

VERTRIEBSPARTNERVEREINBARUNG

GLIEDERUNG:

Vorbemerkung	S. 2
§ 1 Vertragsbestandteile	S. 2
§ 2 Vertragsgegenstand	S. 2
§ 3 Rechtsstellung des Vertriebspartners	S. 2
§ 4 Vertriebsgebiet	S. 3
§ 5 Vertriebsorganisation	S. 3
§ 6 Leistungen der TeleSon	S. 4
§ 7 Aufgaben des Vertriebspartners	S. 4
§ 8 Allgemeine Pflichten des Vertriebspartners	S. 4
§ 9 Vertragsabschlüsse	S. 5
§ 10 Werbung	S. 6
§ 11 Vergütung	S. 6
§ 12 Auszahlung der Provision	S. 7
§ 13 Wettbewerb	S. 7
§ 14 Laufzeit	S. 8
§ 15 Verschwiegenheit	S. 8
§ 16 Haftung	S. 9
§ 17 Datenschutz	S. 9
§ 18 Rückgabe von Unterlagen	S. 10
§ 19 Änderungsvorbehalt	S. 10

§ 20 Zurückbehaltungsrecht	S. 11
§ 21 Abtretung und Verpfändung	S. 11
§ 22 Übertragbarkeit	S. 11
§ 23 Verjährung	S. 11
§ 24 Anwendbares Recht	S. 11
§ 25 Erfüllungsort und Gerichtsstand	S. 11
§ 26 Schriftform	S. 12
§ 27 Vollständigkeit und Nebenabreden	S. 12
§ 28 Salvatorische Klausel	S. 12

LEGENDE:

VP = Vertriebspartner
AP = Abschlussprovision
FP = Folgeprovision
SAP = Superabschlussprovision
SFP = Superfolgeprovision
VAP = Vorabprovision
ZP = Zusatzprovision

zwischen

TeleSon Vertriebs GmbH
Paul-Gerhardt-Allee 48, 81245 München

- im Folgenden **TeleSon** genannt -

und

VP-Nr: 130278
Burhan Ilkan
Seilerstr. 4, 46047, Oberhausen

- im Folgenden **Vertriebspartner** genannt -

Vorbemerkung

TeleSon ist eine bundesweit tätige und renommierte Vertriebsgesellschaft, die Verträge für Vertragspartner, im Folgenden Produktpartner genannt, vermittelt. Ziel der TeleSon ist es dabei, zusammen mit ihren Vertriebspartnern qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen erfolgreich anzubieten und zu vermarkten, die Zufriedenheit der Kunden durch kompetente Betreuung zu gewährleisten und damit zugleich das Ansehen der TeleSon in der Öffentlichkeit zu sichern und zu mehren.

§ 1 Vertragsbestandteile

- (1) Dieser Vertrag besteht aus diesem Vertragstext sowie folgenden Anlagen in ihrer jeweils gültigen Fassung:

- **Anlage 1 Karriere bei TeleSon**
- **Anlage 2 Allgemeine Provisionsbedingungen**

Die Anlagen liegen diesem Vertrag bei und werden in ihrer jeweils gültigen Fassung im Internet unter www.teleson.de im Vertriebspartner-Portal zur Verfügung gestellt.

- (2) Im Falle unterschiedlicher Interpretationsmöglichkeiten zwischen den Ausführungen des Vertriebspartnervertrages und der Anlagen gelten die Ausführungen der Anlagen.

§ 2 Vertragsgegenstand

Vertragsgegenstand ist die Vermittlung von Verträgen zwischen Endkunden, im Folgenden Kunden genannt, und Produktpartnern der TeleSon.

§ 3 Rechtsstellung des Vertriebspartners

- (1) TeleSon überträgt dem Vertriebspartner als Eingangsstufe des Erfolgsweges die Funktion des Vertriebsassistenten (VA), soweit nicht ausdrücklich eine andere Eingangsstufe schriftlich vereinbart ist. Soweit an den Vertriebspartner die Funktion eines Direktors, Regionaldirektor oder Landesdirektor übertragen wird, ist er im Bereich der Vermittlung von Energieverträgen exklusiv für TeleSon tätig.
- (2) Der Vertriebspartner ist als selbständiger Handelsvertreter für TeleSon tätig. Der Vertriebspartner wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass er als selbständiger Unternehmer alleine für die Erfüllung seiner steuerlichen Verpflichtungen Sorge tragen muss, insbesondere, dass weder Lohnsteuer von seinen Bezügen einbehalten noch Beiträge zur Sozialversicherung abgeführt werden.
- (3) Der Vertriebspartner ist nicht als Bezirksvertreter im Sinne von § 87 Absatz 2 Handelsgesetzbuch (HGB) tätig.
- (4) Eine rechtsgeschäftliche Vertretung der TeleSon oder deren Produktpartner durch den Vertriebspartner ist ausgeschlossen. Zu Vertragsabschlüssen und zum Inkasso ist er nicht befugt. Der Kunde ist gegebenenfalls auf die vorstehenden Beschränkungen hinzuweisen.

- (5) In der Bestimmung von Ort und Zeit seiner Tätigkeit ist der Vertriebspartner frei.
- (6) Der Vertriebspartner leistet seine Dienste persönlich. Er darf Hilfspersonen heranziehen. Diesen wird er die Pflichten aufgeben, die sich aus diesem Vertrag ergeben. Sämtliche Hilfspersonen, die mit der Akquise beauftragt sind, müssen der TeleSon auf deren Wunsch benannt werden.

§ 4 Vertriebsgebiet

Der Vertriebspartner ist grundsätzlich berechtigt, in der Bundesrepublik Deutschland tätig zu werden. Einschränkungen der jeweiligen Vertriebsgebiete der Produktpartner der TeleSon hat der Vertriebspartner im Internet aus dem Vertriebspartner-Portal zu entnehmen.

§ 5 Vertriebsorganisation

- (1) Im Rahmen der Vertriebsstruktur der TeleSon (Erfolgsweg genannt) kann der Vertriebspartner auf folgenden Strukturstufen tätig werden:

- LD Landesdirektor
- RD Regionaldirektor
- DD Distriktdirektor
- BD Bezirksdirektor
- BL Bezirksleiter
- VL Verkaufsleiter
- OL Organisationsleiter
- GL Gruppenleiter
- FB Fachberater
- BE Berater
- VA Vertriebsassistent

Dabei arbeiten die Vertriebspartner eigenverantwortlich nach den Vorgaben der Vertriebspartner der nächsthöheren Stufen ihrer Vertriebsgruppe. Landesdirektoren arbeiten eigenverantwortlich nach den Vorgaben der TeleSon.

Ab der Stufe des Beraters (BE) kann der Vertriebspartner Teamleiter sein und führt damit entsprechend den Vorgaben der TeleSon ein Team von Vertriebspartnern.

Der Aufstieg in eine nächsthöhere Stufe erfolgt nach dem Beförderungstableau des Erfolgsweges gemäß **Anlage 1**.

- (2) Im Rahmen der Vertriebsstruktur der TeleSon kommen Rechtsbeziehungen ausschließlich zwischen den Vertriebspartnern der verschiedenen Stufen einerseits sowie der TeleSon andererseits zustande.

§ 6 Leistungen der TeleSon

Im Rahmen des Vertriebskonzeptes obliegt es TeleSon,

- a) innovative Produkte und Dienstleistungen zu beschaffen, um sie unverzüglich den Vertriebspartnern zur Verfügung zu stellen,
- b) dabei hohe Anforderungen an die Qualität der Vertragsprodukte und deren Vermarktungschancen zu stellen,
- c) praktikable Verkaufsinstrumente und -unterlagen zu erarbeiten und zur Verfügung zu stellen,
- d) die Vertriebspartner laufend und umfassend zu informieren und für Weiterbildungsmaßnahmen zu sorgen,
- e) einen leistungsabhängigen, ansprechenden Provisionsrahmen einzuräumen,
- f) den Vertriebspartner nach besten Kräften zu unterstützen und bei der Erteilung von Vorgaben die Selbständigkeit des Vertriebspartners zu wahren sowie
- g) eine starke Gemeinschaft zu schaffen, um leistungsorientierten Vertriebspartnerpersönlichkeiten ein attraktives Einkommen und eine langfristig erfolgreiche und gesicherte Zukunft zu bieten.

§ 7 Aufgaben des Vertriebspartners

Aufgabe des Vertriebspartners ist es,

- a) das ihm gegebenenfalls übertragene Vertriebspartnerteam gemäß den Vorgaben eigenverantwortlich zu leiten, insbesondere bei der Vertragsvermittlung, der Organisation, der Verwaltung, dem Marketing und der Kundenbetreuung,
- b) gemeinsam mit seinem Teamleiter Aufgabenstellungen zu erarbeiten,
- c) gegebenenfalls gemeinsam mit seinem Teamleiter und mit den ihm unterstellten Vertriebspartnern Leitungs- und Erfolgsvorgaben zu erarbeiten und zu erfüllen,
- d) Vertriebspartner zu gewinnen und ihm unterstellte Vertriebspartner zu unterstützen und laufend zu betreuen,
- e) Arbeitstreffen, Schulungen und Weiterbildungsmaßnahmen für ihm unterstellte Vertriebspartner zu organisieren,
- f) Verträge über die Vertragsprodukte zu vermitteln und somit Kunden für die Vertragspartner der TeleSon zu gewinnen sowie
- g) vermittelte Kunden auch nach Vertragsabschluss zu betreuen.

§ 8 Allgemeine Pflichten des Vertriebspartners

- (1) Der Vertriebspartner wird die Interessen der TeleSon mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes wahrnehmen und die jeweils gültigen Richtlinien der TeleSon beachten. Bei Bedarf steht er für Besprechungen mit Vertretern der TeleSon zur Verfügung.
- (2) Der Vertriebspartner hat die Allgemeinen und die Besonderen Geschäftsbedingungen der Produktpartner der TeleSon und die Vorgaben durch die TeleSon, insbesondere zum Aufbau von Kundenkontakten, zum Umfang der Kundenberatung sowie zur Verwendung von Unterlagen und Formularen zu beachten.

- (3) Der Vertriebspartner hat die rechtlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse von Kunden - soweit möglich - zu prüfen. Über eventuelle Risiken wird er die TeleSon unterrichten.
- (4) Der Geschäftsverkehr mit den Produktpartnern der TeleSon erfolgt ausschließlich über die TeleSon. Dies gilt insbesondere für Auskünfte und Informationen, die die Vertragsprodukte betreffen.
- (5) Im Umgang mit Kunden wird der Vertriebspartner die Regeln des lauterer Wettbewerbs einhalten. Er wird insbesondere keine unwahren, missverständlichen oder irreführenden Angaben über die TeleSon, deren Produktpartner oder die Vertragsprodukte machen.
- (6) Der Vertriebspartner wird gemäß § 7 Absatz 2 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) vor einer Kontaktaufnahme stets die ausdrückliche Einwilligung des Kunden einholen. Die Einwilligung muss TeleSon jederzeit vorgelegt werden können.
- (7) Der Vertriebspartner wird nach außen, insbesondere gegenüber Kunden, stets deutlich machen, dass er als selbständiger Handelsvertreter für die TeleSon tätig ist. Jegliche Art der Präsentation nach außen, wie z.B. der Auftritt im Internet oder das Anbringen von Schildern oder ähnlichem an den Geschäftsräumen des Vertriebspartners, aus der eine Tätigkeit für die TeleSon oder deren Produktpartner zu schließen ist, ist nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der TeleSon zulässig.
- (8) Der Vertriebspartner wird mit anderen Vertriebspartnern der TeleSon unter Beachtung seiner Selbständigkeit kollegial zusammenarbeiten.
- (9) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, alle ihm gesetzlich obliegenden Verpflichtungen als Betreiber eines selbständigen Gewerbebetriebes ordnungsgemäß zu erfüllen. Auf die Pflicht zur Gewerbeanmeldung sowie erforderlichenfalls zur Beantragung eines Reisegewerbescheines wird ausdrücklich hingewiesen.
- (10) Der Vertriebspartner wird es unterlassen, Vertriebspartner von TeleSon für andere Vertriebsgesellschaften anzuwerben, insbesondere Vertriebspartner zu Schulungs- oder Vorstellungsveranstaltungen fremder Vertriebe einzuladen.

Bei jedem einzelnen Verstoß gegen diese Unterlassungsverpflichtung gilt eine Vertragsstrafe zu Gunsten TeleSon von € 1.000 als verwirkt. Weitergehende Schadenersatzansprüche der TeleSon bleiben unberührt.

TeleSon ist in diesem Fall ferner zur außerordentlichen Kündigung des Vertriebspartnervertrages berechtigt.

§ 9 Vertragsabschlüsse

- (1) Die Vermittlung von Kunden erfolgt über Auftragsformulare, die von den Kunden zu unterzeichnen sind. Hierbei sind ausschließlich die von TeleSon zur Verfügung gestellten Auftragsformulare zu verwenden.
- (2) Dem Kunden sind vor Vertragsschluss sämtliche für das jeweilige Vertragsprodukt einschlägigen Unterlagen in der jeweils geltenden Fassung, insbesondere Allgemeine und Besondere Geschäftsbedingungen, Leistungsbeschreibungen, und Kundeninformationen, im Folgenden Unterlagen genannt, auszuhändigen.
- (3) Die Auftragsformulare sind ausschließlich durch den Kunden zu unterzeichnen. Eine Unterzeichnung durch den Vertriebspartner ist in keinem Fall gestattet, auch dann nicht, wenn der Kunde den Vertriebspartner hierzu beauftragt bzw. bevollmächtigt hat. Für jeden Fall der schuldhaften Zuwiderhandlung gegen diese Unterlassungsverpflichtung hat der Vertriebspartner unter Ausschluss der Einrede des Fortsetzungszusammenhangs an TeleSon eine Vertragsstrafe in Höhe von 1.000,00 EUR zu bezahlen. Weitergehende Schadenersatzansprüche der TeleSon bleiben unberührt.

- (4) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, die Identität des Kunden durch Vorlage des Personalausweises des Kunden zu überprüfen, soweit ihm die Identität des Kunden nicht bekannt ist. Nach Prüfung von Identität oder Vertretungsbefugnis des Kunden durch den Vertriebspartner werden die unterzeichneten Auftragsformulare unverzüglich an den Vertriebspartner der nächsthöheren Stufe oder an die TeleSon weitergeleitet. TeleSon behält sich vor, nach Prüfung der Aufträge über deren Annahme oder darüber zu entscheiden, ob die Kunden dem Produktpartner vermittelt werden.
- (5) Dem Vertriebspartner ist bekannt, dass der jeweilige Produktpartner berechtigt ist, die Annahme von Verträgen ohne Angabe von Gründen abzulehnen.
- (6) Bei Vertragsabschlüssen mit Hilfe des Systems „Paperless“ gelten besondere Bedingungen, die im VP-Portal ausgewiesen sind.

§ 10 Werbung

- (1) Der Vertriebspartner wird ausschließlich die ihm von TeleSon zur Verfügung gestellten Werbe- und Prospektmaterialien, im Folgenden Werbemittel genannt, und Unterlagen verwenden sowie keine Auskünfte und Zusagen erteilen, die nicht durch die jeweiligen Werbemittel und Unterlagen gedeckt sind bzw. denen TeleSon nicht vorher schriftlich zugestimmt hat.
- (2) Für Werbemaßnahmen aller Art, insbesondere in Printmedien, Funk, Fernsehen, Internet und E-Mail, benötigt der Vertriebspartner in jedem Fall die vorherige schriftliche Zustimmung der TeleSon. Eine entsprechende Zustimmung ist insbesondere auch vor Durchführung einer Promotion Aktion durch den Vertriebspartner erforderlich.
- (3) Der Vertriebspartner wird Druckschriften jeder Art, insbesondere Briefpapier und Visitenkarten, nur verwenden, wenn diese den Corporate Identity Richtlinien der TeleSon entsprechen. Abweichungen hiervon bedürfen der vorherigen schriftlichen Zustimmung der TeleSon. Briefbögen und Visitenkarten müssen den Hinweis enthalten, dass der Vertriebspartner als selbständiger Handelsvertreter tätig ist.

§ 11 Vergütung

- (1) Der Vertriebspartner erhält vorbehaltlich der nachfolgenden Regelungen für die erfolgreiche Vermittlung von rechtswirksam zustande gekommenen neuen Verträgen zwischen Kunden und TeleSon bzw. Kunden und Produktpartnern der TeleSon eine erfolgsabhängige Vergütung in Form einer Abschlussprovision (AP) gemäß **Anlage 1**.
- (2) Der Vertriebspartner erhält für bestimmte Produkte gemäß der jeweiligen Produktinformation für rechtswirksam zustande gekommene neue Verträge ferner eine Folgeprovision gemäß **Anlage 1**.
- (3) Soweit der Vertriebspartner in leitender Funktion innerhalb seiner Struktur tätig ist, erhält er ferner eine Superabschlussprovision und Superfolgeprovision für rechtswirksam zustande gekommene Verträge, die von nachgeordneten Vertriebspartnern seiner Struktur vermittelt wurden, gemäß **Anlage 1**.

Der Anspruch auf Superabschluss- und Superfolgeprovisionen besteht, unabhängig vom Zeitpunkt des Zustandekommens der einzelnen Verträge, nur in den Monaten, in denen der Vertriebspartner in leitender Funktion tätig ist.

Entfällt die leitende Funktion des Vertriebspartners in einem Monat, besteht ab dem Folgemonat kein Anspruch auf Superabschluss- und Superfolgeprovisionen.

Erfolgt eine Höherstufung oder eine Herabstufung der Funktion des Vertriebspartners innerhalb der Struktur, so erhöht oder verringert sich ab dem Folgemonat der Anspruch des Vertriebspartners auf Superabschluss- und Superfolgeprovision.

- (4) Voraussetzung für die Vergütung ist, dass
- a) zwischen dem vermittelten Kunden und dem jeweiligen Produktpartner innerhalb von sechs Monaten vor dem vermittelten Vertrag noch kein Vertrag über das vermittelte Vertragsprodukt bestanden hat,
 - b) der Kunde seine Vertragserklärung nicht innerhalb eines ihm zustehenden Widerrufsrechts widerrufen hat,
 - c) der Vertrag mit dem jeweiligen Produktpartner tatsächlich zustande gekommen ist; und
 - d) der jeweilige Produktpartner seinerseits die TeleSon geschuldete Vergütung bezahlt hat. Weist TeleSon nach, dass der jeweilige Produktpartner die Bezahlung der TeleSon geschuldeten Vergütung verweigert, schuldet TeleSon eine Vergütung nur, sofern und soweit die Zahlung doch noch erlangt werden kann.
- (5) Die Vergütung versteht sich netto zuzüglich Umsatzsteuer in der jeweils gesetzlichen Höhe, vorausgesetzt, dass der Vertriebspartner zum gesonderten Ausweis der Umsatzsteuer in Rechnungen befugt ist. Der Vertriebspartner wird für die Dauer des Vertriebspartnervertrages erforderlichenfalls für die Regelbesteuerung optieren (§ 19 Absatz 2 Umsatzsteuergesetz (UStG)). Ist der Vertriebspartner zum gesonderten Ausweis der Umsatzsteuer nicht befugt, versteht sich die Provision brutto einschließlich einer gesetzlichen Umsatzsteuer. Etwaige Überzahlungen wird der Vertriebspartner der TeleSon erstatten.
- (6) Mit der vorstehend vereinbarten Vergütung wird die gesamte Tätigkeit des Vertriebspartners einschließlich aller ihm dabei entstehenden Aufwendungen abgegolten. Ein darüber hinaus gehender Vergütungs- oder Aufwendungsersatzanspruch besteht nicht.
- (7) Wenn und soweit TeleSon eine von dem Produktpartner erhaltene Vergütung zurückzuerstatten hat, entfällt der entsprechende Anspruch des Vertriebspartners auf Vergütung für den betreffenden Vertrag. Eine bereits an den Vertriebspartner ausbezahlte Vergütung hat der Vertriebspartner an TeleSon zurückzubezahlen.

§ 12 Auszahlung der Provision

Zusammen mit der Erteilung der Abrechnung erfolgt die Auszahlung der Provision, soweit

- a) TeleSon keine Verrechnung mit Gegenansprüchen vornimmt und
- b) der monatliche Provisionsanspruch mindestens 100,00 EUR netto beträgt. Beträgt er weniger, steht es TeleSon frei, den Betrag solange auf den jeweiligen Folgemonat vorzutragen, bis die bis dahin entstandenen Provisionsansprüche mindestens 100,00 EUR netto betragen.

§ 13 Wettbewerb

- (1) Während der Laufzeit dieses Vertrages darf der Vertriebspartner ohne schriftliche Zustimmung der TeleSon weder einen unmittelbaren oder mittelbaren Wettbewerb auf eigene oder fremde Rechnung zum Nachteil der TeleSon betreiben noch eine Konkurrenztaetigkeit vorbereiten. Der Vertriebspartner darf weder selbst noch über Dritte Konkurrenzfirmen, die gleiche oder gleichartige Produkte und Dienstleistungen herstellen oder vertreiben, vertreten, sich nicht an diesen direkt oder über Dritte indirekt beteiligen noch diese in sonstiger Weise begünstigen.

Soweit der Vertriebspartner im Rahmen seiner Vertriebstätigkeit Hilfspersonen heranzieht, hat er die Einhaltung des Wettbewerbsverbotes durch entsprechende Vereinbarungen mit diesen Personen sicherzustellen.

- (2) Für jeden Fall der schuldhaften Zuwiderhandlung gegen die vorstehenden Wettbewerbsverbote hat der Vertriebspartner unter Ausschluss der Einrede des Fortsetzungszusammenhangs an TeleSon eine Vertragsstrafe in Höhe von jeweils 5.000,00 EUR zu bezahlen. Weitergehende Schadensersatzansprüche der TeleSon bleiben unberührt.
- (3) Der Vertriebspartner wird es während der Laufzeit dieses Vertrages und für eine Dauer von 24 Monaten nach Vertragsbeendigung unterlassen, Kunden, für die er im Auftrag der TeleSon Verträge mit den Produktpartnern der TeleSon vermittelt hat, für ein anderes Unternehmen zu akquirieren.
- (4) Für jeden Fall der schuldhaften Zuwiderhandlung gegen diese Unterlassungsverpflichtung hat der Vertriebspartner unter Ausschluss der Einrede des Fortsetzungszusammenhangs an TeleSon eine Vertragsstrafe in Höhe von jeweils 200,00 EUR zu bezahlen. Weitergehende Schadensersatzansprüche der TeleSon bleiben unberührt.

§ 14 Laufzeit

- (1) Der Vertrag kommt durch den Antrag des Vertriebspartners auf Vertragsabschluss und die Annahme durch TeleSon zustande (Vertragsschluss).
- (2) Der Vertrag beginnt mit Vertragsschluss und läuft auf unbestimmte Dauer.
- (3) Für die ordentliche Kündigung des Vertrages gelten die gesetzlichen Kündigungsfristen nach § 89 Absatz 1 Handelsgesetzbuch (HGB). Maßgeblich für die Einhaltung der Kündigungsfrist ist der Zugang der Kündigung.
- (4) Das Recht zur fristlosen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt.
- (5) Sämtliche Kündigungen bedürfen der Schriftform.

§ 15 Verschwiegenheit

- (1) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, über alle betrieblichen und geschäftlichen Angelegenheiten der TeleSon gegenüber unbefugten Dritten striktes Stillschweigen zu bewahren, insbesondere darf der Vertriebspartner die von TeleSon erhaltenen Unterlagen, einschließlich Vertriebssoftware, sowie diesen Vertrag und seine Anlagen Dritten nicht zugänglich machen oder für Dritte verwenden.
- (2) Diese Verpflichtung gilt auch über eine Beendigung des Vertrages hinaus. Zu den Umständen, die der Verschwiegenheitspflicht unterliegen, gehören insbesondere alle beruflichen und firmeninternen Angelegenheiten der TeleSon sowie alle beruflichen und privaten Angelegenheiten ihrer Mitarbeiter, Gesellschafter und Kunden. Der Vertriebspartner wird darauf hingewiesen, dass eine Weitergabe oder Verwertung eine strafbare Verletzung von Betriebsheimnissen darstellt.

§ 16 Haftung

TeleSon haftet nicht für Schäden, die der Vertriebspartner schuldhaft verursacht. Der Vertriebspartner wird TeleSon von derartigen Schäden auf erstes Anfordern freistellen.

§ 17 Datenschutz

- (1) Dem Vertriebspartner ist untersagt, personenbezogene Daten unbefugt zu verarbeiten. Personenbezogene Daten dürfen daher nur verarbeitet werden, wenn eine Einwilligung bzw. eine gesetzliche Regelung die Verarbeitung erlauben oder eine Verarbeitung dieser Daten vorgeschrieben ist. Die Grundsätze der Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) für die Verarbeitung personenbezogener Daten sind in Artikel 5 Absatz 1 DS-GVO festgelegt und beinhalten im Wesentlichen folgende Verpflichtungen:

Personenbezogene Daten müssen:

- a) auf rechtmäßige Weise und in einer für die betroffene Person nachvollziehbaren Weise verarbeitet werden;
- b) für festgelegte, eindeutige und legitime Zwecke erhoben werden und dürfen nicht in einer mit diesen Zwecken nicht zu vereinbarenden Weise weiterverarbeitet werden;
- c) dem Zweck angemessen und erheblich sowie auf das für die Zwecke der Verarbeitung notwendige Maß beschränkt sein („Datenminimierung“);
- d) sachlich richtig und erforderlichenfalls auf dem neuesten Stand sein; es sind alle angemessenen Maßnahmen zu treffen, damit personenbezogene Daten, die im Hinblick auf die Zwecke ihrer Verarbeitung unrichtig sind, unverzüglich gelöscht oder berichtigt werden;
- e) in einer Form gespeichert werden, die die Identifizierung der betroffenen Personen nur so lange ermöglicht, wie es für die Zwecke, für die sie verarbeitet werden, erforderlich ist;
- f) in einer Weise verarbeitet werden, die eine angemessene Sicherheit der personenbezogenen Daten gewährleistet, einschließlich Schutz vor unbefugter oder unrechtmäßiger Verarbeitung und vor unbeabsichtigtem Verlust, unbeabsichtigter Zerstörung oder unbeabsichtigter Schädigung durch geeignete technische und organisatorische Maßnahmen („Integrität und Vertraulichkeit“);

Verstöße gegen diese Verpflichtung können mit Geldbuße und/oder Freiheitsstrafe geahndet werden. Ein Verstoß kann zugleich eine Verletzung spezieller Geheimhaltungspflichten darstellen. Auch (zivilrechtliche) Schadenersatzansprüche können sich aus schuldhaften Verstößen gegen diese Verpflichtung ergeben. Ihre sich aus dem Vertrag oder gesonderten Vereinbarungen ergebende Vertraulichkeitsverpflichtung wird durch diese Erklärung nicht berührt.

Die Verpflichtung gilt auch nach Beendigung der Tätigkeit weiter.

- (2) Der Vertriebspartner und TeleSon verarbeiten die personenbezogenen Daten jeweils in eigener Verantwortung. Der Vertriebspartner erhebt zwecks Erfüllung des Vertrages für TeleSon personenbezogene Daten von Interessenten bzw. ggf. zukünftigen Kunden (nachfolgend Kunden) für Produktpartner der TeleSon und übermittelt diese an TeleSon.

Dabei ist der Vertriebspartner im Rahmen der Vertragserfüllung frei in der Auswahl seiner Mittel, sofern sich nicht aus dem Vertrag etwas anderes ergibt. Jede andere, nicht vom Vertrag umfasste Verarbeitung durch den Vertriebspartner bedarf der vorherigen Zustimmung der TeleSon in Textform oder einer gesetzlichen Erlaubnis zugunsten des Vertriebspartners. Der Vertriebspartner wird TeleSon rechtzeitig vor Gebrauchmachen von einer gesetzlichen Erlaubnis in Textform informieren und dessen Interessen berücksichtigen.

- (3) Der Zugriff auf personenbezogene Datenbestände der TeleSon wird dem Vertriebspartner nur in dem Umfang und zu dem von TeleSon gestellten Bedingungen eingeräumt, als er zur ordnungsgemäßen Erfüllung der vertraglichen Pflichten erforderlich ist. Insbesondere dürfen Kopien oder Duplikate ohne Wissen und Zustimmung der TeleSon, die nicht zur Durchführung des Vertrags erforderlich sind, nicht erstellt werden.
- (4) Änderungen des Vertragsgegenstands sowie des damit verbundenen Umfangs der Verarbeitung personenbezogener Daten, deren Art oder des Kreises der Betroffenen bedürfen einer entsprechenden Vereinbarung in Schrift- oder Textform zwischen dem Vertriebspartner und TeleSon.
- (5) Der Vertriebspartner hat nach Übergabe bzw. Übermittlung an TeleSon die personenbezogenen Daten, die im Zusammenhang mit der Leistungserfüllung stehen, datenschutzgerecht zu vernichten, soweit nicht abweichend eine gesetzliche Erlaubnis zugunsten des Vertriebspartners besteht oder sich aus dem Vertrag etwas anderes ergibt.

Die Erfüllung der vorgenannten Verpflichtungen ist TeleSon nach Aufforderung in Schrift- oder Textform zu bestätigen.

Der Vertriebspartner wird die gesetzlichen Aufbewahrungspflichten beachten.

- (6) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, dem Kunden die Informationen der TeleSon nach Artikel 13 bzw. 14 DS-GVO für Kunden auszuhändigen bzw. aushändigen zu lassen.

§ 18 Rückgabe von Unterlagen

- (1) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, bei seinem Ausscheiden sämtliche von TeleSon erhaltene Unterlagen inkl. Werbemittel und Vertriebssoftware, soweit nicht verbraucht, zurückzugeben.
- (2) Nach Beendigung des Vertrages hat der Vertriebspartner ein Zurückbehaltungsrecht an ihm zur Verfügung gestellten Unterlagen nur wegen seiner fälligen Ansprüche auf Vergütung und Ersatz von Aufwendungen.

§ 19 Änderungsvorbehalt

- (1) TeleSon und der Vertriebspartner sind sich einig, dass im Rahmen der Angemessenheit Änderungen des Vertriebspartnervertrages und der Anlagen zur Anpassung an sich verändernde Verhältnisse notwendig sein können. TeleSon ist daher berechtigt, den Vertriebspartnervertrag und die Anlagen zu ändern, soweit dies unter Berücksichtigung der Interessen der TeleSon für den Vertriebspartner zumutbar ist.
- (2) Somit ist TeleSon berechtigt, ihr Verkaufsprogramm und die Art und Zusammensetzung der Vertragsprodukte jederzeit zu ändern. Im Übrigen ist TeleSon berechtigt, Bestimmungen wie folgt zu ändern: TeleSon wird dem Vertriebspartner die Änderungen in Textform mitteilen. Die Änderungen gelten als genehmigt, wenn der Vertriebspartner den mitgeteilten Änderungen nicht innerhalb eines Monats nach der Mitteilung in Textform widerspricht. TeleSon wird den Vertriebspartner in der Änderungsmitteilung besonders auf sein Widerspruchsrecht und die Folgen eines nicht rechtzeitigen Widerspruchs hinweisen.

§ 20 Zurückbehaltungsrecht

Dem Vertriebspartner steht ein Zurückbehaltungsrecht nur wegen unbestrittener, rechtskräftig festgestellter oder entscheidungsreifer Gegenansprüche zu.

§ 21 Abtretung und Verpfändung

- (1) Der Vertriebspartner ist nicht berechtigt, Ansprüche gegenüber TeleSon, die ihm aufgrund dieses Vertrages zustehen, an Dritte abzutreten. Abtretungen nach § 354a HGB bleiben unberührt.
- (2) Die Verpfändung von Provisionsansprüchen des Vertriebspartners gegen die TeleSon ist nur nach schriftlicher Zustimmung der TeleSon möglich.

§ 22 Übertragbarkeit

TeleSon ist berechtigt, ihre sämtlichen Rechte und Pflichten aus diesem Vertrag ohne vorherige Zustimmung des Vertriebspartners durch einseitige schriftliche Erklärung gegenüber dem Vertriebspartner auf ein verbundenes Unternehmen im Sinne der §§ 15 ff. Aktiengesetz (AktG) zu übertragen.

§ 23 Verjährung

Alle Ansprüche aus diesem Vertrag verjähren nach 12 Monaten. Die Frist beginnt mit Entstehung des Anspruches, nicht jedoch bevor die anspruchstellende Partei Kenntnis von den anspruchsbegründenden Tatsachen erhalten hat. Unberührt hiervon bleibt die Haftung wegen vorsätzlicher oder grob fahrlässiger Pflichtverletzungen sowie die Haftung für Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit sowie für die Haftung nach Produkthaftungsgesetz; es gilt insoweit die jeweilige gesetzliche Verjährungsfrist und der jeweilige gesetzliche Verjährungsbeginn.

§ 24 Anwendbares Recht

Dieser Vertrag unterliegt ausschließlich dem Recht der Bundesrepublik Deutschland. Die Regelungen des UN-Kaufrechts (CISG) finden auf diesen Vertrag keine Anwendung.

§ 25 Erfüllungsort und Gerichtsstand

Erfüllungsort ist der Sitz der TeleSon.

Ausschließlicher Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus und im Zusammenhang mit diesem Vertrag ist der Sitz der TeleSon, wenn der Vertriebspartner Kaufmann ist.

§ 26 Schriftform

Mündliche Nebenabreden bestehen nicht. Änderungen und/oder Ergänzungen des Vertrages bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform. Dies gilt auch für den Verzicht auf dieses Schriftformerfordernis.

§ 27 Vollständigkeit und Nebenabreden

Der Vertrag enthält alle zwischen TeleSon und dem Vertriebspartner getroffenen Vereinbarungen im Hinblick auf den Vertragsgegenstand und ersetzt alle etwaigen vorangegangenen schriftlichen oder mündlichen Vereinbarungen bzw. Absprachen.

§ 28 Salvatorische Klausel

Sollte eine Bestimmung dieses Vertrags unwirksam bzw. undurchführbar sein oder werden, so wird die Gültigkeit des Vertrages im Übrigen hiervon nicht berührt. Die Parteien verpflichten sich, die unwirksame bzw. undurchführbare Bestimmung durch eine wirksame bzw. durchführbare Regelung zu ersetzen, die dem gewollten rechtlichen Ergebnis und dem angestrebten wirtschaftlichen Erfolg der unwirksamen bzw. undurchführbaren Bestimmung wirtschaftlich so nahe wie möglich kommt. Das gleiche gilt im Falle einer Regelungslücke.

KARRIERE BEI TELESon

I. Der Erfolgsweg

Der Erfolgsweg ist die vertraglich abgesicherte Garantie dafür, dass jeder Vertriebspartner der TeleSon seine persönliche Karriere von der ersten Stufe des Erfolgsweges als Vertriebsassistent (VA) bis zur allerhöchsten Stufe als Landesdirektor (LD) planen und durchführen kann.

Alleiniger und ausschließlich gültiger Maßstab für die Erlangung der einzelnen Karrierestufen ist die Leistung des Vertriebspartners. Selbstbestimmung, ausschließliche Leistungsbezogenheit, Systemklarheit und damit durchgängig objektive Bestimmungsgrößen charakterisieren den Erfolgsweg und faszinieren jeden erfolgswilligen Vertriebspartner, der seine Karriere und seinen Verdienst in die eigenen Hände nehmen will.

Und somit ist der Vertriebspartner völlig unabhängig von Einflüssen Dritter. Der Erfolgsweg ist die bestmögliche Grundlage für die Planung und Durchführung des eigenen Berufserfolges.

Die Grundlage für den Erfolgsweg ist die Vermittlung von Verträgen zwischen Kunden und Produktpartnern der TeleSon über die Vertragsprodukte. Siehe dazu auch „Der Erfolgsweg“ (Seite 5) und „Der TeleSon Erfolgsweg (Seite 6).

II. Die Grundsätze des Erfolges

1. Grundsatz

Bemessungsgrundlage für Karriere und Vergütung ist für die Standardbeförderung die Anzahl der eingereichten Verträge.

2. Grundsatz

Bei der Provision wird zwischen der Provision für Eigenabschlüsse (Eigenprovision) und für Strukturabschlüsse (Strukturprovision) unterschieden.

Eigenabschlüsse sind von dem Vertriebspartner selbst eingereichte Verträge.

Strukturabschlüsse sind Verträge, die von einem Vertriebspartner eingereicht werden, der innerhalb der Struktur des Vertriebspartners ist.

Bei der Eigenprovision wird zwischen der Einmalprovision (EP), der Folgeprovision (FP) und der Zusatzprovision (ZP) unterschieden.

Bei der Strukturprovision wird zwischen der Superabschlussprovision (SAP) und der Superfolgeprovision (SFP) unterschieden.

Für Eigenabschlüsse kann abhängig vom Lieferanten eine Zusatzprovision oder ein Bonus gewährt werden. Eine Zusatzprovision oder ein Bonus lösen keine Strukturprovision aus.

Für bestimmte Verträge wird eine individuelle Provision bezahlt.

3. Grundsatz

Bei Berechnung der Strukturprovision wird immer Bezug genommen auf die nächstniedrigere Vertriebspartnerstufe. Stehen zwischen dem Teamleiter und seinem Vertriebspartner mehrere Stufen, so erhöht sich analog dazu die Strukturprovision.

4. Grundsatz

Erreicht ein Vertriebspartner die Strukturstufe seines bisherigen Teamleiters oder übersteigt diese sogar, so entfällt für den bisherigen Teamleiter der Anspruch auf die Strukturprovision. Allerdings bleibt dem bisherigen Teamleiter die Anrechnung der beförderungsfähigen Verträge seines aufgestiegenen Vertriebspartners für die Qualifizierung zur nächst höheren Strukturstufe erhalten.

5. Grundsatz

Erreicht ein Vertriebspartner die zur Qualifikation für die nächst höhere Strukturstufe notwendige Vertragszahl (siehe Beförderungstableau bzw. Regelung zum Blitzstart), so wird er im Folgemonat zur nächst höheren Stufe automatisch ernannt. Die Feststellung der beförderungsfähigen Verträge erfolgt monatlich.

6. Grundsatz

Für die Beförderung zählen sowohl Eigenumsatz als auch Strukturumsatz. Die Anzahl der Anträge, mit denen eine direkt untergeordnete Struktur für die Beförderung zählt, ist jedoch auf 50% der Mindestzahl für die nächste Stufe beschränkt.

III. Das Provisionsmodell

1. Vorabprovision (VAP)

Sowohl für den einreichenden Vertriebspartner als auch für Vertriebspartner in der Struktur über dem einreichenden Vertriebspartner werden Vorabzahlungen auf die erwartete Einmalprovision (EP) geleistet.

2. Vorabprovisionsfähige Verträge

Eine Vorabprovision für einen Vertrag wird geleistet, wenn der Vertrag verfügbar und nicht abgelehnt/widerrufen/gekündigt ist und ausreichende Sicherheit gegeben ist, dass TeleSon die Provision für den vermittelten Vertrag über das jeweilige Vertragsprodukt vom Produktpartner erhalten wird. Es muss die Rückmeldung des Produktpartners über Ablehnungen/Widerrufe/ Kündigungen für die im entsprechenden Monat eingereichten Verträge vorliegen.

3. Höhe der Vorabprovision

Die Vorabprovision beträgt 80 % für Vermittlungsprodukte, für TeleSon Energie Produkte sogar 100 % des zu erwarteten Anspruchs auf Einmalprovision. Mögliche Abweichungen davon sind in der Provisionstabelle ausgewiesen.

4. Auszahlung der Vorabprovision

Eine Vorabprovision für die in einem Monat eingereichten Verträge wird nur abgerechnet und ausbezahlt, wenn die Vorabprovision bei einem aktiven Vertriebspartner mindestens 50,00 EUR bei einem inaktiven Vertriebspartner mindestens 100,00 EUR beträgt.

5. Restprovision

Die Berechnung der Restprovision (für Verträge mit 80% Vorabprovision) erfolgt nachdem der Kundenvertrag in Belieferung gegangen ist und TeleSon ihrerseits die Provision vom Produktpartner unwiderruflich erhalten hat.

6. Rückzahlungen

Bei stornierten Aufträgen erfolgt eine Rückrechnung der Provision.

7. Termine

Ein wichtiger Termin für den Vertriebspartner ist der 15. des auf die Einreichung folgenden Monats. An diesem Tag erhält er die Vorabprovision für Aufträge aus dem Vormonat bzw. eine Restprovision für Aufträge auch aus vorherigen Monaten, wenn eine Erstbelieferung des Auftrages bis spätestens am 01. des laufenden Monats erfolgte. Eine ggf. anfallende Bestands- bzw. Folgeprovision wird zum Monatsende separat abgerechnet.

Die Abrechnung für die Folgeprovision beginnt frühestens im 13. Monat der Belieferung (s. Mindestvertragslaufzeit)

8. Ausscheiden und Wechsel der Führung der Vertriebsstruktur

Bei Ausscheiden des Vertriebspartners oder bei Wechsel der Führung der Vertriebsstruktur entfallen die Ansprüche auf Strukturprovision. Die Ansprüche auf Folgeprovision bleiben bei Ausscheiden bis zur Beendigung des Vertrages mit dem Kunden bestehen, wenn der Vertriebspartner mindestens 24 Monate für TeleSon tätig war, das Vertragsverhältnis nicht aufgrund Eigenkündigung des Vertriebspartners oder rechtswirksame außerordentlicher Kündigung der TeleSon endete und die Folgeprovisionen insgesamt mindestens 100,00 EUR netto pro Monat betragen.

9. Provisionsübersicht und Produktinfos

Die Provisionsbeträge der jeweiligen Produkte entnehmen Sie bitte dem VP-Portal. Die jeweils aktuelle Höhe der Provision wird im VP-Portal angezeigt.

10. Zusatz- und Folgeprovisionen

Die Zusatz- und Folgeprovisionen der jeweiligen Produkte entnehmen Sie bitte dem VP-Portal. Die jeweils aktuelle Höhe der Provision wird im VP-Portal angezeigt. Bitte beachten Sie, dass es sich hier zum Teil um zeitlich befristete Provisionen handelt. Basis für die Berechnung der Folgeprovision ist der auf dem Auftragsformular angegebene Verbrauch. Dieser wird jedoch mit dem Verbrauch, der bei einer Jahresabrechnung ermittelt wird, verglichen und ggf. angepasst. Entsprechend kann sich auch der FP-Anspruch ändern.

IV. Beförderungen

Eine standardgemäße Beförderung basiert auf dem eingereichten Geschäft. Anträge, die zum Zeitpunkt der Ermittlung nicht abgelehnt sind, zählen auch, falls sie danach abgelehnt werden.

Eine Beförderung findet statt, wenn die Anzahl für die zur Beförderung zählenden Anträge die Mindestzahl für die nächste Stufe erreicht oder überschritten wird.

Für die Beförderung zählen sowohl Eigenumsatz als auch Strukturumsatz. Die Anzahl der Anträge, mit denen eine direkt untergeordnete Struktur für die Beförderung zählt, ist jedoch auf 50% der Mindestzahl für die nächste Stufe beschränkt.

Eine Beförderung zu einem Monat erfolgt rückwirkende nach Abschluss der Abrechnungen für die Einmalprovision und der Restprovision (Kompaktabrechnung) des Vormonats.



Der TeleSon Erfolgsweg

Der Erfolgsweg ist die vertraglich abgesicherte Garantie dafür, dass jeder Vertriebspartner der TeleSon seine persönliche Karriere von der ersten Stufe des Erfolgsweges bis zur allerhöchsten Stufe planen und durchführen kann.

Alleiniger und ausschließlich gültiger Maßstab für die Erlangung der einzelnen Karrierestufen ist die Leistung des Vertriebspartners. Selbstbestimmung, ausschließliche Leistungsbezogenheit, Systemklarheit und damit durchgängig objektive Bestimmungsgrößen charakterisieren den Erfolgsweg und faszinieren jeden erfolgswilligen Vertriebspartner, der seine Karriere und seinen Verdienst in die eigenen Hände nehmen will: Packen wir es an.

Der TeleSon Erfolgsweg

Landesdirektor	80.000
Regionaldirektor	50.000
Distriktdirektor	25.000
Bezirksdirektor	10.000
Bezirksleiter	3.600
Verkaufsleiter	1.200
Organisationsleiter	300
Gruppenleiter	100
Fachberater	50
Berater	20
Vertriebsassistent	-
eingereichte Anträge (VAP-fähig) zum Erreichen der Stufe	

Dieses Dokument wird Ihnen von der TeleSon Vertriebs GmbH zur Verfügung gestellt.



TeleSon Vertriebs GmbH
Paul-Gerhardt-Allee 48
D-81245 München

Telefon: 089 / 24 44 98 39
Telefax: 089 / 24 41 41 54
E-Mail: info@teleson.de

Geschäftsführer: Dr. Helmut Schmidt
Sitz der Gesellschaft: München
Amtsgericht München | HRB 180774

Bankverbindung: Oberbank München
BLZ: 701 207 00; Kto.-Nr.: 1001239514
IBAN: DE 05 70120700 1001239514

Anlage 2

ALLGEMEINE PROVISIONSBEDINGUNGEN

TELESON VERTRIEBS GMBH

1. Der Vertriebspartner erhält für vermittelte Geschäfte mit Endkunden eine Provision nach Maßgabe des Vertriebsvertrages, der Allgemeinen Provisionsbedingungen und den Provisionsübersichten in der jeweils gültigen Fassung.

Eine Vermittlung von Wiederverkäufern ist nicht Gegenstand der Vertriebsvereinbarung. Eine Provision hieraus ist auch dann nicht geschuldet, wenn der Vertriebspartner den Abschluß in Unkenntnis der Wiederverkäufergemeinschaft vermittelt hat.

Mit Zahlung der Provision sind sämtliche Kosten des Vertriebspartners abgegolten.

2. Die Ansprüche auf die jährliche Folgeprovisionen bleiben bei Ausscheiden bis zur Beendigung des Vertrages mit dem Kunden bestehen, wenn der Vertriebspartner mindestens 24 Monate für die Gesellschaft tätig war, das Vertragsverhältnis nicht aufgrund Eigenkündigung des Vertriebspartners oder rechtswirksame außerordentlicher Kündigung der Gesellschaft endete und die jährliche Folgeprovision insgesamt 100,00 EUR netto oder mehr pro Monat betragen.
3. TeleSon-Leistungen werden dem Kunden gegenüber kalendermonatlich abgerechnet.
4. Die Höhe der Provision bestimmt sich nach den jeweiligen Provisionssätzen gemäß den Provisionsübersichten.
5. Der Gesellschaft steht das Recht zu, die Provisionssätze für neue Produkte nach eigenem Ermessen festzulegen. Bei Preisnachlässen für bestehende Produkte können die Provisionssätze einvernehmlich mit dem Vertriebspartner geändert werden. Im übrigen kann die Gesellschaft die Provisionssätze für bestehende Produkte mit einer Vorlaufzeit von einem Monat ändern, wenn der Vertriebspartner nicht binnen dieser Frist schriftlich widerspricht. Die Änderungen der Provisionssätze werden im Vertriebspartnerportal veröffentlicht.
6. Soweit in diesen Provisionsbedingungen oder in den Provisionsübersichten keine anderweitigen Bestimmungen getroffen sind, entsteht der Anspruch auf Provision, sofern und soweit die Gesellschaft die ihr aus dem Geschäft zustehende Zahlung vom Kunden vollständig und vorbehaltlos erhalten hat. Betrifft das Geschäft das Produkt eines Produktpartners, so ist der Zeitpunkt der Provisionszahlung durch den Produktpartner an die Gesellschaft maßgeblich.
7. Die Provision versteht sich netto zuzüglich Umsatzsteuer in der jeweils gesetzlichen Höhe, vorausge-

setzt, daß der Vertriebspartner zum gesonderten Ausweis der Umsatzsteuer in Rechnungen befugt ist und hiervon Gebrauch macht.

8. Der Vertriebspartner wird für die Dauer dieses Vertrages erforderlichenfalls für die Regelbesteuerung optieren (§ 19 Absatz 2 Umsatzsteuergesetz). Ist der Vertriebspartner zum gesonderten Ausweis der Umsatzsteuer nicht befugt, versteht sich die Provision brutto einschließlich Umsatzsteuer in der jeweils gesetzlichen Höhe. Etwaige Überzahlungen wird der Vertriebspartner der Gesellschaft erstatten.
9. Die Gesellschaft rechnet die dem Vertriebspartner zustehenden Provisionen monatlich spätestens zum Letzten des Folgemonats ab. Hierbei werden alle Provisionsansprüche, die bis zum Letzten des Provisionsmonats entstanden sind, erfaßt. Abrechnungen werden dem VP nur erteilt, wenn die Provisionsansprüche € 100 oder mehr betragen.
10. Zusammen mit Erteilung der Abrechnung erfolgt die Auszahlung der Provisionen, sofern
 - a) die Gesellschaft keine Verrechnung mit Gegenansprüchen vornimmt und
 - b) der monatliche Provisionsanspruch € 100 netto oder mehr beträgt. Beträgt er weniger, steht es der Gesellschaft frei, den Betrag solange auf den jeweiligen Folgemonat vorzutragen, bis die bis dahin entstandenen Provisionsansprüche 100,00 EUR netto oder mehr betragen.
11. Der Vertriebspartner erhält seine Provisionen ausschließlich von der Gesellschaft. Etwaige Zahlungen Dritter, insbesondere eine vom Kunden etwa zu entrichtende Beratungs- und Bearbeitungsgebühr sind unverzüglich an die Gesellschaft weiterzuleiten.
12. Der Gesellschaft gegenüber gelten nur solche Geschäfte als eigenvermittelt, bei denen der Vertriebspartner den Auftrag des Kunden als Vermittler mitunterzeichnet hat. Haben weitere Vertriebspartner bei der Vermittlung mitgewirkt, so unterzeichnen auch diese den Kundenauftrag. In diesem Fall wird zwischen Abschlußvermittler und Abschlußhelfer unterschieden. Als Abschlußvermittler gilt der Vertriebspartner, der auf dem Auftragsformular an erster Stelle eingetragen ist. Für die Verteilung von FP gelten die jeweils aktuellen, veröffentlichten Verteilungsrichtlinien der Gesellschaft.
13. Die Abtretung und Verpfändung von Provisionsansprüchen des Vertriebspartners gegen die Gesellschaft ist nur mit schriftlicher Zustimmung der Gesellschaft möglich.

14. Die Provisionsansprüche des Vertriebspartners verjähren in sechs Monaten nach Kenntniserlangung der berechtigenden und anspruchbegründenden Umstände, spätestens aber nach zwei Jahren ab Fälligkeit des jeweiligen Anspruches.
15. Nach der Regelung des Vertriebsvertrages sind Auftragsformulare ausschließlich durch den Kunden zu unterzeichnen. Eine Unterzeichnung durch den Vertriebspartner ist in keinem Fall gestattet, auch

dann nicht, wenn der Kunde den Vertriebspartner hierzu beauftragt bzw. bevollmächtigt hat. Verstößt der Vertriebspartner gegen diese Unterlassungsverpflichtung, so gilt für jeden Einzelfall, unter Verzicht auf die Einrede des Fortsetzungszusammenhanges, zugunsten der Gesellschaft eine Vertragsstrafe von 5.000,00 EUR als vereinbart. Weitergehende Schadenser- satzansprüche der Gesellschaft bleiben unberührt; jedoch wird die Vertragsstrafe hierauf angerechnet.

Infoblatt zur Provisionsabrechnung (mit oder ohne Umsatzsteuer)

1. Abrechnung als Unternehmer (mit Umsatzsteuer)

Folgende Angaben benötigt die TeleSon vom VP:

- Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-ID) oder
- Steuernummer

Erst dann kann eine Provisionsabrechnung erstellt werden.

Gemäß Umsatzsteuergesetz ist die Angabe der Steuernummer oder Umsatzsteuer-Identifikationsnummer eine Pflichtangabe.

Die persönliche Steuer-Identifikationsnummer erfüllt diese Anforderungen nicht.

Der VP ist verantwortlich, die ausgewiesene Umsatzsteuer an sein zuständiges Finanzamt abzuführen.

2. Abrechnung als Kleinunternehmer (ohne Umsatzsteuer)

Folgende Angaben benötigt die TeleSon vom VP:

- Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-ID) oder
- Steuernummer

Erst dann kann eine Provisionsabrechnung erstellt werden.

Gemäß Umsatzsteuergesetz ist die Angabe der Steuernummer oder Umsatzsteuer-Identifikationsnummer eine Pflichtangabe.

Die persönliche Steuer-Identifikationsnummer erfüllt diese Anforderungen nicht;

siehe auch: www.junge-gruender.de/unternehmensformen/kleinunternehmer/rechnung

3. Abrechnung als Privatperson (ohne Umsatzsteuer)

Wann ist eine Rechnung „privat“?

Von einer Privatrechnung wird gesprochen, wenn es sich um einmalige Verkäufe oder Dienstleistungen handelt. Werden mehrere Rechnungen in Folge ausgestellt, wird die Rechnungsstellung zur Regelmäßigkeit und die Privatperson durch die Gewerbebeantragung zum Unternehmer.

Folgende Angaben/Dokumente benötigt die TeleSon vom VP:

- Persönliche Steuer-Identifikationsnummer und eine Kopie des Personalausweises

Erst dann kann eine Provisionsabrechnung erstellt werden.

Für die Richtigkeit der Angaben ist der VP verantwortlich. Falls Sie unsicher sind, welche Kategorie für Sie die Richtige ist, kontaktieren Sie bitte Ihren Steuerberater.

Eine steuerliche Beratung kann und wird die TeleSon nicht vornehmen.

Da es immer wieder Verwechslungen gibt, hier nochmals der Aufbau der verschiedenen Steuernummern.

1. Steuernummer

Diese Nummer wird vom zuständigen Finanzamt vergeben.

Bundesland	Standardschema der Länder	
Baden-Württemberg	FFBBB/UUUUP	z. B. 93815/08152
Bayern	FFF/BBB/UUUUP	z. B. 181/815/08155
Berlin	FF/BBB/UUUUP	z. B. 21/815/08150
Brandenburg	FFF/BBB/UUUUP	z. B. 048/815/08155
Bremen	FF BBB UUUUP	z. B. 75 815 08152
Hamburg	FF/BBB/UUUUP	z. B. 02/815/08156
Hessen	OFF BBB UUUUP	z. B. 013 815 08153
Mecklenburg-Vorpommern	FFF/BBB/UUUUP	z. B. 079/815/08151
Niedersachsen	FF/BBB/UUUUP	z. B. 24/815/08151
Nordrhein-Westfalen	FFF/BBB/UUUP	z. B. 133/8150/8159
Rheinland-Pfalz	FF/BBB/UUUU/P	z. B. 22/815/0815/4
Saarland	FFF/BBB/UUUUP	z. B. 010/815/08182
Sachsen	FFF/BBB/UUUUP	z. B. 201/123/12340
Sachsen-Anhalt	FFF/BBB/UUUUP	z. B. 101/815/08154
Schleswig-Holstein	FF BBB UUUUP	z. B. 29 815 08158
Thüringen	FFF/BBB/UUUUP	z. B. 151/815/08156

Die Steuernummer ist zwischen 10 und 11 Ziffern lang und enthält üblicherweise (aber nicht immer) ein oder zwei Schrägstriche.

2. Persönliche Steuer-Identifikationsnummer

Der persönliche Steuer-Identifikationsnummer besteht aus insgesamt elf Ziffern (zehn zufällig gebildete Ziffern, die keinen Rückschluss auf Daten des Steuerpflichtigen zulassen, und einer zusätzlichen Prüfziffer).

3. Umsatzsteuer-Identifikationsnummer

Die USt-Identifikationsnummer beginnt mit einem Länderkennzeichen, in Deutschland mit DE.

Darauf folgt ein Block mit 9 Ziffern, deren erste Ziffer > 0 sein muss (DE999999999)