**Положение о дилерской политике «БауРус Компани»**

Настоящее Положение определяет взаимоотношения между «БауРус Компани» (далее – Компания) и Дилерами.

1. **Общие положения.**
   1. Компания «БауРус Компани» является официальным представителем немецкой компании  «Paul Bauder Gmbh» (далее - «Bauder»), производящей кровельную ПВХ и ТПО мембрану.
   2. Целью построения дилерской сети является продвижение продукции «Bauder» на территории Российской Федерации, в том числе и в Крыму, а также в некоторых странах СНГ, таких как Белоруссия, Казахстан, для удовлетворения доступности качественной продукции кровельного сегмента рынка для потребителя и извлечения дополнительной прибыли.
   3. Настоящее Положение нацелено на создание единой политики ценообразования.
2. **Принципы дилерской политики.**
   1. Основными принципами дилерской политики являются:

* Принцип честных и прозрачных партнёрских взаимоотношений;
* Принцип лояльности Компании;
* Принцип индивидуального подхода;
* Принцип территориального закрепления (в т.ч. и объектов);
* Принцип долгосрочного сотрудничества;
* Принцип активного продвижения продукции;
* Принцип взаимовыгодного сотрудничества;
* Принцип усиления конкурентоспособности.

1. **Порядок оформления дилерских отношений.**
   1. Компания, заинтересованная в оформлении дилерских отношений и присвоении статуса «Дилер», должна прислать на электронную почту [info@bau-rus.ru](mailto:info@bau-rus.ru) Заявку в свободной форме с описанием сферы своей деятельности, реализованных проектов, краткого бизнес-плана по развитию рынка реализации продукции «Bauder».
   2. К Заявке необходимо приложить копию свидетельства о регистрации юридического лица и выписку из ЕГРЮЛ.
   3. Заявка рассматривается Компанией в течение 3х рабочих дней. По факту рассмотрения компании-претенденту предоставляется решение в письменной форме.
   4. При отборе дилеров учитывается ряд факторов, таких как: успешный опыт реализации аналогичной продукции, отсутствие дилера на территории заявителя, бюджетирование затрат на рекламу продукции, наличие клиентской базы, наличие успешных реализованных проектов с применением аналогичной продукции, наличие складского помещения, готовность приобретать продукцию на склад с последующей реализацией.
   5. В случае сомнений Компания вправе назначить компании-претенденту испытательный срок с указанием плана реализации продукции.
   6. В случае возникновения нескольких заявителей из одного региона Компания имеет право на проведение конкурса среди претендентов, после подведения итогов которого будет принято решение о заключении Дилерского договора.
   7. В случае положительного рассмотрения Заявки с заявителем заключается Дилерский договор.
2. **Принципы функционирования дилерской сети.**
   1. Компания имеет право самостоятельно реализовывать продукцию «Bauder», а также проекты с ее применением.
   2. При возникновении конфликта интересов между прямыми продажами Компании и работой Дилера при прочих равных условиях приоритет отдается интересам Дилера.
   3. Взаимодействие с дилерами осуществляет непосредственно Генеральный директор Компании.
   4. Допускается существование нескольких дилеров в одном регионе.
   5. Для закрепления за собой клиента (объекта) из разряда «новых» Дилер обязан проинформировать Компанию о его появлении. Для этого Дилеру необходимо прислать на электронную почту [info@bau-rus.ru](mailto:info@bau-rus.ru) Заявку установленного образца на фирменном бланке. До получения подобной заявки объект считается не заявленным и свободным от любых прав. При возникновении конфликта интересов предпочтение отдается дилеру, заявившему права на данный объект.
3. **Права дилера.**

Дилер имеет право:

* На реализацию продукции на закрепленной за Дилером территории продаж;
* На получение Сертификата официального Дилера;
* На своевременную приоритетную очередность отгрузки продукции;
* При отсутствии у Дилера собственных складских площадей по согласованию с Компанией хранить выкупленный товар оговоренное время на складе Компании;
* На получение «дилерской скидки» от действующей цены на продукцию в зависимости от объема реализуемой продукции;
* На получение информационной и технической поддержки по продукции от Компании, в т.ч. информацию о новинках ассортиментной линейки;
* На размещение на сайте Компании в разделе «Дилеры»;
* На обучение (участие в семинарах и т.д.) менеджеров по продаже продукции Компании, в т.ч. и с участием представителей «Bauder»;
* Получать от Компании прайс-листы, рекламную продукцию, образцы продукции.

1. **Обязанности дилера.**

Дилер обязан:

* Продвигать продукцию с использованием рекламных и информационных материалов, предоставленных Компанией;
* Дилер обязан уведомлять клиента о возможности выполнения кровельных работ «под ключ» силами Компании, а так же о возможности услуги обучения монтажных бригад клиента с функцией супервайзера;
* Соблюдать интересы других дилеров при продвижении продукции;
* Постоянно стремиться к увеличению объема реализации продукции;
* Не осуществлять продвижение и реализацию конкурирующей продукции на закрепленной территории;
* Не конфликтовать с интересами Компании при продвижении продукции на закрепленной территории;
* Приобретать и реализовывать продукцию в согласованных объемах;
* Своевременно производить оплату заказанной продукции (оплата производится по авансовой схеме, отсрочка платежа возможна и обсуждается с каждым Дилером индивидуально);
* Строго соблюдать политику ценообразования Компании;
* Своевременно и в полном объеме предоставлять достоверную информацию по качественным и техническим характеристикам продукции;
* Самостоятельно осуществлять комплектацию отгруженной продукции. Рекламации принимаются в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента отгрузки. После передачи товара покупателю, Дилер самостоятельно несет ответственность за качество продукции;
* Представлять ежегодные отчеты по реализованной продукции и проектам в свободной форме до 20 декабря текущего года.

1. **Обязанности Компании.**

* Уведомлять Дилера (по территориальному признаку) о заказах, находящихся в разработке Компанией;
* Своевременно осуществлять отгрузку продукции Дилеру в соответствии с оформленным Заказом;
* Оказывать информационную и техническую поддержку в виде консультаций (в т.ч. и конечным потребителям) и обучения сотрудников;
* Обеспечивать Дилера информационными и рекламными материалами, образцами продукции;
* Закреплять Заказчика (заказ, объект) за Дилером, блокируя тем самым остальных участников продаж с целью гарантии результата работы Дилера;
* Гарантировать Дилеру соблюдение его интересов на закрепленной территории.

1. **Заключительные положения.**
   1. В случае невыполнения дилером финансовых обязательств, объемов реализации продукции и прочих оговоренных в Договоре условий, Компания имеет право в одностороннем порядке расторгнуть Дилерский договор.
   2. В случае расторжения Дилерского договора, Дилер обязан вернуть Сертификат официального Дилера в пятидневный срок с момента лишения статуса.
   3. По итогам календарного года Компания принимает решение о пролонгации Дилерского договора и об изменении размера дилерской скидки.