

Allgemeine Geschäftsbedingungen der Befeni GmbH

Die Befeni GmbH (im Folgenden „die Gesellschaft“) stellt in eigener Produktion maßgeschneiderte Hemden und Blusen sowie Zusatzprodukte her und vertreibt diese über selbständige Vertriebspartner (im Folgenden „Vertriebspartner“) im Direktvertrieb.

Vertriebspartner können weitere Personen in das Netzwerk der Gesellschaft aufnehmen. Der werbende Vertriebspartner ist damit die „Upline“ oder der „Sponsor“. Der geworbene Vertriebspartner ist damit die „Firstline“ des Sponsors und ein Teil der „Downline“ des Sponsors.

Verhaltenskodex für selbständige Vertriebspartner der Befeni GmbH

Als selbständiger Vertriebspartner der Befeni GmbH versichere ich,

- dass ich während meiner Tätigkeit als Vertriebspartner von Befeni höflich, respektvoll, ehrlich und fair sein werde und mit meiner Tätigkeit für Befeni den guten Ruf der Gesellschaft fördern werde;
- dass ich meiner etwaigen Führungsverantwortung als Upline / Sponsor der Vertriebspartner meiner Vertriebsorganisation (Downline) durch Schulungen, Beistandsleistungen und anderweitige Unterstützung der Vertriebspartner nachkommen werde;
- dass ich die Beziehung eines jeden Vertriebspartners zu seiner Upline in der Befeni Organisation anerkennen, nicht in diese eingreifen oder diese verändern werde;
- dass ich keine geringschätzigen oder unwahren Behauptungen über andere Vertriebspartner von Befeni aufstellen werde;
- dass ich keine Behauptungen über Befeni Produkte aufstellen werde, die nicht in den offiziellen Befeni Publikationen enthalten sind;
- dass ich keine falschen Versprechungen hinsichtlich der Verdienstmöglichkeiten machen werde;
- dass ich nicht betrügerisch oder rechtswidrig handeln werde;
- dass ich mein Befeni Netzwerk (ausgenommen meiner direkten Firstlines), Befenis Kommunikationswege (Social-Media-Kanäle, Gruppen etc.) sowie Befeni-Veranstaltungen nicht zur Anwerbung von Vertriebspartnern für fremde Unternehmungen oder deren Produkte nutze;
- dass ich den von Befeni geduldeten Verkauf fremder Produkte an Kunden stets klar als markenfremde Produkte kennzeichne.

§ 1 Antragsstellung / Widerrufsrecht

1. Die Befeni GmbH (im Folgenden die „Gesellschaft“) erteilt nach Online-Anmeldung, Anerkennung dieser AGB, Eingang der Gebühr für das Starterpaket und Freischaltung im unter www.befeni.de zu erreichenden Backend System (im Folgenden das „System“) der Gesellschaft selbständigen Vertriebspartnern die Berechtigung, Waren und Dienstleistungen der Gesellschaft zu Großhandelspreisen zu erwerben. Damit gehen die Gesellschaft und der Vertriebspartner ein Vertragsverhältnis ein, welches auf diesen AGB basiert.
2. Dieses Vertragsverhältnis (Vertriebspartnervertrag) kommt zustande, indem der Vertriebspartner sich im Backendsystem von Befeni einloggt und das Starterpaket bezahlt.
3. Der Antragsteller muss mindestens 18 Jahre alt sein. Jeder Antrag kann ohne Angaben von Gründen abgelehnt werden. Datenänderungen müssen online durch den Vertriebspartner selbständig durchgeführt werden.
4. Ein Vertriebspartner darf keinen Antrag zur Vertriebspartnerschaft stellen, wenn bereits ein Vertriebspartnervertrag existiert (vgl. §1 Absatz 2). Sollte ein Vertriebspartner einen zweiten Vertriebspartnerantrag stellen und mehrfach im Onlinesystem angelegt werden, so ist dieser weitere Antrag ungültig. Die notwendige Löschung des doppelt angelegten Vertriebspartners aus dem Onlinesystem wird mit einer Gebühr in Höhe von € 250,- berechnet, die zu Lasten des Vertriebspartners gehen.

§ 2 Rechtliche Stellung der Vertriebspartner

1. Der Vertriebspartner kauft und verkauft Produkte der Gesellschaft in eigenem Namen und auf eigene Rechnung.
2. Der Vertriebspartner ist grundsätzlich nebenberuflich tätig und weder weisungsgebundener Mitarbeiter noch Auftragnehmer der Gesellschaft.
3. Es ist ihm ausdrücklich untersagt, im Geschäftsverkehr den Eindruck zu erwecken, für die Gesellschaft als Angestellter tätig, und/oder von der Gesellschaft abhängig oder weisungsgebunden zu sein. Er kümmert sich selbst um die zur selbständigen Ausübung seines Gewerbes notwendigen behördlichen Genehmigungen und um die ordnungsgemäße Zahlung von Steuern und Abgaben. Er hat innerhalb von 6 Monaten den Nachweis einer Gewerbeanmeldung zu führen. Der Vertriebspartner räumt der Gesellschaft alle für die Produktion notwendigen Nutzungsrechte der von ihm im System eingegebenen Daten ein.
4. Sollte der Vertriebspartner hauptberuflich tätig werden wollen, so ist dafür eine gesonderte Vereinbarung nötig. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, sich vor der Aufnahme einer hauptberuflichen Tätigkeit unmittelbar und schriftlich an die Gesellschaft zu wenden und die notwendige Freigabe einzuholen. Eine Freigabe erfolgt durch einen gesonderten schriftlichen Vertrag. Eine unterlassene Meldung führt zur

rückwirkenden Kündigung des Vertragsverhältnisses und zum Verlust aller Ansprüche gegenüber der Gesellschaft, insbesondere etwaiger Bonusansprüche.

§ 3 Einkauf von Produkten

Der Einkauf von Produkten, die innerhalb der Produktpalette der Gesellschaft angeboten werden, erfolgt nur und ausschließlich über die Gesellschaft. Der Warenbezug von und zwischen Vertriebspartnern der Gesellschaft ist nicht gestattet und berechtigt die Gesellschaft zur Abmahnung des Vertriebspartners und im Wiederholungsfall zur Kündigung der Vertriebspartnerschaft.

§ 4 Werbung durch Vertriebspartner

1. Veröffentlichungen, Marketingmaterial, Werbung, Inserate und Anzeigen jeder Art mit Ablichtungen von Produkten der Gesellschaft, Grafiken oder Slogans und die Benutzung von eingetragenen Marken, wie z.B. des Firmenlogos oder anderer spezifischer Eigennamen der Gesellschaft, bedürfen der vorherigen schriftlichen Zustimmung der Gesellschaft. Auch der Firmenname oder die Firmenwebseite dürfen nicht verwendet werden. Dies gilt auch für alle elektronischen Medien (eigene Internetadresse (URL), E-Mail, TV, Radio usw.). Die Verwendung des Begriffs „Befeni“ oder die Verwendung von Produktnamen der Gesellschaft in der Firmierung des Vertriebspartners sind nicht gestattet. Auch Einträge ins Telefonbuch oder in Internetverzeichnisse dürfen nicht den Begriff „Befeni“ enthalten.
2. Die Webseite der Gesellschaft (www.befeni.de) oder das System dürfen nicht kopiert werden. Insbesondere darf nicht der Eindruck entstehen, dass es sich bei einer etwaigen selbst gestalteten Webseite des Vertriebspartners um einen Internetauftritt der Gesellschaft handelt.
3. Der Vertriebspartner hat die Möglichkeit, von der Gesellschaft einen personalisierten Webauftritt und eine damit verbundene Internetadresse zu mieten. Die durch die Gesellschaft zu diesem Zweck an den Vertriebspartner vergebene Internet Adresse (URL), ist von den Beschränkungen des vorstehenden § 4 Absatz 1 ausgenommen. Die Internetadresse bleibt im Eigentum der Gesellschaft.
4. Für den werblichen Auftritt des Vertriebspartners mit der Marke „Befeni“ stellt die Gesellschaft dem Vertriebspartner ein eigenes Logo (im Folgenden „das Vertriebspartnerlogo“) zur Verfügung. Wird kein Logo verwendet und nur der Markenname „Befeni“ genutzt, so ist dies ausschließlich mit dem sichtbaren Zusatz, z.B. „Selbstständiger Handelspartner“ (Vorname Nachname) oder „Selbständiger Vertriebspartner“ (Vorname Nachname) erlaubt. Es darf nicht der Eindruck erweckt werden, dass der Vertriebspartner ein Mitarbeiter der Gesellschaft ist. Ein Verstoß kann eine Abmahnung zur Folge haben, die im Wiederholungsfall zur Kündigung führt.
5. Medien- oder Presseanfragen sind unverzüglich an die Gesellschaft weiterzuleiten und nicht selbst zu beantworten.

6. Telefonanrufe sind nicht so entgegenzunehmen, dass der Eindruck erweckt wird, der Anrufer habe den Geschäftssitz oder eine Niederlassung der Gesellschaft erreicht. Auch hier muss der Zusatz „Selbständiger Vertriebspartner Vorname Nachname“ genannt werden, wenn der Name der Gesellschaft genannt wird.
7. Die Produktverkaufspreise an den Endkunden werden von der Gesellschaft festgelegt und sind verbindlich. Anzeigen oder Werbung dürfen immer nur unter Angabe der verbindlichen Verkaufspreise der Gesellschaft veröffentlicht werden. Ein Verstoß kann eine Abmahnung zur Folge haben, die im Wiederholungsfall zur Kündigung führt.

§ 5 Vertrieb von anderen Produkten

1. Dem Vertriebspartner ist es gestattet, Produkte und Dienstleistungen anderer Unternehmen zu vertreiben. Dabei muss der Vertriebspartner allerdings eindeutig darauf hinweisen, dass diese Produkte und Dienstleistungen nicht von der Gesellschaft angeboten werden. Auf selbst gestalteten Webseiten, in Flyern und Broschüren oder bei Postings in sozialen Medien, muss daher eine klare Trennung zwischen Produkten der Gesellschaft und Fremdprodukten hergestellt werden. Das gleichzeitige Aufführen von Produkten der Gesellschaft und Produkten Dritter ist nicht gestattet. Bei Veranstaltungen, bei denen Produkte der Gesellschaft präsentiert werden, ist das Bewerben und Darstellen von Produkten Dritter nicht gestattet.
2. Das Anwerben von Befehls Vertriebspartnern, mit Ausnahme der direkten Firstlines, für fremde Netzwerke ist untersagt.
3. Jeglicher Verstoß kann mit einer Abmahnung geahndet werden, die im Wiederholungsfall zur Kündigung führt.

§ 6 Bonussystem

Änderungen des Bonussystems werden dem Vertriebspartner per E-Mail kommuniziert. Sie gelten als genehmigt, wenn der Vertriebspartner nicht innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe schriftlich widerspricht. Vermittelt der Vertriebspartner andere Vertriebspartner, so erhält er für deren Einarbeitung, Schulung und Betreuung erfolgsabhängige Provisionen nach dem Marketingplan der Gesellschaft. Es ist erforderlich, dass ein Netto-Eigenumsatz von mindestens € 50,- im laufenden Monat erreicht wird, um bonusberechtigt zu sein.

§ 7 Einhaltung der Sponsorlinien

1. Die Einhaltung der Sponsorlinien dient dem Schutz aller Vertriebspartner. Der Wechsel eines aktiven Vertriebspartners in eine andere Linie ist grundsätzlich nicht möglich. Vertriebspartner können frühestens 12 Monate nach Beendigung ihrer Vertriebspartnertätigkeit neu vermittelt werden, es sei denn, sie werden durch denselben Sponsor vermittelt. Sollte ein Vertriebspartner versuchen über Dritte (z.B. über einen Strohmann, eine Gesellschaft oder einen Lebenspartner) die Linie zu wechseln, führt dies zum Verlust der Vertriebspartnerschaft.

2. Eine Umstrukturierung ist nur möglich, wenn die abgebende und die aufnehmende Upline sowie der übergehende Vertriebspartner, der übergeordnete abgebende Teamleiter und die Geschäftsführung der Gesellschaft schriftlich zustimmen. Die Gesellschaft berechnet dem wechselndem Vertriebspartner für einen solchen Vorgang eine einmalige Gebühr in Höhe von 250,- Euro.

§ 8 Nichtbeachtung der AGB

Der Vertriebspartner erhält bei Vertragsverstoß eine schriftliche Abmahnung per E-Mail mit der Aufforderung innerhalb von 7 Tagen eine schriftliche, rechtsverbindliche Unterlassungserklärung abzugeben. Diese Unterlassungserklärung wird Vertragsbestandteil und berechtigt die Gesellschaft im Falle eines weiteren Vertragsverstoßes zur sofortigen außerordentlichen Kündigung des Vertrages ohne weitere Ankündigung. Alle Schäden und Kosten durch den Vertragsverstoß sind der Gesellschaft zu ersetzen. Die Gesellschaft ist berechtigt evtl. Vergütungen einzubehalten und mit den Kosten zu verrechnen. Der Bonusanspruch erlischt.

§ 9 Kündigung

Die Kündigung der Vertriebspartnerschaft erfordert die Schriftform. Nach Kündigung kann der Partner frühestens nach 12 Monaten unter einem anderen Befehls Partner eingeschrieben werden (vgl. §7).

§ 10 Tod eines Vertriebspartners

Im Falle des Todes eines Partners geht sein Vertragsverhältnis mit allen Rechten und Pflichten auf seine Erben oder Treuhänder – sofern durch den Erblasser bestimmt – über. Mit den Erben muss innerhalb von 6 Monaten ein neuer Vertriebspartnervertrag geschlossen werden. Der Tod ist durch Sterbeurkunde zu belegen. Nach ungenutztem Verstreichen der 6 Monats-Frist gehen alle Rechte und Pflichten aus dem Vertrag auf die Gesellschaft über.

§ 11 Transfer/Verkauf einer Vertriebspartnerschaft (Downline)

Ein Verkauf an andere Vertriebspartner der Gesellschaft oder deren Interessensvertreter ist gestattet. Ein Verkauf ist der Gesellschaft vorab schriftlich anzuzeigen. Die Gesellschaft hat ein Vorkaufsrecht für 15 Tage zu gleichen Bedingungen. Weiterhin hat die direkte Upline des Vertriebspartners ein weiteres Vorkaufsrecht für 15 Tage. Erst nach Verstreichen dieser Fristen ist ein Verkauf an Dritte möglich. Die Gesellschaft behält sich das Recht vor, den Transfer trotzdem aus wichtigem Grund (z.B. unzumutbarer Erwerber) abzulehnen.

Nach Kauf einer Vertriebspartnerschaft (Downline) ist diese eigenständig und getrennt von der schon vorhandenen Downline zu führen. Der kaufende Vertriebspartner tritt nur an die Stelle des verkaufenden Vertriebspartners. Eine Zusammenlegung von 2 Downlines in eine Downline ist nicht möglich.

§ 12 Verrechnung von Forderungen

Die Gesellschaft ist berechtigt, offene Forderungen aus der Geschäftsbeziehung mit angefallenen Bonus- bzw. Provisionsansprüchen des Vertriebspartners zu verrechnen. Der Vertriebspartner erklärt sich jedoch seinerseits dazu bereit, Bonusansprüchen nicht gegen Forderungen der Gesellschaft aufzurechnen, es sei denn, der Anspruch ist zwischen den Parteien unstrittig oder gerichtlich festgestellt. Der Vertriebspartner ist verpflichtet zu viel gezahlten Bonus zurückzahlen.

§ 13 Grundlage Bonusberechnung

Als bonusberechtigter Umsatz zählt der Umsatz aus dem Verkauf aller Produkte, die laut Preisliste als bonusberechtigt gekennzeichnet sind. Basis für die Bonusberechnung ist dabei der jeweilige Nettoverkaufspreis der Gesellschaft an den Vertriebspartner oder ein Teil davon. Der Kauf / Verkauf von Werbematerial, Verkaufshilfen und Starterpakete der Gesellschaft ist grundsätzlich nicht bonusberechtigt.

§ 14 Zahlungsverkehr

1. Die Gesellschaft verkauft ihre Produkte ausschließlich auf Vorkasse. Der Vertriebspartner erhält für jede Bestellung eine Rechnung. Zur Bezahlung stehen dem Vertriebspartner verschiedene Zahlungswege (z.B. Überweisung, Zahlung per Kreditkarte, Sofortüberweisung) zur Verfügung. Die Produktion und Lieferung der bestellten Waren beginnt erst mit verbuchtem Geldeingang durch die Gesellschaft.
2. Die Nutzung kostenpflichtiger Zahlungsmethoden (z.B. Kreditkarte oder Sofortüberweisung) können dem Vertriebspartner in Rechnung gestellt werden. Sollte dieses der Fall sein, so wird der Vertriebspartner vor der Zahlung über die anfallen Transaktionsgebühren informiert. Eine Nichtverfügbarkeit von einer Zahlungsmethode ist kein

Mangel, solange die Überweisung als Zahlungsmethode noch möglich ist.

3. Sollte die Gesellschaft in Ausnahmefällen bestellte Waren nicht produzieren oder ausliefern können, erhält der Vertriebspartner hierfür eine Gutschrift.

§ 15 Warenversendung an den Vertriebspartner / Portokosten

1. Zur Nachverfolgung der Sendungen an den Vertriebspartner hat der Vertriebspartner die Möglichkeit selbständig das Tracking im System zu verfolgen. Der Versand von Hemden aus der Produktion im Ausland bis zum Vertriebspartner ist portobelastet.
2. Die Höhe der Portokosten pro Hemd sind der aktuellen Portopreistabelle zu entnehmen.
3. Die Portokosten dürfen an den Endkunden weiterbelastet werden. Die Portokosten müssen gegenüber dem Endkunden separat ausgewiesen werden.
4. Über die Portokosten erhält der Vertriebspartner bei jeder Bestellung eine Portokosteninformation.

§16 Waren – Rückgaberecht und Widerspruch

1. Maßgeschneiderte Artikel sind grundsätzlich vom gesetzlichen Widerspruchsrecht ausgeschlossen. Die Gesellschaft erklärt sich dennoch dazu bereit, maßgeschneiderte Artikel innerhalb von 30 Tagen nach Zustellung an den Vertriebspartner mit Angabe der Rückgabegründe im Rahmen des Online-Rückläufermanagements im System aus Kulanz zurückzunehmen. Diese Bereitschaft kann jederzeit widerrufen oder eingeschränkt werden.
Der Ablauf ist der jeweils gültigen Regelung zur Rückgabe der passenden Warengruppe zu entnehmen.
2. Im Shop erworbene nicht maßgefertigte und nicht personalisierte Waren können, gemäß der gesetzlichen Vorgaben, umgetauscht werden. Marketingmaterial, Flyer und sonstige personalisierte Druckerezeugnisse sind vom Umtausch ausgeschlossen.
3. Hemden und Blusen, die ohne Ordnernummer zurückgeschickt werden, können nicht gutgeschrieben werden. Sollte der Vertriebspartner den für den Artikel erhaltenen Gutschein bereits eingelöst haben, muss der Artikel dem Vertriebspartner nachträglich wieder in Rechnung gestellt werden. Der Artikel ist in dem Fall nicht mehr bonusberechtig.
4. Gutschriften müssen innerhalb von 12 Monaten nach Erhalt im System eingelöst werden.
5. Rücksendungen wegen Produktionsfehlern können automatisch neu produziert werden, ohne dass zuvor eine Gutschrift erstellt wird. Der

Artikel wird dann unverzüglich und kostenfrei für den Vertriebspartner erneut produziert.

6. Von Reklamation und Rückgabe ausgeschlossen sind Artikel aus Musterkollektionen, Verkaufshilfen und –unterlagen sowie getragene oder benutzte Waren.
7. Die Gesellschaft behält sich das Recht vor, bei Rücksendungen wegen Vermessungsfehlern den Vertriebspartner bei Überschreitung einer von der Gesellschaft festgelegten Rückgabequote bei neuen Bestellungen mit einer Strafgebühr oder sonstigen Sanktionen zu belegen.

§ 17 Werben neuer Vertriebspartner

1. Wird ein neuer Vertriebspartner geworben, so ist es die Pflicht der Upline, den Vertriebspartner umfassend zu informieren. Insbesondere darüber, dass jeder Vertriebspartner ein selbständiger Vertriebspartner ist und in keinem festen Angestelltenverhältnis zur Gesellschaft steht. Der Vertriebspartner darf sich nur „Selbstständiger Handelspartner oder „Selbstständiger Vertriebspartner“ oder „Lizenzpartner“ der Gesellschaft nennen. Die Gesellschaft vertreibt ihre Produkte ausschließlich über den Direktvertrieb. Folglich gibt es auch keine anderen Vertriebsbeauftragten als die selbständigen Vertriebspartner. Weder von der Gesellschaft noch innerhalb der Vertriebspartnerstruktur gibt es einen Gebietschutz oder einen Gebietsleiter. Ferner ist die Upline dafür verantwortlich, den Vertriebspartner umfassend zu schulen und zu betreuen. Die Upline muss die Fragen der Vertriebspartner nach bestem Wissen und Gewissen und in angemessener Frist beantworten.
2. Wichtige Aufgaben der Upline sind:
 - Die Anmeldung und der Eintrag des Vertriebspartners ins System
 - Aushändigung und Erklärung der AGB
 - Schulung des richtigen Maßnehmens
 - Schulung zur Nutzung des Systems
 - Hinweis auf die Zahlungsmodalitäten
 - Erklärung des Bonussystems der Gesellschaft
3. Die Upline erhält für die Wahrnehmung dieser Aufgaben eine Vergütung nach dem jeweils gültigen Marketingplan. Sollten diese Aufgaben nicht oder nur unzureichend erfüllt werden, kann, nach vorheriger Abmahnung, der Bonusanspruch ganz oder teilweise erlöschen.

§ 18 Angestellte der Gesellschaft

Angestellte der Gesellschaft haben die Aufgabe die Vertriebspartner zu unterstützen und Konflikte zu vermeiden. Angestellte und deren Angehörige dürfen nicht Vertriebspartner der Gesellschaft werden. Ausnahmen müssen zuvor schriftlich erteilt werden.

§ 19 Einwilligung zur Nutzung von Bild- und Tonaufnahmen

Die Gesellschaft ist berechtigt Bild- und Tonaufnahmen sowie Zitate des Vertriebspartners zu veröffentlichen. Diese Veröffentlichung dient zum Beispiel zur Darstellung der Erfolge des Vertriebspartners in sozialen Medien oder in internen Publikationen der Gesellschaft.

§ 20 Bonusauszahlungen

Boni werden immer zwischen dem 10. und 15. des Folgemonats ausbezahlt. Vertriebspartner erhalten hierüber eine gesonderte Bonusabrechnung. Man muss bonusberechtigt sein, um einen Bonus zu erhalten. Die Gesellschaft ist nicht dazu verpflichtet, auf eine unter Umständen nicht vorhandene Bonusberechtigung hinzuweisen.

§ 21 Vertriebswege

1. Die Produkte der Gesellschaft dürfen aufgrund des besonderen Beratungsbedarfs nur im Direktvertrieb verkauft werden. Ein Verkauf über Ladengeschäfte und im Internet, insbesondere über Auktionshäuser, ist grundsätzlich nicht gestattet, da hierbei die Betreuung des Kunden nicht gewährleistet werden kann. Sonderaktionen wie Messen oder Promotion-Veranstaltungen bedürfen immer der vorherigen schriftlichen Genehmigung durch die Gesellschaft. Hierzu hat der jeweilige Vertriebspartner eine genaue Aufstellung der geplanten Sonderaktionen sowie Mittel, Art, Dauer und Umfang der jeweiligen Aktion bei der Gesellschaft schriftlich zur Prüfung und Genehmigung einzureichen. Bei Zuwiderhandlung können laufenden Aktionen gestoppt und der Vertriebspartner abgemahnt werden.
2. Befeni Showroom oder Befeni Treffpunkt

Unter bestimmten Bedingungen ist der Verkauf in Ladengeschäften entgegen §21 Abs.1 gestattet. Vertriebspartner dürfen Befeni Showrooms oder Treffpunkt betreiben. Es gelten die auf der Webseite der Gesellschaft veröffentlichten Regelungen „Informationen zum Betrieb eines Befeni Showrooms oder eines Befeni Treffpunkts“, in der jeweils gültigen Fassung.

Grundsätzlich muss die Nutzung der Showrooms und der Treffpunkte allen Vertriebspartnern (innerhalb der angegebenen Öffnungszeiten) kostenfrei zur Verfügung gestellt werden.

§ 23 Vertriebspartnerschutz

Die Zuordnung eines neuen Vertriebspartners zu einer Upline im Befeni Netzwerk, erfolgt ausschließlich anhand der Bezahlung des Starterpakets (vgl. § 1, Abs. 2).

§ 24 Inaktivität

Die Vertriebspartnerschaft kann durch die Gesellschaft schadlos zum Monatsende gekündigt werden, wenn der Vertriebspartner innerhalb eines Zeitraumes von 6 Monaten – beginnend mit dem letzten Rechnungsdatum – keine Bestellung tätigt. Mit dieser Kündigung entfallen auch alle weiteren Ansprüche gegenüber der Gesellschaft, insbesondere Provisionen oder Ansprüche aus Boni. Die Kunden und Vertriebspartner des Vertriebspartners fallen im Falle der Kündigung der Upline zu.

§ 25 Internetauftritt für Vertriebspartner

1. Der Vertriebspartner kann einen Internetauftritt zu Werbezwecken von der Gesellschaft mieten.
2. Der Vertriebspartner kann dabei die Internetadresse (URL) vorschlagen. Die URL muss durch die Gesellschaft genehmigt werden. Für diese Internetadresse wird eine Gebühr erhoben.
3. Der Vertriebspartner kann den Internetauftritt in bestimmten Bereichen frei editieren. Dabei hat er sich an die guten Sitten und gesetzliche Vorgaben zu halten.
4. Der Vertriebspartner wird selbst zum verantwortlichen Inhaber der jeweiligen Internetseite und wird im Impressum genannt. Für Schäden, die der Gesellschaft durch etwaige Verstöße durch den Vertriebspartner entstehen, ist der Vertriebspartner haftbar.
5. Preise und Kündigungsfristen für den Internet-Werbeauftritt sind in der jeweils gültigen Preisliste enthalten.

§ 26 Sonstiges

1. Liefer- und Erfüllungsort ist der Sitz der Gesellschaft. Der Vertriebspartner erkennt diese Geschäftsbedingungen in der jeweils gültigen Fassung durch Anklicken des Häkchens im Onlineformular ausdrücklich an. Änderungen der Geschäfts- und Lieferbedingungen werden dem Vertriebspartner per E-Mail bekannt gemacht. Sie gelten als genehmigt, wenn der Vertriebspartner nicht innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe schriftlich widerspricht. Sollten die vorstehenden Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so berührt dies die Wirksamkeit der übrigen Regelungen nicht. Im Zweifel gilt das Gesetz.
2. Sofern es sich bei dem Vertriebspartner um einen Kaufmann, eine juristische Person des öffentlichen Rechts oder um ein öffentlich-rechtliches Sondervermögen handelt, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis und im Zusammenhang mit diesem Düsseldorf. Gleiches gilt, wenn der Vertriebspartner keinen allgemeinen Gerichtsstand in Deutschland hat.

3. Es gilt deutsches Recht unter Ausschluss des internationalen Privatrechts und des ins deutsche Recht übernommene UN-Kaufrechts.

Stand 01. Juni 2020