

Aufnahme als Mitglied bei Swiss Distribution

Stellungnahme zur Qualitätssicherung

Bitte in Blockschrift ausfüllen. Danke.

Informationen über das Unternehmen bzw. Vertriebskonzept

Firma _____

Name des Vertriebssystems _____

(falls abweichend vom Firmennamen)

Adresse _____

Ansprechpartner _____

Position im Unternehmen _____

Telefon Nummer G: _____, Mobile: _____

E-Mail _____ Website _____

Geschäftsführer / Direktion _____

Vertriebsform (z.B. Franchising): _____

Vertrieb folgender Produkte _____

und/oder Dienstleistungen _____

Branche _____

Der Unterzeichnende bestätigt für das obenerwähnte Unternehmen, dass die **nachstehenden Angaben nach bestem Wissen und Gewissen gemacht wurden** und im **Zweifelsfall professionelle Beratung zur Klärung etwaiger offener Punkte** eingeholt wurde.

Zutreffendes jeweils ankreuzen!

I. Vertrag wie z.B. Franchisevertrag, Agenturvertrag etc.

Der Vertrag regelt die nachstehenden Punkte im Einklang mit den massgeblichen Rechtsgrundlagen:

- Rechte und Pflichten des Vertriebsgebers
- Rechte und Pflichten des Vertriebsnehmers
- Dem Vertriebsnehmer zur Verfügung gestellte Waren / Dienstleistungen
- Zahlungsverpflichtungen des Vertriebsnehmers / Vertriebsgebers
- Übertragung des Geschäfts
- Schutz des Geistigen Eigentums
- Vertragsdauer in Berücksichtigung der Amortisationsdauer der Anfangsinvestitionen des Vertriebsnehmers
- Grundlage für die Verlängerung des Vertrags
- Beendigung des Vertrags
- Nachvertragliche Bestimmungen

II. Schutzrechte / Geistiges Eigentum

- Die systembedingten Kennzeichen sind als Marke(n)
 - eingetragen
 - Anmeldung eingereicht/hängig

III. System-Handbuch / Systemunterlagen

Im System-Handbuch (bzw. den Systemunterlagen) werden insbesondere die nachstehenden Aspekte klar, vollständig und nachvollziehbar dargestellt:

- Definition und Beschreibung des Vertriebssystems, insbesondere Corporate Identity
- Beschreibung der Betriebsabläufe
- Darstellung des Verkaufs- und Marketingkonzepts

IV. Was erhält der Vertriebsnehmer?

Das Paket umfasst (neben der angemessenen rechtlichen Organisation und der ausreichenden Darstellung des systemrelevanten Know-hows):

- Schulungskonzept für Vertriebsnehmer (Einstiegs- und laufende Schulung)
- Ausreichende Pilotisierung vor Aufnahme des Betriebs durch Dritte
- Vorvertragliche Aufklärung des Vertriebsnehmers im Einklang mit den einschlägigen rechtlichen Grundlagen und dem Code of Conduct von Swiss Distribution

V. Allgemeines

Firmengründung, wann (Jahr) _____

Firmengründung, wo (Land) _____

Falls ein internationales System, seit wann in der Schweiz _____

Vertriebsgeber seit (Schweiz) _____

Anzahl Vertriebsnehmer in der Schweiz _____

Anzahl Vertriebsnehmer im Ausland _____

Welche Länder _____

VI. Weitere Angaben

Totalzahl Betriebe (inkl. Filialen) _____

davon eigene Betriebe _____

Pilotprojekt seit _____

Betriebe im Ausland (inkl. Filialen) _____

Einstiegsgebühr / Provisionen _____

Laufende Gebühren _____

Geschäftstätigkeit (bitte genaue Beschreibung des Konzepts) _____

Anforderungsprofil an einen Vertriebsnehmer _____

Dürfen die unter **V. und VI. gemachten Angaben Dritten zur Verfügung gestellt werden** (wenn die Angaben teilweise weitergegeben werden dürfen, bezeichnen Sie bitte jene, für welche dies zulässig ist, deutlich)?

- Ja
- Teilweise (also jene mit **Markierung, hervorgehoben mit Farbe** [Stabilo Boss])
- Nein

Wir verpflichten uns hiermit ausdrücklich, die im Code of Conduct von Swiss Distribution niedergelegten Grundsätze zu beachten.

Das Logo von Swiss Distribution darf von uns nur während unserer Mitgliedschaft verwendet werden.

Unterschrift(en):

Ort / Datum _____

Für _____

(Name Firma)

rechtsverbindliche Unterschrift(en)