

Anlage 2**ALLGEMEINE PROVISIONSBEDINGUNGEN UnitSystems (Vertriebspartner)**

1. Der Vertriebspartner erhält für vermittelte Geschäfte mit Endkunden eine Provision nach Maßgabe des Vertriebspartner Vertrages, der allgemeinen Provisionsbedingungen und den Provisionsübersichten in der jeweils gültigen Fassung.
2. 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 Wiederverkäufereigenschaft vermittelt hat. Mit Zahlung der Provision sind sämtliche Kosten des Vertriebspartners abgegolten.
3. Die Ansprüche auf die jährliche Stückzahl bezogene Provision bleiben bei Ausscheiden bis zur Beendigung des Vertrages mit dem Kunden bestehen, wenn der Vertriebspartner mindestens 24 Monate für US tätig war, das Vertragsverhältnis nicht aufgrund Eigenkündigung des Vertriebspartners, oder die rechtswirksame außerordentliche Kündigung der US endet.
4. Die Höhe der Provision bestimmt sich nach den jeweiligen Provisionssätzen gemäß den Provisionsübersichten.
5. Der US 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 US 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 dem Vertriebspartner im VP-Portal unter Systemmitteilungen veröffentlicht.
5. Die Provision versteht sich netto zuzüglich Umsatzsteuer in der jeweils gesetzlichen Höhe, vorausgesetzt, dass der Vertriebspartner zum gesonderten Ausweis der Umsatzsteuer in Rechnungen befugt ist und hiervon Gebrauch macht.
6. 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 US erstatten.

7. Die US 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.
8. Zusammen mit Erteilung der Abrechnung erfolgt die Auszahlung der Provisionen, sofern
 - a) die US keine Verrechnung mit Gegenansprüchen vornimmt **und**
9. der Vertriebspartner erhält seine Provisionen ausschließlich von der US. Etwaige Zahlungen Dritter, insbesondere eine vom Kunden etwa zu entrichtende Beratungs- und Bearbeitungsgebühr sind unverzüglich an die US weiterzuleiten.
10. Die Abtretung und Verpfändung von Provisionsansprüchen des Vertriebspartners gegen die US ist nur mit schriftlicher Zustimmung der US möglich.
11. Die Provisionsansprüche des Vertriebspartners verjähren in zwölf Monaten nach Kenntniserlangung der berechtigenden und Anspruch begründenden Umstände, spätestens, aber nach zwei Jahren ab Fälligkeit des jeweiligen Anspruches.
12. 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 US eine Vertragsstrafe von € 1.000 als vereinbart. Weitergehende Schadensersatzansprüche der Gesellschaft bleiben unberührt; jedoch wird die Vertragsstrafe hierauf angerechnet.