

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ПЕРЕВОД

# Rahmen-Lieferbedingungen

VD AluSysteme Dietrich GmbH

## ИСХОДНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

- **Rahmen-Liefervereinbarungen** (5 стр.)
- **AGBs B2B (VD AluSysteme Dietrich GmbH)** (8 стр.)
- **Datenschutzerklärung (GDPR)** (3 стр.)

# Часть I — Исполнительное резюме

ОБЩАЯ ОЦЕНКА

4 / 10

## Что вы получаете

Документ	Регулирует	Объём
Rahmen-Lieferbedingungen	Рамочные условия поставки	Дистрибуция алюминиевых систем VD AluSysteme, продуктов WAREMA и стеклянных изделий согласно действующему прайс-листу
Allgemeine Geschäftsbedingungen B2B	Общие условия продажи B2B	Регулирование всех коммерческих отношений, условий доставки, гарантии, ответственности и оплаты
Datenschutzerklärung	Декларация о защите данных	Обработка персональных данных в соответствии с GDPR при ведении деловых отношений

## Коммерческие условия

Условие	Значение	Примечание
Скидки на продукцию	37-50% на VD продукцию, 10-20% на WAREMA	Фиксированные скидки по категориям продуктов
Условия оплаты	Предоплата при первом заказе, далее 14 дней	Короткие сроки оплаты
Срок договора	На неопределённый срок	Расторжение без уведомления
Гарантия	10 лет VD, 5 лет VD маркизы/WAREMA	Стандартные гарантийные сроки
Образцы	Первый образец бесплатно, далее 80€	15% скидка на выставочные образцы

## Ключевые риски

**КРИТИЧНО** · Пункт §6.6 Rahmen-Lieferbedingungen

## Отсутствие территориальной защиты

Договор не предоставляет эксклюзивной или защищённой территории. Поставщик может назначить других дистрибьюторов в том же регионе без ограничений. По § 6.6 поставщик даже передаёт контактные данные ACME OÜ конечным клиентам, потенциально способствуя прямым продажам.

**КРИТИЧНО** · Пункт §9.2 Rahmen-Lieferbedingungen

## Односторонний отказ без уведомления

По § 9.2 Rahmen-Lieferbedingungen любая сторона может выйти из договора без соблюдения сроков уведомления ('ohne Einhaltung einer Frist'). Это создаёт крайнюю неопределённость для планирования бизнеса и инвестиций ACME OÜ.

**ВЫСОКИЙ** · Пункт §§ 8.4, 10.1 AVB

## Сокращённые сроки рекламации и гарантии

По § 10.1 AVB срок гарантии составляет только 1 год вместо стандартных 2 лет по BGB § 438. Срок проверки и уведомления о дефектах крайне короткий: 5 рабочих дней (§ 8.4 AVB). Для строительных материалов это практически неосуществимо.

**ВЫСОКИЙ** · Пункт §§ 5, 6.3 AVB против § 5 Rahmen-Lieferbedingungen

## Односторонние условия оплаты и предоплаты

Поставщик требует предоплату при первом заказе и оставляет за собой право в любое время потребовать предоплату полностью или частично (§ 6.3 AVB). Срок оплаты всего 7 дней в AVB против 14 дней в рамочном договоре - противоречие в документах.

**ИНФО** · Пункт § 7 AVB

## Обширная оговорка о собственности

§ 7 AVB устанавливает расширенную оговорку о сохранении права собственности, распространяющуюся на все текущие и будущие требования. Включает переуступку требований от перепродаж третьим лицам с правом отзыва разрешения на дальнейшие продажи.

**ИНФО** · Пункт § 13 AVB

## Исключительная юрисдикция Германии

§ 13 AVB устанавливает исключительную юрисдикцию немецких судов в Ассамштадте и применение немецкого права с исключением CISG. Для эстонской компании это может создать процессуальные сложности при разрешении споров.

**ИНФО** · Пункт § 5 Rahmen-Lieferbedingungen vs § 6.3 AVB

## Противоречия между документами

Срок оплаты: 14 дней в рамочном договоре против 7 дней в AVB. Наименование компании: 'VD AluSysteme e.K.' в § 10 и § 11.5 рамочного договора против 'VD AluSysteme Dietrich GmbH' в заголовке. Необходимо согласование приоритета документов.

**ХОРОШО** · Пункт § 3 Rahmen-Lieferbedingungen

### **Привлекательная система скидок**

Договор предлагает существенные скидки: 37-50% на основную продукцию VD AluSysteme, что обеспечивает хорошую маржинальность для дистрибьютора. Первый образец каждой системы предоставляется бесплатно.

# Часть II — Полный перевод

## Предмет договора и продукция (оригинал: § 1. Lieferprodukte)

Договор устанавливает отношения покупатель-продавец в отношении: продукции VD AluSysteme (текущий ассортимент и прайс-лист), продукции WAREMA (текущий прайс-лист), стекольной продукции (текущий прайс-лист).

### ПРОСТЫМИ СЛОВАМИ

Ассортимент определяется текущими прайс-листами поставщика

### РИСК

Отсутствуют минимальные объёмы закупок или эксклюзивность

## Отдельные договоры поставки (оригинал: § 2. Einzellieferverträge)

Отдельные договоры поставки заключаются путём подачи заказов покупателем и их принятия поставщиком. Заказы и изменения действительны только в письменной форме (включая email) и должны быть письменно подтверждены поставщиком.

### ВАЖНО

Требуется письменное подтверждение каждого заказа

### ПРОСТЫМИ СЛОВАМИ

Email приравнивается к письменной форме

## Структура цен и скидок (оригинал: § 3. Preise)

Цены определяются действующим прайс-листом со следующими скидками: TDS, Flat Line, SkyView, навесы Fly, остекление - 37%; DECO Wall, SunPro Plus, солнечные паруса, навесы FrontLine - 50%; продукция WAREMA - 10%/20%; маркизы VD различных серий - 40-50%.

### ХОРОШАЯ НОВОСТЬ

Привлекательные скидки 37-50% на основную продукцию

### ПРОСТЫМИ СЛОВАМИ

Дифференцированные скидки по категориям продуктов

## Обязательства покупателя (оригинал: § 4. Bedingungen für den Kunden)

Покупатель обязуется: информировать всех клиентов о гарантии (10 лет на продукцию VD, 5 лет на маркизы VD и WAREMA), передавать инструкции по эксплуатации, использовать предоставленную документацию и изображения исключительно в период сотрудничества для собственных рекламных целей.

### ВАЖНО

Обязанность информирования о гарантии

**РИСК**

Ограничение использования маркетинговых материалов только периодом сотрудничества

## **Условия платежа** (оригинал: § 5. Zahlungsbedingungen)

При первом заказе оплата по предоплате. Оплата банковским переводом без удержаний в течение 14 дней с даты счёта.

**РИСК**

Требование предоплаты при первом заказе

**ПРОСТЫМИ СЛОВАМИ**

Короткий срок оплаты - 14 дней

## **Срок действия и расторжение** (оригинал: § 9. Laufzeit, Rücktritt)

Рамочные условия поставки начинают действовать с момента подписания и заключаются на неопределённый срок. Как поставщик, так и покупатель имеют возможность выйти из общих условий поставки без соблюдения сроков уведомления.

**РИСК**

**КРИТИЧНО:** Выход без уведомления создаёт крайнюю неопределённость

**ПРОСТЫМИ СЛОВАМИ**

Договор на неопределённый срок

## **Гарантия и ответственность (AVB)** (оригинал: § 8. Mängelansprüche des Käufers)

Покупатель должен немедленно проверить товар и уведомить о дефектах. Явные дефекты должны быть заявлены в течение 5 рабочих дней с момента поставки, скрытые дефекты - в течение 5 рабочих дней с момента обнаружения. Для строительных материалов проверка должна проводиться непосредственно перед обработкой.

**РИСК**

Крайне короткие сроки для рекламации дефектов

**ВАЖНО**

Нарушение сроков приводит к утрате права на рекламацию

## **Срок исковой давности (AVB)** (оригинал: § 10. Verjährung)

В отступление от § 438 Abs. 1 Nr. 3 BGB общий срок исковой давности по претензиям из-за фактических и правовых недостатков составляет один год с момента поставки. Для строительных материалов действует законный срок 5 лет.

### **РИСК**

Сокращение гарантийного срока с 2 лет до 1 года

### **ПРОСТЫМИ СЛОВАМИ**

Для стройматериалов сохраняется стандартный 5-летний срок

# Часть III — Чек-лист перед подписанием

## Вопросы контрагенту

1. Можете ли вы предоставить территориальную защиту для Эстонии или стран Балтии, или вы планируете назначить дополнительных дистрибьюторов в этом регионе?
2. Готовы ли вы согласиться на период уведомления (например, 6 месяцев) перед расторжением рамочного договора?
3. Возможно ли увеличить срок для проверки и уведомления о дефектах с 5 рабочих дней до более реалистичных 14-21 дня?
4. Можете ли вы пересмотреть условие о предоплате при первом заказе в пользу стандартных коммерческих условий?
5. Какие минимальные объёмы закупок ожидаются от дистрибьютора, и предусмотрены ли целевые показатели продаж?

## Что проверить

- Актуальность прайс-листов и подтверждение указанных в договоре скидок
- Правильное наименование компании-поставщика (в документах указано и 'e.K.', и 'GmbH')
- Наличие у поставщика необходимых сертификатов и разрешений для экспорта в Эстонию
- Условия доставки, стоимость транспортировки и страхования грузов
- Процедуру обработки гарантийных случаев и взаимодействие с конечными клиентами

### ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ

- Не подписывайте договор без получения территориальной защиты или хотя бы понимания стратегии поставщика по назначению дистрибьюторов
- Не соглашайтесь на возможность расторжения без уведомления - это создаёт неприемлемые коммерческие риски
- Не принимайте 5-дневный срок рекламации для строительных алюминиевых систем - это практически невыполнимо
- Не игнорируйте противоречия между документами, особенно по срокам оплаты
- Не подписывайте без ясности по минимальным объёмам и целевым показателям продаж

## Сценарии

### Сценарий А — Контрагент готов договариваться

Если поставщик согласится на разумный период уведомления о расторжении (3-6 месяцев), увеличит срок рекламации дефектов и предоставит хотя бы неэксклюзивную территориальную защиту для Эстонии, договор может стать коммерчески приемлемым.

### Сценарий В — Контрагент жёсткий

При отказе поставщика от изменений ключевых условий рассмотрите возможность подписания с оговоркой о пересмотре условий через 12 месяцев работы и установлении минимального периода уведомления в дополнительном соглашении.

### Сценарий С — Контрагент молчит

Если поставщик избегает обсуждения территориальной стратегии и настаивает на праве расторжения без уведомления, это может сигнализировать о планах по прямым продажам или назначению множественных дистрибьюторов. Рассмотрите альтернативных поставщиков.

# Дисклеймер

Информационный анализ, не заменяет консультацию адвоката. Advocat OÜ не несёт ответственности за принятые решения.