

Allgemeine Vertriebspartnerbedingungen einschließlich abweichender Gerichtsstandsvereinbarung

§ 1 Vertragsgegenstand, Rechtsstellung

(1) Der Vertriebspartner kann für Power Plus GmbH - Office Center Wien Sued, Gastbergasse 27/OG 2, 1230 Vienna (Wien), Österreich, vertreten durch den Geschäftsführer Oswald Millet, geschäftsansässig daselbst (künftig POWER PLUS) Waren wiederverkaufen und hat die Möglichkeit, nicht aber die Pflicht, andere Vertriebspartner als Sponsor an POWER PLUS zu vermitteln.

(2) Der Vertriebspartner handelt als selbständiger und unabhängiger Unternehmer. Dabei gehen die Parteien übereinstimmend davon aus, dass der Vertriebspartner zunächst nebenberuflich tätig ist. Er ist weder Arbeitnehmer noch Handelsvertreter oder Makler von POWER PLUS. Es bestehen ausdrücklich keine Umsatzvorgaben, Abnahme-, Vertriebs- oder andere Tätigkeitspflichten ebenso wie keine Weisungen, so dass der Vertriebspartner Art, Ort, Zeit und Umfang seiner Tätigkeit frei bestimmt. Der Vertriebspartner ist für die Einhaltung der einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen einschließlich der steuer- und sozialrechtlichen Vorgaben (z.B. Einholung seiner Umsatzsteueridentifikationsnummer, Erlangung einer Gewerbeberechtigung, Zahlung der Sozialversicherungsabgaben, Einkommens- und Umsatzsteuer) eigenverantwortlich.

§ 2 Beginn und Dauer des Vertriebspartnervertrages, Servicegebühr, Widerrufsrecht, Linienschutz

(1) Ein Vertragsabschluss setzt die Übersendung des ordnungsgemäß ausgefüllten Online- oder Offline-Vertriebspartner-Antrags und die erfolgende Annahme durch POWER PLUS voraus. Jeder Vertriebspartner ist stets nur zum direkten und indirekten Erwerb einer Position in der Vertriebsorganisation gemäß dem POWER PLUS-Vergütungsplan berechtigt. Ein Vertragsschluss ist nur mit Unternehmern möglich.

(2) Der Vertriebspartner kann seine Vertragserklärung innerhalb von zwei Wochen nach Kenntnis der Annahme seines Vertragsantrages ohne Angabe von Gründen in Textform (per Brief oder E-Mail) widerrufen und kann im Gegenzug der Erstattung des vollständigen Kaufpreises sämtlicher bis dahin erworbener ungeöffneter und wiederverkaufbaren Waren zurückgeben.

(3) Der Vertriebspartnervertrag wird auf unbestimmte Zeit vereinbart und kann jederzeit bei einer Frist von einem Monat zum Monatsende gekündigt werden. Ungeachtet des vorgenannten Kündigungsgrundes haben beide Parteien das Recht, den Vertriebspartnervertrag außerordentlich aus einem wichtigen Grund zu kündigen, wobei POWER PLUS bei einem Verstoß gegen § 3 (1) letzte Satz und § 3 (6) zur unmittelbaren außerordentlichen Kündigung ohne vorherige Abmahnung berechtigt ist. Kündigungen haben schriftlich zu erfolgen.

(4) Die Einhaltung und der Schutz der Sponsorlinie ist für POWER PLUS von besonderer Bedeutung, so dass ein Vertriebspartner nach Beendigung seines Vertrages sich erst frühestens 12 Monate nach Vertragsende erneut eine Tätigkeit als Vertriebspartner beantragen darf.

§ 3 Pflichten des Vertriebspartners

(1) Dem Vertriebspartner ist es untersagt, bei seiner Tätigkeit die Rechte von POWER PLUS, deren Vertriebspartner, verbundener Unternehmen oder sonstiger Dritter zu verletzen, Dritte zu belästigen oder sonst gegen das Wettbewerbsrecht oder sonstiges geltendes Recht zu verstoßen. Dem Vertriebspartner ist es insbesondere nicht gestattet, falsche oder irreführende Angaben über POWER PLUS Produkte oder das Vertriebssystem zu machen. Der Vertriebspartner wird im Rahmen seiner Vertriebstätigkeit nur solche Aussagen über die Waren des POWER PLUS-Sortiments sowie über das POWER PLUS-Vertriebssystem machen, die inhaltlich den Vorgaben in den POWER PLUS Werbe- und Informationsmaterialien entsprechen. Ferner ist der Missbrauch oder die Vornahme rechtswidriger Handlungen, wie z.B. die Verwendung ungenehmigter oder unlauterer Werbung (z.B. irreführende Aussagen oder Heilsaussagen zu Produkten) untersagt. Dem Vertriebspartner ist es ferner untersagt Werbung über Verdienstmöglichkeiten oder Angaben zu seinen Provisionen gegenüber Dritten insbesondere im Zusammenhang mit Werbemaßnahmen zu machen. An keiner Stelle und auf keinem Werbemittel darf der Vertriebspartner Angaben über sein Einkommen oder die Verdienstmöglichkeiten bei POWER PLUS machen. Vielmehr besteht stets die Verpflichtung potentielle Vertriebspartner im Rahmen von Anbahnungsgesprächen ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass nur die wenigsten Vertriebspartner ein größeres Einkommen mit ihrer Tätigkeit für POWER PLUS erzielen können und die Erzielung eines Einkommens nur durch sehr intensive kontinuierliche Arbeit möglich ist. Ebenso untersagt ist das Crosslinesponsoring (Akquirieren eines Vertriebspartners aus einer anderen Vertriebslinie bei POWER PLUS) und die Bonusmanipulation.

(2) Der Vertriebspartner darf im Rahmen der Werbung und für den Warenvertrieb nur die offiziellen POWER PLUS Werbebroschüren, -kataloge, Produktlabel, Werbevideos, die durch POWER PLUS zur Verfügung gestellte Landingpage und sonstigen Verkaufshilfen verwenden. Die Verwendung, Herstellung und Verbreitung eigener Verkaufsunterlagen, Werbe-Videos oder –Filme, eigener Produktbroschüren, Produktlabel oder sonstiger selbständig erstellter Medien und Werbemittel ist dem Vertriebspartner nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung von POWER PLUS gestattet. Bei der Bewerbung von POWER PLUS Leistungen über eigene oder fremde Internetseiten darf weder ein Bezug zu POWER PLUS oder POWER PLUS Waren hergestellt werden, noch Marken, Kennzeichen oder andere gewerbliche Schutzrechte von POWER PLUS genutzt werden. Für den Fall, dass der Vertriebspartner die Leistungen von POWER PLUS in anderen Internet Medien wie z.B. sozialen Netzwerken (z.B. Facebook oder Instagram), Online Blogs oder Chatrooms bewirbt, darf er stets nur die offiziellen POWER PLUS Werbeaussagen verwenden. Ferner muss der Vertriebspartner bei der Bewerbung auf eigenen Internetseiten oder in anderen Internet Medien ausdrücklich darauf hinweisen, dass es sich nicht um eine offizielle Werbung oder Präsenz von POWER PLUS handelt. Der Vertriebspartner darf keine Warenverpackung, Label, Marken oder sonstige Kennzeichen und offizielle Unterlagen von POWER PLUS verändern ebenso wenig wie er im Namen von POWER PLUS Willenserklärungen abgegeben darf.

(3) Die Waren von POWER PLUS dürfen über die „Face-to-Face-Bewerbung“ hinweg nur im Rahmen des geltenden Rechts widerruflich bei Homeparties oder -veranstaltungen, Online-Homeparties oder Online-Präsentationen von den Vertriebspartnern vorgestellt und nur an Endkunden nicht aber an Wiederverkäufer verkauft werden. Die Waren dürfen von dem Vertriebspartner nicht im Einzelhandel, auf Märkten, Onlineauktionen, oder ähnlichen Verkaufsplätzen vertrieben werden. Auf Messen dürfen die nach vorheriger schriftlicher Genehmigung von POWER PLUS beworben und vertrieben werden.

(4) Der Vertriebspartner darf nur in solchen Staaten Leistungen für POWER PLUS vertreiben

oder neue Vertriebspartner gewinnen, die offiziell von POWER PLUS eröffnet wurden. Gegenwärtig offiziell eröffnet sind die Märkte Deutschland, Österreich und Schweiz.

(5) Der Vertriebspartner entscheidet frei, ob und in welcher Menge er bei POWER PLUS Waren zum Zwecke des Vertriebs, der Weitergabe oder der Kundenverköstigung erwirbt. Eine Mindestabnahmepflicht besteht nicht. POWER PLUS ermöglicht dem Vertriebspartner außerdem den Erwerb der Ware für den persönlichen Bedarf bzw. den Bedarf von Familienmitgliedern und für den Weiterverkauf. Keinesfalls darf der Vertriebspartner selbst oder aber seine Familienmitglieder andere Vertriebspartner dazu veranlassen, Produkte in größeren Mengen für den Eigenverbrauch zu erwerben, die den persönlichen Gebrauch innerhalb eines Haushaltes unangemessen übersteigen, um etwa für die Provisionszahlung erforderliche Qualifikationen zu erreichen.

(6) Dem Vertriebspartner ist es erlaubt, für andere Unternehmen unabhängig von der Branche Waren und/oder Dienstleistungen zu vertreiben. Ungeachtet der in Satz 1 formulierten Erlaubnis ist es dem Vertriebspartner nicht erlaubt, Produkte bzw. Dienstleistungen anderer Unternehmen, auch wenn diese nicht Wettbewerber sind, an andere POWER PLUS Vertriebspartner und/oder –kunden zu vertreiben. Soweit der Vertriebspartner gleichzeitig für mehrere Unternehmen tätig ist, verpflichtet er sich, die jeweilige Tätigkeit (nebst seiner jeweiligen Downline) so zu gestalten, dass keine Verbindung oder Vermischung mit seiner Tätigkeit, für das andere Unternehmen geschieht. Insbesondere darf der Vertriebspartner andere als POWER PLUS Produkte nicht zur selben Zeit am selben Ort oder in unmittelbarer räumlicher Nähe oder auf derselben Internetseite, Facebook-Seite, sonstigen Social Media Plattform oder Internetplattform anbieten. Außerdem ist es dem Vertriebspartner untersagt; andere POWER PLUS Vertriebspartner für den Vertrieb anderer Produkte abzuwerben.

(7) Die Waren von POWER PLUS dürfen im Wege des Direktvertriebs an und/oder über Physiotherapeuten, Ärzte, Heilpraktiker, Ernährungs- oder Gesundheitsberater, Sportstudios oder -vereine, Sonnenstudios, Gastronomiebetrieben und sonstigen vergleichbare Dienstleistungs- oder Ladengeschäften nur nach der Teilnahme an der hierfür erforderlichen Schulung und nachfolgender schriftlicher Zustimmung durch POWER PLUS vertrieben werden. Die Waren dürfen vom Vertriebspartner ferner ebenfalls nach schriftlicher Zustimmung von POWER PLUS auf Messen und Fachausstellungen präsentiert werden.

(8) Der Vertriebspartner hat absolutes Stillschweigen über Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse von POWER PLUS und über ihre Struktur zu wahren. Zu den Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen gehören insbesondere auch die Informationen zu den Downline Aktivitäten ebenso wie der Downline-Genealogie und die darin enthaltenen Informationen, die Vertriebspartner-, Kunden- und Vertragspartnerdaten ebenso wie die Informationen über Geschäftsbeziehungen von POWER PLUS und seiner verbundenen Unternehmen und sonstigen Anbietern und Lieferanten. Diese Verpflichtung dauert auch nach Beendigung des Vertriebspartnervertrages fort.

§ 4 Vergütung / Zahlungsbedingungen / Provisionszahlungsmodalitäten / Abtretungsverbot

(1) Als Vergütung für seine Tätigkeit erhält der Vertriebspartner bei Erreichen der erforderlichen Qualifikationen eine monatliche Provision nach Maßgabe des Vergütungsplans, deren zum 15. des Folgemonats folgt. Die geleisteten Vergütungen im Sinne des Satzes 1 sind zunächst als Provisionsvorschuss in Höhe von 100 % der zu leistenden Vergütung zu verstehen. Erfolgt binnen 6 Monaten ab Abschluss des vermittelten Geschäfts ein Storno dieses Geschäftes oder gibt ein Vertriebspartner aus der Downline eines Sponsors im Rahmen der Abwicklung von Widerrufs- oder Rückgaberechten

verprovisionierbare Leistungen an POWER PLUS zurück, so wird POWER PLUS das Konto des Vertriebspartners durch Rückforderung des Provisionsvorschusses belasten, die dieser im Rahmen seiner Vermittlungstätigkeit auf Grund der Vermittlung dieser Waren oder Leistungen bezogen hatte. Mit der Vergütung sind alle Kosten und Spesen des Vertriebspartners für die Aufrechterhaltung und Durchführung seines Geschäftes, soweit sie nicht gesondert vertraglich vereinbart sind, abgedeckt.

(2) Die Abrechnung erfolgt monatlich und in der Regel ohne Umsatzsteuer und nur dann mit Umsatzsteuer, wenn der österreichische Vertriebspartner POWER PLUS zuvor schriftlich und unter Angabe seiner Umsatzsteueridentifikationsnummer mitgeteilt hat, dass er Vorsteuer abzugsberechtigt ist.

§ 5 Einbeziehung des Vergütungsplans

(1) Der Vergütungsplan und die darin enthaltenen Vorgaben sind ebenfalls ausdrücklich Bestandteil des Vertriebspartnervertrages. Der Vertriebspartner muss diese Vorgaben gemäß der jeweils gültigen Fassung stets einhalten.

(2) Mit der Versendung des Antrages an POWER PLUS versichert der Vertriebspartner zugleich, dass er den Vergütungsplan zur Kenntnis genommen hat und diese Dokumente als Vertragsbestandteil akzeptiert.

§ 6 Haftungsausschluss

(1) Für andere als durch Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit entstehende Schäden haftet POWER PLUS lediglich, soweit diese auf vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Handeln oder auf schuldhafter Verletzung einer wesentlichen Vertragspflicht (z.B. Zahlung der Provision) durch die POWER PLUS, ihre Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen beruht. Dies gilt auch für Schäden aus der Verletzung von Pflichten bei Vertragsverhandlungen sowie aus der Vornahme von unerlaubten Handlungen. Eine darüber hinaus gehende Haftung auf Schadensersatz ist ausgeschlossen.

(2) Die Haftung ist, außer bei der Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit oder vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Verhalten der POWER PLUS, ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen, auf die bei Vertragsabschluss typischerweise vorhersehbaren Schäden und im Übrigen der Höhe nach auf die vertragstypischen Durchschnittsschäden begrenzt. Dies gilt auch für mittelbare Schäden, insbesondere entgangenen Gewinn.

(3) Für Schäden, gleich welcher Art, die durch Datenverluste auf den Servern entstehen, haftet die POWER PLUS nicht, außer im Falle eines grob fahrlässigen oder vorsätzlichen Verschuldens der POWER PLUS, ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen.

(4) Bei POWER PLUS gesicherte Inhalte des Vertriebspartners sind für POWER PLUS fremde Informationen im Sinne des Telemediengesetzes (TMG).

§ 7 Schlussbestimmungen/ Abweichender Gerichtsstand

(1) Es gilt das Recht der Republik Österreich unter Ausschluss des UN-Kaufrechts. Unberührt bleiben zwingende Bestimmungen des Staates, in dem der Vertriebspartner seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat.

(2) Der Gerichtsstand und der Erfüllungsort ist der Sitz von POWER PLUS, soweit kein zwingendes Recht entgegensteht.

(3) POWER PLUS ist zu einer Änderung der Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen, des Vergütungsplans und des Online Vergütungshandbuchs zu jeder Zeit berechtigt. POWER PLUS wird Änderungen mit einer angemessenen Frist ankündigen. Der Vertriebspartner hat das Recht, der Änderung zu widersprechen. Im Falle des Widerspruchs ist der Vertriebspartner berechtigt, den Vertrag zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Änderung zu kündigen. Sofern er den Vertrag binnen vier Wochen nach dem Inkrafttreten der Änderung nicht kündigt, nimmt der Vertriebspartner die Änderung ausdrücklich an.

(4) Im Übrigen bedürfen Änderungen oder Ergänzungen dieser Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen der Schriftform. Dies gilt auch für die Aufhebung des Schriftformerfordernisses.

(5) Bei Unwirksamkeit oder Unvollständigkeit einer Klausel dieser Allgemeinen Nutzungsbedingungen soll nicht der gesamte Vertrag unwirksam sein. Vielmehr soll die unwirksame Klausel durch eine solche ersetzt werden, die wirksam ist und dem Sinn der unwirksamen Klausel wirtschaftlich am nächsten kommt. Das Gleiche soll bei der Schließung einer regelungsbedürftigen Lücke gelten.

Stand der Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen: 28.04.2017