

UMOWA AGENCYJNA

zawarta w dniu 12 września 2006 r. w Bydgoszczy pomiędzy:

„BIS” Kowalski Spółką Jawną z siedzibą w Toruniu przy ul. Pięknęj 12, reprezentowaną przez Adama Kowalskiego, zwaną dalej „Agentem”

a

„RELAX” z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Bydgoszczy przy ul. Łęczyńska 43. reprezentowaną przez _____, zwaną dalej Zleceniodawcą,

wspólnie zwanymi Stronami,
o treści następującej:

§1

1. Zleceniodawca powierza Agentowi prowadzenie w imieniu i na rzecz Zleceniodawcy działalności polegającej na stałym pośredniczeniu w zawieraniu umów sprzedaży materiałów i towarów stanowiących własność Zleceniodawcy, na podstawie wystawionego przez zleceniodawcę pełnomocnictwa, wymienionych w załączniku nr 1. do umowy
2. Agent zobowiązuje się nie prowadzić sprzedaży towarów tego samego rodzaju w stosunku do będących w ofercie Zleceniodawcy w Składzie Handlowym
3. Działalność, o której mowa w ust 1, prowadzona będzie, w placówce zwanej w treści umowy Oddziałem, pod adresem: Toruń, ul. Piękna 12

§2

1. Datę rozpoczęcia działalności Składu Handlowego ustala się na dzień _____
2. Oddział otwarty będzie w godzinach otwarcia przedsiębiorstwa Agenta.
3. Agent zobowiązuje się do oznaczenia Oddziału znakiem firmowym Zleceniodawcy.
4. Wszelkie koszty związane z oznaczeniem składu ponosi Zleceniodawca.
5. Agent zobowiązuje się także do umieszczania we własnych materiałach reklamowych, dotyczących Oddziału, znaku firmowego zleceniodawcy wg wzoru dostarczonego Agentowi przez Zleceniodawcę.

§3

1. Zleceniodawca zobowiązuje się do przekazania Agentowi towarów na podstawie dokumentów PZ najdalej w dniu _____
2. Za przekazane mienie Agent przejmuje pełną odpowiedzialność materialną. Jako zabezpieczenie roszczeń Zleceniodawcy wobec Agenta za powierzone mu mienie, w dniu podpisania niniejszej umowy Agent złoży Zleceniodawcy weksel własny in-blanco wraz z deklaracją wekslową.

§4

1. Prowizja Agenta będzie wynosić 75% uzyskanej i zapłaconej marży netto (liczonej jako różnica między ceną nabycia a ceną sprzedaży) otrzymanej ze sprzedaży w Oddziale.
2. Zleceniodawca wpłacać będzie Agentowi prowizję o której mowa w ust. 1 do 20 dnia miesiąca następnego po zakończeniu okresu rozliczeniowego na podstawie prawidłowo wystawionej przez Agenta i dostarczonej Zleceniodawcy faktury VAT.

§5

1. Zleceniodawca ma prawo do przeprowadzenia w uzgodnionych z Agentem terminach okresowych kontroli prawidłowości prowadzenia Oddziału i wykorzystania powierzonego mienia.
2. Agent ponosi odpowiedzialność za niedobory w powierzonym mu mieniu. Wszelkie niedobory powierzonych składników majątkowych stwierdzone w wyniku przeprowadzonej kontroli, Agent zobowiązuje się natychmiast uregulować. W uzasadnionych przypadkach forma i termin spłat mogą być negocjowane.

§6

1. Agent zobowiązuje się do prowadzenia następujących dokumentacji i ewidencji:
 - kopie faktur sprzedaży z oryginałami paragonów z kasy fiskalnej oraz przekazywane
 - okresowo kopie paragonów, dokumenty kasowe KP i KW
 - dokumenty przyjęcia towarów tzw. „PZ”
 - dokumenty przesunięcia między magazynami tzw. „MM”
 - raport z kasy fiskalnej, sporządzany dobowo i przesyłany wraz z raportem kasowym.
2. Agent ma obowiązek przesłać raport kasowy wraz z dokumentami WZ codziennie do zleceniodawcy oraz dokonywać wpłaty gotówki za sprzedaż na konto zleceniodawcy.
3. W terminie do 20 dni po upływie każdego kwartału Agent zobowiązuje się składać ze swojej działalności sprawozdanie za okres ostatniego kwartału w formie pisemnej.
4. Zleceniodawca zobowiązuje Agenta do stosowania następujących form i terminów płatności
 - 1) Forma gotówkowa przy odbiorze towaru jako podstawowa forma płatności w każdym przypadku w razie sprzedaży towaru
 - 2) dla klientów nie posiadających w dacie sprzedaży zobowiązań przeterminowanych wobec Zleceniodawcy, przelew z maksymalnym terminem zapłaty do 7 dni, gdy saldo rozliczeń z danym klientem w dniu sprzedaży nie przekroczy kwoty 2500 zł (słownie dwa tysiące pięćset złotych)
6. Agent zobowiązuje się nie wydać z magazynu towaru osobie, która nie będzie legitymowała się pisemnym i imiennym upoważnieniem wystawionym przez firmę kupującego do podpisywania faktur i odbioru towaru.

§7

1. Umowa zawarta zostaje na czas nieokreślony.
2. Każda ze stron może rozwiązać umowę z zachowaniem jednomiesięcznego okresu wypowiedzenia ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego.
3. Zleceniodawcy przysługuje prawo do jednostronnego rozwiązania umowy bez zachowania terminu wypowiedzenia, jeżeli Agent dopuścił się naruszenia podstawowych obowiązków przy wykonywaniu umowy
4. Zmiany i uzupełnienia umowy wymagają zachowania formy pisemnej w postaci aneksu, pod rygorem nieważności wprowadzonych zmian
5. Spory mogące wynikać na tle wykonania przedmiotu umowy Strony poddają rozstrzygnięciu właściwemu sądowi dla siedziby Pozwanego
6. W sprawach nie uregulowanych postanowieniami umowy zastosowanie będą mieć obowiązujące przepisy prawa.
7. Umowa sporządzona w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach po jednym dla każdej ze stron.

Zleceniodawca:

Agent: