



Vertriebspartnervertrag (Stand: 18.03.2024)

abgeschlossen zwischen

MyImpulse, Kalter-Markt 18, 73529 Schwäbisch Gmünd in Deutschland nachfolgend „MyImpulse“ und

MyImpulse Vertriebspartner nachfolgend „Vertriebspartner“

_____ Vorname	_____ Nachname	_____ Geburtsdatum
_____ Straße	_____ PLZ und Ort	_____ Land

Vorwort

MyImpulse betreibt die Online-Plattform MyImpulse (www.myimpulse.de), über die Nutzer direkt Produkte von MyImpulse erwerben können. Die Plattform ermöglicht es den Nutzern auch, Produkte zu empfehlen. Wenn ein Produkt einem Nutzer empfohlen wurde, kann er den entsprechenden Produkthanbieter kontaktieren und das Produkt erwerben. Die Produkte stammen immer direkt vom Produktlieferanten. Bei erfolgreicher Produktempfehlung erhält der Nutzer eine Provision gemäß dem jeweiligen Karriereplan.

Die Nutzer der Plattform werden in Kunden und Vertriebspartner eingeteilt. Die Rechte und Pflichten eines Vertriebspartners sind wie folgt festgelegt:

1. VERTRAGSGEGENSTAND

1.1. Der Vertriebspartner ist nicht verpflichtet, Produktempfehlungen abzugeben, und es besteht keine Erfolgsgarantie für diese Empfehlungen. Der Vertriebspartner hat keinen Gebietsschutz.

1.2. Sobald der Vertriebspartner die Unternehmereigenschaft gemäß den individuellen lokalen Anforderungen erreicht hat (je nach Land können abweichende Regelungen gelten), muss er als Unternehmer abrechnen. Dazu kann der Vertriebspartner beispielsweise einen Gewerbeschein vorlegen oder bei juristischen Personen einen Auszug aus dem Handelsregister gemäß deutschem oder europäischem Recht oder entsprechende Unterlagen erbringen. Zusätzlich ist der Vertriebspartner verpflichtet, MyImpulse seine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer („UID-Nummer“) mitzuteilen oder zu bescheinigen, dass er von der Umsatzsteuer befreit ist. Alternativ kann er eine andere Identifikationsnummer angeben, die das Unternehmen, seine Unternehmereigenschaft oder den erlangten Gewerbeschein identifiziert. Falls der Vertriebspartner den erforderlichen Nachweis nicht erbringt, können Provisionszahlungen ausgesetzt werden und weitere Empfehlungen bis zum Nachweis seiner Unternehmereigenschaft eingeschränkt werden oder Provisionen netto ausbezahlt.

1.3. Der Vertriebspartner agiert als selbstständiger Unternehmer und verpflichtet sich, alle gesetzlichen Pflichten im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit einzuhalten. Dazu gehören auch die eigenständige Meldung und Abführung aller durch die Ausübung seiner Tätigkeit anfallenden Steuern und Abgaben (z. B. Sozialversicherungsbeiträge, Umsatzsteuer usw.) an die zuständige Behörde.

Der Vertriebspartner ist allein verantwortlich für die Meldung und Zahlung dieser Steuern und stellt MyImpulse von sämtlichen Ansprüchen in Bezug auf diese Angelegenheiten frei.

1.4. Der Vertriebspartner ist selbstständig tätig und unterliegt keinem Arbeitsverhältnis mit MyImpulse. Daher hat er keine Ansprüche auf Sozialleistungen von MyImpulse. Der Vertriebspartner ist frei darin, Ort, Zeit, Beginn, Ende sowie Art und Häufigkeit seiner unternehmerischen Tätigkeit zu bestimmen. Er trägt das unternehmerische Risiko (z.B. falls ein Kunde vom Vertrag zurücktritt) und hat im Falle von Urlaub, Krankheit oder sonstiger Arbeitsunfähigkeit keinen Anspruch auf Vergütung von MyImpulse.

2. RECHTE UND PFLICHTEN EINES VERTRIEBSPARTNERS

2.1. Der Vertriebspartner von MyImpulse verpflichtet sich, die Interessen von MyImpulse stets nach bestem Wissen und Gewissen zu wahren und sicherzustellen, dass das Ansehen von MyImpulse in keiner Weise beeinträchtigt wird. Er wird die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns anwenden.

2.2. Der Vertriebspartner hat die Möglichkeit, potenziellen Kunden von MyImpulse freigegebene Produkte zu empfehlen. Dabei wird er sich auf Grundlage der von MyImpulse freigegebenen Unterlagen und Informationen (Schulungsvideos, Prospekte, Produktschulungen usw.) bewegen und vollständige, wahrheitsgemäße und fachliche Angaben zu den jeweiligen Produkten machen. Bei erfolgreichem Vertragsabschluss stehen dem Vertriebspartner Provisionen gemäß dem jeweiligen Karriereplan zu.

2.3. Darüber hinaus kann der Vertriebspartner weitere Kunden und nachgelagerte Vertriebspartner (Downline) für MyImpulse empfehlen. Führen seine Empfehlungen zu einem Vertragsabschluss, erhält er zusätzlich Provisionen gemäß dem jeweiligen Karriereplan.

2.4. Dem Vertriebspartner ist bewusst, dass er nicht berechtigt ist, Verträge im Namen oder für Rechnung von MyImpulse abzuschließen. Es wird ihm insoweit keine Vertretungsbefugnis eingeräumt.

2.5 Es ist keinem Vertriebspartner und Reseller gestattet, Produkte von MyImpulse auf eCommerce Plattformen wie Amazon, Ebay, Kleinanzeigen, Shpock, eigenen Onlineshops oder ähnliches zu vertreiben/insertieren bzw. zu listen. Hierfür wird eine ausdrückliche Genehmigung von MyImpulse benötigt.

2.6 Vertriebspartner und Reseller müssen sich an die Verkaufspreise des MyImpulse Onlineshops halten. Es ist nicht gestattet niedrigere oder höhere Preise, als die gelisteten Produktpreise des MyImpulse-Onlineshops verlangen. Dies dient dazu die Fairness für alle Vertriebspartner und Reseller zu gewährleisten.

3. PROVISIONEN

3.1. Die Höhe und Art der Provisionen für den Vertriebspartner sind im Karriereplan festgelegt. Neben den im Karriereplan festgelegten Provisionen stehen dem Vertriebspartner keine weiteren Vergütungen zu. Der Karriereplan ist ein integraler Bestandteil dieses Vertrages. Der Vertriebspartner bestätigt ausdrücklich, den Vertriebspartnervertrag und den Karriereplan gelesen und verstanden zu haben.

Empfehlungsgebühren/Provisionen können auch in Form von Produkten oder Gutscheinen ausgezahlt werden. Dies liegt im Ermessen des Unternehmens.

Auszahlungen erfolgen nur, wenn keine Verstöße gegen den Verhaltenskodex für Vertriebspartner (VfVP) oder die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) vorliegen. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, Auszahlungen vorübergehend oder gänzlich zu sperren, wenn Verstöße gegen den Verhaltenskodex für Vertriebspartner (VfVP) oder die AGBs festgestellt werden. Bei schwerwiegenden Verstößen können zusätzlich Schadenersatzforderungen erhoben werden.

Diese Regelung hat Vorrang vor allen anderen Bestimmungen in diesem Vertrag.

3.2. Die Provision besteht aus Prozentsätzen, die sich aus der erfolgreichen Empfehlung von Produkten durch nachgeordnete Vertriebspartner ergeben (siehe Punkt 2.3.) (mittelbarer Anspruch).

3.3. Um provisionsberechtigt zu sein, benötigt der Vertriebspartner ein aktives Abo.

3.4. Für besondere Anlässe wie Messen, Sonderaktionen und Verkaufsveranstaltungen kann MyImpulse besondere und abweichende Provisionen vereinbaren.

3.5 Provisionen werden am 15. des Folgemonats zur Zahlung angewiesen. Die tatsächliche Auszahlung kann sich aufgrund Wochenenden und Feiertagen verzögern.

3.6 Provisionen werden ausbezahlt, sobald die Mindestauszahlungssumme von 20 € überschritten wurde.

4. ENTSTEHUNG VON PROVISIONSFORDERUNGEN, ABRECHNUNG UND ZAHLUNG

4.1. Der Anspruch auf Zahlung von Provisionen gemäß Punkt 3 entsteht nur, wenn folgende Voraussetzungen kumulativ erfüllt sind: (i) Ablauf der gesetzlich geregelten Widerrufsfrist von vierzehn (14) Tagen (der Provisionsanspruch erlischt, wenn ein Kunde von einem Vertrag zurücktritt). Unabhängig davon müssen die Bedingungen unter Punkt 1.2. erfüllt sein.

Zahlungen werden nur dann geleistet, wenn keine Verstöße gegen den Verhaltenskodex oder die Allgemeinen Geschäftsbedingungen vorliegen.

4.2. Hinsichtlich der Abrechnung von Provisionsansprüchen stimmt der Vertriebspartner einer Abrechnung im Gutschriftverfahren zu, sofern MyImpulse eine gültige UID-Nummer vom Vertriebspartner erhalten hat. Falls keine UID-Nummer vom Vertriebspartner bereitgestellt wurde, ist der Vertriebspartner verpflichtet, MyImpulse die Provision durch Ausstellung einer korrekten und vollständigen Rechnung unter

Beachtung der Umsatzsteuervorschriften in Rechnung zu stellen. (MyImpulse stellt auf Wunsch eine Musterrechnung zur Verfügung.)

4.3. Beschwerden bezüglich Abrechnungen müssen innerhalb von vierzehn (14) Tagen per E-Mail an network@myimpulse.de gesendet werden, andernfalls gilt die Abrechnung als korrekt. Mit der Aufforderung zur Auszahlung der Provision durch den Vertriebspartner gilt die Provisionsabrechnung als vom Vertriebspartner akzeptiert und kann nicht mehr beanstandet werden.

4.4. Angesammelte Provisionen, deren Auszahlung vom Vertriebspartner nicht innerhalb des Zeitraums zwischen dem 1. Januar und 31. Dezember eines jeden Kalenderjahres angefordert wurde, verfallen automatisch.

4.5. Sollten die vom Vertriebspartner angegebenen Daten (Vorname, Nachname, Geburtsdatum, Wohnort, Gewerbeschein, Umsatzsteuer-Identifikationsnummer etc.) unrichtig sein, behält sich MyImpulse vor, die Auszahlung von Provisionen zu verweigern oder sie wegen Geldwäsche oder Terrorismusfinanzierung als verfallen zu erklären. Solange keine Umsatzsteuer-ID vorliegt, wird die Firma MyImpulse die Umsatzsteuer direkt an das zuständige Finanzamt abführen.

4.6 Ausgezahlte Provisionen sind Einnahmen aus Gewerbebetrieb. Jeder Vertriebspartner ist selbst für seine steuerlichen Angelegenheiten verantwortlich. Das Melden der Einnahmen aus Provisionszahlungen und die Abführung der Umsatzsteuer aus Provisionszahlungen an das zuständige Finanzamt liegt in der Verantwortung des Vertriebspartners.

5. MEHRWERTSTEUER

Die erworbenen Provisionsansprüche unterliegen der Umsatzsteuer. Die Berechnung und Ausweisung von Umsatzsteuerbeträgen auf Provisionsabrechnungen und anderen Umsätzen aus dem Vertriebspartnervertrag richten sich nach den geltenden gesetzlichen Umsatzsteuervorschriften im jeweiligen Abrechnungsfall. Falls der Vertriebspartner eine gültige Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (UID-Nummer) angibt, erfolgt die Verarbeitung nach dem Reverse-Charge-Verfahren.

Sollte der Vertriebspartner keine gültige UID-Nummer angeben, ist er verpflichtet, eine Rechnung auszustellen, die den Nettobetrag sowie den entsprechenden Mehrwertsteuerbetrag ausweist (siehe Abschnitt 4.2.). Ohne Vorlage einer korrekten Rechnung an MyImpulse ist eine Auszahlung der Provision nicht möglich.

6. WERBUNG

6.1. Als Vertriebspartner ist es gestattet, Werbemaßnahmen durchzuführen. Jegliche Werbung und Marketingkommunikation (z. B. Angebote, Veröffentlichungen, Direktmailings, Internetpostings in Sozialen Medien usw.) in Bezug auf MyImpulse darf jedoch ausschließlich auf der Grundlage von Werbeinformationen und Werbematerialien (Texte, Artikel, Videos, Fachtexte, Postings von sozialen Medien usw.) erfolgen, die von MyImpulse erstellt oder genehmigt wurden. Eventuelle

Sonderaktionen wie Veranstaltungen usw. müssen vorher mit MyImpulse abgestimmt und schriftlich genehmigt werden.

6.2. Der Vertriebspartner erklärt, dass er alle gesetzlichen Bestimmungen, insbesondere das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, sowie bestehende Schutz- und Sorgfaltspflichten einhalten wird. Er wird MyImpulse von allen daraus resultierenden Schäden schad- und klaglos halten, die durch gesetzes- oder vertragswidrige Werbung, externe Kommunikation und/oder Kundengewinnung entstehen könnten. Hierzu gehört auch das Verbot von gesundheitsbezogenen Aussagen für Nahrungsergänzungsmittel/Lebensmittel, die nicht mit der Health Claims Verordnung (EG) Nr. 1924/2006 übereinstimmen beziehungsweise nicht im Einklang sind.

6.3. Die Empfehlung von Produkten erfordert besondere Sorgfalt des Vertriebspartners, worauf in Schulungen von MyImpulse ausführlich hingewiesen wird. Verstöße gegen die gebotene Sorgfalt können sich negativ auf das Ansehen von MyImpulse auswirken und anderen Vertriebspartnern erheblichen Schaden zufügen. Auch das Verhalten von Erfüllungsgehilfen, die nicht als Vertriebspartner tätig sind, sondern Überwachungs- oder Hilfsaufgaben wahrnehmen, kann negative Auswirkungen haben. Dem Vertriebspartner obliegt in diesem Zusammenhang ein Auswahlverschulden, das zur Vertragsbeendigung gemäß Ziffer 7.2 führen kann, bei erheblicher Verletzung von Schutz- und Sorgfaltspflichten.

6.4. Im Falle eines nachgewiesenen Verstoßes haftet der Vertriebspartner gegenüber MyImpulse für eine pauschalierte Vertragsstrafe von 6.000 Euro. Solche Verstöße sind unter anderem:

1. Verwendung von Namen oder Warenzeichen (Logos etc.) aller Marken von MyImpulse oder von Produktpartnern auf Schriftstücken oder Internetauftritten ohne vorherige schriftliche Zustimmung von MyImpulse.

6.5. Dem Vertriebspartner ist bekannt, dass die Vertragsstrafe unabhängig von der tatsächlichen Schadenshöhe gilt. MyImpulse behält sich das ausdrückliche Recht vor, zusätzliche Schadensersatzansprüche geltend zu machen.

7. VERTRAGSBEENDIGUNG

7.1. Dieser Vertrag wird auf unbestimmte Zeit geschlossen und tritt mit elektronischer Ausführung in Kraft. MyImpulse verzichtet auf das ordentliche Kündigungsrecht und behält sich das Recht vor, den Vertrag mit sofortiger Wirkung außerordentlich zu kündigen, wenn der Vertriebspartner:

1. gegen eine oder mehrere Bestimmungen dieses Vertrages verstößt;
2. gegen Verhaltensregeln oder seine Verpflichtung zur Verschwiegenheit verstößt;
3. in der externen Kommunikation (z. B. Social Media) – trotz schriftlicher Abmahnung – von der Marketing- und Werbestrategie von MyImpulse abweicht und insbesondere nicht freigegebene Werbemittel (in welcher Form auch immer) verwendet;
4. sich negativ über MyImpulse, deren Führungskräfte, Mitarbeiter oder Vertriebspartner äußert;

5. unautorisierte Audio- oder Videoaufnahmen von internen Meetings, Webinaren, Informationsveranstaltungen usw. macht;
6. über das Vermögen des Vertriebspartner ein Insolvenzverfahren eröffnet oder ein Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens mangels kostendeckenden Vermögens abgelehnt wurde.
7. Pseudonamen (Fake-Namen) verwendet und/oder ein Konto unter einer falschen Identität verwendet/öffnet.
8. Eigene Downline-Systeme mit Familienangehörigen gründet, welche nicht aktiv im Network Marketing aktiv sind oder erfunden wurden.
9. Das listen/inserieren von MyImpulse Produkte auf Amazon, Ebay und co. und eigenen Onlineshops bzw. Onlineauftritten.
10. Die Downline von anderen Partnern zur Abwerbung kontaktiert.
11. Produkte von anderen Network Marketing Unternehmen aktiv bei Partnern von MyImpulse geworben wirbt.

7.2. Die sofortige Auflösung dieses Vertrages muss schriftlich oder per E-Mail erklärt werden. Bei Gefahr im Verzug kann die Auflösung dieses Vertrages auch mündlich erklärt werden.

7.3. Im Falle einer fristlosen Kündigung aus den in Ziffer 7.2 genannten Gründen verliert der Vertriebspartner ab diesem Zeitpunkt seinen Anspruch auf Provisionen jeglicher Art, mit Ausnahme von Provisionen für erfolgreiche Produktempfehlungen, die vor Beendigung des Vertriebspartnervertrages erfolgt sind, aber noch nicht geregelt wurden.

7.4 Im Falle einer Kündigung durch den Vertriebspartner und/oder durch die Firma MyImpulse, wird der Vertriebspartner für 12 Monate gesperrt und kann sich nicht erneut als Vertriebspartner registrieren bzw. einschreiben.

8. SCHLUSSBESTIMMUNGEN

8.1. MyImpulse behält sich das Recht vor, den Vertriebspartnervertrag und den Karriereplan einseitig mit einer Frist von vierzehn (14) Tagen zum Monatsende zu ändern. Die aktuelle Version des Karriereplans ist über das Vertriebspartnerkonto abrufbar. Erfolgt innerhalb von vierzehn (14) Tagen nach Bekanntgabe und Bereitstellung des neuen Karriereplans und geänderten Vertriebspartnervertrags kein Widerspruch des Vertriebspartners in schriftlicher Form, gelten die Änderungen als angenommen.

8.2. MyImpulse behält sich das Recht vor, einen Dritten mit der Verwaltung, Abwicklung und Durchführung des Vertriebskommissionierungssystems zu beauftragen und informiert in diesem Fall den Vertriebspartner hierüber.

8.3. Die Parteien erklären, dass dieser Vertrag alle vorherigen bestehenden Vereinbarungen ersetzt. Ferner bestätigen die Parteien, dass neben diesem Vertrag keine mündlichen Abreden bestehen. Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen der Schriftform, sofern gesetzlich keine strengere Form vorgeschrieben ist.

8.4. Diese Vereinbarung unterliegt deutschem Recht. Die Parteien verpflichten sich, eventuelle Streitigkeiten, die sich aus oder im Zusammenhang mit dieser Vereinbarung

ergeben, gütlich beizulegen. Falls Streitigkeiten nicht einvernehmlich gelöst werden können, ist das sachlich zuständige Gericht in Gesellschaftssachen in Deutschland zuständig.

8.5. Sollten einzelne Teile dieses Vertrages unwirksam oder undurchführbar sein oder werden, so berührt dies die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen nicht. Die ungültigen oder undurchführbaren Teile werden durch eine Bestimmung ersetzt, die dem Sinn und Zweck der ersetzten Bestimmungen am nächsten kommt.

9. Vererbung

Das Vertriebspartnerkonto kann gemäß den geltenden gesetzlichen Bestimmungen Deutschlands vererbt und auch (an Dritte) veräußert werden.

VERHALTENSKODEX

Verhaltenskodex für den Respektvollen Umgang mit Vertriebspartnern, Kunden und Mitmenschen

Ein respektvoller Umgang miteinander ist von entscheidender Bedeutung, wenn wir in der Geschäftswelt erfolgreich sein wollen. Dieser Verhaltenskodex dient als Leitfaden für den Umgang mit unseren Vertriebspartnern, Kunden und allen anderen Mitmenschen, denen wir in unserer beruflichen Tätigkeit begegnen. Er soll sicherstellen, dass unsere Interaktionen von Höflichkeit, Respekt und Verständnis geprägt sind.

1. Höflichkeit und Respekt: Wir verpflichten uns, stets höflich und respektvoll gegenüber unseren Vertriebspartnern, Kunden und Mitmenschen zu sein. Dies schließt die Vermeidung von beleidigender oder herabsetzender Sprache und Verhalten ein.
2. Zuhören: Wir hören aufmerksam zu, wenn andere sprechen, und respektieren ihre Meinungen und Anliegen. Wir unterbrechen niemanden und geben jedem die Möglichkeit, sich auszudrücken.
3. Offenheit und Ehrlichkeit: Wir handeln transparent und ehrlich in unseren Geschäftsbeziehungen. Wir teilen relevante Informationen und beantworten Fragen wahrheitsgemäß.
4. Vertraulichkeit: Wir respektieren die Vertraulichkeit von Informationen und Daten, die uns anvertraut werden. Wir geben keine vertraulichen Informationen ohne die ausdrückliche Zustimmung der betroffenen Parteien weiter.
5. Fairness und Gleichbehandlung: Wir behandeln alle Menschen unabhängig von ihrer Herkunft, Geschlecht, Religion, sexuellen Orientierung, oder anderen Merkmalen fair und gleichberechtigt. Diskriminierung jeglicher Art ist inakzeptabel.
6. Konfliktlösung: Konflikte sind in Geschäftsbeziehungen unvermeidlich. Wir verpflichten uns dazu, Konflikte auf respektvolle und konstruktive Weise anzugehen und nach Lösungen zu suchen, die für alle Beteiligten akzeptabel sind.
7. Professionalität: Wir verhalten uns stets professionell, sowohl in unserer Kommunikation als auch in unserem Auftreten. Wir respektieren die Privatsphäre und die persönlichen Grenzen anderer.

8. Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung: Wir tragen dazu bei, sozial und ökologisch verantwortlich zu handeln. Wir respektieren die Umwelt und unterstützen soziale Initiativen, die das Gemeinwohl fördern.
9. Selbstreflexion und Weiterentwicklung: Wir sind bereit, unser eigenes Verhalten zu reflektieren und uns kontinuierlich weiterzuentwickeln. Wir nehmen konstruktive Kritik an und setzen uns aktiv mit unseren eigenen Vorurteilen und Verhaltensweisen auseinander.
10. Vorbild sein: Wir sind uns bewusst, dass unser Verhalten Vorbildcharakter hat. Wir bemühen uns, ein positives Beispiel für andere zu sein und den respektvollen Umgang in unserem beruflichen und persönlichen Umfeld zu fördern.

Dieser Verhaltenskodex dient als Leitfaden, um sicherzustellen, dass unsere Interaktionen geprägt sind von Respekt, Empathie und Fairness. Indem wir uns an diese Prinzipien halten, tragen wir nicht nur zur Entwicklung erfolgreicher Geschäftsbeziehungen bei, sondern auch zur Schaffung einer positiven und respektvollen Unternehmenskultur, die von allen geschätzt wird.

Ort/Datum

Unterschrift Vertriebspartner