

Dato: 29 januar, 1999**Selger:**

Kommer du til å videreselge produkter du kjøper fra Ingram Micro AS? Ja ___ Nei ___

Hvis 'Nei', stopp her:

Ingram Micros stilling i IT-industrien er som distributør. Grunnet forpliktelser vi har påtatt oss overfor våre leverandører og kunder, kan vi bare selge produktene til Forhandlere. Hvis du ikke skal videreselge produktet du ønsker å kjøpe fra Ingram Micro, eller hvis du ikke er i stand til å komplettere søknaden med bekreftelse for mva-registrering, er vi for tiden ikke i stand til å etablere noe kundeforhold.

Kundenummer: _____ (fylles ut av Ingram Micro AS)

Dokumentet må være fullstendig utfylt før konto kan åpnes og priser bli tilbudt. Vi ønsker ikke å forsinke søknaden.

Virksomhetens navn:

Firmanavn (slik det fremgår av firmaattest):

Gateadresse (må oppgis):

Postnr./sted:

Virksomhetens telefonnr.

Virksomhetens faxnr.

REGNINGSDADRESSE (hvis annet enn ovenfor):

Gateadresse:

Postnr./sted:

Prokura/signaturberettiget/eiers navn:

Tittel:

Prokura/signaturberettiget/eiers navn:

Tittel:

Autorisert innkjøper(e):

LEVERINGSADRESSE (vedlegg liste
hvis flere)

Gateadresse:

Postnr./sted:

Forhandler samtykker i å informere Ingram Micro om endringer i virksomhetens eierforhold ved rekommandert brev eller e-post til:

Ingram Micro AS
Mrk. Forhandleravtaler
Postboks 6884 Rodeløkka
0504 Osloe-post: forhandleravtaler@ingrammicro.no

1. Hvilken av disse kategorier beskriver virksomheten best (ett kryss):

Forhandler: ___ OEM: ___ Produsent: ___ Datavarehus: ___
VAR: ___ Distributør: ___ Kurssenter: ___ Postordre: ___
Retail: ___ Annet: _____ Eksportør (land?): _____

2. Hvis virksomheten er VAR, hvilket av det nedenstående beskriver best dens forhandleraktiviteter (ett kryss):

Systemintegrator: ____ Applikasjoner: ____ Nettverksintegrator/Teknisk: ____
Annet: ____

Beskrivelse: _____

3. Er virksomheten tilknyttet noen kjede: _____ Hvis ja, hvilken? _____
4. I gjennomsnitt, hvilket av de følgende beløpsnivå beskriver best virksomhetens totale innkjøp av dataprodukter per måned ved bruk av alle innkjøpskilder, strek under det mest passende alternativet:

Under 20.000	150.000-300.000	900.000-1.600.000
20.000-30.000	300.000-450.000	1.500.000-3.000.000
30.000-60.000	450.000-600.000	3.000.000-4.500.000
60.000-150.000	600.000-900.000	4.500.000-6.000.000
6.000.000-10.000.000	10.000.000 eller mer	

5. Hvilket operativsystem selger og supporterer virksomheten hovedsakelig (kryss av de som gjelder):

MacOS: __ DOS: __ NetWare: __ Windows: __ OS/2: __
UNIX: __ Annet: ____

6. Hvilken av de følgende produsenter er virksomheten autorisert forhandler av, hvis noen? (Oppgi autorisasjonsnummer): _____

Microsoft: _____ Apple: _____ Hewlett-Packard: _____
Lotus: _____ Novell: _____ Compaq: _____
3Com: _____ IBM: _____ Andre: _____

7. Hvilken av følgende plattformløsninger selger virksomheten, hvis noen? (Kryss av de som gjelder):

Hewlett-Packard: __ SUN: __ SGI: __ IBM RS6000: __ Annet: _____

8. Hvilken andel av virksomhetens innkjøp er fra følgende kilder:

Direkte fra fabrikant: ____% C2000: ____% SMG: ____%
Ingram Micro: ____% Scribona: ____% Annen distributør: ____%

9. Hvilke områder fokuserer virksomheten på, hvis noen? (kryss av de som gjelder og angi om egen/selveiet software anvendes):

	Egen SW		Egen SW		Egen SW			
	Ja/Nei		Ja/Nei		Ja/Nei			
_Regnskap	J	N	_Helsetjenester	J	N	_Retail	J	N
_Tele	J	N	_Forsikring	J	N	_Engros/distribusjon	J	N
_CAD/CAM	J	N	_Juridisk	J	N	_Bilder/imaging	J	N
_Bygg	J	N	_Produksjon	J	N	_Offentlig sektor	J	N
_Utdannelse/skole	J	N	_Digital video	J	N	_Annet _____	J	N
_Finansielle tjenester	J	N	_Publishing	J	N			

10. Hvilken andel av virksomhetens omsetning er i de følgende markeder (kryss én):

Små og mellomstore bedrifter ____% Offentlig sektor ____%
Norges 500 største bedrifter ____% Utdannelse/skole ____%
Hjemmebrukere/privatpersoner ____% Annet ____%

11. Hvor mange personer er ansatt i virksomheten? (kryss én):
 1-5: ___ 6-10: ___ 11-20: ___ 21-50: ___ 51-100: ___ 100+: ___
12. Hvor mange ansatte vil komme til å være i kontakt med Ingram Micro?
 1-5: ___ 6-10: ___ 11-20: ___ 21-50: ___ 50+: ___
13. Hvor mange ansatte vil få fullmakt til å plassere ordrer hos Ingram Micro?
 1-5: ___ 5-10: ___ 10+: ___
14. Hva var virksomhetens brutto omsetning i kroner siste år? (kryss én)
 ___ Mindre enn 300.000 ___ 6.000.000-30.000.000 ___ 60.000.000-150.000.000
 ___ 300.000-6.000.000 ___ 30.000.000-60.000.000 ___ 150.000.000 eller mer
15. Tilbyr virksomheten i dag leasing eller annet finansierings program til sine kunder? Hvis ja, gi følgende opplysninger:
 Selskapets navn: _____ Tlf.nr. _____
 Forhandler nr. _____ Kontaktperson: _____
16. Ønsker du informasjon om et av følgende program?
 Factoring ___ Leasing ___ Betalings-eller kredittkort ___
17. Ønsket betalingsmåte:
 FORHÅNDSBETALING ___ KONTANT MOT OPPKRAV ___
 KONTANT (sjekk) _____ KREDITTID: _____ (oppgi dager)
18. Ønsket kredittbeløp i NOK: _____
19. BANKREFERANSER (VENNLIGST FYLL UT NØYAKTIG)

Bankens navn: _____ Kontaktperson: _____ Kontonummer: _____

Adresse (gate, postnr./sted) _____

Telefonnr. _____ Fax nr. _____

Bankens navn: _____ Kontaktperson: _____ Kontonummer: _____

Adresse (gate, postnr./sted) _____

Telefonnr. _____ Fax nr. _____

20. ANDRE REFERANSER (RELATERT TIL INNKJØP DE SISTE 12 MÅNEDER)

Navn	Adresse	Tlf.	Kontonr.
Navn	Adresse	Tlf.	Kontonr.
Navn	Adresse	Tlf.	Kontonr.

***** Ved søknad om kreditt vennligst legg ved siste reviderte årsregnskap og firmaattest. *****

Regnskapet må omfatte balanse og resultatregnskap. Ureviderte regnskaper må være signert og datert av virksomhetens ledelse. Tidsperioden for regnskapstallene må også oppgis.



**FOR Å UNNGÅ FORSINKELSE MED HENSYN TIL BESTILLINGSMULIGHETER
VENNLIGST PRESENTER ALL DEN INFORMASJON SOM KREVES.**

Denne søknad og avtale er fremsatt av forhandler til Ingram Micro AS (IM) for å etablere kundeforhold og oppnå innkjøpskreditt. IM forbeholder seg rett å avslå kreditt til forhandler og, i tilfelle kreditt blir gitt, endre kredittgrensen eller tilbakekalle forhandlers kreditt på bakgrunn av endringer i IMs kredittpolitikk eller forhandlers økonomiske situasjon og/eller betalingsforhold. Ethvert salg av varer eller tjenester fra IM til forhandler vil skje i henhold til IMs standard salgs- og leveringsbestemmelser inntatt i IMs priskatalog slik de gjelder på tidspunktet for bestilling. Fravikelse fra disse bestemmelser vil kun være gyldig hvis den er skriftlig akseptert av IM før bestillingstidspunktet.

Forhandler samtykker i å foreta full betaling til IM av alle forfalte beløp i samsvar med mottatt faktura og å betale til IM den forsinkelsesrente som blir krevet ved forsinket betaling. Skulle forhandler misligholde sine betalinger har IM rett til å anse enhver faktura forfalt til betaling. I tilfelle IM skulle påbegynne rettslig inndrivelse, eller på annen måte søke tvangsfullbyrdelse av sine krav mot forhandler, samtykker forhandler i å betale innkassosalærer, rettsgebyrer og andre utgifter påført IM uansett om stevning blir uttatt. Den avtale som etableres gjennom denne søknad er strengt konfidensiell og personlig, og kan ikke transporteres eller på annen måte overføres til tredjemann uten IMs skriftlige samtykke. Forhandler samtykker i at endringer i ansvaret for noen gjeldsforpliktelse til IM på grunn av endringer i forhandlers forretningsvirksomhet, ikke skal kunne gjøres gjeldende overfor IM med mindre IM mottar melding om endringen ved rekommandert brev og har akseptert endringen. Oslo byrett vedtas som vernetting i enhver tvist mellom partene.

Forhandler samtykker med dette i utlevering av kreditt- og bankopplysninger til IM fra de referanser oppgitt i denne søknad.

Undertegnet i _____ den _____ .

Navn: _____ Tittel: _____

Vedlegg:

*Firmaattest av ny dato som avspeiler virksomhetens virkelige situasjon

*Bekreftelse fra fylkesskattekontoret om mva registrering

*Regnskaper for siste regnskapsår

Returneres selger hos Ingram Micro AS på faks nr. 23 05 00 05.

Anbefales av salgssjef hos Ingram Micro AS: Ja: __ Nei: __ Signatur: _____ Dato: _____