

Abrechnung @ heyconnect

Stand: 08/2023



In diesem Guide möchten wir Ihnen Hinweise zu unserer Abrechnung geben. Dabei gehen wir auf diese Themen ein:

INHALTSVERZEICHNIS

1) Übersicht Abrechnungsposten	2
2) Aufbau der monatlichen Umsatzabrechnung	3
3) Abrechnungszyklus	5
4) Zahlungsbedingungen	6
5) Pflichten des Partners im Rahmen der Abrechnung	6
6) Abgleich der Abrechnungsposten in Minubo Datenfeeds	7

1) Übersicht Abrechnungsposten

Nachfolgend finden Sie eine Übersicht über unsere Abrechnungsposten inkl. Beschreibung, ihrer Fälligkeit sowie einer Vertragsreferenz:

Abrechnungsposten	Beschreibung	Fälligkeit	Vertrag
Setup Fee	Für das technische Set Up der Partnerschaft, das Einrichten des Mandanten und das Initialisieren der Plattformpartnerschaften erhebt heyconnect eine einmalige Setup-Fee.	Einmalig bei Vertragsabschluss	Anhang 1, Punkt 2
heyconnect-Provision	Für unsere Leistungen berechnen wir eine stoffelbasierte Provision auf Basis des Nettjahresumsatzes.	Monatlich	Anhang 1, Punkt 6b
Mindestprovision	Sofern die heyconnect-Provision einen vertraglich festgelegten Mindestsatz unterschreitet, wird zusätzlich zu der heyconnect-Provision ein Differenzbetrag berechnet. Der Differenzbetrag sowie die heyconnect-Provision entsprechen der Höhe der geregelten Mindestprovision.	Monatlich	Anhang 1, Punkt 3
Plattformprovisionen	Je Plattform ist eine kanalspezifische Provision zu zahlen. Teilweise erheben die Plattformen Provisionen in Abhängigkeit zur Artikelkategorie und der Artikelpreisspanne.	Monatlich	Anhang 1, Punkt 6a
Middleware-Provision	Für die Nutzung unserer Middlewares fällt eine geringe Transaktionsgebühr auf Basis des Nettoumsatzes an.	Monatlich	Anhang 1, Punkt 6c
Logistikkosten (optional)	Sofern Sie unseren Logistikservice nutzen, fallen monatlich Kosten für die Lagerhaltung sowie für den Versand (und ggf. Retourenversand) der Lieferungen an.	Monatlich	Anhang 1, Punkt 8
Contentkosten (optional)	Sollten Sie uns mit der Erbringung von Contentdienstleistungen (wie zum Beispiel die Erstellung von Produktbildern) beauftragen, fallen diverse Contentkosten an.	Nach erfolgreicher Contentproduktion	Anhang 1, Punkt 7
Schnittstellen (optional)	Für die die technische Integration von diversen Schnittstellen entstehen Set Up- sowie Laufkosten. Sofern es dabei zu Abweichungen von unserem Standard kommt, berechnen wir diese per Stundensatz.	Bei Beauftragung einer Schnittstellenanbindung bzw. nach erfolgter Integration	Anhang 1, Punkt 9

Marketingausgaben (optional)	Die Kosten für die Teilnahme an den verschiedenen Sale oder Voucher Aktionen werden von den Marktplätzen durchgestellt. Das können die rabattierten Verkaufspreise sein, die vom Partner für den Zeitraum gesetzt werden oder vom Marktplatz vorgegebene Rabatte. Diese berechnen wir den Partnern in einer monatlichen oder separaten Rechnung.	Nach der Teilnahme an Aktionen	Anhang 1, Punkt 4
Retail Media (optional)	Das für die Retail Media Kampagne genutzte Mediabudget wird dem Partner monatlich in Höhe der Ausgaben des vergangenen Monats in Rechnung gestellt. Für die Durchführung von Retail Media Leistungen wird eine individuelle Servicegebühr vereinbart. Diese hängt von der Art der Dienstleistung (Performance-Maßnahmen bzw. Branding-Maßnahmen), den gewünschten Marktplätzen sowie der Kampagnen-Struktur ab.	Monatlich während der Kampagnenlaufzeit	Anhang 1, Punkt 10
Sondertätigkeiten (optional)	Für etwaige Sondertätigkeiten berechnen wir die vertraglich vereinbarten Stundensätze.	Nach erfolgter Umsetzung	Anhang 1, Punkt 11

2) Aufbau der monatlichen Umsatzabrechnung

Die monatliche Umsatzabrechnung ist zweistufig aufgebaut:

1. Ermittlung des Nettoumsatzes

Der Netto-Umsatz errechnet sich aus den Erlösen aus Verkaufslieferungen (Orders) abzüglich der Erlösen aus Verkaufsrücksendungen (Retouren).

2. Abzug der Provisionen

Vom Nettoumsatz werden die vertraglich geregelten Provisionen abgezogen. Hierzu zählen a) die Provisionen der Kanäle, b) die Provision für die Middleware sowie c) die **heyconnect**-Provision.

Bitte beachten Sie: Liegt die **heyconnect**-Provision unterhalb der vertraglich vereinbarten Mindestprovision, so wird zusätzlich zu der **heyconnect**-Provision ein Differenzbetrag berechnet. Der Differenzbetrag sowie die **heyconnect**-Provision entsprechen der Höhe der geregelten Mindestprovision.

Nachfolgend finden Sie drei Abrechnungsbeispiele, die den Aufbau der Umsatzabrechnung verdeutlichen. Beispiel 1 zeigt eine reguläre Abrechnung, Beispiel 2 eine Abrechnung der Mindestprovision.

Beispiel 1 (heyconnect-Provision):

Umsatzabrechnung Plattform		Beträge		
Posten	USt. Satz	Netto	USt.	Brutto
Verkaufserlöse an Partner aus Verkaufslieferungen* *(Reihengeschäft zwischen Partner, heyconnect und Endkunde, Zuordnung der warenbewegten Lieferung zu heyconnect nach Endkunde entsprechend §3 Abs. 6a S.4 2.HS UStG, Sitz des Endkunden gem. einzelner Verkaufsposition)	19%	71.362,80 €	13.558,93 €	84.921,73 €
Verkaufserlöse an Partner aus Verkaufsrücksendungen* *(Reihengeschäft zwischen Partner, heyconnect und Endkunde, Zuordnung der warenbewegten Lieferung zu heyconnect nach Endkunde entsprechend §3 Abs. 6a S.4 2.HS UStG, Sitz des Endkunden gem. einzelner Verkaufsposition)	19%	-60.311,39 €	-11.459,16 €	-71.770,55 €
Zwischensumme Verkaufserlöse		11.051,41 €	2.099,77 €	13.151,18 €
Provision der Kanäle	19%	-2.956,45 €	-561,73 €	-3.518,18 €
Gebühren für Retouren (nur Amazon)	19%	-15,40 €	-2,93 €	-18,32 €
Provision Middleware	19%	-88,41 €	-16,80 €	-105,21 €
Provision heyconnect	19%	-1.706,87 €	-324,31 €	-2.031,18 €
Zwischensumme Provisionen & Zusatzgebühren		-4.767,13 €	-905,76 €	-5.672,89 €
Gesamtbetrag	Gutschrift**	6.284,28 €	1.194,01 €	7.478,29 €

**HINWEIS: positive Beträge werden ausgezahlt; negative Beträge sind zur Zahlung fällig

Beispiel 2 (Mindestprovision):

Umsatzabrechnung Plattform		Beträge		
Posten	USt. Satz	Netto	USt.	Brutto
Verkaufserlöse an Partner aus Verkaufslieferungen* *(Reihengeschäft zwischen Partner, heyconnect und Endkunde, Zuordnung der warenbewegten Lieferung zu heyconnect nach Endkunde entsprechend §3 Abs. 6a S.4 2.HS UStG, Sitz des Endkunden gem. einzelner Verkaufsposition)	19%	14.634,08 €	2.780,48 €	17.414,56 €
Verkaufserlöse an Partner aus Verkaufsrücksendungen* *(Reihengeschäft zwischen Partner, heyconnect und Endkunde, Zuordnung der warenbewegten Lieferung zu heyconnect nach Endkunde entsprechend §3 Abs. 6a S.4 2.HS UStG, Sitz des Endkunden gem. einzelner Verkaufsposition)	19%	-7.183,71 €	-1.364,90 €	-8.548,61 €
Zwischensumme Verkaufserlöse		7.450,37 €	1.415,57 €	8.865,94 €
Provision der Kanäle	19%	-1.469,57 €	-279,22 €	-1.748,79 €
Provision Middleware	19%	-59,60 €	-11,32 €	-70,93 €
Provision heyconnect	19%	-745,04 €	-141,56 €	-886,59 €
Verrechnung heyconnect Mindestprovision	19%	-54,96 €	-10,44 €	-65,41 €
Zwischensumme Provisionen & Zusatzgebühren		-2.329,17 €	-442,54 €	-2.771,71 €
Gesamtbetrag	Gutschrift**	5.121,20 €	973,03 €	6.094,23 €

**HINWEIS: positive Beträge werden ausgezahlt; negative Beträge sind zur Zahlung fällig

3) Abrechnungszyklus

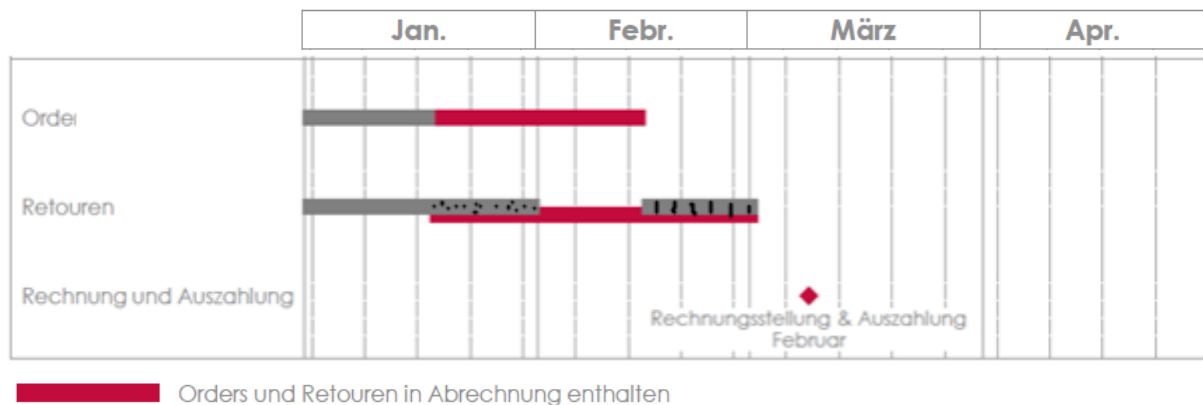
1. Umsatzabrechnung:

heyconnect erstellt am 7. Werktag eines Monats eine Abrechnung über die fällig gewordenen Verkäufe und Rücksendungen der Abrechnungsperioden bis zum einschließlich letzten Tag des vorherigen Monats bezogen auf den Abrechnungstag. *Hinweis:* Sollte der 7. Werktag eines Monats ein Samstag sein, so wird die Abrechnung am nächstfolgenden Arbeitstag (Montag – Freitag) erstellt.

Bei der Errechnung des Netto-Umsatzes gilt:

- Verkäufe werden fällig zur Abrechnung mit einer Frist von 14 Tagen nach Erhalt des Versanddatums innerhalb einer Abrechnungsperiode (jeweils erster bis einschließlich letzten Tags eines Monats vor dem Abrechnungsdatum) und zum jeweils folgenden Abrechnungsdatum (7. eines jeden Monats) berechnet.
- Rücksendungen werden fällig zur Verrechnung, sobald sie eingebucht sind, jedoch nie vor dem Fälligkeitsdatum des entsprechenden Verkaufs und ebenfalls zum jeweils folgenden Abrechnungsdatum berechnet.

Diese nachfolgende Darstellung zeigt das gerade beschriebene Vorgehen schematisch auf:



Erläuterungen zur Darstellung:

- Die Abrechnung vom Februar enthält alle Orders vom 18.01.2023 bis zum 14.02.2023.
- Die Retouren stammen aus dem Zeitraum vom 18.01.2023 bis 28.02.2023.
 - o *Hinweise zur Retourenverbuchung:*
 1. Vom 18.01.2023 bis 31.01.2023 sind nur die Retouren enthalten, die noch nicht in der Januar Abrechnung erfasst wurden (= grau-schwarz-gepunkteter Bereich).
 2. Vom 01.02.2023 bis 14.02.2023 sind alle Retouren enthalten (= roter Bereich).
 3. Vom 14.02.2023 bis 28.02.2023 werden nur die Retouren berücksichtigt, die zu Orders gehören, die bereits zuvor abgerechnet wurden oder in der Januar Abrechnung enthalten sind (= grau-schwarz-gestrichelter Bereich).

2. Logistikabrechnung:

Die Logistikabrechnung erfolgt am 3. Werktag des Monats. Sie umfasst zeitlich den vollen Monat.

3. Sonstige Abrechnungen:

Sonstige Abrechnungen, wie zum Beispiel angefallene Content-Aufwände, werden bei Bedarf erstellt.

4) Zahlungsbedingungen

Die Beträge der am 7. Werktag eines Monats durch **heyconnect** erstellten Abrechnungen werden bei Gutschriften zur Auszahlung an den Partner bzw. bei Rechnungen zur Zahlung durch den Partner sofort zur Zahlung fällig. Das bedeutet, dass Rechnungen, sofern vertraglich nicht anders geregelt, innerhalb von 7 Tagen fällig sind.

5) Pflichten des Partners im Rahmen der Abrechnung

Der Partner ist verpflichtet, jede von **heyconnect** vorgelegte Abrechnung innerhalb eines Monats nach Erhalt zu prüfen und zu bewerten und **heyconnect** unverzüglich über etwaige Fehler oder Ungenauigkeiten in der Abrechnung zu informieren. In diesem Fall werden sich die Parteien bemühen, das Problem gütlich zu lösen.

Sollte der Partner **heyconnect** nicht fristgerecht benachrichtigen, gilt die jeweilige Abrechnung als angenommen. Beabsichtigt der Partner nachträgliche Ansprüche wegen Ungenauigkeiten oder Fehler in der Abrechnung nach dem Überprüfungszeitraum geltend zu machen, so trägt der Partner die volle Beweislast für die Ungenauigkeit oder den Fehler.

6) Abgleich der Abrechnungsposten in Minubo Datenfeeds

Falls Sie Ihre monatliche Umsatzabrechnung mithilfe Ihres **Minubo-Datenfeeds 1 „Sales“** nachvollziehen möchten, gehen Sie bitte wie folgt vor:

1. Für Verkaufslieferungen:

- a. Im Minubo-Datenfeed 1 „Sales“ zunächst nach Verkaufslieferungen filtern. Hierzu bei der Kategorie “Netto-Verkaufsmenge (FD,RD)” alle Werte >0 auswählen.
- b. Danach bei der Kategorie “Verkauf > Rechnung > Datum” die Daten gemäß des Abrechnungszeitraums für Verkaufslieferungen filtern (immer inkl. der beiden angegebenen Tage, z.B. 18.05.2023 bis 16.06.2023)

2. Für Retouren:

- a. Im Minubo-Datenfeed zunächst nach Retouren filtern. Hierzu bei der Kategorie “Netto-Verkaufsmenge (FD,RD)” alle Werte <0 auswählen.
- b. Zuerst bei der Kategorie “Verkauf > Rechnung > Datum” und anschließend bei der Kategorie “Zeit > Datum” alle Werte von der unteren Datumsgrenze für Verkaufsrücksendungen (siehe Datumsangabe auf dem Abrechnungsbeleg) bis zum Monatsende desselben Monats auswählen (z.B. 18.05.2023 bis 31.05.2023).
- c. Ggf. die Excel-Filter zur Fehlervermeidung zurücksetzen und wie oben beschrieben nach “Netto-Verkaufsmenge (FD,RD)” alle Werte <0 auswählen.
- d. Zum Schluss bei “Zeit > Datum” alle Werte zum Zeitpunkt der Datumsobergrenze für Verkaufslieferungen (siehe Abrechnungsbeleg) plus alle andere Werte desselben Monats auswählen (z.B. 01.06.2023 bis 30.06.2023) und dann bei “Verkauf > Rechnung > Datum” alle Daten abwählen, die über der Datumsobergrenze für Verkaufslieferungen liegen (z.B. 17.06.2023 bis 30.06.2023).