



Konzept der

Sanet Trade and Services Co. Ltd.

Business Unit (BU)

Bangkok, 01.01.2018

Inhalte

	page
1 Die Business Unit (BU)	3
2 Rechtliche Rahmenbedingung	3
3 Charakteristik der Business Unit	3
4 Vorteile der BU	4
5 Modern eingerichtete Büroräume in internationalem Umfeld	5
6 Die Mindestprovision.....	6

1 Die Business Unit (BU)

Die Business Unit ist eine Dienstleistung des Handelshauses Sanet Trade & Services Co. Ltd., eine unter thailändischem Gesetz lizenzierte Import- und Exportfirma. Diese darf als thailändische Gesellschaft mit zahlreichen Importgenehmigungen handeln, vertreiben und Dienstleistungen erbringen.

Das Konzept der Business Unit bietet ausländischen Unternehmen, durch die Installation eines „eigenen Vertriebsmannes“, die Möglichkeit eines kosteneffizienten Markteinstieges in Thailand. Dabei stellt Sanet Trade & Services Co. Ltd. Mitarbeiter ein, die exklusiv für den Vertrieb der Produkte und Dienstleistungen des Prinzipals zuständig sind.

Für zahlreiche europäische Mittelständler erwies sich die Sanet Business Unit als der ideale Markteintritt nach Südostasien. Mehrere Prinzipale setzen den thailändischen Partner auch als regionale Vertriebsleitung ein, die im ganzen Asien-Pazifik-Raum Handelspartner qualifiziert und kontinuierlich führt. In enger Abstimmung mit dem Prinzipal in Europa werden so ganze Vertriebsnetzwerke aufgebaut und betreut.

2 Rechtliche Rahmenbedingung

Die Business Unit basiert auf einem Agenturen Vertrag zwischen Sanet Trade & Services Co. Ltd. und dem Prinzipal. Über das Modell der Business Unit repräsentiert Sanet Trade & Services Co. Ltd. den Prinzipal im thailändischen Markt.

3 Charakteristik der Business Unit

Die Business Unit bietet einen kosteneffizienten Markteinstieg nach Südostasien bei minimalem finanziellen Risiko für den Prinzipal.

Sanet gründet als Vertragspartner unter dem Dach des Handelshauses die Business Unit für den Prinzipal. Gemeinsam sucht die Sanet Gruppe einen oder mehrere geeignete Mitarbeiter aus. Diese werden von Sanet angestellt und sind ausschließlich für den Vertrieb der Produkte des Prinzipals zuständig.

Dabei verzichtet Sanet auf die üblichen hohen Handelsmargen oder Provisionen. Stattdessen arrangieren sich Prinzipal und Sanet über eine fest kalkulierbare Vergütung (Mindestprovision) und über die direkten Kosten des Mitarbeiters (siehe Ziff. 5).

4 Vorteile der BU

Die Sanet Business Unit bietet ausländischen Unternehmen die folgenden Vorteile:

- Unkomplizierter Aufbau einer eigenen Vertriebspräsenz in Thailand bei minimalem finanziellen Risiko
- Möglichkeit thailändischen Partner als regionale Vertriebsleitung für Gesamt-ASEAN einzusetzen
- Fest kalkulierbare Kosten / Vergütung während der gesamten vereinbarten Markteintrittsperiode (keine Handelsmargen und Provisionen)
- Kein Aufwand und Unannehmlichkeiten mit lokaler Steuer, Buchhaltung, externen Audits, Arbeitsrecht und administrativen Kosten einer Firma (juristische Person) in Thailand
- Vertriebspersonal wird vom Prinzipal ernannt oder in enger Kooperation mit dem deutsch-thailändischen Recruiting Service der Sanet Gruppe, CREATING CAREERS, rekrutiert.
- Mitarbeiterführung erfolgt durch Prinzipal
- Transparente monatliche Berichte der Mitarbeiterspesen seitens Sanet
- Vertretung durch eine hoch angesehene thailändische Gesellschaft mit zahlreichen Importlizenzen und erfahrenem deutschem Management
- Tür an Tür mit Thailands führender mittelständischer Unternehmensberatung Sanet ASEAN ADVISORS, dem deutsch-thailändischen Anwaltsbüro Sanet Legal Ltd. und der Sanet Recruiting Agentur CREATING CAREERS

5 Modern eingerichtete Büroräume in internationalem Umfeld

- Exzellente strategische Büro Lage nur Minuten vom internationalen Suvarnabhumi Flughafen entfernt
- Modern eingerichtetes Bürogebäude mit offenen Arbeitsplätzen und voll möblierten Büroräumen für bis zu 3 Mitarbeitern
- Kostenlose Klimaanlage und Elektrizität
- Kostenloses W-Lan mit Glasfaseranbindung (40Mbit)
- Direktwahl-Telefone mit Empfangs- und Fernsprechvermittlungsdienste
- Kostenloser Sekretariatsservice für die Bestellung von Büroartikeln
- Kostenlose Nutzung von 2 hoch modern eingerichteten Konferenzräumen (bis zu 8 Personen)
- Kostenlose Nutzung von Flachbildschirmen, HDMI-Kabeln, Konferenztelefonen und Flip-Charts
- Kostenlose Nutzung einer Küche
- Kostenloser Reinigungsservice
- Kostenlose Nutzung von Lagerräumen für die Aufbewahrung von Mustern und Dokumenten

6 Die Mindestprovision

Die Mindestprovision beläuft sich auf

- 33,000 THB für die Nutzung eines offenen Arbeitsplatzes im Gruppenbüro
- 35,000 THB für die gemeinsame Nutzung (2 Personen) eines Büroraumes
- 40,000 THB für die exklusive Nutzung eines Büroraumes

Zuzügliche thailändische Mehrwertsteuer beträgt 7%.

Im Falle einer personellen Erweiterung der Business Unit, erhöht sich die Mindestprovision auf 55,000 THB für die Nutzung eines offenen Arbeitsplatzes und auf 60,000 THB für die Nutzung eines exklusiven Büroraumes.

Der Prinzipal zahlt STS eine Mindestprovision für die vereinbarte Periode des Markteintritts. Die Mindestprovision ist unabhängig vom Verkaufserfolg des Prinzipals fällig.

Die Mindestprovision zwischen Prinzipal und Sanet Trade & Services Co. Ltd kann, bei beidseitigem Einverständnis, mit einer auf Verkaufszahlen basierten Provisionszahlung ersetzt werden.

Rückerstattung der Personalkosten

Solange der Agenturen Vertrag zwischen Sanet und dem Prinzipal auf einer Mindestprovision basiert, erstattet der Prinzipal Sanet die Mitarbeiterkosten (Gehalt + Spesen) für die bei Sanet Trade & Services Co. Ltd. angestellten Business Unit Mitarbeiter. Jegliche Änderung dieses Modelles erfolgt ausschließlich nur nach Einigung zwischen Sanet Trade & Services Co. Ltd. und dem Prinzipal.

Recruiting der Business Unit Mitarbeiter

Mögliche Recruitings werden durch Sanet (Thailand) Co. Ltd. und dem Personalservice Sanet CREATING CAREERS in Rechnung gestellt. Die Mindestprovision beinhaltet kein Recruiting für Mitarbeiter der Business Unit.

Bangkok, 24/06/18