

Vertriebsvereinbarung

zwischen

Shopie Ltd.

Alfred-Nobel-Str. 20
D-97080 Würzburg

- im folgenden Gesellschaft genannt –

und

«Anrede»

«Firma»

«Vorname» «Name»

«Strasse»

«PLZ» «Ort»

E-Mail: «EMail»

- im folgenden Vertriebspartner genannt -

§ 1

Rechtsstellung der Gesellschaft

1. Die Shopie Ltd. ist eine Handels- und Vertriebsgesellschaft, die sich mit dem Vertrieb von Waren und Dienstleistungen und der Vermittlung von Waren und Dienstleistungen befasst. Sie übt neben dem Vertrieb eigener Produkten eine Vermittlungstätigkeit im Sinne der §§ 84 ff., HGB für ihre produktgebenden Partner aus.
2. Ziel der Gesellschaft ist es dabei, zusammen mit ihren Vertriebspartnern qualitativ hochwertige Produkte erfolgreich anzubieten und zu vermarkten und die Zufriedenheit der Kunden durch kompetente Betreuung zu gewährleisten und damit zugleich das Ansehen der Gesellschaft in der Öffentlichkeit zu sichern und zu mehren.

§ 2

Vertragsgegenstand

1. Zur Erledigung der Vertriebstätigkeit eigener und fremder Produkte beauftragt die Gesellschaft ihrerseits freie Handelsvertreter als Vertriebspartner nach Maßgabe der Vorschriften der §§ 84 ff., HGB.
2. Es wird klargestellt und durch den Vertriebspartner versichert, dass er seine Tätigkeit als Vertriebspartner neben seiner sonstigen Betätigung im geschäftlichen Verkehr untergeordnet betreibt. Die Vertragspartner sind sich einig, dass eine Anwendung von gesetzlichen Bestimmungen für den hauptberuflichen Handelsvertreter nicht erfolgt.
3. Die Geltendmachung von Ausgleichsansprüchen in direkter oder indirekter Anwendung des § 89 b HGB ist gemäß § 92 b Absatz 1 HGB ausgeschlossen.

§ 3

Pflichten und Befugnisse der Gesellschaft

1. Die Gesellschaft hält für den Vertriebspartner ein Produktportefeuille zur Vermittlung verschiedener eigener Produkte sowie die eines oder mehrerer Produktpartner nach diesem Vertriebspartnervertrag vor. Die Gesellschaft ist in Ihrer Entscheidung frei, die Zusammenarbeit mit Produktpartnern ganz oder teilweise einzustellen, ebenso, wie es ihr überlassen ist, weitere produktgebende Partnergesellschaften in ihr Produktportefeuille aufzunehmen.
2. Bei vollständiger oder teilweiser Einstellung der Zusammenarbeit mit einer produktgebenden Partnergesellschaft wird die Gesellschaft dem Vertriebspartner hierüber Mitteilung machen. Mit vollständiger oder teilweiser Einstellung der Zusammenarbeit mit Produktpartnern enden auch entsprechend die Rechtsbeziehungen zwischen der Gesellschaft und dem Vertriebspartner, ohne dass diesem aus der Einstellung der Zusammenarbeit mit Produktpartnern etwaige Ansprüche zustehen.
3. Die Gesellschaft stellt dem Vertriebspartner die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen zur Verfügung, ergänzt sie jeweils und hält sie auf dem neuesten Stand.

4. Die Gesellschaft ist berechtigt, die für die Zusammenarbeit mit dem Vertriebspartner wichtigen personenbezogenen Daten des Vertriebspartners zu speichern und an die Produktpartner zu übermitteln.
5. Erweitert die Gesellschaft ihr Produktportefeuille, werden die neu hinzukommenden Produkte Vertragsprodukte, wenn die Gesellschaft für diese eine entsprechende Produkthanlage zu diesem Vertrag erstellt und der Vertriebspartner zustimmt. Als Zustimmung ist es insbesondere anzusehen, wenn der Vertriebspartner zu dem neu aufgenommenen Produkt Geschäftsumsätze bei der Gesellschaft einreicht.

§ 4

Pflichten und Befugnisse des Vertriebspartners

1. Der Vertriebspartner wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass er als selbständiger Unternehmer alleine für die Erfüllung seiner steuerlichen Verpflichtungen Sorge tragen muss, insbesondere, dass weder Lohnsteuer von seinen Bezügen einbehalten noch Beiträge zur Sozialversicherung abgeführt werden.
2. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, alle für seine Tätigkeiten für die Gesellschaft und deren Produktpartner notwendigen Genehmigungen und Erlaubnisse für das jeweils vermittelte Rechtsgeschäft eigenverantwortlich einzuholen. Der Vertriebspartner ist ferner verpflichtet, bei der Ausübung seiner Tätigkeit alle Gesetze, Verordnungen und sonstigen Rechtsvorschriften insbesondere mit gewerbe-, Steuer-, Wettbewerbs- oder datenschutzrechtlichen Bestimmungen sowie Verbandsrichtlinien und behördlichen Anordnungen zu beachten, die bei der Ausübung seiner Tätigkeit einzuhalten sind. Die Gesellschaft ist zur Überprüfung der Einhaltung nicht verpflichtet. Der Vertriebspartner kann sich nicht darauf berufen, von der Gesellschaft nicht, nicht rechtzeitig oder unzutreffend über die ihn betreffenden jeweils anwendbaren rechtlichen oder steuerlichen Gesetzesregelungen unterrichtet oder von ihr darauf überwacht worden zu sein.
3. Eine rechtsgeschäftliche Vertretung der Gesellschaft oder deren Vertragspartner durch den Vertriebspartner ist ausgeschlossen. Zu Vertragsabschlüssen und zum Inkasso ist er nicht befugt.
4. In der Bestimmung von Ort und Zeit seiner Tätigkeit ist der Vertriebspartner frei.
5. Der Vertriebspartner wird die einschlägigen wettbewerbsrechtlichen Bestimmungen strikt beachten.
6. Der Vertriebspartner verpflichtet sich, mit der Gesellschaft während der Dauer des Vertrages nicht in Konkurrenz zu treten und die Kunden der Gesellschaft nicht abzuwerben. Gleiches gilt bei Kündigung des Vertrages ein Jahr nach Kündigungsdatum. Für jeden Fall der Zuwiderhandlung zahlt der Vertriebspartner eine Vertragsstrafe in Höhe von EUR 5.000,00 an die Gesellschaft. Grundlage hierfür sind die Produktangebote der Gesellschaft und deren produktgebenden Partnergesellschaften.

7. der Vertriebspartner ist keinesfalls dazu berechtigt, Preise oder Vertragsbedingungen der Gesellschaft oder deren Vertragspartner zu ändern.
8. Der Vertriebspartner leistet seine Dienste persönlich. Er darf Hilfspersonen heranziehen. Diesen wird er die Pflichten aufgeben, die sich aus diesem Vertrag ergeben. Sämtliche Hilfspersonen, die mit der Akquise beauftragt sind, müssen der Gesellschaft benannt werden.

§ 5

Aufgaben und allgemeine Pflichten des Vertriebspartners

1. Der Vertriebspartner wird den Kunden unter körperlicher Anwesenheit vor einer rechtsgeschäftlichen Willenserklärung und vor Unterzeichnung eines Vertrages des Kunden die eigenen sowie die Produkte der Produktpartner der Gesellschaft anhand der dafür vorgesehenen Produktinformationen (Prospekte, Tariffinformationen, Angabenvorbehalte, Verantwortlichkeitserklärung, Risikobelehrung, Haftungshinweise, Informationsblätter, sonstige Werbeprodukte, usw.) umfassend, nachvollziehbar und verständlich erläutern. Er wird dafür Sorge tragen, dass der Kunde die für ihn vorgesehenen Unterlagen erhält und er die erforderlichen Erklärungen abgibt. Zusicherungen, die über den Inhalt dieser Produktinformationen hinausgehen, darf der Vertriebspartner nicht abgeben. Von jedem Vertrag, den der Kunde ausgefüllt oder unterzeichnet hat, überlässt der Vertriebspartner dem Kunden stets eine Durchschrift.
2. Die Vertragsunterlagen über eine erfolgreiche Vertragsvermittlung (insbesondere Vertragsformulare und Besprechungsprotokoll) übersendet der Vertriebspartner der Gesellschaft im Original und unverzüglich zu, sofern keine abweichende Vereinbarung getroffen ist.
3. Der Vertriebspartner ist aus steuerrechtlichen Gründen verpflichtet, der Gesellschaft seine Steuernummer bekannt zu geben. Bis zur Bekanntgabe kann keine Auszahlung an Provisionen erfolgen.
4. Der Vertriebspartner hat die Änderung seines Geschäftssitzes unverzüglich der Gesellschaft mitzuteilen. Bei einem schuldhaften Verstoß gegen die Mitteilungspflicht hat der Vertriebspartner der Gesellschaft für alle dadurch entstehenden Kosten einzustehen.
5. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, alle ihm gesetzlich obliegenden Verpflichtungen als Betreiber eines selbständigen Gewerbebetriebes ordnungsgemäß zu erfüllen. Auf die Pflicht zur Gewerbeanmeldung sowie erforderlichenfalls zur Beantragung eines Reisegewerbescheines wird ausdrücklich hingewiesen.
6. Jegliche Art der Präsentation nach außen, wie z.B. der Auftritt im Internet, Briefpapier, Visitenkarten oder das Anbringen von Schildern oder ähnlichem an den Geschäftsräumen des Vertriebspartners, aus der eine Tätigkeit für die Gesellschaft oder deren Produktpartner zu schließen ist, ist nur mit vor-

heriger schriftlicher Zustimmung der Gesellschaft zulässig.

7. Jegliche Art der Präsentation nach außen muss den Hinweis enthalten, dass der Vertriebspartner als selbstständiger Kaufmann tätig ist.

§ 6

Vertragsabschlüsse

1. Die Vermittlung von Kunden erfolgt grundsätzlich über Auftragsformulare, die von den Kunden zu unterzeichnen sind. Hierbei sind ausschließlich die von der Gesellschaft zur Verfügung gestellten Formulare zu verwenden.

§ 7

Provision

1. Der Vertriebspartner erhält für abgeschlossene Neugeschäfte, die während der Dauer der Vertriebsvereinbarung von ihm selbst oder den ihm unterstellten Vertriebspartnern vermittelt werden, eine Provision gemäß den Regelungen dieses Vertrages sowie nach den jeweiligen Produktpartnern in der jeweils gültigen Fassung.
2. Mit der Provision sind alle Leistungen des Vertriebspartners, die dieser anlässlich und in Ausführung dieses Vertrages erbringt, sowie auch sämtliche Ansprüche auf Vergütung und/oder Ersatz von Aufwendungen abgegolten.
3. Dem Vertriebspartner gegenüber der Gesellschaft zustehende Vergütungsansprüche entstehen frühestens dann und werden von der Gesellschaft an den Vertriebspartner frühestens dann ausgezahlt, wenn diese ihrerseits an die Gesellschaft von den Produktpartnern ausgezahlt worden ist.

§ 8

Vertragsbeginn und Dauer, Kündigung, Vertragsbeendigung

1. Das Vertragsverhältnis beginnt mit Unterzeichnung und wird auf unbestimmte Dauer abgeschlossen. Es gelten die gesetzlichen Kündigungsfristen.
4. Die Pflichten des Vertriebspartners zur Wahrung der Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse der Gesellschaft nach Maßgabe dieses Vertrages bestehen auch nach Beendigung dieses Vertrages fort. Die Parteien sind sich darüber einig, dass die nachvertragliche Verwertung von Vertrags- oder Bestandsdaten mit der Berufsauffassung eines ordentlichen Kaufmanns unvereinbar und daher gemäß § 90 HGB unzulässig ist.

§ 9

Überleitung dieser Vertriebsvereinbarung

1. Die Gesellschaft behält sich vor, eine Ausgliederung des Vertriebsgeschäftes oder eine Übertragung der bestehenden Kooperationsverträge auf eine andere Gesellschaft (erwerbbar) zu realisieren. Die Gesellschaft wird den Vertriebspartner hierüber in einer angemessenen Frist, spätestens jedoch drei Monate vor der geplanten Vertragsüberführung informieren.
2. Der Vertriebspartner erklärt sich bereits jetzt einverstanden, dass der Vertragsübernehmer (Erwerber) in

die Rechte und Pflichten der Gesellschaft eintritt, wenn der Vertriebspartner nicht innerhalb einer Frist von vier Wochen hiergegen widerspricht. Im Falle des Widerspruchs endet dieser Kooperationsvertrag mit der Gesellschaft zum Zeitpunkt der bekannt gemachten Vertragsüberführung.

3. Die Gesellschaft haftet im Falle der Vertragsüberführung nur für die bis zum Vertragsübergang begründeten Provisionsansprüche. Eine weitere Haftung wird hiermit im gesetzlich zulässigen Maße ausgeschlossen.

§ 10 Verschwiegenheit, Datenschutz

1. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, über alle betrieblichen und geschäftlichen Angelegenheiten der Gesellschaft gegenüber unbefugten Dritten striktes Stillschweigen zu bewahren. Diese Verpflichtung gilt auch über eine Beendigung des Vertrages hinaus. Zu den Umständen, die der Verschwiegenheitspflicht unterliegen, gehören insbesondere alle beruflichen und firmeninternen Angelegenheiten der Gesellschaft sowie alle beruflichen und privaten Angelegenheiten ihrer Mitarbeiter, Gesellschafter und Kunden.
2. Der Vertriebspartner ist mit Unterzeichnung dieses Vertrages auf das Datengeheimnis gemäß § 5 Bundesdatenschutzgesetz verpflichtet und auf die Strafbarkeit von Verstößen hingewiesen. Geschützte personenbezogene Daten dürfen nur zur rechtmäßigen Aufgabenerfüllung verarbeitet, bekannt gegeben, zugänglich gemacht oder sonst genutzt werden. Die Verpflichtung auf das Datengeheimnis besteht auch nach Beendigung der Tätigkeit weiter. Verstöße können nach § 41 Bundesdatenschutzgesetz und anderen Rechtsvorschriften mit Geld- und Freiheitsstrafen geahndet werden.
3. Über Geschäftsgeheimnisse der Partnergesellschaften oder der Gesellschaft, die ihm aufgrund seiner Tätigkeit für die Gesellschaft bekannt werden, wahrt der Vertriebspartner Stillschweigen. Ebenso wenig verwertet er Geschäftsgeheimnisse für Dritte. Zu den Geschäftsgeheimnissen zählen auch sämtliche Geschäftsunterlagen und insbesondere Vertriebsfolder, Anleitungen, Konzepte, Daten über die vom Vertriebspartner vermittelten und betreuten Bestände an Verträgen einschließlich der Daten und Anschriften der Kunden sowie auch der Inhalt dieses Vertrages. Der Vertriebspartner trägt dafür Sorge, dass auch die von ihm eingesetzten Hilfskräfte die Geschäftsgeheimnisse wahren.
4. Die Gesellschaft ist berechtigt, zum Zwecke der Gegenüberstellung von Verkaufs- und Umsatzergebnissen, insbesondere für die Erstellung von Ranglisten und für die Ausschreibung von Wettbe-

werben, die überlassenen Daten zu verarbeiten, auszuwerten und innerhalb der Gesellschaft und unter den Vertriebspartnern unter Namensnennung bekanntzumachen.

§ 11 Vertragsanlagen

1. Der Vertriebspartner bestätigt durch seine Unterschrift unter diesem Vertrag, die o.g. Anlagen in der zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses gültigen Fassung erhalten und zur Kenntnis genommen zu haben. Die Parteien sind sich darüber einig, dass dieser Vertrag sowie die Regelungen in den Anlagen und etwaige Ergänzungen, die Vertragsbestandteil werden, aufgrund von gesetzlichen Änderungen oder Änderungen in der Vertriebspolitik angepasst, ergänzt oder geändert werden können. Der Vertriebspartner wird solchen Änderungen im Rahmen der Zumutbarkeit zustimmen.
2. Soweit die Gesellschaft Änderungen der Anlagen vornimmt, gilt die Zustimmung des Vertriebspartners hierzu als erteilt, sofern er nicht binnen eines Monats nach Zugang schriftlich widerspricht.

§ 12 Nebenabreden, Schriftform

Nebenabreden zu diesem Vertrag wurden nicht getroffen. Änderungen oder Ergänzungen bedürfen zu ihrer Rechtswirksamkeit der Schriftform. Das gleiche gilt für den Verzicht auf das Schriftformerfordernis.

§ 13 Salvatorische Klausel

Sollte eine Bestimmung dieses Vertrages rechtsunwirksam sein oder werden, so wird die Geltung der übrigen Bestimmungen dieses Vertrages hiervon nicht berührt. Die Parteien sind in einem solchen Fall verpflichtet, die rechtsunwirksame Bestimmung durch eine rechtlich zulässige und mit den Bestimmungen dieses Vertrages vereinbare Regelung zu ersetzen, welche dem wirtschaftlich verfolgten Zweck der ungültigen Bestimmung am nächsten kommt.

§ 14 Gerichtsstand, Erfüllungsort

Gerichtsstand und Erfüllungsort für alle Streitigkeiten im Zusammenhang mit diesem Vertrag ist der Sitz der Gesellschaft.

_____, den _____

Gesellschaft

Vertriebspartner

Grundsatzvereinbarungen des Erfolges

1. Grundsatz.

Bemessungsgrundlage für Karriere und Vergütung ist ausschließlich der vermittelte Umsatz am Netz. Maßgeblich für die Bestimmung des vermittelten Umsatzes sind die Provisionsabrechnung der Gesellschaft bzw. von der Gesellschaft erstellte Auswertungen.

2. Grundsatz.

Es wird unterschieden zwischen Abschlussprovision (AP), aus Eigenumsätzen und Superabschlussprovision (SAP) aus Gruppenumsätzen.

3. Grundsatz.

Bei Berechnung der SAP wird immer Bezug genommen auf die nächstniedrige Vertriebspartnerstufe. Stehen zwischen dem Teamleiter und seinem Vertriebspartner mehrere Stufen, so erhöht sich analog dazu die SAP.

4. Grundsatz.

Erreicht ein Vertriebspartner den zur Qualifikation für die nächst höhere Strukturstufe notwendigen Punktwert, so ist er im Folgemonat berechtigt, einen Beförderungsantrag zur nächsten Stufe an die Gesellschaft zu stellen.

5. Grundsatz.

Eine Rückstufung von einer erreichten Karrierestufe ist nur dann möglich, wenn die Monatsumsätze der jeweiligen Stufe in drei aufeinander folgenden Monaten nicht erreicht werden.

6. Grundsatz.

Erreicht ein Vertriebspartner die Strukturstufe seines bisherigen Teamleiters, so entfällt für den bisherigen Teamleiter der Anspruch auf SAP. Im Gegensatz dazu bleibt dem bisherigen Teamleiter die Anrechnung des Kundenmonatsumsatzes seines aufgestiegenen Vertriebspartners für die Qualifizierung zur nächst höheren Strukturstufe erhalten.

7. Karriere - Qualifikationssystem MLM

LD	Landesdirektor	12.500	Einheiten (EH)
RD	Regionaldirektor	5.000	Einheiten (EH)
DD	Distriktdirektor	2.500	Einheiten (EH)
BD	Bezirksdirektor	1.250	Einheiten (EH)
BL	Bezirksleiter	625	Einheiten (EH)
VL	Verkaufsleiter	250	Einheiten (EH)
OL	Organisationsleiter	100	Einheiten (EH)
FB2	Fachberater 2	40	Einheiten (EH)
FB1	Fachberater 1		

Dieses Qualifikationssystem errechnet sich durch die monatlichen Leistungen des Vertriebspartners. Zur Erreichung der jeweiligen Monatsanforderungen zählen Eigenleistungen sowie Gruppenleistungen der Struktur.

Der Bewertungsschlüssel für die verschiedenen Produktbereiche ist in den jeweiligen Produkthanlagen festgelegt.

Erklärung für das Jahr 2010

Hiermit wird versichert, dass

«Anrede»

«Firma»

«Vorname» «Name»

«Strasse»

«PLZ» «Ort»

Seine/ihre Umsätze aus _____
(Tätigkeit)

nach den allgemeinen Vorschriften des Umsatzsteuergesetzes (Regelbesteuerung) versteuert. Auf eine eventuell mögliche Anwendung der Vorschriften für Kleinunternehmer i.S.d. § 19 UstG wird ausdrücklich verzichtet.

Das Unternehmen wird umsatzsteuerlich geführt beim Finanzamt _____
unter der Steuernummer _____.

Der Unterzeichnende verpflichtet sich, eine Änderung der umsatzsteuerlichen Verhältnisse unverzüglich dem Leistungsempfänger anzuzeigen.
Für unrichtige, unvollständige bzw. verspätet erfolgte Angaben und Mitteilungen wird persönlich und unmittelbar gehaftet.

Adresse zuständiger Steuerberater / Finanzamt:

Ort, Datum

Unterschrift Vertriebspartner

Unterschrift Steuerberater / Finanzamt