

ALLGEMEINE VERTRIEBSBEDINGUNGEN DER SLV GMBH

QUALITÄTSANFORDERUNGEN

Die Produkte der SLV GmbH, Daimlerstraße 21-23, 52531 Übach-Palenberg (im Folgenden: SLV) sind als Qualitätsware im Markt positioniert und genießen bereits jetzt ein entsprechendes Image. Dieses Image soll künftig von beiden Seiten gepflegt und weiter ausgebaut werden. Gleichzeitig erfordern die Produkte sowohl in technischer als auch in ästhetischer Hinsicht regelmäßig eine eingehende Beratung der Kunden, die zumindest auf Anfrage auch von nachgelagerten Wiederverkäufern gewährleistet werden muss. Soweit nachstehend Vereinbarungen zugunsten von SLV getroffen werden, handelt es sich um einen Vertrag zugunsten Dritter.

Zur Sicherstellung dieser Anforderungen vereinbaren die Parteien nachstehende Qualitätskriterien für den Vertrieb der vertragsgegenständlichen Waren, wobei auf die Besonderheiten der unterschiedlichen Vertriebskanäle mit dem Ziel eines einheitlichen Vertriebsqualitätsniveaus Rücksicht genommen wird:

Für den Verkauf der SLV Produkte durch Wiederverkäufer im **stationären Vertrieb** gelten die nachfolgenden Bestimmungen:

I. Elektro-Großhandel

1. Der Händler muss über eine Geschäftsadresse verfügen, die über geregelte Öffnungszeiten verfügt und vom Gewerbekunden zu diesen Zeiten aufgesucht werden kann.
2. Der Händler muss eine Produktberatung durch qualifiziertes Personal gewährleisten.
3. Der Händler muss eine Möglichkeit zur Lagerung der Vertragsware vorhalten.
4. Der Händler hat Maßnahmen zur Verkaufsförderung der Vertragsware zu ergreifen, beispielsweise durch Werbefrospekte, die Zeitungen und Zeitschriften beigelegt werden.
5. Der Händler muss seinen Kunden Informationsmaterial anbieten, und zwar im Mindestmaß den SLV-Katalog „BIG WHITE“ in seiner jeweils aktuellen Auflage.

II. Fachhandel

1. Der Händler muss seine Tätigkeit hauptberuflich ausüben.
2. Der Händler muss über eine Geschäftsadresse verfügen, die über geregelte Öffnungszeiten verfügt und vom Kunden zu diesen Zeiten aufgesucht werden kann.
3. Der Händler muss eine Beratung durch qualifiziertes Personal gewährleisten.
4. Der Händler muss über eine kostenlose Hotline verfügen, die zu den üblichen Öffnungszeiten ausreichend besetzt ist, um Kundenanrufe kurzfristig entgegenzunehmen. Die Hotline ist mit ausreichend fachkundigem Personal zu besetzen.
5. Die Präsentation der Produkte hat dem Ambiente eines Fachgeschäfts entsprechend zu erfolgen und muss dem Image der Produkte als Qualitätsware entsprechen. Die Produkte dürfen insbesondere nicht mit vollkommen anderen Produktarten (beispielsweise Kleidung, Sportartikel etc.) zusammen gezeigt werden. Bei der Präsentation der Produkte müssen ein einheitliches Erscheinungsbild und die Wiedererkennbarkeit von Produkt und Marke („look & feel“) gewährleistet sein;
6. Der Händler hat Maßnahmen zur Verkaufsförderung der Vertragsware zu ergreifen, beispielsweise durch Werbefrospekte, die Zeitungen und Zeitschriften beigelegt werden.
7. Der Händler muss seinen Kunden Informationsmaterial anbieten, und zwar im Mindestmaß den SLV-Katalog „BIG WHITE“ in seiner jeweils aktuellen Auflage.

III. Elektroinstallateure

1. Der Händler muss seine Tätigkeit hauptberuflich ausüben.
2. Der Händler muss über eine Geschäftsadresse verfügen, die über geregelte Öffnungszeiten verfügt und vom Kunden zu diesen Zeiten aufgesucht werden kann.
3. Wenn der Händler nicht über eine solche Geschäftsstätte verfügt, muss er für den Endkunden zu den üblichen Öffnungszeiten erreichbar sein und den Endkunden bei Bedarf in geeigneter Weise, beispielsweise an der Baustelle, aufsuchen.
3. Der Händler muss eine Beratung durch qualifiziertes Personal gewährleisten.
4. Der Händler hat Maßnahmen zur Verkaufsförderung der Vertragsware zu ergreifen, beispielsweise durch eine entsprechende Kundenberatung.
5. Der Händler muss seinen Kunden Informationsmaterial anbieten, und zwar im Mindestmaß den SLV-Katalog „BIG WHITE“ in seiner jeweils aktuellen Auflage.

Für den Verkauf der SLV Produkte durch Händler im **Online-Handel** gelten die nachfolgenden Bestimmungen:

1. Der Händler muss seine Tätigkeit hauptberuflich ausüben;
2. Der Händler muss die folgenden technischen Anforderungen an seine Onlinepräsenz erfüllen:
 - Schneller Seitenaufbau,
 - Verwendung hochauflösender Produktfotos bei Detailansichten,
 - Benutzerfreundliche Navigation, beispielsweise SLV Produkte nach Marken und Produktkategorien gegliedert durchsuchbar.
3. Der Händler verpflichtet sich, die erforderliche Sachkunde zur Einhaltung der fernabsatzrechtlichen Vorgaben vorzuhalten und deren Einhaltung zu überwachen;
4. Der Händler vermarktet die SLV-Produkte aktiv und ergreift dabei unter anderem Maßnahmen zur Suchmaschinenoptimierung unter Beachtung der Vereinbarungen dieses Rahmenvertrages.
5. Die Produkte sind in qualitativ hochwertiger Weise darzustellen. Insbesondere sind folgende Kriterien einzuhalten:
 - Im Domainnamen von Onlineshops oder sonstiger Webseiten, die zur Bewerbung der Produkte verwendet werden, darf kein Wort oder Wortbestandteil verwendet werden, die für das Qualitätsimage von SLV oder der Produkte nachteilig sind (beispielsweise „billig“);
 - die zum Verkauf verwendete Website des Händlers hat dem Anspruch der Produkte von SLV und dem Ambiente eines Fachgeschäfts für das betreffende Produkt zu entsprechen. Die Produkte dürfen insbesondere nicht mit vollkommen anderen Produktarten (beispielsweise Kleidung, Sportartikel etc.) zusammen gezeigt werden. Bei der Präsentation der Produkte müssen ein einheitliches Erscheinungsbild und die Wiedererkennbarkeit von Produkt und Marke („look & feel“) gewährleistet sein;
 - bei der Darstellung eines jeden Produkts müssen in der Übersichtsseite mindestens der Unternehmensname „SLV“ in der Produktbezeichnung aufgeführt sein (z.B. „SLV Wandleuchte ...“). Auf der Unterseite, auf der Detailbeschreibung des Produktes erfolgt, sind ebenfalls der Unternehmensname und das SLV-Logo bei der Produktdarstellung zu verwenden, was zu diesem Zweck für die Dauer dieses Vertrags klarstellend gestattet, nicht lizenziert, wird;

6. Produktabbildungen sind vom Händler in hochwertiger, den im SLV Hauptkatalog veröffentlichten Bildern gleichwertiger Qualität, vorzunehmen. Bei entsprechendem Abschluss eines Bildnutzungsvertrages sind die von SLV zur Verfügung gestellten Produktbilder zu verwenden. Hierbei ist die Rechteinhaberschaft von SLV in unmittelbarer Nähe zur Produktfotografie (zum Beispiel direkt unterhalb des Bildes) wie folgt zu vermerken: "© SLV (exklusive Rechte)".
7. Der Händler muss eine telefonische Beratung durch qualifiziertes Personal gewährleisten. Für die Durchführung von über die Produktberatung hinausgehenden Leistungen, insbesondere bei Gewährleistungsfällen, haben Händler eine telefonische Kundenservice-Hotline einzurichten, die zu üblichen Öffnungszeiten ausreichend besetzt ist, um Kundenanrufe kurzfristig entgegenzunehmen. Die Hotline ist mit fachkundigem Personal zu besetzen. Auf der Website hat ein gut sichtbarer Hinweis auf die Hotline unter Angabe der Telefonnummer, der Sprechzeiten und der E-Mail-Adresse zu erfolgen;
8. Sofern der Händler eine Domain im Ausland betreibt, hat er eine Fachberatung in den jeweiligen Landessprachen anzubieten. Zudem hat er die im jeweiligen Verkaufsland geltenden gesetzlichen Anforderungen, insbesondere die steuerlichen Regelungen, sowie fernabsatzrechtliche Vorgaben einzuhalten. Auch hat der Händler eine kundenorientierte Retourenabwicklung anzubieten. Im Übrigen gelten die hier niedergelegten Anforderungen entsprechend.
9. Sofern ein Händler zusätzlich eine stationäre Verkaufsstätte bereithält, hat ein Hinweis hierauf unter Nennung der Kontaktdaten sowie der Öffnungszeiten für den Publikumsverkehr zu erfolgen;
10. Zuvor genannte Kriterien gelten auch für den Verkauf von SLV Produkten über Verkaufs- und Auktionsplattformen;

Händler, die ausschließlich auf Großhandelsstufe tätig sind, dürfen vertragsgegenständliche Ware nicht an Endverbraucher verkaufen. Unabhängig vom gewählten Vertriebsweg gilt:

1. Ein Weiterverkauf der Ware an gewerbliche Wiederverkäufer ist nur zulässig, wenn der Erwerber durch den Händler ebenfalls vertraglich zur Einhaltung der hier niedergelegten Bestimmungen mit Ausnahme der Gebietsbeschränkungen verpflichtet wird. Zur Einbeziehung in die jeweiligen Verträge sind dieser Text zu den oben genannten Qualitätsanforderungen und dem Liefermandat zu verwenden. Der Händler ist in der optischen Aufbereitung und Darstellung der Mustertexte (Layout, Schriftart, Logo) frei;
2. SLV ist berechtigt, die Herkunft der Ware durch bestimmte Kriterien an der Ware, beispielsweise in Form von Kontrollnummern, nachvollziehbar zu machen.
3. Sobald der Händler Kenntnis davon erlangt, dass die festgelegten Bedingungen vom Kunden des Händlers nicht eingehalten werden, hat der Händler seinem Kunden eine schriftliche Aufforderung, die Qualitätsanforderungen einzuhalten, mit angemessener Fristsetzung von höchstens 10 Tagen zukommen zu lassen und SLV von dem Sachverhalt zu informieren;
4. Kommt der Kunde dieser Aufforderung nicht binnen der gesetzten Frist nach, hat der Händler die Belieferung seines Kunden solange einzustellen, bis die Qualitätskriterien eingehalten werden;
5. SLV wird bereits jetzt bevollmächtigt, die Ansprüche des Händlers auf Einhaltung der genannten Bedingungen aus den jeweiligen Kaufverträgen gegen die Kunden des Händlers gerichtlich im Wege der Prozessstandschaft durchzusetzen.