

## **§ 1 Kooperationspartner Bedingungen**

- (1) Der Kooperationspartner übernimmt die Bewerbung und den Verkauf von Produkten des Unternehmens an Endkunden im deutschsprachigen Raum (Deutschland, Österreich, Schweiz und Luxemburg). Zu diesem Zweck erhält er auf Wunsch einen individuellen Verkäufer-Code. In Absprache mit dem Unternehmen wird er die PRODUKTE auf Messen, in Einkaufszentren oder im stationären Handel, zum Verkauf anbieten und bewerben. Ein Verkauf über Auktionsplattformen oder Webshops ist nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung des Unternehmens gestattet. Ein Gebiets- oder Kundenschutz oder eine sonstige Exklusivität ist nicht vereinbart.
- (2) Der Verkauf der PRODUKTE erfolgt grundsätzlich im eigenen Namen und für eigene Rechnung.
- (3) Der Vertriebspartner erwirbt die PRODUKTE vom Unternehmen zum jeweils gültigen Einkaufspreis zzgl. MwSt. und Versandkosten und verkauft sie an Endkunden zu den vom Unternehmen von Zeit zu Zeit festgelegten Endkundenpreisen (einschl. MwSt.).
- (4) Ändert das Unternehmen die Wiederverkäuferpreise oder die Endkundenpreise, wird dies mit einer Vorankündigung von 3 Monaten erfolgen. Das Unternehmen ist in diesem Fall nicht zur Rücknahme vorhandener Lagerware verpflichtet.

## **§ 2 Rechte und Pflichten der Vertragspartner**

- (1) Der Kooperationspartner hat die Interessen des Unternehmens mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen und sich nach besten Kräften für eine Umsatzausweitung und Umsatzsteigerung einzusetzen. Er wird das Unternehmen über jede Verkaufsveranstaltung, auf der er die PRODUKTE anbietet oder bewirbt, rechtzeitig schriftlich, zumindest in elektronischer Form, unterrichten. Die Unterrichtung dient dem Zwecke der Produktionsplanung und der Messeplanung (Mehrfachbelegung).
- (2) Der Kooperationspartner hat die Interessen des Unternehmens mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen und sich nach besten Kräften für eine Umsatzausweitung und Umsatzsteigerung einzusetzen. Er wird das Unternehmen über jede Verkaufsveranstaltung, auf der er die PRODUKTE anbietet oder bewirbt, rechtzeitig schriftlich, zumindest in elektronischer Form, unterrichten. Die Unterrichtung dient dem Zwecke der Produktionsplanung und der Messeplanung (Mehrfachbelegung).
- (3) Das Unternehmen hat den Kooperationspartner bei der Ausübung seiner Tätigkeit nach besten Kräften zu unterstützen und ihm stets die erforderlichen Informationen und Auskünfte zu erteilen.

- (4) Das Unternehmen ist ferner verpflichtet, dem Kooperationspartner die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen (Preislisten, etc.) unentgeltlich zur Verfügung zu stellen, jeweils zu ergänzen und auf dem neusten Stand zu halten.
- (5) Der Kooperationspartner verpflichtet sich, Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse des Unternehmens zu wahren. Hierzu gehören insbesondere auch diejenigen Informationen, die ihm im Rahmen der VERKAUFSSCHULUNG anvertraut wurden. Unterlagen, die sich auf derartige Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse sowie dieses Vertragsverhältnis beziehen, sind Dritten nicht zugänglich zu machen und so aufzubewahren, dass sie Dritten nicht zugänglich werden. Der Kooperationspartner hat über alle während der Vertragsdauer erworbenen Kenntnisse über die PRODUKTE, über den Geschäftsbetrieb des Unternehmens und über Geschäftsvorgänge sowie interne, insbesondere vertrauliche Angelegenheiten auch nach Vertragsende Stillschweigen zu bewahren.
- (6) Der Vertrieb der PRODUKTE wird dem Vertriebspartner persönlich übertragen. Er ist nicht berechtigt, diesen ohne ausdrückliche Zustimmung des Unternehmens auf einen Dritten zu übertragen. Geht die Einzelfirma des Vertriebspartners in andere Hände über, so führt dies mangels ausdrücklicher Zustimmung des vertretenden Unternehmens nicht gleichzeitig auch zu einem Übergang der Kooperationsvereinbarung auf den neuen Firmeninhaber.
- (7) Entsprechendes gilt auch dann, wenn der Vertriebspartner seine Einzelfirma in eine Gesellschaft umwandelt.

### **§ 3 Kaufpreis, Rabatt, Zahlungs- und sonstige Vertragsabwicklung**

- (1) Der Kooperationspartner wird die von ihm zum Verkauf benötigten PRODUKTE zum jeweils gültigen Einkaufspreis des Unternehmens erwerben.
- (2) Da auf Veranstaltungen ein ermäßigter Endkundenpreis gilt, kann der Kooperationspartner dem Endkunden, der sich auf der Messe noch nicht für den Erwerb von PRODUKTEN entscheiden kann, im Rahmen derartiger Verkaufsveranstaltungen den ihm zugeordneten individuellen Verkäufer-Code mitteilen. Erwirbt der Kunde in diesem Fall PRODUKTE direkt beim Unternehmen über dessen Online-Shop oder telefonisch, und gibt er dort den Verkäufer-Code \_\_\_\_\_ an, erhält er einen Rabatt in Höhe von 5 %! Der Kooperationspartner erhält in diesem Fall die vereinbarte Provision von \_\_\_ + \_\_\_ % abzüglich den Kundenrabatt in Höhe von 5%.
- (3) Die Auszahlung dieser Provision erfolgt nach Eingang der Zahlung durch den Endkunden spätestens zum 15ten des Folgemonats im Rahmen einer Provisionsgutschrift, vorausgesetzt die Höhe des Zahlungsbetrages überschreitet € 100 / Netto. Andernfalls erfolgt die Auszahlung mit der nächsten Fälligkeit.

- (4) Endet der Vertrag und sind weitere Bestellungen des Kooperationspartners nicht zu erwarten, ist das Unternehmen berechtigt, die Auszahlung von Provisionen zurückzubehalten, bis sämtliche gegenseitigen Ansprüche aus dem Vertrag sowie sämtliche Pflichten des Vertriebspartners erfüllt sind.
- (5) Für Verkäufe von PRODUKTEN durch das Unternehmen, die bis zu 12 Monaten nach der Beendigung dieses Vertrages unter Angabe des Verkäufer-Codes erfolgen, erhält der Kooperationspartner die Provision gemäß Ziffer (2).

#### **§ 4 Kosten des Kooperationspartners**

- (1) Der Kooperationspartner hat keinen Anspruch auf Erstattung der Reise-, Messestands-, Porto-, Fernsprech-, Telefax-, und sonstiger Kosten, die im Verkehr mit dem Unternehmen oder durch seine Vertriebstätigkeit entstehen.

#### **§ 5 Eigentumsvorbehalt**

- (2) Das Unternehmen behält sich das Eigentum an den PRODUKTEN bis zur Bezahlung des vollständigen vereinbarten Kaufpreises vor.
- (3) Bis zur Erfüllung aller Forderungen – einschließlich sämtlicher dem Unternehmer aus Kontokorrentkrediten zustehender Saldoforderungen -, die ihm aus jedem Rechtsgrund gegen den Vertriebspartner jetzt oder in der Zukunft zustehen, verbleiben die PRODUKTE im Sicherungseigentum des Unternehmens.
- (4) Der Kooperationspartner ist jedoch berechtigt, die PRODUKTE im ordnungsgemäßen Geschäftsverkehr zu veräußern, solange er nicht mit der Zahlung des vereinbarten Kaufpreises in Verzug ist.
- (5) Das Unternehmen liefert und verwaltet KNOW KOW, Wissen, Patente und Lizenzen. Er hat sich gegenüber seinem Lieferanten (Herstellern, Erfindern) verpflichtet transparent zu handeln. Ein unerlaubtes und ungenehmigtes vervielfältigen der bereitgestellten Videos, Verkaufsunterlagen, Bilder, Produkte und Patente etc. ist nicht gestattet. Jegliche Form eines Urhebermissbrauchs etwaiger Produkte, Dienstleistungen sowie Patente ist nicht erlaubt. Die Dokumentation der WPK wird von allen Parteien transparent geführt. Die Bestellung erfolgt nur über den bereitgestellten Webshop/Ticketsystem. Kommt es zu Missbrauch hat der Partner alle Unterlagerlagen vollständig innerhalb 30 Tagen zurückzugeben. Die Partnerschaft endet mit sofortiger Wirkung. Es müssen alle Daten gemäß DSGVO auf Anforderung offengelegt werden. Die entstanden Schadenersatzansprüche werden im Einzelfall beziffert. **Die Unterlagen dürfen genutzt jedoch ist der gewerbliche Weiterverkauf untersagt.** In diesem Fall wird eine Vertragsstrafe im pro Einzelfall in Höhe von 50.000,00 € abgerechnet.

## **§ 6 Wettbewerb**

- (1) Der Vertriebspartner darf während der Vertragslaufzeit sowie für einen Zeitraum von 24 Monaten nach Beendigung des Vertrages in keiner Weise für ein Konkurrenzunternehmen tätig sein oder Produkte bewerben oder vertreiben, die im Wettbewerb mit den PRODUKTEN stehen. Im Wettbewerb mit den PRODUKTEN stehen Produkte, die mit den PRODUKTEN verwechslungsfähig sind sowie solche Produkte, die gleiche oder vergleichbare Eigenschaften für sich in Anspruch nehmen. Vertriebsmethoden, die ihm im Rahmen der VERKAUFSSCHULUNG vermittelt wurden, darf er während dieses Zeitraumes nicht für Konkurrenzprodukte anwenden, falls diese der Fall ist, möchte hat er diese auftragsbezogen anzuzeigen, damit hier eine Regelung gefunden werden kann. Kommt er dem nicht hinterher ist das Handeln wie eine Patentverletzung bewertet.

## **§ 7 Vertragsdauer, Kündigung**

- (2) Das Vertragsverhältnis beginnt mit Datum der Erstbestellung und wird auf unbestimmte Zeit geschlossen. Es kann von jedem Kooperationspartner im ersten Vertragsjahr mit einer Frist von einem Monat, im zweiten Vertragsjahr mit einer solchen von zwei Monaten, im dritten bis fünften Jahr mit einer Frist von sechs Monaten zum Ende eines Kalendermonats durch eingeschriebenen Brief gekündigt werden. Das beiderseitige Recht zur Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt. Bei Beendigung des Vertragsverhältnisses hat der Vertriebspartner Unterlagen und sonstiges Material, das ihm das Unternehmen zu Beginn oder während des Vertragsverhältnisses überlassen hat, zurückzugeben, soweit es nicht bestimmungsgemäß verbraucht ist, sowie alle sonstigen zur Aufrechterhaltung und Durchführung des Betriebes erforderlichen Unterlagen dem Unternehmen zurückzugeben.

## **§ 8 Sonstige Bestimmungen**

- (3) Ausschließlicher örtlicher Gerichtsstand für Streitigkeiten aus diesem Vertrag ist der Sitz des Unternehmens. Es gilt deutsches Recht, auch wenn der Vertriebspartner im Ausland tätig wird.
- (4) Vertragsänderungen oder- Ergänzungen bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform und der Unterzeichnung durch beide Vertragspartner. Auf dieses Formerfordernis kann nur durch schriftliche Vereinbarung verzichtet werden.
- (5) Die Unwirksamkeit einer Bestimmung dieses Vertrages führt nicht zur Unwirksamkeit des gesamten Vertrages. Die unwirksame Bestimmung ist durch eine Bestimmung zu ersetzen, die dem Vertragszweck und dem Willen der Vertragspartner am nächsten kommt.

Ich (Vorname Name)

Firma

Straße, PLZ, Ort

Ort

Datum

Unterschrift Firma / Stempel