

1. Geltung

- 1.1 Die folgenden Klauseln („AGB“) regeln die Geschäftsbeziehung zwischen MustHave Cosmetics, Inh. Anna Kloos, („MustHave“ oder „Wir“) und dem Vertragspartner (im Folgenden: „Partner“) vollständig und ausschließlich.
- 1.2 Diese AGB gelten ausschließlich. Abweichende, entgegenstehende oder ergänzende Allgemeine Geschäftsbedingungen des Partners werden nur dann und insoweit Vertragsbestandteil, als wir ihrer Geltung ausdrücklich schriftlich zugestimmt haben. Dieses Zustimmungserfordernis gilt in jedem Fall, beispielsweise auch dann, wenn wir in Kenntnis der Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Kunden dessen Lieferungen und Leistungen vorbehaltlos annehmen.
- 1.3 Bei jedem Neuabschluss der Vertragsbeziehung zwischen MustHave und dem Partner gelten die AGB in ihrer jeweils aktuellsten Fassung. In laufenden Vertragsbeziehungen ist MustHave in bestimmten Fällen zur einseitigen Anpassung dieser AGB berechtigt, soweit dies dem Partner gegenüber zumutbar ist. Anpassungen sind möglich aus zwingenden rechtlichen oder regulatorischen Gründen; zur Schaffung/Wiederherstellung des gebotenen betrieblichen und IT-technischen Sicherheitsniveaus; zur inhaltlichen Optimierung und Fortentwicklung des Leistungsangebots von MustHave, soweit der Partner kein berechtigtes Interesse an einer bestimmten Einzelleistung hat; aus technischen Gründen, die der technische Fortschritt und der jeweils geltende technische Standard gebieten. Erweist sich eine Änderung als ungültig, nichtig oder aus irgendeinem Grund nicht durchsetzbar, wird hierdurch die Gültigkeit und Durchsetzbarkeit der übrigen Änderungen oder Bedingungen nicht berührt. Bei wesentlichen Änderungen wird MustHave den Partner gesondert über die einzelnen Änderungen informieren. Widerspricht der Partner nicht innerhalb einer Frist von einem Monat nach Ankündigung der Änderungen, gelten die Änderungen als genehmigt.
- 1.4 Rechtserhebliche Erklärungen und Anzeigen des Partners in Bezug auf den Vertrag (z.B. Fristsetzung, Mahnung, Rücktritt) sind, soweit nicht anders vereinbart, schriftlich, d.h. in Schrift- oder Textform (z.B. Brief, E-Mail, Telefax) abzugeben. Gesetzliche Formvorschriften und weitere Nachweise insbesondere bei Zweifeln über die Legitimation des Erklärenden bleiben unberührt.

2. Zustandekommen des Vertrags

- 2.1 MustHave ist nur zum Vertragsabschluss mit voll rechts- und geschäftsfähigen natürlichen, volljährigen Personen oder juristischen Personen bereit. Der Partner wird darauf hingewiesen, dass er durch die Aufnahme der Tätigkeit regelmäßig Unternehmer im Sinne des § 14 BGB wird.
- 2.2 Die Registrierung zur Aufnahme als Partner ist ausschließlich online über das dafür vorgesehene Formular möglich. Die Absendung des Formulars gilt als Antrag auf Abschluss eines Vertrags. MustHave ist berechtigt, Registrierungen nach eigenem Ermessen und ohne Begründung abzulehnen. Eine bloße Bestätigung des Eingangs der Registrierung gilt noch nicht als Vertragsannahme.
- 2.3 MustHave ist berechtigt, vor Annahme der Registrierung Nachweise über die registrierte natürliche Person oder juristische Person zu verlangen oder einzusehen, insbesondere den Personalausweis, offizielle Gründungsdokumente, Treuhandverträge, Handelsregisterauszüge u.a.
- 2.4 Dem Partner ist nur eine einmalige Registrierung als Partner nach diesem Vertrag erlaubt. Maßgeblich ist hierfür eine wirtschaftliche Betrachtungsweise. Eine natürliche Person ist daher nicht berechtigt, zusätzlich eine juristische Person zu registrieren, sofern er direkt oder indirekt (z.B. als Treuhänder) und unabhängig der Beteiligungsquote an ihr beteiligt ist. Ehepaare oder Lebenspartnerschaften sind ebenso nur zur einmaligen Registrierung befugt, sie gelten einheitlich als Partner. Maßgeblich ist ferner die erste Registrierung. Eine Registrierung als natürliche Person schließt also die spätere Registrierung einer juristischen Person aus und umgekehrt. Jede spätere Vertragsänderung in dieser Hinsicht ist von unserer schriftlichen Zustimmung abhängig.
- 2.5 Eine erfolgreiche Registrierung hat die feste Zuordnung eines Partners in eine bestimmte Position in eine Linie unter dem Partner, unter dem die Registrierung erfolgte, nach Maßgabe des jeweils gültigen „Get-together Konzepts“ (im Folgenden: „Vergütungsplan“) zur Folge. Der Vergütungsplan ist Vertragsbestandteil. Sollte versehentlich die Zuordnung zu einer nicht beabsichtigten Linie erfolgt sein, ist ein Wechsel nach schriftlicher Zustimmung von MustHave zulässig, sofern (1) der neu registrierte Partner, (2) der Sponsor der beabsichtigten

Linie und (3) der Sponsor der fälschlicherweise gewählten Linie die falsche Zuordnung und den darauf beruhenden Wechselwunsch unverzüglich gegenüber MustHave schriftlich bestätigen.

- 2.6 Dem Partner ist es ausdrücklich verboten, sich direkt oder indirekt zusätzlich für andere Linien zu registrieren (Querregistrierung) oder andere Partner zu einer Querregistrierung anzustiften oder diese abzusprechen.
- 2.7 Hat MustHave eine Registrierung angenommen, die unter Verstoß gegen die Maßgaben dieser Klausel beantragt wurde, ist MustHave zur sofortigen Kündigung berechtigt. Weitergehende Ansprüche, z.B. auf Schadensersatz, bleiben unberührt.

3. Gegenstand des Vertrages

- 3.1 Der Partner ist für die Laufzeit dieses Vertrages berechtigt, weltweit („Bearbeitungsgebiet“)
 - i. als „Affiliate Partner“ Verträge über den Verkauf von Vertragsprodukten für MustHave zu vermitteln, sowie
 - ii. als „Selling Partner“ die Vertragsprodukte zu vertreiben.
- 3.2 In den Fällen des Ziff. 3.1 (i) erhält der Partner eine Provision. In den Fällen des Ziff. 3.1 (ii) verdient der Partner an der Preisdifferenz zwischen Einkaufspreis bei MustHave und Verkaufspreis gegenüber dem Endkunden (Händlerrabatt).
- 3.3 Der Partner erhält weitere Provisionsanteile für solche Partner, die von ihm angeworben und die deshalb seinem Vertriebsteam zugeordnet werden.
- 3.4 Die Höhe der Provisionen sind im Vergütungsplan in **Anlage 1** näher bestimmt. MustHave ist im Rahmen seiner allgemeinen Vertriebspolitik, unbeschadet Ziff. 1.3, jederzeit zur Änderung der Listenpreise für Vertragsprodukte, insbesondere zur Erhöhung, berechtigt. Bereits erfolgte Bestellungen des Partners bleiben von nachträglichen Änderungen unberührt.
- 3.5 Mit dem Händlerrabatt bzw. der Provision sind alle Ansprüche des Partners gegen MustHave im Zusammenhang mit den von ihm nach diesen AGB zu erbringenden Tätigkeiten vollständig abgegolten. Ein darüberhinausgehender Anspruch auf Ersatz von Aufwendungen und Kosten, insbesondere Reisekosten, Werbekosten u.a., besteht nicht, soweit nicht ausdrücklich und schriftlich etwas anderes bestimmt ist. Etwaige Prämien, Boni und Verkaufshilfen werden ausschließlich freiwillig gewährt. Ansprüche auf Vorschüsse bestehen nicht.
- 3.6 Die Provisionen werden dem Partner jeweils bis zum 15. des Folgemonats zur Auszahlung bereitgestellt. Die Provision ist innerhalb von 6 Monaten abzurufen, ansonsten verfällt der Provisionsanspruch.
- 3.7 Der Partner wird als selbständiger Unternehmer tätig. Er handelt im eigenen Namen, unter eigener Firma und auf eigene Rechnung. Der Partner kann seine Tätigkeit und seine Geschäftszeit frei bestimmen und beschafft sich selbst die erforderlichen Betriebsmittel. Er ist selbst für die Einhaltung aller steuerrechtlichen, gewerblichen, sozialversicherungsrechtlichen und sonstigen Pflichten, die sich aus seiner Selbständigkeit ergeben, verantwortlich. Er ist nicht befugt, MustHave rechtsgeschäftlich zu vertreten. Der Partner ist insbesondere kein Handelsvertreter. Es besteht für ihn keine Tätigkeitspflicht.
- 3.8 MustHave darf neben dem Partner sowohl selbst als auch durch andere Partner im Bearbeitungsgebiet tätig werden. Ihm steht kein Alleinvertretungsrecht sowie kein Gebietsschutz zu.
- 3.9 Die Vermittlungstätigkeit des Partners erstreckt sich auf alle von MustHave in dessen Onlineshop angebotenen Produkte und/oder Dienstleistungen („Vertragsprodukte“). MustHave ist berechtigt, den Katalog der Vertragsprodukte nach eigenem Ermessen umzugestalten. MustHave ist im Rahmen seiner Vertriebspolitik berechtigt, jederzeit die Vertragsprodukte anzupassen, zu erweitern oder einzuschränken. Erweitert MustHave seine Produkt- und/oder Dienstleistungsangebote über die gegenwärtig genannten Vertragsprodukte hinaus, so erstrecken sich die Berechtigungen des Partners nach diesem Vertrag auch auf diese Produkt- und/oder Dienstleistungsangebote.
- 3.10 Bereits erfolgte Bestellungen und vermittelte Geschäfte des Partners bleiben von den Änderungen jeweils unberührt. MustHave ist jedoch berechtigt, bezogene aber noch nicht vertriebene Vertragsprodukte zum Einkaufspreis zurückzukaufen. Der Einkaufspreis vermindert sich um einen angemessenen Betrag oder entfällt, soweit die Vertragsprodukte nicht mehr mangelfrei sind.

4. Allgemeine Rechte und Pflichten des Partners

- 4.1 Der Partner wird die Interessen von MustHave mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahren.
- 4.2 Der Partner wird im Rechts- und Geschäftsverkehr, soweit er im Rahmen dieses Vertrags auftritt, stets ausschließlich unter der Bezeichnung „selbständiger Partner von MustHave Cosmetics“ auftreten sowie im Übrigen die gesetzlichen Vorschriften zur korrekten Angabe seiner Unternehmensinformationen beachten.
- 4.3 Der Partner wird seine Werbung im Interesse der Einheitlichkeit mit MustHave abstimmen sowie das von MustHave überlassene Werbematerial benutzen. Davon abweichende Werbeinhalte/-mittel müssen mit MustHave im Voraus abgestimmt werden. In keinem Fall darf der Partner unabgestimmte Aussagen über bestimmte kosmetische oder gesundheitliche Wirkungen der Vertragsprodukte treffen.
- 4.4 Der Partner unterliegt keiner Tätigkeitspflicht. Wenn der Partner aber länger als 6 Monate inaktiv oder er dauerhaft an der Ausübung der Tätigkeit gehindert ist, insbesondere aufgrund Krankheit, ist MustHave berechtigt, den Vertrag zu kündigen. Seine Position im Vergütungsplan nach Anlage 1 rutscht dabei in der Linie nach oben zugunsten seines unmittelbaren Sponsors.
- 4.5 Der Partner und MustHave beachten die einschlägigen datenschutzrechtlichen Bestimmungen.

5. Allgemeine Rechte und Pflichten von MustHave, Haftung

- 5.1 MustHave wird den Partner im Rahmen seines allgemeinen Geschäftsverkehrs mit den Vertragsprodukten beliefern. MustHave wird Bestellungen des Partners nur unter Angabe eines berechtigten Interesses ablehnen. Ein solches liegt etwa dann vor, wenn MustHave das betreffende Produkt nicht mehr vertreibt oder die Bestellung wegen Produktionsschwierigkeiten, Produktionsumstellungen, Nichtbelieferung von Vorlieferanten, unerwarteter hoher Nachfrage oder unvorhersehbarer Ereignisse nicht annehmen kann. Im Falle einer angenommenen Lieferung ist MustHave in allen Fällen höherer Gewalt berechtigt, die Belieferung – soweit für den Partner zumutbar – zeitlich zu verzögern oder endgültig zu verweigern. Ein Fall der höheren Gewalt liegt vor bei jedem unvorhersehbaren, schwerwiegenden Ereignis, wie insbesondere Krieg, terroristische Auseinandersetzung, Epidemien oder Arbeitskämpfe, welches außerhalb des Einflussbereichs einer Vertragspartei liegt und durch das eine Vertragspartei ganz oder teilweise an der Erfüllung ihrer Verpflichtungen gehindert wird, einschließlich Feuerschäden, Überschwemmungen, Streiks sowie nicht von ihnen verschuldete Betriebsstörungen oder behördliche Anordnungen und rechtmäßiger Aussperrungen.
- 5.2 MustHave wird den Partner bei seiner Tätigkeit und hinsichtlich des Absatzes der Vertragsprodukte angemessen unterstützen. MustHave wird die Interessen des Partners in angemessenem Umfang wahren. MustHave wird insbesondere für die Vertragsprodukte nach eigenem Ermessen überregional werben und den Partner mit Werbematerial ausstatten.
- 5.3 Soweit der Partner nicht von MustHave herausgegebene Werbematerialien oder -aussagen benutzt, erfolgt die Werbung für die Vertragsprodukte in eigener Verantwortung des Partners. MustHave ist in diesem Fall für vom Partner begangene Rechtsverstöße nicht verantwortlich. Der Partner stellt MustHave auf erstes Anfordern von jedem Schaden frei, der durch einen solchen Verstoß entsteht. Zu dem entstandenen Schaden gehören auch die Rechtsverfolgungskosten bzw. Abwehrkosten wie die Beauftragung eines Rechtsanwalts.
- 5.4 MustHave behält sich vor, in regelmäßigen Abständen Schulungen zur Verkaufsförderung und für den Kundendienst anzubieten, an denen der Partner grundsätzlich teilnehmen muss.
- 5.5 MustHave haftet nur für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit. Diese Einschränkung gilt nicht, soweit MustHave wesentliche Vertragspflichten verletzt. Wesentliche Vertragspflichten sind solche, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrages überhaupt erst ermöglichen und auf deren Einhaltung der Partner regelmäßig vertraut und vertrauen darf. Soweit der Auftraggeber dem Grunde nach auf Schadensersatz haftet, ist diese Haftung auf Schäden begrenzt, die er bei Vertragsschluss als mögliche Folge einer Vertragsverletzung vorausgesehen hat oder bei Anwendung verkehrsüblicher Sorgfalt hätte voraussehen müssen. Mittelbare Schäden und Folgeschäden, die Folge von Mängeln des Vertragsgegenstands sind, sind außerdem nur ersatzfähig, soweit solche Schäden bei bestimmungsgemäßer Verwendung des Vertragsgegenstands typischerweise zu erwarten sind. Die genannten Beschränkungen gelten auch zugunsten der Erfüllungsgehilfen

und Organe von MustHave. Unberührt bleibt die Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz und für Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit.

6. Besondere Pflichten für den Vertrieb

- 6.1 Der Partner darf die Vertragsprodukte lokal oder im Internet bewerben und vertreiben. Daneben erhält der Partner einen eigenen, auf seinen Namen lautenden Web-Shop eingerichtet und bereitgestellt, über den Bestellungen von Kunden abgewickelt werden können.
- 6.2 Derzeit ist die Ersteinrichtung des Onlineshops für den Partner kostenlos. Nach Ablauf der ersten zwölf Monate Vertragsdauer fällt eine wiederkehrende jährliche Gebühr für den Betrieb des Onlineshops in Höhe von EUR 49,99 brutto an. Die Gebühr wird jeweils für ein gesamtes Jahr fällig und ist auch bei unterjähriger Kündigung durch den Partner nicht (auch nicht anteilig) zurückzuerstatten.
- 6.3 Bei allen Werbeaufträgen im Web oder Print hat der Partner, soweit er das Logo von MustHave nutzt, den deutlich sichtbaren Zusatz „selbständiger Partner von MustHave Cosmetics“ hinzuzufügen. Es ist untersagt, den Anschein zu erwecken, Inhaber der Marke(n) „MustHave Cosmetics“ und zusammenhängender Marken oder des dahinterstehenden Betriebs zu sein.
- 6.4 Dem Partner ist bekannt, dass die Qualität und der besondere Charakter der Vertragsprodukte, deren Wertigkeit und der Umstand, dass die Vertragsprodukte Träger des Markenimages von MustHaves sind, qualitative Anforderungen an die Präsentation der Vertragsprodukte stellen. Der Vertrieb ist daher nur dann zulässig, wenn der Partner die als **Anlage 2** zu diesem Partnervertrag beigefügten „Anforderungen im Online-Vertrieb“ von MustHave einhält.
- 6.5 Der Partner darf Schulungen und Trainings über die Vertragsprodukte und die Angebote von MustHave nur zugunsten bereits registrierter Partner anbieten.
- 6.6 Der Verkauf über sonstige Handels- und Auktionsplattformen (etwa: Ebay) und zu Schleuderpreisen ist dem Partner aufgrund der Exklusivität der Vertragsprodukte untersagt.
- 6.7 Dem Partner ist es ferner untersagt, einen eigenen Webshop zum Verkauf der Vertragsprodukte zu betreiben, der in Konkurrenz zu dem Shop nach Ziff. 6.1 steht. Alle Online-Umsätze über die Vertragsprodukte müssen über den Shop nach Ziff. 6.1 abgewickelt werden.
- 6.8 Der Partner stellt MustHave bereits jetzt von allen Schäden und der Inanspruchnahme durch Dritte aufgrund schuldhafter Verletzungen der Ge- und Verbote nach dieser Ziff. 6 frei.
- 6.9 Verstößt der Partner gegen die Ge- und Verbote aus den Ziff. 6.3 bis 6.5 und insbesondere der Anlage 2, stellt dies einen Vertragsverstoß dar. MustHave ist zur Abmahnung und Unterlassungsforderung berechtigt. In besonders schweren Fällen kann MustHave den Vertrag außerordentlich fristlos kündigen. Etwaige Schadensersatzansprüche bleiben daneben unberührt.
- 6.10 Mindestabsatzziele oder Mindestabnahmemengen gibt es nicht.

Besondere Bestimmungen für Vermittlungsgeschäfte:

- 6.11 Der Partner wird im Falle von Vermittlungsgeschäften bei seinen Verhandlungen mit potentiellen Kunden die von MustHave festgesetzten Preise, Konditionen (insbes. zu Rechten bei Mängeln, etwaigen Garantien, etc.), Lieferfristen und technischen Spezifikationen beachten.
- 6.12 Der Partner wird alle vermittelten Aufträge an MustHave in der von MustHave vorgegebenen Form weiterleiten. Der Partner hat insoweit selbst keine Abschlussvollmacht und hat potentielle Kunden auf diese Tatsache hinzuweisen. Er ist lediglich als Nachweisvermittler tätig. Jedes von einem Kunden erteilte Vertragsangebot („Auftrag“) bedarf der Annahme durch MustHave.
- 6.13 MustHave teilt dem Partner unverzüglich mit, ob er einen vom Partner vermittelten Auftrag annimmt oder ablehnt. Er wird den Partner auch darüber unterrichten, ob er einen vom Partner vermittelten Vertrag mit einem Kunden nicht oder nicht in der vertraglich vereinbarten Form ausführt. Ferner wird der MustHave den Partner auch dann unverzüglich unterrichten, wenn der MustHave Geschäfte voraussichtlich nur in erheblich geringerem Umfang abschließen kann oder will als der Partner unter gewöhnlichen Umständen erwarten kann.

Besondere Bestimmungen für Vertriebsgeschäfte

6.14 Für alle in Ausführung dieses Vertrages getätigten Verkaufsgeschäfte von MustHave an den Partner gelten die Allgemeinen Verkaufsbedingungen von MustHave in der jeweils aktuellen Fassung.

7. Konkurrenzschutz

- 7.1 Der Partner darf während der Vertragslaufzeit auch für andere Auftraggeber, insbesondere auch andere Vertriebssysteme, tätig werden.
- 7.2 Soweit ein Partner zulässigerweise für einen Wettbewerber tätig ist oder Produkte vertreibt, die zu den von MustHave angebotenen Produkten in Wettbewerb stehen, dürfen die Konkurrenzprodukte nur getrennt von den Vertragsprodukten präsentiert werden, so dass jede Verwechslung sowie die Verschlechterung des Vertriebschancen der Vertragsprodukte ausgeschlossen werden. Insbesondere dürfen die Konkurrenzprodukte nicht innerhalb desselben Posts oder sonst in unmittelbarem Zusammenhang mit den Vertragsprodukten beworben werden.
- 7.3 Verstößt der Partner gegen die Verbote aus dieser Ziff. 7, ist er verpflichtet, eine angemessene Vertragsstrafe zu zahlen, die in das billige Ermessen von MustHave gestellt wird, jedoch regelmäßig nicht unter EUR 5.000 liegen wird.
- 7.4 Besteht die Verletzungshandlung in einer dauerhaften Tätigkeit wird die Vertragsstrafe für jeden angefangenen Monat, in dem die verbotene Handlung fortgesetzt wird, neu verwirkt (Dauerverletzung). Mehrere Verletzungshandlungen lösen jeweils gesonderte Vertragsstrafen aus, gegebenenfalls auch mehrfach innerhalb eines Monats. Erfolgen dagegen einzelne Verletzungshandlungen im Rahmen einer Dauerverletzung, sind sie von der für die Dauerverletzung verwirkten Strafe mit umfasst.
- 7.5 Die Geltendmachung von Schäden, die über die verwirkte Vertragsstrafe hinausgehen, bleibt vorbehalten. Vorbehalten bleibt auch die Geltendmachung aller sonstigen gesetzlichen und vertraglichen Ansprüche und Rechtsfolgen aus einer Verletzung (z.B. Unterlassungsansprüche, Wegfall des Anspruchs auf Karenzentschädigung für die Dauer des Verstoßes usw.).

8. Markenschutz, Rechte an Vertragsprodukten, Verschwiegenheit

- 8.1 Sämtliche gewerblichen Schutzrechte sowie sonstigen immateriellen Rechte an den Vertragsprodukten stehen im Verhältnis zum Partner MustHave zu. MustHave erteilt dem Partner jedoch während der Vertragslaufzeit die Erlaubnis, die Marken und sonstigen Zeichen des MustHave nach vorheriger Abstimmung mit MustHave (insbes. auf Visitenkarten und Geschäftsbriefen) zu nutzen. Der Partner hat dabei auf seine rechtliche Stellung als selbständiger Partner (siehe Ziff. 4.2) deutlich hinzuweisen. Dem Partner ist es jedoch nicht gestattet die Firma, die Marke oder andere Zeichen von MustHave als Teil seiner Firma ins Handelsregister oder als Teil einer Domain eintragen zu lassen.
- 8.2 Der Partner verpflichtet sich – auch über die Vertragslaufzeit hinaus –, die gewerblichen Schutzrechte und das Know-how von MustHave weder selbst anzugreifen, noch durch Dritte angreifen zu lassen, oder Dritte beim Angriff in irgendeiner Form zu unterstützen.
- 8.3 Der Partner ist ferner zur Verschwiegenheit verpflichtet. Der Partner darf ihm zur Kenntnis gelangende Geschäftsgeheimnisse von MustHave weder während des Vertrages noch nach seiner Beendigung Dritten mitteilen oder zugänglich machen. Er wird dafür sorgen, dass diese Verpflichtung auch durch seine Mitarbeiter und Teammitglieder eingehalten wird.
- 8.4 Unterlagen über geheime Geschäftsvorgänge, die MustHave ihm anvertraut hat, wird der Partner unverzüglich nach der auftragsgemäßen Benutzung, spätestens jedoch innerhalb einer Woche nach Beendigung des Vertragsverhältnisses, am Sitz von MustHave zurückgeben. Wenn und soweit gesetzlich nicht etwas anderes gilt, ist der Partner nicht berechtigt, Kundendaten zu eigenen Zwecken nach Vertragsbeendigung zu nutzen; dies gilt auch in Bezug auf Daten von Kunden, die er selbst erworben hat.
- 8.5 Für jeden Verstoß gegen die Pflichten aus dieser Ziff. 8 wird eine Vertragsstrafe nach Maßgabe der Ziff. 7.4 ff. fällig.

9. Laufzeit des Vertrages, Kündigung

- 9.1 Dieser Vertrag wird auf unbestimmte Zeit geschlossen. Er ist jederzeit schriftlich ordentlich kündbar.
- 9.2 Das Recht zur fristlosen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt hiervon unberührt.
- 9.3 MustHave ist insbesondere zur außerordentlichen Kündigung des Partnervertrags berechtigt, wenn der Partner mit der Zahlung der Pauschale für den Betrieb des Onlineshops mehr als 8 Wochen in Verzug gerät.
- 9.4 Die Kündigungserklärung bedarf in jedem Fall der Schriftform. Maßgeblich für die Einhaltung einer Frist ist der Zugang des Kündigungsschreibens.
- 9.5 Nach Zugang einer ordentlichen Kündigung muss MustHave nur noch insoweit Bestellungen des Partners akzeptieren, als dieser die betreffenden Vertragsprodukte in dem bis zur Vertragsbeendigung verbleibenden Zeitraum im Rahmen des ordnungsgemäßen üblichen Geschäftsganges verkaufen oder verwenden kann und nicht in ausreichendem Umfang auf Lager hat; MustHave ist berechtigt, Vertragsprodukte nur noch gegen Vorkasse oder Sicherheitsleistung zu liefern.

10. Folgen der Vertragsbeendigung

- 10.1 Mit Beendigung des Vertragsverhältnisses wird sich der Partner unverzüglich nicht mehr im geschäftlichen Verkehr als solcher bezeichnen und die Nutzung der Marken und der sonstigen geschützten Zeichen von MustHave einstellen. Der Partner hat die betreffenden Beschilderungen und Zeichen auf seine Kosten zu entfernen. Wenn und soweit gesetzlich nicht etwas anderes gilt, wird er die Nutzung der Marken und sonstigen Zeichen von MustHave oder von verwechslungsfähigen Zeichen nach Vertragsbeendigung unterlassen. Er wird jedenfalls alles unterlassen, was den Eindruck erwecken könnte, er sei ein von MustHave autorisierter Partner.
- 10.2 MustHave ist berechtigt, den Onlineshop mit Beendigung des Vertrags ohne weitere Benachrichtigung abzuschalten.
- 10.3 Die bisher unter dem Partner hängende Downline rutscht innerhalb derselben Linie nach oben zugunsten des unmittelbaren Sponsors des ausscheidenden Partners.
- 10.4 MustHave ist berechtigt aber nicht verpflichtet, vom Partner innerhalb von drei Monaten nach Beendigung des Vertragsverhältnisses die von ihm zur Verfügung gestellten Unterlagen, (Werbe-)Materialien und sonstige Gegenstände auf eigene Kosten am Sitz von MustHave zurückzuverlangen, wenn und soweit sie nicht bestimmungsgemäß verbraucht wurden. Ein Zurückbehaltungsrecht besteht nicht.
- 10.5 Innerhalb von drei Monaten nach Beendigung des Vertragsverhältnisses ist MustHave auch berechtigt aber nicht verpflichtet, nach seiner Wahl die Rücknahme eines Teils oder des gesamten Bestandes an Vertragsprodukten, die der Partner von ihm bezogen hat, gegen Zahlung des zum Zeitpunkt der Beendigung des Vertragsverhältnisses gültigen Listenpreises zzgl. etwa anfallender Umsatzsteuer zu verlangen, wenn und soweit der Partner diese noch nicht verkauft hat und voraussichtlich auch nicht mehr zur Erfüllung von Ansprüchen aus Sachmangelhaftung benötigt. Die Mängelrechte geltend entsprechend der Ziff. 2.10.
- 10.6 Im Falle einer außerordentlichen Kündigung dieses Vertrages durch MustHave ist MustHave berechtigt, von Einzelkaufverträgen aus der Zeit vor der außerordentlichen Kündigung gegenüber dem Partner gegen eine angemessene Entschädigung, die von MustHave nach billigem Ermessen bestimmt wird, zurückzutreten.

11. Übergabe und Vererbung des Vertrags

- 11.1 Der Vertrag zwischen den Parteien ist per lebzeitiger Verfügung oder Verfügung von Todes wegen auf eine dritte Person übertragbar. Soweit mehrere Personen gemeinsam Erbe werden („Erbengemeinschaft“), haben diese einen gemeinsamen Vertreter gegenüber MustHave zu bestimmen – bis dahin ruhen alle Rechte.
- 11.2 Im Falle lebzeitiger Verfügung ist die Übertragung mit einer Frist von 3 Monaten anzukündigen.

- 11.3 Möchte der Erbe in den Vertrag eintreten, hat er dies gegenüber MustHave innerhalb von 6 Monaten ab dem Todestag zu erklären. Geht die Erklärung nicht oder nicht rechtzeitig ein, so geht das Vertragsverhältnis entsprechend Ziff. 4.6 zugunsten des Sponsors bei diesem auf.
- 11.4 MustHave steht ein Vorkaufsrecht zu. Im Falle der Übertragung von Todes wegen tritt an die Stelle des Kaufpreises eine angemessene Abfindung des/der Erben.
- 11.5 In allen Fällen kann MustHave die Übertragung aus wichtigem Grund untersagen. Im Falle der Versagung einer Übertragung von Todes wegen und ist auch kein geeigneter Ersatzerbe benannt, geht das Vertragsverhältnis entsprechend Ziff. 4.6 zugunsten des Sponsors bei diesem auf.

12. Sonstiges

- 12.1 Die vorliegende Vereinbarung stellt nebst Anlagen die vollständige Absprache zwischen den Vertragsparteien dar. Änderungen und Ergänzungen dieser Vereinbarung bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform. Dies gilt auch für den Verzicht auf das Schriftformerfordernis. Die Parteien verpflichten sich gegenseitig, jeweils auf Wunsch der anderen Partei jederzeit alle Handlungen vorzunehmen und Erklärungen abzugeben, die erforderlich sind, um dem Schriftformerfordernis – auch im Zusammenhang mit Abschluss von Nachtrags-, Änderungs- und Ergänzungsverträgen – Genüge zu tun. Hiervon ausgenommen sind nur Individualabsprachen zwischen den Parteien.
- 12.2 Für diesen Vertrag gilt ausschließlich das Recht der Bundesrepublik Deutschland unter Ausschluss des UN-Kaufrechts und der auf dieses verweisenden Normen des internationalen Privatrechts.
- 12.3 Die Vertragsparteien vereinbaren für alle aus und im Zusammenhang mit diesem Vertragshändlervertrag entstehenden Streitigkeiten, soweit gesetzlich zulässig, die ausschließliche Zuständigkeit des Landgerichts am Sitz von MustHave. MustHave ist allerdings berechtigt, jedes ansonsten zuständige Gericht anzurufen.
- 12.4 Zur Aufrechnung sowie zur Ausübung von Pfand- oder Zurückbehaltungsrechten ist der Partner nur befugt, wenn die von ihm geltend gemachten Forderungen von MustHave anerkannt oder gerichtlich rechtskräftig festgestellt sind.
- 12.5 Der Partner kann die Rechte und Pflichten aus diesem Vertragshändlervertrag nicht ohne vorherige schriftliche Einwilligung von MustHave auf Dritte übertragen.
- 12.6 Im Falle der Unwirksamkeit einer oder mehrerer Bestimmungen dieses Vertrages werden die Parteien eine der unwirksamen Regelung möglichst nahe kommende Ersatzregelung treffen. Die Unwirksamkeit einer oder mehrerer Bestimmungen dieses Vertrages lässt die Wirksamkeit im Übrigen unberührt.

Anlagen:

Anlage 1: Vergütungsplan

Anlage 2: Anforderungen im Online-Vertrieb

Anlage 1: Vergütungsplan

Unser Get-Together Konzept:

1 € netto entspricht i.d.R. 1 MP (Magic Point)

Handelsspanne

Eigener Rabatt im Shop:
 sofort → 20% | 250 - 499 MP → 25% | 500 - 999 MP → 30% | ab 1.000 MP → 35%

Kundenprovision

Onlineshop → 25% + Kundenschutz

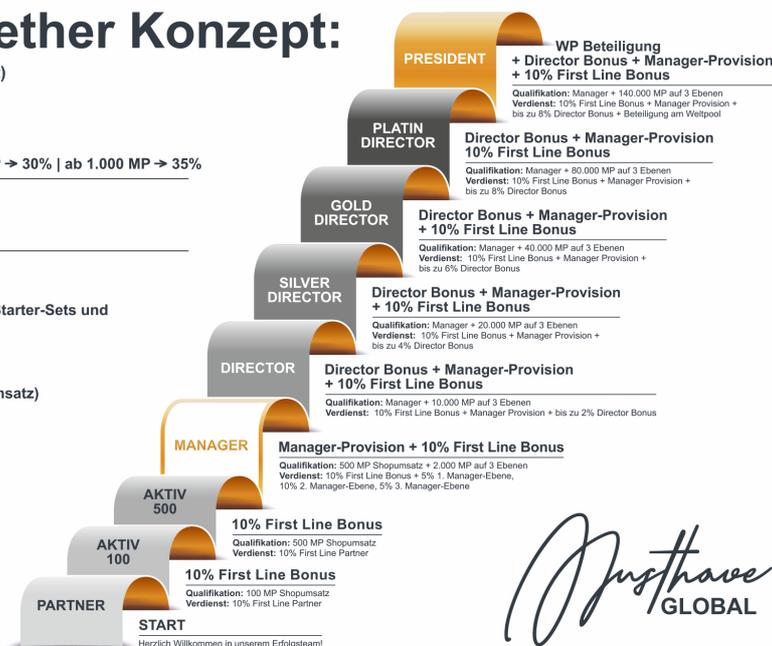
Get-Together Konzept:

1. Akquisitions-Bonus: 25% vom Nettowert des Starter-Sets und fester MP-Wert je Starter-Set

2. Manager-Provision:
 Voraussetzung: Shopumsatz 500 MP kumuliert (Kundenbestellungen + Sponsering + Eigener Umsatz) + 2.000 MP Teamumsatz auf 3 Manager-Ebenen

1. Manager-Ebene 5%
2. Manager-Ebene 10%
3. Manager-Ebene 5%

! SHOPUMSATZ setzt sich aus Kundenbestellungen, Sponsering und/oder eigenem Umsatz zusammen.




Dieser Vergütungsplan ist in seiner jeweils gültigen Fassung Bestandteil der Allgemeinen Partnerbedingungen der MustHave Global.

MP = Businessvolumen

Jedes Produkt der MustHave Global hat einen Nettopreis (Mehrwertsteuer je Land verschieden) und einen MP-Wert (MP=Magicpoints). Der MP-Wert ist die interne, „internationale Währung“ der MustHave Global, die als Basis für die Provisionsabrechnung dient. Ein Produkt hat – unabhängig von der Währung – auch länderübergreifend den gleichen MP-Wert. Ein MP-Punkt entspricht ungefähr 1 Euro Nettoeinkaufspreis (Einkaufspreis für Partner der MustHave Global). Maßgeblich ist hier die aktuelle Preisliste.

Aktivstatus

Ein Partner erhält Aktivstatus, wenn er insgesamt mindestens 500 MP Punkte mit Eigenumsatz und/oder Kundenbestellungen und/oder Registrierungen der neuen Partner (FirstLine) innerhalb eines Kalendermonats generiert und bezahlt hat. Für die Auszahlung der Manager- und Director-Provisionen (Downline-Provisionen) sind der Aktivstatus und weitere Qualifikationsbedingungen immer Voraussetzung. Im Backoffice wird in der Statistik angezeigt, ob Aktivstatus vorliegt.

1. Handelsspanne für MustHave Partner

Endkunden

Grundsätzlich kann jeder Kunde der MustHave Global werden. Der Kunde kann vom Partner direkt beliefert werden oder er kann über den Partnershop Produkte bestellen. Jeder registrierte MustHave Partner kann die Produkte mit einem Rabatt von 20-35 % einkaufen. Die Handelsspanne ist vom jeweiligen Umsatz des aktuellen Kalendermonats kumuliert abhängig:

20% bis 250MPs, 25 % von 251-500 MP, 30 % von 501-1000 MP, 35 % ab 1001 MP.

Jeder Partner erhält mit seiner Registrierung automatisch einen eigenen MustHave Online-Shop. Auf Bestellungen, die Endkunden und der Partner selber über diesen Online-Shop tätigen, erhält der Partner grundsätzlich eine Handelsspanne von 25 % ausgezahlt bzw. kann diese Handelsspanne (Provision) mit eigenen Bestellungen verrechnen. Die Rabatte werden nicht rückwirkend erstattet.

Erstlinienbonus

Auf persönlich gesponserte Partner in erster Ebene erhält der Sponsor bei einem Eigenumsatz von mindestens 100 MP im Abrechnungsmonat eine Sofortprovision von 10 %. Diese Provision bleibt bestehen, auch wenn der Partner Manager erreicht hat.

2. Manager-Provision für MustHave Manager

Jeder aktive MustHave Partner kann MastHave Manager werden.

Qualifikation:

MustHave Partner, die in einem Abrechnungsmonat selber Aktivstatus – 500 MP - und 2.000 MP mit Kunden- und Eigenbestellungen ihrer Partner in den 3 Manager Ebenen

erreichen, sind Manager. Ein Manager erhält auf die MP der Partner und Manager seiner Downline Provisionen.

Manager-Provision für MustHave Manager

1. Ebene 5 %
2. Ebene 10 %
3. Ebene 5 %

Es erfolgt eine dynamische Kompression auf drei qualifizierte Managerebenen. Partner zählen im Umsatz zu der jeweiligen Managerebene.

3. Director-Bonus für MustHave Director

Jeder Manager kann sich als MustHave Director für den MustHave Director-Bonus qualifizieren.

3.1. Director (D) 2 %

Als Director qualifizieren Sie sich, wenn Ihr Team auf den ersten 3 Managerebenen innerhalb des Kalendermonats 10.000 MP erreicht und Sie selber qualifizierter Manager sind. Sie erhalten 2 % auf alle MP ihres Teams bis zum nächsten Director.

3.2. Silver Director (SD) 4 %

Als Silver Director qualifizieren Sie sich, wenn Ihr Team auf den ersten 3 Managerebenen innerhalb des Kalendermonats 20.000 MP erreicht und Sie selber qualifizierter Manager sind. Sie erhalten 4 % auf die MP aller Teamumsätze bis zum nächsten qualifizierten Silver Director und 2 % auf die MP aller Teamumsätze unter einem qualifizierten Director.

3.3 Gold Director (GD) 6 %

Als Gold Director qualifizieren Sie sich, wenn Ihr Team auf den ersten 3 Managerebenen innerhalb des Kalendermonats 40.000 MP erreicht und Sie selber qualifizierter Manager sind. Sie erhalten 6 % auf die MP aller Teamumsätze bis zum nächsten qualifizierten Gold Director, 4 % auf die MP aller Teamumsätze unter einem qualifizierten Director und 2 % auf die MP aller Teamumsätze unter einem qualifizierten Gold Director.

3.4 Platin Director (PD) 8 %

Als Platin Director qualifizieren Sie sich, wenn Ihr Team auf den ersten 3 Managerebenen innerhalb des Kalendermonats 80.000 MP erreicht und Sie selber qualifizierter Manager sind. Sie erhalten 8 % auf die MP aller Teamumsätze bis zum nächsten qualifizierten Platin Director, 6 % auf die MP aller Teamumsätze unter einem Director, 4 % auf die MP aller Teamumsätze unter einem Silver Director und 2 % auf die MP aller Teamumsätze unter einem Gold Director.

4. MustHave President's Team

Als MustHave President's Team qualifizieren Sie, wenn Ihr Team auf den ersten 3 Managerebenen innerhalb des Kalendermonats 140.000 MP erreicht und Sie selber qualifizierter

Manager sind und sie es 3 Monate in Folge gehalten haben. Sie bleiben President (i.Q.) solange die 3 Monate am Stück nicht gehalten wurden.

MustHave Global zahlt monatlich 1 % des gesamten Unternehmens-MP in den President's Team Pool aus. Alle im Abrechnungsmonat qualifizierten President's Team Member teilen sich diesen Pool anteilig nach Ihren im jeweiligen Abrechnungsmonat erreichten Manager MP.

Grundsätzlich:

Für die Abrechnungen werden immer die Qualifikationen des Kalendermonats betrachtet! Die Abrechnung der Provisionen erfolgt immer bis zum 15. des Folgemonats. MustHave Global haftet nicht für eventuelle Verzögerungen im Überweisungsverkehr, die durch Banken verursacht werden oder aufgrund von Feiertagen oder fehlerhaft übertragenen Kontodaten geschehen.

Sollte am Sonntag/Feiertag noch eine Bestellung gemacht werden, so ist dies online über den Shop im Backoffice (Partnerbereich) und der Zahlung mit Kreditkarte, per PayPal oder dem Rechnungskauf über Klarna im Regelfall möglich, da bei diesen Zahlungsarten die Bezahlung garantiert ist und sofort verbucht wird. Somit zählt der Umsatz noch für den laufenden Monat.

Voraussetzung für die ordnungsgemäße Auszahlung ist, dass bei MustHave Global die vollständige Bankverbindung des Partners hinterlegt ist. Die Bankverbindung kann im Backoffice (Partnerbereich) selbst eingetragen und geändert werden.

Um die Provisionen brutto mit Umsatzsteuer ausgezahlt zu bekommen, ist es notwendig, die nationale Steuernummer im Backoffice einzutragen. Ansonsten werden alle Provisionen immer netto überwiesen. Wird die Steuernummer nicht rechtzeitig hinterlegt, besteht kein Anspruch auf Nachzahlung von Umsatzsteuer.

Um Überweisungen ins Ausland vornehmen zu können, benötigt MustHave Global unbedingt die IBAN sowie den BIC-/Swift-code. Für Provisionsüberweisungen auf Bankkonten in Deutschland oder der europäischen Union fallen für den Vertriebspartner keine Gebühren an. Soll die Auszahlung auf ein Konto eines Landes außerhalb der EU (z. B. Schweiz oder USA) erfolgen, gehen die Transfergebühren zu Lasten des Kontoinhabers. Ändert sich die Bankverbindung eines Partners, so sind die Kontodaten selbständig im Backoffice (Partnerbereich) zu ändern. Außerdem ist MustHave Global rechtzeitig über die Kontoänderung zu informieren, so dass die Auszahlung auf das richtige Bankkonto gewährleistet werden kann.

Überweisungen, die nicht ausgeführt werden konnten, bleiben als Guthaben im Backoffice für 12 Monate bestehen! Danach erlöschen sie.

Zum Umsatz zählen ausschließlich die gebuchten Zahlungseingänge bei der MustHave Global. Das Bestell- oder Rechnungsdatum ist für die Umsatzermittlung unmaßgeblich. MustHave Global ist stets bemüht, so zeitnah wie möglich die Zahlungseingänge zu verbuchen, kann jedoch – bedingt durch mögliche Fremdeinflüsse wie technische Störungen der Hausbank oder der Kreditkartengesellschaft – keine Haftung für durch Verzögerungen verursachte Auswirkungen auf Qualifikation oder Provision übernehmen.

Eigenumsatz

Zum Eigenumsatz zählen die MP-Werte aus selbst getätigten Bestellungen und Endkundenumsätze im Onlineshop.

Für Bestellungen seiner Endkunden über den Partner-Shop erhält der betreffende Partner eine Handelsspanne von 25 % ausgezahlt, auch ohne dass Eigenumsatz vorliegt.

Registrierungsablauf

Die Registrierung eines neuen Partners erfolgt durch die Eintragung auf der Partner-Homepage eines Partners (Sponsor). Die Online-Registrierung kann an jedem Wochentag erfolgen.

MustHave Partner

MustHave Partner kann jede volljährige und geschäftsfähige Person werden. Der Partner wird direkt von MustHave Global beliefert und erhält 20-35 % Rabatt auf seinen Einkauf. Jeder MustHave Partner darf weitere Partner sponsern. MustHave Global bleibt es vorbehalten, ohne Angabe von Gründen die Registrierung eines Partners abzulehnen.

Downline

Als „Downline“ bezeichnet man alle Partner, die zu ihrem Team gehören.

Kunden

Grundsätzlich kann jeder Kunde der MustHave Global werden. Der Kunde kann vom Partner direkt beliefert werden, oder er kann über den Partner-Shop Produkte bestellen. In diesem Fall erfolgen Fakturierung und Logistik über MustHave Global. MustHave Global bleibt es vorbehalten, ohne Angabe von Gründen die Belieferung eines Kunden abzulehnen.

Partner-Shop

Jeder registrierte Partner erhält eine Partner-Subdomain mit Online Shop (muster-mann.musthave.global). Endkunden, die über den Online-shop eines Partners einkaufen, werden direkt von MustHave Global beliefert. Der Partner erhält für diese Endkundenbestellungen eine Handelsspanne von 25 % ausbezahlt. Wenn ein Endkunde einmal einem Partner zugeordnet ist (funktioniert automatisch durch Bestellung im Partner-Shop), bleibt er für immer sein Kunde. Auch dann, wenn der Endkunde später über den Partner-Shop eines anderen Partners einkaufen sollte.

Für die Nutzung der personalisierten Shops fallen ab dem 2ten Geschäftsjahr eine Gebühr i.H. von EUR 49,- p.a an. Provisionen werden ab 10,00 EUR ausbezahlt. Sollten die 10,00 EUR nicht erreicht werden, werden die Beträge gesammelt und bei der nächsten Abrechnung ausgezahlt.

Anlage 2: Anforderungen im Online-Vertrieb

In Ausgestaltung von Ziff. 6 hat der Partner folgende Regeln zu beachten:

1. Sie haben die gesetzlichen Vorschriften zur wahrheitsgemäßen und nicht irreführenden Information von Verbrauchern und Endkunden, insbesondere des UWG und des HWG, zu beachten. Insbesondere dürfen keine gesetzeswidrigen Heilversprechen oder sonstige vorteilhafte Wirkungen der Vertragsprodukte angepriesen werden. Solche Werbung ist auf die offiziell von MustHave vorgegebenen und bestätigten Werbeaussagen zu begrenzen.
2. Sie dürfen Ihre Kunden und Endverbraucher nicht belästigen oder unter Verletzung der gesetzlichen Vorschriften, insbesondere des UWG, unbefugt kontaktieren. Die gesetzlichen Vorschriften zur notwendigen Einholung von Einwilligungen zur Kontaktaufnahme sind unbedingt zu beachten.
3. Vergleichende Werbung über externe Produkte ist untersagt. Im Allgemeinen haben Sie Produkte, Dienstleistungen und Marken externer Dritter zu achten und sich nicht abwertend oder sonst unlauter und schädigend zu äußern oder entsprechende Verhaltensweisen zeigen.
4. Alle Vertragsprodukte dürfen nur für den Eigenbedarf oder für den Vertrieb an Endkunden in üblichen Mengen erworben werden. Der Vertrieb über den stationären Handel (insbesondere Drogeriemärkte, Supermärkte, Discounter u.a.) ist untersagt.
5. Bei der Anwerbung von weiteren Partnern zur Aufnahme in die eigene Linie haben Sie stets wahre Informationen über ihre wirtschaftlichen Verhältnisse, das System von MustHave und die darin enthaltenen Verdienstmöglichkeiten zu machen. Sie haben solche Interessenten im Allgemeinen vollständig und wahrheitsgemäß aufzuklären. Sie dürfen nur solche Partner anwerben, die geeignet sind und die vertraglichen Voraussetzungen erfüllen.
6. Sie dürfen Interessenten für eine Partnerstellung und Partnern für das bloße Anwerben als Partner keine Provisionen außerhalb des Vergütungsplans versprechen oder zahlen.
7. Sämtliche Manipulationen und Umgehungen des Vergütungsplans sind untersagt. Insbesondere ist es untersagt, Strohmänner oder sonstige nichtexistierende Personen als Partner für das eigene oder ein fremdes Team anzuwerben, sowie sich direkt oder indirekt, offensichtlich oder verschleiert, mehrfach für das eigene oder ein fremdes Team zu registrieren. Ebenso untersagt ist das künstliche Aufblähen von eigenen oder fremden Verkäufen, etwa durch Scheinkäufe oder Verkäufe zwischen Teams untereinander.
8. Alle Partner sind an ihre Teams und Linien gebunden. Sämtliche Maßnahmen zur Durchführung dieses Vertrags (z.B. Verkaufsschulungen, Teammaßnahmen u.a.) dürfen nur innerhalb des eigenen Teams bzw. der eigenen Linie stattfinden.