



Creating healthy spaces

RENSON FACHHÄNDLER – PARTNERSCHAFTSVEREINBARUNG
ZEITRAUM 2022

Warum Renson Fachhändler?

Das Ziel von Renson ist es, mit Ihnen als Partner **langfristig** zusammenzuarbeiten.

Als Partner können Sie die Endkunden für unsere Geschichte, Konzepte und Lösungen begeistern. Ihnen ist klar, was die **Kundenreise** beinhaltet und welche **Erfahrungen** eine **Marke** vermitteln will. Deshalb nennen wir Sie „**Fachhändler**“ der Marke Renson.

Beiderseitige Vorteile

VORTEILE FÜR FACHHÄNDLER

1. Sie vertreten (selektiv) die Marke Renson für die vereinbarten Produktgruppen in der Region Ihres Ausstellungsraumes bzw. Ihrer Verkaufsstelle.
2. Sie erhalten Zugang zu Kundenpromotions, die durch Medienkampagnen (online und/oder offline) unterstützt werden.
Für jede Promotion wird, je nach Produkt, eine feste Promotiongebühr berechnet.
3. Renson bietet eine jährliche Bewertung und Beratung über unseren gemeinsamen Geschäftsplan.
4. Wenn die Entwicklung positiv ist und klar definierte Ziele erreicht werden, erhalten Sie die Möglichkeit, dem ausgewählten Club der Ambassadors - Premium Ambassadors - beizutreten.

VORTEILE FÜR RENSON

1. Renson entwickelt ein Netzwerk von lokal starken Partnern mit Ausstellungsräumen, die sich in der Nähe des Endkunden befinden. Auf diese Weise können wir einen qualitativ hochwertigen Vertrieb und Service garantieren.
2. Renson kann sich auf die einheitliche und stilvolle Präsentation der Renson-Produkte und der Marke gegenüber dem Endkunden verlassen.



Creating healthy spaces

Was beinhaltet ein Fachhändler?

Ein Renson „**Fachhändler**“ ist ein **Influencer**, der eine **Produktgruppe** von Renson auf positive Weise anbietet. Ein Renson „**Fachhändler**“ ist der **lokale Vertreter**, der dem Endkunden die Botschaft von Renson vermittelt. Er kennt und versteht das von ihm vertriebene Produkt, er kann den Endkunden **beeinflussen** und sein **Vertrauen** in die **Produktpalette** und **Marke** gewinnen.

Auswahl der Renson-Produktgruppe(n)

Als Renson Fachhändler **vertreten Sie eine oder mehrere Renson-Produktgruppen**.

Für die ausgewählte(n) Produktgruppe(n) werden Sie als Renson Fachhändler nur Renson-Produkte anbieten.

Die möglichen Produktgruppen sind:

Produktgruppen:
Natürliche Lüftung – Zufuhr
Mechanische Lüftung – Abluft
Fassadenverkleidungen
Textilsonnenschutz
Struktureller Sonnenschutz

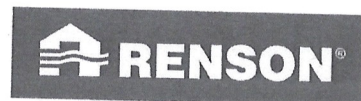
Darstellung und Sichtbarkeit der Marke – Potenzielle Kunden

Renson unterstützt Renson „**Fachhändler**“ **bei ihren Marketingaktivitäten** online und offline, z. B. Website, Soziale Medien, Ausstellungsraum und Kontakte/Interessenten.

Ein Renson „**Fachhändler**“ präsentiert die Marke Renson und **kommuniziert mit dem Logo für Renson „Fachhändler“** in seiner Dokumentation, auf seiner Website, im digitalen Marketing, im Ausstellungsraum und auf verschiedenen Messen, wie im Handbuch der Marke Renson beschrieben.

Pro Produktgruppe wird ein **Marketingzuschuss** gewährt:

Produktgruppen:	Höchstbetrag
Natürliche Lüftung - Zufuhr	250 €
Mechanische Lüftung - Abluft	250 €
Textilsonnenschutz	250 €
Architektonischer Sonnenschutz	250 €
Fassadenelemente	250 €



Creating healthy spaces

Sie können diesen Marketing-Bonus verwenden für:

- Den Kauf von POS-Material (nicht für wiederverkaufbare Showroom-Modelle).
- B2B Messen und Veranstaltungen, in deren Rahmen Sie Renson zeigen und bewerben (Sie müssen in der Lage sein, dies visuell nachzuweisen).
- Werbung (online und gedruckt) und Fahrzeugaufkleber, bei der Sie als Fachhandler und Renson gleichermaßen vertreten sind (auch hier müssen Sie einen visuellen Nachweis erbringen können).
- Andere Initiativen sollten zuerst mit Renson (lokaler Marketingbeauftragter) besprochen werden.

Kenntnisse & Schulungen

Renson Fachhändler sind Fachleute, die sich verpflichten, jährlich an Schulungen bei Renson teilzunehmen. Zu den Inhalten der Schulungen zählen:

- Praktische Einweisung in Installation, Service und Wartung
- Wissensaustausch über Vertrieb & Marketing

Die Termine dieser Kurse finden Sie auf der Renson-Website.

Begleitmaterial

Renson erstellt Marketing- und verkaufsunterstützende Materialien (wie z.B. Muster, Merchandising-Materialien, etc.).

Sie stehen der Renson-Verkaufsstelle je nach Material gegen eine begrenzte Gebühr oder gegen 0 € zur Verfügung - siehe auch POS-Leitfaden.

B-to-C-Broschüren können bis zu 100 Stück kostenlos bestellt werden.

Software-Tools

Als Renson Fachhändler werden Sie die von Renson zur Verfügung gestellten Tools auch wirklich nutzen:

- Angebote und Bestellungen werden über RIO (und manchmal noch e-Reps) erfasst.

Jährliche Besprechung des Renson-Geschäftsplans

Jährlich ist ein (ungefähr halbtägiges) strategisches Treffen mit dem Vertriebsleiter und dem Vertreter von Renson einerseits und dem Management des Fachhändler andererseits geplant. Dieses kann bei Renson oder in Ihrem Ausstellungsraum stattfinden.

Bei diesem Treffen werden Ihre (kurz- wie langfristigen) Pläne besprochen und beurteilt sowie (Markt-) Informationen unter anderem in Bezug auf Rückmeldung der Endkunden, konkurrierende Produkte und Hersteller, Trends und Marktanteile ausgetauscht.



Creating healthy spaces

Dauer und Beendigung der Vereinbarung

Diese Vereinbarung hat eine Laufzeit von **1 Jahr** und läuft vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022.

Diese Vereinbarung kann von beiden Parteien jederzeit mit einer Frist von einem Monat gekündigt werden. Kündigt Renson den Vertrag, wird der bereits gezahlte Beitrag für die restlichen Monate zurückerstattet. Die Rückerstattung erfolgt nach Rückgabe des gelieferten POS-Materials, das für die Einrichtung der Verkaufsstelle bestimmt ist.

Diese Vereinbarung wird in zweifacher Ausfertigung erstellt, wobei jede Partei erklärt, dass sie ein Original erhalten hat.

Diese Vereinbarung wird in zweifacher Ausfertigung erstellt, wobei jede Partei erklärt, ein Original erhalten zu haben.

Renson ist stolz darauf, den untenstehenden Kunden in die Familie seiner Fachhändler aufzunehmen:

FIRMA Soetebeer Metallbau GmbH _____
UST.-IDNR. FIRMA DE 206963993 _____
SITZ IN (STADT) Dorfstraße 34, 21365 Adendorf _____
LAND Deutschland _____

DATUM UND BEGINN DIESER VEREINBARUNG _____ 28.07.2022

Produktgruppen	Ausgewählte Produktgruppen
Natürliche Lüftung – Zufuhr	
Mechanische Lüftung – Abluft	
Fassadenverkleidungen	
Textilsonnenschutz	Ja
Struktureller Sonnenschutz	

Renson (vertreten von)
RENSON
Creating healthy spaces
NV RENSON® VENTILATION SA
Maalbeekstraat 10 – BE-8790 WAREGEM
T. +32 56 62 71 11 – F. +32 56 62 71 32
www.renson.be – RTW BE 0462 152 837

Handwritten signature: LARS

Renson Fachhändler

soetebeer
Soetebeer Metallbau GmbH
Dorfstraße 34, 21365 Adendorf
Fon +49 (0)43 1 98 05-0
Fax +49 (0)43 1 98 05-21

Handwritten signature: [Signature]