logistischen Gesichtspunkten u.U. eine Auftragsplittung und somit eine Teillieferung vorzunehmen. Die Rabattierung erfolgt dabei aber selbstverständlich auf den erteilten Gesamtauftrag.

Der Zweitpreis wird berechnet auf die Netto-Umsätze im Sortiment A abzüglich des Grundpreises.

Sortenreine Palette bedeutet:

- ein Artikel in einer Ausführung und einer Größe
- in einem Auftrag
- in einer Lieferung
- an eine Abladestelle
- zum gleichen Termin

¹ Zur Erreichung der Staffelmengen werden Dämm- und Anschlussprodukte (BDX, BFX, BBX) sowie Zubehör für Tageslichtspots und Kappleisten-Sets für Flachdachprodukte nicht gezählt.

Grundsätze & Produktgruppen

Sortiment A

Sortiment B

Sortiment C

Zentralläger Sortiment A und C

Sortiment D & Ersatzteile Zahlungsbedingungen

Sortiment A

Dachfenster, Eindeckrahmen, Dämm- und Anschlussprodukte, Innenfutter, Tageslicht-Spots, Flachdach-Fenster, Lichtkuppeln

Lagerbonus

Der Lagerbonus honoriert die Mindestlagerhaltung an VELUX Dachwohnfenstern des aktuellen Sortiments in einem ausgewogenen Sortimentsmix, die Bereitstellung von Bestandsdaten auf elektronischem Weg sowie die Lieferbereitschaft unserer Handelspartner.

Unter Mindestlagerhaltung verstehen wir, dass der kleinste der an den Stichtagen gemeldeten Lagerbestände im Zeitraum zwischen 1. April und 31. Oktober nicht unterschritten wird. VELUX behält sich vor, die Lagerbestände in diesem Zeitraum jederzeit zu überprüfen.

Mindestbestand VELUX Dachfenster	Lagerbonus
Ab 60 Stück	1 %
Ab 120 Stück	2 %
Ab 180 Stück	3 %
Ab 240 Stück	4 %
Ab 300 Stück	5 %

Weitere Informationen zum Lagerbonus finden Sie auf velux.de/bonusinformation

Bonus Optimierte Lager

Der Bonus Optimierte Lager honoriert qualitative Komponenten des Lagers. Der Bonus wird gewährt, wenn das Lager zwischen dem 1. März und dem 31. Oktober händlerindividuell festgelegte Anteile an VELUX Dachfenstern mit hochwertigen Scheiben (3-fach-Verglasung)

enthält. Dazu empfehlen wir einen Lageranteil an Solar-/Elektro-Dachfenstern. An allen Meldestichtagen ist zudem ein Mindestbestand von 60 bonusberechtigten Dachfenstern vorhanden. Für jeden Meldetermin gewährt VELUX einen Bonus in Höhe von 0,25%, sofern die Bedingungen erfüllt sind.

Melde-Stichtag	Bonus Optimierte Lager
1. April	0,25 %
1. Juni	0,25 %
1. August	0,25 %
1. Oktober	0,25 %

Die jeweiligen Anteile werden von VELUX anhand der Absatzquote des Vorjahres im 50 km Umkreis des Händlerstandorts händlerindividuell ermittelt und empfohlen. Die daraus resultierend zur Einlagerung empfohlenen Fensterstück-

zahlen orientieren sich an der geringsten Mengenstaffel des Lagerbonus an den vier Meldestichagen. An jedem der vier Meldestichtage besteht die Möglichkeit einen Bonus in Höhe von 0,25% zu erreichen.

Weitere Informationen zum Bonus „Optimierte Lager“ finden Sie velux.de/bonusinformation

Anmerkungen

Der Lagerbestand wird von April bis Oktober alle zwei Monate durch Zählung des Handels ermittelt und gemeldet. Darauf basierend werden die Anteile für den Bonus „Optimierte Lager“ ermittelt. Die Stichtage sind jeweils der 1. April, 1. Juni, 1. August und 1. Oktober. Wir akzeptieren Rückmeldungen bis 5 Arbeitstage nach dem Monatsersten. Berechnungsgrundlage sind Dachwohnfenster, Flachdach-Fenster, Lichtkuppeln und Tageslicht-Spots, sowie die Anteile an VELUX Dachfenstern mit hochwertigen Scheiben (3-fach-Verglasung) und Solar-/Elektro-Dachfenstern.

Kommissionsware und Mengen aus offenen Lieferungen dürfen nicht als Lagerbestand gemeldet werden. Kaltraumausstiege (GVT, GVK, GVO) werden für die Lagermeldungen nicht berücksichtigt.

Die elektronische Meldung der Lagerbestände benötigen wir für alle Produkte des Sortiments A – aufgeteilt nach Typ, Größe und Ausführung. Details zur Übermittlung der Lagerbestände haben wir unter velux.de/bonusinformation zusammengestellt. Aus den ermittelten Beständen wird der geringste Bestand zur Ermittlung des Lagerbonus herangezogen.

VELUX behält sich vor, die Lagerbestände und Anteile an Dachfenstern mit hochwertigen Scheiben und Solar-/Elektro-Dachfenstern stichprobenweise zu überprüfen.

Der Händler gewährt dazu VELUX Zutritt zu seinem Lager. Erhält VELUX keinen Zutritt, wird der Lagerbestand durch VELUX auf Basis der Absatzdaten mit einer durchschnittlichen Lagerumschlagshäufigkeit von 6 simuliert. Die Bonusabrechnung erfolgt auf Basis der simulierten Lagerbestände.

Für die Abrechnung der beiden Lagerboni ist jeweils ein Nettoumsatz von € 40.000,- im Sortiment A pro Verkaufsstelle erforderlich.

Die Boni werden auf die Nettoumsätze im Sortiment A abzüglich aller Rabatte berechnet. Die Auszahlung erfolgt mit einer Bonusabrechnung bis zum 28. Februar des Folgejahres.

Sortiment A

Dachfenster, Eindeckrahmen, Dämm- und Anschlussprodukte, Innenfutter, Tageslicht-Spots, Flachdach-Fenster, Lichtkuppeln

Bonus Absatzdaten

Der Bonus Absatzdaten wird gewährt, wenn der Händler VELUX täglich seine Absatz- und Umlagedaten zu VELUX Dachfenstern (inkl. Kaltraumfenster), Flachdachfenstern, Tageslicht-Spots, Lichtkuppeln und Rollläden artikelgenau,

automatisch, in elektronischer Form und im vorgegebenen Format zur Verfügung stellt. Die Daten müssen für jeden Arbeitstag übermittelt werden. Als relevante Absätze werden Kommissions- und Lagerware angesehen.

Bonus Absatzdaten	0,5 %
--------------------------	--------------

Die meldenden Händler erhalten von VELUX monatlich eine Auswertung, die die gemeldeten Verkaufsdaten beinhaltet und bestätigen monatlich

die Richtigkeit¹ der Daten. Der Bonus wird gewährt für alle Monate, für die eine Datenqualität² von mindestens 90% erzielt wird.

Weitere Informationen zum Bonus „Absatzdaten“ finden Sie auf velux.de/bonusinformation

Bonus Online-Sichtbarkeit

Online-Sichtbarkeit

Der Bonus „Online-Sichtbarkeit“ honoriert die Bereitschaft des Händlers, VELUX Inhalte auf seiner Webseite zu präsentieren.

Der Händler integriert dazu in seiner Webseite ein von VELUX zur Verfügung gestelltes Web-Präsentationsmodul. Über dieses Element werden

verschiedene Inhalte wie Texte, Bilder, Videos, etc. in der Webseite des Händlers dargestellt. Der Händler stellt sicher, dass die Inhalte durch externe Suchmaschinen indiziert werden können und über das Hauptmenü seiner Webseite erreichbar sind.

Online-Sichtbarkeit – Profi	0,5 %
------------------------------------	--------------

VELUX stellt dem Händler die Online-Inhalte über ein personalisiertes Code-Fragment (HTML/Javascript) zur Verfügung, das auf der Webseite des Händlers einzubetten ist. Bei Abruf des Code-Fragments über die Plattform marketing.velux.de

wird der Inhalt automatisch über den Webservice eingespielt. Die Aktualität des Inhalts wird danach, nach Ankündigung durch VELUX, von VELUX sichergestellt.

Anmerkungen

¹ Bei Abweichungen zu den durch VELUX verarbeiteten Meldedaten meldet der Händler Korrekturen auf dem vorgegebenen Weg auf Artikel-ebene an VELUX, die dann die richtigen Absatzdaten ergeben und bestätigt diese.

² VELUX ermittelt auf monatlicher Basis die Prozess- und Datenqualität der Absatzmeldungen mit Hilfe eines Scoring Modells. Dabei werden die übermittelten Absatzmeldungen hinsichtlich Aktualität, Zuverlässigkeit, Vollständigkeit und Korrektheit überprüft.

Für die Abrechnung des Bonus „Absatzdaten“ ist jeweils ein Netto-Mindestumsatz von € 40.000,- im Sortiment A pro Verkaufsstelle erforderlich.

Die Boni werden berechnet auf die Nettoumsätze im Sortiment A abzüglich aller Rabatte.

Die Auszahlung erfolgt mit einer Bonusabrechnung bis zum 28. Februar des Folgejahres.

Anmerkungen

Der Bonus „Online-Sichtbarkeit“ wird berechnet auf die Netto-Umsätze im Sortiment A abzüglich aller Rabatte.

Für die Berechnung des Bonus „Online-Sichtbarkeit“ ist ein Netto-Mindestumsatz von € 40.000,- im Sortiment A pro Verkaufsstelle und Jahr erforderlich.

Erläuterungen und Hilfestellungen zum Bonus „Online-Sichtbarkeit“ können Sie unter marketing.velux.de oder

velux.de/bonusinformation abrufen.

Die Auszahlung erfolgt mit einer Bonusabrechnung bis zum 28. Februar des Folgejahres.

Grundsätze & Produktgruppen

Sortiment A

Sortiment B

Sortiment C

Zentralläger Sortiment A und C

Sortiment D & Ersatzteile Zahlungsbedingungen

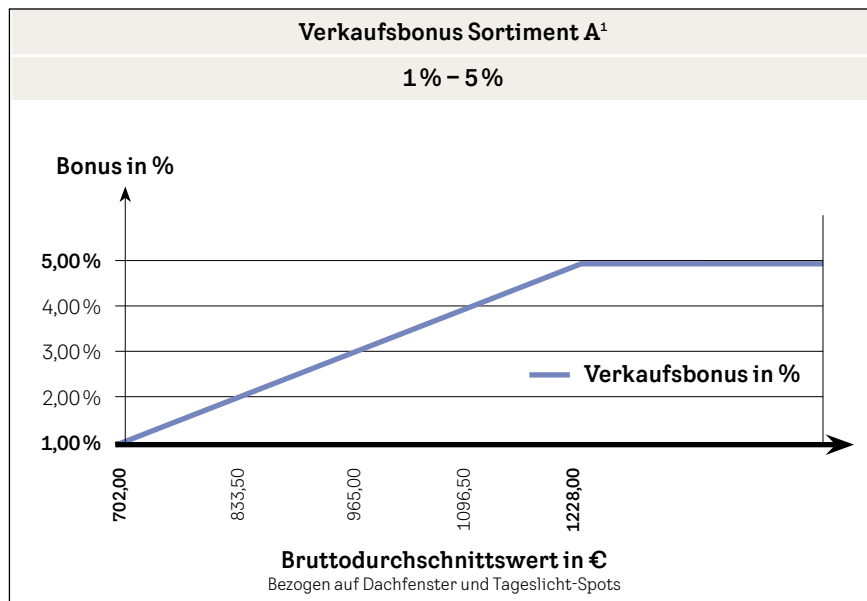
Sortiment A

Dachfenster, Eindeckrahmen, Dämm- und Anschlussprodukte, Innenfutter, Tageslicht-Spots, Flachdach-Fenster, Lichtkuppeln

Verkaufsbonus

Der Verkaufsbonus honoriert die Umsätze bei den höherwertigen Produkten des Sortiments A außer Flachdach-Fenster und Lichtkuppeln und damit die Verkaufserfolge der Händler.

Bei deutlichen Veränderungen der Voraussetzungen für die Jahresumsätze, z. B. durch Preisänderungen oder Änderungen im Produktmix usw., behalten wir uns vor, die Bonusstaffel anzupassen.



Anmerkungen

Für den Verkaufsbonus werden jeweils zum Jahresende die durchschnittlichen Umsätze pro Dachfenster und Tageslicht-Spot (VELUX Listenpreise ohne Mehrwertsteuer) ermittelt. Dazu werden die Umsätze aller Produkte des Sortiments A (außer Flachdach-Fenstern, Lichtkuppeln und Kaltraum-Ausstiege GVT, GVK, GVO) addiert und durch die Anzahl der Dachfenster (ohne Kaltraum-Ausstiege) und Tageslicht-Spots geteilt.

Der Bonus wird berechnet auf die Netto-Umsätze im Sortiment A abzüglich der Umsätze mit Flachdach-Fenstern, Lichtkuppeln und Kaltraum-Ausstiegen sowie abzüglich aller Rabatte.

Für die Abrechnung des Verkaufsbonus ist ein Netto-Mindestumsatz von € 40.000,- im Sortiment A pro Verkaufsstelle und Jahr erforderlich.

Die Auszahlung erfolgt mit einer Bonusabrechnung bis zum 28. Februar des Folgejahres.

¹ Diese Grafik gibt einen Überblick darüber, welcher Durchschnittswert in etwa welchem Verkaufsbonus-Prozentsatz entspricht.

Artikelbonus Flachdach-Lösungen

Der Artikelbonus honoriert den Absatz von VELUX Flachdach-Fenstern und Lichtkuppeln.

Artikelbonus für Flachdach-Lösungen	5 %
--	------------

Anmerkungen

Der Bonus wird berechnet auf die Netto-Umsätze mit VELUX Flachdach-Fenstern und Lichtkuppeln abzüglich aller Rabatte.

Für die Abrechnung des Artikelbonus für Flachdach-Lösungen ist ein Netto-Mindestumsatz von € 5.000,- mit Flachdach-Fenstern und Lichtkuppeln pro Verkaufsstelle und Jahr erforderlich.

Die Auszahlung erfolgt mit einer Bonusabrechnung bis zum 28. Februar des Folgejahres.

Sortiment A

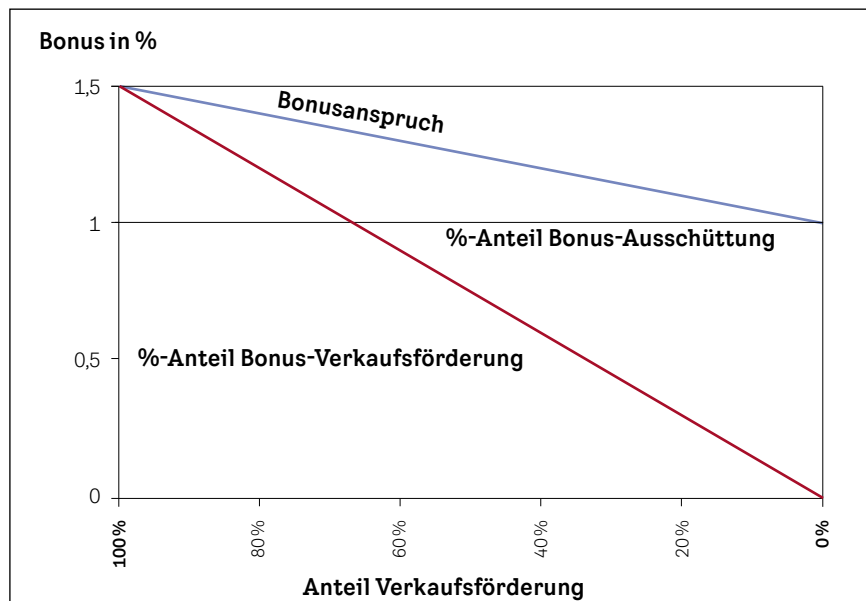
Dachfenster, Eindeckrahmen, Dämm- und Anschlussprodukte, Innenfutter, Tageslicht-Spots, Flachdach-Fenster, Lichtkuppeln

Verkaufsförderungsbonus

Zur Unterstützung von Verkaufsförderungsmaßnahmen mit unseren gemeinsamen Kunden aus dem Dachhandwerk erhält der Händler einen Verkaufsförderungsbonus von bis zu 1,5 % des im Kalenderjahr erreichten Netto-Umsatzes im Sortiment A (abzüglich aller Rabatte).

Der Händler vereinbart mit VELUX, einen Bonusanteil für Verkaufsförderungsmaßnahmen zu verwenden. Der Anteil des erreichten Bonus, der im Kalenderjahr tatsächlich für Verkaufsförderung verwendet wurde, bestimmt den Bonusanspruch nach folgenden Formeln:

- Bonusbudget = 1,5 % Netto-Umsatz vom Sortiment A (abzgl. aller Rabatte)
- Anteil Bonus-Verkaufsförderung = Wert der durchgeführten Verkaufsförderungsmaßnahme
- Anteil Bonus-Ausschüttung = $\frac{\text{Bonusbudget} - \text{Wert der durchgeführten Verkaufsförderungsmaßnahme}}{\text{Verkaufsförderungsmaßnahme}} \times 66,66 \%$
- %-Anteil Bonus-Verkaufsförderung = $\frac{\text{Wert der durchgeführten Verkaufsförderungsmaßnahme}}{\text{Bonusbudget}}$
- %-Anteil Bonus-Ausschüttung = $\frac{(\text{Bonusbudget} - \text{Wert der durchgeführten Verkaufsförderungsmaßnahme}) \times 66,66 \%}{\text{Bonusbudget}}$
- Bonusanspruch = Anteil Verkaufsförderung + Anteil Ausschüttung



Werden keine Maßnahmen durchgeführt, beträgt der Bonusanspruch 1 %.

Beispiele für die Verwendung des Verkaufsförderungsbonus

Bonusbudget	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
%-Anteil für vereinbarte Verkaufsförderungsmaßnahmen	100 %	80 %	60 %	40 %	20 %	0 %
%-Anteil Bonus-Ausschüttung	0 %	13,33 %	26,66 %	40,00 %	53,33 %	66,66 %
%-Anteil Bonusbudget	100 %	93,33 %	86,66 %	80,00 %	73,33 %	66,66 %
Bonusanspruch	1,5 %	1,4 %	1,3 %	1,2 %	1,1 %	1 %

Anmerkungen

Der Verkaufsförderungsbonus wird berechnet auf die Netto-Umsätze im Sortiment A abzüglich aller Rabatte.

Für die Abrechnung des Verkaufsförderungsbonus ist ein Netto-Mindestumsatz von € 40.000,- im Sortiment A pro Verkaufsstelle erforderlich.

Die Auszahlung des Bonusanteils für die vereinbarten Maßnahmen erfolgt nach Umsetzung der Maßnahmen gegen entsprechenden Nachweis. Die Nachweise müssen bis zum 31. Dezember bei der VELUX Deutschland GmbH vorliegen.

Die Auszahlung des verbleibenden Differenzbetrages erfolgt mit der Bonusabrechnung zum 28. Februar des Folgejahres.

Unterjährige Auszahlungen von Bonusanteilen des Verkaufsförderungsbonus können mit Ansprüchen aus anderen Bonusanteilen verrechnet werden.

Grundsätze & Produktgruppen

Sortiment A

Sortiment B

Sortiment C

Zentralläger Sortiment A und C

Sortiment D & Ersatzteile Zahlungsbedingungen

Sortiment A

Dachfenster, Eindeckrahmen, Dämm- und Anschlussprodukte, Innenfutter, Tageslicht-Spots, Flachdach-Fenster, Lichtkuppeln

Präsentationsbonus

Der Präsentationsbonus honoriert den Umfang und die Qualität der ausgestellten VELUX Produkte aus dem aktuellen Sortiment A in original VELUX Ausstellungssystemen. Er beträgt 4% vom Netto-Umsatz, jedoch maximal die rechts aufgeführten Bonusbeträge und Bonuszeiträume pro Einzelmodul bzw.

Original VELUX Ausstellungssystem

Die Ausstellung zeigt mindestens eine Lichtlösung oder Fenstermodul Klapp-Schwing-Fenster ELEKTRO GPU. Auf mindestens einer Produktpräsentation muss ein original VELUX Rollladen oder eine Solar-Hitzeschutz-Markise montiert sein.

Voraussetzung für die Gewährung des Präsentationsbonus in voller Höhe ist, soweit es sich um Einzelmodule oder Erlebnisräume für den Innenraum handelt, dass das VELUX Ausstellungssystem aufgestellt ist:

Erlebnisraum. VELUX stellt für Händler unterschiedlicher Umsatzgröße und Zielgruppenausrichtung entsprechende Ausstellungssysteme zur Verfügung. Für die Erstellung, Auslieferung und den Aufbau der Präsentationen inklusive aller VELUX Produkte berechnet VELUX eine Händler-Kostenbeteiligung.

- im Händler-Verkaufsinnenraum, freistehend und von allen Seiten frei zugänglich an einer von Endverbrauchern bevorzugten Stelle,
- vom Hauptgang des Verkaufsinnenraumes gut sichtbar,
- in einer von Endverbrauchern regelmäßig besuchten Ausstellung mit qualifizierter Beratung,
- mit vollständigen, funktionsbereiten VELUX Produkten des aktuellen Sortiments in mustergültigem Zustand und von VELUX gestellter Kommunikation,
- Nennung der VELUX Ausstellung auf der Homepage des Händlers,
- dauerhafte Stromzuführung bei elektrisch bedienbaren VELUX Produkten,
- bei der Darstellung von Erlebnisräumen muss ein WLAN-Zugang zur Verfügung gestellt werden.

Produktpräsentationen im Außenbereich werden nicht bonifiziert.

Sortiment A

Dachfenster, Eindeckrahmen, Dämm- und Anschlussprodukte, Innenfutter, Tageslicht-Spots, Flachdach-Fenster, Lichtkuppeln

Original VELUX Ausstellungssystem

Produktpräsentation	Präsentationsbonus (max. in EUR)	Dauer der Bonuszahlung ¹
Einzelmodul „LICHTBAND“	3.500	1 Jahr
Einzelmodul „ELEKTRO“	2.100	1 Jahr
Erlebnisraum „SINGLE“	7.000	3 Jahre
Erlebnisraum „TWIN“	10.000	3 Jahre
Einzelmodul „Flachdach“	2.200	1 Jahr

Anmerkungen

Der Präsentationsbonus wird berechnet auf die Netto-Umsätze im Sortiment A abzüglich aller Rabatte. Für die Abrechnung des Präsentationsbonus ist ein Netto-Mindestumsatz von € 40.000,- im Sortiment A pro Verkaufsstelle und Jahr erforderlich. Die Auszahlung erfolgt mit einer Bonusabrechnung bis zum 28. Februar des Folgejahres.

¹ Der Bonus wird erstmalig in dem Jahr ausgezahlt in dem die Bestellung der Präsentationsmodule bei VELUX erfolgt.

Grundsätze &
Produktgruppen

Sortiment A

Sortiment B

Sortiment C

Zentralläger
Sortiment A und C

Sortiment D & Ersatzteile
Zahlungsbedingungen

Präsentationsbonus vor 2023

Für ältere VELUX Module und Händlerpräsentationen gewährt VELUX Bonuszahlungen nur noch im Rahmen des definierten Bestandschutzes, gemäß den Bedingungen der Konditionsbroschüren 2022 bzw. 2020.

Sortiment B

Hitzeschutz-Markisen Tageslicht (M____), Verdunkelungs-Rollos, Raff-Rollos, Sichtschutz-Rollos, Plissees, Wabenplissees, Jalousien, Insektenschutz-Rollos

Grundrabatt

Für unser umfangreiches Sonnenschutz-Sortiment sind endverbraucherorientierte Händler, die im Unternehmensschwerpunkt mit Dekorations- und Einrichtungsprodukten handeln, wichtige Absatzmittler. Wir beliefern diese Händler mit unserem Sonnenschutz-Sortiment, sofern sie die folgenden Kriterien erfüllen:

- der Unternehmensschwerpunkt liegt in Handel und Distribution von Dekorations- und Einrichtungsprodukten,
- der Händler verfügt über physische oder virtuelle Geschäftsräume, die zu den üblichen Öffnungszeiten zugänglich sind,

- der Händler fördert den Markenbekanntheitsgrad und den Verkauf von VELUX Produkten durch den Einsatz von original VELUX Werbe- und Verkaufsunterlagen,
- der Händler akzeptiert, dass die Belieferung in VELUX Verpackung, sowie mit VELUX Label und Lieferscheinen erfolgt,
- der Händler ist zahlungsfähig,
- Inkasso.

Bei Erfüllung der genannten Kriterien gewähren wir einen Grundrabatt in Höhe von 25 % auf Listenpreise ohne Mehrwertsteuer.

Grundrabatt auf Listenpreise ohne Mehrwertsteuer

Sortiment B

25 %

Präsentationsrabatt

Umfang und Qualität der Zubeihorstellung honorieren wir mit dem Zweitrabatt für Sortiment B.

VELUX bietet für den Fachhandel bzw. für den endverbraucherorientierten Handel unterschiedliche Ausstellungssysteme und Brandings an.

Grundvoraussetzung der Gewährung eines Präsentationsrabattes für die Ausstellungssysteme und Brandings sind:

- Platzierung in einer von Bauherren regelmäßig besuchten Ausstellung,
- mit qualifizierter Beratung,
- mit aktuellen VELUX Produkten in mustergültigem Zustand.

Sortiment B

Hitzeschutz-Markisen Tageslicht (M___), Verdunkelungs-Rollos, Raff-Rollos, Sichtschutz-Rollos, Plissees, Wabenplissees, Jalousien, Insektenschutz-Rollos

Präsentationsrabatt

Händler mit umfangreicher original VELUX Dachfenster-Präsentation können in den VELUX Ausstellungsfenstern original VELUX Sonnenschutzprodukte zeigen oder alter-

nativ den Shop-in-Shop Online-Konfigurator² einbinden, sowie ggf. eine Informationsstele und ein Branding aufstellen.

	Präsentationsrabatt
Präsentation von VELUX Lichtlösung / LICHTBAND / Erlebnis-Wohnraum / Einzelfenster Elektro mit mindestens einem innen liegenden Sonnenschutzprodukt je Fenster oder Einbindung des Shop-in-Shop Online-Konfigurators ² für VELUX Sonnenschutzprodukte auf der Händler-Internetseite	8,5 %
Außenbranding ³	2 %
Beratungsstele	2 %
Maximal	12,5 %

Anmerkungen

Durch die mehrfache Präsentation gleicher Produkte erhöht sich der Rabatt nicht.

Der Präsentationsrabatt wird berechnet auf die Netto-Umsätze im Sortiment B abzüglich des Grundrabatts.

Bei Filialgruppen erhält jede Niederlassung/Verkaufsstelle den Präsentationsrabatt, der der dort aufgestellten Präsentation entspricht.

¹ Gilt für Sonnenschutz-Präsentationen, ab Modulgeneration 2020.

² VELUX bietet einen individualisierbaren Shop-in-Shop Online-Konfigurator für Sonnenschutzprodukte an. Voraussetzung für den Präsentationsrabatt ist die dauerhafte Sichtbarkeit dieses Konfigurators auf der Internetpräsenz des Händlers.

³ Unter Außenbranding verstehen wir die Platzierung einer VELUX Fahne oder eines VELUX Banners durch den Händler an seinem Verkaufsstandort an einem für den Kunden gut sichtbaren Platz im Außenbereich.

Grundsätze & Produktgruppen

Sortiment A

Sortiment B

Sortiment C

Zentralläger
Sortiment A und C

Sortiment D & Ersatzteile
Zahlungsbedingungen

Sortiment B

Hitzeschutz-Markisen Tageslicht (M____), Verdunkelungs-Rollos, Raff-Rollos, Sichtschutz-Rollos, Plissees, Wabenplissees, Jalousien, Insektenschutz-Rollos

Umfeldrabatt

Der zusätzliche Umfeldrabatt honoriert das „Umfeld“ des VELUX Sonnenschutzverkaufes.

Für den Verkauf des Sortiments von Sonnenschutzartikeln ist das Umfeld von entscheidender Bedeutung. Sonnenschutz für VELUX Dachfenster wird dort erwartet, wo auch andere Deko-Artikel präsentiert und verkauft werden:

Im Umfeld von z.B. Senkrechtfenster-zubehör, Gardinen, Teppichen usw. beziehungsweise in der Dekorationsfachabteilung oder „Dekostraße“.

Kunden, die über ein entsprechendes Umfeld und eine entsprechende Marktgröße¹ verfügen und dort ihre VELUX Präsentation für Sonnenschutz platzieren, erhalten einen Umfeldrabatt von 5 %.

Umfeldrabatt	5%
--------------	----

Anmerkungen

Der Umfeldrabatt wird berechnet auf die Netto-Umsätze des Sortiments B abzüglich des Grundrabattes.

¹ Kriterien für die Marktgröße: Händlern, die den überwiegenden Teil ihres Umsatzes mit Heimwerkerbedarf, Renovierung und Innendekoration machen, räumen wir einen Umfeldrabatt ein, wenn eine Beratungsstele an einer für Endverbraucher gut sichtbaren und freistehenden Stelle (Mindestabstand 1 m umlaufend zu anderen Produktpräsentationen) in einem Deko-Umfeld mit einer durchschnittlichen Verkaufsfläche pro Geschäft von > 3.000 qm (nach „Dähne“-Statistik vom Rohn-Verlag) platziert ist.

Händlern, die den überwiegenden Teil ihres Umsatzes mit Dekorations-, Wohn- und Einrichtungsprodukten sowie Produkten des täglichen Bedarfs machen, räumen wir einen Umfeldrabatt ein, wenn eine Beratungsstele an einer für Endverbraucher gut sichtbaren und freistehenden Stelle (Mindestabstand 1 m umlaufend zu anderen Produktpräsentationen) in einem Deko-Umfeld mit einer durchschnittlichen Verkaufsfläche pro Geschäft von > 1.000 qm (nach „Dähne“-Statistik vom Rohn-Verlag) platziert ist.

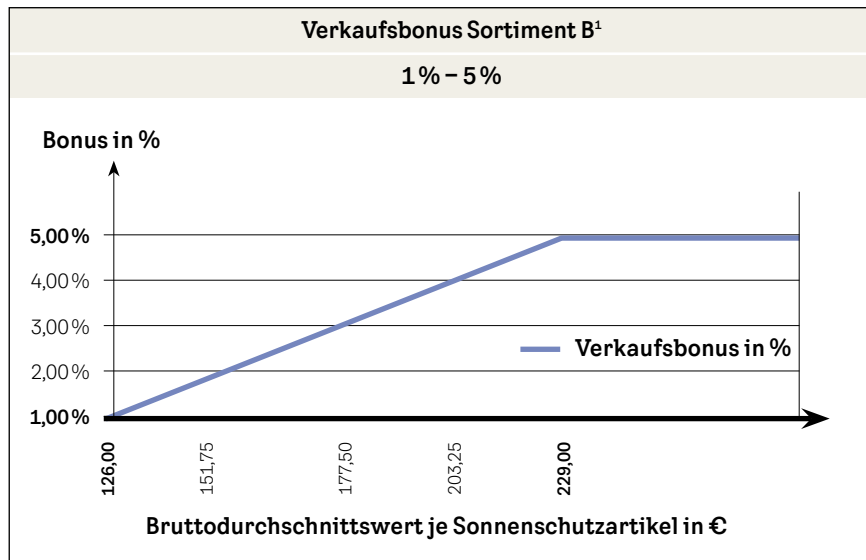
Sortiment B

Hitzeschutz-Markisen Tageslicht (M___), Verdunkelungs-Rollos, Raff-Rollos, Sichtschutz-Rollos, Plissees, Wabenplissees, Jalousien, Insektenschutz-Rollos

Verkaufsbonus

Der Verkaufsbonus honoriert die Umsätze bei den höherwertigen Produkten und damit die Verkaufserfolge der Händler. Bei deutlichen Veränderungen der Voraussetz-

ungen für die Jahresumsätze, z. B. durch Preisänderungen oder Änderungen im Produktmix, behalten wir uns vor, die Bonusstaffeln anzupassen.



Anmerkungen

Ermittelt werden jeweils zum Jahresende die durchschnittlichen Umsätze pro Sonnenschutzartikel (VELUX Listenpreis ohne MwSt.). Dazu werden die Umsätze aller Produkte des Sortiments B addiert und durch die Anzahl der innen liegenden Sonnenschutzartikel (ohne Hitzeschutz-Markisen) geteilt.

Der Bonus wird berechnet auf die Netto-Umsätze im Sortiment B abzüglich aller Rabatte.

Für die Abrechnung des Verkaufsbonus ist ein Netto-Mindestumsatz von € 10.000,- im Sortiment B pro Verkaufsstelle und Jahr erforderlich.

Die Auszahlung erfolgt mit einer Bonusabrechnung bis zum 28. Februar des Folgejahres.

¹ Diese Grafik gibt einen Überblick, welcher Durchschnittswert in etwa welchem Verkaufsbonus- Prozentsatz entspricht.

Grundsätze & Produktgruppen

Sortiment A

Sortiment B

Sortiment C

Zentralläger Sortiment A und C

Sortiment D & Ersatzteile Zahlungsbedingungen

Grundrabatt

Basisgrundrabatt

Der Grundrabatt honoriert die Grundfunktionen der Händler wie:

- Handel und Distribution,
- Zur-Verfügung-Stellen von physischen Geschäftsräumen,
- Förderung des Markenbekanntheitsgrads und des Verkaufs von VELUX Produkten,
- Inkasso.

Bei Erfüllung der oben genannten Kriterien gewähren wir einen Grundrabatt in Höhe von 20 % auf Listenpreise ohne Mehrwertsteuer.

Zusatzgrundrabatte

Die Zusatzgrundrabatte honorieren die Erbringung von Zusatzleistungen bis zu 5 % Rabatt.

- Der Händler verkauft und lagert an seinem für den Handwerker zugänglichen Standort ein umfangreiches Sortiment an Baustoffen und Baumaterialien: **1,5 %**
- Der Händler bietet in sauberen und beheizten Verkaufsräumen Beratung, Verkauf und Bestellmöglichkeiten durch geschultes Personal sowie die Möglichkeit, Ware, insbesondere Lagerware, direkt mitzunehmen: **2 %**
- Der Händler unterstützt den Handwerker bei Angeboten und Ausschreibungen sowie mit einer Betreuung durch einen eigenen Außendienst. Der Händler informiert VELUX über Bauobjekte, indem er bei Anfragen zu Leistungsausschreibungen, mit Einverständnis des Handwerkers, die Adresse des Objekts und beteiligte Handwerker mitteilt: **1,5 %**

ODER

Die Verkaufsräume des Händlers sind für Endverbraucher 6 Tage die Woche zu handelsüblichen Öffnungszeiten zugänglich (von 8:00 – 20:00 Uhr): **1,5 %**

Anmerkungen

Unter einem umfangreichen Sortiment verstehen wir, dass neben VELUX Dachfenstern und Rollläden weitere Baustoffe und Baumaterialien in für den Fachhandel branchenüblicher Sortimentsbreite und -mix angeboten werden.

Unter geschultem Personal verstehen wir, dass mindestens ein Mitarbeiter pro Standort jährlich an mindestens einer VELUX Schulung teilnimmt.

Grundrabatt auf Listenpreise ohne Mehrwertsteuer

Basisgrundrabatt	20 %
Zusatzgrundrabatte max.	5 %
Max. Grundrabatt	25 %

Zweitrabatt

Für Produkte des Sortiments C bieten wir einen Staffelpreis an.

Der Staffelpreis

honoriert die Größe des Einzelauftrages.

Die Rabattierung erfolgt für alle Artikel der Produktgruppe C, die

- in einem Auftrag bestellt werden und
- für eine Lieferadresse bestimmt sind.

Anzahl der Rollläden und Hitzeschutz-Markisen Verdunkelung (S____) pro Auftrag	Staffelpreis
Ab 4 Stück	2 %
Ab 6 Stück	3 %
Ab 8 Stück	4 %
Ab 10 Stück	5 %
Ab 12 Stück	6 %

Elektronische Bestellungen

- Für Kunden, die mit uns eine elektronische Bestellabwicklung durchführen, bieten wir unter den nachstehenden Voraussetzungen an, alle Bestelleingänge eines Tages für die Berechnung des Staffelpreises zusammenzufassen:
- Die Auftragserteilung erfolgt über EDIFACT-Nachricht oder eine vergleichbare elektronische Lösung.
- Zwischen VELUX und dem Händler wird eine elektronische Bestellquote von mindestens 50 % vereinbart.
- Die Bestellmengen aller Aufträge, die bei VELUX eingehen, werden für die Berechnung des Staffelpreises zusammengerechnet.
- Der ermittelte Staffelpreis wird auf alle Aufträge angewendet, die innerhalb des Bestelltages bei VELUX eingegangen sind.
- Im weiteren Verlauf werden für Lieferschein und Rechnungsstellung weiter die Einzelaufträge prozessiert.
- Elektronische Aufträge, die bis 19.00 Uhr bei VELUX eingehen, werden für den aktuellen Arbeitstag berücksichtigt.

Anmerkungen

Werden in einem Auftrag Artikel bestellt, die nach unserer Preisliste unterschiedliche Lieferzeiten haben, wird der gesamte Auftrag entsprechend dem Termin des Artikels mit der längsten Lieferzeit ausgeliefert.

Sollen die Artikel mit kürzerer Lieferzeit vorab geliefert werden, entstehen Fracht- und Abwicklungskosten getrennt für jede Teilsendung. Es wird für jede Teilmenge der dafür in Frage kommende Staffelpreis abgerechnet.

Der Zweitpreis wird berechnet auf den Netto-Umsatz im Sortiment C abzüglich des Grundpreises.

Lagerbonus

Der Lagerbonus honoriert die Mindestlagerhaltung an VELUX Rollläden des aktuellen Sortiments in einem ausgewogenen Sortimentsmix, die Bereitstellung von Bestandsdaten auf elektronischem Weg sowie die Lieferbereitschaft unserer Handelspartner.

Unter Mindestlagerhaltung verstehen wir, dass der kleinste der an den Stichtagen gemeldeten Lagerbestände im Zeitraum zwischen 1. März und 31. Oktober nicht unterschritten wird. VELUX behält sich vor, die Lagerbestände in diesem Zeitraum jederzeit zu überprüfen.

Mindestbestand VELUX Rollläden und Hitzeschutz- Markisen Verdunkelung (S____)	Lagerbonus
Ab 10 Stück	1 %
Ab 20 Stück	2 %
Ab 40 Stück	4 %
Ab 60 Stück	6 %

Weitere Informationen zum Lagerbonus finden Sie auf velux.de/bonusinformation

Anmerkungen

Der Lagerbestand wird von März bis Oktober alle zwei Monate durch Zählung des Handels ermittelt. Die Stichtage sind jeweils der 1. April, 1. Juni, 1. August und 1. Oktober. Wir akzeptieren Rückmeldungen bis 5 Arbeitstage nach dem Monatsersten.

Kommissionsware und Mengen aus offenen Lieferungen dürfen nicht als Lagerbestand gemeldet werden.

Die elektronische Meldung der Lagerbestände benötigen wir für die Rollläden, aufgeteilt nach Typ, Größe und Ausführung.

Details zur Übermittlung der Lagerbestände haben wir zusammengestellt unter: velux.de/bonusinformation

Aus den ermittelten Lagerbeständen wird der geringste Lagerbestand zur Ermittlung des Lagerbonus herangezogen.

VELUX behält sich vor, die Lagerbestände stichprobenweise zu überprüfen. Der Händler gewährt dazu VELUX Zutritt zum Lager. Wird kein Lagerzutritt gewährt, wird VELUX den Lagerbestand anhand der Absatzdaten mit einer durchschnittlichen Lagerumschlagshäufigkeit von 6 simulieren. Die Bonusabrechnung erfolgt auf Basis der simulierten Bestände.

Für die Abrechnung des Lagerbonus ist ein Netto-Mindestumsatz von € 10.000,- im Sortiment C pro Verkaufsstelle und Jahr erforderlich.

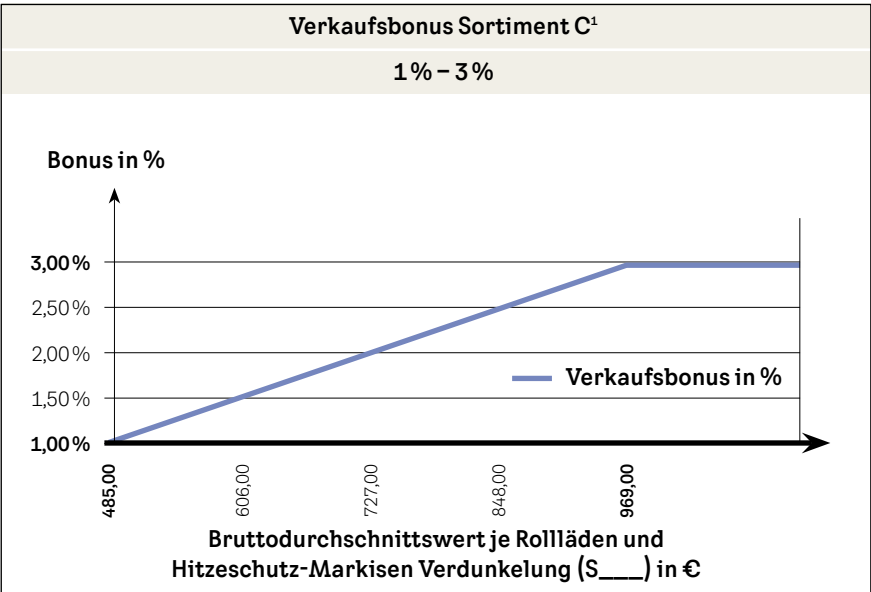
Die Boni werden berechnet auf die Netto-Umsätze im Sortiment C abzüglich aller Rabatte.

Die Auszahlung erfolgt mit einer Bonusabrechnung bis zum 28. Februar des Folgejahres.

Verkaufsbonus

Der Verkaufsbonus honoriert die Umsätze bei den höherwertigen Produkten und damit die Verkaufserfolge der Händler. Bei deutlichen Veränderungen der Voraussetzungen

für die Jahresumsätze, z.B. durch Preisänderungen oder Änderungen im Produktmix, behalten wir uns vor, die Bonusstaffel anzupassen.



Produkt-Marketingbonus für automatische Rollläden

Der Produkt-Marketingbonus für Rollläden honoriert die Unterstützung der produktbezogenen VELUX Marketingaktivitäten durch den Händler.

Der Händler unterstützt die VELUX Aktionen durch Maßnahmen wie Werbung, Aussendungen und sonstige Aktivitäten gegenüber seinen Kunden sowie durch Verfügbarkeit der beworbenen Produkte im Händlerlager und

geeignete Schulungsmaßnahmen für sein Verkaufspersonal und die bei ihm kaufenden Handwerker.

Der Händler vereinbart die von ihm vorgesehenen Aktivitäten mit VELUX. Die Umsetzung erfolgt im Kalenderjahr.

VELUX behält sich vor, Marketing-schwerpunkte und Fokusprodukte jährlich neu festzulegen.

Rollläden-Marketingbonus	2,5%
--------------------------	------

Anmerkungen

Ermittelt werden jeweils zum Jahresende die durchschnittlichen Umsätze pro Rollläden und Hitzeschutz-Markise Verdunkelung (S____) (VELUX Listenpreise ohne Mehrwertsteuer). Dazu werden die Umsätze aller Produkte des Sortiments C addiert und durch die Anzahl der Rollläden und Hitzeschutz-Markisen Verdunkelung (S____) geteilt.

Der Bonus wird berechnet auf die Netto-Umsätze im Sortiment C abzüglich aller Rabatte.

Für die Abrechnung des Verkaufsbonus ist ein Netto-Mindestumsatz von € 10.000,- im Sortiment C pro Verkaufsstelle und Jahr erforderlich.

Die Auszahlung erfolgt mit einer Bonusabrechnung bis zum 28. Februar des Folgejahres.

¹ Diese Grafik gibt einen Überblick darüber, welcher Durchschnittswert in etwa welchem Verkaufsbonus-Prozentsatz entspricht.

Anmerkungen

Der Produkt-Marketingbonus wird berechnet auf die Netto-Umsätze mit Rollläden abzüglich aller Rabatte.

Für die Abrechnung des Produkt-Marketingbonus für Rollläden ist ein Netto-Mindestumsatz von € 10.000,- im Sortiment C pro Verkaufsstelle und Jahr erforderlich.

Die Auszahlung erfolgt mit einer Bonusabrechnung bis zum 28. Februar des Folgejahres.

Grundsätze & Produktgruppen

Sortiment A

Sortiment B

Sortiment C

Zentralläger Sortiment A und C

Sortiment D & Ersatzteile Zahlungsbedingungen

Rabatte Zentralläger für Sortimente A und C

Basisgrundrabatt

Der Grundrabatt honoriert die Grundfunktion des Zentrallagers.

Zusatzgrundrabatte

Für die Erbringung der unten genannten Zusatzleistungen gewähren wir unterschiedliche Rabatte:

- Das Zentrallager bestellt nur in Vollpaletten: **2 %**
- Das Zentrallager lagert in Abstimmung mit VELUX im Vergleich zu den VELUX Regionallägern ein erweitertes bzw. ergänzendes Sortiment bzw. unterstützt mit der Sicherstellung der Verfügbarkeit von Fokusprodukten die VELUX Wachstumsstrategie. VELUX unterbreitet dazu Vorschläge: **1 %**
- Das Zentrallager stellt VELUX täglich vollständige und richtige Abverkaufsdaten auf Kunden- und Artikelebene in einem vereinbarten Datenformat zur Verfügung: **2 %**

Grundrabatt auf Listenpreise ohne Mehrwertsteuer

Basisgrundrabatt	20 %
Zusatzgrundrabatte max.	5 %
Max. Grundrabatt	25 %

Funktionsbonus Zentralläger für Sortimente A und C

Funktionsbonus

Der Funktionsbonus honoriert anstelle der auf Seite 5 zusammenfassend dargestellten Bonusarten die besonderen Leistungen der Zentralläger wie:

- Zwischenhändlerfunktion mit ausschließlichem Zweck der Belieferung an Wiederverkäufer,
- Fokus auf Distribution und umfangreiche Lagerhaltung,
- Elektronische Bestellabwicklung,
- Sicherstellung einer hohen Produktverfügbarkeit mit einem optimierten Sortimentsmix gemäß Lagerbestückungsempfehlungen von VELUX,

- Monatliche elektronische Meldung der an die Wiederverkäufer gelieferten VELUX Produkte bis zum 5. Arbeitstag des Folgemonats (bis auf Weiteres),
- Monatliche Meldung der Lagerbestände von April bis November, jeweils zum Monatsersten, spätestens bis zum 5. Arbeitstag des Folgemonats, mit der von VELUX zur Verfügung gestellten Meldedatei.

Zentralläger verkaufen ausschließlich an Wiederverkäufer und verfügen weder über Verkaufsräume noch Marketingflächen.

Funktionsbonus Zentralläger	6%
-----------------------------	----

Anmerkungen

Zentralläger erhalten den Grundrabatt und die Zusatzgrundrabatte, die logistischen Rabattkomponenten wie Staffel- und Palettenrabatt und den Funktionsbonus.

Der Bonus wird berechnet auf die Netto-Umsätze im Sortiment A und C abzüglich aller Rabatte.

Die Auszahlung erfolgt mit einer Bonusabrechnung bis zum 28. Februar des Folgejahres.

Grundsätze &
Produktgruppen

Sortiment A

Sortiment B

Sortiment C

Zentralläger
Sortiment A und C

Sortiment D & Ersatzteile
Zahlungsbedingungen

Grundrabatt

Für unsere elektronischen Steuerungen und Smarthome-Produkte sind auch profi- und endverbraucherorientierte Händler, die im Unternehmensschwerpunkt mit Elektro-Artikeln und Smarthome-Artikeln handeln, wichtige Absatzmittler.

Wir beliefern diese Händler mit unseren elektronischen Zubehör- und Steuerungsprodukten aus unserem Sortiment D, sofern sie die folgenden Kriterien erfüllen:

- der Unternehmensschwerpunkt liegt im Handel und der Distribution von Elektro-Produkten und/oder Smarthome-Produkten,
- der Händler verfügt über permanente physische Geschäftsräume, die für Kunden zu den üblichen Öffnungszeiten zugänglich sind,

- der Händler fördert den Markenbekanntheitsgrad und den Verkauf von VELUX Produkten durch den Einsatz von original VELUX Werbematerialien,
- der Händler nutzt die Marke VELUX und die weiteren Marken der VELUX Gruppe in Einklang mit den VELUX Markenrichtlinien und beachtet diese jederzeit,
- der Händler akzeptiert, dass die Belieferung in VELUX Verpackung, sowie mit VELUX Label und Lieferscheinen erfolgt,
- der Händler ist zahlungsfähig,
- Inkasso.

Bei Erfüllung der genannten Kriterien gewähren wir einen Grundrabatt in Höhe von 25 % auf Listenpreise ohne Mehrwertsteuer.

Grundrabatt auf Listenpreise ohne Mehrwertsteuer

Sortiment D

25 %

Bonus für VELUX ACTIVE und Solar-Nachrüst-Sets

Der Bonus für VELUX ACTIVE (KIX) und VELUX Solar-Nachrüst-Sets (KSX) honoriert die verkäuferische Unterstützung und die Durchführung von absatzfördernden Maßnahmen für unsere elektronischen Zubehör-Produkte.

Der Händler fördert den Absatz dieser VELUX Produkte durch Maßnahmen wie Werbung, Aussendungen und Beratungskompetenz seiner Mitarbeiter.

Bonus für VELUX ACTIVE (KIX) und Solar-Nachrüst-Sets (KSX)

5 %

Anmerkungen

Der Bonus wird berechnet auf die Netto-Umsätze der Produkte KIX und KSX abzüglich aller Rabatte.

Für die Abrechnung des Bonus für VELUX ACTIVE und Solar-Nachrüst-Sets ist ein Netto-Mindestumsatz von € 1.000,- mit den Produkten KIX und KSX pro Verkaufsstelle und Jahr erforderlich.

Die Auszahlung erfolgt mit einer Bonusabrechnung bis zum 28. Februar des Folgejahres.

Konditionen für Ersatzteile

Ersatzteile
Für alle Sortimente

Grundrabatt auf Listenpreise ohne Mehrwertsteuer

Ersatzteile	10%
-------------	-----

Für Kundendienstleistungen und für Ersatzteile, die im Rahmen von Kundendienstleistungen und -einsätzen verkauft werden, gewähren wir keine Rabatte.

Zahlungsbedingungen

Mit unseren Zahlungsbedingungen honorieren wir eine einfache und schnelle Zahlungsabwicklung sowie die Verminderung unseres Risikos.

Zahlungsart	Skonto/Tage nach Rechnungsdatum		
	7	14	30
Selbstzahler (Überweisung/Scheck)	2 %	1 %	0 %
Basis-Lastschrift (Core-Lastschrift)	3 %	2 %	1 %
Firmen-Lastschrift (B2B-Lastschrift)	4 %	3 %	2 %

Zahlungssicherheitenbonus

Den Zahlungssicherheitenbonus gewähren wir unseren Kunden, die die Kreditierung durch uns durch Stellung valider Sicherheiten unterlegen.

Zahlungssicherheitenbonus

Valide Sicherheiten (z. B. Abgesicherte Delkrederehaftung, Bankbürgschaft)	0,35 %
--	--------

Anmerkungen

Basis-Lastschrift (Core-Lastschrift) und Firmen-Lastschrift (B2B-Lastschrift) erfolgen, gemäß den vereinbarten Zahlungszielen, jeweils an den Arbeitstagen (Montag bis Freitag). Die Zahlungsbedingungen gelten für Rechnungen zu unseren Sortimenten A, B, C, D und Ersatzteilen. Für Rechnungen zu Kundendienstleistungen, Kundenevents, Seminaren und Werbemitteln gewähren wir kein Skonto.

Die Abrechnung des Zahlungssicherheitenbonus erfolgt bis zum 28. Februar des Folgejahres nach dem Netto-Jahresumsatz, für den eine Sicherheit gestellt wurde. Berücksichtigt werden dabei die Umsätze aller Produktgruppen.

Grundsätze &
Produktgruppen

Sortiment A

Sortiment B

Sortiment C

Zentralläger
Sortiment A und C

Sortiment D & Ersatzteile
Zahlungsbedingungen

VELUX Deutschland GmbH
Gazellenkamp 168
22527 Hamburg

[velux.de](https://www.velux.de)

Mo – Do: 7:00 – 17:30 Uhr

Freitag: 7:00 – 17:00 Uhr

Händler

Telefon: 0800/3 24 24 04*

E-Mail: handel@velux.de

Baumärkte

Telefon: 0800/3 24 24 09*

E-Mail: baumarkt@velux.de

Deko-Fachhandel

Telefon: 0800/3 21 19 19*

E-Mail: dekofachhandel@velux.de

*Kostenlos aus deutschen Netzen