

# Partnervertriebsvertrag

## Vertrag-Nr.:

zwischen

midcom GmbH  
Bahnhofstr. 2  
53340 Meckenheim  
(nachfolgend midcom genannt)

und

## Partner-Nr.:

**(nachfolgend Vertriebspartner genannt – kurz VP)**

wird folgender Partnervertriebsvertrag geschlossen:

### § 1 Vertragsgegenstand

Der Partnervertriebsvertrag gilt für die midcom Cloud & App Abo-Produkte (siehe [www.midcom.de](https://www.midcom.de)) deren Vermietung- /Verpachtung-Gebühren auf der Seiten <https://www.midcom.de/abo-preise-funktionen> dargestellt werden.

1. **Webbasierte Cloud Unternehmenssoftware „midcom Cloud Business Suite“**
2. **Mobile Software App's für Android Smartphone / Tablet**

Weiter können alle weiteren midcom Produkte vermittelt oder vertrieben werden, die dem VP für den Vertrieb durch midcom schriftlich bekannt gemacht werden.

### § 2 Stellung des Vertriebspartners (VP)

1. midcom ernennt hiermit den VP zum autorisierten Vertriebspartner für unter § 1 benannte Vertragsgegenstände.
2. Der VP ist als selbstständiger Vertriebspartner tätig und vermittelt bzw. vertriebt die Vermietung/Verpachtung der Vertragsgegenstände unter § 1 Punkt 1, § 1 Punkt 2 und § 1 Punkt 3.
3. Der Vertrag begrenzt in keiner Weise das Recht von midcom, ohne Haftung gegenüber dem VP, den Vertragsgegenstand jederzeit und überall durch andere autorisierte Vertriebspartner vermitteln oder vertreiben zu lassen.
4. Der Vertrag begrenzt nicht das Recht des VP, andere Produkte zu kaufen oder zu verkaufen. Ebenso wenig ist der VP verpflichtet, den vom Vertrag erfassten Vertragsgegenstand vorzugsweise zu vermarkten oder zu vertreiben.

### § 3 Pflichten des Vertriebspartners (VP)

1. Der VP verpflichtet sich, den Vertragsgegenstand dem Business-Endverbraucher aktiv zu vermitteln oder zu vertrieben, nicht jedoch an Unterhändler bzw. Handelsvertreter.

2. Der VP hat beim qualifizierten Vermitteln dem Business-Endverbraucher keinen aktiven Beistand und Beratung zu leisten, damit dieser im Rahmen seiner Tätigkeit zu einer effektiven Anwendung des Vertragsgegenstandes gelangt. Dies erfolgt für midcom.
3. Der VP hat beim Vertrieb dem Business-Endverbraucher einen aktiven fortwährenden Beistand und die notwendige Beratung zu leisten, damit dieser im Rahmen seiner Tätigkeit zu einer effektiven Anwendung des Vertragsgegenstandes gelangt.
4. Der VP hat zu gewährleisten, dass alle für die qualifizierte Vermittlung bzw. dem Vertrieb geltenden Gesetze eingehalten werden.
5. Der VP verpflichtet sich, den Vertragsgegenstand ausschließlich auf Grund seiner Eigenschaft zu vermitteln bzw. zu vertrieben und tatsächengetreu zu präsentieren.
6. Der VP verpflichtet sich, bei der qualifizierten Vermittlung bzw. dem Vertrieb des Vertragsgegenstandes keine direkten oder indirekten oder angedeuteten Bemerkungen über Produkte anderer Firmen zu machen, die ungenau, irreführend oder abwertend sind.
7. Der VP verpflichtet sich, den Endverbraucher über alle Verträge und SLA's zu informieren.
8. Der VP ist nicht berechtigt, Änderungen der Form, des Inhalts oder des äußeren Erscheinungsbildes des Vertragsgegenstandes sowie des zur Vermittlung und zum Vertrieb des Vertragsgegenstandes bestimmten Werbematerials vorzunehmen. VP ist jedoch berechtigt, nach Absprache mit midcom Werbematerial zu entwerfen und herzustellen.
9. Der VP ist nicht berechtigt zur Abgabe irgendeiner Form von Garantien, Zusicherungen oder Erklärungen im Namen von midcom bezüglich des Vertragsgegenstands oder sonstigen Verhältnisse.

#### **§ 4 Pflichten von midcom**

1. midcom verpflichtet sich, die benötigten Vorlagen zum Erzeugen von Werbeunterlagen kostenfrei zur Verfügung zu stellen. Diese Vorlagen setzen voraus, dass der VP die nötige technische Ausrüstung besitzt. Sollte das nicht der Fall sein, liefert midcom gegen Kostenerstattung von € 0,09/Blatt die benötigte Anzahl von Werbeunterlagen.
2. midcom verpflichtet sich, bis zu einer evtl. Produkteinstellung den Vertragsgegenstand stets zu warten und zu erweitern.
3. midcom verpflichtet sich, neu entwickelte umfangreichere Abo-Produkt-erweiterungen rechtzeitig dem VP anzuzeigen.
4. midcom verpflichtet sich, dem VP zu bestimmten Zeiten, im Rahmen der Geschäftszeiten, telefonischen Support zum Vertragsgegenstand zur Verfügung zu stellen.

#### **§ 5 Aufträge und Lieferungen**

1. VP hat qualifizierte Vermittlungen über den Vertragsgegenstand durch Zusendung eines e-Mail-TIPS an midcom zu erteilen.
2. VP hat Bestellungen über den Vertragsgegenstand aus dem Vertrieb durch Zusendung einer e-Mail-Bestellung an midcom zu erteilen.
3. midcom wird innerhalb von 2 Arbeitstagen mit der Bearbeitung der Bestellung beginnen und schnellstmöglichst ausführen, sofern es sich hierbei um midcom Standard Abo-Produkte ohne kundenspezifische Änderungen oder Erweiterungen handelt.
4. Die Lieferung erfolgt per Zustellung der Zugangsdaten an den Business-Endkunden per e-Mail, sofern im Einzelfall nichts anderes vereinbart wird.

#### **§ 6 Provisionen**

1. Es gelten für geschäftliche Business-Endverbraucher die Abo-Produktpreise der jeweils aktuellen Preisliste auf der Homepage der midcom als unverbindliche Preisempfehlung zzgl. gesetzlichen Umsatzsteuer.
2. Der VP ist in der Gestaltung seiner Preise und Bedingungen beim Abo-Produktvertrieb § 1 Punkt 3 und 4 gegenüber Dritten nicht frei.

### § 6.1 TIP-Umsatz-Provisionsvergütung Cloud & App's

Zu den nachfolgenden Provisionsstaffelungen gilt, das nach Erreichen einer Umsatzstaffel im aktuellen midcom Geschäftsjahr direkt die zugehörige Provision berücksichtigt wird.

Die qualifizierte Vermittlung der Vermietung/Verpachtung der Vertragsgegenstände unter § 1 Punkt 1 und Punkt 2 wird über die nachfolgend beschriebene Provisionsbasis honoriert:

#### Cloud & App Jahresumsatz

|             |  |
|-------------|--|
| bis 1.000 € | Vertriebs-Umsatz-Provision 5 % von der Abo-Gebühr  |
| > 1.000 €   | Vertriebs-Umsatz-Provision 7 % von der Abo-Gebühr  |
| > 3.000 €   | Vertriebs-Umsatz-Provision 9 % von der Abo-Gebühr  |
| > 5.000 €   | Vertriebs-Umsatz-Provision 11 % von der Abo-Gebühr |
| > 8.000 €   | Vertriebs-Umsatz-Provision 13 % von der Abo-Gebühr |

Hierbei erfolgt die Rechnungsstellung an den Endkunden durch midcom.

midcom erstellt zur Begleichung der Provision frühestens zum 15. des Folgemonats, jedoch spätestens zum Jahresende, eine Gutschrift an VP. Hierbei ist die aktuell gültige Umsatzstaffel berücksichtigt. Die Zahlung der Vermittlungsprovision durch midcom erfolgt in jedem Fall jedoch frühestens nach Zahlungseingang durch den Endkunden.

Zum Jahresende erfolgt eine Gesamtumsatzermittlung pro Punkt aus dem Vertragsgegenstand zur Einstufung in die entsprechende Jahres-Provisionstaffel. midcom stellt pro Punkt aus dem Vertragsgegenstand zur Begleichung der noch ausstehenden Provisionen, resultierend aus der Gesamtumsatzermittlung, zum Jahresende die Provisions-Abschlussgutschrift.

### § 6.2 Vertriebs-Umsatz-Provisionsvergütung Cloud & App's

Zu den nachfolgenden Provisionsstaffelungen gilt, das nach Erreichen einer Umsatzstaffel im aktuellen midcom Geschäftsjahr direkt die zugehörige Provision berücksichtigt wird.

Der Vertrieb der Vermietung/Verpachtung der Vertragsgegenstände unter § 1 Punkt 1 und Punkt 2 wird über die nachfolgend beschriebene Provisionsbasis honoriert:

#### Cloud & App Jahresumsatz

|             |  |
|-------------|--|
| bis 1.000 € | Vertriebs-Umsatz-Provision 30 % von der Abo-Gebühr |
| > 1.000 €   | Vertriebs-Umsatz-Provision 32 % von der Abo-Gebühr |
| > 3.000 €   | Vertriebs-Umsatz-Provision 35 % von der Abo-Gebühr |
| > 5.000 €   | Vertriebs-Umsatz-Provision 40 % von der Abo-Gebühr |
| > 8.000 €   | Vertriebs-Umsatz-Provision 50 % von der Abo-Gebühr |

Hierbei erfolgt die Rechnungsstellung an den Endkunden durch midcom.

midcom erstellt zur Begleichung der Provision frühestens zum 15. des Folgemonats, jedoch spätestens zum Jahresende, eine Gutschrift an VP. Hierbei ist die aktuell gültige Umsatzstaffel berücksichtigt. Die Zahlung der Vermittlungsprovision durch midcom erfolgt in jedem Fall jedoch frühestens nach Zahlungseingang durch den Endkunden.

Zum Jahresende erfolgt eine Gesamtumsatzermittlung pro Punkt aus dem Vertragsgegenstand zur Einstufung in die entsprechende Jahres-Provisionstaffel. midcom stellt pro Punkt aus dem Vertragsgegenstand zur Begleichung der noch ausstehenden Provisionen, resultierend aus der Gesamtumsatzermittlung, zum Jahresende die Provisions-Abschlussgutschrift.

### § 6.3 Provisionsvergütung - Schulung oder Dienstleistung

Der aktive Vertrieb einer Kundens Schulung wird pauschal mit 5% honoriert.

Hierbei erfolgt die Rechnungsstellung an den Endkunden durch midcom.

midcom erstellt zur Begleichung der Provision frühestens zum 15. des Folgemonats, jedoch spätestens zum Jahresende, eine Gutschrift an VP. Hierbei ist die aktuell gültige Umsatzstaffel berücksichtigt. Die Zahlung der Vermittlungsprovision durch midcom erfolgt in jedem Fall jedoch frühestens nach Zahlungseingang durch den Endkunden.

### **§ 7 Geheimhaltungspflicht**

1. Der VP verpflichtet sich in Bezug auf sämtliche Händlerinformationen, Händlerrabatte, Vorabinformationen über Vertriebs- und Vermarktungsmaßnahmen zur Geheimhaltung.
2. Diese Verpflichtung gilt auch für die Zeit nach Beendigung der Zusammenarbeit.

### **§ 8 Vertragsdauer und Kündigung**

1. Der Vertrag beginnt mit Unterzeichnung beider Vertragspartner und läuft auf unbestimmte Zeit.
2. Der Vertrag kann mit einer Kündigungsfrist von drei Monaten, jeweils zum Monatsende, gekündigt werden.
3. Der Status „aktiver VP“ bleibt erhalten solange keine Vermittlungsunterbrechungen größer als sechs Monate bestehen.

### **§ 9 Übertragbarkeit**

1. Der VP kann ohne vorherige schriftliche Genehmigung von midcom Rechte und Ansprüche aus diesem Vertrag nicht übertragen.

### **§ 10 Sonstige Bestimmungen**

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von midcom.

VP

midcom GmbH

\_\_\_\_\_  
Ort, Datum

\_\_\_\_\_  
Ort, Datum

\_\_\_\_\_  
Stempel / rechtsverb. Unterschrift

\_\_\_\_\_  
Unterschrift