

VEREINBARUNG ÜBER GELEGENHEITSVERMITTLUNG

– Partnervertrag –

zwischen

Frau Svenja Krämer, Institut für kooperatives Arbeiten – [in·f·k·a],
Heinrich-Wagner-Weg 4, 63607 Wächtersbach

– nachfolgend „[in·f·k·a]“ genannt –

und

Max Muster,
Straße, PLZ, Ort

– nachfolgend „Partner“ genannt –

VORBEMERKUNG

[in·f·k·a] bietet Inhouse-Seminare für Manager und Managerinnen und deren Teams in Unternehmen an. [in·f·k·a] hat das Bestreben, vielen Führungskräften und deren Teams das Seminar zugänglich zu machen und vermarktet aktuell ein intensives Tagesseminar mit dem Titel „The Art of Managing“¹. Auf den Internetseiten <https://infka.de/booking/>, <https://infka.de/partner/> bzw. <https://sookme.com/> wird immer das aktuell vermarktete Seminar beschrieben, mit dem dazugehörigen tagesaktuellen Online-Seminar-Kalender. Ziel ist es, diesen Kalender die nächsten zwei Jahre im Voraus mit fest gebuchten Seminarterminen zu befüllen und „auszubuchen“.

Der Partner ist bereit, das Seminar gegenüber Dritten, insbesondere gegenüber Unternehmen und deren Geschäftsführern, Managern und Personalverantwortlichen zu bewerben und diese als Kunden für ein Seminar zu gewinnen. Dies kann über eine rabattierte Online-Buchung erfolgen (3% gegenüber Offlinebuchung), oder über einen schriftlichen Auftrag per Offline-Buchung (PDF). Beide Wege werden auf den o.g. Seiten tagesaktuell zur Verfügung gestellt. Ziel ist es, das Seminar im direkten Gespräch mit den verantwortlichen Unternehmensvertretern verbindlich zu buchen.

Im Erfolgsfall (d.h. bei Zustandekommen eines entgeltlichen Vertrages) erhält der Partner eine Provision. Dies vorausgeschickt, vereinbaren die Parteien Folgendes:

1. GEGENSTAND der Vereinbarung

1.1 Gegenstand dieser Vereinbarung ist die gelegentliche Vermittlung von Vertragsabschlüssen über Seminare des Anbieters [in·f·k·a] durch den Partner gegen Zahlung einer Erfolgsprovision.

1.2 Der Partner wird für [in·f·k·a] als Gelegenheitsvermittler auf nicht-exklusiver Basis im Gebiet Deutschland, Österreich und Schweiz (DACH) tätig. Er ist nicht verpflichtet, für [in·f·k·a] tätig zu werden und den Dienst aktiv zu bewerben; jegliche Werbe- bzw. Vermittlungstätigkeit erfolgt auf freiwilliger Basis und auf eigene Rechnung des Partners.

1.3 Die Tätigkeit des Partners auf Basis dieses Vertrags ist darauf beschränkt, die Seminare über die beiden genannten Wege zu vertreiben (Online/Offline). Ansonsten ist er in der Gestaltung seiner Tätigkeit frei.

¹ a) „The Art of Managing“ ...between Darwin & Kant | b) „The Art of Managing“ ...between Profit & Preserve.

1.4 Der Partner hat die sich aus diesem Vertrag ergebenden Aufgaben grundsätzlich persönlich wahrzunehmen. Er ist berechtigt, sich zur Erfüllung der ihm obliegenden Verpflichtung der Mitwirkung von Hilfspersonen als Erfüllungsgehilfen zu bedienen. Die Auswahl, Anleitung, Überwachung und insbesondere die Betreuung dieser Hilfspersonen obliegen allein dem Partner. Einer gesonderten Zustimmung von [in·f·k·a] bedarf es nicht. Der Partner hat den von ihm hinzugezogenen Hilfspersonen die Verpflichtung aufzuerlegen, ihrerseits nicht ohne sein Wissen und seine Zustimmung weitere Hilfspersonen einzusetzen. Der Partner unterrichtet [in·f·k·a] regelmäßig darüber, ob und ggf. welche Hilfspersonen er zur Erfüllung seiner aus diesem Verträge resultierenden Aktivitäten und Pflichten einsetzt.

1.5 Verträge über Seminare schließt allein [in·f·k·a] ab. Der Partner ist nicht berechtigt, Willenserklärungen im Namen von [in·f·k·a] abzugeben oder als [in·f·k·a]-Vertreter, Referent oder Berater aufzutreten.

1.6 [in·f·k·a] behält sich das Recht vor, vermittelte Kunden abzulehnen, wenn Zweifel an der Kreditwürdigkeit oder sonstige berechtigte Gründe zur Ablehnung des Vertrages mit dem jeweiligen Kunden bestehen. [in·f·k·a] wird den Partner über die Ablehnungsgründe informieren.

2. VERGÜTUNG

2.1 Für jeden entgeltlichen Seminarvertrag zwischen [in·f·k·a] und einem Neukunden über die verbindliche Buchung eines Seminars mit festem Datum, der auf Vermittlung des Partners hin zustande gekommen ist, erhält der Partner eine Provision nach Maßgabe von Anlage 1 zu dieser Vereinbarung in der jeweils gültigen Fassung.

2.2 Eine Provision ist nur geschuldet, wenn der Vertrag tatsächlich vermittelt wurde.

a) Online: Das bedeutet, dass das Unternehmen ein Seminar online fest bucht und über PayPal zahlt. Im Idealfall geht der Partner den Buchungsvorgang gemeinsam mit dem Unternehmen auf der Online-Buchungsseite <https://infka.de/booking/> durch. Dort wird beim vorletzten Auswahlfeld „Partner“ ausgewählt und beim letzten Auswahlfeld wird der Name des Partners eingegeben. Durch die Online-Buchung spart der Kunde 3%, gegenüber der Offlinebuchung über den PDF-Antrag.

b) Offline: Der Partner kann auf der passwortgeschützten Partnerseite: <https://sookme.com/partner-site-protected/> einen Offline-PDF-Partner-Antrag herunterladen. Dieses PDF kann ausgedruckt dem Unternehmen zur Unterschrift vorgelegt werden. Zuvor vermerkt der Partner in diesem Offline-Antrag seinen Namen als Vermittler. Im Folgenden unterschreiben sowohl der Partner, als auch das beauftragende Unternehmen den Auftrag. Danach wird es eingescannt oder abfotografiert und per E-Mail an office@infka.de gesendet.

Beide Vermittlungswege setzen also nachweislich mit dem Partner geführte Gespräche oder eine aktive Kontaktvermittlung voraus. Die Kontrolle erfolgt bei der Onlinebuchung über die beiden im Rahmen des Buchungsvorgangs ausgefüllten Partnerfelder. Bei der Offlinebuchung erfolgt die Kontrolle über die im Antrag eingetragene Vermittlertätigkeit und die Unterschrift des Partners auf dem Antrag gemeinsam mit dem Unternehmen.

2.3 Der Provisionsanspruch entsteht nur, wenn der vermittelte Kunde die fällige Summe für das gebuchte Seminar bezahlt hat.

2.4 [in·f·k·a] wird den Partner, sobald ein Vertrag aufgrund seiner Vermittlung zustande gekommen ist, per E-Mail darüber informieren. Für den Monat, in dem mindestens ein vermittelter Kunde die Seminargebühr bezahlt, übersendet [in·f·k·a] per E-Mail eine Provisionsabrechnung. [in·f·k·a] verpflichtet sich, innerhalb von 30 Tagen nach Eingang der Zahlung des vermittelten Unternehmens, die Provision des Partners auf dessen angegebenes Konto zu überweisen. Der Partner ist verpflichtet, die Provisionsabrechnung innerhalb einer Frist von 14 Tagen zu prüfen.

3. PFLICHTEN DES PARTNERS

3.1 Der Partner ist verpflichtet, stets die Interessen des [in·f·k·a] zu wahren und die ihm obliegende Verpflichtung mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns auszuüben. Entsprechendes gilt auch für die vom Partner herangezogenen Hilfspersonen.

3.2 Der Partner wird ausschließlich die von [in·f·k·a] zur Verfügung gestellten Werbemittel für seine Tätigkeit verwenden. Er verpflichtet sich, im Rahmen der Bewerbung der Seminare die gesetzlichen Vorschriften zu beachten. Insbesondere verpflichtet er sich, Folgendes zu unterlassen:

- a) Unverlangte E-Mail-Werbung zu versenden oder Spamming zu betreiben;
- b) Die Seminare auf Websites oder sonst im Zusammenhang mit Inhalten zu bewerben, die gesetzeswidrig oder geeignet sind, den Ruf von [in·f·k·a] zu beeinträchtigen; dazu zählen insbesondere verleumderische, diffamierende, obszöne, pornografische, beleidigende, gewaltverherrlichende, mit Vorurteilen behaftete oder hassorientierte sowie extremistische Inhalte
- c) Andere irrezuführen.

3.3 Der Partner stellt [in·f·k·a] von allen Ansprüchen Dritter frei, soweit diese durch eine Verletzung seiner Pflichten und Obliegenheiten als Partner verursacht wurden, und ist verpflichtet, [in·f·k·a] den hieraus entstehenden Schaden zu ersetzen.

3.4 Für die Versteuerung seiner Einkünfte ist der Partner selbst verantwortlich.

4. RECHTSEINRÄUMUNG

4.1 [in·f·k·a] räumt dem Partner zum Zwecke der vertragsgegenständlichen Vermittlungstätigkeit das nicht-exklusive, nicht übertragbare, auf das DACH-Gebiet begrenzte und widerrufliche Recht ein, die Marken, Logos, Warenzeichen und Firmenbezeichnungen (nachfolgend „Kennzeichen“ genannt) von [in·f·k·a] im Zusammenhang mit der Vermittlungstätigkeit und der Bewerbung der Seminare zu nutzen. Weitere Rechte werden nicht eingeräumt.

4.2 [in·f·k·a] ist berechtigt, das unter 4.1 eingeräumte Recht durch Verwendungsregeln genauer zu spezifizieren und damit eventuell auch einzuschränken. [in·f·k·a] ist hierzu einseitig berechtigt und Bedarf nicht der Zustimmung des Vertragspartners. [in·f·k·a] verpflichtet sich hierbei, für alle Vertragspartner identische Regeln festzulegen. Dabei kann [in·f·k·a] nach transparent definierten Kriterien Vertragspartner in Gruppen unterscheiden und die Verwendungsregeln für Gruppen spezifisch ausdifferenzieren.

5. LAUFZEIT UND KÜNDIGUNG

5.1 Diese Vereinbarung wird auf unbestimmte Zeit geschlossen. Beide Parteien haben das Recht, die Vereinbarung jederzeit mit einer Frist von einem Monat zum Monatsende zu kündigen. Die Kündigung muss schriftlich erfolgen, die Textform per E-Mail genügt.

5.2 Das Recht zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt. Ein wichtiger Grund liegt insbesondere vor, wenn der Partner andere als die vertraglich vereinbarten Werbemittel einsetzt oder gegen die Verpflichtungen aus Ziffer 3.2 dieser Vereinbarung verstößt.

6. VERTRAULICHKEIT

6.1 Die Parteien werden über den Inhalt und die Einzelheiten dieses Vertrages, insbesondere die Höhe der Gegenleistungen, Stillschweigen bewahren und keine solchen Informationen an Dritte weitergeben. Der Partner darf ihm bekanntwerdende Geschäfts- oder Vertriebsgeheimnisse von [in·f·k·a] weder während noch nach der Laufzeit dieses Vertrages weiter verwerten oder Dritten mitteilen.

6.2 Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse der Kunden, die dem Partner anvertraut oder durch seine Tätigkeit bekannt werden, hat er – auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses – ebenfalls vertraulich zu behandeln.

7. WETTBEWERBSVERBOT

7.1. Dem Partner ist es nicht gestattet, die Vertretung von anderen Unternehmern zu übernehmen, die Dienste herstellen oder vertreiben, welchen denen der [in·f·k·a] gleich oder gleichartig sind. Weiterhin ist ihm untersagt, sich an der Entwicklung, Herstellung oder dem Vertrieb solcher Dienste direkt oder indirekt zu beteiligen sowie derartige Unternehmen in sonstiger Weise zu fördern oder zu unterstützen. Hiervon ausgenommen sind solche Aktivitäten, welche mit der [in·f·k·a] abgestimmt und schriftlich bestätigt sind und ihr im unternehmerischen Sinne zugutekommen.

7.2 Dem Partner ist weiterhin untersagt, Werbemaßnahmen in den Medien vorzunehmen, in welchen das [in·f·k·a] bereits für seine Produkte, Waren oder Dienstleistungen wirbt. Hiervon ausgenommen sind solche Aktivitäten und Werbemaßnahmen, die mit dem [in·f·k·a] abgestimmt sind und dem [in·f·k·a] zugutekommen.

8. SONSTIGES

8.1 Ist oder wird eine Bestimmung dieser Vereinbarung unwirksam, so berührt dies die Wirksamkeit der Vereinbarung nicht. Die unwirksame Klausel soll durch eine dem wirtschaftlichen Zweck am nächsten kommende Klausel ersetzt werden. Gleiches gilt für eine Vereinbarungslücke.

8.2 Mündliche Nebenabreden zu dieser Vereinbarung bestehen nicht. Nachträgliche Ergänzungen und Änderungen sind nur wirksam, wenn die Schriftform eingehalten wird. Dies gilt auch für die nachträgliche Einigung über die Aufhebung der Schriftformpflicht.

8.3 Mit dieser Vereinbarung wird kein gesellschaftsrechtliches Verhältnis und kein Arbeitsverhältnis begründet.

8.4 Der Gerichtsstand ist Hanau.

8.5 Die Vereinbarung tritt am Tag der Unterzeichnung durch beide Parteien in Kraft.

.....
Ort, Datum

.....
Unterschrift [in·f·k·a]

.....
Ort, Datum

.....
Unterschrift Partner

Anhang:
VERGÜTUNG / PROVISION

Anhang:

VERGÜTUNG / PROVISION

Der Partner erhält für jeden nachweislich aufgrund seiner Tätigkeit vermittelten entgeltlichen Seminarvertrag eine Provision in folgender Höhe:

Für jede Erst-Vermittlung eines Seminars an einen Neukunden, 20% des Netto-Umsatzes.

Stand: Juli 2023