

## Nabídka a prodej výrobků STIHL prostřednictvím internetu

Společnost Andreas STIHL, spol. s r. o. (dále jen „STIHL“) je dovozcem výrobků značky STIHL a VIKING, jehož prodejní systém je založen výhradně na síti autorizovaných prodejců. Každý autorizovaný prodejce poskytuje před vlastním prodejem kompletní odborné poradenství zaměřené na výběr nejvhodnějšího výrobku, a to včetně jeho příslušenství a nezbytného vybavení ochrannými pomůckami. Mimo to poskytuje též nutné zaškolení uživatele z hlediska správného a bezpečného používání prodávaného výrobku.

Prodejce předává výrobek kompletně smontovaný a v provozuschopném stavu. Po prodeji nabízí prodejce odpovídající a kvalifikované servisní služby.

Poradenství, zaškolení a servis tudíž tvoří tři základní pilíře prodejního systému STIHLu, jež odrážejí tradičně vysoký zájem STIHLu na ochraně zdraví a bezpečnosti zákazníků při používání jeho produktů.

Vzhledem k tomu, že prodej výrobků značky STIHL a VIKING zásilkovou formou se z objektivních důvodů pro zajištění náležité úrovně ochrany zdraví zákazníků nejeví jako dostatečný, považuje STIHL za adekvátní takový způsob prodeje, jehož nedílnou součástí je komplexní poradenství a osobní zaškolení každého zákazníka .

Propagaci výrobků značky STIHL a VIKING na internetových stránkách autorizovaných prodejců považuje STIHL za žádoucí a sám ji iniciuje

S ohledem na výše uvedené jsou stanoveny následující podmínky, kterými se řídí využívání internetu při prodeji výrobků značky STIHL a VIKING:

1. Prodejce je oprávněn na své internetové adrese (stránce) podporovat prodej výrobků značky STIHL a VIKING, v této souvislosti nabízet tyto výrobky k prodeji a stanovovat cenové a další podmínky jejich koupě. Internetová prezentace prodejce tedy slouží k reklamním účelům a k získání kontaktních údajů na potenciální zákazníky.
2. Prodejce je povinen zajistit, aby jeho internetová prezentace výrobků značky STIHL a VIKING obsahovala zřetelné sdělení, že prodej výrobků značky STIHL a VIKING není prováděn prostřednictvím on-line objednávek s následným doručováním zásilkovou službou. Prodej je nutno ve všech případech realizovat v návaznosti na osobní poradenství a zaškolení dotyčného zákazníka.
3. Výrobek je předáván ve smontovaném a provozuschopném stavu za osobní přítomnosti zákazníka v obchodních prostorách prodejce. Pokud zákazník (po dohodě s prodejcem) bude požadovat doručení výrobku na jím určené místo, doručí prodejce objednané zboží zákazníkovi buď sám nebo prostřednictvím svých zaměstnanců a výrobek předá ve zcela provozuschopném stavu. Při této formě prodeje bude prodejce využívat své zaměstnance, kteří s ohledem na svou kvalifikaci budou schopni zákazníkovi poskytnout komplexní zaškolení pro bezpečnou obsluhu výrobku. Prodejce je rovněž povinen zajistit na své prodejně kompletní servisní služby týkající se prodávaného výrobku.

Vloženo 17.2.2009