



Фасонные камни

Печной шамот от заводов
Вольфсхойер Тонверке:

Из рук мастеров в руки мастера.

Мы – специалисты в области шамота: на протяжении более 160 лет нашей основной задачей было производство огнеупорного шамота высочайшего качества, чтобы предоставить Вам продуманные практические решения.

Печной шамот, керамические трубы для удаления дымовых газов или фасонные камни для топок – с нами Вы в надежных руках.

Шамот – это натуральный материал, обожженный в соответствии с технологическими принципами чистого производства компании Вольфсхойер: мы используем только глину, воду и обожженную глину, и ничего больше. Тем не менее, производство печного шамота является сложным и дорогостоящим процессом. Требуется не менее 14 дней, чтобы подготовить исходное сырье, перемешать его и правильно хранить, затем формовать, сушить, обжигать в печи и окончательно проверить готовое изделие.

Желаемые свойства материала достигаются благодаря выбору подходящих типов глин и их перемешиванию в определенных соотношениях.

Мы придаем большое значение тому, чтобы наш печной шамот имел оптимальные термические и механические свойства, отвечающие его сфере применения. Благодаря круглосуточному контролю производства в собственной лаборатории мы всегда гарантируем высокое качество.



Каролин Кюгель & Аксель Вольф
Генеральные директора Wolfshöher Tonwerke GmbH & Co. KG





Содержание

13–19

Фасонные камни



Сферы нашей деятельности	7
Поверхности нашего шамота	8
Марки печного шамота	9
Контакты	10–11
Общие условия поставок и продаж	21–26

Фасонные камни

Как правильно использовать возможности нашего производства для Вашей продукции?

В нашем производственном процессе исходная масса обретает форму путем экструзии. Затем камни либо обрабатываются вручную, либо окончательно формуются на гидравлических прессах. Мы сами производим и обслуживаем такие инструменты, как мундштуки, обрезные рамки или пресс-формы. В зависимости от изделия и требуемого количества мы выбираем наиболее разумное решение по процессу производства, цене и марке. Это позволяет нам производить продукцию небольшими партиями.

Во многих случаях мы принимаем участие в создании нового источника тепла уже на стадии проектирования и благодаря нашему опыту можем внести в разработку изделий свой вклад, оптимизируя результат. Пожалуйста, свяжитесь с нами на ранней стадии, это себя окупит.

Какая марка шамота наиболее хорошо подходит для использования в Вашей продукции? Уже много лет мы изготавливаем индивидуальные шамотные камни и плиты для производителей печных и каминных топок, готовых печей. Мы работаем с разными марками шамота: стандартный шамот подходит для участков, контактирующих с огнем; тяжелый шамот для ещё большей аккумуляции тепла используется в областях, которые контактируют с дымовыми газами.

Наши фасонные камни обеспечивают максимальную механическую стабильность, долговечность и оптимальное использование тепла.

Мы поставляем шамот также для различных промышленных сфер использования. Просто спросите нас!

>> Процесс производства



Добыча сырья



Подготовка исходной массы



Формование



Сушка



Сферы нашей деятельности

Фасонные камни

Для производителей печных и каминных топок, а также готовых печей мы производим шамотные камни индивидуального изготовления.

Пекарные печи

Самые лучшие результаты выпечки достигаются в печи из печного шамота. Для получения максимального удовольствия от выпечки мы предлагаем строительные комплекты пекарных печей для коммерческого и частного использования.

Дымовые трубы

Наши керамические трубы из шамота обеспечивают максимальную гибкость при выборе топлива и источника тепла, а также наилучшее качество и долговечность.

Смеси и расфасовка

Мы предлагаем производство и расфасовку сухих, порошкообразных смесей под заказ. Мы взвешиваем для Вас исходное сырье, смешиваем его на современном оборудовании и расфасовываем в различные ёмкости. Возможно также выполнение работ по каждому этапу.

Печной шамот

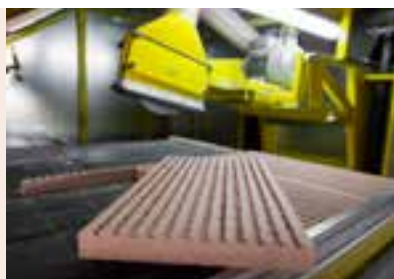
Печной шамот делает печь действительно хорошим, эффективным, безопасным, долговечным источником тепла с низким уровнем эмиссии вредных веществ. Печной шамот – это наша специализация!

Теплоаккумулирующие печи

Высококачественная теплоаккумулирующая печь из печного шамота не должна быть трудоемкой и дорогой. Мы подготовили для Вас комплекты компактных подовых печей в виде готовых строительных модулей.



Обжиг

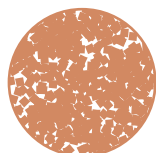


Обработка и контроль

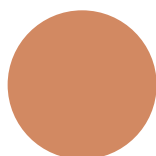


Поверхности нашего шамота

Внешняя поверхность



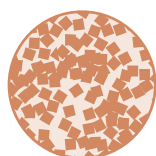
шероховатая



гладкая



допрессованная



распиленная



В процессе производства изделия получают шероховатые (границы, которые обрезаются струной) и гладкие поверхности. Допрессованные изделия имеют все гладкие стороны. Особенно высокой точностью размеров отличаются распиленные камни.

Профилированная



профиль



Мы предлагаем камни и плиты с функциональными профилями на внешней поверхности.





HBO+

HBO+ – это наша стандартная марка характерного красноватого оттенка, который шамот получает от нашего домашнего сырья, которое мы добываем самостоятельно.

Температура применения – 1.200 °С. **Плотность** – 1,9 кг/дм³.



WKS

WKS – это печной шамот светло-жёлтого цвета, чьи технические характеристики сравнимы с нашим стандартным печным шамотом HBO+ и соответствуют нормам Австрии Ö-Norm B8306.

Температура применения – 1.200 °С. **Плотность** – 1,9 кг/дм³.



HBW

HBW – марка стандартного шамота светло жёлтого цвета. Этот тон особенно хорош для видимых участков внешних поверхностей.

Температура применения – 1.200 °С. **Плотность** – 1,9 кг/дм³.



HSM massiv

HSM massiv – тяжёлый шамот красно-коричневого цвета. Его технические характеристики способствуют экстремальному сохранению тепла.

Температура применения – 1.000 °С. **Плотность** – 2,4 кг/дм³.



HST

HST – тяжёлый шамот чёрно-коричневого цвета, теплоёмкость и теплопроводность превышает показатели тяжёлого шамота марки HSM massiv.

Температура применения – 600 °С. **Плотность** – 2,8 кг/дм³.



Наши компетентные и целеустремленные сотрудники и их профессиональные знания всегда к Вашим услугам:



Каролин Кюгель
Генеральный директор



Мануэла Лутц
Член Правления



Аксель Вольф
Генеральный директор



Себастьян Гедон
Руководство продажами
ТЕЛЕФОН +49 (0)9153 92 62-20
EMAIL s.gedon@wolfshoehe.de



Хорст Киндерманн
Мастер по строительству кафельных печей
Менеджер по продажам Германия север
ТЕЛЕФОН +49 (0)175 26 47 638
EMAIL h.kindermann@wolfshoehe.de



Даниэль Райзингер
Мастер по строительству кафельных печей
Менеджер по продажам Германия восток
Руководитель обучения
ТЕЛЕФОН +49 (0)151 624 275 26
EMAIL d.reisinger@wolfshoehe.de



Ахим Синдикус
Печник
Менеджер по продажам Германия юг
ТЕЛЕФОН +49 (0)160 972 713 14
EMAIL a.syndikus@wolfshoehe.de

Контакты



Рихард Шильхан

Печник

Менеджер по продажам Австрия & Южный Тироль

ТЕЛЕФОН +43 (0)664 21 12 850

EMAIL r.schilhan@wolfshoehe.de



Др. Елена Быстрова

Глава Представительства Москва

ТЕЛЕФОН +7 495 784 77 91

EMAIL e.bystrova@wolfshoehe.ru

Прибалтика

Россия

Беларусь

Украина

Евразия



Дмитрий Старостин

Руководитель проекта Москва

ТЕЛЕФОН +7 495 784 77 91

EMAIL d.starostin@wolfshoehe.ru

Прибалтика

Россия

Беларусь

Украина

Евразия



Артур Кочимский

Менеджер по продажам Польша

ТЕЛЕФОН +48 (0)607 30 59 62

EMAIL artur.kocimski@wp.pl



Силке Вольфгрубер

Обработка заказов

ТЕЛЕФОН +49 (0)9153 92 62-0

EMAIL verkauf@wolfshoehe.de



Ута Пфистер

Обработка заказов

ТЕЛЕФОН +49 (0)9153 92 62-0

EMAIL verkauf@wolfshoehe.de



Грит Мюльмайстер

Продукт менеджмент

ТЕЛЕФОН +49 (0)9153 92 62-635

EMAIL g.muehlmeister@wolfshoehe.de







Фасонные камни

13–19

Точно & индивидуально

Отдельные изделия и примеры использования:



Фасонный камень с профилированной поверхностью для камеры сгорания печной топки



Фасонный камень для печной топки имеет профилированную поверхность, углубления с задней стороны и отверстия для воздуха





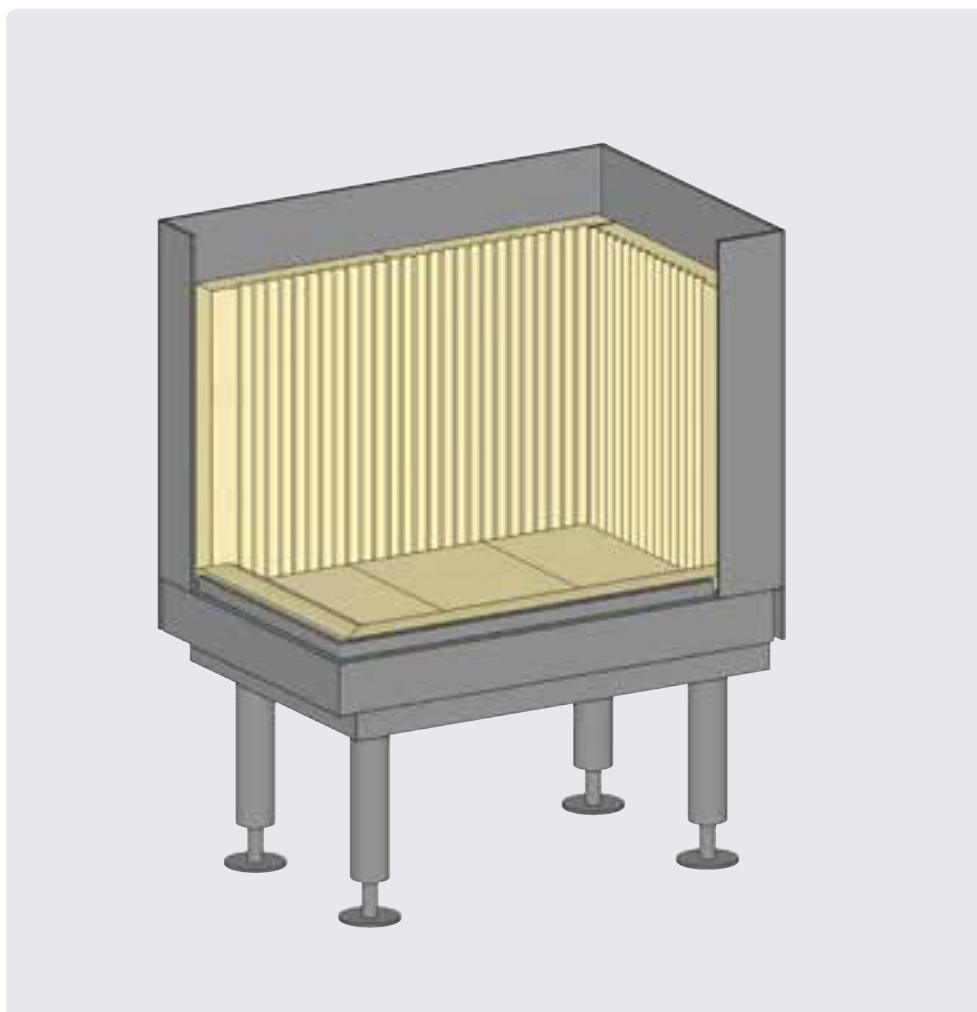
Фасонный профилированный камень для внутренней футеровки топки



Фасонный камень спиралеобразной формы для движения дымовых газов в теплообменнике аккумуляционного блока



Пример использования



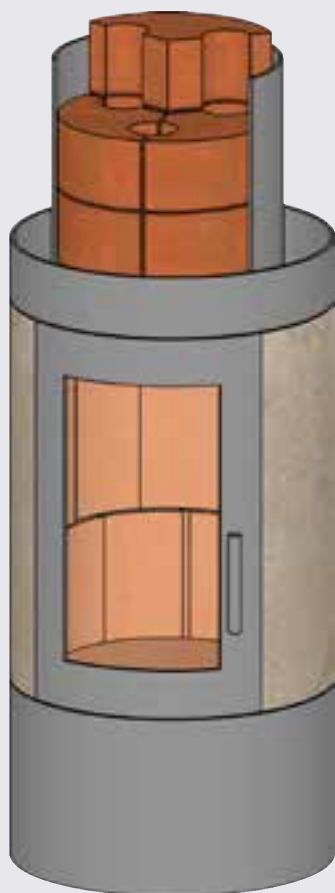
Внутренняя футеровка каминной топки

Мы производим фасонные камни главным образом для производителей каминных и печных топок, а также каминных печей. Однако мы готовы сделать предложение и по изделиям с заданными размерами из шамота промышленного назначения и для любых других проектов. Просто свяжитесь с нами!





Пример использования



Камни аккумуляционного блока каминной печи









**Общие условия
поставок и продаж**

21–26

Настоящие Общие условия продаж и поставок („Общие условия“) распространяются на все деловые отношения между нами и нашими деловыми партнерами, приобретающими у нас товары и услуги („Клиенты“). Общие условия продаж и поставок действуют, в частности, в отношении продажи и/или поставки движимых вещей вне зависимости от того, сами мы их производим или закупаем у субпоставщиков. Настоящие Общие условия продаж и поставок действуют только в отношении клиентов, которые являются предпринимателями в понимании § 14 ГК (Гражданского Кодекса ФРГ), юридическими лицами публичного права или федеральными или муниципальными предприятиями. Общие условия продаж и поставок действуют в текущей редакции в качестве рамочного соглашения, в том числе применительно к будущим договорам с клиентом без необходимости ссылки на них в каждом отдельном случае; с текущей редакцией «Общих условий» можно ознакомиться по электронному адресу: <http://wolfshoehoe.de/>. Настоящие «Общие условия» имеют исключительную силу. Иные, противоречащие им или дополняющие их условия клиента становятся частью договора только в случае нашего однозначного согласия в отношении определенного объема таких условий. Обязательность согласия действует в любом случае, например, когда мы, зная о существовании общих условий продаж и поставок клиента, оказываем услугу без оговорок. В целях уточнения обращаем внимание на то, что индивидуальные договоренности с клиентом имеют преимущественную силу перед данными «Общими условиями». Они являются действительными только в письменной форме, как и в случае односторонних сделок клиента по отношению к нам после заключения договора. Все сообщения, отправленные по электронной почте или по факсу, считаются имеющими письменную форму.

Если мы ранее сослались на наши «Общие условия», наши условия поставок и оплаты считаются согласованными в договорной форме не позднее момента получения товара.

§ 1. Заключение договора, объем поставки

- a) Наши предложения являются свободными от обязательств, включая объемы поставки, сроки поставки и цену. Сделанные обещания касательно объемов, сроков поставки и цен, в особенности если они расходятся с нашими «Общими условиями», становятся юридически обязательными лишь после нашего письменного подтверждения.
- b) Ссылка на предписания ДИН не должна расцениваться как обещание определенных свойств продуктов.
- c) Наши изделия представляют собой однородные продукты массового производства, получаемые в результате естественного процесса обжига. Поэтому какие-либо образцы любого вида и размера, пробы, изображения и описания являются лишь ни к чему не обязывающим ориентиром.
- d) Оговоренным свойством продукта считается лишь наше описание продукта. Наши публичные высказывания или реклама не считаются согласованными в договорном порядке свойствами товара. Гарантий в юридическом понимании мы заказчику не даем. Гарантия производителя остается в силе.

§ 2. Ценообразование

- a) За отсутствием иной договоренности наши цены действуют в ЕВРО и предполагают поставку на условиях самовывоза (Инкотермс 2010) с нашего завода в Нойнкирхене или из иного предварительно названного клиенту места плюс упаковка и налог на добавленную стоимость, за исключением монтажа и необходимых для него принадлежностей.
Наши цены действуют в ЕВРО, если отсутствует иная договоренность, и предполагают поставку на условиях самовывоза согласно Инкотермс 2010 с нашего завода в Нойнкирхене или из иного предварительно названного клиенту места плюс упаковка и налог на добавленную стоимость, за исключением монтажа и необходимых для него принадлежностей.
- b) Согласованные цены основаны на текущих расходах на сырье и вспомогательные материалы, зарплаты и транспорт. При изменении этих расходов, а также налогов и обязательных платежей, причитающихся за согласованную услугу, мы оставляем за собой право при рамочных договорах на поставку привести цены в соответствие с увеличившимися расходами. Об отдельных ценовых составляющих, которые привели к росту цен, мы немедленно уведомим клиента сразу после увеличения расходов. В таком случае у клиента, тем не менее, есть право расторгнуть договор в чрезвычайном порядке.
- c) При изложенных клиентом постфактум дополнительных пожеланиях, требующих изменения чертежей или заказа, возможно выставление в счет возникших в этой связи дополнительных расходов.

§ 3. Срок поставки

- a) Даты и сроки поставки носят обязательный характер только при нашем недвусмысленном письменном подтверждении. Фиксированная сделка утверждается только в том случае, если она недвусмысленно согласована.
- b) Сроки поставки начинают отсчитываться с момента нашего подтверждения заказа, но не ранее, чем будут выяснены все нюансы исполнения заказа и будут выполнены все прочие предпосылки для исполнения заказа, за которые отвечает клиент; то же самое касается дат поставки. Поставка до истечения времени поставки является допустимой. Кроме того, мы имеем право осуществлять частичные поставки в приемлемых для клиента

Общие условия поставок и продаж

объемах. Это в особенности имеет силу, если частичная поставка является для клиента с учетом согласованного в договоре назначения поставки пригодной к применению, поставка оставшегося количества заказанного товара гарантирована и для клиента это не будет сопряжено с существенными дополнительными затратами или дополнительными расходами. Датой поставки считается дата уведомления клиента о готовности к отгрузке.

- c) Согласованные даты и сроки поставки продлеваются или переносятся, что не ограничивает нас в наших правах, проистекающих из промедления клиента, на тот период, на который клиент просрочил свои договорные обязательства по текущим договорным отношениям, прописанным также и в других договорах. Без напоминания клиента наши обязательства не являются просроченными.
- d) Если клиент просрочил приемку товара, не оказал содействия, или если наша поставка задерживается по другим причинам, за которые отвечает клиент, мы можем требовать компенсации результирующего ущерба, включая дополнительные расходы (например, стоимость хранения на складе). Паушальная сумма компенсации составляет 0,5 % от суммы-нетто договора за истекшую календарную неделю, однако не более 5 % от суммы-нетто договора, начиная с даты поставки, или если дата поставки не оговорена, начиная с уведомления о готовности товара к отгрузке, мы оставляем за собой право предоставить доказательство нанесения большего урона или заявить предусмотренные по закону требования (в частности, требования возмещения дополнительных расходов, выплаты уместной компенсации, расторжения договора); паушальная сумма в любом случае должна быть засчитана в счет более широких финансовых требований. Клиенту разрешено доказать, что нам вообще не был нанесен урон или был нанесен значительно меньший урон, чем вышеуказанная паушальная сумма.
- e) Мы освобождаемся от обязанности осуществлять поставки без необходимости взять ответственность за это перед клиентом, если мы не получили своевременно соответствующую поставку от наших субпоставщиков, в этом не было нашей вины и мы заключили конгруэнтную сделку в целях покрытия.

§ 4. Договоры поставки по запросу

- a) Если не согласовано иное, при работе по рамочным договорам поставки мы оставляем за собой право при каждом запросе товаров согласовывать количество и сроки поставки.
- b) Если при работе по рамочному договору поставки мы не получили своевременно запрос о поставке, мы оставляем за собой право после истечения периода отсрочки выйти из оставшейся части рамочного договора поставки. В таком случае мы оставляем за собой недвусмысленное право требовать возмещения убытков.

§ 5. Форс-мажорные обстоятельства и прочие препятствия

- a) Форс-мажорные и прочие непредвиденные, возникшие не по нашей вине обстоятельства позволяют нам отложить поставку на срок действия препятствия и назвать разумные сроки подготовки, если эти обстоятельства помешали нам своевременно исполнить наши договорные обязательства. Если ввиду этих обстоятельств поставка еще не исполненной части окажется невозможной или неприемлемой, мы имеем право полностью или частично выйти из договора. К форс-мажорным обстоятельствам относятся, в частности, забастовки, локауты, действия органов власти, близкие к войне ситуации, катастрофы, пожары и прочие препятствия для производства или поставки, и нарушения производства; о начале и прекращении действия таких препятствий мы уведомим клиента как можно скорее. Мы обязаны представить доказательство. Это также имеет силу в том случае, если вышеуказанные препятствия возникли после возникновения просрочки или затронули субпоставщика. При удлинении времени поставки или в случае нашего полного или частичного выхода из договора клиент не может требовать по этой причине возмещения ущерба.
- b) Клиент может потребовать от нас сообщить ему в течение разумного срока, будем ли мы выходить из договора или осуществим поставку в течение разумного дополнительного срока. При отсутствии ответа от нас клиент может выйти из договора. Это также имеет силу в том случае, если задержка поставки продолжается более одного месяца. Более широких прав на компенсацию ущерба у клиента нет ни в каком из этих случаев.

§ 6. Размеры, вес, количество

- a) При поставках товара с отклонениями в размерах, весе и количестве в пределах принятых в торговле допусков, соответствующих предписаниям ДИН и производственно-техническим потребностям, клиент должен согласиться с этим и принять поставку по согласованной цене за единицу, если только это не ставит клиента в неприемлемо неудобное положение, не затрагивает пригодности товара к употреблению и не связано с важными эксплуатационными требованиями.
- b) Расчет осуществляется на основе определенных нами значений веса и количества поставленного товара; вес указывается с учетом принятой в торговле упаковки.

§ 7. Упаковка и транспортная тара

При наличии соответствующей договоренности в конкретном договоре, мы упаковываем товар за счет клиента принятым в торговле образом. Клиент обязан за собственный счет вернуть нам упаковочные материалы, которые



Общие условия поставок и продаж

не являются исключительно одноразовыми („многократная транспортная тара“). За многократную транспортную тару мы можем требовать уместный залог.

§ 8. Отгрузка и переход рисков

- a) При отсутствии иной недвусмысленной письменной договоренности между нами и клиентом, поставки и переход рисков осуществляются на условиях самовывоза (Инкотермс 2010) с наших заводов в Нойнкирхене или из другого названного нами места поставки.
- b) Готовый к отгрузке товар должен быть вывезен незамедлительно, не позднее одной недели после получения уведомления о готовности груза. В противном случае мы правомочны хранить товар на складе за счет и на риск клиента.

§ 9. Условия платежа

- a) Клиент имеет право взаимозачета или удержания только в том случае, если его встречное требование обрело законную силу или является неоспоримым. При наличии дефектов в нашей поставке это право клиента не затрагивается. Клиент может воспользоваться правом удержания только в том случае, если его встречное требование проистекает из тех же договорных отношений.
- b) Чеки или векселя принимаются только в счет исполнения. Оплата векселем должна быть предварительно недвусмысленно согласована.
- c) Если клиент просрочил оплату, на покупную цену начисляются проценты по действующей по закону ставке пени за просрочку платежа.
- d) Если клиент не выполняет условия оплаты или если станут известны обстоятельства, которые вызывают оправданные сомнения в кредитоспособности клиента, срок оплаты по всем нашим требованиям, включая требования, по которым мы приняли вексель, наступает немедленно, если только не было достигнуто иных индивидуальных договоренностей о сроках платежа. То же самое действует применительно к возникшим расходам, оказанным услугам и находящимся на стадии производства, а также законченным, но еще не поставленным товарам. Если после заключения договора купли-продажи нам станут известны обстоятельства, которые объективно могут свидетельствовать о снижении кредитоспособности клиента, мы, кроме того, можем потребовать по всем еще не исполненным договорам в соответствии с § 321 Гражданского Кодекса ФРГ предоплаты или предоставления обеспечения. Мы правомочны в любой момент, включая период текущих деловых отношений, осуществлять поставку полностью или частично только по предоплате. Мы информируем о соответствующем бронировании не позднее подтверждения заказа.
- e) Кроме того, в силу согласованной в п. 10 оговорки о собственности, мы можем запретить перепродажу и обработку поставленного товара или потребовать в соответствии с законодательными предписаниями возврата товара или передачи косвенной собственности поставленным товаром за счет заказчика и отозвать полномочия на взыскание в соответствии с п. 10 f). Клиент уже сейчас дает нам право доступа в указанных случаях после предварительного предупреждения на его предприятие с тем, чтобы забрать поставленный товар.

§ 10. Сохранение права собственности

- a) Все поставленные товары остаются в нашей собственности (условно проданные товары) до исполнения всех требований, в частности, до исполнения соответствующих платежных требований по текущим счетам.
- b) Обработка и переработка условно проданного товара осуществляется нами как производителем, за исключением положения § 950 Гражданского Кодекса ФРГ. Переработанный товар считается условно проданным товаром в понимании абзаца а). При переработке, соединении и смешивании клиентом условно проданного товара с другими товарами нам принадлежит право собственности на новую вещь в том соотношении, в каком фактурная стоимость условно проданного товара находится к фактурной стоимости других использованных товаров. Если в результате соединения или смешивания мы утрачиваем право собственности, клиент уже сейчас обязуется обеспечить нам коллективную собственность на соединенную или смешанную новую вещь и бесплатно сохранять ее для нас.
- c) Клиент имеет право продать условно проданный товар только в рамках обычного хозяйственного оборота на своих обычных условиях ведения бизнеса, если он не просрочил сроки платежа при условии, что проистекающие из перепродажи требования в соответствии с d/e) переходят на нас.
- d) Проистекающие из перепродажи условно проданного товара требования клиента уже теперь переуступаются нам в полном объеме или в размере суммы, которая причитается на нашу долю в коллективной собственности. Настоящим мы принимаем переуступку. Таковые служат в том же объеме обеспечению условно проданного товара.
- e) Если условно проданный товар продается заказчиком вместе с другими товарами, полученными не от нас, переуступка проистекающего из перепродажи требования действует только в размере фактурной стоимости нашего условно проданного товара. При продаже товаров, в которых мы имеем долю коллективной собственности



Общие условия поставок и продаж

в соответствии с b), переуступка распространяется на требование, соответствующее этой доле коллективной собственности.

- f) Клиент правомочен до нашей отмены взыскивать по проистекающим из c) и d) требованиям. Мы оставляем за собой право самостоятельно взыскивать по требованиям, если клиент не будет должным образом исполнять свои платежные обязательства и просрочит сроки платежа. Право на отмену у нас есть только в случаях, указанных в 9 e). Клиент ни в коем случае не имеет права переуступить требование. По нашему требованию он обязан немедленно уведомить своих покупателей о переуступке нам и передать нам необходимую для взыскания информацию и документы.
- g) Если стоимость существующего обеспечения превышает размер обеспеченных требований в общей сложности более чем на 10%, мы обязаны, но только по требованию клиента, разблокировать обеспечение по нашему усмотрению. Не разрешается передавать условно проданный товар в залог, отчуждать его в виде обеспечения или иным образом обременять правами третьих лиц. Клиент должен немедленно ставить нас в известность об описи или прочем ущемлении третьими лицами.
- h) Мы правомочны при противоречащем договору поведении клиента, в частности, при просрочке платежа или при нарушении обязанностей в соответствии с f) или g), выйти из договора в соответствии с законодательными предписаниями и затребовать товар назад в силу оговорки о сохранении права собственности и выхода из договора. Если клиент после наступления срока платежа не оплатил закупочную цену, мы можем воспользоваться этими правами только в том случае, если мы предварительно безуспешно назначали клиенту уместный дополнительный срок для оплаты или в таковом назначении срока в силу законодательных предписаний нет необходимости. Мы оставляем за собой право требовать более широкой компенсации ущерба.

§ 11. Дефекты, поставка товара, не соответствующего договору

- a) Оптические изъяны, образующиеся при производстве грубой и огнеупорной керамики (например, отклонения цвета), которые не влияют на обычную пригодность к применению, не являются дефектом.
- b) Клиент должен немедленно после получения товара обследовать его и уведомить нас после получения товара о заметных дефектах. Рекламация считается поступившей незамедлительно, если она будет заявлена в течение десяти (10) календарных дней. Решающим во всех случаях является дата поступления рекламации к нам. В случае дефекта, который является очевидным без предварительного исследования, клиент обязан поставить нас в известность о дефекте в течение двух (2) календарных дней. Если клиент упустит должное обследование и/или уведомление о дефекте, товар в любом случае считается одобренным. Клиент несет полное бремя доказывания применительно ко всем предпосылкам для заявления претензий, в частности, что касается самого дефекта, момента времени, когда был замечен дефект, и своевременности заявления рекламации.
- c) Нам должна быть предоставлена возможность проверить заявленную рекламацию. В срочных случаях, когда речь идет о риске для производственной безопасности или о предотвращении несоразмерно большого ущерба для клиента, мы должны определить дефект немедленно после поступления рекламации. Товар, по которому была заявлена рекламация, должен быть по нашему требованию немедленно возвращен нам. Если клиент переработал или продал поставленный товар, он теряет какое бы то ни было право на рекламацию применительно к соответствующему дефекту и проистекающие из этого права на замену, если только клиент не сделал по отношению к нам оговорки относительно рекламации.
- d) Если рекламация в соответствии с вышестоящими b) и c) не исключена, действуют законодательные предписания, если только ниже не оговорено ничего иного.
- e) В случае дефекта товара мы на свой выбор осуществляем ремонт или новую поставку. Расходы на снятие и установку, а также расходы на обработку дефектного товара у клиента нами не возмещаются. Мы правомочны поставить устранение дефекта, которое мы должны осуществить, в зависимости от оплаты клиентом причитающейся закупочной цены. Клиент, однако, имеет право удержать находящуюся в соотношении с дефектом уместную часть закупочной цены.
- f) Клиент должен хранить товар с тщательностью добропорядочного коммерсанта с соблюдением указаний по хранению. Если товар израсходован, клиент должен сохранить и выдать нам образец товара, по которому была заявлена рекламация.
- g) Клиент имеет право на возмещение ущерба или на компенсацию тщетных расходов, включая случаи дефектов, только в соответствии с параграфом 13, в остальном претензии исключаются.

§ 12. Связанные с заказом производственные приспособления

Связанные с заказом производственные приспособления, как то: оснастка, модели, шаблоны, приспособления, контрольные калибры и формы, которые мы изготавливаем или приобретаем по заказу клиента, остаются в нашей собственности также и в том случае, если мы выставяем в счет часть расходов, если только иное не было согласовано в конкретном договоре. Они хранятся у нас в течение трех лет после даты последней поставки. По истечении этого срока они уничтожаются.



Общие условия поставок и продаж

§ 13. Ответственность, возмещение ущерба

- a) Клиент гарантирует, что предоставленные им данные, в частности, чертежи камней и конструкций, не нарушают охраняемые и прочие права третьих лиц.
- b) Мы обязаны возместить ущерб вне зависимости от правового основания в рамках ответственности за вину при умысле и грубой халатности. При простой халатности мы при условии ответственности более мягкого уровня отвечаем в соответствии с законными предписаниями (например, за тщательность в собственных вопросах) только за ущерб для жизни, целостности организма или здоровья и за ущерб, проистекающий из не являющегося незначительным нарушения существенной обязанности по договору (обязанность, исполнение которой является кардинальной для исполнения договора и на исполнение которой партнер по договору принципиально полагается и может полагаться); однако в таком случае наша ответственность ограничивается возмещением прогнозируемого, обычно возникающего ущерба.
- c) Проистекающие из b) ограничения ответственности действуют также при нарушении обязанностей лицами или применительно к лицам, за вину которых мы в силу законных предписаний отвечаем. Ограничения не действуют, если мы по хитрости умолчали о дефекте или гарантировали свойство товара, а также применительно к претензиям, проистекающим из Закона об ответственности за продукцию.
- d) Если третье лицо обратится к нам с требованием о возмещении ущерба, причина которого находится в зоне ответственности заказчика, заказчик должен оградить нас от таких требований.

§ 14. Срок давности

- a) Несмотря на § 438 раздел 1 № 3 Гражданского Кодекса ФРГ, общий срок исковой давности претензий по дефектам материального или юридического порядка составляет один год с даты поставки.
- b) Это также касается договорных и внедоговорных требований возмещения ущерба со стороны клиента, которые опираются на дефект товара, если только применение обычного предусмотренного по закону срока давности (§§ 195, 199 Гражданского Кодекса ФРГ) не привело бы в конкретном случае к более короткому сроку давности. Однако требования возмещения ущерба со стороны клиента, проистекающие из 13 b), а также из Закона об ответственности за продукцию, теряют силу за давностью исключительно только в соответствии с предусмотренными в законодательном порядке сроками давности.

§ 15. Место исполнения, подсудность

- a) Местом исполнения платежей является наш юридический адрес в 91233 Нойнкирхен, для всех прочих обязанностей – местонахождение завода-поставщика.
- b) Исключительным местом подсудности по всем спорам, проистекающим из соглашения, ссылающегося на «Общие условия» или в связи с ним, является 91233 Нойнкирхен, Германия. Однако мы также можем обратиться с иском по местонахождению клиента.

§ 16. Применимое право

Применительно ко всем правоотношениям между клиентом и нами действует исключительно только право Федеративной Республики Германия за исключением Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (CISG).

§ 17. Частичная недействительность

Если отдельные положения настоящих «Общих условий продаж и поставок» окажутся или станут недействительными, это не скажется на действительности прочих положений договоренности.

§ 18. Конфиденциальность

Наши деловые партнеры обязуются не передавать неправомочным третьим лицам данные, которые становятся известными в рамках деловых отношений, а также защищать их и охранять от доступа и злоупотребления неправомочными лицами.

По состоянию на: 01.07.2019



Фасонные камни из печного шамота ...

... точно & индивидуально

**Вольфсхойер Тонверке
ГмбХ & Ко. КГ**

Старокалужское шоссе 62
117630 Москва, Россия

Телефон: +7 495 784 77 91
Телефакс: +7 495 784 77 91

office@wolfshoehe.ru

**Wolfshöher Tonwerke
GmbH & Co. KG**

Wolfshöhe 2
D-91233 Neunkirchen am Sand

Telefon: +49 9153-9262-0
Telefax: +49 9153-4342

info@wolfshoehe.de



Специалисты в области шамота

Печной шамот . Фасонные камни . Трубы

Изменения и опечатки не исключены

wolfshoehe.de
wolfshoehe.ru