

5. VERKÄUFE AUßERHALB DES VERTRIEBSBEREICHS

Der Vertriebspartner verpflichtet sich, außerhalb des Vertriebsbereichs keine Kunden zu suchen, Werbung zu machen oder Warenvorräte zu verkaufen oder einen Bestand an ihnen zu halten. Er darf auch nicht an im Vertriebsbereich ansässige Kunden verkaufen, von denen er annimmt, dass sie die Erzeugnisse außerhalb des Vertriebsbereichs weiterverkaufen könnten. Der Lieferant wiederum verpflichtet sich, die Erzeugnisse nicht an Käufer von außerhalb des Vertriebsbereichs zu verkaufen, wenn er annimmt, dass diese Käufer die Absicht haben, die besagten Erzeugnisse im Vertriebsbereich weiterzuverkaufen.

6. VERPFLICHTUNG ZUR UNTERLASSUNG VON WETTBEWERB

Alternative A. Ohne schriftliche Genehmigung des Lieferanten ist der Vertriebspartner nicht berechtigt, irgendein Produkt, das im direkten Wettbewerb zu den „Erzeugnissen“ steht, herzustellen, zu vertreiben oder zu vertreten **(1)**. Zu diesem Zweck erklärt der Vertriebspartner, dass er zum Zeitpunkt der Unterzeichnung dieses Vertrags als Handelsvertreter oder Vertriebspartner der Firmen und Erzeugnisse tätig ist, die in Anlage 3 zu diesem Vertrag aufgeführt sind. Die Verpflichtung zur Unterlassung von Wettbewerb gilt für die Laufzeit dieses Vertrags und für weitere Jahre nach seinem Ablauf.

Alternative B. Während der Vertragslaufzeit darf der Vertriebspartner ähnliche Erzeugnisse wie die des Lieferanten herstellen, vertreiben oder vertreten, muss ihm dies allerdings zur Kenntnis geben.

7. MINDESTUMSATZZIEL

Die Parteien verpflichten sich, jedes Jahr ein Mindestumsatzziel für das darauf folgende Jahr festzusetzen, das in den Anlage 4 zu diesem Vertrag angegeben wird.

Alternative A. Wenn der Vertriebspartner zum Ende des Zeitraums das Mindestumsatzziel nicht erreicht hat – das als garantierter Mindestumsatz betrachtet wird-, hat der Lieferant wahlweise das Recht: (a) den Vertrag zu kündigen; (b) die Exklusivität aufzukündigen, falls eine solche eingeräumt worden war; (c) den Vertretungsbezirk zu verkleinern. Der Lieferant ist verpflichtet, den Vertriebspartner von der Ausübung dieses Rechts innerhalb von Monaten ab dem Ende des Jahres, in dem das Mindestumsatzziel nicht erreicht wurde, schriftlich in Kenntnis zu setzen.

Alternative B. Wenn das Mindestumsatzziel nicht erreicht wird, ist dies kein Grund zur Auflösung des Vertrags, es sei denn, dass den Vertriebspartner ein Verschulden daran trifft.

8. VERPFLICHTUNG ZUR LIEFERUNG EINER MINDESTMENGE

Der Lieferant verpflichtet sich, die Warenmenge zu liefern, die dem in diesem Vertrag festgesetzten Mindestumsatzziel entspricht.

Alternative A. Wenn der Lieferant dieser Verpflichtung nicht nachkommt, ist der Vertriebspartner berechtigt, diesen Vertrag innerhalb von Monaten nach Abschluss des Jahres, in dem die Mindestwarenmenge nicht geliefert wurde, schriftlich zu kündigen.

Alternative B. Wenn der Lieferant dieser Verpflichtung nicht nachkommt, ist dies kein Grund für die Auflösung des Vertrags, es sei denn, dass die vom Vertriebspartner gemachten Bestellungen fortgesetzt abgelehnt werden, was als Verstoß gegen den Grundsatz von Treu und Glauben betrachtet wird.

9. VERKAUFSBEDINGUNGEN

Der Verkauf der Erzeugnisse richtet sich nach den Allgemeinen Verkaufsbedingungen, die in Anlage 5 zu diesem Vertrag festgelegt sind. Der Lieferant übergibt die Erzeugnisse im/am [Angabe des Orts: Lager, Hafen, Flughafen, etc.] in [Stadt und Land], zu den Lieferbedingungen [Angabe Incoterm]. Der Zulieferer verpflichtet sich die von beiden Parteien vereinbarten Zahlungsbedingungen genauestens einzuhalten. Es wird vereinbart, dass die Erzeugnisse Eigentum des Lieferanten bleiben, bis der Vertriebspartner sie vollständig bezahlt hat.

10. PREISE UND ERMÄßIGUNGEN

Die Kaufpreise, die zwischen dem Lieferanten und dem Vertriebspartner gelten, werden in [Angabe der Währung] festgesetzt.

Alternative A. Die vom Lieferanten zu zahlenden Preise sind in Anlage 6 zu diesem Vertrag aufgeführt und gelten während seiner ganzen Laufzeit. Der Lieferant darf jedoch die Preise der Erzeugnisse nach eigenem Ermessen ändern, muss dies allerdings dem Vertriebspartner mindestens Kalendertage vorher schriftlich mitteilen.

Alternative B. Die vom Vertriebspartner zu zahlenden Preise sind in der Preisliste des Lieferanten aufgeführt, die zu dem Zeitpunkt gültig ist, wo der Lieferant die Bestellung des Vertriebspartners erhält.

Der Vertriebspartner hat Anspruch auf:

Alternative A. Eine Ermäßigung von% auf die zum Kaufdatum gültigen Preise.

Alternative B. Eine Ermäßigung für die Verkäufe, die über das in diesem Vertrag festgelegte jährliche Mindestumsatzziel hinausgehen, und zwar gemäß den folgenden Mengen und Prozentsätzen:

Das ist ein Muster mit 2 der 13 Seiten des Internationalen Vertriebsvertrages
Um mehr Infos zu diesen Vertrag zu sehen bitte hier klicken:

INTERNATIONALER VERTRIEBSVERTRAG