

**REÁL HUNGÁRIA ÉLELMISZER KERESKEDELMI ÉS SZOLGÁLTATÓ
KORLÁTOLT FELELŐSÉGŰ TÁRSASÁG**

**1097 Budapest, Könyves Kálmán krt. 12-14.
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 szállítók, mind fogyasztók) kiválasztása és kiszolgálása, a REÁL a költséges gazdasági célok elérése érdekében olyan üzleti modellben működik, amely a piac mindhárom szereplőjének (gyártó – kereskedő – fogyasztó) egyaránt tisztességes, kiszámítható és korrekt feltételeket biztosít. Ezen indítástól 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 szállítókkal szemben alkalmazott tisztességtelen forgalmazói magatartás tilalmáról szóló 2009. évi XCV. törvény (a továbbiakban: a Törvény) értelmében vett szállítók (a továbbiakban: a Szállítók vagy Szállítók) közötti jogviszonyra terjed ki. Minden egyéb jogviszonyra, így a REÁL és a Szállítóval 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, azaz a módosított Üzletszabályzat mindaddig nem hatályos az adott Szállítóval szemben, ameddig a Szállító az új Üzletszabályzatot nem fogadja el. A Reál köteles üzleti partnereit az Üzletszabályzatának esetleges módosításáról értesíteni, valamint biztosítani számukra annak lehetőségét, hogy módosított Üzletszabályzatról véleményt formáljanak.
- D. A jelen Üzletszabályzat tartalmazza mindazokat a szerződéses feltételeket, amelyekről a REÁL és a Szállító az egymással kötött szerződésben kifejezetten nem érintenek. Ellentmondás esetén a Szállítóval 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 Szállítóknak.
- 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 kitélt - 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 bekerüléséért, 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 többlétszolgáltatást nem nyújtó tevékenységért - így különösen a terméknek a REÁL üzletekben meghatározott helyen, a beszállító számára többlétszolgáltatást 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.
- 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.

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 régiókban meglévő 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 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 előírányozotthoz képest.
- v) a Beszállító termékeinek piaci helyzetében beálló, a REÁL szempontjából drasztikus romlása esetén, amennyiben e probléma megoldását hivatott egyeztetés nem vezet eredményre
- vi) a Beszállító általános piaci helyzetében beálló, a REÁL szempontjából drasztikus romlás esetén, amennyiben e probléma megoldását hivatott egyeztetés nem vezet eredményre.
- vii) Beszállító termékeinek forgalomba hozatalára szakhatóságok tilalmat rendelnek el.
- viii) 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 koncentráció 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 menürendszer 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 forgalomművelő hatással bír. A nem teljes hálózatot lefedő szórólapok a jellegükönél 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 termék megjelenésén 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 2011-ben:

Országos szórólap fényképes megjelenés:	1.100.000 Ft
Kiemelt fényképes megjelenés:	1.600.000 Ft
Címlapfotó:	1.800.000 Ft
Image hirdetés 1/4 oldal:	3.500.000 Ft
Image hirdetés 1/3 oldal:	4.500.000 Ft
Image hirdetés 1/2 oldal:	6.500.000 Ft
Image hirdetés 1/1 oldal:	12.000.000 Ft

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

- 5) A Reál központ havi rendszerességgel szervez promóciókat országos TV csatornáknak 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 termékjelölést, az üzletekben a termékek mellett elhelyezett woblerok kihelyezést és a lekötött média megjelenést.

A promóciós csomagok nettó listaára 2011-ben:

TV promóciós csomag:	
1 termék:	9.500.000 Ft
2 termék:	9.000.000 Ft/termék
3 termék:	8.000.000 Ft/termék
Óriásplakát promóció:	
1 termék:	9.500.000 Ft
2 termék:	9.000.000 Ft/termék
3 termék:	8.000.000 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 2011-ben a promóciós időszak forgalmának maximum 6 %-a.

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

Üzletviteli tanácsadás, piackutatási auditálási díj:

- 9) A Reál Hungária Kft. által működtetett nagyszámú üzletben megjelenő adatbázisból feldolgozott adathalmaz, melyet Beszállítók felé értékesítésre Reál Hungária Kft. felkínál. E díj jelenti másfelől a speciális, a Beszállító által megfogalmazott piackutatási információk bolti szintű felmérését, összesítését és értékelését is.
- 10) Üzletviteli tanácsadás listaára 2011-ben nettó 400.000 Ft/negyedév, a piackutatási, auditálási díj listaára 2011-ben nettó 1.000.000 Ft/alkalom, de maximum az éves forgalom 1,5 %-a.

Laboratóriumi vizsgálati díj:

- 11) Beszállító által a Reál Hungária Kft. 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.
- 12) Laboratóriumi vizsgálati díj listaára a 2011. évben nettó 50.000 Ft./alkalom.

Piackoordinációs díj:

- 13) A REÁL központ a rendszerébe tartozó kereskedelmi egységek zavartalan áruellátása és az értékesítés zökkenőmentessége érdekében piacszervező, koordináló tevékenységet folytat.
- 14) A REÁL központ e tevékenysége során többek között a Beszállítókkal a rendszeréhez tartozó egységek nevében a következőket végzi: Szerződéskötés, folyamatos adategyeztetés, szállítóval közös folyamatos piacelemzés, akció-promóció szervezés, pénzügy management, a szállítói követelések nyomon követése, tagvállalatok ellenőrzése, a szállítóval közös polckép, polctükör meghatározása. A REÁL központ a Régiós Központokkal 2 hetente áruforgalmi értekezletet tart, ahol – egyebek mellett – a piackoordinációs szolgáltatás legújabb fejleményeit, a szükséges változtatásokat és eredményeket értékeli.
- 15) A REÁL központjának e piacszervező tevékenységéért a Beszállító piackoordinációs díjat fizet. E díj a Beszállítókkal bonyolított nettó forgalom maximum 3 %-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 eszközszerkezt.

A marketing díj kondíció a bolton belül alkalmazott értékesítés ösztönző eszközöket, termékbemutatókat, speciális helyen és módon való termékelhelyezéseket (bolti marketing díj), és a régiós központok által szervezett marketing tevékenységben való részvételt (régión 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 leszámolásra.

Bolti marketing díj:

- 16) 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 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.
- 17) Bolti marketing díj max. mértéke 2011-ben a Beszállító nettó forgalmának 10 %-a.

Régiós marketing díj:

- 18) 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 régióként kerülnek nevesítésre.
- 19) Régiós marketing szolgáltatás díjának maximális mértéke a 2011-es évben a Beszállítóval bonyolított forgalom 10 %-a.

Másodkihelyezés:

- 20) 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.
- 21) A REÁL központ által kötött szerződésekben jelen kondíciós elem esetén nincs konkrét db-szám vagy értékre történő megállapodás, csak a feltüntetett listaár alapján arra régióként egyedileg kerül sor azon boltok esetén, amelyet a szállító igényel.
- 22) Másodkihelyezés listaárai 2011-ben: (display, gondolavég, stb, üzletek nagysága alapján)
- | | |
|--------------------------------|-----------------------|
| Reál 100-200 m ² | 15.000 Ft/üzlet/2 hét |
| Reál 200-400 m ² | 20.000 Ft/üzlet/2 hét |
| Reál 400 m ² felett | 25.000 Ft/üzlet/2 hét |
| ReálPONT | 10.000 Ft/üzlet/2 hét |

Eszközkihelyezés:

- 23) Beszállító forgalmának fejlesztése és a vásárlók igényeinek mind teljesebb kielégítése érdekében a szállítónak a REÁL boltokban lehetőségük van eszközök (pl. állvány, hűtő, stb.) tartós vagy időszakos kihelyezésére.
- 24) Tekintettel a kihelyezendő eszközök sokszínűségére maximum díjat megállapítani nem lehetséges ezért a díjak egyedi megállapodásokban kerülnek rögzítésre, a szolgáltatás mértékének függvényében, közös egyeztetés alapján.

Régiós ügynöki díj:

- 25) A régiós ügynöki díjért a Reál Hungária Kft. régiós központjaiban végzett tevékenységeket biztosítja Beszállítók részére. Így a Reál Hungária Kft. által kötött országos szerződések

régióra vonatkozó testreszabása, szállítói szerződésekben a boltokra, régiókra vonatkozó kötelezettségek ismertetése, végrehajtatása és a végrehajtás ellenőrzése. Információáramlás, rendszeres szakmai konzultáció a régióhoz tartozó boltok részére. Folyamatos adategyeztetés, régióhoz tartozó egységek irányába folyamatos piacelemzés, pénzügy management, a szállítói tartozások-követelések nyomonkövetése, price management, product placement, képviselői háttértevékenység szervezése tartozik e kondíciós csomaghoz.

26) Régiós ügynöki díj szolgáltatás díjának maximális mértéke a 2011-es évben a Beszállítóval bonyolított forgalom 10 %-a.

Visszatérítések (bónuszok):

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

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 növekedési bónuszt, illetve teljesítményarányos bónuszt alkalmazunk.

27) A Beszállító által ajánlott növekedési bónusz kondíciós tétel esetében Beszállító egy korábbi időszak forgalmához képesti forgalmi fejlődéshez ajánl meg visszatérítés kondíciót.

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

29) Teljesítményarányos bónusz: Egy korábbi időszakban elért forgalmat és az annak teljesítésülekör kifizetett bónuszmértéket tekinti alapnak. A bázisidőszakhoz képesti forgalom növekedése vagy csökkenése e visszatérítés mértékének az arányos növekedését vagy csökkenését vonja maga után.

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

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.