

## Allgemeine Geschäftsbedingungen Lizenzpartnervertrag (AGB)

Zwischen der Firma **bebemarketing.com AG**, Eschenring 13, CH-6300 Zug,

nachstehend **Lizenzgeber** oder auch **LG** und

nachstehend **Lizenznehmer** oder **LN** genannt

---

### 1. *Geltungsbereich*

- 1.1. Diese allgemeinen Geschäfts- und Lieferbedingungen (nachfolgend AGB) definieren Rechte und Pflichten zwischen der bebemarketing.com AG (Schweiz) und dem einzelnen, selbständig erwerbenden Geschäftspartner, als Lizenznehmer (nachfolgend Lizenznehmer oder LN).
- 1.2. Diese AGB, der Lizenzpartnervertrag, der BEBE-Vergütungsplan, sowie allfällig weitere von der Geschäftsleitung bezeichneten Dokumente bilden integrierenden Bestandteil jeder Geschäftspartnerschaftsbeziehung und bilden die gesamte Vereinbarung zwischen LG und LN.
- 1.3. Für die Geschäftsbeziehungen in einem anderen Land, gelten zusätzlich die lokalen Gesetze und allgemeinen Geschäftsbedingungen der einzelnen LG-Niederlassungen.
- 1.4. Sämtliche in der männlichen Form verwendeten Bezeichnungen gelten auch für weibliche Lizenznehmer. Der Leserlichkeit halber wird auf die Nennung der weiblichen Bezeichnung verzichtet.

### 2. *Beginn der Geschäftspartnerschaft*

- 2.1. Die Geschäftspartnerschaft kommt durch Genehmigung der vollständig ausgefüllten Online-Registration des handlungsfähigen Geschäftspartners und Zahlung der Lizenzgebühr zustande. Der LG informiert den Geschäftspartner durch die Möglichkeit des Online-Downloads sämtlicher Unterlagen, bzw. der zur Verfügungsstellung dieser im persönlichen BackOffice.
- 2.2. Die Geschäftspartnerschaft wird grundsätzlich auf unbestimmte Zeit abgeschlossen (vgl. jedoch Bestimmungen unter Ziffer 8).

### 3. *Produkte*

- 3.1 Ziel des LG ist es, Produkte zumindest aus den Bereichen Verkauf, Marketing und E-Commerce jeweils in ihrem Angebot zu führen.
- 3.2 Die Selektion der Produkte, deren Aufnahme zum Vertrieb wie auch deren allfälligen Ersatz oder auch Vertriebseinstellung liegen in der ausschliesslichen Verantwortung des LG.
- 3.3 Der Verkauf von Produkten erfolgt ausschliesslich durch den Abschluss von Verkaufsverträgen zwischen dem LG und den jeweiligen Endabnehmern. Der LN hat, wie jeder übrige Verkäufer der Vertriebsstruktur auch, hierfür ausschliesslich die vom LG zur Verfügung gestellten aktuellen Anträge zum Abschluss eines Kaufvertrages den Interessenten zu unterbreiten. Der Kaufvertrag kommt mittels Eingang der hierfür notwendigen Zahlung auf dem Konto des LG zu Stande.
- 3.4 Produkte werden ausschliesslich mit der vom Hersteller eingeräumten Gewährleistung verkauft. Der LG übernimmt keine darüber hinausgehende Gewährleistung. Die vom Hersteller

eingeräumte Gewährleistung ist aus den jeweiligen Verkaufsunterlagen bzw. Produkt-Anhängen ersichtlich. Der LN ist verpflichtet, die Ware bei Erhalt umgehend zu prüfen und innert 10 Tagen schriftlich zu beanstanden und an den LG zurückzusenden.

- 3.5 Im Falle der Nicht- oder Schlechterfüllung durch ein Partnerunternehmen hat weder der LN noch der Endkunde Ansprüche gegenüber dem LG. Der LG übernimmt ferner keine Haftung für technische Fehler (unter anderem Unterbrechung der Verfügbarkeit des Internetzugangs, Fehler bei der Datenübermittlung, Nichtverfügbarkeit von Netzen etc.).
- 3.6 Gegenüber dem LN haftet der LG für keinen Verkaufserfolg der Produkte oder Dienstleistungen. Ebenso wenig haftet der LG für Minderumsätze des LN oder anderer Verkäufer in Folge beispielsweise der Einstellung des Vertriebs bestimmter Produkte, von Gewährleistungsfällen oder welchen Gründen auch immer.
- 3.7 Der LG ist ebenfalls berechtigt Produkte über Partnerprogramme (Affiliate-Marketing) über die Portale des LG zu vermitteln. Erfüllungsgarantie und Gewährleistung gehen zu Lasten des jeweiligen Anbieters.

#### 4. Rechte und Pflichten des LG

- 4.1 Der LG rüstet den LN zu Beginn der operationellen Phase mit einem Zugangs-Code zu einer von ihr zu betreibenden, internetbasierenden EDV-Plattform aus, über welche zu definierende Verkaufs-Hilfsmitteln, mit den (jeweiligen) Produkte-Anhängen und Schulungsunterlagen zugänglich sind. Durch den LN zusätzlich erstellte Hilfsmittel unterliegen der Genehmigung des LG.
- 4.2 Den LG trifft eine generelle Informations- und Instruktionspflicht in Bezug auf die Produkte und Verkaufsmodalitäten und -konditionen. Grundsätzlich erfüllt der LG diese Pflicht mittels den Produkte-Anhängen und Partnernews, bzw. Veröffentlichungen via EDV-Plattform. Überdies kann der LG zu diesem Zweck Schulungskurse für alle LN als obligatorisch erklären. Der LG kann auch freiwillige Schulungskurse anbieten.
- 4.3 Dem LG obliegt die öffentliche Werbung für die Produkte, wobei er diese Werbung auch an die Hersteller der Produkte (teilweise) delegieren kann.
- 4.4 Der LG prüft in guten Treuen die vom LN als Geschäftspartner vorgeschlagenen Personen und schliesst mit den als geeignet qualifizierten Kandidaten Verträge ab. Die Ablehnung eines als Geschäftspartner vorgeschlagenen Kandidaten begründet keinerlei Ansprüche des LN gegenüber dem LG. Ebenso wenig ist der LG verpflichtet, vom LN vermittelte Verträge aufrecht zu erhalten.
- 4.5 Der LG führt Buch über alle für die Abrechnungen zwischen den Parteien notwendigen Daten und Zahlungsflüsse. Er hat dem LN darüber monatlich Aufschluss zu geben, sei es mittels eines Versandes entsprechender Unterlagen, sei es mittels eines Zugriffs auf seine EDV-Plattform.
- 4.6. Beim Umgang mit Daten hält sich der LG an die geltende Gesetzgebung. Der LG erhebt, speichert und bearbeitet nur Daten, die für die Abwicklung des Geschäftspartnervertrages benötigt werden. Der LN erteilt seine ausdrückliche Zustimmung zur Datenspeicherung und Datenbearbeitung im Zusammenhang mit der Abwicklung der Geschäftsbeziehung sowie für interne statistische Erhebungen.

#### 5. Rechte und Pflichten des LN

- 5.1 Der LN ist berechtigt, Produkte des LG für den Eigengebrauch zu kaufen, zu mieten, oder an Kunden zu vermitteln.

Der LN ist zur fristgerechten Bezahlung der Leistung gegenüber dem LG gemäss den auf der Rechnung angegebenen Daten verpflichtet. Kommt der LN seiner Zahlungspflicht nicht nach, so erlischt die Lizenzpartnerschaft mit sofortiger Wirkung ohne erforderliche, separate Kündigung.

- 5.2. Der LN vermittelt die Produkte grundsätzlich im Direktvertrieb an den Endkunden. Die Produkte des LG dürfen nirgends öffentlich zu anderen Endkundenpreisen, als durch den LG festgelegt, angeboten werden. In Ausnahmefällen, insbesondere bei Vorliegen eines wichtigen Grundes, ist vorgängig eine schriftliche Einwilligung des LG einzuholen, unter genauen Angaben wo und in welcher Form das Produkt angeboten werden soll.
- 5.3. Der LN kann sich stets bemühen, durch die Vermittlung weiterer Lizenzpartnerverträge, die Vertriebsstruktur des LG zu stärken. Bei den vorgeschlagenen Kandidaten muss es sich um ausgeprägte Verkäuferpersönlichkeiten handeln, die ihre Aufgaben selbst organisieren können und deren Auftritt zur Positionierung der Produkte des LG passt. Für die Vermittlung von Geschäftspartnern in einem anderen Land, gelten zusätzlich die lokalen Gesetze und allgemeinen Geschäftsbedingungen der einzelnen LG-Niederlassungen.
- 5.4. Der LN hat als Vermittler von Lizenzpartnerverträgen und von Kaufverträgen mit Endabnehmern die Geschäfte des LG nach besten Kräften zu fördern. Der LN ist jedoch nicht berechtigt, im Namen und/oder auf Rechnung des LG, Geschäfte irgendwelcher Art einzugehen, oder den LG sonst wie zu verpflichten. Im Übrigen ist der LN, soweit ihm der vorliegende Vertrag hierzu nicht verbindliche Vorgaben macht, in der Organisation seiner Arbeit und Ausrüstung seiner Infrastruktur frei.
- 5.5. Gemäss bestehendem Vergütungsplan, sowie nach Durchlaufen einer internen Schulung, ist der LN berechtigt, weitere Berater anzuwerben.
- 5.6. Bei Bedarf übernimmt der LN gegenüber den Geschäftspartnern eine Coaching-Funktion für ein erfolgreiches Verkaufen der Produkte. Mindestens einmal pro Monat bespricht sich der LN mit seinen einzelnen Geschäftspartnern, um deren Bedürfnisse frühzeitig zu erfassen und an die Firmenleitung rapportieren zu können. Der LG kann für diese Rapporte Berichterstattungsformulare vorgeben.
- 5.7. Der LN hat den Markt zu beobachten und die Firmenleitung mindestens einmal jährlich über die Kundenzufriedenheit, Konkurrenzprodukte und mögliche interessante, neue Produkte, sowie über allfällige Verletzungen von Rechten im Zusammenhang mit Produkten des LG zu berichten. In den ersten 12 Monaten nach der Lancierung eines neuen Produktes hat der LN monatlich über die diesbezügliche Kundenzufriedenheit zu berichten. Der LG kann für all diese Rapporte Berichterstattungsformulare vorgeben.
- 5.8. Als Vermittler von Verkaufsverträgen mit Endabnehmern tritt der LN stets und ausschliesslich mit den Verkaufs-Hilfsmitteln des LG, soweit notwendig den jeweiligen aktuellen Produkte-Anhängen und soweit vorhanden den Mustern der Produkte des LG auf. Er ist nicht berechtigt, von den durch den LG vorgegebenen Verkaufsmodalitäten und -konditionen abzuweichen.
- 5.9. Der LN ist berechtigt, eigene öffentliche Werbung für Produkte des LG zu betreiben, wobei er alle diesbezüglichen Werbemittel, einschliesslich Werbeträger und -orte, vorgängig dem LG zur Genehmigung vorzulegen hat.
- 5.10. Der LN ist nicht berechtigt E-Mail Adressen, WEB-Seiten, Domains unter dem Namen mailrec-Marketing, mailrec-Network oder nahestehenden Begriffen ohne Einwilligung seitens des LG zu verwenden.
- 5.11. Dem LN ist es untersagt, im Zusammenhang mit seinen Verkaufsaktivitäten für Produkte des LG auf eigene Rechnung, weitere Geschäfte zu tätigen oder solche anzubahnen. Es ist ihm ferner untersagt Partner (Lizenznehmer, Lieferanten, Kunden etc.) abzuwerben. Zudem sichert der LN insoweit Exklusivität zu, als ihm die Mitwirkung in einer anderen nach den Grundsätzen des Direktvertriebes aufgebauten Vertriebsstruktur untersagt ist, soweit es sich um Konkurrenzprodukte zu den Produkten des LG handelt. Diese Verbote bleiben auch nach Auflösung der Geschäftspartnerschaft für die Dauer von 5 Jahren bestehen.
- 5.12. Der LN verpflichtet sich gegenüber Dritten zur strikten Geheimhaltung über alle ihm bekannt werdenden Marketingstrategien, zukünftigen Verkaufs- und Werbeaktivitäten und als solche gekennzeichneten internen Verkaufsunterlagen. Zudem ist es dem LN untersagt, Dritten Zugang zu und/oder Einsicht in die EDV-Plattform des LG zu gewähren. Er bewahrt

insbesondere die Zugangsdaten sicher auf. Die Geheimhaltungspflicht sowie das erläuterte Verbot bleiben auch nach Auflösung der Geschäftspartnerschaft für die Dauer von 5 Jahren bestehen.

- 5.13. Für jede Verletzung der voranstehenden Ziffer 5.11. und/oder 5.12 schuldet der LN dem LG eine Konventionalstrafe von CHF 10'000. Eine Konventionalstrafe ist unabhängig vom Eintritt eines Schadens des LG geschuldet, wobei der LG berechtigt ist, ohne Nachweis eines Verschuldens seitens des LN, einen die Konventionalstrafe übersteigenden Schaden geltend zu machen. Die Leistung einer Konventionalstrafe entbindet den LN nicht von der Pflicht zur Einhaltung der vorstehenden Geheimhaltungsverpflichtung.
- 5.14. Bei sonstigen Zuwiderhandlungen gegen diese AGB erfolgt eine Abmahnung durch den LG, welche den LN auf die Verhaltensregeln aufmerksam macht. Ändert der LN sein Verhalten anschliessend nicht und erhält er eine zweite Abmahnung, stellt dies einen wichtigen Grund für eine sofortige Vertragsauflösung dar (vgl. Ziffer 6.3.). Sämtliche Kosten die durch Verstösse des LN gegen die Geschäftsbedingungen entstehen, z.B. Anwaltskosten werden dem LN in der Höhe der tatsächlichen Kosten verrechnet. Der administrative Aufwand des LG wird mit CHF 180.- pro Stunde verrechnet.

## 6. *Entschädigungen*

- 6.1 Provisionierung vermittelter Kaufverträge: Die Provisionierung für vermittelte Kaufverträge der Produkte des LG mit Endabnehmern berechnet sich grundsätzlich auf die Bonuspunkte (BP) eines Produktes, oder einer Dienstleistung. Der LG ist jedoch berechtigt davon abweichende Regelungen vorzusehen, falls der vom Markt her mögliche Verkaufspreis eines Produktes die hierfür notwendige Bruttomarge nicht zulässt.
- 6.2 Der LG ermittelt die Provisionen monatlich per Ende jeden Monats nach vereinnahmten Beträgen. Grundlage für die Provisionierung bildet der Vergütungsplan des LG.
- 6.3 Der LG hat die Provisionen innerhalb von 10 Banktagen auf dem internen Konto des LN auszuweisen. Daraufhin erstellt der LN eine gleichlautende Rechnung an den LG. Die Anweisung erfolgt in derjenigen Währung, in der die betreffende Provision verdient wurde, oder in CHF/EUR/USD.
- 6.4 Der LG kann zusätzlich zu den Provisionen in bar oder als Naturalpreis Boni ausrichten. Die Voraussetzungen und Fälligkeiten hierzu definiert der LG von Fall zu Fall autonom.
- 6.5 Der LN hat gegenüber dem LG keine weitergehenden Ansprüche als sich diese aus den vorstehenden Ziffern 4.2 bis 4.5 und allenfalls einzelfallspezifisch gemäss Ziff. 4.6 ergeben. Durch Ausrichtung der Provisionszahlung ist insbesondere eine allfällige Gebietsaufbauentschädigung ebenfalls abgegolten. Namentlich hat der LN zudem keinen Anspruch auf Ersatz seiner Auslagen und Spesen, die bei ihm in Erfüllung seiner Tätigkeiten für den LG anfallen. Der LN tritt als selbständiger Unternehmer auf und ist allein verantwortlich für die Entrichtung aller Sozialabgaben, Sozialversicherungsbeiträge und Steuern, die auf den erhaltenen Provisionen fällig werden. Sollte der LG für die Begleichung derartiger Auslagen und Spesen, Abgaben, Versicherungen und Steuern von Dritten belangt werden, ist der LG berechtigt, derartige Zahlungen mit fälligen Provisionen zu verrechnen, bzw. bei Bedarf dem LN in Rechnung zu stellen (vgl. Selbständigkeitserklärung).

Lizenznehmer welche in der Schweiz angesiedelt sind, müssen den Nachweis der Selbständigkeit durch Einreichung einer AHV-Freistellungsbescheinigung neueren Datums (max. 3 Monate), oder in Form eines Handelsregisterauszugs in schriftlicher Form erbringen. Bis zur Einreichung dieser Unterlagen werden an den Provisionsguthaben nach Vergütungsplan, 12% Verwaltungskosten in Abzug gebracht, was somit den Bruttolohn ergibt, von welchem die gesetzlichen Sozialabgaben in Abzug gebracht und abgeführt werden.

Provisionsauszahlungen zuzügl. der jeweils gesetzlichen Mehrwertsteuer erfolgen ausschliesslich gegen schriftliche Vorlage der MwSt.-Nr., bzw. der Umsatzsteuer-Identifikation.

## 7. *Übertragung des vorliegenden Vertrages*

- 7.1 Die Geschäftspartnerschaft ist grundsätzlich übertragbar, wobei hier der LG das uneingeschränkte Vorkaufsrecht besitzt und der Wert der Lizenzpartnerschaft nach Stuttgarter Verfahren ermittelt wird. Ebenfalls kann ein allfälliger Kaufinteressent seitens des LG ohne Angabe von Gründen abgelehnt werden.
- 7.2. Im Falle des Todes eines LN geht sein Vertragsverhältnis mit allen Rechten und Pflichten auf seine Erben oder Treuhänder – sofern durch den Erblasser bestimmt – über. In diesem Falle ist der Erbe oder Treuhänder verpflichtet, innerhalb von sechs Monaten nach dem Tod des LN einen Änderungs-Lizenzpartnerantrag mit seinen persönlichen Daten zu unterschreiben, zusammen mit einer Kopie der Sterbeurkunde, des Nachweises zur Erbberechtigung und des Personalausweises / Identifikationsausweises / Reisepasses beim LG einzureichen. Nach ungenutztem Verstreichen der sechsmonatigen Frist gilt die Partnerschaft als aufgehoben und der LN wird im System gelöscht.
- 7.3 Endet das vorliegende Vertragsverhältnis, ist der LG berechtigt, die Funktion des LN einem Dritten zu übertragen oder selbst zu übernehmen.

## 8. *Vertragsdauer und Kündigung*

- 8.1. Der vorliegende Vertrag, bzw. die Geschäftspartnerschaft tritt nach vollständiger Bezahlung der Lizenzgebühr in Kraft. Dem LN steht jedoch während 10 Tagen nach Registrierung ein Widerrufsrecht zu. Will der LN den Vertrag widerrufen, hat er dies dem LG gegenüber, spätestens am 10. Tag nach elektronischer Registrierung (Datenbankeintrag) mittels eingeschriebenen Briefes, oder per empfangsbestätigtem E-Mail, kundzutun.
- 8.2. Als auf unbefristete Zeit abgeschlossener Vertrag kann der vorliegende Vertrag seitens des LN mit sofortiger Wirksamkeit ohne Kündigungsfrist gekündigt werden. Die Kündigung ist mittels eingeschriebenen Briefes, oder per empfangsbestätigtem E-Mail, bekannt zu geben.
- 8.3. Jeder Partei steht das Recht zu, den vorliegenden Vertrag aus wichtigen Gründen mit sofortiger Wirkung zu kündigen. Als wichtiger Grund gilt für den LG die Rufschädigung des LG, ein rechtswidriges Verhalten, unwahre Angaben über den LG und gegenüber dem LG sowie, dass der LN sein Verhalten nach der zweiten erhaltenen Abmahnung nicht ändert.
- 8.4. Mit Beendigung der Geschäftspartnerschaft entfallen sämtliche Ansprüche des LN auf Entschädigungen, insbesondere auf Provisionszahlungen gemäss den Ziffern 6.1. und 6.2.
- 8.5. Mit dem Vertragsende wird der Zugang des LN zur EDV-Plattform des LG gesperrt. Zudem ist er ab diesem Zeitpunkt nicht mehr berechtigt, die ihm vom LG zur Verfügung gestellten Verkaufs-Hilfsmittel, Produkt-Anhänge und bemusterte Produkte gegenüber Dritten zu Werbe- und Verkaufszwecken zu verwenden. Sämtliche Verkaufsunterlagen sowie alle Unterlagen hat der LN auf seine Kosten zu vernichten oder falls seitens des LG gewünscht, an diesen auszuhändigen.
- 8.6. Ein LN, welcher seine Geschäftspartnerschaft gekündigt hat, kann erst nach Genehmigung einer neuen vollständig ausgefüllten Registrierung wieder als Lizenznehmer registriert werden. Erfolgt dies innerhalb weniger als 6 Monaten seit seiner Kündigung, wird der LN in seine ursprüngliche Position eingeordnet (Linienschutz).
- 8.7. Sponsorschutz: Der Schutz der Sponsorenlinie unterliegt einem ethischen Grundsatz. Sollte jedoch ein LN die Sponsorenlinie aus persönlichen Gründen wechseln wollen, so beinhaltet dies eine vorherige Kündigung seitens des LN. Nach Ablauf einer 6-monatigen Wartefrist hat der LN die Möglichkeit, sich in einer anderen Sponsorenlinie neu zu registrieren um nochmals neu zu beginnen.
- 8.8. Mindestumsatz: Ist nicht zwingend da es sich beim LN um einen selbständigen Unternehmer handelt, welcher seine Aktivitäten eigenverantwortlich bestimmt. Grundvoraussetzung jedoch ist die Entrichtung der jährlichen Lizenzgebühr durch Miete der Plattform, mailrec.ch. Erfüllt er

diese Mindestanforderung nicht, so erlischt die Lizenzpartnerschaft mit sofortiger Wirkung ohne erforderliche, separate Kündigung.

## 9. *Änderungen der AGB*

- 9.1. Der LG behält sich vor, die AGB oder einzelne Bestimmungen dieser AGB zu ändern, soweit dies notwendig erscheint, namentlich bei Änderungen der Gesetzeslage oder Rechtsprechung, oder aufgrund unvorhersehbarer Veränderungen, und der LN nicht unzumutbar benachteiligt wird. Die Änderungen gibt der LG dem LN via EDV-Plattform, oder Newsletter bekannt.
- 9.2. Die Änderungen oder Ergänzungen werden integrierender Bestandteil der Geschäftspartnerschaft, wenn der LN nicht innerhalb von 10 Tagen widerspricht. Widerspricht der LN den Änderungen, kann jede Partei den Lizenzpartnervertrag unter Einhaltung einer 3-monatigen Kündigungsfrist jeweils per Ende eines Semesters, mittels eingeschriebenen Briefes oder empfangsbestätigtem E-Mail-Verkehr, kündigen.
- 9.3. Massgebliche Abweichungen von den bei Vertragsschluss jeweils geltenden AGB sind von der vorstehenden Änderungsbefugnis ausgenommen und können nur durch eine erneute einvernehmliche Vereinbarung zwischen dem LN und dem LG vorgenommen werden.

## 10. *Anwendbares Recht und Gerichtsstand*

- 10.1. Der vorliegende Vertrag untersteht ausschliesslich dem Schweizerischen Recht unter Ausschluss bilateraler und internationaler Abkommen.
- 10.2. Zur Beurteilung aller sich aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag ergebenden Streitigkeiten sind ausschliesslich die Gerichte am Sitz des LG zuständig.

## 11. *Salvatorische Klausel*

Sollten sich einzelne Bestimmungen dieses Vertrags als unwirksam oder unvollständig oder sich die Vertragserfüllung teilweise als unmöglich erweisen, so wird dadurch die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen dieses Vertrags nicht beeinträchtigt. Für diesen Fall verpflichten sich die Parteien, die unwirksame, unvollständige oder unmöglich gewordene Bestimmung durch eine zulässige, wirksame Bestimmung zu ersetzen, deren ökonomische Auswirkung derjenigen der ursprünglichen Bestimmung am nächsten kommt.