

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 Software & Außendienst APPs - nur Abo-Produkte - deren Verpachtung-Preise auf den Homepage / Produktseiten der midcom (siehe <https://www.midcom.de>) dargestellt werden.

1. **Webbasierte Cloud Business Software „midcom Cloud Business Suite“**
2. **Mobile Außendienst 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 und Punkt 2.
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** (kurz TIP) dem Business-Endverbraucher **keinen aktiven Beistand und keine Beratung** zu leisten, damit dieser im Rahmen seiner Tätigkeit zu einer effektiven Anwendung des Vertragsgegenstandes gelangt. Dies erfolgt durch 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 und fortwährend besteht.
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 tatsachengetreu 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 digital zur Verfügung zu stellen.
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 Kunden TIPS per eMail an midcom zu erteilen.
2. VP hat Bestellungen über den Vertragsgegenstand aus dem Vertrieb durch Zusendung einer eMail-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 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. Zur Berechnung der Provisionsentgelte werden nur die angebotenen monatlichen Abo-Produktgebühren herangezogen. Weitere Kundenumsätze, wie z.B. Setup-, Entwicklungs- oder Beratungs-Umsätze, werden nicht provisioniert.
2. Der VP ist in der Gestaltung der Gebühren und Bedingungen zu den Abo-Produkten aus §1 Punkt 1 und 2 gegenüber Dritten nicht frei.

§ 6.1 TIP-Umsatz Provisionsvergütung Cloud Software & Außendienst 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 TIP (keine Kundenbetreuung)** der verpachteten Vertragsgegenstände unter § 1 Punkt 1 und Punkt 2 wird mit einer Provision auf Basis der Provisionsstaffel honoriert:

Provisionsstaffel Cloud Umsatz & App Jahresumsatz

bis 1.000 €	TIP-Umsatz-Provision 5 % von der Abo-Gebühr
> 1.000 €	TIP-Umsatz-Provision 7 % von der Abo-Gebühr
> 3.000 €	TIP-Umsatz-Provision 9 % von der Abo-Gebühr
> 5.000 €	TIP-Umsatz-Provision 11 % von der Abo-Gebühr
> 8.000 €	TIP-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 Software & Außendienst App's

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

Der **Vertrieb (mit kontinuierlicher Kundenbetreuung)** der verpachteten Vertragsgegenstände unter § 1 Punkt 1 und Punkt 2 wird mit einer Provision auf Basis der Provisionsstaffel honoriert:

Provisionsstaffel Cloud Umsatz & 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 zu Schulungen

Der 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.

§ 9 Übertragbarkeit

1. Der VP kann ohne vorherige schriftliche Genehmigung von midcom seine 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