

Vertriebspartner Vertrag zwischen

UnitSystems
Friedrich-Ebert-Damm 204
22047 Hamburg

- im folgenden US genannt

und

- im folgenden Vertriebspartner genannt

Vorbemerkung

US ist eine bundesweit tätige und etablierte Vertriebsgesellschaft, die Verträge für Vertragspartner, im folgenden Vertriebspartner genannt, vermittelt. Ziel der US ist es dabei, zusammen mit ihren Vertriebspartnern qualitativ hochwertige Produkte erfolgreich anzubieten und zu vermarkten, die Zufriedenheit der Kunden durch kompetente Betreuung zu gewährleisten und damit zugleich das Ansehen der US 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** **Der Erfolgsweg, die Grundsätze des Erfolgs, das Provisionsmodell
Anhang 1 zur Anlage 1 und Hinweise zu Zusatz- und Folgeprovisionen**
- **Anlage 2** **Allgemeine Provisionsbedingungen**
- **Anlage 3** **Auftragsdatenverarbeitung gemäß § 11 Bundesdatenschutzgesetz (BDSG)**

Die Anlagen werden in ihrer jeweils gültigen Fassung im Internet unter **unitsystems.net** VP-Portal zur Verfügung gestellt.

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

§ 2 Vertragsgegenstand

(1) Vertragsgegenstand ist die Vermittlung von Verträgen zwischen Endkunden, im folgenden Kunden genannt und Produktpartnern der US über die genannten Produkte und/oder Dienstleistungen, im folgenden Vertragsprodukte genannt.

§ 3 Rechtsstellung des Vertriebspartners

(1) US überträgt dem Vertriebspartner als Eingangsstufe die Funktion des Vertriebspartners, nachdem der Vertriebspartner die Lizenz erworben hat. Das Investment für die Lizenz beträgt 374,00 Euro. Absolviert der VP den QuickStart erfolgreich, werden Ihm nach Erreichen des QuickStart die Lizenzkosten in Höhe von 374,00 Euro erstattet. Soweit an den Vertriebspartner die Funktion eines Vertriebspartner Stufe 2 (Gruppenleiter) übertragen wird, ist er exklusiv für US tätig.

(2) Der Vertriebspartner ist als selbständiger Handelsvertreter für US 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 US 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 US 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 US hat der Vertriebspartner im Internet aus dem UnitSystem VP-Portal zu entnehmen.

§ 5 Vertriebsorganisation

(1) Im Vertriebsgebiet sind als Vertriebspartner im Rahmen folgender Vertriebsstruktur tätig:

Stufe 4	Organisations Direktor
Stufe 3	Marketing Manager
Stufe 2	Gruppenleiter
Stufe 1	Fachberater

Ab der Stufe des Vertriebspartners Stufe 2 (GL), kann der Vertriebspartner zusätzlich Marketing Manager und / oder Organisations Direktor sein.

Der Aufstieg vom Fachberater in eine nächst höhere Stufe Gruppenleiter, erfolgt nach dem Beförderungstableau bzw. dem QuickStart **gemäß Anhang 1 zur Anlage 1**.

Die Beförderung zum Marketing Manager und Organisations Direktor erfolgt ausschließlich durch eine schriftliche Bewerbung bei der US. Voraussetzung für die Bewerbung ist das Erreichen der Stufe 2 (GL) und der erfolgreich abgeschlossenen Quickstart. Kommt es zur Beförderung, so erhält der Bewerber die Stufe 3 (MM) zusätzlich zu seiner GL-Funktion. Die ersten 4 Wochen hat der Bewerber eine Anwärterzeit, in der er ihm zugeteilte VP aus parallel Strukturen erfolgreich beisteht. US wird nach gründlicher Überprüfung feststellen, ob der Bewerber alle Kriterien erfüllt hat und den Bewerber zum MM ernennen. Weiteres **gemäß Anhang 1 zur Anlage 1**.

Die Beförderung zur Stufe 4 (OD) erfolgt nach folgenden Voraussetzungen:

Der MM muss mindestens 10 GL aus seiner MM-Struktur zur Beförderung der Stufe 3 (MM) verholpen haben. US wird nach gründlicher Überprüfung feststellen, ob der Bewerber alle Kriterien erfüllt hat und den Bewerber zum OD ernennen. Weiteres **gemäß Anhang 1 zur Anlage 1**.

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

§ 6 Lizenz - Leistungen der US

Im Rahmen des Vertriebskonzeptes obliegt es US

- 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, VP-Portal und digitale Werkzeuge,
- 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 Vertriebspartner

Persönlichkeiten ein attraktives Einkommen und eine langfristig erfolgreiche und gesicherte Zukunft zu bieten.

§ 7 Aufgaben des Vertriebspartners

Empfehlungen für die Vertriebspartner

- a) die ihm gegebenenfalls übertragene Vertriebsorganisation gemäß den Vorgaben eigenverantwortlich zu leiten, insbesondere bei der Organisation, der Verwaltung, dem Marketing und der Kundenbetreuung,
- b) gemeinsam mit seinem Marketing Manager (MM) Aufgabenstellungen zu erarbeiten,
- c) gegebenenfalls gemeinsam mit seinem MM 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 die, ihm unterstellten Vertriebspartner zu organisieren,
- f) Verträge über die Vertragsprodukte zu vermitteln und somit Kunden für die Vertragspartner der US zu gewinnen sowie
- g) vermittelte Kunden auch nach Vertragsabschluss zu betreuen.

§ 8 Allgemeine Pflichten der Vertriebspartner

(1) Der Vertriebspartner wird die Interessen der US mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes wahrnehmen und die jeweils gültigen Richtlinien der US beachten. Bei Bedarf steht er für Besprechungen mit Vertretern der US zur Verfügung.

(2) Der Vertriebspartner hat die Allgemeinen und die Besonderen Geschäftsbedingungen der Produktpartner der US und die Vorgaben durch die US, 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 US unterrichten.

(4) Der Geschäftsverkehr mit den Produktpartnern der US erfolgt ausschließlich über die US. Dies gilt insbesondere für Auskünfte und Informationen, die die Vertragsprodukte betreffen.

(5) Im Umgang mit Kunden wird der Vertriebspartner die Regeln des lautereren Wettbewerbs einhalten. Er wird insbesondere keine unwahren, missverständlichen oder irreführenden Angaben über die US, 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 US jederzeit vorgelegt werden können.

(7) Der Vertriebspartner wird nach außen, insbesondere gegenüber Kunden, stets deutlich machen, dass er als selbständiger Handelsvertreter für die US tätig ist. Jegliche Art der

Präsentation nach außen, wie z.B. der Auftritt im Internet oder das Anbringen von Schildern oder ähnlichem an und in den Geschäftsräumen des Vertriebspartners, aus der eine Tätigkeit für die US oder deren Produktpartner zu schließen ist, ist nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der US zulässig.

(8) Der Vertriebspartner wird mit anderen Vertriebspartnern der US 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) Dem Vertriebspartner ist es untersagt, Vertriebspartner von US 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 US von € 1.000 als verwirkt.

US ist in diesem Fall ferner zur außerordentlichen Kündigung des Vertriebspartner Vertrages berechtigt.

§ 9 Vertragsabschlüsse

(1) Die Vermittlung von Kunden erfolgt über Auftragsformulare, die von den Kunden zu unterzeichnen sind. Hierbei sind ausschließlich die von US 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 Fortsetzungszusammenhanges an US eine Vertragsstrafe in Höhe von jeweils 1.000,00 EUR zu bezahlen. Weitergehende Schadensersatzansprüche der Gesellschaft bleiben unberührt.

(4) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, die Identität des Kunden durch Vorlage des Personalausweises zu überprüfen, soweit ihm die Identität des Kunden nicht persönlich bekannt ist. Nach Prüfung von Identität oder Vertretungsbefugnis des Kunden durch den Vertriebspartner werden die unterzeichneten Auftragsformulare unverzüglich an den Vertriebspartner der nächst höheren Stufe oder an die US weitergeleitet. US behält sich vor, nach Prüfung der Aufträge über deren Annahme oder darüber zu entscheiden, ob die Kunden dem Produktpartner vermittelt werden.

(5) Der Produktpartner ist berechtigt, die Annahme von Verträgen ohne Angabe von Gründen abzulehnen.

§ 10 Werbung

(1) Der Vertriebspartner wird ausschließlich die ihm von US 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 US 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 US.

Eine entsprechende Zustimmung ist insbesondere auch vor Durchführung einer Promotion Aktion durch den Vertriebspartner erforderlich.

(3) Druckschriften jeder Art, insbesondere Briefpapier und Visitenkarten, bedürfen der vorherigen schriftlichen Zustimmung der US. 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 US bzw. Kunden und Produktpartnern der US eine erfolgsabhängige Vergütung in Form einer Abschlussprovision (AP) gemäß **Anlage 1 und Anhang 1 zu Anlage 1**.

(2) Voraussetzung für die Vergütung ist, dass

- a) zwischen dem vermittelten Kunden und dem jeweiligen Produktpartner innerhalb von 6 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 Kunde den Vertrag mit dem jeweiligen Produktpartner tatsächlich durchführt und
- d) der jeweilige Produktpartner seinerseits die US geschuldete Vergütung bezahlt hat. Weist US nach, dass der jeweilige Produktpartner die Bezahlung der US geschuldeten Vergütung verweigert, schuldet US eine Vergütung nur, sofern und soweit die Zahlung doch noch erlangt werden kann.

(3) 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 Vertriebspartner Vertrages 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 US erstatten.

(4) 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.

(5) Wenn und soweit US eine von dem Produktpartner erhaltene Vergütung zurück zu erstatten hat, entfällt der entsprechende Anspruch des Vertriebspartners auf Vergütung für den betreffenden Vertrag. Eine bereits an den Vertriebspartner ausbezahlte Vergütung hat der Vertriebspartner an US zurückzuzahlen.

§ 12 Auszahlung der Provision

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

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

§ 13 Wettbewerb

- (1) Während der Laufzeit dieses Vertrages darf der Vertriebspartner ohne schriftliche Zustimmung der US 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 vorstehende Wettbewerbsverbote hat der Vertriebspartner unter Ausschluss der Einrede des Fortsetzungszusammenhangs an US eine Vertragsstrafe in Höhe von jeweils 5.000,00 EUR zu bezahlen. Weitergehende Schadensersatzansprüche der US 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 US Verträge mit den Produktpartnern der US 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 US eine Vertragsstrafe in Höhe von jeweils 200,00 EUR zu bezahlen. Weitergehende Schadensersatzansprüche der Gesellschaft bleiben unberührt.

§ 14 Laufzeit

- (1) Der Vertrag kommt durch den Antrag des Vertriebspartners auf Vertragsabschluss und die Annahme durch US 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. Sämtliche Kündigungen bedürfen der Schriftform.

§ 15 Verschwiegenheit

- (1) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, über alle betrieblichen und geschäftlichen Angelegenheiten der US gegenüber unbefugten Dritten striktes Stillschweigen zu bewahren, insbesondere darf der Vertriebspartner die von US 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 US 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 Betriebsgeheimnissen darstellt.

§ 16 Haftung

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

§ 17 Datenschutz

- (1) Der Vertriebspartner ist mit Abschluss dieses Vertrages auf das Datengeheimnis nach § 5 Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) verpflichtet und auf die Strafbarkeit von Verstößen hingewiesen.

Dem Vertriebspartner ist untersagt, geschützte personenbezogene Daten anders als zur rechtmäßigen Aufgabenerfüllung zu verarbeiten, bekannt zu geben, zugänglich zu machen oder sonst zu nutzen. Die Daten dürfen insbesondere nicht an Dritte weitergegeben werden.

Die Verpflichtung auf das Datengeheimnis besteht auch nach Beendigung der Tätigkeit weiter. Verstöße können mit Freiheitsstrafe oder Geldstrafe bestraft werden.

- (2) Der Vertriebspartner verpflichtet sich, alle im Rahmen seines Verantwortungsbereiches einschlägigen datenschutzrechtlichen Regelungen zu beachten und seine Mitarbeiter entsprechend zu verpflichten.

(3) Dem Vertriebspartner ist untersagt, die über elektronische Schnittstellen zur Verfügung gestellten Daten an Dritte weiterzugeben; keine Dritten im Sinne des Absatz 3 sind die Mitarbeiter und die Vertriebspartner in der Struktur des jeweiligen Vertriebspartners. Die Mitarbeiter und die Vertriebspartner in der Struktur des jeweiligen Vertriebspartners sind entsprechend den Regelungen dieses Vertriebspartner Vertrages zu verpflichten, damit der Datenschutz gewahrt ist.

(4) US ist berechtigt, zum Zwecke der Gegenüberstellung von Verkaufs- und Umsatzergebnissen, insbesondere für die Erstellung von Ranglisten und für die Ausschreibung von Wettbewerben, die von dem Vertriebspartner überlassenen Daten zu verarbeiten, auszuwerten und innerhalb der US und unter den Vertriebspartnern unter Namensnennung bekannt zu machen.

(5) Der Vertriebspartner verpflichtet sich, die Weisung zum Datenschutz gemäß Anlage 3 einzuhalten.

§ 18 Rückgabe von Unterlagen

(1) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, bei seinem Ausscheiden sämtliche von US erhaltene Unterlagen inkl. Werbemittel und Vertriebssoftware, soweit nicht verbraucht, zurückzugeben.

(2) Nach Beendigung des Vertrags 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) US und der Vertriebspartner sind sich einig, dass im Rahmen der Angemessenheit Änderungen des Vertriebspartner Vertrages und der Anlagen zur Anpassung an sich verändernde Verhältnisse notwendig sein können. US ist daher berechtigt, den Vertriebspartner Vertrag und die Anlagen zu ändern, soweit dies unter Berücksichtigung der Interessen des US für den Vertriebspartner zumutbar ist.

(2) Somit ist US berechtigt, ihr Verkaufsprogramm und die Art und Zusammensetzung der Vertragsprodukte jederzeit zu ändern.

(3) Im Übrigen ist US berechtigt, Bestimmungen wie folgt zu ändern: US 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.

US 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 US, die ihm aufgrund dieses Vertrages zustehen, an Dritte abzutreten. Abtretungen nach § 354a HGB bleiben unberührt.

(2) Die Verpfändung von Provisionsansprüchen des Vertriebspartners gegen die US ist nur nach schriftlicher Zustimmung der US möglich.

§ 22 Übertragbarkeit

US 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 dem 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 US. Ausschließlicher Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus und im Zusammenhang mit diesem Vertrag ist der Sitz der US, 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 die Schriftformerfordernis.

§ 27 Vollständigkeit und Nebenabreden

Der Vertrag enthält alle zwischen US 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.