

Checkliste für Exportverträge

Sind Ihre allgemeinen Geschäftsbedingungen und Exportverträge fit für internationale Geschäfte? Wir bieten Ihnen hier eine Checkliste, um eine klare Antwort auf diese Frage zu finden. Besteht Handlungsbedarf, so können wir darauf mit Dienstleistungen, speziell mit Beratungen zu internationalem Recht, reagieren.

Firma _____ MwSt-Nr. _____
Ansprechperson _____ E-Mail _____
Tel. _____ Branche _____
Export Land / Länder _____ Produkte _____

Verkauf und Vertrieb

1) Handelsvertreter, Agenten, Geschäftsanbahner, (Commercial) Agent, (Occasional) Intermediary

Infobox

Es handelt sich hier um Verträge mit Personen/Unternehmen, welche für den Auftraggeber in einem bestimmten Gebiet Geschäfte vermitteln und für den guten Ausgang dieses Geschäftes eine Vergütung erhalten (meist sog. Provision).

a) Verträge oder sonstige Vereinbarungen (z.B. Anlage mit Provisionen, Vergütungen und deren Berechnungsmodus)

vorhanden nicht vorhanden

Anmerkungen _____

b) In welchen Ländern haben die Vertreter ihren Sitz?

c) Eventuelle Zusatzvereinbarungen zum Standardvertrag, z.B. Email

vorhanden nicht vorhanden

Anmerkungen _____

d) Mischvertrag: Vertreter-, Berater - oder Koordinationstätigkeit?

vorhanden nicht vorhanden

Anmerkungen _____

e) Wie funktioniert der Bestellauftrag mit den Vertretern? Was schicken die Vertreter an den Auftraggeber (Bestellungen, Auftragsanträge)?

f) Wie funktioniert das Inkasso bei den Kunden? Macht das der Vertreter?

Ja, das geht über den Vertreter. Nein, sondern _____

Anmerkungen _____

2) Vertriebshändler, Vertragshändler, Wiederverkäufer, Importeure, Distributors, Resellers

Infobox

Es handelt sich hier um Verträge mit Unternehmen, welche auf eigene Rechnung in einem bestimmten Gebiet wiederverkaufen. In solchen Verträgen werden u.a. Exklusivität, Verkaufsziele, Abnahmemengen und sonstige Vereinbarungen festgehalten.

a) Vorverkauf und Kundenschutzklausel

vorhanden nicht vorhanden

b) Verträge oder sonstige Vereinbarungen, insbesondere Anlagen mit Liefer- und Zahlungsbedingungen

vorhanden nicht vorhanden

c) In welchen Ländern haben die Händler ihren Sitz?

d) Privat Labelling Verträge oder sog. OEM (Original Equipment Manufacturer) Verträge?

Infobox

Es handelt sich hier um Verträge bei denen der Händler die Produkte unter seiner eigener Marke weiterverkauft und nicht die Marke des Herstellers verwenden muss.

vorhanden

nicht vorhanden

e) Franchiseverträge

vorhanden

nicht vorhanden

Anmerkungen _____

f) Dreiecksgeschäft

ja, für folgende Länder _____

nein

3) Verkaufsdokumente

a) Allgemeine Lieferungs- und Zahlungsbedingungen (AGB)

vorhanden

nicht vorhanden

Wie und in welcher Form werden diese dem Kunden zur Kenntnis gebracht? Z.B. auf Angeboten oder Katalogen?

E - Commerce

a) Verkauf / Vertrieb der Produkte im Internet

ja

nein

b) Wie erfolgt die Bestätigung und Annahme der AGB durch den Kunden?

Bitte wenden.

