

1) Saisonkonditionen Quartal 1 - 2024

- **Zahlungskonditionen**
10 Tage abzüglich 2 % Skonto, 30 Tage netto.

- **Mindestauftrag pro Saison**
Keine Mindestauftragsmenge.
- **Mindesteinteilung pro Artikel**
Keine Mindestbestellmenge, frei einteilbar.
Einzelpaare können je nach Verfügbarkeit nachbestellt werden.
- **Versandkosten**
Entsprechend Preisliste

- **Blundstone Boots**
Früheinteilungs-, Mengen- und Nachorderrabatte entsprechend der Rabattvereinbarung zum 1. Halbjahr 2024 für Schuhe/Boots des Herstellers „Blundstone“.
- **Blundstone Accessoires**
Früheinteilungsrabatte entsprechend der Rabattvereinbarung zum 1. Halbjahr 2024 für Accessoires (Pflegemittel, Socken, Einlegesohlen) des Herstellers „Blundstone“. Sofern Nachorderrabatte gewährt werden gelten diese auch für Blundstone Accessoires im Tagesgeschäft.

Vorordertermine / -rabatte für das 1. Halbjahr 2024

Früheinteilungsrabatt bis 28. Juli 2023: 4% - geplante Auslieferung Ende Januar 2024

Früheinteilungsrabatt bis 28. August 2023: 2% - geplante Auslieferung Ende Februar 2024

Mengenstaffelrabatt

Für Blundstone Boots – Mengenstaffel- und Nachorderrabatt (inkl. Leistungsbonus der EKV)

Für Blundstone Accessoires – Nachorderrabatt (inkl. Leistungsbonus der EKV)

| | | | |
|-----------------------------|------|-----------------|--------|
| 1. Ab 24 Paare – 71 Paare | 3 %* | Nachorderrabatt | 0 %* |
| 2. Ab 72 Paare – 107 Paare | 4 %* | Nachorderrabatt | 2 %* |
| 3. Ab 108 Paare – 179 Paare | 5 %* | Nachorderrabatt | 2,5 %* |
| 4. Ab 180 Paare – offen | 6 %* | Nachorderrabatt | 3 %* |

*Ausschüttung der Leistungsprämie erfolgt durch die Vereinigung, sofern ZR-Verträge bestehen. Nach Aussendung der Vororder werden diese Rabatte ab dem 01. des Folgemonats im System hinterlegt und gelten bis 31.08.2024.

Voraussetzung für diese o.g. Rabatte:

- Nicht mehr als ein weiterer Hersteller in unserer Kategorie
- Zustimmung zur Rabattvereinbarung.

Mehrwertbonus 4 %

Die Vergabe für den Mehrwertbonus entscheiden wir individuell und unter Einbeziehung aller Umstände. Blundstone ist eine hochwertige Marke mit einer Tradition seit 1870. Die Marke muss in einem wertigen Umfeld, einer entsprechenden Auswahl und mit ausreichendem Beratungs- und Kundenservice angeboten werden. Uns ist daher an einer besonders engen Zusammenarbeit mit unseren Händlern gelegen, welche wir auch honorieren wollen.

Für den Mehrwertbonus sind uns unter anderem die folgenden Beispielkriterien wichtig:

- Nicht mehr als ein weiterer Hersteller in unserer Kategorie (entsprechend Rabattvereinbarung zum 1. Halbjahr 2024)
- Beratungs- und Aftersales-Service an Werktagen (regelmäßig 6 Tage in der Woche) zu üblichen Einzelhandelszeiten, online per Telefon und/oder Live Chat
- Logo „autorisierter Blundstone Händler“ auf Tür; Schaufenster oder Theke, Online-Startseite
- Präsentation, z.B. Trennung von Produkten anderer Hersteller im Regal, Schaufenster oder Online-Shop
- Dem Geschäft entsprechende Mindestauswahl
- Aktiver Verkauf nur im Vertragsgebiet D und AT, passiv Europa, keine Belieferung von Drittländern, insbesondere keine Werbung außerhalb des Vertragsgebietes D und AT
- Regelmäßiger Austausch über Abverkauf, bei umfangreichem Versandhandel, zusätzlich Angaben zu Verkauf nach Ländern/PLZ Region etc.
- Mitteilung über die genutzten Marktplätze und den prozentualen Anteil am Verkauf.
- Jährliche Mitteilung über prozentuale Verkaufsverteilung stationär und online
- Einhaltung unserer Retouren- und Reklamationsregeln.
- Einhaltung unserer Zahlungsbedingungen.

Gerne sprechen wir mit Ihnen individuell darüber, welche Schritte Sie konkret unternehmen können, um von uns den Mehrwertbonus zu erhalten.

2) Vertriebsgebiet laut AGB

Vertriebsgebiet (Ziffer 4 lit. (b) der AGB der Central Trade Germany GmbH)

Die Central Trade Germany GmbH ist der exklusive Distributor der Marke Blundstone in dem Vertriebsgebiet Deutschland und Österreich. Der Weiterverkauf an andere Händler / Wiederverkäufer ist innerhalb und außerhalb des Vertragsgebiets nicht gestattet.

3) Kontakt

| | | <u>Telefon:</u> | <u>E-Mail:</u> |
|----------------------|--|-------------------|---------------------------------------|
| Büro | Allgemein | +49 2224 98615-05 | verkauf@centraltradegermany.de |
| | Dennis Griech | +49 2224 98615-10 | dennis.griech@centraltradegermany.de |
| | Ioana Morar | +49 2224 98615-08 | ioana.morar@centraltradegermany.de |
| | Andreas Nolden | +49 2224 98615-11 | andreas.nolden@centraltradegermany.de |
| | Nina Scheidt | +49 2224 98615-06 | nina.scheidt@centraltradegermany.de |
| | Bernd Hillen | +49 2224 98615-09 | bernd.hillen@centraltradegermany.de |
| Buchhaltung | Sabrina Seick | +49 2224 98615-13 | sabrina.seick@centraltradegermany.de |
| | Dario Raschka | +49 2224 98407-61 | Dario.raschka@centraltradegermany.de |
| Süden (BY/BW) | Jutta Jäger | +49 151 11460432 | jutta.jaeger@centraltradegermany.de |
| Nord- West | Handelsagentur Norbert Pfeiffer | +49 40 41921660 | agentpfeiffer@icloud.com |
| Osten | Modeagentur Thomas Groß | +49 151 10770010 | modeagentur@new-farm-park.de |
| Österreich | Room with a View | +43 662 875 651 | office@roomwithaview.at |