

Criterii de selectare a distribuitorilor de produse cu plata anticipată Vodafone

În vederea încheierii de contracte de distribuție pentru produse cu plata anticipată, Vodafone va aplica următoarele criterii și condiții pentru identificarea și agrearea distribuitorilor. Vodafone propune, însă nu impune în niciun mod distribuitorilor săi să utilizeze o procedură similară celei de mai jos în determinarea partenerilor lor contractuali.

Distribuitorii direcți sunt liberi să stabilească conform criteriilor și politicilor proprii modalitatea de determinare a partenerilor lor comerciali, cu unica cerință a respectării regulilor de concurență în vigoare.

1. Principii

Agenții economici care îndeplinesc atât criteriile generale cât și cele particulare propuse mai jos, vor putea încheia contracte de distribuție cu Vodafone în vederea comercializării cu ridicata sau cu amănuntul a produselor cu plata anticipată.

Criteriile generale și particulare sunt atât criterii de includere în rețea, cât și criterii de menținere în cadrul ei. Distribuitorul care nu va mai îndeplini unul sau mai multe dintre aceste criterii și care nu remediază această neîndeplinire în termenul acordat de Vodafone în acest sens, va putea fi exclus din rețea cu acordarea unui termen de preaviz prevăzut în contractul de distribuție pentru situațiile de reziliere.

Pierderea calității de distribuitor nu va interveni decât la cererea distribuitorului, la expirarea termenului contractual, la încălcarea de către acesta a unuia sau mai multor criterii generale sau particulare sau a încălcării acelor obligații a căror nerespectare duce în mod uzual la încetarea unui contract de distribuite (de exemplu: neplata facturilor într-un anumit termen, alte încălcări contractuale care conduc la rezilierea contractului).

Agenții postpaid care comercializează ca activitate accesorie și produse cu plata anticipată de telefonie mobilă au dreptul să semneze contractul de distribuție cu Vodafone fără îndeplinirea criteriilor de mai jos, doar în baza statutului lor de agent postpaid Vodafone.

2. Criterii generale -fază de preselecție

Criteriile de mai jos vor trebui să fie îndeplinite cumulativ de orice agent economic care dorește să fie distribuitor de produse cu plata anticipată Vodafone.

2.1 Capacitate juridică

Agentul economic interesat trebuie să aibă capacitatea juridică de a iniția negocieri și de a semna un contract de distribuție cu Vodafone. În plus, obiectul său de activitate trebuie să acopere activitățile necesare distribuției de produse și servicii de telefonie mobilă. Societatea trebuie de

asemenea să dețină toate autorizațiile necesare pentru semnarea contractului.

2.2 Solvabilitate financiară

2.2.1. Capitaluri proprii și cifra de afaceri

Societatea trebuie să aibă un nivel al capitalurilor proprii care să fie pozitiv, iar cifra sa de afaceri medie lunară pe anul anterior trebuie să fie cel puțin egală cu linia de credit stabilită.

Acest criteriu poate fi ajustat temporar de Vodafone în cazul în care condițiile de piață conduc la dificultăți obiective în respectarea acestor limite pentru distribuitorii existenți.

2.2.2 Obligații către bugete și fonduri publice

Societatea va trebui să dovedească îndeplinirea adecvată a obligațiilor sale către bugetele și fondurile publice conform legislației în vigoare.

2.2 Scrisoare de bonitate bancară

Societatea trebuie să își dovedească bonitatea financiară prin depunerea unei scrisori de bonitate emisă de o bancă reputată din România, agreată de Vodafone. În cazul unei societăți nou-înființate, condiția ar putea fi îndeplinită printr-o scrisoare de confort din partea unei bănci reputate din România, agreată de Vodafone sau o scrisoare de garanție din partea asociaților societății, la aprecierea Vodafone.

2.3 Vechime în activitatea de distribuție FMCG sau de produse telecom

Societatea trebuie să aibă o vechime de minim 1 an în realizarea de activități de distribuție în România în domeniul telecom sau în distribuție de bunuri din categoria FMCG (*Fast Moving Consumer Goods*).

2.4 Cifra de afaceri realizată cu Vodafone

Societatea trebuie să fie capabilă să realizeze o cifră de afaceri cu Vodafone de minim 100.000 EUR pe an.

Societățile care doresc să devină distribuitor Vodafone vor depune o declarație pe proprie răspundere în care vor preciza motivele pentru care consideră că această condiție va fi îndeplinită la finalul anului și resursele disponibile care susțin realizarea planificării referitoare la cifra de afaceri.

În cazul distribuitorilor existenți, neatingerea pragului de cifra de afaceri cu Vodafone pe anul anterior va putea atrage încetarea contractului de distribuție, dacă această neîndeplinire nu este remediată satisfactor pentru Vodafone. Acest criteriu poate fi ajustat temporar de Vodafone în

cazul în care condițiile de piață conduc la dificultăți obiective în respectarea acestei limite pentru distribuitorii existenți.

3. Criterii particulare

3.1 Criterii pentru distribuitorii de tip tradițional (distribuitorii specializați în comercializarea cu ridicata de produse fizice)

3.1.1 Forță de vânzare și acoperire

Distribuitorul care dorește să comercializeze produsele fizice Vodafone trebuie să dețină o forță de vânzări instruită profesional și adecvată numeric față de rețeaua de puncte de vânzare acoperite, care să deservească un număr de minimum 500 de puncte de vânzare localizate echilibrat și diversificat. Pe baza experienței în activitatea de până acum cu distribuitorii, la o rețea de 500 de puncte de vânzare, forța de vânzări minim necesară este de cel puțin 7 angajați, fără ca acest număr să reprezinte o garanție de adecvare numerică, aspect care rămâne răspunderea exclusivă a distribuitorului.

Distribuitorul va depune o declarație pe propria răspundere și, pe baza acesteia, va fi prezumat relativ ca îndeplinește condiția. În această declarație, distribuitorul va include și o apreciere proprie asupra faptului dacă acoperirea teritorială pe care o propune în colaborarea cu Vodafone este echilibrată și diversificată față de teritoriul geografic al României. Totuși, dacă distribuitorul încalcă criteriile generale, atunci va fi prezumat că încalcă această condiție particulară referitoare la forța de vânzare și acoperire.

Distribuitorul va informa Vodafone în cursul desfășurării relației de distribuție dacă apar schimbări în situația de fapt care ar face declarația incompletă sau neconformă cu realitatea.

Acest criteriu, în ceea ce privește numărul minim de puncte de vânzare, poate fi ajustat temporar de Vodafone în cazul în care condițiile de piață conduc la dificultăți obiective în respectarea acestei limite pentru distribuitorii existenți.

3.1.2 Capabilități logistice

Distribuitorul trebuie să fie capabil din punct de vedere logistic pentru a desfășura activitatea de distribuție. Astfel, el trebuie să aibă capacitatea de a deține și utiliza un sistem de management al distribuției, cu care să aibă posibilitatea de gestionare a stocului de marfa, a vizitelor în teren ale forței de vânzări, a facturilor scadente și neîncasate, etc.

Distribuitorul va depune o declarație pe propria răspundere și, pe baza acesteia, va fi prezumat relativ ca îndeplinește condiția. Totuși, dacă distribuitorul încalcă criteriile generale, atunci va fi prezumat ca încalcă această condiție particulară referitoare la capabilități logistice.

Distribuitorul va informa Vodafone în cursul desfășurării relației de distribuție dacă apar schimbări

în situația de fapt care ar face declarația incompletă sau neconformă cu realitatea.

3.1.3 Capacitate de comunicare a produselor preplătite

Distribuitorul trebuie să fie capabil să asigure transmiterea și plasarea materialelor de comunicare a produselor preplătite ale Vodafone (afișe, postere, alte materiale de comunicare promoțională), inclusiv cele referitoare la gama de produse oferite de Vodafone din timp în timp și la ofertele promoționale disponibile în respectiva gamă și, în cazul promoțiilor de produse noi, să transmită aceste promoții către toate punctele de vânzare deservite.

Distribuitorul va trebui să asigure realizarea comunicării tuturor produselor preplătite oferite de Vodafone, din timp în timp, în minim 60% din punctele de vânzare acoperite. Distribuitorul va depune o declarație pe propria răspundere și, pe baza acesteia, va fi prezumat relativ că îndeplinește condiția privind comunicarea produselor preplătite. Totuși, Vodafone va putea realiza verificări aleatorii prin intermediul echipei proprii de trade representatives și dacă va identifica o încălcare a acestei condiții, atunci distribuitorul va fi prezumat că încalcă această condiție particulară.

De asemenea, dacă distribuitorul încalcă criteriile generale, atunci va fi prezumat că încalcă această condiție particulară referitoare la comunicarea produselor preplătite.

Distribuitorul va informa Vodafone în cursul desfășurării relației de distribuție dacă apar schimbări în situația de fapt care ar face declarația incompletă sau neconformă cu realitatea.

3.2 Criterii pentru rețelele de retail

Vodafone va accepta încheierea de contracte de distribuție în mod direct cu societăți care operează sau controlează rețele de vânzare cu amănuntul (ex: benzinării, rețele presă, rețele specializate telecom sau IT&C) care dețin un număr minim de 40 de puncte de vânzare, au capacități logistice și capacități de comunicare a produselor preplătite (a se vedea 3.1.2. și 3.1.3 de mai sus) și care prezintă și disponibilitate de colaborare cu Vodafone în realizarea de activități promoționale în coparticipare.

Distribuitorul - rețea de retail va depune o declarație pe propria răspundere și, pe baza acesteia, va fi prezumat relativ că îndeplinește condiția. Totuși, Vodafone va putea realiza verificări aleatorii prin intermediul echipei proprii de trade representatives și dacă va identifica o încălcare a acestei condiții, atunci distribuitorul va fi prezumat că încalcă această condiție particulară.

Distribuitorul - rețea de retail va informa Vodafone în cursul desfășurării relației de distribuție dacă apar schimbări în situația de fapt care ar face declarația incompletă sau neconformă cu realitatea.

3.3. Criterii pentru distribuția de tip modern trade

Se consideră distribuție de tip modern, orice modalitate de distribuție a produselor preplătite fizice sau electronice, care se diferențează față de modalitățile tradiționale de vânzare (ex: vending machines, ATM, vânzare online, Internet banking, Mobile Top-Up, International Recharge).

În scopul comercializării produselor preplătite în aceste forme, Vodafone va accepta încheierea de contracte de distribuție în mod direct cu societăți care operează sau controlează rețele de distribuție de tip modern trade și care îndeplinesc următoarele criterii: (i) trebuie să dovedescă deținerea unor capacități tehnice sigure și de integrare direct recharge, (ii) trebuie să se angajeze la respectarea normelor de securitate ale sistemului Vodafone și (iii) trebuie să dovedească posibilitatea de a investi în promovarea comercializării produselor prin acest tip nou de canal de comercializare (20.000 EUR/an).

Societatea care operează sau controlează rețele de distribuție de tip modern trade și care intenționează încheierea unui contract de distribuție cu Vodafone va depune o declarație pe propria răspundere privind îndeplinirea condițiilor (i) și (ii), împreună cu o descriere a acestor sisteme și va depune o dovadă uzuală privind disponibilitatea fondurilor pentru investiții. Vodafone va putea realiza un audit inițial, prin care să verifice capacitățile tehnice și normele de securitate și, în timpul desfășurării colaborării, va putea efectua verificări aleatorii privind îndeplinirea acestor condiții.

Societatea care operează sau controlează rețele de distribuție de tip modern trade va informa Vodafone dacă în cursul desfășurării relației de distribuție apar schimbări în situația de fapt care ar face declarația incompletă sau neconformă cu realitatea