



RAGMAN Textilhandel GmbH · Kupferschmidstrasse 84 · D-79761 Waldshut-Tiengen

Selektiv-Vertriebsrichtlinien für Fachhandelspartner von RAGMAN

Die vorliegenden Selektivvertriebslinien für Fachhandelspartner RAGMAN fokussieren sich auf die Bedürfnisse der RAGMAN Konsumenten, welche im Zentrum des Handelns stehen. Die RAGMAN Konsumenten präferieren eine gute Beziehung zur Marke, dem Fachhandel sowie den Dialog.

Um das Premium-Image und den guten Ruf der Marke RAGMAN zu bewahren, zu fördern und einen qualitativ hochstehenden Service gegenüber den Konsumenten zu gewährleisten, vertreibt die RAGMAN TEXTILHANDEL GMBH (fortan als "RAGMAN" bezeichnet) die gegenständlichen Premiumprodukte (fortan als "Vertragsprodukte" bezeichnet) ausschließlich über autorisierte Fachhändler (im Folgenden als "die autorisierten Fachhändler, Fachhandelspartner oder Partner" bezeichnet), welche das Einhalten bestimmter, durch RAGMAN geforderter Qualitätskriterien gewährleisten.

Die Selektiv-Vertriebsrichtlinien sind notwendig, um das zeitgemäße und hochstehende Informations- sowie Servicebedürfnis der RAGMAN Konsumenten zu erfüllen und deren gesteigerten Erwartungen an Beratungs- und Betreuungsleistungen beim Kauf unserer qualitativ hochwertigen Produkte gerecht zu werden.

Das Einhalten der nachfolgenden Kriterien ist Bedingung dafür, dass die autorisierten Fachhändler auch in Zukunft mit den Vertragsprodukten beliefert werden. Die vorliegenden „Selektiv-Vertriebsrichtlinien für Fachhandelspartner von RAGMAN“ ersetzen alle vorangegangenen Richtlinien und werden ergänzt durch die «Richtlinien für den Internetverkauf von RAGMAN Produkten» sowie den «EINHEITSBEDINGUNGEN DER DEUTSCHEN TEXTILWIRTSCHAFT».

§ 1 Präsentation und Kundenservice

Die Präsentation und der Kundenservice der Vertragsprodukte sind in einem fokussierten Markensortiment herauszustellen, um die gewünschte Premium Aussage der Marke RAGMAN zu ermöglichen. Dies gilt sowohl für die stationäre Präsentation als auch für die Online-Angebotsdarstellung. Das Sortimentskonzept der autorisierten Fachhändler ist im Schwerpunkt auf Mode ausgerichtet, wobei die Ladengestaltung moderne/zeitgemäße Aspekte unterschiedlicher Charakteristika aufweist. Eine hochwertige, visuell arrangierte Präsentation der Vertragsprodukte unterstützt dieses Ziel. Ragman Premiumprodukte dürfen aus diesem Grund nicht in rundständerartiger und größenbasierter Vorauswahl angeboten werden.

Eine qualifizierte Produktberatung, die auf die Premiumprodukte von RAGMAN bezogen ist, sowie das Angebot differenzierter Servicekonzepte durch die Fachhandelspartner stellen einen erfolgsbildenden

Faktor dar, um die Erwartungen der Konsumenten zu erfüllen. Dies umfasst das sorgfältige Vermitteln der funktionalen Eigenschaften und spezifischen Produkt- und Qualitätsvorteile. RAGMAN stellt entsprechend geeignete Informationsmaterialien zur Verfügung und bietet Produktschulungen an.

Die Kriterien, die der Auswahl autorisierter Fachhändler zugrunde liegen, sind in der als Anlage 1 beigefügten Richtlinie aufgeführt.

Im Rahmen der Geschäftsbeziehung stellt RAGMAN den Fachhandelspartnern Markenlogos, Produktdaten und Werbematerialien, wie beispielsweise Imagebilder oder Produktfotos, zur Verfügung. Mit dem Empfang dieser Materialien sind die Fachhandelspartner zur Nutzung berechtigt. Die Nutzungsrechte werden unentgeltlich und widerruflich eingeräumt und können weiteren Bestimmungen unterliegen, insbesondere den Vorgaben der Nutzungsdauer und der visuellen Darstellung, die zwingend einzuhalten sind.

§ 2 Qualitative Anforderungen an ONLINE-Aktivitäten

Sämtliche Online-Vertriebsaktivitäten müssen das Ziel verfolgen, dem Konsumenten ein in seiner Gesamtheit der Marke Ragman entsprechendes und somit ansprechendes, qualitativ hochwertiges und höherpreisiges Markenprodukt zu verdeutlichen und ein entsprechendes Produktimage aufzubauen und zu erhalten. Die Grundvoraussetzungen für einen Onlineauftritt des Fachhandelspartners sind in den «Richtlinien für den Internetverkauf der RAGMAN Produkte» aufgeführt.

§ 3 Allgemeine Bestimmungen

Die Vertragsprodukte sind kontinuierlich in einem diesen Richtlinien entsprechenden repräsentativen Sortiment zu führen, welches an die räumlichen/visuellen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des Fachhandelspartners angepasst ist und die Bedürfnisse und der Nachfrage der RAGMAN Konsumenten erfüllt.

Es ist untersagt, die Vertragsprodukte von nicht zugelassenen Händlern zu erwerben oder die Vertragsprodukte an nicht zugelassene Händler zu veräußern. Im Zweifelsfall wird sich der Fachhandelspartner diesbezüglich vorab bei RAGMAN erkundigen.

§ 4 Laufzeit, Beendigung und weitere Rechte

Diese Vereinbarung tritt mit Erhalt dieser Richtlinien auf den RAGMAN Auftragsbestätigungen und Rechnungen in Kraft und wird auf unbestimmte Zeit geschlossen.

Jede Partei ist dazu berechtigt, diese Vereinbarung unter Einhalten einer Kündigungsfrist von 6 Monaten schriftlich mit Wirkung zum Monatsende zu kündigen. Darüber hinaus ist RAGMAN dazu berechtigt, zumutbare Änderungen oder Ergänzungen zu diesen Richtlinien vorzunehmen, sofern sich das Selektive Vertriebssystem weiterentwickelt. In einem solchen Fall wird RAGMAN den Partner über die geplanten Änderungen oder Ergänzungen rechtzeitig, mindestens drei Monate vor Inkrafttreten, schriftlich informieren und ggf. einen Übergangszeitraum ankündigen. Darüber hinaus ist jede Partei berechtigt, diese Vereinbarung aus wichtigem Grund mit sofortiger Wirkung zu kündigen. Ein wichtiger Grund liegt insbesondere vor, wenn die jeweils andere Partei gegen wesentliche Pflichten verstoßen hat und einer schriftlich erfolgten Aufforderung zur Beseitigung des Verstoßes innerhalb angemessener Frist nicht nachgekommen ist.

RAGMAN ist ferner berechtigt, diese Vereinbarung mit sofortiger Wirkung zu kündigen, wenn der Partner mit Zahlungsverpflichtungen aus der Geschäftsbeziehung für zwei oder mehr Abrechnungszeiträume in Verzug gerät. Zur Sicherung des Fortbestands des Selektiven

Vertriebssystems ist RAGMAN im eigenen Ermessen auch berechtigt, anstelle einer Kündigung zunächst die Lieferung mit den Premiumprodukten an den Partner für einen angemessenen Zeitraum einzustellen und/oder bereits getätigte Bestellungen des Partners nicht auszuführen, wenn der Partner gegen vertragliche Verpflichtungen verstoßen hat, die nicht als schwerwiegend einzustufen sind. Die vorliegende Vereinbarung endet automatisch, ohne dass es einer gesonderten Mitteilung bedarf, wenn die Geschäftsbeziehung zwischen RAGMAN und dem autorisierten Fachhändler nicht mehr besteht.

§ 5 Folgen der Vertragsbeendigung

Ein Beenden dieser Vereinbarung berührt nicht die Pflicht, mögliche Ansprüche der jeweils anderen Vertragspartei zu erfüllen, die bereits vor dem Zeitpunkt der Beendigung entstanden sind. Dies gilt jedoch nicht für Bestellungen, die der Partner nach dem Beendigungszeitpunkt getätigt hat. RAGMAN ist auch in Anbetracht der Stellung des Partners als selbstständiger Facheinzelhändler im Zusammenhang mit der Vertragsbeendigung nicht verpflichtet, diesem eine finanzielle Entschädigung oder eine sonstige Kompensation zu zahlen.

Mit Beendigung des Vertrags enden sämtliche vertraglich gewährten Rechte von RAGMAN, einschließlich der dem Partner eingeräumten Nutzungsrechte an den Marken oder sonstigen Rechten von RAGMAN, die im Zusammenhang mit der vorliegenden Vereinbarung stehen.

§ 6 Sonstiges

Jede vollständige oder teilweise Übertragung oder Abtretung von Rechten und Pflichten des Partners aus dieser Vereinbarung bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung von RAGMAN. Der Partner hat zudem dafür Sorge zu tragen, dass im Falle einer Rechtsnachfolge die Vereinbarung auch für den Rechtsnachfolger und/oder Übertragungsempfänger Wirksamkeit entfaltet.

Sämtliche Mitteilungen in Bezug auf die Inhalte dieser Richtlinien an die jeweils andere Vertragspartei haben schriftlich zu erfolgen und sind an die Geschäftsleitung/den Inhaber der zu benachrichtigende Vertragspartei zu richten.

Sollten einzelne Bestimmungen dieser Vereinbarung rechtlich unwirksam sein oder werden, bleibt die Wirksamkeit der übrigen Vertragsbestimmungen davon unberührt. In einem solchen Fall werden die unwirksamen Bestimmungen durch rechtswirksame Regelungen ersetzt, die dem beabsichtigten Inhalt der unwirksamen Bestimmung wirtschaftlich möglichst nahekommen.

§ 7 Erfüllungsort, anwendbares Recht, Gerichtsstand

Die Vereinbarung unterliegt deutschem Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts.

Die Vertragsparteien verpflichten sich, Differenzen, die zwischen ihnen entstehen, außergerichtlich und einvernehmlich beizulegen. Sollte dies nicht gelingen, wird als ausschließlicher Gerichtsstand für sämtliche Streitigkeiten Waldshut-Tiengen vereinbart, sofern der Partner Kaufmann i.S. des HGB ist.

Mit Unterzeichnung der vorliegenden Vereinbarung versichert der Partner RAGMAN, dass er sämtliche in dieser Vereinbarung aufgeführten Kriterien und Voraussetzungen erfüllt, die seine Teilnahme am Selektiven Vertriebssystem rechtfertigen.

§ 8 Ausdrückliche Annahme durch Fristablauf

Der Vertragspartner erklärt diesen Vertrag als angenommen, wenn er diesen nicht innerhalb einer Frist von 6 Wochen ab dem Datum des Erhalts der Rechnung oder Auftragsbestätigung mit dem QR-Code mit Hinweis auf die selektiven Vertriebsrichtlinien in der Fassung vom 26.08.2025, schriftlich oder per Mail mit Empfangsbestätigung ablehnt. Die fristgerechte Absendung der Ablehnungserklärung genügt zur Wahrnehmung der Frist.

Anlage 1: Qualitätskriterien

Grundlagen selektiver Vertrieb, Premium Definition für RAGMAN Retailer und Online-Händler (ergänzt durch Richtlinien für den Internetverkauf und die «Einheitsbedingungen der deutschen Textilwirtschaft» in ihrer jeweils zuletzt gültigen Form.

Positionierung im Handel:

Regionale und überregionale Department Stores, modische Fachhändler, Boutiquen, welche in Fashion-Schwerpunktsortimenten spezialisiert sind. Eine Platzierung der Marke RAGMAN in Geschäften oder innerhalb eines Geschäfts in der Nachbarschaft von Marken des unteren Preissegments ist nicht zulässig.

Zielkunden:

Moderne und modisch interessierte Kunden, mit premium Anspruch an Qualität, Tragekomfort und angemessenen Preis-Leistungsverhältnis sowie gutem Kundenservice.

Sortimentsausrichtung:

Kuratiertes, fokussiertes und kompetent selektiertes Lifestyle-Markensortiment im Fashion-, Accessoires- oder Schuhsegment sowie ausgewählten, ergänzenden Trend- oder Konzept-Sortimenten.

Darstellung Online:

Die Landing Page erscheint zeitgeistig und wertig mit Trend-, Marken- und Lifestyle Stories. Es folgen strukturierte Marken-, Produkt- und Outfit-Vorschläge. Es darf kein Eindruck von Massenware oder ein Fokus auf Preisangebote entstehen (ausgenommen handelsübliche Sale Zeiträume). Die Newsletter-Ansicht und dessen Inhalte überzeugen durch den hochwertigen Eindruck und kuratierte Sortimente. Banner sowie Werbeanzeige von Drittmarken auf den Darstellungsseiten von RAGMAN sind nicht erlaubt.

Stationär:

Gepflegte Lifestyle Präsentation der auf entsprechenden Lege- und Hängewarenträgern. Sortierung nach Marken, Trends, Outfits, Kompetenz und / oder Warengruppen. Keine Größensortierung mit Ausnahme von T-Shirts und Unterwäsche (Farbe & Grösse). Von Platzierungen der Waren außerhalb des Ladengeschäfts wird abgeraten.

Service:

Freundliches, informiertes und geschultes Personal vertreten die Marke RAGMAN auf der Verkaufsfläche. Service Angebote runden den Auftritt der Premium Marke ab. Events-, Erlebnis-Promotionen und Kundenbindungsprogramme zur Förderung des Umsatzes stärken die Premium-Kundenbindung.