

Für den Abschluss einer smoveyLIZENZ- und Vertriebspartnerschaft

Tel.: +43 (0) 7252 / 716 10
Fax: +43 (0) 7252 / 716 10-712
Mail: office@smovey.com
Web: www.smovey.com

Bitte leserlich und in DRUCKBUCHSTABEN ausfüllen!

① **MEINE PERSÖNLICHEN DATEN**

Frau Herr Firma

Vorname Nachname

Straße u. Nr. PLZ u. Ort

Telefon E-Mail

Geburtsdatum Firmenname

Ich bin: Kleinunternehmer Unternehmer mit UID-Nummer:

(ACHTUNG: bitte unbedingt auch als österr. UnternehmerIn angeben!)

MEIN aktueller Ausbildungsstand laut smoveyACADEMY: smoveyPARTNER smoveyCOACH

smoveyCOACH⁺ smoveyFIT'N'DANCE-Trainer smoveyWALKING-Guide smoveyBUSINESS-Coach

② **MEINE BANKDATEN**

IBAN-Nr. BIC/SWIFT

Kreditinstitut

Kontoinhaber

③ **SONSTIGE DATEN**

Name Empfehler smoveyID Empfehler Unterschrift Empfehler Ort / Datum

Ich bestätige hiermit, dass ich die Datenschutzbestimmungen (www.smovey.com) und umseitige Vertragsbedingungen sorgfältig gelesen und verstanden habe, bzw. inhaltlich damit einverstanden bin. Ich hatte ausreichend die Gelegenheit, diverse Fragen mit meinem Empfehler zu klären.

Ich bin damit einverstanden, dass die smovey GmbH alle Produkt- und Vertriebsinformationen per E-Mail übersendet. Diese Zustimmung kann ich unter der E-Mail-Adresse office@smovey.com jederzeit widerrufen.

.....
Unterschrift Antragsteller

.....
Ort / Datum

Nach Eingang Ihres vollständig ausgefüllten Antrages erhalten Sie den digitalen Willkommensbrief inklusive Lizenzrechnung und smoveyID direkt von der smovey GmbH. **Senden Sie bitte das vollständig ausgefüllte und von Ihrem Empfehler unterzeichnete Dokument an office@smovey.com.**

INTERNATIONALE-VERTRIEBSPARTNER-VEREINBARUNG

1. VERTRAGSGRUNDLAGE:

1.1. Die smovey GmbH, Weinzierlstraße 2a, A-4400 Steyr, vertreibt Gesundheits-, Fitness- und Bewegungsgeräte im Direktvertrieb über selbstständige Vertriebspartner (VP) an Endverbraucher. Dazu erhalten die VP die Möglichkeit als Trainer/Coaches die smovey Geräte nach Absolvierung der vertraglich vereinbarten Lehrgänge im Rahmen ihrer Tätigkeit einzusetzen. Die smovey GmbH behält sich das Recht vor, unter speziellen Bedingungen Sonderverträge mit z.B. Institutionen, Hotels, etc. einzugehen und andere Vertriebskanäle außerhalb des Direktvertriebes bei Bedarf zu etablieren. Dies trifft im Besonderen für Segmente zu, die ein hohes Maß an Fachwissen erfordern, das über die Ausbildung an der smoveyACADEMY hinausgeht, wie z.B. Apotheken, orthopädische Fachgeschäfte und REHA-Fachgeschäfte etc ...!


1.2. Der Vertriebspartner und smovey arbeiten zur Umsetzung und Durchführung des smoveyVERTRIEBS-System zusammen. Der Vertriebspartner führt seine Tätigkeit dabei als selbstständiger Unternehmer höchstpersönlich aus. Dies bedeutet, dass Vertriebspartner eine natürliche oder juristische Person sein kann, die ihre Tätigkeit ausschließlich im eigenen Namen und nicht durch Dritte oder unter dem Namen Dritter ausführt. Der Vertriebspartner beachtet die spezifischen Regelungen des aktuellen smovey-Vertriebskonzeptes. Diese sind Bestandteile des Vertrages.

2. ANMELDUNG, smoveyPROGRAMME, AUFGABEN UND VERTRAGSABSCHLUSS:

2.1. ANMELDUNG

Online kommt der Vertrag zustande, wenn der Vertriebspartner die von smovey ins Netz gestellte offizielle Online-Anmeldung vollständig ausgefüllt, die Vertragsbedingungen durch Anklicken eines Buttons bestätigt, dies an smovey übermittelt und smovey das Angebot mittels E-Mail bestätigt und angenommen hat. Die Vertragsbestimmungen können beim Online-Vertragsabschluss heruntergeladen und ausgedruckt werden.

Offline kommt der Vertrag zustande, wenn der Vertriebspartner den offiziellen smoveyANTRAG vollständig (ohne Änderungen, Zusätze und/oder Streichungen) ausgefüllt und unterzeichnet an smovey übersendet und smovey diesen Antrag nach Überprüfung der im Folgenden angegebenen Voraussetzungen postalisch oder per E-Mail angenommen hat.

2.2. Nur nach Absolvierung der von smovey vorgegebenen Kurse an der smoveyACADEMY darf der VP als zertifizierter Coach/Trainer Bewegungsprogramme unter der Marke  gewerblich anbieten. Auf 4.2. wird verwiesen. Er darf die an der smoveyACADEMY angebotenen Programme und Konzepte nur mit dem deutlichen Hinweis, dass es sich um smoveyPROGRAMME handelt, anbieten. Trainer/Coaches ohne gültige Lizenz dürfen für ihre Kurse und Aktivitäten nicht die Bezeichnung „smovey“ verwenden! Der Coach/Trainer verpflichtet sich, sein Training nach den Empfehlungen der smoveyACADEMY abzuhalten. Für die professionelle Durchführung seiner Trainings erhält der VP Zugriff auf die smoveyMEDIATHEK mit aktuellem Videomaterial aus dem Bewegungsbereich, überdies darf er die dort eingestellte smoveyMUSIC ausschließlich für seine Aktivitäten mit smovey verwenden. Die Musik ist in der EU und Schweiz frei von Verwertungsgebühren.

2.3. VORAUSSETZUNGEN FÜR DEN VERTRAGSABSCHLUSS:

a. Der Antragsteller ist voll geschäftsfähig.

b. Der Antragsteller verpflichtet sich, die jährliche Lizenzgebühr gemäß dem jeweils gültigen Vertriebskonzeptes zu bezahlen. Dafür erhält der Vertriebspartner Unterstützung in Vertrieb, Marketing und bei der Kommissionierung. Wird der Antrag von der Firma nicht angenommen, so wird die Lizenzgebühr zurückbezahlt. Die Registrierung des VP-Antrages kann an jedem Kalendertag des Jahres erfolgen und ist genau 1 Jahr gültig. Wird die Lizenzgebühr trotz Annahme des Antrages durch smovey nicht bezahlt, entsteht kein Vertragsverhältnis. Der VP hat in diesem Fall keine Berechtigung, jedwede Aktivitäten mit der Marke „smovey“ zu kennzeichnen, durchzuführen und/oder als VP für die smovey GmbH tätig zu sein.

2.4. AUFGABEN

a. **VERKAUFSTÄTIGKEIT:** Der Vertriebspartner verkauft grundsätzlich smoveyPRODUKTE an End-verbraucher im eigenen Namen und auf eigene Rechnung (Vertragshändler). Dabei bewirbt er die Produkte selbst, über seinen Onlineshop oder im Rahmen von Kursen, Trainings oder Workshops, falls er die hierfür erforderliche Ausbildung an einer smoveyACADEMY absolviert hat. Wird die Ware über einen smoveyONLINE-Shop direkt an den Endverbraucher verkauft, erhält der VP eine Handelsvertreterprovision, wenn der Kunde vom VP angeworben wurde. In Deutschland ist der VP grds. Handelsvertreter im Nebenberuf.

b. **AUSBILDUNG:** Der Vertriebspartner wird das Produktsortiment von smovey im Rahmen eigener Trainingskurse, Workshops oder Seminare unter dem Namen smovey vorstellen, einsetzen und trainieren. Die gewerbliche Nutzung der smovey-Programme und des Namens smovey ist nur gestattet, solange der VP die Lizenzgebühr bezahlt und die Vorgaben gem. Ziff 2.2. und Ziff 4.2. befolgt.

2.5. STATUS UND VERPFLICHTUNGEN

a. Der Vertriebspartner meldet als selbstständiger Unternehmer sein Gewerbe bei der zuständigen Kommunalbehörde an.

b. Der Vertriebspartner wird smovey, soweit gesetzlich erforderlich, eine Umsatzsteuer-anmeldung vorlegen. Solange der VP keine Umsatzsteuer-ID-Nummer vorlegt, geht smovey davon aus, dass der VP nicht umsatzsteuerpflichtig ist und behält sich vor, die Provisionen ohne USt auszubehalten.

c. Der Vertriebspartner ist für die Erfüllung seiner steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Pflichten selbst verantwortlich

d. In Frankreich hat der Vertriebspartner grds. den Status eines VDI (Vendeur à Domicile Independant). Der Vertriebspartner wird sein Gewerbe in das registrieren(RCS), wenn er als VDI drei Jahre ununterbrochen tätig ist und seine Provisionen jedes Jahr 50% der Sozialversicherungsbeiträge übersteigen. smovey wird die Sozialversicherungsbeiträge für französische VPs alle drei Monate auf Basis der Quartalsumsätze (Provisionen) des Vertriebspartners berechnen. smovey behält die Beiträge des Vertriebspartners ein und berechnet den von smovey zu leistenden Anteil auf Basis der individuellen Vergütung des Vertriebspartners. Beide Beträge werden von smovey an Unions de Recouvrement des Cotisations de Sécurité Sociale et d'Allocations Familiales ausbezahlt.

e. In Italien hat der Vertriebspartner den Status eines IVDD (Incaricato alla Vendita Diretta a Domicilio). smovey wird Einkommenssteuer und Sozialversicherungsbeiträge für italienische Vertriebspartner auf die jeweiligen Provisionen abrechnen.

2.6. VERTRIEBSERFORDERNISSE:

a. Dieser Vertrag gilt ausschließlich für die EU, UK und die Schweiz (Die darüber hinaus freigegebenen Länder können unter office@smovey.com abgefragt werden).

b. Beim Vertrieb der smoveyPRODUKTE ist von dem VP den hohen Qualitätsanforderungen bei der Präsentation und Ausbildungserfordernissen Rechnung zu tragen. Hiermit vertragen sich andere Vertriebsformen nicht, wenn sie dem Beratungsprofil des Direktvertriebes oder dem Produktimage von smovey nicht entsprechen. Dies sind insbesondere der Verkauf auf Wochenmärkten, Basaren und Internetversteigerungen (z.B. eBay) Amazon, Shpock. Das Produktsortiment von smovey darf nur unter fachkundiger Anleitung, Einführung und Begleitung vertrieben werden. Das gilt auch bei einem eigenen Online-Shop eines VP. Dieser muss auf seiner Webseite von smovey zur Verfügung gestellte Bewegungsanleitungen enthalten.

INTERNATIONALE-VERTRIEBSPARTNER-VEREINBARUNG

2.7. VERHALTEN GEGENÜBER VERBRAUCHERN, SONSTIGE PFLICHTEN:

a. Der Vertriebspartner hat unlauteres Verhalten zu unterlassen und beendet ein Verkaufsgespräch umgehend, wenn dies vom Kunden gewünscht wird. Vertriebspartner nehmen keinen Kontakt mit Verbrauchern per Telefon oder Email auf, ohne dass deren ausdrückliche Zustimmung vorliegt.

b. Der Vertriebspartner stellt sicher, dass die von ihm vertriebenen Produkte nur in der im jeweiligen Land zugelassenen Version vertrieben werden.

3. VERGÜTUNG:

3.1. Der VP kauft die Produkte zum jeweils gültigen Einkaufspreis und verkauft sie im eigenen Namen an Endverbraucher, dafür erhält er seine Handelsspanne.

Des weiteren kann der VP Provisionen für die eigene Vermittlung von Produktverkäufen an Endverbraucher erhalten. Die Provisionen ergeben sich aus der jeweiligen Rabattstufe des aktuellen smoveyVERTRIEBS-Systems (Der Berechnung wird der Netto VK-Preis abzüglich einer Bearbeitungsgebühr zu Grunde gelegt). Der Vertriebspartner überprüft die ihm übermittelten Abrechnungen und informiert smovey unverzüglich über mögliche Einwände.



3.2 Für die Anwerbung neuer VP gewährt smovey Rabattgutscheine, deren Höhe sich aus dem aktuellen Vertriebskonzept ergibt.


3.3. Der Vertriebspartner informiert smovey umgehend unter Mitteilung seiner Steuernummer und Vorlage einer schriftlichen Bestätigung seines zuständigen Finanzamtes über seine Veranlagung zur Umsatzsteuer oder Ausübung der Option zur Umsatzsteuerpflicht

4. PRÄSENTATION, MARKENNUTZUNG UND INTERNET:

4.1. Bei der Erbringung seiner vertraglichen Tätigkeit stellt sich der VP mit seiner Tätigkeitsbezeichnung als „selbständiger Vertriebspartner der smovey GmbH“ vor. Je nach Ausbildungsstand kann er auch die Bezeichnung smovey-COACH, smoveyBUSINESS-Coach, ... führen.

4.2. Jede weitere Benutzung des Firmennamens, der Marken von smovey sowie sonstigen Produktnamen von smovey ist untersagt, soweit die Benutzung nicht im Rahmen von Verkaufsförderungsmaßnahmen von smovey erfolgt, nicht von smovey genehmigt ist und/oder nicht den folgenden Vorgaben folgt:

Die Marke „smovey-Health in your hands “, die Patente und Geschmacksmuster sind wichtige Vermögenswerte der smovey GmbH. Die mittels dieser Schutzrechte geprägte Corporate Identity der smovey GmbH ist die Grundlage ihres Erfolges. Dementsprechend legt die smovey GmbH großen Wert auf die sorgfältige und richtige Verwendung der Marke, um die eigenen Produkte und Dienstleistungen von denen der Wettbewerber unterscheiden zu können und sie für alle Nutzer weltweit einzigartig und erkennbar zu machen. Die smovey GmbH vertreibt unter anderem das einzigartige Gesundheits-, Fitness- und Bewegungsgerät „smoveyVIBROSWING-System“ (Schwungringsystem mit freilaufenden Kugeln innerhalb eines Spiralschlauches) in unterschiedlichen Varianten und neben diesem auch abgestimmte Bewegungsprogramme, spezielle Musik, Bekleidung und Zubehör mit dem Branding „smovey“, insbesondere aber unter der Marke .



Um den Wiedererkennungswert der Marke  und die Corporate Identity zu gewährleisten und Markenverletzungen vorzubeugen, haben die Vertriebspartner diese Bestimmung genau einhalten.

Das Wort „smovey“ ist ein Kunstwort, welches sich aus den 3 englischen Wörtern „swing-move-smile(Y)“ zusammensetzt und die Philosophie der Bewegung und der Programme mit smovey unterstützt: Beschwingt die Freude an der Bewegung fördern und Menschen ein Lächeln ins Gesicht zu zaubern.



„smovey“ kennzeichnet sowohl das Gesundheits-, Fitness- und Bewegungsgerät in verschiedenen Varianten, als auch die damit mögliche Bewegung und

ausgearbeiteten Bewegungsprogramme sowie Zusatzprodukte wie Bekleidung und Accessoires mit der Marke .

Patentämter und Rechtsanwälte unterstützen smovey rechtlich, um die Kunden, Lizenzen, den Vertrieb und das Unternehmen smovey GmbH vor Dritten zu schützen, welche die Produkte oder Dienstleistungen der smovey GmbH imitieren, fälschen oder verletzen.

Die Nutzung der Marke  ist ausschließlich Vertriebspartnern und Trainern mit gültiger Lizenz erlaubt, diese sind vertraglich verpflichtet die Richtlinien zur Nutzung der Marke  einzuhalten.

Folgende Vorgaben zur Markennutzung sind zu beachten:

- Immer einen Hinweis bei der Markennutzung in Form von © anfügen. Dies gilt für jegliche Verwendung in gedruckter Form oder bei Werbung in schriftlicher Art und Weise.
- Das Wort „smovey“ muss immer klein geschrieben werden. Wenn ein zusammengesetztes Wort, verwendet wird, dann ist smovey klein und das angefügte Wort groß, z.B. smoveyCOACH, zu schreiben.
- Vertriebspartner müssen beim Logo  die richtige Farbvariante verwenden, das Logo darf nicht verändert werden. Einen Leitfaden zum Corporate Design erhalten VPs im Begrüßungs-Email und im Download-Bereich unter „Leitfaden“.
- „smovey“ darf nicht ganz oder teilweise auch nicht in abgeänderter Form als Name oder Firma des Unternehmens des Vertriebspartner verwendet werden. Ebenso darf „smovey“ nicht in einer URL, Domain von Webseiten des VP oder E-Mail Adressen verwendet werden, da dies zu Missverständnissen führen könnte.
- Es dürfen keine eigenen Merchandise-Artikel (Shirts, Taschen, etc.) mit dem Wort smovey oder dem Logo  hergestellt und/oder vertrieben werden. Dies ist nur der smovey GmbH oder autorisierten Partnern erlaubt.
- Das smoveyDESIGN wurde entwickelt, um die Geräte, Programme und Dienstleistungen der smovey GmbH zu kennzeichnen. VPs dürfen daher das smoveyDESIGN ausschließlich für die Bewerbung der smoveyGERÄTE nutzen. Die Nutzung in Kombination mit anderen Programmen, Herstellern, Marken und dergleichen darf nur nach schriftlicher Genehmigung der smovey GmbH erfolgen.

4.3. Bei seiner Verkaufstätigkeit macht der Vertriebspartner nur Aussagen über Produkte und das Verkaufssystem, die mit den in den offiziellen Werbe- und Verkaufsförderungsunterlagen von smovey enthaltenen Aussagen übereinstimmen und verwendet nur solche Unterlagen, die von smovey selbst herausgegeben oder von smovey schriftlich autorisiert wurden.

4.4. Der Aufbau und die gewerbliche Nutzung von Internetwebseiten für die Präsentation der smoveyPRODUKTE und/oder des Vertriebssystems ist nur mit schriftlicher Genehmigung von smovey erlaubt. Diese Webseiten dürfen nur nach den Vorgaben von smovey erstellt werden. Um Missverständnisse zu vermeiden, ist insbesondere dafür Sorge zu tragen, dass die Webseite des Vertriebspartners nicht mit der offiziellen smoveyWEBSITE verwechselt wird. Eine Bewerbung oder Sponsoring der individuellen Webseite ist nur dann zulässig, wenn bei Eingabe von Suchkriterien in Internetsuchmaschinen, die „smovey“ oder „Vibroswing“ enthalten, immer die offizielle Seite von smovey an erster Stelle erscheint. Bei Nutzung eines individuellen Internetauftritts inklusive Shop wird der Vertriebspartner einen Link zur offiziellen smoveyWEBSITE herstellen es sei denn, er betreibt bereits einen eigenen von smovey schriftlich genehmigten Web-Shop.

4.5. smovey betreibt auf mehreren Social-Media-Plattformen, wie z.B. Facebook, YouTube und Twitter smoveySEITEN. Um Verwechslungen zu vermeiden, ist es Vertriebspartnern untersagt, eigene Social-Media-Seiten unter dem Namen smovey oder entsprechenden Geschäftsbezeichnungen, Marken oder Designs/Logos von smovey, alleine oder zusammen mit anderen Bezeichnungen, zu registrieren und/oder zu betreiben.

INTERNATIONALE-VERTRIEBSPARTNER-VEREINBARUNG

5. LAUFZEIT UND VERTRAGSBEENDIGUNG:

- 5.1. Diese Vereinbarung wird auf unbestimmte Zeit geschlossen.
- 5.2. Die Vereinbarung kann von jeder Partei nach den jeweiligen gesetzlichen Regeln ordentlich gekündigt werden. Die Kündigung bedarf der Schriftform (auch E-Mail).
- 5.3. Des Weiteren kann diese Vereinbarung durch jede der Parteien fristlos aus wichtigem Grund gekündigt werden, wenn die Aufrechterhaltung des Vertragsverhältnisses bis zum nächsten ordentlichen Kündigungstermin aufgrund des Verhaltens einer Partei für die jeweils andere Partei unzumutbar ist. Eine Abmahnung vor Kündigung ist entbehrlich, sofern dem begangenen Verstoß und seinen Folgen nicht abgeholfen werden kann oder sofern es aufgrund der Art und des Ausmaßes des drohenden Schadens erforderlich ist, das Vertragsverhältnis mit sofortiger Wirkung zu beenden. Ein wichtiger Grund liegt insbesondere dann vor, wenn die Jahreslizenz trotz einmaliger Mahnung nicht bezahlt wurde.
- 5.5. Der Vertrag endet stillschweigend mit dem Tod (Ziff.6.3) des VP.

6. ÜBERTRAGUNG DER VERTRIEBSPARTNERSCHAFT

- 6.1. smovey ist berechtigt, den Geschäftsbetrieb jederzeit auf eine Nachfolgegesellschaft zu übertragen, die die vertragsgegenständliche Geschäftstätigkeit auf dieselbe Weise fortführt und in alle bestehenden Rechte und Pflichten eintritt. Sofern der Vertriebspartner der Übertragung nicht zustimmt und dies umgehend smovey mitteilt, endet das Vertragsverhältnis mit dem VP zum nächstmöglichen Kündigungszeitpunkt.
- 6.2. Der Vertriebspartner darf seine vertragliche Rechtsposition grds. übertragen. Dies setzt aber die schriftliche Genehmigung von smovey voraus. Die Genehmigung wird nur erteilt, wenn nach Überzeugung von smovey die übernehmende Person für die ordnungsgemäße Ausübung der entsprechend der jeweiligen Position zu übernehmenden Aufgaben und Pflichten geeignet ist und bereit ist, auf Ersuchen von smovey eine angemessene Schulung zu machen.
- 6.3. Die Aufgaben und Pflichten eines Vertriebspartners sind persönlich zu erbringen. Demzufolge endet das Vertragsverhältnis mit dem Tod des Vertriebspartners. smovey kann jedoch einem durch Erbschein nachgewiesenen Erben anbieten, in die Rechtsstellung des verstorbenen Vertriebspartners einzutreten, sofern der Erbe nach dem Ermessen von smovey die erforderlichen Voraussetzungen erfüllt.

7. WETTBEWERB UND GEHEIMHALTUNG:

- 7.1. Der VP darf andere Produkte oder Dienstleistungen verkaufen, soweit diese Angebote nicht mit dem Angebot des aktuellen smoveyPRODUKTS-ORTIMENTS im Wettbewerb stehen. Es ist jedoch nicht erlaubt, diese anderen Angebote im Rahmen einer mit „smovey“ bezeichneten oder unter dem Namen „smovey“ laufenden Veranstaltung zu promoten (zu bewerben), zu präsentieren oder zu verkaufen. Der Vertriebspartner informiert smovey schriftlich über derartige zusätzliche Verkaufsaktivitäten.
- 7.2. Der VP darf andere smoveyVERTRIEBSPARTNER nicht dazu veranlassen, andere Produkte oder Dienstleistungen neben oder anstelle ihrer smoveyGESCHÄFTSTÄTIGKEIT zu verkaufen oder den Verkauf dieser Produkte und Dienstleistungen auf sonstige Weise zu fördern. Dies gilt auch dann, wenn diese Angebote nicht im Wettbewerb zu den Angeboten von smovey stehen.
- 7.3. Der VP hält alle ihm über smovey, das Produktsortiment und Vertriebssystem zur Kenntnis gelangten Informationen während und über die Beendigung dieser Vereinbarung hinaus geheim, soweit diese Informationen nicht öffentlich zugänglich sind. Diese Verpflichtung erstreckt sich auf alle Daten und Tatsachen über die Mitglieder der smoveyVERTRIEBS-Organisation. Des Weiteren darf der Vertriebspartner diese Informationen ausschließlich für die Zwecke von smovey verwenden.

8. VERJÄHRUNG:

Alle Ansprüche aus diesem Vertragsverhältnis verjähren 1 Jahr nach ihrer Fälligkeit bzw. Kenntniserlangung.

9. ÄNDERUNGEN VON VERTRAGSBESTIMMUNGEN, SCHRIFTFORM, ANWENDBARES RECHT, GERICHTSSTAND:

- 9.1. Sollte smovey feststellen, dass die Änderung der Bestimmungen dieser Vereinbarung bzw. des Vertriebskonzeptes aufgrund des beidseitigen wirtschaftlichen Interesses der Parteien erforderlich ist, wird der Vertriebspartner rechtzeitig schriftlich oder online über die Änderung benachrichtigt. In diesem Schreiben wird der Vertriebspartner auf den Zeitpunkt des Inkrafttretens der Änderung hingewiesen. Sofern der Vertriebspartner der Änderung innerhalb eines Monats nach Erhalt des Schreibens nicht ebenfalls schriftlich/E-Mail widerspricht, tritt die Änderung in Kraft. Sofern keine einvernehmliche Einigung erzielt werden kann, beenden smovey und der Vertriebspartner das Vertragsverhältnis zum nächsten ordentlichen Kündigungstermin.
- 9.2. Gerichtsstand ist der Sitz von smovey, falls der VP Vollkaufmann ist.
- 9.3. Sollte eine Bestimmung nichtig sein, berührt dies die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen dieses Vertrages nicht.

10. DATENSCHUTZ

Mit Unterzeichnung dieses Anmeldeformulars erklärt sich der Vertriebspartner einverstanden, dass smovey seine im Anmeldeformular angegebenen und alle in elektronischer oder sonstiger Form im Rahmen der Zusammenarbeit mitgeteilten personenbezogenen Daten (insbesondere Namen, Adresse, Telefon- und Fax Nummer, E-Mail, Bank- und Kreditkartenangaben, Ust-ID-Nummer) speichert und verarbeitet. Er erklärt sich weiterhin damit einverstanden, dass smovey diese Daten anderen Mitgliedern der smoveyVERKAUFS-Organisation im In- und Ausland soweit diese Daten für die Abwicklung der Zusammenarbeit und für die internationale Durchführung des smoveyVERTRIEBS-System benötigt werden, zur Verfügung stellt. Der Vertriebspartner hat ein Recht auf Einsicht in seine Daten. Diese kann er unter der E-Mail Adresse >office@smovey.com< erfragen.

SONDERREGELN FÜR DAS ANWERBEN VON KOOPERATIONSPARTNERN

- 1.) Kooperationspartner sind Kunden, die langfristig zu gewerblichen Zwecken smoveyPRODUKTE kaufen (z.B. Hotels, Fitnessstudios, Vereine, etc.) und mittels „Rahmenvertrag“ als Partner registriert werden können.
- 2.) Für die Betreuung von Kooperationspartnern, die der VP selbst geworben hat, erhält dieser eine Provision von 15% auf den Nettowarenumsatz. Werbemittel sind von der Provision ausgeschlossen. Die Provision wird monatlich errechnet und dem VP mitgeteilt. Der VP hat die Provisionsabrechnung zu prüfen und Einwände innerhalb von 2 Wochen mitzuteilen, andernfalls gilt die Abrechnung als genehmigt.
- 3.) Provisionen werden monatlich abgerechnet und am 15. des Folgemonats ausbezahlt. Erst wenn die Bestellung des Kooperationspartners tatsächlich bezahlt ist, werden Provisionen ausgelöst, nicht schon bei der Bestellaufgabe an sich.
- 4.) Für die Betreuung der Kooperationspartner führt der VP in Abstimmung mit smovey kontinuierlich Verkaufs- und Beratungsgespräche mit den Kooperationspartnern, um auf deren Bedürfnisse eingehen zu können. Im Hinblick darauf empfehlen sich solche Gespräche alle sechs Monate beginnend nach Vertragsabschluss.

Der VP wird smovey demzufolge die Durchführung der Beratungsgespräche mittels Bestätigung (Stempel, Unterschrift) des Kooperationspartners innerhalb einer angemessenen Zeit (ein Monat) nachweisen.

Sollte die Betreuung eines oder mehrerer Kooperationspartner nicht mehr gewährleistet sein, wird smovey den Verkauf und die Betreuung der Kooperationspartner selbst übernehmen. Der VP erhält hierzu eine Nachricht per E-Mail in der ihm eine Frist von einem Monat gesetzt wird, um die festgestellten Betreuungsmängel abzustellen. Im Falle einer nicht fristgerechten Behebung dieser Mängel stehen dem VP für die dann von smovey oder einem anderen VP durchgeführten Verkäufe keine Provisionen mehr zu.