

Vertriebspartner-Vertrag



Vertriebspartner-Vertrag zwischen

der Lingua-Systems Software GmbH, Gerichtsstraße 42, 44649 Herne
– im Folgenden *Lingua-Systems* genannt –

und

_____, _____
– im Folgenden *Vertriebspartner* genannt –

mit der Bankverbindung

Konto: _____

Bankleitzahl: _____

Bank: _____

für das/die Softwareprodukt(e)

– im Folgenden *Produkte* genannt.

Die in Anhang A aufgeführten Sonderregelungen für Software-Entwickler
kommen/kommen nicht zur Anwendung.

	Lingua-Systems	Vertriebspartner
Ort/Datum:	_____	_____
Vertreter:	_____	_____
Unterschrift:	_____	_____

1.. Stellung des Vertriebspartners

- 1.1 Der Vertriebspartner ist mit der Aufgabe der Vermittlung der in diesem Vertrag festgelegten Produkte von Lingua-Systems betraut. Ein Anspruch auf exklusiven Vertrieb der Produkte besteht nicht.
- 1.2 Der Vertriebspartner ist als Vermittlungsvertreter im Nebenberuf beauftragt.
- 1.3 Der Vertriebspartner ist nicht berechtigt im Namen oder auf Rechnung von Lingua-Systems zu agieren, Verbindlichkeiten oder rechtliche Verpflichtungen zu übernehmen oder zu begründen oder Lingua-Systems rechtlich zu vertreten.
- 1.4 Der Vertriebspartner ist selbstständig tätig und kein Angestellter von Lingua-Systems.

2.. Tätigkeitsbereich des Vertriebspartners

- 2.1 Dem Vertriebspartner obliegt die Akquise vom ersten Kontakt mit einem potentiellen Kunden bis hin zur Abschlussreife für die in diesem Vertrag festgelegten Produkte von Lingua-Systems. Der Vertriebspartner ist nicht berechtigt, den Vertrag für das jeweilige Produkt rechtsverbindlich abzuschließen.
- 2.2 Alle Antragsunterlagen für die jeweiligen Produkte werden dem Vertriebspartner von Lingua-Systems in Form von PDF-Dateien zur Verfügung gestellt.
- 2.3 Der Vertriebspartner dokumentiert und koordiniert seine Vertriebsbemühungen innerhalb von vierzehn (14) Tagen und in angemessenem Umfang auf der von Lingua-Systems zu diesem Zweck für alle Vertriebspartner bereitgestellten Plattform. Lingua-Systems wird dem Vertriebspartner für die gesamte Vertragslaufzeit kostenlosen Zugang zu dieser Plattform gewähren. Die Dokumentation ist in englischer Sprache zu erstellen.
- 2.4 Aus versicherungstechnischen Gründen ist die Kundenakquise in den folgenden Ländern generell unzulässig:
 - a) Vereinigte Staaten von Amerika (U.S.A.)
 - b) Kanada

3.. Bereitstellung von Werbemitteln

- 3.1 Lingua-Systems stellt dem Vertriebspartner nach eigenem Ermessen Werbemittel zur Verfügung. Diese bestehen üblicherweise aus Produktspezifikationen und -handbüchern, Flyern, Broschüren, Präsentationen und/oder Grafiken. Werbemittel werden dem Vertriebspartner zum Zweck der Kundenakquise kostenlos und in angemessenem Umfang als PDF-Dateien und/oder in Papierform zur Verfügung gestellt.
- 3.2 Der Vertriebspartner ist für die Laufzeit dieses Vertrages berechtigt, das offizielle Lingua-Systems Partner-Logo zu verwenden, das ihm von Lingua-Systems kostenlos zur Verfügung gestellt wird.

4.. Anspruch auf Vergütung

- 4.1 Eine Vergütung erfolgt ausschließlich auf Provisionsbasis. Der Vertriebspartner hat für jede erfolgreiche Vermittlung eines endgültig zustandegekommenen Vertrags Anspruch auf eine Provision gemäß der Provisionstabelle (siehe Anhang B).
- 4.2 Der Vertriebspartner wird für besonders erfolgreiche Vertragsvermittlungen zusätzlich durch Bonus-Provisionszahlungen vergütet (siehe Anhang B). Ausschlaggebend für die Bemessung ist die Anzahl an vermittelten, endgültig zustandegekommenen Verträgen für ein bestimmtes Produkt in einem Quartal. Das erste Quartal beginnt am 01.01. eines jeden Kalenderjahres.
- 4.3 Ein Vertrag zwischen Lingua-Systems und einem Kunden ist dann endgültig zustandegekommen, wenn der Kunde keinen Anspruch von seiner vertraglich vereinbarten Geld-zurück-Garantie macht.
- 4.4 Im Regelfall übermittelt der Vertriebspartner Lingua-Systems zur Begründung seines Anspruchs auf Vergütung das ausgefüllte Vertragsformular für ein Produkt, das von einem potentiellen Kunden unterzeichnet worden ist. Ein anderweitiges Zustandekommen eines Vertrages zwischen einem potentiellen Kunden und Lingua-Systems begründet auch dann einen Anspruch auf Provision für den Vertriebspartner, wenn der Vertragsschluss nachweislich auf die Bemühungen des Vertriebspartners zurückzuführen ist.
- 4.5 Die prozentuale Provision gemäß Provisionstabelle (siehe Anhang B) bezieht sich auf den Kaufpreis laut zwischen Lingua-Systems und dem Kunden geschlossenen Vertrag exklusive Mehrwertsteuer (Netto-Rechnungsbetrag).
- 4.6 Die Provision wird einmalig pro vermitteltem, endgültig zustandegekommenem Vertrag bezahlt.
- 4.7 Mit der Zahlung der Provision durch Lingua-Systems sind alle vom Vertriebspartner im Rahmen dieses Vertrages erbrachten Leistungen abgegolten. Es besteht kein Anspruch auf Erstattung von Aufwendungen oder Auslagen (Fahrtkosten, Messegebühren, Porto, Telefonkosten, etc.).
- 4.8 Ein Provisionsanspruch des Vertriebspartners für von Lingua-Systems akquirierte Kunden besteht nicht.

5.. Zahlung der Vergütung

- 5.1 Ansprüche auf Vergütung werden von Lingua-Systems am ersten Werktag eines jeden Monats ausgewertet und innerhalb von vierzehn (14) Tagen auf das angegebene Konto des Vertriebspartners überwiesen.
- 5.2 Ansprüche auf Vergütungen von Bonus-Provisionszahlungen für besonders erfolgreiche Vermittlungen werden am letzten Werktag eines jeden Quartals von Lingua-Systems ausgewertet und anschließend innerhalb von vierzehn (14) Tagen auf das angegebene Konto des Vertriebspartners überwiesen.
- 5.3 Sind dem Vertriebspartner Provisionen gezahlt worden, auf die er keinen Anspruch hatte, so sind diese umgehend an Lingua-Systems zurückzuerstatten.

6.. Laufzeit und Kündigung des Vertrags

- 6.1 Der Vertrag läuft für drei (3) Monate ab Datum des Vertragsschlusses und verlängert sich fortlaufend automatisch um jeweils weitere drei (3) Monate, solange keine der beiden Vertragsparteien den Vertrag fristgerecht kündigt.
- 6.2 Eine ordentliche Kündigung des Vertrages erfolgt, wenn eine der beiden Vertragsparteien bis spätestens zehn (10) Werktagen vor Vertragsende schriftlich eine Kündigung ausspricht. Maßgeblich ist hierbei der Poststempel der Zusendung der Kündigung. Eine Angabe von Gründen ist nicht erforderlich.
- 6.3 Eine fristlose Kündigung ist beiden Vertragsparteien erlaubt, wenn die jeweils andere Vertragspartei ihre in diesem Vertrag festgesetzten Verpflichtungen grob vernachlässigt.
- 6.4 Lingua-Systems ist zur fristlosen Kündigung berechtigt, wenn ihr von potentiellen Kunden berechnete Beschwerden über den Vertriebspartner vorgetragen werden und der Vertriebspartner diese nicht glaubhaft entkräften kann.
- 6.5 Der Vertriebspartner ist zur fristlosen Kündigung berechtigt, wenn Lingua-Systems seiner Zahlungsverpflichtung nicht in der angegebenen Zeit nachkommt.
- 6.6 Nach der Kündigung des Vertrags verbleiben die Rechte an der vom Vertriebspartner auf der Vertriebsplattform erstellten Dokumentation seiner Vermittlungsbemühungen bei Lingua-Systems. Von Lingua-Systems bereitgestellte Unterlagen sind nach Beendigung des Vertragsverhältnisses unaufgefordert zurückzugeben – andernfalls wird Lingua-Systems die Neubeschaffung der betreffenden Unterlagen dem Vertriebspartner in Rechnung stellen.

7.. Sonstige Bestimmungen

- 7.1 Der Vertriebspartner verpflichtet sich, während und nach Beendigung des hierin geschlossenen Vertragsverhältnisses alle nicht öffentlichen Informationen in Verbindung mit den Produkten oder geschäftlichen Belangen vertraulich und mit angemessener Sorgfalt zu behandeln. Vertrauliche Informationen stellen insbesondere die Produkte, Kunden-, Produkt- und Marketinginformationen, Entwürfe und Dokumentation dar.
- 7.2 Dieser Vertrag beinhaltet Anlagen, die wesentliche Bestandteile des Vertrages sind (siehe Seite 6 ff.).

A. Vertragszusatz für Software-Entwickler

Für Software-Entwickler, die als Vertriebspartner tätig werden, treten ergänzend zu den obigen Bestimmungen dieses Vertrages die Folgenden in Kraft:

- 1.1 Es wird dem Vertriebspartner von Lingua-Systems eine kostenlose Lizenz der Produkte zur Verfügung gestellt („Entwicklerlizenz“). Diese dient ausschließlich der internen Verwendung zur vorbereitenden Entwicklung bei Auftragsarbeiten, beinhaltet keinen Anspruch auf Support und darf nur vom Vertriebspartner selbst verwendet werden. Die Lizenz erlischt nach Angabe von Lingua-Systems – spätestens jedoch mit dem Ende dieses Vertrages.
- 1.2 Vor Übergabe einer Auftragsarbeit an den Kunden des Vertriebspartners, für den dieser als Software-Entwickler eine Auftragsarbeit geleistet hat, muss in Absprache mit Lingua-Systems ein Vertrag zwischen dem Kunden und Lingua-Systems zustande kommen, der die Verwendung der eingesetzten Produkte von Lingua-Systems adäquat lizenziert.
- 1.3 Eine Zahlung der anfallenden Lizenzgebühren kann nach Wahl des Vertriebspartners entweder direkt durch den Kunden an Lingua-Systems oder durch den Vertriebspartner erfolgen, insofern dieser die Lizenzgebühren für die eingesetzten Produkte von Lingua-Systems mit in den Preis seiner Auftragsarbeit aufgenommen hat.

B. Provisionstabelle

Provision je endgültig zustande gekommenem Vertrag, der durch den Vertriebspartner vermittelt wurde:

30%

Bonus-Provisionen für besonders erfolgreiche Vertragsvermittlungen je Quartal und Produkt:

Anzahl Vermittlungen:	ab 5	ab 10	ab 15
	10%	15%	20%

Beispiel:

Ein Vertriebspartner vermittelt Produkt X in den Monaten Januar, Februar und März je zwei Mal zum Preis von jeweils 1.000 € exklusive Mehrwertsteuer.

Anfang Februar, März und April erhält der Vertriebspartner für den jeweils vorherigen Monat von Lingua-Systems:

$$1.000 * 30\% * 2 = 600.- \text{ €}$$

Ende März erfolgt zudem die Auswertung der Quartalsverkäufe. Da der Vertriebspartner im ersten Quartal sechs Verkäufe von Produkt X vermitteln konnte, hat er sich Anspruch auf eine zusätzliche Bonuszahlung in Höhe von 10% verdient:

$$1.000 * 6 * 10\% = 600.- \text{ €}$$

Im ersten Quartal hat der Vertriebspartner folglich insgesamt Anspruch auf eine Vergütung in Höhe von 2.400.- € erworben.