

Mit der Registrierung als BartsParts Verkäufer, stimmen sowohl Sie ("Verkäufer"), als auch BartsParts zu den folgenden "Geschäftsbedingungen" zu. Nur gemeinsam erreichen wir eine erfolgreiche „WIN-WIN“ Zusammenarbeit!

## **Verkäufer:**

- Stellt BartsParts eine Teilleiste zur Verfügung – Verkäufer Preisliste – die über BartsParts verkauft wird
- Bietet eine Lagerliste mit einem Rabatt von mindestens 15% unter dem eigentlichen Listenpreis
- Liefert so viele Informationen wie möglich über die Teile aus der Lagerliste (Teilenummern, -beschreibung, Artikelgruppen, Marken und/oder Lieferanten)
- Wenn möglich, fügt sowohl Listenpreise als auch Netpreise für jedes Teil in der Liste zu, ohne VAT
- Versichert, dass das angebotene Inventar akkurat und verfügbar ist, sowie die Neuheit und Unbenutztheit der Teile.
- Versichert, dass Bestellungen von BartsParts innerhalb maximal eines Arbeitstags, für den vereinbarten Preis in der Verkäufer Preisliste bestätigt werden.
- Benutzt den Lieferschein, Versandschein, Klebeband und alle anderen vereinbarten BartsParts Dokumente und Markenmaterialien, damit für jede Bestellungen das typische Aussehen und der Eindruck von BartsParts gewährleistet ist.
- Versichert, dass alle Teile die BartsParts verkauft, dem Lieferanten zur Verfügung gestellt werden, indem er den Versandanweisungen von BartsParts folgt.
- Benachrichtigt BartsParts sofort per E-Mail ([dealersupport@bartsparts.com](mailto:dealersupport@bartsparts.com)), falls das Produkt irgendwelche Fehler oder Fehlfunktionen aufweist, oder sonstige Probleme bei der Bestellung vorliegen
- Akzeptiert reklamierte Teile und übernimmt volle Verantwortung für den in Rechnung gestellten Betrag ohne Abzüge, ungeachtet des Grund der Reklamierung.
- Informiert BartsParts sobald eine Änderung des Preises oder Vorrats vorliegt, indem er eine Aktualisierung der Verkäufer Preisliste vorlegt.

## **BartsParts:**

- Stellt einen voll funktionsfähigen Webshop ([de.bartsparts.com](http://de.bartsparts.com)) für den Verkäufer zur Verfügung, um seinen Vorrat zu verkaufen
- Aktualisiert und lädt, auf Anfrage des Verkäufers, die Verkäufer Preisliste auf dem Webshop hoch
- Wenn nötig, unterstützt den Verkäufer beim Erstellen einer Inventarliste
- Versucht auf jedem Weg, mit den besten SEO Methoden für das Inventar des Verkäufers zu werben und zu es vermarkten
- Kümmert sich um die Bezahlung und Versand der Teile
- Übernimmt den Kundensupport vor und nach jeder Bestellung
- Verwaltet Rücksendungen und Rückzahlungen, indem der Verkäufer entsprechende Anweisungen erhält
- Zahlt die Rechnungen des Verkäufers entsprechend der vereinbarten Zahlungsbedingungen
- Unterstützt den Verkäufer während des Prozesses, um weiterhin den Verkauf der Teile zu steigern