

AGB und Leistungsumfang für den Paperconnect Preismonitor - Stand: Januar 2012

A. Allgemeine Geschäftsbedingungen

§ 1 Präambel

(1) Die Firma Paperconnect GmbH & Co. KG, Königsteiner Str. 20a, 65812 Bad Soden – nachfolgend Paperconnect genannt – ist ein auf Verbesserungen im Materialeinkauf von Bogenoffsetdruckereien spezialisiertes Dienstleistungsunternehmen.

Im Focus stehen hierbei nachfolgende Einkaufsbereiche:

Konsumpapiere

- Bilderdruck matt und glänzend in allen Stoffklassen
- Weiße Naturpapiere (Offset, Preprint, Werkdruck, Dünndruck)
- Grafische Kartonsorten (GD2, GC1, GZ, GGZ, Graupappe)

Roh, Hilfs- und Betriebsstoffe – nachfolgend RHB genannt

- Druckplatten
- Skalenfarben
- Dispersionslacke
- Waschmittel für automatische Waschanlagen
- Feuchtmittel – IPA
- Entsorgung von Altpapier

Mit dem Preismonitor bietet Paperconnect seinen Kunden ein Informations- und Benchmarksystem.

Durch bundesweite Preisvergleiche und detaillierte Einkaufsanalysen werden preisliche Schief lagen für den Kunden transparent und Einsparpotenziale in allen Einkaufsbereichen sichtbar und beziffert. Zum erwirtschaften von analysierten Einsparpotenzialen bietet Paperconnect verschiedene Formen von Unterstützung an.

§ 2 Begriffsbestimmungen

Im Sinne dieser allgemeinen Geschäftsbedingungen ist oder sind

- **„Kunden“** Druckunternehmen, die die Leistungen von Paperconnect beziehen.
- **„Leistung“** alle Arten der Leistung, insbesondere Dienst- und Werkleistungen sowie Werklieferungen.
- **„www.paperconnect.de“** die Internetseiten, über die Paperconnect die Papierdatenbank und das Benchmarking im Einkaufsbereich Papier bereitstellt
- **„Passwort“** eine Kombination aus Zahlen und/oder Buchstaben, welche nach erfolgter Bestellung in Kombination mit der Kundennummer die Anmeldung des Kunden für die Papierdatenbank über www.paperconnect.de ermöglicht.
- **„Account“** das persönliche Nutzerkonto des Kunden, zu welchem der Kunde durch Eingabe der Kundennummer und des Passworts Zugang erhält.
- **„Startanalyse“** ist eine detaillierte Analyse der Einkaufssituation des Kunden in einem vorvertraglichen Monat, anhand derer insbesondere die Bezugsmengen, Bezugspreise und Einsparpotenziale in den einzelnen Einkaufsbereichen festgestellt werden.
- **„Bestpreise“** sind die Bestpreisnotierungen, die von allen Kunden, für bestimmte Produkte und/oder Produktgruppen, innerhalb der letzten 30 bis 60 Kalendertagen erzielt wurden. Die Bestpreise geben Aufschluss über tatsächliche Marktpreise und Marktpreisentwicklungen.
- **„Bestpreisdifferenzen“** sind die Differenzen zwischen den Bestpreisen und den Einkaufspreisen des Kunden. Die Bestpreisdifferenzen werden zu Beginn der Zusammenarbeit in der Startanalyse festgestellt und in einer Referenzliste festgeschrieben. Die Bestpreisdifferenzen dienen zur Erfolgsmessung. Zum Zeitpunkt der Erfolgsmessung erfolgt eine erneute Berechnung. Je kleiner die Bestpreisdifferenz geworden ist, desto größer der Erfolg.
- **„Zielpreise“** berücksichtigen die Bedarfsstruktur des einzelnen Kunden und dienen als Orientierung zum optimalen Einkaufspreis und zur Berechnung von Einsparpotenzialen.

§ 3 Leistungsbeschreibung

(1) **Startanalyse** – Zu Beginn der Zusammenarbeit mit dem Kunden führt Paperconnect eine Einkaufsanalyse durch. Die Analyse gibt Aufschluss über die Einkaufsstruktur hinsichtlich Bezugsquellen, Qualitäten, aktuellen Bezugspreisen, Bezugsmengen, Bestpreisen, Bestpreisdifferenzen, Zielpreisen und Einsparpotenzialen inklusive einer Jahreshochrechnung.

Für die Erstellung der Analyse liefert der Kunde Paperconnect innerhalb von 14 Tagen nach Vertragsbeginn alle Kopien der Einkaufsrechnungen aus dem letzten Monat vor Vertragsbeginn aus den bestellten Einkaufsbereichen.

Zur Berechnung von Einsparpotenzialen werden die Einkaufspreise des Kunden, den zum Analysezeitraum aktuellen Zielpreisen gegenübergestellt. Die hier vorhandenen Differenzen ergeben multipliziert mit den Bedarfsmengen, die Einsparpotenziale des Analysezeitraums. Die Ergebnisse werden einzeln und zusätzlich zusammengefasst linear auf ein Jahr hochgerechnet. Zusätzlich erhält der Kunde eine Referenzliste mit den festgestellten Bestpreisdifferenzen.

Die Ergebnisse der Startanalyse bilden die Basis für die Erfolgsmessungen.

(2) **Einkaufsbereich Papier** – Paperconnect richtet dem Kunden unter www.paperconnect.de einen Account ein, in den sich der Kunde mit einem Passwort einloggen kann.

Der Kunde erhält in seinem Account strukturierte Preis- und Produktinformationen für Konsumpapiere von allen bundesweit maßgeblichen und flächendeckend Lager haltenden Papiergroßhändlern.

Die Preisinformationen werden nach Sorten-, Sortenbereich und den üblichen Vertriebswegen (Lager, Rampe und Strecke) aufbereitet. Der Kunde erhält Informationen über Durchschnitts- und Tiefstpreise aller Kunden gegenübergestellt mit seinen eigenen Bezugspreisen. Alle Preisinformationen werden als Netto-100-KG-Basis-Preise dargestellt und berücksichtigen die marktüblichen Gewichtsaufläge für niedrige oder hohe Papiergewichte sowie etwaige Bonusvereinbarungen der Kunden.

Als Datenquelle nutzt Paperconnect ausschließlich von Kunden übermittelte Rechnungskopien. Diese Daten werden von Paperconnect für die Dauer von bis zu 60 Tagen online gestellt.

Die Produktinformationen beinhalten die Aussagen der jeweiligen Lieferanten zu den Produkten und Spezifikationen sowie teilweise Informationen zu vergleichbaren Sorten und identischen Sorten mit unterschiedlichen Markennamen.

Zusätzlich erhält der Kunde eine monatliche Aufstellung der von Paperconnect erfassten Bestellpositionen in einer übersichtlichen Excel-Datei mit diversen Filtermöglichkeiten. Die Aufstellung dient zur strategischen Einkaufsteuerung. Mittels dieser Aufstellung kann der Kunde Mengen- und Lieferantenanalysen durchführen, Bestellrhythmen feststellen, Rechnungskontrollen und Lieferantenvergleiche vornehmen. Zu allen Positionen ist der eigene Bezugspreis dem Zielpreis

gegenübergestellt. Anhand dieser Gegenüberstellung und der Ausweisung der Differenzen kann der Kunde Einsparpotenziale in allen Sortenbereichen bis auf Positionsebene feststellen.

(3) **Einkaufsbereich RHB** – Der Kunde erhält in allen Einkaufsbereichen quartalsweise Informationen über Bestpreise, Durchschnittspreise und Zielpreise, gegenübergestellt zu seinen eigenen Einkaufspreisen, ermittelten Jahresbedarfsmengen und Einsparpotenziale, in einer übersichtlichen Form per PDF. Die Preisvergleiche finden unter identischen und/oder vergleichbaren Produkten statt. Der Kunde erhält Hinweise, ob es sich bei den Vergleichspreisen um identische oder vergleichbare Produkte handelt. Im Bereich der Altpapierentsorgung werden die Gutschriften für das Papierrecycling mit den vom Entsorger berechneten Kosten verrechnet.

Als Datenquelle nutzt Paperconnect ausschließlich von Kunden übermittelte Rechnungskopien aus dem jeweiligen Quartal.

(4) **Unterstützung bei der Zielerreichung** – Nach der Erstellung der Startanalyse kann Paperconnect dem Kunden dem Handlungsbedarf angemessene Beratungsleistungen in Einkaufsbereichen mit bedeutsamen Einsparpotenzialen anbieten. Es erfolgt dann eine individuelle Unterstützung des Kunden mit dem Ziel, analysierte Einsparpotenziale möglichst schnell und umfassend zu erwirtschaften. Die Unterstützung kann von der reinen Informationsbereitstellung über telefonische oder vor Ort-Beratung bis hin zu der Begleitung von Verhandlungen mit Lieferanten reichen. Art und Umfang der Unterstützung werden je nach Handlungsbedarf angeboten und im einvernehmlichen Einverständnis mit dem Kunden abgestimmt.

(5) **Erfolgsmessung für Provisionsberechnungen**

Im Einkaufsbereich der Konsumpapiere erhält der Kunde eine Erfolgsmessung seiner preislichen Verbesserungen mit einer Hochrechnung auf die Auswirkung seiner Jahreseinsparungen gemäß den analysierten Bedarfsmengen. Zur Erfolgsmessung werden die Bestpreisdifferenzen aus der Startanalyse mit den Bestpreisdifferenzen zum Zeitpunkt der Messung gegenübergestellt. Verringern sich diese Bestpreisdifferenzen im Laufe der Zusammenarbeit, entstehen für den Kunden Einsparungen.

Die Messung erfolgt pro Bestellposition. Die Auswertung und Berechnung der Provisionen erfolgt im 3 Monatsrhythmus, am Ende des ersten Vertragsjahres erfolgt eine Abschlussauswertung. Marktpreisschwankungen werden automatisch berücksichtigt, da die Bestpreise und die Bestpreisdifferenzen monatlich für alle Bestellpositionen neu ermittelt werden.

Im Einkaufsbereich RHB erhält der Kunde eine Erfolgsmessung seiner Verbesserungen gegenüber den Werten aus der Startanalyse mit einer Hochrechnung auf die Auswirkung seiner Jahreseinsparungen gemäß den analysierten Bedarfsmengen. Die Messung und Berechnung der Provisionen erfolgt pro Einkaufsbereich sobald Verhandlungen mit Lieferanten abgeschlossen sind und bessere Einkaufspreise für zum Einsatz kommende Produkte schriftlich vorliegen und/oder auf Rechnungen ausgewiesen werden.

§ 4 Mitwirkungspflicht des Kunden

(1) Der Kunde verpflichtet sich, Paperconnect zur Ausführung der Tätigkeit zeitnah aktuelle Kopien von allen Rechnungen seiner Lieferanten zu übermitteln. Zur korrekten Nettopreisdarstellung im Preismonitor informiert der Kunde Paperconnect wahrheitsgemäß über Zahlungskonditionen und etwaige Rückvergütungsvereinbarungen (z.B. Boni) mit Lieferanten. Der Kunde stellt Paperconnect auf Anforderung zusätzlich Umsatz- und Absatzstatistiken, Angebote und Auftragsbestätigungen seiner Lieferanten zur Verfügung, damit exakte Jahresbedarfsmengen und Preisstellungen ermittelt werden können.

(2) Der Kunde wird dafür Sorge tragen, angestrebte Verhandlungstermine mit Lieferanten zeitnah durchzuführen. Alle anstehenden Verhandlungen sollen spätestens 12 Wochen nach Bekanntwerden des Handlungsbedarfes abgeschlossen sein.

(3) Liefert der Kunde nicht rechtzeitig oder keine Rechnungskopien für die Startanalyse und/oder im weiteren Verlauf der Zusammenarbeit für einen Zeitraum von mehr als 4 Wochen keine oder nicht alle Rechnungskopien, kann Paperconnect den Zugang zur Online-Papierpreisdatenbank sperren sowie das Zustellen von sonstigen Informationen einstellen. Der Kunde verliert seinen Anspruch auf alle Leistungen.

(4) Paperconnect behält sich bei Verstößen der Mitwirkungspflicht vor, 25% der analysierten Jahreseinsparpotenziale über alle bestellten Einkaufsbereiche als Ersatz für entgangene Erfolgsbeteiligung zu berechnen.

§ 5 Vertragsschluss, Laufzeit, Kündigung und Sonderkündigungsrecht

(1) Zwischen dem Kunden und Paperconnect kommt ein rechtsgültiger Vertrag zustande, indem der Kunde den Preismonitor online oder mit dem rechtsgültig unterschriebenen Bestellformular anfordert.

(2) Die Vertragslaufzeit beträgt 12 Monate und verlängert sich automatisch um weitere 12 Monate, wenn nicht bis 6 Wochen vor Ablauf des Vertrages gekündigt wird.

(3) Der Kunde erhält ein Sonderkündigungsrecht wenn nach der Startanalyse das von Paperconnect analysierte Jahreseinsparpotenzial unter 15.000 Euro liegt und der Kunde gemäß seiner Mitwirkungspflicht (§ 3.1) Paperconnect alle erforderlichen Informationen rechtzeitig gemäß § 3.1 zur Verfügung gestellt hat. Sind beide Voraussetzungen erfüllt, kann der Kunde den Vertrag binnen einer Frist von 7 Kalendertagen nach digitaler Zustellung des Analyseergebnisses mit sofortiger Wirkung kündigen. In diesem Fall entstehen dem Kunden lediglich einmalig Kosten in Höhe von 3 Monatsraten gemäß der Gebührenübersicht auf dem Bestellformular für die bestellte Modulkonfiguration.

(4) Liegt das von Paperconnect gemessene Jahreseinsparpotenzial über 15.000 Euro und/oder liefert der Kunde keine oder nicht rechtzeitig seine Rechnungskopien für die Analysearbeiten steht dem Kunden kein Sonderkündigungsrecht zu. Die Vertragspartner sind sich darüber einig, dass das von Paperconnect ermittelte Analyseergebnis nicht von dritter Seite bestätigt werden muss oder sogar angezweifelt werden kann, um rechtsgültig im Sinne der Vertragserfüllung zu sein.

(4) Die Kündigung bedarf der Schriftform, wobei ein Fax genügt.

§ 6 Preise, Rechnungsstellung, Zahlungskonditionen und Fälligkeit

(1) **Grundgebühr** – Paperconnect erhebt für das Einrichten und die Verwaltung des Kundenkontos, die permanente Erfassung, Pflege und Auswertung der Lieferantenrechnungsdaten des Kunden eine fixe Grundgebühr. Die Grundgebühr gilt pro Kunde und ist unabhängig von der Anzahl der Nutzer der Online-Leistungen des Kunden. Die Höhe der Grundgebühr richtet sich nach gewünschter Zahlweise und Rabatten gemäß den Bestellangaben auf dem Bestellformular.

(2) **Erfolgsprovision** – Paperconnect berechnet zusätzlich zu der Grundgebühr eine Erfolgsprovision in Höhe von 25% auf erzielte Jahreseinsparungen des Kunden durch verbesserte Einkaufspreise und -konditionen. Die gemessenen Jahresbezugs mengen gelten hier als Abrechnungsgröße. Diese Erfolgsprovision erhält Paperconnect nur im 1. Jahr der Zusammenarbeit und unabhängig von einer nachzuweisenden direkten Einflussnahme.

Weitere Informationen zur den Berechnungsgrundlagen und entsprechende Berechnungsbeispiele für die Abrechnung von Erfolgsprovisionen finden Sie unter der Rubrik B dieser AGB.

(3) **Zahlungskonditionen und Fälligkeit** – Alle Rechnungen von Paperconnect sind jeweils nach Rechnungsstellung ohne Abzüge sofort fällig und zahlbar. Alle genannten Beträge verstehen sich als Nettobeträge zuzüglich der jeweils gültigen MwSt.

§ 7 Urheberrechte und Copyright

(1) Alle Urheber-, Nutzungs- und sonstigen Schutzrechte an Dateien und Inhalten verbleiben bei Paperconnect. Der Kunde darf die Dateien und Inhalte nur zu eigenen Zwecken nutzen und ist nicht berechtigt, sie Dritten zur Verfügung zu stellen, sei es entgeltlich oder unentgeltlich. Die gewerbliche Vervielfältigung und der Weiterverkauf der Dateien und Inhalte sind ausdrücklich verboten.

(2) Bei Zuwiderhandlung behält sich Paperconnect vor, dem Kunden Schadenersatz in Höhe von bis zu 10.000 Euro pro Verstoß in Rechnung zu stellen.

(3) Branding, Copyright- und Urheberhinweise von Paperconnect dürfen aus den Dateien und Inhalten entfernt werden, wobei dies die Rechte und Pflichten nicht tangiert.

§ 8 Gewährleistung, Haftung

(1) Paperconnect wendet größte Sorgfalt bei der Erstellung und Pflege der Preisinformationen und Analyseinhalte auf. Gleichwohl kann Paperconnect keine Gewähr dafür übernehmen, dass die Preisinformationen und Datenbankinhalte für die konkreten Bedürfnisse des Kunden bzw. für das Erreichen bestimmter Ziele und Ergebnisse passend und richtig sind. Dem Kunden dienen die gewährten Informationen lediglich als Anhaltspunkt bei Verhandlungen mit seinen Lieferanten. Der Kunde wählt die Informationen eigenverantwortlich aus und nutzt diese eigenverantwortlich. Eine Haftung von Paperconnect bei Nichterreichung von Preisen und/oder Einsparpotenzialen ist ausgeschlossen.

(2) Der Kunde wird darauf hingewiesen, dass im Rahmen der Richtigkeit und Aktualität der Produktinformationen und der Preise für sein Unternehmen auf Händler, bzw. Hersteller als Ansprechpartner verwiesen wird.

(3) Die Haftung von Paperconnect im Übrigen ist auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt. Davon ausgenommen ist die Haftung für Schäden an Körper, Leben und Gesundheit, für die die gesetzlichen Haftungsregeln uneingeschränkt gelten

§ 9 Datenschutz

(1) Die Speicherung und Verarbeitung von Kundendaten durch Paperconnect erfolgt unter strikter Beachtung datenschutzrechtlicher Bestimmungen. Kundendaten werden nur zur Vertragserfüllung und -abwicklung gespeichert, sofern der Kunde nicht ausdrücklich sein Einverständnis zu einer weitergehenden Nutzung erteilt hat.

(2) Die Speicherung und Verarbeitung von Rechnungsdaten zur Erstellung der Preisinformationen im Preismonitor beschränkt sich insbesondere auf folgende Daten: Lieferant, Lieferdatum, Sorte, Spezifikation, Menge und Preis. Eine weitergehende Nutzung der Daten ist ausgeschlossen.

(3) Überlassene Rechnungskopien werden, nach der Erfassung, ordnungsgemäß der Aktenvernichtung zugeführt.

(4) Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass Kunden verpflichtet sind, alle Daten, die im Rahmen des Paperconnect Preismonitor zugeleitet werden, vertraulich behandelt werden müssen. Der Kunde hat sicherzustellen, dass die Daten weder Dritten zugänglich gemacht noch an Dritte weitergereicht werden.

§ 10 Schlussbestimmungen und Gerichtsstand

(1) Ist oder wird eine Bestimmung in diesen AGB unwirksam, bleiben die übrigen Bestimmungen davon unberührt. Es gilt deutsches Recht.

(2) Nebenabreden, Zusicherungen und sonstige Vereinbarungen sowie Änderungen und Ergänzungen des Vertrages bedürfen zu Ihrer Wirksamkeit der Schriftform.

(3) Erfüllungsort und Gerichtsstand ist der Sitz der Paperconnect.

B Berechnungsgrundlagen und Beispiele für die Erfolgsprovision

1.1 Berechnungsgrundlagen der Erfolgsprovision im Einkaufsbereich Papier anhand von Bestpreisdifferenzen:

Zur Berechnung von erzielten Einsparungen, werden die Bestpreise aus dem Paperconnect-Benchmarksystem "Preismonitor" herangezogen. Hierbei werden, bei Konsumsorten im jeweiligen Sortenbereich und bei Papiersorten mit besonderen Marktstellungen auf die jeweilige Sorte, die Differenzen zwischen den Bestpreisen und den jeweiligen erzielten Ist-Preisen des Auftraggebers festgestellt. Diese Bestpreisdifferenzen werden im Wert "€ per 100 kg" ausgewiesen und ergeben multipliziert mit den jeweils bezogenen Mengen die Einsparpotenziale. Verringern sich die Werte der Bestpreisdifferenzen im Laufe der Zusammenarbeit, entstehen Einsparungen. Marktpreisschwankungen werden hierbei automatisch berücksichtigt, da die Bestpreise und die Ist-Preise sowie die Bestpreisdifferenzen im Preismonitor monatlich neu berechnet und den jeweiligen Rechnungspositionen des Bezugszeitraums zugewiesen werden.

Die beim Kunden ermittelten Werte der Ist-Preise, Bestpreise und Bestpreisdifferenzen werden dem Auftraggeber nach der Startanalyse in Listenform digital zugänglich gemacht und bilden die Referenz. Diese Referenzliste wird während der Zusammenarbeit um neu gekaufte Sorten bzw. Sortenbereiche ergänzt.

Zur Berechnung der erzielten Einsparungen und damit der Erfolgsprovision für Paperconnect werden die Mengenbezüge pro Quartal herangezogen, mit den Differenzen zwischen den Bestpreisdifferenzen aus der Referenzliste und den jeweils aktuellen Bestpreisdifferenzen zum Zeitpunkt der Abrechnung multipliziert. Eine Provisionsabrechnung erfolgt im 3 Monatsrhythmus.

1.2 Berechnungsbeispiele im Einkaufsbereich Papier unter Berücksichtigung von Marktpreisschwankungen:

Referenz:

Der Kunde kauft pro Quartal 3.000 KG (pro Monat 1.000 KG) Papier und zahlt hierfür im Referenzzeitraum 100,00 € per 100 kg. Der Bestpreis beträgt 80,00 €. Die Bestpreisdifferenz (BPD) beträgt 20,00 €. Hieraus ergibt sich ein Einsparpotenzial in 3 Monaten von 600,00 € bzw. hochgerechnet auf ein Jahr ein Einsparpotenzial von 2.400 €.

Szenario bei stagnierenden Marktpreisen im 1. Quartal:

Neuer Einkaufspreis 1. Monat 100,00 € / Bestpreis 80,00 € / neue BPD 20,00 €
Neuer Einkaufspreis 2. Monat 100,00 € / Bestpreis 80,00 € / neue BPD 20,00 €
Neuer Einkaufspreis 3. Monat 90,00 € / Bestpreis 80,00 € / neue BPD 10,00 €
Erzielte Einsparung – 1. Quartal = 100,00 € / 25% Erfolgsprovision 1. Quartal = 25,00 €
Die Provision wird zu Beginn des 4. Monats in Rechnung gestellt.

Szenario bei steigenden Marktpreisen im 2. Quartal

Neuer Einkaufspreis 4. Monat 100,00 € / Bestpreis 90,00 € / neue BPD 10,00 €
Neuer Einkaufspreis 5. Monat 100,00 € / Bestpreis 90,00 € / neue BPD 10,00 €
Neuer Einkaufspreis 6. Monat 100,00 € / Bestpreis 90,00 € / neue BPD 10,00 €
Erzielte Einsparung – 2. Quartal = 300,00 € / 25% Erfolgsprovision 2. Quartal = 75,00 €
Die Provision wird zu Beginn des 7. Monats in Rechnung gestellt.

Szenario bei sinkenden Marktpreisen im 3. Quartal

Neuer Einkaufspreis 7. Monat 100,00 € / Bestpreis 90,00 € / neue BPD 10,00 €
Neuer Einkaufspreis 8. Monat 95,00 € / Bestpreis 85,00 € / neue BPD 10,00 €
Neuer Einkaufspreis 9. Monat 90,00 € / Bestpreis 85,00 € / neue BPD 5,00 €
Erzielte Einsparung – 3. Quartal = 350,00 € / 25% Erfolgsprovision 3. Quartal = 87,50 €
Die Provision wird zu Beginn des 10. Monats in Rechnung gestellt.

Szenario bei stagnierenden Marktpreisen im 4. Quartal:

Neuer Einkaufspreis 10. Monat 90,00 € / Bestpreis 85,00 € / neue BPD 5,00 €
Neuer Einkaufspreis 11. Monat 87,50 € / Bestpreis 85,00 € / neue BPD 2,50 €
Neuer Einkaufspreis 12. Monat 85,00 € / Bestpreis 85,00 € / neue BPD 0,00 €
Erzielte Einsparung – 4. Quartal = 525,00 € / 25% Erfolgsprovision 4. Quartal = 131,25 €
Die Provision wird nach dem 12. Monat in Rechnung gestellt.

1.3 Berechnungsgrundlagen der Erfolgsprovision im Einkaufsbereich RHB und Entsorgung:

Auch hier berechnet Paperconnect im 1. Jahr für seine Tätigkeit ein Erfolgshonorar in Höhe von 25% auf die auf ein Jahr linear hochgerechnet erzielten Einsparungen und auf ggf. erwirkten Rückvergütungen von Lieferanten

Zur Berechnung von Einsparungen werden in der Analyse die Ist-Preise aus einem vorvertraglichen Monat als Referenz festgestellt. Die Differenzen zwischen den Referenzpreisen und neuen verbesserten Preisen werden mit den Jahresbedarfsmengen multipliziert und ergeben die hochgerechneten provisionspflichtigen Jahreseinsparungen.

Die Honorarrechnungsstellung kann pro Einkaufsbereich getrennt erfolgen und erfolgt immer, nachdem die Verhandlungen mit Lieferanten abgeschlossen sind und neue Preisvereinbarungen schriftlich vorliegen und/oder auf Lieferantenrechnungen ausgewiesen werden, spätestens jedoch zum Vertragsende.

1.4 Berechnungsbeispiel im Einkaufsbereich Druckplatten:

Der Auftraggeber hat einen Jahresbedarf an CTP – Thermodruckplatten von 10.500 m². Sein aktueller in der Startanalyse festgestellter Referenzpreis ist 15,70 Euro pro Quadratmeter. Im Laufe der Zusammenarbeit wird eine Preisreduzierung des eingesetzten Produktes auf einen neuen Preis von 14,20 Euro pro m² erreicht. Dies entspricht einer linear hochgerechneten Jahreseinsparung von 1,50 Euro x 10.500 m² = 15.750,00 Euro. Die Honorarrechnung von Paperconnect beläuft sich für diese Optimierung auf 3.937,50 Euro (25% von 15.750,00 Euro). Die Honorarrechnungsstellung erfolgt, sobald die Preisreduzierung erfolgt ist.

C Einverständnis mit Allgemeinen Geschäftsbedingungen

Ich habe die Allgemeinen Geschäftsbedingungen gelesen, verstanden und bin mit deren Geltung einverstanden.