

# Vertriebspartnervertrag

## über die Erbringung von Vertriebs-Dienstleistungen

zwischen

### LottoTeam Services B.V.

Spoorstraat 42-52, NL- 5911 KJ Venlo

vertreten durch den Geschäftsführer

Eckhard Schulz

– im Folgenden „Gesellschaft“ genannt –

und

Name / Firma:

---

Anschrift:

---

ggf. Geschäftsführer:

– im Folgenden „Vertriebspartner“ genannt –

sowie

Name / Firma:

---

Anschrift:

---

ggf. Geschäftsführer:

---

ID-Nr.:

– im Folgenden "Sponsor" genannt –

Der Vertriebspartner erklärt gegenüber der Gesellschaft die Unterstrukturierung unter den Sponsor. Der Sponsor bestätigt gegenüber der Gesellschaft durch seine Unterschrift die Einbindung des Vertriebspartners in die Struktur nach Maßgabe der §§ 3, 15.

### Präambel

Der Vertriebspartner wird für die Gesellschaft im Marketing tätig werden. Die Gesellschaft bewirbt im Auftrag der LottoTeam Fonds B.V. gesellschaftsrechtliche Beteiligungen an LottoTeam Winfonds GbR, im Folgenden Winfonds genannt, deren Gesellschaftszweck sich gemäß § 3 des Gesellschaftsvertrages der LottoTeam Winfonds GbR bestimmt. Dies hat nach den von der Gesellschaft festgelegten Grundsätzen zu geschehen. Maßgeblich ist der Teilnehmerverwaltungsvertrag der LottoTeam Fonds B.V. in seiner jeweils aktuellen Fassung. Der Teilnehmerverwaltungsvertrag sowie der Gesellschaftsvertrag der Lotto Winfonds GbR können unter [www.lottoteam.com](http://www.lottoteam.com) abgerufen werden. Dies vorausgesetzt vereinbaren die Parteien was folgt:

### § 1 Vertragsgegenstand

1. Gegenstand dieses Vertrages ist die qualifizierte Erbringung von Tele-Sales-Dienstleistungen und/der sonstigen Dienstleistungen im Direktvertrieb (nachfolgend als Direktvertrieb bezeichnet) zur Werbung von Teilnehmern nach Maßgabe dieses Vertrages.

2. Des weiteren ist Gegenstand dieses Vertrages die Erbringung von Vermittlungsdienstleistungen unter Schaffung der organisatorischen Voraussetzungen und der Qualitätssicherung, wie sie in diesem Vertrag festgelegt sind und wie sie dem aktuellen Stand der Technik entsprechen.

Dabei hat der Vertriebspartner insbesondere die Grundsätze des lautereren Wettbewerbs einzuhalten. Soweit der Vertriebspartner Tele-Sales-Dienstleistungen erbringt, hat er insbesondere die von der Gesellschaft aufgestellten Grundsätze für das Telemarketing einzuhalten und das Verkaufsgespräch nebst Safety-Call entsprechend den aktuellen zwischen den Parteien vereinbarten Gesprächsleitfäden (Anlagen 2 und 3) zu halten. Das bedeutet, dass Verkaufsgespräche nicht wortwörtlich, jedoch inhaltlich streng an den Vorgaben der Leitfäden ausgerichtet werden müssen und hinsichtlich Anlage 3 auch nicht von der Reihenfolge der Gliederungspunkte abweichend durchgeführt werden dürfen.

Soweit der Vertriebspartner im Direktvertrieb tätig ist, hat er insbesondere die von der Gesellschaft erstellten Grundsätze für den Direktvertrieb einzuhalten und das Verkaufsgespräch nach den Vorgaben der Gesellschaft zu halten. Das bedeutet, dass Verkaufsgespräche inhaltlich streng an den Vorgaben der Grundsätze für den Direktvertrieb ausgerichtet werden müssen.

E-Mail-Adresse:

---

Bank:

---

BLZ / IBAN:

---

SWIFT-Code (BIC):

---

Konto-Nr.:

---

Kontoinhaber:

---

Der Vertriebspartner erbringt  Tele-Sales-Dienstleistungen  
 Dienstleistungen im Direktvertrieb

als  hauptberufliche Tätigkeit  
 nebenberufliche Tätigkeit

Die vereinbarten Gesprächsleitfäden und Grundsätze für den Direktvertrieb sind dem Vertrag als Anlage 2, 3 und 4 beigelegt und Inhalt dieses Vertrages. Gleiches gilt für die Teilnehmerunterlagen, die dem Vertriebspartner im Direktvertrieb seitens der Gesellschaft zur Verfügung gestellt werden (Anlage 5). Zukünftige, aktualisierte Fassungen werden dem Vertragsinhalte, wenn sie dem Vertriebspartner übergeben werden. Erfolgt die Zusendung auf dem üblichen Kommunikationsweg an die vom Vertriebspartner hierzu angegebene Kommunikations E-Mailadresse (s.o.), ist der Vertriebspartner verpflichtet, den Empfang der E-Mail unverzüglich zu bestätigen.

### § 2 Rechtliche Stellung des Vertriebspartners

1. Soweit es sich bei dem Vertriebspartner um keine juristische Person handelt, unterliegt er den Bestimmungen der §§ 84 ff. HGB mit den sich aus § 92 b HGB (Handelsvertreter im Nebenberuf) ergebenden Abweichungen. Sein Einkommen ist von ihm selbst zu versteuern. Im Rahmen der nachfolgenden Bestimmungen kann der Vertriebspartner seine Tätigkeit frei gestalten und seine Arbeitszeit frei bestimmen. Der Vertriebspartner ist in diesem Vertragsverhältnis nicht sozialversicherungspflichtig. Die Gesellschaft führt keine Sozialversicherungsbeiträge für ihn ab. Zwischen der Gesellschaft und dem Vertriebspartner besteht kein Arbeitsvertrag. Sollte künftig ein Sozialversicherungsträger - entgegen der erklärten Absicht der Parteien - das Bestehen eines Beschäftigungsverhältnisses rechtswirksam feststellen, so verpflichtet sich der Vertriebspartner im Innenverhältnis zum Ersatz der vom Unternehmen für ihn etwa nachzuentrichtenden Versicherungsbeiträge. Für die Beachtung der ihn betreffenden, öffentlich-rechtlichen Pflichten ist der Vertriebspartner selbst verantwortlich.

2. Der Vertriebspartner hat gemäß § 14 der Gewerbeordnung sein Gewerbe selbst anzuzeigen. Die Vertretung wird dem Vertriebspartner persönlich übertragen. Er ist nicht berechtigt, die Handelsvertretung ohne ausdrückliche Zustimmung der Gesellschaft auf einen Dritten zu übertragen und/oder die Handelsvertretung durch einen Dritten stillschweigend zu dulden. Er kann aber zur Ausübung seiner Tätigkeit Hilfspersonen heranziehen.

3. Der im Direktvertrieb tätige Vertriebspartner trägt im Außenauftritt gegenüber dem Verbraucher die Bezeichnung "Elitepartner".

### § 3 Aufbau einer Vertriebsstruktur / Unterbeauftragung

#### I. Allgemeine Bestimmungen

1. Der Vertriebspartner ist ausschließlich nach Maßgabe der nachfolgenden Bestimmungen zum Aufbau einer Vertriebsstruktur und/oder Beauftragung weiterer Unterbeauftragter berechtigt. Dabei trägt der Vertriebspartner gegenüber der Gesellschaft die volle Verantwortung für die persönliche und fachliche Eignung der Strukturpartner und/oder der Unterbeauftragten. Jedes schuldhaft, insbesondere

auch fahrlässige Verhalten der Strukturpartner und/oder der Unterbeauftragten muss sich der Vertriebspartner zurechnen lassen. Entsprechendes gilt auch für den Sponsor. Etwaige vertragliche gesonderte Vereinbarungen des Sponsors mit der Gesellschaft bleiben unberührt.

2. Jede Unterstrukturierung von Strukturpartnern sowie jede Einbindung von Unterbeauftragten bedarf der vorherigen (schriftlichen) Zustimmung der Gesellschaft. Ein Verstoß gegen diese Ziffer berechtigt die Gesellschaft zur außerordentlichen Kündigung des Vertrages.

3. Der Vertriebspartner hat die ordnungsgemäße Vertragserfüllung der Strukturpartner und/oder Unterbeauftragten fortlaufend zu überwachen, im Bereich des Telemarketing insbesondere hinsichtlich der strikten Einhaltung der Gesprächsleitfäden, im übrigen hinsichtlich der strikten Einhaltung der Grundsätze für den Direktvertrieb. Die Gesellschaft kann verlangen, dass die Einhaltung dieser Verpflichtung vom Vertriebspartner gegenüber der Gesellschaft durch Vorlage entsprechender Unterlagen nachgewiesen wird.

4. Der Vertriebspartner garantiert der Gesellschaft, dass sämtliche Strukturpartner und/oder Unterbeauftragte organisatorisch und insbesondere technisch in der Lage sind, den Vertrieb in der in diesem Vertrag festgelegten Qualität und Form zu erbringen und etwaige Unterlassungserklärungen der Gesellschaft unverzüglich zu befolgen. Dies gilt auch für Sperrvermerke, die dem Vertriebspartner durch die Gesellschaft mitgeteilt werden oder Vorlage des telefonischen Einverständnisses im Falle einer diesbezüglichen Abmahnung.

## II. Besondere Bestimmungen für den Vertrieb im Telemarketing

1. Die unmittelbare Unterstrukturierung von Strukturpartnern ist für das Telemarketing jeweils auf eine Ebene beschränkt.

2. Unterbeauftragte sind verpflichtet, ihre Dienste persönlich zu leisten. Es ist ihnen ausdrücklich untersagt, weitere Unterbeauftragte in den Vertrieb für die Gesellschaft einzubinden. Voraussetzung für die Zulässigkeit der Zusammenarbeit mit Unterbeauftragten ist, dass der Vertriebspartner sämtliche Unterbeauftragte vertraglich im selben Umfang verpflichtet, in dem der Vertriebspartner gegenüber der Gesellschaft nach Maßgabe dieses Vertrages verpflichtet ist. Der Vertriebspartner ist des Weiteren verpflichtet, bei Beauftragung eines Unterbeauftragten der Gesellschaft die Einhaltung dieser Vorschrift durch Vorlage der schriftlichen Vereinbarung mit dem Unterbeauftragten nachzuweisen.

## III. Besondere Bestimmungen für den Direktvertrieb

1. Eine grundsätzliche Begrenzung für die Anzahl der Strukturebenen besteht im Direktvertrieb nicht. Die Gesellschaft behält sich jedoch vor, eine Begrenzung im Einzelfall vorzunehmen.

2. Vertriebspartner im Direktvertrieb sind verpflichtet, ihre Dienste persönlich zu erbringen. Es ist ihnen ausdrücklich nicht gestattet, Unterbeauftragte einzusetzen oder vorbehaltlich einer abweichenden Regelung die Ausführung Erfüllungsgehilfen im Angestelltenverhältnis zu überlassen. Sollte der Vertriebspartner Erfüllungsgehilfen einsetzen wollen, so ist dies nur möglich, wenn diese aufgrund einer eigenen vertraglichen Regelung mit der Gesellschaft in die Vertriebsstruktur des Strukturpartners nach Maßgabe dieses Vertrages und unter Befreiung von den Rechten und Pflichten aus dem Angestelltenverhältnis eingegliedert werden.

## § 4 Außenauftritt

1. Soweit der Vertriebspartner Tele-Sales-Deinstleistungen erbringt, wird er sicherstellen, dass zu Beginn jeden Verkaufsgesprächs der Name des Verkäufers und der Name des Vertriebspartners bzw. im Falle der Unterbeauftragung der Name des Unterbeauftragten genannt wird.

Der Verkäufer muss gegenüber jedem Verbraucher im Rahmen der Produktpräsentation klarstellen, dass die Akquise für die LottoTeam Fonds B.V. erfolgt. Insoweit ist eine Bezugnahme lediglich auf „LottoTeam“ nicht ausreichend. Innerhalb der Akquise muss „LottoTeam Fonds B.V.“ vollständig laut und deutlich ausgesprochen werden.

2. Im Direktvertrieb hat der Vertriebspartner seinen Namen zu nennen und klarzustellen, dass die Vermittlung für die Lottoteam Fonds B.V. erfolgt.

3. Der Vertriebspartner im Telemarketing wird durch entsprechende schriftliche Weisung gegenüber jedem für den Vertriebspartner tätigen Verkäufer sicherstellen, dass sich diese nicht als sonstige Mitarbeiter der Gesellschaft ausgeben oder in sonstiger Weise den Eindruck von Vertragsbeziehungen zwischen Ihnen und der Gesellschaft erwecken.

## § 5 Organisatorische Anforderungen

1. Soweit es sich bei dem Vertriebspartner um eine juristische Person handelt, ist ein aktueller Handelsregisterauszug vorzulegen, es sei denn, es handelt sich um eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts. In diesem Fall und bei nicht juristischen Personen ist die Gewerbeanmeldung nachzuweisen. Weiterhin ist die vom Finanzamt zum Zwecke der Umsatzsteuer genannte Steuernummer bekannt zu geben.

2. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, der Gesellschaft einen verantwortlichen Ansprechpartner zu benennen. Dieser Ansprechpartner ist gegenüber der Gesellschaft insbesondere zuständig für die Entgegennahme und Weiterleitung von Informationen im Zusammenhang mit Auskunftersuchen und Sperrvermerken der Gesellschaft sowie für die Einhaltung von etwaigen Unterlassungserklärungen der

Gesellschaft bzw. der LottoTeam Fonds B.V. Für das Telemarketing ist dieser außerdem verpflichtet, auf Anforderung der Gesellschaft unverzüglich das telefonische Einverständnis, auf dessen Basis der abgemahnte Anruf erfolgte, nachzuweisen.

3. Der Vertriebspartner garantiert das Vorhandensein organisatorischer, insbesondere technischer Voraussetzungen dafür, dass Sperrvermerke der Gesellschaft unverzüglich umgesetzt und etwaige Unterlassungserklärungen der Gesellschaft unverzüglich befolgt werden.

## § 6 Rechtliche Anforderungen an Telefonadressen im Bereich des Telemarketings

1. Der Vertriebspartner beschafft sich seine Adressen zum Marketing selbst. Er garantiert die wettbewerbsrechtliche Unbedenklichkeit der Adressdaten, insbesondere garantiert er, dass die angerufenen Personen ihr hinreichendes Einverständnis mit dem konkreten Anruf zu Werbezwecken, insbesondere im Sinne des UWG, erklärt haben.

2. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, die Einverständniserklärung sämtlicher angerufenen Personen zu dokumentieren und diese Einverständniserklärungen auf Anforderung der Gesellschaft unverzüglich nachzuweisen. Dies gilt insbesondere, wenn gegenüber der Gesellschaft Unterlassungsansprüche geltend gemacht werden.

3. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, sämtliche Schäden (insbesondere Prozesskosten, Ordnungsgelder, Strafgebühren anderer Verbände), die der Gesellschaft durch einen Verstoß gegen die oben in § 6 Abs. 1 und 2 festgelegten Anforderungen an das Adressmaterial entstehen, vollständig zu erstatten. Dies gilt insbesondere für die Fälle, in denen sich dokumentierte Einverständniserklärungen als gefälscht erweisen oder die Einverständniserklärungen nicht hinreichend konkret die zu bewerbende Branche oder das Unternehmen, zu dessen Gunsten geworben wird, bezeichnen oder sich wegen Zeitablaufs (älter als sechs Monate) für die konkrete Telefonwerbung als untauglich erweisen.

## § 7 Bestandsschutz

1. Dem Vertriebspartner ist es untersagt, ab dem Datum des Abschlusses eines Teilnehmers für die Gesellschaft diesen Teilnehmer für 12 Monate für ein anderes Produkt zu bewerben, welches im Wettbewerb mit dem für die Gesellschaft vertriebenen Produkt steht. Satz 1 gilt auch dann, wenn der Vertriebspartnervertrag beendet worden ist und / oder der Teilnehmer seine Beteiligung vor Ablauf von 12 Monaten seit Beginn beendet.

2. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, für jeden schuldhaften Verstoß gegen das Wettbewerbsverbot eine Vertragsstrafe gemäß § 16 Abs. 1 dieses Vertrages an die Gesellschaft zu zahlen.

## § 8 Adressabgleich im Bereich des Telemarketings

1. Gemäß den zwingenden Vorgaben der Gesellschaft sind alle Adressen, die der Vertriebspartner telefonieren möchte, vor Beginn der Akquise mit der aktuellen Robinson-Liste bzw. Sperrdatei der Gesellschaft abzugleichen. Adressen des Vertriebspartners, die sich auf der Robinson-Liste bzw. Sperrdatei wiederfinden, sind unverzüglich zu sperren. Die Gesellschaft führt täglich ein Update aller Adressen gegen neu hinzugekommene Werbeverweigerer oder Personen, die aus sonstigen Gründen nicht kontaktiert werden dürfen, durch. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, regelmäßig, mindestens jedoch einmal täglich, seine Adressen mit der aktualisierten Robinson- / Sperrdatei der Gesellschaft abzugleichen und seine Adressen, die sich auf der Robinson-Liste wiederfinden, unverzüglich zu sperren. Ein Verstoß gegen das in diesem Absatz geschilderte Verfahren berechtigt die Gesellschaft zur sofortigen fristlosen Kündigung dieser Vereinbarung.

2. Die Gesellschaft weist den Vertriebspartner darauf hin, dass die Robinson-Liste / Sperrdatei der Gesellschaft ausschließlich nur zum Abgleich für die Adressen, die der Vertriebspartner telefonieren möchte, verwendet werden dürfen.

## § 9 Qualitätssicherung

1. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, den zwischen den Parteien vereinbarten Gesprächsleitfaden (Anlage 2 und 3) bzw. die Grundsätze für den Direktvertrieb (Anlage 4) in der jeweils dem Vertriebspartner vorgelegten aktuellsten Fassung zu befolgen und stellt die Einhaltung dieser Verpflichtung auch gegenüber den für den Vertriebspartner tätigen Verkäufer sicher. Das bedeutet, dass der Gesprächsleitfaden Anlage 2 (Akquisegespräch) nicht wortwörtlich aber sinngemäß, inhaltlich korrekt und vollständig wiedergegeben werden muss. Hinsichtlich Anlage 3 (Gesprächsleitfaden Quality-Call) bedeutet dies, dass das Gespräch streng an den Vorgaben des Gesprächsleitfadens ausgerichtet sein muss, weder abweichend von der Reihenfolge der Gliederungspunkte des Leitfadens noch von dessen Terminologie abweichend durchgeführt werden darf. Insbesondere muss der Teilnehmer auf die Frage des Telefonisten sein Einverständnis zur Aufzeichnung persönlich erklären und seine Bankdaten persönlich mitteilen. Das vollständige Vorlesen der Bankdaten durch den Telefonisten ist untersagt. Hinsichtlich Anlage 4 bedeutet das, dass die Gespräche ausschließlich nach Maßgabe der Grundsätze für den Direktvertrieb geführt werden dürfen und müssen und diese inhaltlich korrekt und vollständig wiedergegeben müssen. Insbesondere muss der Teilnehmer seine Bankdaten persönlich mitteilen und das Antragsformular eigenhändig unterschreiben.

2. Sämtliche Aussagen und Informationen zu den für die Gesellschaft beworbenen Beteiligungen haben ausschließlich auf Grundlage der jeweiligen von der Gesell-

schaft dem Vertriebspartner zur Verfügung gestellten Informationsunterlagen in der jeweils aktuellsten Fassung zu erfolgen.

3. Der Vertriebspartner erklärt ausdrücklich, dass alle geworbenen Teilnehmer über die wesentlichen Modalitäten des Beteiligungsvertrages ausreichend informiert worden sind und nur wahrheitsgemäße Zahlen, Daten und Fakten weitergegeben wurden. Der Vertriebspartner erklärt, dass jeder Teilnehmer insbesondere über die Art der gesellschaftsrechtlichen Beteiligung, den monatlichen Beteiligungsbetrag und den Zeitpunkt der Abbuchung aufgeklärt wurde und den Hinweis zum Lastschriftverfahren ohne Unterschrift erhalten hat. Ausdrücklich erklärt und bestätigt der Vertriebspartner, dass die jeweiligen Bankdaten vom Teilnehmer persönlich zu dem Zweck genannt wurden, dass über das Lastschriftverfahren das monatliche Beteiligungsentgelt eingezogen werden soll und die Bankdaten nicht aus anderen Quellen oder Übermittlung Dritter stammen. Es ist strikt untersagt, dass Angaben gemacht werden, die von den dem Vertriebspartner überlassenen Unterlagen und Informationen, insbesondere der Gesprächsleitfäden abweichen und / oder darüber hinausgehen. Unzulässig sind insbesondere eigene von den überlassenen Unterlagen nicht gedeckte Zusicherungen und Angaben über Ertragschancen der Beteiligung an Winfonds oder Aussagen, dass der Teilnehmer unverbindliches Werbematerial erhält und / oder die Bankdaten nur für die Überweisung eines etwaigen Ertrags oder Gutschreiben eines Gewinnsschecks aufgenommen werden und / oder das Gespräch unter Bezugnahme auf einen angeblich bestehenden Vertrag des Teilnehmers, der demnächst kündbar sein soll, eingeleitet wird. Derartige Aussagen stellen einen fristlosen Kündigungsgrund gem. § 15 Nr. 2 dar. Für jeden schuldhaften Verstoß gegen die Gesprächsleitfäden von Verkaufsgespräch (Anlage 2) und / oder Quality-Call (Anlage 3) sowie der Grundsätze für den Direktvertrieb (Anlage 4), auch soweit hinsichtlich Anlage 3 nur die Reihenfolge der Gliederungspunkte nicht eingehalten wurde, insbesondere auch bei Verstößen gegen die Vorgaben gemäß dieser Ziffer 3, zahlt der Vertriebspartner eine Vertragsstrafe gemäß § 16 Nr. 1 dieses Vertrages an die Gesellschaft.

4. Die Gesellschaft stellt –nach ihrer Wahl– für die Dauer des Vertriebspartnervertrages dem Vertriebspartner des Telemarketings eine Datenbank und/oder eine Telefonsoftware zur Verfügung. Auf Verlangen der Gesellschaft ist der Quality-Call ausschließlich über diese Datenbank und/oder Telefonsoftware zu führen. Der Vertriebspartner des Telemarketings wird die ordnungsgemäße Einhaltung der Gesprächsleitfäden sowie die Aussagen und Informationen zur beworbenen Beteiligung laufend überwachen. Zwecks Überwachung sind im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben Gesprächsaufzeichnungen vorzunehmen. Dies gilt jedenfalls für die sogenannten „Quality-Calls“ (Zweiter Anruf beim geworbenen Teilnehmer), welche der Gesellschaft für den Fall, dass der Quality-Call nicht über die seitens der Gesellschaft zur Verfügung gestellten Datenbank und/oder Telefonsoftware getätigt wurden, zeitgleich und ausnahmslos mit Einlieferung der getätigten Abschlüsse in geeigneter (Datei-)Form zur Verfügung zu stellen sind. Eine ordnungsgemäße Gesprächsaufzeichnung liegt nur vor, wenn das Gespräch vollständig aufgezeichnet worden ist, d.h. die Aufzeichnung muss mit dem Anfang des Gesprächs beginnen und darf erst enden, nachdem der Kunde aufgelegt hat. Unterbrechungen oder Lücken in der Aufzeichnung darf ein Gespräch nicht aufweisen. Die Abschlussbestätigung muss –auf Verlangen der Gesellschaft– neben der verbalen Teilnahmebestätigung innerhalb des Quality-Calls zusätzlich durch die Eingabe einer vorgegebenen Zahlenkombination seitens des Teilnehmers auf seiner Telefontastatur (elektronisches Signal) gegeben werden. Abschlüsse, deren Quality-Call trotz Verlangen durch die Gesellschaft nicht über die zur Verfügung gestellten Datenbank und/oder Telefonsoftware und/oder ohne die zusätzliche Bestätigung des Kunden durch Ausführen des elektronischen Signals zustande gekommen sind und / oder es nicht um eine ordnungsgemäße Gesprächsaufzeichnung im oben genannten Sinne handelt, werden seitens der Gesellschaft weder angenommen noch vergütet. Ein Anspruch auf Provision besteht in diesen Fällen für den Vertriebspartner nicht.

5. Der Vertriebspartner im Direktvertrieb ist verpflichtet, den Antrag des Verbrauchers auf Teilnahme durch Unterschrift auf dem eigens dafür vorgesehenen Antragsformular nachzuweisen. Abschlüsse, die ohne dessen Unterschrift zustande gekommen sind und/oder Abschlüsse, zu denen der Antrag auf Teilnahme nicht in der vorstehenden Form nachgewiesen wird, werden seitens der Gesellschaft weder angenommen noch vergütet. Ein Anspruch auf Provision besteht in diesen Fällen für den Vertriebspartner nicht.

## § 10 Informations- und Kontrollrechte

1. Der Vertriebspartner ist gegenüber der Gesellschaft verpflichtet, vertraglich sicherzustellen, dass der Vertriebspartner und seine Strukturpartner und/oder Unterbeauftragte sowie seine/deren Verkäufer und sonstige Hilfspersonen in die Verpflichtung des Vertriebspartners zur Information und Auskunft gegenüber der Gesellschaft eintreten. Der Vertriebspartner erklärt sich daher bereit, solche Informations- und Auskunftsansprüche der Gesellschaft unmittelbar dieser gegenüber zu erfüllen, insbesondere soweit diese zur Verteidigung in gerichtlichen oder außergerichtlichen Verfahren erforderlich sind. Der Vertriebspartner legt den für den Vertriebspartner tätigen Verkäufern/Telefonagenten/Hilfspersonen/Strukturpartnern/Unterbeauftragten eine entsprechende Verpflichtung vor. Die Informations- und Auskunftsansprüche der Gesellschaft erstrecken sich für das Telemarketing namentlich auf die Daten der angerufenen Personen und den Nachweis der erklärten

Einverständnisse mit den Anrufen zu Werbezwecken sowie Namen und Anschrift des Telefonisten, der den Streitgegenständlichen Anruf durchgeführt hat. Im Direktvertrieb hat der Vertriebspartner insbesondere das Vorliegen und Einhalten behördlicher Genehmigungen in gewerbe-, steuer- sowie straßenverkehrsrechtlicher Hinsicht innerhalb seiner gesamten Struktur zu kontrollieren und die Gesellschaft unverzüglich über Verstöße hiergegen zu unterrichten.

2. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, der Gesellschaft unverzüglich sämtliche Beanstandungen von Teilnehmern mitzuteilen. Dies gilt insbesondere für die Daten und Telefonnummern von Personen, die ihr Einverständnis mit Anrufen zu Werbezwecken widerrufen und / oder erklären, ein derartiges Einverständnis nicht erteilt zu haben.

3. Der Vertriebspartner im Telemarketing ist verpflichtet, alle getätigten Anrufe hinsichtlich Zielnummer, Name der Zielperson, Zeitpunkt und Dauer des einzelnen Gesprächs zu dokumentieren und diese Dokumentation der Gesellschaft auf Verlangen unverzüglich vorzulegen.

## § 11 Datensicherung / Datenschutz

1. Der Vertriebspartner garantiert die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Bestimmungen. Insbesondere wird der Vertriebspartner alle erforderlichen technischen, personellen und organisatorischen Maßnahmen im Sinne von § 9 und der Anlage zu § 9 BDSG bzw. § 88 TKG ergreifen, um die Daten vor Verlust, Veränderung oder Kenntnisnahme unberechtigter Dritte zu schützen. Insbesondere die von der Gesellschaft übernommenen und / oder durch Telefonate erhobenen Daten sind zu protokollieren und bei Bedarf nachzuweisen, so dass nachträglich geprüft und festgestellt werden kann, welche personenbezogenen Daten zu welcher Zeit und von wem in die Datenverarbeitung eingegeben worden sind; die übergebenen personenbezogenen Daten Zugriffssicher zu verwahren und Unbefugten den Zugang und / oder den Zugriff auf die Datenbestände zu verwehren.

2. Die Gesellschaft hat das Recht, beim Vertriebspartner die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Bestimmungen zu überprüfen.

3. Der Vertriebspartner hat bei der auftragsgemäßen Verarbeitung personenbezogener Daten das Datengeheimnis gemäß § 5 BDSG zu wahren. Es sind ausschließlich für die Dienstleistungen im Rahmen dieses Vertrages Personen einzusetzen, die auf das Datengeheimnis gemäß § 5 BDSG verpflichtet sind.

4. Die personenbezogenen Daten sind ausschließlich im Rahmen der Weisung der Gesellschaft zu bearbeiten. Darüber hinausgehende Weisungen der Gesellschaft bedürfen der Schriftform; mündlich durch autorisierte Personen der Gesellschaft erteilte Weisungen bedürfen der unverzüglichen schriftlichen Bestätigung.

5. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, bei Vorliegen der Voraussetzungen des § 4f Abs. 1 S. 3 BDSG ("...wenn personenbezogene Daten auf andere Weise erhoben, verarbeitet oder genutzt werden und damit in der Regel mindestens 20 Personen beschäftigt sind...") einen Datenschutzbeauftragten zu bestellen. Es dürfen nur Personen zum Datenschutz beauftragt und bestellt werden, die bei der Erfüllung ihrer Aufgaben die erforderliche Fachkunde und Zuverlässigkeit besitzen.

## § 12 Geheimhaltung

1. Der Vertriebspartner verpflichtet sich zur Geheimhaltung aller Betriebsgeheimnisse der Gesellschaft

(z. B. Unternehmensdaten, Teilnehmerdaten, Umsatzvereinbarungen, Preise), die dem Vertriebspartner bereits bekannt sind oder ihm im Rahmen dieses Vertrages bekannt werden. Der Vertriebspartner wird derartige Betriebsgeheimnisse nur im Rahmen der Vertragserfüllung benutzen und sie gegenüber Dritten geheim halten.

2. Der Vertriebspartner wird die von der Gesellschaft gelieferten Teilnehmerdaten weder mit irgendwelchen Wiedererkennungsmerkmalen noch mit Hinweisen auf die Gesellschaft speichern.

3. Diese Verpflichtung gilt auch für die Zeit nach Beendigung der Zusammenarbeit.

4. Der Vertriebspartner wird die von der Gesellschaft zur Verfügung gestellten Geschäfts- und Betriebsunterlagen einschließlich der Informationen und Gesprächsleitfäden ordnungsgemäß aufbewahren und insbesondere dafür Sorge tragen, dass Dritte keine Einsicht nehmen können.

5. Die zur Verfügung gestellten Unterlagen sowie die aus der vertraglichen Tätigkeit angelegten Unterlagen sind nach Beendigung des Vertragsverhältnisses unaufgefordert der Gesellschaft zurückzugeben.

6. Die weitere Nutzung der von der Gesellschaft zur Verfügung gestellten Unterlagen und Daten sowie deren Vervielfältigung, Speicherung oder Weitergabe jedweder Art zu eigenen oder fremden Zwecken ist strengstens untersagt.

## § 13 Nutzungsrechte

1. Die Gesellschaft räumt dem Vertriebspartner für die Dauer dieser Vereinbarung die Nutzungsrechte an den im Rahmen der Vertragserfüllung von der Gesellschaft zur Verfügung gestellten urheberrechtlich geschützten Leistungen und Werken ein.

2. Die Gesellschaft stellt dem Vertriebspartner im Direktmarketing für die Dauer des Vertragsverhältnisses die erforderlichen Unterlagen, insbesondere die vollständigen Teilnehmerunterlagen sowie weiteres Marketing- und Promotionalmaterial, in ausreichender Anzahl entgeltlich zur Verfügung. Die Preise hierfür sind einer gesonderten Bestellliste in der jeweils gültigen Fassung zu entnehmen (Anlage 5).

Zu Beginn des Vertragsverhältnisses erhält der Vertriebspartner einmalig kostenlos 20 Teilnehmerunterlagen einschließlich Sparbuch, Treuescheck sowie Holidaycard zur

Verfügung gestellt. Nach Beendigung des Vertragsverhältnis kann der Vertriebspartner nicht benötigte, unbeschädigte Teilnehmerunterlagen sowie nicht benötigtes Marketing- und Promotionmaterial an die Gesellschaft gegen Erstattung entstandener Kosten zurückgeben. Eine Pflicht des Vertriebspartners zur Abnahme einer bestimmten Anzahl von Unterlagen in einer bestimmten Menge besteht nicht. Der Vertriebspartner bestimmt seinen Bedarf selbst.

3. Sollten urheberrechtsfähige Leistungen und / oder Werke entstehen, die von dem Vertriebspartner geschaffen werden, so räumt der Vertriebspartner schon jetzt der Gesellschaft das ausschließliche, zeitliche und örtlich unbeschränkte Nutzungsrecht an diesen Leistungen / Werken ein, insbesondere das Recht der Verwertung, Veröffentlichung, Vervielfältigung und Verfilmung einschließlich aller Rechte an Ideen, Entwürfen und Gestaltungen.

4. Der Vertriebspartner gewährleistet, dass Rechte Dritter an solchen Werken gemäß vorstehendem Abs. 2 gewahrt werden und gegebenenfalls die notwendige Zustimmung der jeweiligen Urheber bzw. sonstigen Rechtsinhaber für die Nutzung rechtzeitig beschafft wird.

5. Eine gesonderte Vergütung für die Überlassung der Nutzungsrechte wird nicht vereinbart. Sie ist mit der Vergütung im Rahmen dieser Vereinbarung abgegolten.

#### **§ 14 Vergütung**

1. Die Beteiligung der Teilnehmer erfolgt in unteilbaren Anteilen an den Winfonds. Der Preis eines Anteils beträgt 3,50 € und kann nur zu 10 Anteilen oder einem Mehrfachen von 5 Anteilen gezeichnet werden, jedoch nicht mehr als 25 Anteile je Teilnehmer. Die Vergütung erfolgt nur für vertragsgemäße Vermittlungen. Vertragsgemäß sind allein die gemäß den Qualitätsvorgaben der Gesellschaft zustande gekommenen Vermittlungen. Als vertragsgemäß in diesem Sinne gelten, unbeschadet der übrigen nach diesem Vertrag bestehenden Voraussetzungen, allein solche Vermittlungen, die gem. § 9 dieses Vertrages belegt sind.

2. Dies vorausgeschickt wird die Vermittlungstätigkeit durch Provisionszahlung vergütet. Einzelheiten zum Provisionsmodell finden sich in der Provisionsvereinbarung (Anlage 1), welche ausdrücklich als Bestandteil in diesen Vertrag einbezogen wird.

3. Der Vertriebspartner übermittelt seine Abschlüsse an die Gesellschaft unverzüglich über den seitens der Gesellschaft bereitgestellten Datenbankserver; nach gesonderter Vereinbarung gegebenenfalls auch auf anderen Datenträgern. Die Gesellschaft prüft die vermittelten Abschlüsse auf ihre Vertragsgemäßheit. Sie behält sich vor, Abschlüsse zurück zu weisen.

4. Eine Verpflichtung der Gesellschaft zur gerichtlichen Geltendmachung und Vollstreckung ihres Erfüllungsanspruches und/oder Schadensersatzanspruches wegen Rücklastschriftkosten gegenüber dem Teilnehmer besteht nicht.

5. Der Vertriebspartner hat alle ihm übermittelten Provisionsabrechnungen unverzüglich zu prüfen und etwaige Einwände innerhalb eines Monats nach Erhalt der Abrechnung schriftlich gegenüber der Gesellschaft geltend zu machen. In der Provisionsabrechnung ist eine auf die Provision entfallende Mehrwertsteuer gesondert auszuweisen. Bei der Provisionsabrechnung sind erbrachte Vorschusszahlungen zu berücksichtigen. Der Vertriebspartner trägt die Beweislast dafür, dass die gemäß Ziffer 3 verdienten Provisionen - abzüglich der akontierten wöchentlichen an ihn geleisteten Vorschüsse - ausgeglichen sind. Dabei gelten die auf den wöchentlichen Abrechnungen akontierten Abschlüsse als belegt. Bezüglich der von Seiten der Gesellschaft als nicht „vertragsgemäß“ anerkannten Abschlüsse kann der Vertriebspartner seinerseits innerhalb einer Frist von 4 Wochen seit Mitteilung den Beweis ordnungsgemäßer Vermittlung führen.

Verlangt der Vertriebspartner aufgrund begründeter Zweifel an der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Abrechnung Einsicht in die Geschäftsbücher oder die sonstigen Urkunden, gewährt die Gesellschaft gem. § 87c Abs 4 HGB einem vom Vertriebspartner zu bestimmenden und zur Verschwiegenheit verpflichteten Wirtschaftsprüfer oder vereidigten Buchsachverständigen Einsicht, soweit dies zur Feststellung der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Abrechnung erforderlich ist.

Die auf den Internet-Partnerseiten abrufbaren Stati der Abschlüsse des Vertriebspartners dienen als Anhaltspunkt und bilden keine Grundlage für die Berechnung und Auszahlung von Provisionen. Die dortigen Stati werden täglich aktualisiert.

6. Die Rechnungstellung durch den Vertriebspartner erfolgt an die LottoTeam International B.V., Spoorstraat 42 - 52, KJ 5911 Venlo. Provisions- und Provisionsvorschusszahlungen werden seitens der Gesellschaft ausschließlich an die vom Vertriebspartner benannte Bankverbindung per Überweisung getätigt. Zahlungen auf das vom Vertriebspartner benannte Konto (s.o.) haben schuldbefreiende Wirkung.

7. Mit Gutschrift der Provision entsteht für die Gesellschaft keine Verpflichtung zu deren sofortigen Auszahlung. Provisionsansprüche entfallen, wenn feststeht, dass der Teilnehmer keine Zahlung leistet oder die Zahlung der Teilnehmer nicht erfolgt, da die beauftragte Bank oder das Inkassounternehmen den Lastschrifteneinzug nicht durchführt. Sie vermindern sich anteilig, wenn der Teilnehmer nur teilweise Zahlungen leistet. Eine rechtsgrundlos bereits empfangene Provision wird mit dem nächsten Monat verrechnet bzw. ist der Gesellschaft zu erstatten.

8. Sofern der Vertriebspartner nicht den Nachweis durch sein zuständiges Finanzamt erbracht hat, dass er Unternehmer im Sinne des Umsatzsteuergesetzes bzw. zum Vorsteuerabzug und zum offenen Steuernachweis in der Rechnung berechtigt ist, entfällt die gesetzliche Mehrwertsteuer in der jeweils gesetzlich geltenden Höhe.

#### **§ 15 Vertragsdauer / Vertragsende**

1. Diese Vereinbarung beginnt mit ihrer Unterzeichnung und wird auf unbestimmte Zeit geschlossen. Die ordentliche Kündigungsfrist beträgt 1 Monat zum Monatsende. Die Kündigung hat immer schriftlich zu erfolgen.

2. Unberührt davon bleibt die Kündigung aus wichtigem Grund. Hierzu ist die Gesellschaft insbesondere bei Verstoß gegen folgende Punkte berechtigt: Bei Zuwiderhandlung der oben als zwingend einzuhaltenden genannten Punkte in § 1 Nr. 2, § 3 Nr. 2, § 4, § 6 Nr. 2, § 8 Nr. 1, § 9 Nr. 2 und 3.

#### **§ 16 Vertragsstrafe**

1. Der Vertriebspartner zahlt bei schuldhafter Verletzung der Geheimhaltungs- und/oder der Datenschutzverpflichtungen und/oder des Wettbewerbsverbotes und/oder Nichteinhaltung der Gesprächsleitfäden (Anlage 2 und 3 i.V.m. § 9, Ziff. 3) und/oder der Grundsätze des Direktvertriebs (Anlage 4) eine der Höhe nach von der Gesellschaft festzusetzende Vertragsstrafe von mindestens 500,00 € für jeden Fall der Zuwiderhandlung an die Gesellschaft. Der Vertriebspartner ist berechtigt, die Höhe der von der Gesellschaft konkret festgesetzten Vertragsstrafe auf ihre Billigkeit bei dem zuständigen Gericht überprüfen zu lassen. Die Geltendmachung eines weitergehenden Schadens durch die Gesellschaft bleibt hiervon unberührt. Wird mit einer Zuwiderhandlung gegen mehrere vertragliche Verpflichtungen verstoßen oder liegen mehrere Zuwiderhandlungen vor, ist die Gesellschaft berechtigt, die Vertragsstrafe entsprechend zu erhöhen.

2. Ein Mangel des Verschuldens hat der Vertriebspartner zu beweisen.

3. Im Übrigen wird auch auf § 8, Ziffer 2 verwiesen.

#### **§ 17 Haftung des Vertriebspartners und des Sponsors**

1. Der Vertriebspartner haftet der Gesellschaft für alle Schäden, die dieser durch ein schuldhaftes Handeln des Vertriebspartners entstehen. Insbesondere haftet der Vertriebspartner auch für leichte Fahrlässigkeit. Dies gilt auch, wenn der Vertriebspartner nicht gegen Grundsätze der Gesellschaft verstoßen hat. Bei einem Grundsatzverstoß ist ein schuldhaftes Handeln des Vertriebspartners zwingend anzunehmen, wenn der Gesellschaft dadurch ein nicht unbedeutender Schaden entsteht.

2. Der Sponsor stellt sicher und haftet der Gesellschaft dafür, dass die von ihm vermittelten Vertriebspartner die Teilnehmer an LottoTeam Winfonds nach den von der Gesellschaft festgelegten Grundsätzen zum Telemarketing und zum Direktvertrieb werben. Diese ergeben sich für das Telemarketing insbesondere aus den Gesprächsleitfäden (Anlagen 2 und 3), für den Direktvertrieb aus den Grundsätzen für den Direktvertrieb (Anlage 4) sowie insgesamt aus den §§ 1, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 11, 12, 16 dieses Vertrages. Ausdrücklich haftet der Sponsor auch unmittelbar für die Erfüllung der Informations- und Auskunftsansprüche gem. § 10 dieses Vertrages.

3. Der Sponsor haftet der Gesellschaft gegenüber zusammen mit dem von ihm vermittelten Vertriebspartner als Gesamtschuldner für alle Schäden, die der Gesellschaft oder der LottoTeam Fonds B.V. aus der schuldhaften Verletzung von Handlungs- und/oder Unterlassungspflichten aus diesem Vertrag entstehen. Der Gesellschaft ist es freigestellt, ob sie sich insoweit an den Vertriebspartner, den Sponsor oder an den Vertriebspartner und den Sponsor gleichzeitig hält.

#### **§ 18 Haftungsfreistellung**

1. Sollte der Vertriebspartner von Dritten, insbesondere von Behörden bzw. von Wettbewerbern, wegen der Werbung von Teilnehmern an Winfonds auf Grundlage dieses Vertrages und seiner Durchführung in Anspruch genommen werden, so stellt die Gesellschaft den Vertriebspartner unter den nachfolgenden Bedingungen bis zu einer Höchstgrenze von 20.000,00 € pro Schadensfall für alle Schadensfälle von rechtskräftig festgestellten Ansprüchen frei.

2. Die vorstehend umschriebene Haftungsfreistellung kommt nur dann zum Tragen, wenn der Vertriebspartner gegenüber der Gesellschaft über eine detaillierte Dokumentation lückenlos nachgewiesen hat, dass er, bzw. seine Mitarbeiter, im Rahmen der Teilnehmerwerbung die Vorgaben dieses Vertrages strikt eingehalten haben. Des Weiteren hat der Vertriebspartner darzulegen, dass die Teilnahme an Winfonds den potentiellen Teilnehmern gegenüber nur mit dem seitens der Gesellschaft vorgegebenen Inhalten und Informationen beschrieben wurde. Zum Zwecke der Anspruchsprüfung hat der Vertriebspartner der Gesellschaft ggf. auch alle im Rahmen der Rechtsverteidigung angefertigten und erhaltenen Schriftstücke und sonstige Unterlagen, insbesondere Verteidigungs-, Antrags-, Klageschriften, Gerichtsurteile, Beschlüsse, Mahn- und Vollstreckungsbescheide, Verwaltungsakte zur Einsichtnahme zu überlassen.

3. Die Haftungsfreistellung umfasst grundsätzlich auch die Kosten, die der Vertriebspartner für eine Verteidigung wegen der Werbung von Teilnehmern nach den Vorgaben der Gesellschaft aufwenden musste, sofern diese die Haftungshöchstgrenzen nicht übersteigen und nicht durch eine Versicherung oder anderweitig ausgeglichen werden.

4. Ein Anspruch auf Haftungsfreistellung gegenüber der Gesellschaft besteht nur dann, wenn der Vertriebspartner die Gesellschaft über Inanspruchnahme durch Dritte unverzüglich, jedoch spätestens binnen 3 Tagen ab Kenntnis oder Kenntnisnahmemöglichkeit, in Kenntnis setzt. In diesem Zusammenhang hat der Vertriebspartner der Gesellschaft alle bei ihm eingegangenen Anspruchsschreiben Dritter, insbesondere Verteidigungs-, Antrags-, Klageschriften, Gerichtsurteile, Beschlüsse,

Mahn- und Vollstreckungsbescheide, Verwaltungsakte, in Kopie zur Verfügung zu stellen. Soweit es die Gesellschaft für notwendig erachtet, erklärt sich der Vertriebspartner dazu bereit, die Gesellschaft an möglichen Prozessen zu beteiligen.

## § 19 Ausgleichsanspruch

Die Gesellschaft und der Vertriebspartner stimmen überein, dass die im gesamten Vertrag genannten Provisionen Einmalprovisionen sind, die in der Höhe kalkulatorisch anteilig auch einen Ausgleichsanspruch gem. § 89 b HGB beinhalten.

## § 20 SCHUFA-Klausel

Der Vertriebspartner willigt ein, dass die Gesellschaft der für seinen Wohnsitz zuständigen SCHUFA-Gesellschaft (Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung) Daten über die Beantragung, den Abschluss und die Beendigung des Vertriebspartnervertrages übermittelt und Bankauskünfte einholt. Unabhängig davon wird die Gesellschaft auch Daten aufgrund nicht vertragsgemäßen Verhaltens melden. Diese Meldungen dürfen nach dem BDSG nur erfolgen, soweit dies zur Wahrung berechtigter Interessen der Gesellschaft, eines Vertragspartners der SCHUFA oder der Allgemeinheit erforderlich ist und dadurch seine schutzwürdigen Belange nicht beeinträchtigt werden.

Die SCHUFA speichert Daten, um den ihr angeschlossenen Kreditinstituten, Kreditkartenunternehmen, Leasinggesellschaften, Einzelhandelsunternehmen einschließlich des Versandhandels und sonstigen Unternehmen, die gewerbsmäßig Geld- und Warenkredite an Konsumenten geben, Informationen zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit geben zu können. An Unternehmen, die gewerbsmäßig Forderungen einziehen und der SCHUFA vertraglich angeschlossen sind, können zum Zwecke der Schuldnerermittlung Adressdaten übermittelt werden. Die SCHUFA stellt die Daten ihren Vertragspartnern zur Verfügung, wenn diese ein berechtigtes Interesse an der Datenübermittlung glaubhaft darlegen. Die SCHUFA übermittelt nur objektive Daten ohne Angaben des Kreditgebers, subjektive Werturteile, persönliche Einkommensverhältnisse sind in SCHUFA-Auskünften nicht enthalten. Die Adresse der örtlich zuständigen SCHUFA wird dem Vertriebspartner auf Wunsch durch die Gesellschaft mitgeteilt.

Der Vertriebspartner willigt ein, dass im Falle eines Wohnsitzwechsels die jetzige SCHUFA die Daten an die dann zuständige SCHUFA übermittelt. Weitere Informationen über das SCHUFA-Verfahren enthält ein Merkblatt, das auf Wunsch zur Verfügung gestellt wird.

## § 21 Sonstiges

1. Die Gesellschaft ist berechtigt, den Vertrag im Ganzen auf einen Dritten zu übertragen, so dass der Dritte an die Stelle der Gesellschaft tritt.
2. Sollten einzelne Bestimmungen dieser Vereinbarung unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt. Die unwirksame Bestimmung ist durch eine wirksame Regelung zu ersetzen, die dem wirtschaftlichen Zweck der unwirksamen Bestimmung möglichst nahe kommt.
3. Mündliche Nebenabreden sind unwirksam. Änderungen und / oder Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen der Schriftform. Dies gilt auch für eine Abänderung dieser Klausel. Das Schriftformerfordernis gilt nicht, soweit der Vertrag für alle Vertriebspartner aktualisiert wird und zu diesem Zweck in das Internet gestellt worden ist. Die Gesellschaft weist den Vertriebspartner jeweils auf Änderungen hin.
4. Es gelten ausschließlich die Bedingungen dieses Vertrages. Etwaige Vertragsbedingungen des Vertriebspartners sind unwirksam auch wenn die Gesellschaft diesen Vertragsbedingungen im Einzelnen nicht widerspricht.
5. Der Vertriebspartner kann gegen Forderungen der Gesellschaft aus diesem Vertrag nur mit unbestrittenen oder rechtskräftig festgestellten Forderungen aufrechnen.
6. Rechte aus diesem Vertrag darf der Vertriebspartner an Dritte nur mit Zustimmung der Gesellschaft abtreten.
7. Leistungs- und Erfüllungsort ist der Sitz der Gesellschaft oder der von der Gesellschaft angegebene bzw. vereinbarte Leistungs-/Erfüllungsort.
8. Gerichtsstand für alle Streitigkeiten im Zusammenhang mit dieser Vereinbarung ist Dortmund.

## Anlage 1 zum Vertriebspartnervertrag

### Provisionsvereinbarung zum Vertriebspartnervertrag

Der Vertriebspartner erhält für die Vermittlung von 20 Anteilen an Winfonds folgende Provision auf Eigen- sowie auf Strukturumsätze (= Strukturprovision). Zur Bildung einer Vertriebsstruktur kann der Vertriebspartner unter Bezug auf § 3 dieses Vertriebspartnervertrages weitere Strukturpartner an die Gesellschaft vermitteln. Die Strukturpartner erhalten jeweils eine eigene ID-Nummer.

#### I. Provisionstabelle für das Telemarketing

1. Die Voraussetzung für Strukturprovision im Telemarketing ist erfüllt, sobald der Vertriebspartner mindestens drei Strukturpartner unterstrukturiert und ein monatlicher Umsatz von mindestens 500 neuen Teilnehmern erzielt wurde. Die Höhe der Strukturprovision ermittelt sich gemäß Tabelle aus der Differenz der jeweiligen Provisionshöhe auf Eigenumsatz zu der Provisionshöhe der Strukturpartner.

#### a) Der Vertriebspartner erhält somit die Provision gemäß folgendem Stufenplan:

**Stufe V:** Bei einem monatlichen Eigenumsatz ab 12.500 Teilnehmern erhält der Vertriebspartner eine Provision von 195,00 € pro Teilnehmer. Sind die Voraussetzungen für Strukturprovision erfüllt, erhält er die gleiche Provision bereits bei einem monatlichen Gesamtumsatz ab 6.250 Teilnehmern sowie eine Strukturprovision auf die Umsätze der Strukturpartner in Höhe von 67,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der ersten Stufe, 35,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der zweiten Stufe, 15,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der dritten Stufe und 3,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der vierten Stufe.

**Stufe IV:** Bei einem monatlichen Eigenumsatz ab 5.000 bis 12.499 Teilnehmern erhält der Vertriebspartner eine Provision von 192,00 € pro Teilnehmer. Sind die Voraussetzungen für Strukturprovision erfüllt, erhält er die gleiche Provision bereits bei einem monatlichen Gesamtumsatz ab 2.500 bis 6.249 Teilnehmern sowie eine Strukturprovision auf die Umsätze der Strukturpartner in Höhe von 64,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der ersten Stufe, 32,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der zweiten Stufe und 12,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der dritten Stufe.

**Stufe III:** Bei einem monatlichen Eigenumsatz ab 3.000 bis 4.999 Teilnehmern erhält der Vertriebspartner eine Provision von 180,00 € pro Teilnehmer. Sind die Voraussetzungen für Strukturprovision erfüllt, erhält er die gleiche Provision bereits bei einem monatlichen Gesamtumsatz ab 1.500 bis 2.499 Teilnehmern sowie eine Strukturprovision auf die Umsätze der Strukturpartner in Höhe von 52,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der ersten Stufe und 20,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der zweiten Stufe.

**Stufe II:** Bei einem monatlichen Eigenumsatz ab 1.000 bis 2.999 Teilnehmern erhält der Vertriebspartner eine Provision von 160,00 € pro Teilnehmer. Sind die Voraussetzungen für Strukturprovision erfüllt, erhält er die gleiche Provision bei einem monatlichen Gesamtumsatz ab 500 bis 1.499 Teilnehmern sowie eine Strukturprovision auf die Umsätze der Strukturpartner in Höhe von 32,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der ersten Stufe.

**Stufe I:** Bei einem monatlichen Eigenumsatz bis 999 Teilnehmern erhält der Vertriebspartner eine Provision von 128,00 € pro Teilnehmer.

#### b) Provisionstabelle (Telemarketing)

Stufe V					€ 195,-*	ab 6.250 Teilnehmern
Stufe IV				€ 192,-*	€ 3,-	ab 2.500 Teilnehmern
Stufe III			€ 180,-*	€ 12,-	€ 15,-	ab 1.500 Teilnehmern
Stufe II		€ 160,-*	€ 20,-	€ 32,-	€ 35,-	ab 500 Teilnehmern
Stufe I	€ 128,-*	32,-	€ 52,-	€ 64,-	€ 67,-	bis 499 Teilnehmer

\* Provision auf Eigenumsatz pro Teilnehmer

2. Alle Provisionen verstehen sich inklusive der jeweils geltenden Mehrwertsteuer. Die Beteiligung an Winfonds mit 10 oder 15 Anteilen ist ebenfalls möglich. In diesem Fall wird die Provision entsprechend anteilig berechnet. Der Anspruch auf Provision entsteht zum Ende des ersten Monats der Beteiligung des Teilnehmers an einem Winfonds, soweit der Beteiligungsbeitrag mittels Lastschriftverfahren eingezogen werden konnte, und der Lastschrifteneinzug nicht widerrufen wurde.

Ein Verdienen der Provision steht dabei unter der auflösenden Bedingung, dass der Vertriebspartner die Bestandsschutzregeln in § 7 des Vertriebspartnervertrages einhält. Die Provision ist verdient, sobald der Teilnehmer seit Beteiligungsbeginn drei Monate an Winfonds beteiligt war und den Beteiligungsbeitrag hierfür bezahlt hat. Endet die Beteiligung an Winfonds vor Ablauf der drei Monate, so ist die Provision mit 1/3 pro Monat verdient.

3. Wird die Beteiligung in die vermittelten Winfonds in den ersten drei Beteiligungsmonaten infolge einer oder mehrerer Rücklastschriften des Teilnehmers nicht vergütet und entstehen der Gesellschaft hieraus Kosten, insbesondere Rücklastschriftkosten, so wird der Vertriebspartner die nachweislich entstandenen Kosten der Gesellschaft erstatten. Die Gesellschaft ist berechtigt, die ihr nachweislich entstandenen Kosten mit Provisionszahlungen zu verrechnen. Liegt ein Verstoß gegen die Bestandsschutzregeln (§ 7 des Vertriebspartnervertrages) vor, so entfällt der Provisionsanspruch rückwirkend. Geleistete Provisionen sind dann zurück zu erstatten. Die Gesellschaft ist in diesem Fall berechtigt, geleistete Provisionszahlungen mit ausstehenden Provisionszahlungen zu verrechnen.

#### II. Provisionstabelle für den Direktvertrieb

1. Die Voraussetzung für Strukturprovision im Direktvertrieb ist erfüllt, sobald der Vertriebspartner mindestens einen Strukturpartner unterstrukturiert. Die Höhe der Strukturprovision ermittelt sich gemäß Tabelle aus der Differenz der jeweiligen Provisionshöhe auf Eigenumsatz zu der Provisionshöhe der Strukturpartner.

**a) Der Vertriebspartner erhält somit die Provision gemäß folgendem Stufenplan:**

**Stufe VIII: Präsident (PR)**

Der Status des Präsidenten ist die höchste Stufe der Vertriebsorganisation. Der Präsident ist im Angestelltenverhältnis mit separatem Arbeitsvertrag tätig. Er erzielt ein Jahreseinkommen ab 3 Million €. Die Bezüge des Präsidenten und seine weiteren Konditionen wie beispielsweise Firmenwagen der Mercedes S-Klasse und Sekretariat sowie seine Aufgaben werden individuell vereinbart.

**Stufe VII: Generaldirektor (GD)**

Der Generaldirektor ist im Angestelltenverhältnis mit separatem Arbeitsvertrag tätig. Er erzielt ein Jahreseinkommen ab 1 Million €. Die Bezüge und seine weiteren Konditionen wie beispielsweise Firmenwagen der Mercedes S-Klasse sowie seine Aufgaben werden individuell vereinbart. Die Ernennung des Generaldirektors zum Präsidenten wird von den Gesellschaftern der Gesellschaft beschlossen. Voraussetzung ist, dass mindestens ein Generaldirektor mit eigener Struktur unmittelbar unterstrukturiert ist.

**Stufe VI: Direktor (DI)**

Der Direktor ist der Einstieg in die Top-Level des Vertriebs. Er ist im Angestelltenverhältnis mit separatem Arbeitsvertrag tätig und erzielt ein Jahreseinkommen ab 500.000,- €. Die Bezüge und seine weiteren Konditionen wie beispielsweise ein Firmenwagen der gehobenen Oberklasse sowie seine Aufgaben werden individuell vereinbart. Die Ernennung des Direktors zum Generaldirektor wird von den Gesellschaftern der Gesellschaft beschlossen. Voraussetzung ist, dass mindestens drei Direktoren mit jeweils eigener Struktur unmittelbar unterstrukturiert sind.

**Stufe V: Verwaltungsdirektor (VD)**

Der Verwaltungsdirektor kann je nach Vereinbarung im Angestelltenverhältnis mit separatem Arbeitsvertrag tätig sein. Bei einem monatlichen Gesamtumsatz ab 3.500 bis 14.999 Teilnehmern erhält der Verwaltungsdirektor eine Gesamtprovision von 420,00 € pro eigens vermitteltem Teilnehmer (Eigenumsatz) sowie 210,00 € vom direkten Vertriebsbeauftragten seiner ersten Stufe (Teamumsatz 1. Stufe) oder 84,00 € pro vermitteltem Teilnehmer vom direkten Bezirksbeauftragten seiner zweiten Stufe (Teamumsatz 2. Stufe) oder 42,00 € pro vermitteltem Teilnehmer vom direkten Bezirksleiter seiner dritten Stufe (Teamumsatz 3. Stufe) oder 16,80 € pro vermitteltem Teilnehmer vom direkten Bezirksdirektor seiner vierten Stufe (Teamumsatz 4. Stufe). Der Verwaltungsdirektor kann bei einem Neumsatz seiner Struktur von jeweils mindestens 15.000 Teilnehmern pro Abrechnungsmonat in die Position eines Direktors aufsteigen, wenn mindestens fünf Verwaltungsdirektoren mit jeweils eigener Struktur unmittelbar unterstrukturiert sind.

**Stufe IV: Bezirksdirektor (BD)**

Der Bezirksdirektor kann je nach Vereinbarung im Angestelltenverhältnis mit separatem Arbeitsvertrag tätig sein. Bei einem monatlichen Gesamtumsatz ab 500 bis 3.499 Teilnehmern erhält der Bezirksdirektor eine Gesamtprovision von 403,20 € pro eigens vermitteltem Teilnehmer (Eigenumsatz) sowie 193,20 € vom direkten Vertriebsbeauftragten seiner ersten Stufe (Teamumsatz 1. Stufe) oder 67,20 € pro vermitteltem Teilnehmer vom direkten Bezirksbeauftragten seiner zweiten Stufe (Teamumsatz 2. Stufe) oder 25,20 € pro vermitteltem Teilnehmer vom direkten Bezirksleiter seiner dritten Stufe (Teamumsatz 3. Stufe). Der Bezirksdirektor kann bei einem Neumsatz seiner Struktur von jeweils mindestens 3.500 Teilnehmern pro Abrechnungsmonat in die Position eines Verwaltungsdirektors aufsteigen.

**Stufe III: Bezirksleiter (BL)**

Der Bezirksleiter kann je nach Vereinbarung im Angestelltenverhältnis mit separatem Arbeitsvertrag tätig sein. Bei einem monatlichen Gesamtumsatz ab 70 bis 499 Teilnehmern erhält der Bezirksleiter eine Gesamtprovision von 378,00 € pro eigens vermitteltem Teilnehmer (Eigenumsatz) sowie 168,00 € vom direkten Vertriebsbeauftragten seiner ersten Stufe (Teamumsatz 1. Stufe) oder 42,00 € pro vermitteltem Teilnehmer vom direkten Bezirksbeauftragten seiner zweiten Stufe (Teamumsatz 2. Stufe). Der Bezirksleiter kann bei einem Neumsatz seiner Struktur von jeweils mindestens 500 Teilnehmern pro Abrechnungsmonat in die Position eines Bezirksdirektors aufsteigen.

**Stufe II: Bezirksbeauftragter (BB)**

Bei einem monatlichen Gesamtumsatz ab 10 bis 69 Teilnehmern erhält der Bezirksbeauftragte eine Gesamtprovision von 336,00 € pro eigens vermitteltem Teilnehmer (Eigenumsatz) sowie 126,00 € vom direkten Vertriebsbeauftragten seiner ersten Stufe (Teamumsatz 1. Stufe). Der Neumsatz muss dabei durch mindestens 2 Teilnehmer als Eigenumsatz gebildet werden. Der Bezirksbeauftragte kann bei einem Neumsatz seiner Struktur von jeweils mindestens 70 Teilnehmern pro Abrechnungsmonat in die Position eines Bezirksleiters aufsteigen.

**Stufe I: Vertriebsbeauftragter (VB)**

Der Vertriebsbeauftragte erhält eine Gesamtprovision von 210,00 € pro eigens vermitteltem Teilnehmer (Eigenumsatz). Sobald mindestens ein Vertriebspartner unterstrukturiert wurde, kann der Vertriebsbeauftragte in die Position eines Bezirks-

beauftragten aufsteigen. Voraussetzung hierfür ist ein Neumsatz von jeweils mindestens 10 Teilnehmern pro Abrechnungsmonat.

**b) Provisionstabelle (Direktvertrieb)**

Stufe VIII	Der Status des Präsidenten ist die höchste Stufe der Vertriebsorganisation. Der Präsident ist im Angestelltenverhältnis mit separatem Arbeitsvertrag tätig. Er erzielt ein Jahreseinkommen von über 3 Million €. Die Bezüge des Präsidenten und seine weiteren Konditionen wie beispielsweise Firmenwagen der Mercedes S-Klasse und Sekretariat soweit seine Aufgaben werden individuell vereinbart.	mindestens einen Generaldirektor mit eigener Struktur unmittelbar unterstrukturiert
Stufe VII	Der Generaldirektor ist im Angestelltenverhältnis mit separatem Arbeitsvertrag tätig. Er erzielt ein Jahreseinkommen von über 1 Million €. Die Bezüge und seine weiteren Konditionen wie beispielsweise Firmenwagen der Mercedes S-Klasse sowie seine Aufgaben werden individuell vereinbart. Die Ernennung des Generaldirektors zum Präsidenten wird von den Gesellschaftern der Gesellschaft beschlossen.	mindestens drei Direktoren mit eigener Struktur unmittelbar unterstrukturiert
Stufe VI	Der Direktor ist der Einstieg in die Top-Level des Vertriebs. Er ist im Angestelltenverhältnis mit separatem Arbeitsvertrag tätig und erzielt ein Jahreseinkommen ab 500.000 €. Die Bezüge und seine weiteren Konditionen wie beispielsweise ein Firmenwagen der gehobenen Oberklasse sowie seine Aufgaben werden individuell vereinbart. Die Ernennung des Direktors zum Generaldirektor wird von den Gesellschaftern der Gesellschaft beschlossen. Voraussetzung ist, dass mindestens drei Direktoren mit jeweils eigener Struktur unmittelbar unterstrukturiert sind. Die Ernennung zum Generaldirektor wird von den Gesellschaftern der Gesellschaft beschlossen.	ab 15.000 Teilnehmern und mindestens fünf Vertriebsdirektoren mit eigener Struktur unmittelbar unterstrukturiert
Stufe V		ab 3.500 Teilnehmern
Stufe IV		ab 500 Teilnehmern
Stufe III		ab 70 Teilnehmern
Stufe II		ab 10 Teilnehmern
Stufe I		bis 9 Teilnehmer

\* Provision auf Eigenumsatz pro Teilnehmer

2. Alle Provisionen verstehen sich inklusive der jeweils geltenden Mehrwertsteuer. Die Beteiligung an Winfonds mit 10 oder 15 Anteilen ist ebenfalls möglich. In diesem Fall wird die Provision entsprechend anteilig berechnet. Der Anspruch auf Provision entsteht zum Ende des dritten Monats der Beteiligung des Teilnehmers an einem Winfonds, soweit der Beteiligungsbeitrag mittels Lastschriftverfahren eingezogen werden konnte, und der Lastschritteneinzug nicht widerrufen wurde. Ein Verdienen der Provision steht dabei unter der auflösenden Bedingung, dass der Vertriebspartner die Bestandsschutzregeln in § 7 des Vertriebspartnervertrages einhält.

Die Provision ist verdient, sobald der Teilnehmer seit Beteiligungsbeginn zwölf Monate an Winfonds beteiligt war und den Beteiligungsbeitrag hierfür bezahlt hat. Endet die Beteiligung an Winfonds vor Ablauf der zwölf Monate, so ist die Provision mit 1/12 pro Monat verdient.

3. Wird die Beteiligung in die vermittelten Winfonds in den ersten zwölf Beteiligungsmonaten infolge einer oder mehrerer Rücklastschriften des Teilnehmers nicht vergütet und entstehen der Gesellschaft hieraus Kosten, insbesondere Rücklastschriftkosten, so wird der Vertriebspartner die nachweislich entstandenen Kosten der Gesellschaft erstatten. Die Gesellschaft ist berechtigt, die ihr nachweislich entstandenen Kosten mit Provisionszahlungen zu verrechnen. Liegt ein Verstoß gegen die Bestandsschutzregeln (§ 7 des Vertriebspartnervertrages) vor, so entfällt der Provisionsanspruch rückwirkend. Geleistete Provisionen sind dann zurück zu erstatten. Die Gesellschaft ist in diesem Fall berechtigt, geleistete Provisionszahlungen mit ausstehenden Provisionszahlungen zu verrechnen.

Venlo, den \_\_\_\_\_ Ort, Datum \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Gesellschaft Vertriebspartner

ggf. Sponsor