

Vertriebsvereinbarung Rahmenvertrag

zwischen

Gamma Communications GmbH

Ziegeleistraße 2
95145 Oberkotzau

und

Vertriebspartner (Vor- und Nachname)	
Firma	
Straße	Hausnr.
PLZ	Ort
Telefon	

Inhaltsangabe

1. Gegenstand der Zusammenarbeit
2. Leistungen von Gamma
3. Abwicklung von Geschäftsanbahnungen
4. Vergütung der Vertriebsaktivitäten/Nebentätigkeitsklausel
5. Betreuerwechsel / Anspruch Provisionszahlung
6. Provisionshöhe
7. Bonitätsprüfung – Ablehnung
8. Pflichten und Obliegenheiten des Vertriebspartners
9. Vermittlung von Geschäften im elektronischen Geschäftsverkehr
10. Übertragung des Vertragsverhältnisses / Aufrechnungs- und Zurückbehaltungsrecht
11. Geheimhaltungspflicht
12. Haftung
13. Datenschutz
14. Dauer des Vertrages / Kündigung
15. Rückgabe der überlassenen Unterlagen
16. Verschiedenes
17. Vertriebspartnerdaten

Dieser Vertrag regelt die Zusammenarbeit zwischen den Telefongesellschaften Gamma Communications GmbH (nachfolgend als „Gamma“ bezeichnet) und dem Vertriebspartner. Dieser Vertrag konstituiert zwei voneinander getrennte Schuldverhältnisse des Vertriebspartners mit der Gamma Communications GmbH betreffend die Vermittlung und Betreuung von Endkunden hinsichtlich elektronischer Kommunikationsdienste. Alle bisher geschlossenen Vereinbarungen verlieren mit Unterzeichnung des vorliegenden Vertrages zum laufenden Monatsende ihre Gültigkeit, sofern nicht ausdrücklich und schriftlich etwas anderes geregelt ist.

1. Gegenstand der Zusammenarbeit

Gamma autorisiert den Vertriebspartner zum Vertrieb seiner Sprach-, Internet und Mobilfunk- Produkte, sowie ggfs. auch Produkte anderer Anbieter. Die Produkte kann der Vertriebspartner im Händlerportal abrufen. Ziel der Zusammenarbeit ist die Gewinnung aktiver Teilnehmerverhältnisse im Bereich NGN, Mobilfunk, Internet und Cloud.

2. Leistungen von Gamma

(1) Gamma überlässt dem Vertriebspartner die für die Vermittlung von Vertragsverhältnissen notwendigen Formulare, AGB und Tariflisten. Nur ausdrücklich von Gamma freigegebene Formulare und sonstige Vordrucke darf der Vertriebspartner verwenden.

(2) Gamma gewährt dem Vertriebspartner als Teil eines geschlossenen Benutzerkreises die Möglichkeit, über ein Portal erforderliche Dokumente abzurufen, die im Rahmen der Produktvermittlung erforderlich sein könnten. Im Falle der Nichtverfügbarkeit des Portals an sich oder in Teilen ist Gamma berechtigt, die erforderlichen Unterlagen auf anderem Wege bereitzustellen.

(3) Gamma wird den Vertriebspartner über von ihr geplante Werbeaktivitäten sowie über geplante Tarifänderungen und Änderungen in den Vertragsbedingungen so rechtzeitig wie möglich informieren. Gamma wird ferner – insofern Gamma dies für angebracht hält – kostenfreie Schulungen zu den Produkten der Gamma durchführen.

(4) Gamma gewährt dem Vertriebspartner unter Umständen unverbindliche Leistungen, welche beispielsweise Gewinnspiele oder Incentives sein können. Der Vertriebspartner hat dabei keinen Anspruch auf ein regelmäßiges Angebot solcher Leistungen. Wird jedoch eine solche Leistung angeboten und erfüllt der Vertriebspartner die im Rahmen der Leistung näher klassifizierten Anforderungen wie beispielsweise eingereichte Aufträge, hat der Vertriebspartner einen Anspruch auf Erhalt der konkreten Leistung.

(5) Gamma ermöglicht dem Vertriebspartner die Inanspruchnahme freiwilliger Schulungen auf Anfrage, welche über die unter Punkt 8 Absatz 3 bezeichneten Schulungen hinausgehen. Für freiwillige Schulungen des Vertriebspartners behält sich Gamma vor, diese Leistung dem Vertriebspartner in Rechnung zu stellen, wobei der Vertriebspartner im Voraus ein Angebot über die Kosten der Schulung erhält.

3. Abwicklung der Geschäftsanbahnungen

(1) Kommt es zum Vertragsangebot, übersendet der Vertriebspartner alle Kundendaten (insbesondere sämtliche umzustellenden Rufnummern und technischen Details der Anschlüsse) an Gamma. Hierzu verwendet der Vertriebspartner die von Gamma je nach Produkt erstellten Unterlagen.

(2) Es kommt nur dann ein Vertrag mit dem Kunden zustande, wenn Gamma dessen Auftrag direkt oder über den Vertriebspartner bestätigt.

(3) Nur ordnungsgemäß ausgefüllte Aufträge können bearbeitet werden. Insbesondere gilt für nicht ordnungsgemäß ausgefüllte Verträge, dass weiterer zeitlicher Aufwand bei Gamma entsteht und sich Anschlusszeiten möglicherweise verlängern. Der Vertriebspartner übermittelt nur Verträge, die alle notwendigen und rechtsgültigen Unterschriften enthalten.

(4) Bei Zuwiderhandlungen trägt der Vertriebspartner alle etwaigen finanziellen Folgen, die sich aus einer unautorisierten Freischaltung ergeben. Die Freischaltung erfolgt in der Regel 14 Werktage nach Eingang der vollständigen und unterschriebenen Unterlagen bei Gamma.

(5) Der Vertriebspartner ist nicht befugt, Geschäfte im Namen der Gamma abzuschließen. Ein Vertretungsrecht hat der Vertriebspartner nur in den Fällen inne, in denen ihm das Recht ausdrücklich und einzelfallabhängig eingeräumt wird.

(6) Hinsichtlich ausgewählter Dienste, deren Aktivierung durch den Vertriebspartner eigenständig im Rahmen von Kundenverwaltungssystemen angestoßen werden kann (z.B. Provisioning Interface), ist der Vertriebspartner entgegen vorstehender Absätze berechtigt, im Namen der Gamma Verbindlichkeiten bezüglich der Lieferung von Standarddiensten zu den jeweils gestellten Bedingungen gemäß veröffentlichter Endkunden-Vertragsdokumente einzugehen. Dieses Recht erlöscht zwingend mit Beendigung diesen Vertrages oder im Falle vorheriger Mitteilung durch Gamma in Text- oder Schriftform.

(7) Für ausgewählte Dienste bietet Gamma dem Vertriebspartner Kundenverwaltungssysteme an, im Rahmen derer der Vertriebspartner selbstständig Dienste der Endkunden buchen und verwalten kann. Der Vertriebspartner hat jedoch keinen Anspruch auf Nutzung solcher Systeme und Gamma behält sich vor, den Leistungsumfang solcher Kundenverwaltungssysteme einzuschränken oder zu erweitern beziehungsweise die Nutzung solcher Systeme oder Plattformen zur Entgegennahme von Endkunden-Aufträgen verpflichtend zu fordern. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, sicherzustellen, dass alle erforderlichen Unterlagen, Informationen und Unterschriften des Endkunden der Gamma bereitgestellt wurden, bevor im Rahmen eines Kundenverwaltungssystems Leistungen für Endkunden aktiviert werden.

(8) Der Benutzername und das dazugehörige Passwort für Plattformen oder Kundenverwaltungssysteme sind streng persönlich und nicht übertragbar. Der Vertriebspartner ist sich des Missbrauchsrisikos im Rahmen des unbefugten Zugriffs auf derartige Systeme bewusst und ist verpflichtet, den Benutzernamen und das dazugehörige Passwort durch technische und organisatorische Maßnahmen vor dem Zugriff Dritter zu bewahren. Falls der Vertriebspartner weiß oder Grund zur Annahme hat, dass eine andere Person unbefugt Zugang zu einer solchen Plattform oder einem solchen Kundenverwaltungssystem hat, ist der Vertriebspartner verpflichtet, dies Gamma umgehend anzuzeigen. Der Vertriebspartner hat dafür Sorge zu tragen, dass sich die durch ihn genutzten Internet- und/oder Telekommunikationsdienste, die Ausrüstung sowie Software zur Nutzung derartiger Plattformen und Systeme eignen und sicher sind. Etwaige Nutzungsbedingungen im Rahmen der bezeichneten Plattformen und Systeme bleiben hiervon unberührt.

(9) Durch die Nutzung von Plattformen oder Kundenverwaltungssystemen wird akzeptiert, dass der Vertriebspartner für die darin durch ihn realisierte Änderung von Diensten verantwortlich ist. Die Änderung von Diensten hat kommerzielle Konsequenzen für das Schuldverhältnis zwischen Gamma und den Endkunden. Für etwaige Kosten oder Schäden, die aus fehlerhaften Änderungen von Diensten zumindest mittelbar resultieren, hat der Vertriebspartner gegenüber Gamma einzustehen. Dies gilt auch, falls sich ein Endkunde weigert, diese Kosten zu begleichen, oder Gamma direkt in Anspruch nimmt.

4. Vergütung der Vertriebsaktivitäten/Nebentätigkeitsklausel

(1) Der Vertriebspartner erwirbt Anspruch auf Provision bzw. Betreuungspauschale für alle von ihm vermittelten Vertragsverhältnisse zwischen Gamma und Kunden, welche den Anforderungen dieses Vertrags entsprechen. Der Provisionsanspruch entsteht, sobald und soweit der geworbene Kunde seine Vertragspflichten erfüllt hat und Gamma ihn in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Carriern ans Netz genommen hat.

(2) Bei negativ verlaufener Bonitätsprüfung und Ablehnung des Kunden durch Gamma entsteht kein Provisionsanspruch. Gleiches gilt für die Fälle, in denen ein Kunde keine Zahlung leistet. Der Provisionsanspruch entsteht des Weiteren nicht, wenn und soweit die Ausführung des Geschäfts unmöglich geworden ist, ohne dass Gamma die Unmöglichkeit zu vertreten hat oder die Ausführung Gamma nicht zuzumuten ist. Leistet der vermittelte Kunde nur Teile des von ihm geschuldeten Entgeltes, so entsteht der Provisionsanspruch des Vertriebspartners auch nur in Höhe des entsprechenden Anteils. Eine nachträgliche Änderung des Entgelts aus Gründen der Insolvenz (insbesondere nachträglicher Wegfall einer bereits erfolgten Leistung infolge Anfechtung gemäß §§ 129 ff. InsO), die Gamma nicht zu vertreten hat, muss der Vertriebspartner gegen sich gelten lassen. Wird dem Vertriebspartner eine Provision zu Unrecht gezahlt, hat dieser den betroffenen Betrag auf Anweisung der Gamma hin zurückzuzahlen.

(3) Die Provision des Vertriebspartners wird monatlich ausbezahlt. Die Provision bezieht sich dabei auf den Stand der vermittelten Kunden des Vormonats.

(4) Der Provisionsanspruch entfällt nach Beendigung der Vertragsbeziehung zwischen Gamma und dem Vertriebspartner ohne weitere Schadenersatzleistung. Für Geschäfte, die erst nach Beendigung dieses Vertrages zustande kommen, entsteht kein Provisionsanspruch. Mit Bezahlung der laufenden Provision bzw. der Betreuungsprämien sind alle Leistungen des Vertriebspartners

abgegolten.

(5) Eine Bestandsablösezahlung bei eventueller Aufkündigung der Zusammenarbeit bzw. eine Entschädigung für ausscheidende Handelsvertreter nach HGB-Recht entfällt, da der Vertriebspartner nicht zum Bemühen der ständigen Vermittlung von Geschäften verpflichtet ist. Die Vertragsparteien sind sich deshalb darüber einig, dass eine unmittelbare oder mittelbare Anwendung der gesetzlichen Bestimmungen für den Handelsvertreter für den vorliegenden Vertrag nicht stattfindet.

(6) Hilfsweise sowie ohne Anerkennen des Vorliegens eines Vertragsverhältnisses im Sinne der §§ 84 ff. HGB stimmen die Parteien ausdrücklich überein, dass es sich hierbei um eine Nebentätigkeit des Vertriebspartners handelt. Der Vertriebspartner sichert hiermit ausdrücklich zu, dass die im Rahmen dieser Tätigkeit für Gamma erworbenen Provisionsansprüche sowie die Betreuungsprämien keinen existentiellen Beitrag im Rahmen der Gesamteinkünfte des Vertriebspartners darstellen. Satz 2 des Absatzes 5 gilt Hilfsweise dahingehend, dass eine unmittelbare oder mittelbare Anwendung der gesetzlichen Bestimmungen für den hauptberuflichen Handelsvertreter für den vorliegenden Vertrag nicht stattfindet. Die Geltendmachung von Ausgleichsansprüchen in direkter oder sinngemäßer Anwendung von § 89b HGB ist gemäß § 92b Abs. 1 Satz 1 HGB demnach ausgeschlossen. Darüber hinaus ist der Anspruch auf Vorschusszahlung gemäß § 87a Abs. 1 HGB ausgeschlossen.

(7) Der Provisionsanspruch des Vertriebspartners wird abhängig vom an den Endkunden vermittelten Produkt vom jeweiligen Endkunden-Vertriebspartner, mithin der Gamma Communications GmbH ausbezahlt. Gamma bleibt jedoch vorbehalten, die geschuldete Leistung erfüllungswirksam durch ein im Sinne des § 15 AktG verbundenes Unternehmen zu erbringen.

(8) Der Vertriebspartner hat keinen Anspruch auf Erstattung von Auslagen.

5. Betreuerwechsel / Anspruch Provisionszahlung

(1) Wünscht der Kunde einen Wechsel des Vertriebspartners, kann er dies durch ein Betreuerwechselschreiben in Textform gegenüber Gamma äußern. Der bisherige Vertriebspartner erhält in diesem Fall weiterhin die Provisionszahlung des zu diesem Zeitpunkt angelegten Produkts bis zum Mindestvertragslaufzeitende. Erst nach Ende der Mindestvertragslaufzeit hat der neue Vertriebspartner Anspruch auf Provisionszahlung für dieses Produkt. Vermittelt der vom Kunden gewünschte Vertriebspartner ein weiteres oder ein neues Produkt, so erhält er einen Anspruch auf Provisionszahlung betreffend das neue Produkt erst mit Beginn der Mindestvertragslaufzeit des vermittelten Produkts.

(2) Diese Klausel erhält ihre Wirksamkeit, sobald der Gamma ein Betreuerwechselschreiben des Kunden vorliegt.

6. Provisionshöhe

(1) Die jeweils aktuell gültige Provisionsliste erhält der Vertriebspartner entweder zum Abruf im Vertriebspartner-Portal oder bei den Mitarbeitern der Gamma auf Anfrage.

(2) Grundlage der Provisionsberechnung ist der Netto-Rechnungsbetrag, abzüglich aller vom Unternehmer gewährten oder vom Kunden in Anspruch genommenen Preisnachlässe.

(3) Alle genannten Provisionssätze verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer (derzeit 19,00%), insoweit der Vertriebspartner nachweist, dass er umsatzsteuerpflichtig ist.

(4) Gamma ist berechtigt, einseitig die Höhe der Provisionssätze hinsichtlich der in der Zukunft vermittelten Geschäfte anzupassen. Die Änderungen werden durch Mitteilung seitens Gamma an den Vertriebspartner oder durch Hinweis im Vertriebspartner-Portal unabhängig von der Form der Ausgestaltung sowie ohne etwaige Ankündigungsfrist wirksam.

7. Bonitätsprüfung – Ablehnung

(1) Gamma unterzieht die vom Vertriebspartner vermittelten Teilnehmer vor Annahme des Vertrages einer Bonitätsprüfung und behält sich die Ablehnung von übermittelten Aufträgen aus jedem Grund vor. Die Ablehnung eines Auftrages wird dem Vertriebspartner unverzüglich nach der Entscheidung von Gamma mitgeteilt.

(2) Hieraus entstehen weder dem Vertriebspartner noch dem Teilnehmer Ansprüche gegenüber Gamma. Die Kreditprüfung erfolgt in Zusammenarbeit mit Auskunfteien. Kunden können von solchen Auskunfteien bei Erstbefragung unter Hinweis auf die Anfrage angeschrieben werden. Einen entsprechenden Hinweis erhalten alle Kunden bei Vertragsabschluss.

(3) Nur der Ordnung halber wird darauf hingewiesen, dass auch aus anderen Gründen eine Übertragung auf Gamma nicht immer möglich ist. Z.B. ist dies regelmäßig bei sog. Sozialtarifen der Fall, die einen Wechsel nicht ohne weiteres zulassen.

8. Pflichten und Obliegenheiten des Vertriebspartners

(1) Der Vertriebspartner

- vermittelt Gamma-Produkte für Gamma.
- ist nicht zum Inkasso berechtigt und vertritt Gamma nicht rechtsgeschäftlich, sofern nicht eine Ausnahme im Sinne dieses Vertrages vorliegt.
- versucht stets durch kontinuierliche Betreuung das Teilnehmerverhältnis zu erhalten und nimmt dabei die Interessen von Gamma wahr.
- muss bei Mailings (Brief / E-Mail bzw. Telefonmarketing-Aktionen) vorher einen Adressabgleich mit Gamma vornehmen. Damit soll vermieden werden, dass bereits bestehende Kunden der Gamma angesprochen werden.
- überreicht dem Kunden alle relevanten Produktinformationen und alle erforderlichen Endkundenunterlagen (siehe Auflistung auf dem Auftragsformular). Darunter fallen insbesondere die AGB der Gamma, die geltenden Datenschutzhinweise, das einschlägige Tarifblatt und die Dokumente betreffend gesetzlich verpflichtender Informationen.
- übernimmt die Werbelinie von Gamma und gibt an Dritte, insb. Kunden, keine Informationen oder Werbung aus, die nicht vorher von Gamma freigegeben wurde.
- spricht jede Form von Außenaufreten im Voraus mit Gamma ab und gibt nur von Gamma freigezeichnete Außenauftritte weiter.
- ist verpflichtet, über alle Umstände, die in Anbetracht der Geschäftsbeziehung von Interesse für Gamma sein können, wie insbesondere potentielle Neukunden oder Verbesserungsvorschläge, Gamma unverzüglich zu informieren.

(2) Hinsichtlich der Werbelinie und dem Außenaufreten ist Gamma befugt, dem Vertriebspartner angemessene Weisungen zu erteilen. Die Weisungen dienen ausschließlich der Sicherstellung, dass aktuelle Produktänderungen übernommen werden und ein vertragswidriges Verhalten des Vertriebspartners abgestellt wird. Sofern der Vertriebspartner aus eigener Initiative heraus Werbung macht, darf hierdurch nicht gegen geltendes Recht wie insbesondere das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb oder das Marken-, Design- oder Urheberrecht verstoßen werden.

(3) Der Vertriebspartner hat sich in angemessenen zeitlichen Abständen Produktschulungen abhängig von den vertriebenen Produkten zu unterziehen. Die zeitlichen Abstände werden produktabhängig zwischen den Vertriebspartnern sowie Gamma abgestimmt und letztendlich seitens Gamma festgelegt. Gamma hat das Recht, einseitig von der im vorherigen Satz konstituierten Schulungspflicht abzusehen, sofern Umstände darauf hindeuten, dass der Vertriebspartner ausreichend Fachwissen betreffend die erfassten Produkte vorweist. Weist der Vertriebspartner das Vorliegen eines ausreichenden Umfangs an bezeichnetem Fachwissen nach, darf Gamma den Verzicht auf die Schulungspflicht nicht unbillig verweigern.

(4) Der Vertriebspartner versichert, dass er keinerlei Verträge für Unternehmen vermittelt, bei denen er selbst als angestellter Fremdgeschäftsführer oder als Berater für den gewonnenen Kunden tätig ist. Die provisionsfreie Vermittlung ist jedoch zulässig. Etwaige durch Verstoß gegen die Vertragsbedingungen unrechtmäßig erworbene Provisionsansprüche sind von Anfang an nichtig. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, auch nachträglich der Gamma anzuzeigen, wenn der Status zwischen gewonnenem Kunden und Vertriebspartner sich ändert und diese Regelung erst später zutrifft, der Vertriebspartner also erst nachträglich in einen Interessenkonflikt gelangt. Der Provisionsanspruch entfällt hierbei erst ab Aufnahme der Tätigkeit für den gewonnenen Kunden.

(5) Dem Vertriebspartner obliegt die Einhaltung aller geltenden rechtlichen Bestimmungen, wobei insbesondere das einschlägige Telekommunikationsrecht zu beachten ist. In diesem Zuge muss der Vertriebspartner Gesetzesänderungen mit ausreichend Vorlaufzeit antizipieren und die eigenen Prozesse darauf abstimmen.

(6) Ein Verstoß gegen einen oder mehrere der genannten Punkte rechtfertigt eine außerordentliche Kündigung durch Gamma.

(7) Bereits jetzt stellt der Vertriebspartner Gamma von allen Ansprüchen Dritter frei, die aufgrund einer Verletzung der unter dieser Nummer aufgestellten Pflichten des Vertriebspartners gegenüber Gamma gefordert werden könnten. Im Gegenzug verpflichtet sich Gamma, keinen Vergleich mit einem Dritten zu schließen, sofern dieses Vorgehen nicht vorab mit dem Vertriebspartner abgestimmt wurde.

9. Vermittlung von Geschäften im elektronischen Geschäftsverkehr

(1) Der Vertriebspartner erhält das Recht, Produkte der Gamma auch im Rahmen des elektronischen Geschäftsverkehrs, beispielsweise auf einer Website, zu vertreiben. Sofern dabei nicht nur auf die Möglichkeit, bei Gamma im elektronischen Geschäftsverkehr Dienste zu buchen, verwiesen wird, sondern ein eigener Internetauftritt die Beauftragung der Gamma-Dienste ermöglicht, sind folgende besonderen Bestimmungen einzuhalten.

(2) Der Vertriebspartner verpflichtet sich dazu, einen den Regelungen des §

312k BGB entsprechenden Kündigungsbutton auf allen Internetseiten nebst sämtlichen Unterseiten einzubinden, auf denen der Abschluss von entgeltlichen Dauerschuldverhältnissen, wie etwa Mobilfunkverträge oder DSL-Produkte gegenüber Verbrauchern angeboten wird. Der Vertriebspartner wird dabei insbesondere sicherstellen, dass

- a. der Kündigungsbutton mit der Formulierung „Verträge hier kündigen“ oder einer ähnlich eindeutigen und unmissverständlichen Formulierung in gut lesbarer Form beschriftet ist.
- b. der Kündigungsbutton unmittelbar von sämtlichen Seiten und Unterseiten aus ständig verfügbar und leicht erreichbar ist. Dies kann beispielsweise durch eine Einbindung im Footer der Seite geschehen, wo auch der Verweis auf das Impressum o.ä. zu finden ist.
- c. er den vom Anbieter zur Verfügung gestellten Link so einbindet, dass der Verbraucher bei einem Klick auf den Kündigungsbutton unmittelbar auf das Kündigungsformular des Anbieters geleitet wird. Unterhält der Anbieter selbst kein elektronisches Kündigungsformular, hat der Vertriebspartner selbst ein solches Formular aufzubauen und zu verwenden.

(3) Wird der Vertragsschluss auf einer nicht vom Vertriebspartner selbst betriebenen Website ermöglicht, hat der Vertriebspartner den Dritten als Betreiber der fremden Website entsprechend der unter dieser Nummer genannten Verpflichtungen unverzüglich vertraglich zu verpflichten und anderenfalls von einer Online-Vermarktung vollständig abzugehen.

(4) Der Vertriebspartner verpflichtet sich, die Gamma auf erstes Anfordern von allen Ansprüchen freizustellen, die von Dritten aufgrund oder im Zusammenhang mit einer Nichteinhaltung von Verpflichtungen im Zusammenhang mit den gesetzlichen sowie den unter dieser Nummer gemachten Vorgaben in Bezug auf die Einbindung des Kündigungsbuttons geltend gemacht werden, sowie der Gamma die Kosten einer Rechtsverteidigung zu ersetzen.

10. Übertragung des Vertragsverhältnisses / Aufrechnungs- und Zurückbehaltungsrecht

(1) Der Vertriebspartner ist nicht berechtigt, Rechte und Pflichten aus diesem Vertrag ohne schriftliche Einwilligung von Gamma auf einen Dritten zu übertragen.

(2) Ändert der Vertriebspartner seine Rechtsform, so werden hierdurch nicht die Verpflichtungen aus diesem Vertrag berührt. Der Vertriebspartner hat eine beabsichtigte Veränderung unverzüglich anzuzeigen.

(3) Falls der Vertriebspartner seinen Betrieb ganz oder teilweise verpachtet, vermietet, veräußert oder in sonstiger Weise überlässt oder überträgt, so hat er Gamma hierüber mindestens 2 Monate zuvor zu unterrichten. In den genannten Fällen ist Gamma nach erfolgter Unterrichtung in ihrer Entscheidung frei darüber, ob und wie der Vertrag fortgeführt wird.

(4) Ist der Vertriebspartner eine natürliche Person, endet das Vertragsverhältnis im Todesfall des Geschäftsinhabers automatisch zum Monatsende.

(5) Gamma ist berechtigt, dieses Vertragsverhältnis auf mit ihr verbundene Unternehmen zu übertragen. Der Vertriebspartner stimmt dem bereits jetzt zu.

(6) Eine Aufrechnung seitens des Vertriebspartners ist nur zulässig, soweit die zur Aufrechnung gestellten Forderungen rechtskräftig festgestellt oder unbestritten sind.

(7) Dem Vertriebspartner steht ein Zurückbehaltungsrecht nur wegen Ansprüchen aus diesem Vertrag zu.

11. Geheimhaltungspflicht

(1) Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse von Gamma und dem Vertriebspartner – gleich auf welchem Wege sie dem Vertriebspartner bekannt geworden sind – sind geheim zu halten. Dies gilt auch für die Zeit nach Beendigung des Vertragsverhältnisses. Der Vertriebspartner und Gamma verpflichten sich, alle ihnen unmittelbar oder mittelbar zu Kenntnis gelangten Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse geheim zu halten und sie nicht ohne vorherige schriftliche Zustimmung seitens des Inhabers der Information nicht berechtigten Personen auszuhandeln, weiterzuleiten oder auf sonstige Weise zugänglich zu machen. Die empfangende Partei schützt und sichert die vertraulichen Informationen zumindest mit der Sorgfalt, mit welcher sie eigene vergleichbare Informationen schützt. Darüber hinaus verpflichten sich die Parteien dazu, geeignete Vorkehrungen zum Schutz der Informationen zu treffen, insbesondere elektronische Informationen mit einem geeigneten Passwort zu schützen, gegenständliche Informationen wie z. B. schriftliche Informationen sicher und in zumutbarem Umfang unter Verschluss zu halten und damit gegen den unberechtigten Zugriff durch Dritte zu sichern.

(2) Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse der Gamma sind insbesondere aber nicht abschließend alle Provisionsmodelle unabhängig vom Zeitpunkt derer Gültigkeit, Tarife einschließlich verbundener Provisionsmodellbezeichnungen, Produkte im Entwicklungsstadium, strategische Planungen sowie Entscheidungen und betriebliche Kennzahlen, die der Öffentlichkeit nicht zugänglich sind.

(3) Der Vertriebspartner darf vertrauliche Informationen in der Weise und in dem Maße handhaben (einschließlich Kopien), wie dies zur Durchführung der Zusammenarbeit zweckmäßig und üblich ist. Eine Überlassung der Informati-

onen an Mitarbeiter, Subunternehmer und Dienstleister ist nur erlaubt, sofern diese zum Zwecke der Durchführung des Vertrages zwingend erforderlich sind. Die empfangenden Dritten sind sodann auf die Geheimhaltung zu verpflichten, wobei die weiterverpflichtende Vereinbarung mindestens dem Pflichtenumfang dieser Geheimhaltungsklausel entsprechen muss. Darüber hinaus ist eine Offenbarung der Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse im Falle einer gesetzlichen oder behördlichen Verpflichtung des Vertriebspartners erlaubt, wobei Gamma, sofern rechtlich zulässig, unverzüglich über diesen Umstand zu unterrichten ist.

(4) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, zum Ende der Partnerschaft alle Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse der Gamma unaufgefordert innerhalb von vier Wochen zurückzugeben. Alternativ kann Gamma einer Vernichtung der vertraulichen Informationen durch den Vertriebspartner zustimmen.

(5) Verletzt der Vertriebspartner die Pflicht zur Geheimhaltung, hat er Gamma für jeden Pflichtverstoß unter Verzicht auf die Einrede des Fortsetzungs Zusammenhangs eine Vertragsstrafe zu bezahlen. Die genaue Höhe wird durch die Parteien in jedem Einzelfall nach billigem Ermessen und abhängig von der Erheblichkeit der verletzten Pflicht bestimmt. Erzielen die Parteien keine Einigung, kann Gamma die Höhe der Vertragsstrafe im Sinne des § 315 BGB bestimmen, wobei die Höhe der Vertragsstrafe im Streitfall vom zuständigen Gericht überprüft werden kann. Weitergehende Schadensersatzansprüche der Gamma bleiben unberührt. Die Vertragsstrafe wird auf einen solchen Schadensersatzanspruch angerechnet.

(6) Die Bedingungen dieser Geheimhaltungsklausel gelten weitere fünf Jahre ab Beendigung des Vertragsverhältnisses. Die Pflicht zur Geheimhaltung entsprechend des Absatzes 1 gilt unabhängig von einer Vertragsbeendigung unbefristet fort.

(7) Im Übrigen gelten die Regelungen des Gesetzes zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen.

12. Haftung

(1) Gamma haftet, wenn der Schaden von Gamma, ihren gesetzlichen Vertretern, Mitarbeitern oder Erfüllungsgehilfen verursacht worden ist, beschränkt auf Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit. Darüber hinaus haftet Gamma bereits bei leicht fahrlässiger Verletzung wesentlicher Vertragspflichten, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrags überhaupt erst ermöglicht und auf deren Einhaltung der Vertriebspartner regelmäßig vertraut und vertrauen darf („Kardinalpflichten“) oder bei Verletzung übernommener Garantieplichten, in den beiden bezeichneten Fällen allerdings begrenzt auf den vertragstypisch vorhersehbaren Schaden. Die Haftungsbegrenzung gilt nicht für Personenschäden wie Fälle der Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit.

(2) Gesetzlich zwingende sowie unabdingbare Haftungstatbestände wie insbesondere die Produkthaftung oder eine gesetzliche Garantiehaftung unterfallen nicht der vorstehenden Haftungsbeschränkung aus Absatz 1.

(3) Unbeschadet vorstehender Regelungen ist eine Haftung für die Folgen höherer Gewalt (Krieg, Unruhen, Streiks, Aussperrungen, Feuer, Überschwemmungen, Unterbrechung der Stromversorgung und sonstige Unwetter etc.) sowie für sonstige Ursachen, die von Gamma nicht zu vertreten sind, ausgeschlossen.

13. Datenschutz

(1) Der Vertriebspartner verpflichtet sich, hinsichtlich des Schutzes personenbezogener Daten die Bestimmungen der Europäischen Datenschutz Grundverordnung (DSGVO), des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG), des Telekommunikationsgesetzes (TKG) sowie des Telekommunikation-Telemedien-Datenschutz-Gesetz (TTDSG) zu beachten und die Kunden auf die Verarbeitung ihrer personenbezogenen Daten hinzuweisen. Zur Information der Kunden sind die Datenschutzhinweise für Gamma Produkte und Leistungen heranzuziehen.

(2) Dem Vertriebspartner ist bewusst, dass zwischen ihm und Gamma ein Auftragsverarbeitungsverhältnis besteht, da der Partner in einzelnen Fällen wie zum Beispiel im Rahmen der Provisionsüberprüfung oder im Rahmen des Provisioning Interface Zugriff auf personenbezogene Kundendaten erhalten kann, während Gamma als Endkunden-Vertragspartner und Leistungserbringer auch Verantwortlicher für die Datenverarbeitung ist. Das Zustandekommen eines wirksamen Schuldverhältnisses zwischen dem Vertriebspartner und Gamma steht unter der aufschiebenden Bedingung des erfolgreichen Abschlusses der „Vereinbarung gemäß Art. 28 DSGVO“ einschließlich der zugehörigen Anlage betreffend die technischen und organisatorischen Maßnahmen des Vertriebspartners.

(3) Gamma weist darauf hin, dass personenbezogene Daten des Vertriebspartners mit dem Zweck der Vertragserfüllung verarbeitet werden können. Kategorien betroffener Personen sind hierbei sowohl die Geschäftsleitung als auch die Mitarbeitenden des Vertriebspartners. Kategorien betroffener Daten sind, abhängig von der Rechtsform des Vertriebspartners, insbesondere Personenstammdaten, Kommunikationsdaten sowie Vertragsstammdaten. Die personenbezogenen Daten werden vorrangig auf Grundlage der Vertragsabwicklung nach Art. 6 Abs. 1 S. 1 lit. b DSGVO verarbeitet, sofern im Einzelfall nicht eine andere Rechtsgrundlage Anwendung findet und benannt wird, wie insbesondere eine Einwilligung nach Art. 6 Abs. 1 S. 1 lit. a DSGVO und ein berechtigtes

Vertriebsvereinbarung Rahmenvertrag



Interesse nach Art. 6 Abs. 1 S. 1 lit. f DSGVO. Allgemeine Hinweise und Pflichtinformationen betreffend die Verarbeitung personenbezogener Daten des Vertriebspartners durch die jeweils getrennt Verantwortlichen Gamma Communications GmbH findet der Vertriebspartner unter www.gammacommunications.de/datenschutz.

14. Dauer des Vertrages / Kündigung

(1) Der Vertrag tritt mit Unterzeichnung aller Parteien in Kraft, sofern nicht ausdrücklich etwas anderes vereinbart wird.

(2) Der Vertrag ist auf unbestimmte Zeit geschlossen und kann von Jeder Partei schriftlich mit einer Frist von 4 Wochen zum Schluss eines Kalenderquartals gekündigt werden.

(3) Das Recht zur außerordentlichen Kündigung bei Vorliegen eines wichtigen Grundes bleibt unberührt. Ein wichtiger Grund liegt insbesondere vor,

- wenn eine erhebliche Pflichtverletzung vorliegt und trotz Aufforderung die andauernde Pflichtverletzung nicht fristgemäß abgestellt wird oder
- wenn die andere Partei zahlungsunfähig ist oder
- wenn ein Insolvenzverfahren über das Vermögen des Vertriebspartners eröffnet wird, wobei in diesem Fall das Kündigungsrecht ausschließlich Gamma zusteht.

(4) Die Wirksamkeit der Kündigung bedarf der Schriftform.

15. Rückgabe der überlassenen Unterlagen

Die dem Vertriebspartner bei Vertragsbeginn und während des Vertragsverhältnisses überlassenen Unterlagen und Verkaufsmittel sind innerhalb von 2 Wochen nach der Vertragsbeendigung Gamma unaufgefordert zurückzugeben, soweit sie nicht bestimmungsgemäß verbraucht sind.

16. Verschiedenes

(1) Dieser Vertrag unterliegt dem Recht der Bundesrepublik Deutschland.

(2) Der ausschließliche Gerichtsstand für sämtliche Streitigkeiten aus und in Zusammenhang mit diesem Vertrag und Erfüllungsort ist Hof, sofern nicht per Gesetz ein anderer ausschließlicher Gerichtsstand einschlägig ist.

(3) Mündliche Nebenabreden wurden nicht getroffen. Ergänzungen oder Vertragsänderungen sind vorbehaltlich anderslautender Regelungen dieses Vertrages nur wirksam, wenn sie schriftlich vereinbart und von beiden Vertragspartnern unterzeichnet wurden. Auf dieses Schriftformerfordernis kann nur durch schriftliche Erklärung verzichtet werden.

(4) Sollten eine oder mehrere der vorstehenden Bestimmungen unwirksam, undurchführbar oder nicht durchsetzbar sein oder werden, werden die übrigen Bestimmungen davon nicht berührt. An die Stelle der unwirksamen, undurchführbaren oder nicht durchsetzbaren Bestimmung tritt automatisch eine solche Bestimmung, die dem am nächsten kommt, was die Parteien nach dem ursprünglichen Sinn und Zweck der unwirksamen, undurchführbaren oder nicht durchsetzbaren Bestimmungen gewollt haben. Entsprechendes gilt für etwaige Lücken in diesem Vertrag.

(5) Die Parteien bemühen sich, im Falle einer sich aus diesem Vertrag ergebenden oder sich darauf beziehenden Streitigkeit vor Klageerhebung bei einem ordentlichen Gericht eine Schlichtung im Wege einer Mediation durchzuführen.

Der Vertriebspartner übersendet Gamma nach Unterzeichnung folgende Unterlagen:

- Gewerbeanmeldung
- Bei Kapitalgesellschaften eine Kopie des HR-Auszuges

17. Vertriebspartnerdaten

(1) In den folgenden Formularfeldern sind die Vertriebspartnerdaten verpflichtend anzugeben. Der Vertriebspartner erklärt mit nachfolgender Unterschrift gegenüber Gamma, dass er zum gesonderten Ausweis der Umsatzsteuer in einer Rechnung gemäß § 14 Abs. 4 Nr. 8 Umsatzsteuergesetz berechtigt ist.

(2) Weiterhin versichert der Vertriebspartner, dass er als Unternehmer nicht § 19 Abs. 1 Umsatzsteuergesetz anwendet.

(3) Der Vertriebspartner erklärt mit Unterzeichnung des Vertrages seine Zustimmung zur Übermittlung der Provisionsabrechnungen auf elektronischem Wege im Sinne des § 14 Abs. 1 Satz 7 Umsatzsteuergesetz.

(4) Der Vertriebspartner erklärt sich damit einverstanden, dass die Gamma Communications GmbH seine Kontaktdaten (Post-, E-Mail-Adresse, sowie Fax- und Rufnummer) zur Beratung und Werbung ausschließlich für eigene Zwecke nutzt und ihm auf diesem Wege allgemeine Produktinformationen bzw. Newsletter zukommen lässt.

(5) Der Vertriebspartner ist für die Korrektheit der übermittelten Daten innerhalb dieser Vereinbarung verantwortlich.

1. Bankverbindung für Provisionsauszahlungen

Kontoinhaber (Vor- und Nachname) / Firma

Kreditinstitut

IBAN-Nr. (Eingabe bitte ohne Leerzeichen.)

BIC

2. Steuer-Daten

Finanzamt und Ort

Steuernummer

3. Ergänzende Firmendaten

Ansprechpartner (Vor- und Nachname)

Telefon

Fax

Email

Website

Email für elektronischen Provisionsabrechnungsempfang

Email für VP Portal Login

4. Unterschrift

Ort, Datum

Unterschrift Gamma Communications GmbH

Ort, Datum

Unterschrift Vertriebspartner