

BESCHAFFUNG IN CHINAS PERLFLUSS-DELTA

In dieser Ausgabe:

Beschaffung in Chinas Perlfluss-Delta	1
Kurz notiert	3
EinkaufsmanagerIndex.de: Februar 2004	3
Recht & Risiko: Schadensersatzansprüche nach §280 BGB	4
Für Sie gelesen: Körpersprache im Verkauf	6
Impressum	6

Liebe LeserInnen und Leser,

diese Ausgabe beschäftigt sich im Schwerpunkt mit dem Zukunftsmarkt China sowie im zweiten Teil mit Schadensersatzansprüchen nach §280 BGB. Des weiteren finden Sie unter „Kurz notiert“ interessante Kurzmeldungen und weitere Informationen. Wenn Sie Anregungen oder Wünsche haben greifen wir gerne Ihre Themenvorschläge auf. Ich freue mich auf Nachricht von Ihnen...

Ihr *Armin Pulic*



Foto: HKTB

Mit Deng Xiaopings legendärer Reise nach Südchina und seinem Besuch in Shenzhen 1978 wurde die wirtschaftliche Öffnung und der Aufschwung Südchinas eingeleitet. Seitdem hat gerade das Perlfluss-Delta um die Städte Shenzhen, Guangzhou (Kanton), Dongguan und Foshan ein rasantes Wachstum erlebt. Ihre Stellung als wirtschaftlicher Motor Chinas hat die Region bis heute beibehalten und ausbauen können.

Das Delta ist das Wirtschaftszentrum der südchinesischen Provinz Guangdong, die mit 142 Mrd. US\$ unter allen Provinzen den

größten Teil zu Chinas Bruttosozialprodukt beiträgt, und im Jahre 2002 ein Viertel aller ausländischen Direktinvestitionen Chinas anzog. Während die Wirtschaft in anderen Teilen Chinas noch weitgehend von Staatsunternehmen dominiert wird, stammen in Guangdong 80 % des Outputs von privaten Firmen, oftmals mit ausländischen Besitzern oder Teilhabern. Insbesondere Investitionen aus dem benachbarten Hong Kong haben zum rasanten Wachstum des Perlfluss-Deltas beigetragen.

Über 70 % aller Telefone und Faxgeräte, 79 % aller HiFi-Stereoanlagen, mehr als jede

zweite Mikrowelle oder Kamera „made-in-China“ stammen aus Guangdong. Entsprechend ist die südliche Provinz auch Chinas wichtigstes Exportzentrum – 36 % von Chinas Exporten 2002, das entspricht nahezu 95 Milliarden US-Dollar, wurden hier gefertigt, meist in Form von OEM-Betrieben (Original Equipment Manufacturing).

Daher verwundert es nicht, dass sich in der Gegend zahlreiche westliche Großbetriebe angesiedelt haben. Der amerikanische Handelsriese Wal-Mart hat im Jahr 2001 in Shenzhen ein globales Sourcingzentrum eröffnet

(Fortsetzung auf Seite 2)

und bezieht 80 % seiner Chinaeinkäufe in Höhe von 10 Milliarden US-Dollar aus dem Perlfloss-Delta. Auch andere große Handelsfirmen wie Metro, Carrefour oder Ikea findet man hier; alle befriedigen hier einen wachsenden Teil ihres weltweiten Bedarfs an günstigen Fertigprodukten.

Den Handelskonzernen folgen nun aber vermehrt andere Unternehmen, denn der Produktionsschwerpunkt in der Region verlagert sich zusehends in den Hi-Tech-Bereich: Elektronik- und Telekommunikationsprodukte machen schon jetzt mehr als 25 % des Gesamtprodukts aus. Stark im Wachstum befindet sich zudem die Zulieferindustrie – das daraus resultierende wachsende Angebot an (elektronischen) Komponenten und Halbfertigprodukten zieht jetzt auch verstärkt europäische und amerikanische Mittelständler in die Region.

Zusätzlich zu Chinas Kostenvorteil haben sich in den letzten Jahren auch die Qualität und Zuverlässigkeit der Zulieferer in China verbessert. Vor dem Hintergrund fortschreitender Globalisierung und dem damit verbundenen Kostendruck werden viele deutsche Unternehmen geradezu nach China gedrängt – Einkauf in China wird zunehmend zu einem „Muss“ für deut-

sche Unternehmen, die im internationalen Vergleich ohnehin noch zu viel „um den Schornstein herum“ beschaffen.

Für den Einkauf in China gibt es verschiedene Möglichkeiten. Eine Unternehmensgründung ist dabei grundsätzlich nicht nötig, so kann der Einkauf auch direkt aus Deutschland abgewickelt werden, z. B. mittels regelmäßiger Einkaufsreisen, oder über einen externen Agenten. Problematisch ist aber in beiden Fällen die Qualitätskontrolle, insbesondere wenn hochtechnologische Komponenten beschafft werden, denn eine laufende Qualitätsüberprüfung ohne Präsenz in der Nähe der Produzenten ist kaum möglich.

Wenn man bereits erste Einkaufserfahrungen in China gesammelt hat und eine Ausweitung des Handelsvolumens plant, bietet sich die Gründung eines Repräsentanzbüros an. Die Vorteile dieser Vorgehensweise werden an folgendem Beispiel deutlich.

Ein führender europäischer Hersteller von elektronischen Komponenten (Umsatz mehr als 200 Millionen Euro) hat bereits in den letzten Jahren diverse Zulieferteile aus China (vorwiegend der Guangdong Provinz) zugekauft und nach Europa zur Endmontage liefern lassen. Die Auswahl der Zulieferer erfolgte weitgehend im Rahmen von Einkaufsreisen, auf denen Zulieferer besucht und evaluiert wurden. Nach positiven Erfahrungen beschloss das Unternehmen den Einkauf in China auszuweiten und gründete dazu Anfang letzten Jahres ein Repräsentanzbüro. Dieser Gründungsvorgang dauerte insgesamt zwei Monate, angefangen bei der Suche nach einem geeigneten Gebäude einschließlich der Firmen-

gründung.

Das gegründete Repräsentanzbüro darf in China zwar keine Geschäfte im eigenen Namen abwickeln, die Bestellung und Bezahlung der Produkte muss also vom Mutterunternehmen in Europa durchgeführt werden, dafür kann die Repräsentanz eine konstante Qualitätskontrolle vor Ort gewährleisten. Um den hohen Qualitätsanforderungen der Zukaufteile Rechnung zu tragen, wurde ein langjähriger Mitarbeiter des Einkaufs als Repräsentant nach China gesandt. Dieser fungiert zusammen mit einem chinesisch sprechendem Mitarbeiter als Kommunikationsschnittstelle zwischen dem Mutterwerk und den chinesischen Zulieferern, darüber hinaus ist er für die Sicherstellung der Produktqualität zuständig und gibt den Zulieferern Hilfestellung bezüglich technischer Details,

(Fortsetzung auf Seite 3)

„Einkauf in China wird zunehmend zu einem «Muss» für deutsche Unternehmen, ...“

China in Zahlen

Einwohner:	ca. 1,3 Mrd.
Fläche:	9.572.419 qkm
Wirtschaftswachstum:	7,5% (Prognose 2004)
Inflationsrate:	1,0% (Prognose 2004)
Ausfuhren nach Deutschland:	25.024,1 Mill. €(2003)
Einfuhren aus Deutschland:	18.201,4 Mill. €(2003)

Quelle: Auswärtiges Amt, DESTATIS...

Qualität und arbeitsorganisatorischer Abläufe. Eine weitere Aufgabe des Repräsentanten besteht darin, nach neuen Zulieferern zu suchen und diese vor Ort auf ihre Produktionstauglichkeit zu prüfen.

Parallel gründete das Unternehmen eine Hong Kong Handelsfirma. Diese Gründung dauert zu meist nur wenige Tage und erfolgt ebenfalls unter vergleichsweise geringem finanziellem Aufwand. Im Rahmen der vom Unternehmen gewählten Struktur des Einkaufs regelt die Handelsfirma alle administrativen Tätigkeiten mit den chinesischen Zulieferern wie Bezahlung oder Verschiffung zum Mutterwerk, Reklamationen und allgemeinem Schriftverkehr. Vorteil dieser Firmenstruktur ist

neben der einfachen Handhabung und der rechtlichen Sicherheit auch, dass Erträge aus Offshore-Geschäften in Hong Kong steuerfrei sind. Um ein Offshore-Geschäft handelt es sich dann, wenn die Auftragsabwicklung über die Hong Kong Handelsfirma erfolgt, der Lieferant und der Abnehmer ihren Firmensitz aber außerhalb Hong Kongs haben und der Kaufvertrag ebenfalls nicht in Hong Kong abgeschlossen worden ist.

Der Einkauf über eine Hong Kong Handelsfirma erlaubt, dass Produkte direkt an den Kunden geliefert werden, ohne dass Kunde und Lieferant einander kennen, da in Hong Kong Papiere legal umgeschrieben werden können. Das europäische Unterneh-

men kauft zum Beispiel einfache Systemprodukte komplett von chinesischen Lieferanten und liefert diese nicht zum Stammwerk sondern direkt zum Kunden. Der eigentliche Produzent der Teile ist aber ebenso wie der Kunde nur der Hong Kong Handelsfirma bekannt.

Da die physische Präsenz in Hong Kong zur Abwicklung der Geschäfte nicht erforderlich ist, entschied sich das Unternehmen, die mit der Handelsfirma verbundenen Tätigkeiten an einen externen Dienstleister zu übertragen. Dies ist oftmals preiswerter als die Gründung eines eigenen Büros.

von **Patrick Kriegeskorte**
Fiducia Management
Consultants, Hong Kong
www.fiducia-china.com

KURZ NOTIERT

● **Transportlogistik: Deutsche Bahn AG muss endlich einen diskriminierungsfreien Netzzugang gewährleisten.** Eine deutliche Beschleunigung der 1994 begonnenen Bahnreform hat NRW-Ministerpräsident Peer Steinbrück ange mahnt. „Die Deutsche Bahn AG muss attraktiver werden und offen sein für private Anbieter. Sie muss deshalb endlich einen diskriminierungsfreien Netzzugang für private Betreiber gewährleisten. Die Privat-

bahnen haben heute noch einen relativ geringen Anteil an der Gesamtleistung im Schienengüterverkehr. Ihr Anteil in Deutschland liegt bei rund 14 %. Ein Wachstum zeichnet sich jedoch ab, da der Kundenservicegedanke und die Branchenorientierung zunehmen. Die Privatbahnen werden deswegen beim Transport von Waren und Gütern auf der Schiene künftig an Bedeutung gewinnen. Dieser Trend ist zu begrüßen“, sagte Stein-

brück bei der Eröffnung des 5. Logistic Forums der Bundesvereinigung Logistik (BVL) in Duisburg.

● **Großhandelspreise steigen leicht.** Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, sind die Großhandelspreise im Februar 2004 um 0,3 % gegenüber dem Januar 2004 gestiegen - ohne Mineralölzeugnisse lag der Großhandelspreisindex um 0,4 % über dem Stand des Vormonats. (ap,bf)

Lieferanten- datenbanken **China:**

www.asiansources.com
www.made-in-china.com
www.86trade.com
www.tradebig.com
www.cnexpnet.com
www.chinapages.com
www.alibaba.com

EINKAUFS MANAGER INDEX FEBRUAR 2004

Deutschland:

BME/Reuters
Einkaufsmanager-Index
53,4
(saisonbereinigt)

Österreich:

BA-CA
EinkaufsmanagerIndex
54,4

USA:

ISM Purchasing
Manager's Index
61,4

Ausführlichere Informationen
finden Sie im Internet unter
www.EinkaufsmanagerIndex.de

RECHT & RISIKO

SCHADENSERSATZANSPRÜCHE NACH §280 BGB

Der mit dem Schuldrechtsmodernisierungsgesetz eingeführte § 280 Abs. 1 BGB bildet den zentralen Anknüpfungspunkt für Ansprüche wegen Leistungsstörungen. In einem ersten Teil in der procurementletter Ausgabe 1/2004 wurde bereits dargelegt, welche Tatbestandsvoraussetzungen erfüllt sein müssen, um einen Anspruch aus § 280 Abs. 1 BGB geltend machen zu können.

Liegt eine schuldhaft Pflichtenverletzung im Sinne des § 280 Abs. 1 BGB vor, kann der Geschädigte neben dem Erfüllungsschaden einen Schadensersatzanspruch geltend machen. Hier wird jedoch lediglich der sog. „Begleit-schaden“ ersetzt. Es kommt jedoch nicht selten vor, dass der Geschädigte Schadensersatz statt Erfüllung verlangen möchte. Nach der Terminologie des Schuldrechtsmodernisierungsgesetzes spricht man hier vom „Schadensersatz statt der Leistung“.

Welche wesentlichen Voraussetzungen müssen erfüllt sein, um den Schadensersatz statt der Leistung geltend machen zu können ?

Wesentliche Voraussetzung ist die Nachfristsetzung. Der Schuldner

(Lieferant) soll eine „letzte Chance“ bekommen, den Vertrag zu erfüllen.



Es gibt jedoch auch Fälle, in denen diese Nachfrist entbehrlich ist, der Gläubiger (Einkäufer) somit sofort seinen Schadensersatzanspruch geltend machen kann. Der § 281 Abs. 2 BGB regelt den Fall der ernsthaften und endgültigen Erfüllungsverweigerung des Schuldners. Erklärt der Schuldner ausdrücklich oder durch schlüssiges Verhandeln, dass er eine Leistungserfüllung ablehnt und zwar in einer Art und Weise, dass davon auszugehen ist, dass dies „sein letztes Wort ist“, kann der Gläubiger ohne Fristsetzung seinen Schadensersatzanspruch geltend machen. Gleiches gilt, wenn die Fristsetzung dem Gläubiger nicht zumuten ist. Schließen Gläubiger und Schuldner z. B. einen „just-in-time-Vertrag“, ist auch hier die Nachfristsetzung in der Regel entbehrlich. Die Lieferung zu einem ganz bestimmten Zeitpunkt ist bei solchen Verträgen wesentlicher Vertragsinhalt. Bleibt die

Leistung ganz oder teilweise aus, muss dem Gläubiger die Möglichkeit eingeräumt sein, sofort Ersatzbeschaffung anzuordnen, weil sein Schaden sonst viel größer würde.

Was bedeutet „Schadensersatz statt der Leistung“?

Macht der Gläubiger den Schadensersatzanspruch statt der Leistung gegenüber dem Schuldner geltend, verliert er seinen Anspruch auf Erfüllung des Vertrages. Der Gläubiger kann also nicht etwa „zurück“, wenn er, aus welchen Gründen auch immer, die Erfüllung des Vertrages nunmehr als für ihn vorteilhafter erachtet. Der Anspruch ersetzt den Anspruch auf Leistung.

Welchen Schaden kann der Gläubiger geltend machen?

Bei der Bestimmung des Schadens gilt folgender Grundsatz:

Der Gläubiger ist so zu stellen, wie er stünde, wenn sein Schuldner ordnungsgemäß erfüllt hätte.

Bei gegenseitigen Verträgen, bei denen der Schuldner eine Leistung zu erbringen hat (Lieferung von Ware, Erbringung einer Dienst-

(Fortsetzung auf Seite 5)

Bürgerliches Gesetzbuch (Auszug):

§ 280 BGB

Schadensersatz
wegen Pflichtverletzung

(1) Verletzt der Schuldner eine Pflicht aus dem Schuldverhältnis, so kann der Gläubiger Ersatz des hierdurch entstehenden Schadens verlangen. Dies gilt nicht, wenn der Schuldner die Pflichtverletzung nicht zu vertreten hat.

(2) Schadensersatz wegen Verzögerung der Leistung kann der Gläubiger nur unter der zusätzlichen Voraussetzung des § 286 verlangen.

(3) Schadensersatz statt der Leistung kann der Gläubiger nur unter den zusätzlichen Voraussetzungen des § 281, des § 282 oder des § 283 verlangen.

**„Der
Gläubiger ist
so zu stellen,
wie er stünde,
wenn sein
Schuldner
ordnungsgem.
erfüllt hätte...“**

leistung) und der Gläubiger hierfür eine Gegenleistung erbringt (also die Ware oder Dienstleistung bezahlt), kommt es nunmehr darauf an, ob der Gläubiger seine Leistung gegen den Schuldner bereits erbracht hat oder nicht, d. h. zum Beispiel die Ware bereits bezahlt hat oder nicht.

Hat der Gläubiger seine Ware noch nicht bezahlt, ist er auch nicht verpflichtet, die Ware zunächst zu bezahlen und dann seinen Schadensersatzanspruch geltend zu machen. Vielmehr kann er die Differenz zwischen Kaufpreis und dem Wert der Gegenleistung, d. h. dem Wert der Ware als Schaden gegenüber dem Schuldner geltend machen. Folgender Beispielfall soll dies verdeutlichen:

Der Gläubiger (Einkäufer) kauft eine Ware zu einem Kaufpreis von 50 € ein, die in Wirklichkeit 100 € Wert ist. Nunmehr kann er die 50 € (Kaufpreis) behalten und 50 € (Wertdifferenz) als Schaden gegenüber dem Schuldner (Lieferanten) geltend machen. Muss der Gläubiger eine Ersatzbeschaffung tätigen und die gleiche Ware sich bei einem Wettbewerber für 70 € beschaffen, kann er die Ersatzbeschaffungskosten in Höhe von 20 € zusätzlich verlangen.

Hat der Gläubiger aber bereits seine Leistung gegenüber dem Schuld-

ner erbracht und möchte er diese zurückbekommen, so hilft ihm sein Schadensersatzanspruch nicht weiter, da der Schadensersatzanspruch grundsätzlich nur auf Geld gerichtet ist. Mag dies im Ergebnis gleichgültig sein, wenn die Gegenleistung des Gläubigers aus einer Geldzahlung bestand, liegt der Fall jedoch gänzlich anders, wenn die Gegenleistung ganz oder zum Teil in einer anderen Leistung als in einer Geldleistung bestand. Zu denken ist hier an einen Warentausch oder die Einräumung von Rechten als Gegenleistung für die Ware. In diesem Fall liegt dem Gläubiger ggf. einiges daran, diese nichtmonetäre Leistung zurückzuerhalten. Diese Möglichkeit eröffnet ihm nunmehr ein Rücktrittsrecht. Dieses kann - und das ist neu - neben dem Schadensersatzanspruch geltend gemacht werden. Durch die Ausübung des Rücktrittsrechts ist der Schuldner verpflichtet, die vom Gläubiger erhaltene Leistung (Ware, Rechte) zurückzugewähren.

Was gilt, wenn der Schuldner (Lieferant) bereits einen Teil der Ware an den Gläubiger (Einkäufer) geliefert hat?

Nach früherer Rechtslage konnte der Gläubiger seinen Schadensersatzanspruch nur hinsichtlich der noch nicht erbrachten Leistungen

geltend machen. Der Gläubiger musste demnach die Ware behalten. Die Rechtslage ist nun anders. Hat der Gläubiger nämlich kein Interesse an der ihm bereits gelieferten Ware, kann er die Ware zurückgeben und Schadensersatz statt der ganzen Leistung verlangen. Ein in diesem Sinne beachtlicher Interessensfortfall ist z. B. anerkannt, wenn es für den Gläubiger günstiger ist, ein Ersatzgeschäft im ganzen neu abzuschließen.

Kann auch Schadensersatz statt der Leistung verlangt werden, wenn der Schuldner eine Nebenpflicht verletzt?

Der Gesetzgeber hat dem Gläubiger auch dann einen Schadensersatzanspruch statt der Leistung eingeräumt, wenn der Schuldner eine Nebenpflicht verletzt. Der typische Fall ist die Verletzung einer Verhaltenspflicht. Eine zur Geltendmachung des Schadensersatzanspruches hinzutretende Voraussetzung ist jedoch, dass dem Gläubiger die Leistung durch diesen Schuldner aufgrund der Nebenpflichtverletzung nicht mehr zuzumuten ist. Das wurde anerkannt bei einer schwerwiegenden Beschädigung des Gläubigereigentums bei der Anlieferung von Ware, bei dem Versuch des Schuldners, Arbeitnehmer des Gläubigers ab-

(Fortsetzung auf Seite 6)

Bürgerliches Gesetzbuch (Auszug):

§ 281 BGB

Schadensersatz statt der Leistung wegen nicht oder nicht wie geschuldet erbrachter Leistungen

(1) Soweit der Schuldner die fällige Leistung nicht oder nicht wie geschuldet erbringt, kann der Gläubiger unter den Voraussetzungen des § 280 Abs. 1 Schadensersatz statt der Leistung verlangen, wenn er dem Schuldner erfolglos eine angemessene Frist zur Leistung oder Nacherfüllung bestimmt hat. Hat der Schuldner eine Teilleistung bewirkt, so kann der Gläubiger Schadensersatz statt der ganzen Leistung nur verlangen, wenn er an der Teilleistung kein Interesse hat. Hat der Schuldner die Leistung nicht wie geschuldet bewirkt, so kann der Gläubiger Schadensersatz statt der ganzen Leistung nicht verlangen, wenn die Pflichtverletzung unerheblich ist.

(2) Die Fristsetzung ist entbehrlich, wenn der Schuldner die Leistung ernsthaft und endgültig verweigert oder wenn besondere Umstände vorliegen, die unter Abwägung der beiderseitigen Interessen die sofortige Geltendmachung des Schadensersatzanspruchs rechtfertigen.

[...]

zuwerben oder einer unerträglichen Beleidigung oder Kränkung des Gläubigers.

Kann der Schadensersatzanspruch statt der Leistung auch verlangt werden, wenn der Schuldner behauptet, es sei ihm unmöglich zu leisten, er sei deshalb von seiner Leistungspflicht frei?

Auch in diesen Fällen kann der Gläubiger Schadensersatzansprüche geltend machen.

Fazit

Das Gesetz gibt den Gläubigern ein geeignetes Mittel an die Hand,

sich bei Pflichtverletzungen des Schuldners schadlos zu halten. Diese Ansprüche können auch nur in sehr eingeschränktem Umfang in Allgemeinen Geschäftsbedingungen ausgeschlossen werden. In den Einkaufsabteilungen sollte geachtet werden, dass die notwendigen Voraussetzungen für die Geltendmachung von Schadensersatzansprüchen möglichst frühzeitig geschaffen werden. Freilich, die Entscheidung, ob und in welchem Umfang der Schadensersatzanspruch statt der Leistung geltend gemacht wird, ist nicht nur eine Frage der juristi-

schen Würdigung. In einer guten, langjährigen Kundenbeziehung sollte es auch andere Wege geben, den entstandenen Schaden zu kompensieren. Liegen die Voraussetzungen für die Geltendmachung des Schadensersatzanspruches vor, hat der Gläubiger gleichzeitig seine Verhandlungsposition gestärkt. Das genügt manchmal, ein adäquates Ergebnis zu erzielen. (ap)

von Rechtsanwalt
Sven Schmiedel
SALLECK & Partner
Rechtsanwälte Patentanwalt
www.salleck.de

FÜR SIE GELESEN: KÖRPERSPRACHE IM VERKAUF

Horst Rückle, der bekannte Experte auf dem Gebiet der Körperhretik, veranschaulicht in diesem Buch die Möglichkeiten des täglichen Einsatzes von Körpersprache in Verkaufsgesprächen. Anhand ganz konkreter Beispiele und Bilder zeigt er, wie die Sprache des Körpers funktioniert. Er zeigt auf, wie man die Körperspra-

che anderer besser wahrnimmt und die eigenen gezielter einsetzt.

Themen sind u. a. Körpersprache in Gespräch & Verhandlung, die richtige Körpersprache bei Vortrag und Präsentation, Körpersprache am Telefon, Körpersprache auf Messen und Ausstellungen, etc. Zahlreiche praktische Übungen und

Fragen zur Selbstanalyse runden das Buch ab.

Obwohl dieses Buch im Titel für den „Verkauf“ geschrieben ist, ist es gleichwohl für Einkaufsmanager interessant; schließlich ist es gut zu wissen, auf was ein Verkäufer achtet! (ap,bf)

Unsere Wertung:

★★★★☆



ISBN: 3-478-25110-9
Redline Wirtschaft; 24,90 €

IMPRESSUM

procurementLETTER bietet Fach- und Führungskräften Informationen und Know-how zu aktuellen Entwicklungen und Trends aus bzw. für Einkauf, Beschaffung u. (E-) Procurement. Der procurementLETTER erscheint i. d. R. monatlich. Der Bezug ist kostenfrei. Weitere Informationen zu procurementLETTER unter www.procurementletter.de

© Copyright 2004
procurementletter

ISSN:
1618-5862

Chefredakteur & Herausgeber:
Armin Pulic (ap)

(Freie) Autoren / Redakteure:
genannt bei den jeweiligen Artikeln

Kontakt:
procurementletter
Postfach 260, D-91292 Forchheim
redaktion@procurementletter.de

procurementLETTER, der Betreiber sowie die Autoren übernehmen keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit und Qualität der bereitgestellten Informationen. Haftungsansprüche gegen den procurementLETTER, den Betreiber oder die Autoren, welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen.

procurementletter

Archiv

Alle Ausgaben unter
www.procurementletter.de/archiv