FM network

Vertriebspartnerantrag

Persönliche Daten des neuen Vertriebspartners

☐ Herr ☐ Frau ☐ Firma

Vorname | Name | Geburtsdatum

Straße, Hausnummer | PLZ, Wohnort

Telefon (mit Vorwahl) | Telefax (mit Vorwahl)

Mobilfunk-Nummer | E-Mail-Adresse

Anlagen für die Vertriebspartnerschaft

Die erforderliche Gewerbeanmeldung/HR-Auszug: ☐ liegt bei ☐ Ich werde die erforderliche Gewerbeanmeldung/HR-Auszug nachreichen.

FM network geht davon aus, dass die Einkünfte des selbständigen Vertriebspartners aufgrund der Art seiner Tätigkeit als Kleinstunternehmer nicht umsatzsteuerpflichtig sind. Deshalb erfolgt die Auszahlung der Provision ohne Umsatzsteuer. Die Umsatzsteuer wird ausschließlich an selbständige Vertriebspartner gezahlt, welche Ihre Provisionszahlungen zzgl. Umsatzsteuer unter Vorlage von Gewerbeanmeldung und Steuernummer bei FM network formlos beantragt haben.

Bankverbindung des neuen Vertriebspartners

Vorname Kontoinhaber | Name Kontoinhaber | Name Geldinstitut

Konto-Nummer | Bankleitzahl

Förderlinie

3. Sponsor von 2.; Name | Identifikations-Nummer 3. Sponsor | Telefon

2. Sponsor von 1.; Name | Identifikations-Nummer 2. Sponsor | Telefon

Marxen, Stefan
1. Sponsor vom neuen Vertriebspartner; Name

110301
Identifikations-Nummer 1. Sponsor

Telefon

Unterschrift/en für die Vertriebspartnerschaft

Marxen, Stefan
1. Sponsor vom neuen Vertriebspartner

110301
Identifikations-Nummer 1. Sponsor

✗
Datum, Unterschrift 1. Sponsor vom neuen Vertriebspartner

✗
Datum, Unterschrift neuer Vertriebspartner

Registrierung (wird von FM network ausgefüllt)

Eingang | Name | Identifikations-Nummer

*14 Ct./Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Preise für Mobilfunkteilnehmer. Stand: April 2008

FM network Vertriebsgesellschaft mbH
Industriestraße 2
99869 Günthersleben-Wechmar
Geschäftsführer: Tino Hülsbusch

Telefon: 0180 - 5 95 24 24*
Telefax: 0180 - 5 96 24 24*
E-Mail: info@FMnetwork.de
Internet: www.FMnetwork.de

Bankverbindung:
Kreissparkasse Gotha
BLZ: 820 520 20
Konto-Nr.: 750 054 697

Registerzeichen: HRB 501153
Handelsregister B Jena
St.-Nr.: 156/108/04079
USt-IdNr.: DE252881242

FM network

Direktvertrieb Richtlinien

Folgende Maßnahmen und Aussagen sind mir im Rahmen des Vertriebs von Produkten für FM network verboten:

1. Ich darf mich weder als Mitarbeiter der Deutschen Telekom AG, eines Stadtwerkes noch als Mitarbeiter eines anderen Wettbewerbers von FM network ausgeben, noch bei den Kunden einen entsprechenden Eindruck zu erwecken versuchen.

2. Ich darf nicht behaupten oder in irgendeiner Form den Eindruck erwecken, FM network, oder ich selbst handele im Auftrag der Deutschen Telekom AG, eines Stadtwerkes, gehöre zur Telekom oder eines Stadtwerkes, sei eine Tochtergesellschaft der Telekom oder eines Stadtwerkes oder arbeite mit dieser/diesem zusammen. Sollte ich Grund zu der Annahme haben, dass ein Kunde mich für einen Mitarbeiter der Deutschen Telekom AG, Stadtwerkes oder eines sonstigen Wettbewerbers von FM network hält, werde ich diesen über seinen Irrtum aufklären.

3. Freikontingente und Bonus-Gutschriften (z.B. Freiminuten zum Telefonieren oder Jahresbonus), die FM network ihren Kunden im Rahmen von Vertrags-Produkten gewährt, darf ich weder als Gewinn im Rahmen von Gewinnspielen und/oder Verlosungsaktionen versprechen, noch darf ich diese als Geschenk der Deutschen Telekom AG, eines Stadtwerkes oder eines sonstigen Wettbewerbers von FM network bezeichnen. Ich darf auch nicht behaupten, das Freikontingent bzw. Bonus-Gutschriften werde in Zusammenarbeit mit der Deutschen Telekom AG oder eines Stadtwerkes gewährt.

4. Im Rahmen von Gewinnspielen darf ich keine Gewinne versprechen, die tatsächlich nicht gewährt werden.

5. Ich darf keine Vertrags-Produkte bei FM network einreichen, die nicht von dem Inhaber der betroffenen Rufnummer bzw. Inhaber unterzeichnet wurden oder für die kein entsprechender Auftrag des betroffenen Inhabers besteht. Dies bedeutet, ich darf auf keinen Fall die Unterschriften von Kunden fälschen.

6. Die Akquisition von Neukundenverträgen mittels des PostIdent-Verfahrens der Deutschen Post AG ist mir nicht gestattet.

7. Es ist mir nicht gestattet, eigene Werbemittel zu gestalten, zu produzieren und in Verkehr zu bringen. Ich habe ausschließlich mir durch FM network zur Verfügung gestelltes Werbematerial zu verwenden. Sollte mir mitgeteilt werden, dass die Verwendung bestimmter Werbematerialien ab sofort einzustellen ist, so werde ich dem unverzüglich Folge leisten.

8. Ich darf die Kunden nicht darüber täuschen, dass sie mit ihrer Unterschrift unter ein Vertrags-Produkt einen Vertrag abschließen. D.h. insbesondere, ich darf den Kunden nicht erklären, die Unterschrift diene nur der Gutschrift von Freiminuten bzw. Bonus-Gutschriften oder sei nur eine Pro-Forma-Sache oder diene nur dazu nachzuweisen, dass ich die Kundendaten nicht aus dem Telefonbuch abgeschrieben habe.

9. Ich verpflichte mich, potentielle Kunden gewissenhaft, umfassend und ordnungsgemäß über die Produkte von FM network zu beraten. Dabei verwende ich ausschließlich aktuelle Tariflisten und Formulare von FM network und unterrichte potentielle Kunden über wesentliche Vertragsbedingungen. Diese händige ich dem Kunden aus.

10. Ich werde Verträge nur mit berechtigten Personen abschließen, die gleichzeitig eine Altersstruktur von 18 bis 79 Jahren aufweisen. Vertragsabschlüsse mit Personen, die in Seniorenheimen, Häusern für betreutes Wohnen und ähnlichen Einrichtungen wohnen oder Vertragsabschlüsse mit Personen, die offensichtlich eine eingeschränkte Handlungsfähigkeit besitzen, sind nicht gestattet.

Unterschrift des Vertriebspartners

Ich habe die vorstehend aufgeführten Punkte gelesen und verstanden und bestätige mit meiner Unterschrift, dass ich mich stets an sie halten werde. Ich schulde FM network für jeden Fall der schuldhaften Zuwiderhandlung gegen einen der vorstehend aufgeführten Punkte eine Vertragsstrafe in Höhe von 1.000,- Euro. Schadensersatzansprüche von FM network bleiben unberührt. Darüber hinaus kann ich im Fall eines Verstoßes jederzeit vom weiteren Vertrieb von Produkten von FM network und deren Partnergesellschaften ausgeschlossen werden.

Ort, Datum	Name, Vorname (bitte in Druckbuchstaben)	✗ Unterschrift

FM network

Karriereplan

	Positions-qualifikation Struktur-ausbau	Positions-qualifikation Gesamtwer-tungspunkte	Provision je Wertungs-punkte in Euro	Betreuungs-provision je Wertungs-punkte in Euro	Bonus bei Stufen-gleichheit in Prozent	Car-Bonus in Euro	Car-Bonus-Qualifikation in GWP, monatlich
DDOL-BONUS*	Den Doppel Diamant Organisationsleiter-Bonus (DDOL Bonus) erhält man monatlich, nachdem ein weiterer Diamant Organisationsleiter (DOL) in der eigenen Struktur entstanden ist. Die Beteiligung (Bonus) aller qualifizierten Doppel Diamant Organisationsleiter (DDOL) beträgt linienübergreifend zusammen 2,50 Euro je Wertungspunkt an den gesamten Wertungspunkten von FM network.						
DIAMANT ORGANISATIONSLEITER	5 Linien 3 davon POL	110.000	8,80	0,50	10	1.840,-	18.400
PLATIN ORGANISATIONSLEITER	5 Linien 3 davon GOL	31.500	8,30	0,60	10	1.050,-	5.250
GOLD ORGANISATIONSLEITER	5 Linien	10.500	7,70	0,60	10	525,-	1.750
SILBER ORGANISATIONSLEITER	–	4.125	7,10	0,70	10	–	–
ORGANISATIONSLEITER	–	1.125	6,40	0,80	10	–	–
CHEF FACHBERATER	–	250	5,60	0,80	10	–	–
SENIOR FACHBERATER	–	50	4,80	0,80	10	–	–
FACHBERATER	–	–	4,00	–	–	–	–

*siehe Karrierebedingungen

FM network

Karrierebedingungen

Eine Aufnahmegebühr oder eine jährliche Verlängerungsgebühr wird nicht erhoben.
Die Verlängerung der Vertriebspartnerschaft erfolgt für aktive Vertriebspartner automatisch. Ein aktiver Vertriebspartner ist, wer im Kalenderjahr folgende Eigenumsätze erzielt hat:

1.	Fachberater:	10,0 WP
2.	Senior Fachberater:	20,0 WP
3.	Chef Fachberater:	30,0 WP
4.	Organisationsleiter:	40,0 WP
5.	Silber Organisationsleiter:	50,0 WP
6.	Gold Organisationsleiter:	60,0 WP
7.	Platin Organisationsleiter:	70,0 WP
8.	Diamant Organisationsleiter:	80,0 WP

Die Vertriebspartnerschaft nicht aktiver Vertriebspartner erlischt zum 01.01. des Folgejahres automatisch.

1. Jedem Vertrag wird eine bestimmte Anzahl von Wertungspunkten (WP) zugeordnet. Die Wertigkeit der einzelnen Produkte oder Verträge entnehmen Sie bitte der jeweils gültigen Wertungspunkte-Liste.
2. Qualifiziert für die nächst höhere Stufe ist, wer mit seiner Organisation die Positionsqualifikation Strukturausbau sowie die Positionsqualifikation GWP (Gesamtwertungspunkte) erfüllt.
3. Zum erreichen der Position „Gold Organisationsleiter“ (GOL) oder höher, gilt folgende 50% Klausel: von Ihrer umsatzstärksten Struktur werden für die Positionsqualifikation GWP maximal 50% der erforderlichen GWP angerechnet.
4. Einmal erreichte Stufen sind permanent.
5. Positionsqualifikationen werden immer zum 1. des folgenden Monats gewertet.
6. Die Monatsergebnisse summieren sich zu einer Gesamthalbjahresproduktion. Dabei gelten 1. Januar und 1. Juli als Produktionshalbjahre.
7. Nach dem Produktionshalbjahr verfallen die GWP (Gesamtwertungspunkte) Ihrer Organisation außer Ihre Eigenumsatz-Wertungspunkte, diese verfallen nie.
8. Zu Beginn seiner Vertriebspartnerschaft hat jeder Vertriebspartner von FM network einmalig ein persönliches Produktionshalbjahr. Es beginnt immer zum 1. des auf seinen Beginn folgenden Monats, wobei die Umsätze des angebrochenen Monats zum persönlichen Produktionshalbjahr zugerechnet werden.
9. Nach dem einmaligen persönlichen Produktionshalbjahr wird automatisch nach den Produktionshalbjahren abgerechnet. Dabei werden die Wertungspunkte für das begonnene Produktionshalbjahr übernommen. Es verfallen nur die GWP, die vor dem 1. Januar oder 1. Juli umgesetzt wurden.
10. Erreicht ein direkter Vertriebspartner die selbe Qualifikation wie Sie, so sind Sie stufengleich. Jetzt erhalten Sie einen Bonus für Stufengleichheit von 10% auf die Provision des Blockierenden, wenn der Umsatz des direkt geförderten Vertriebspartners inklusive seiner Organisation 50% des Gesamtumsatzes des Blockierten nicht übersteigen. Den Bonus zahlt FM network.
11. Ab der Position GOL erhalten Sie einen Car-Bonus für ein Fahrzeug Ihrer Wahl, wenn Sie die dafür erforderlichen GWP monatlich erreichen. Qualifiziert sich ein Vertriebspartner Ihrer Organisation ebenfalls für den Car-Bonus in selber Position, werden diese GWP zu Ihrer Car-Bonus-Qualifikation nicht berücksichtigt.

Der Marketing-Bonus

Zusätzlich zu Ihrer Provision füllen wir monatlich Ihr Marketing-Konto mit 5% auf die Eigen- und Gruppenumsätze bis zu einer Provisionshöhe von 10.000,- Euro pro Monat. Sonderleistungen (z.B. Car-Bonus) werden für den Marketing-Bonus nicht berücksichtigt. Je mehr Kunden und Vertriebspartner Sie und Ihre Organisation gewinnen, desto schneller wächst Ihr Marketing-Budget. Die Höhe Ihres verfügbaren Marketing-Bonus finden Sie in Ihrem Portal. Das Beste ist: Sie können die Zuschüsse für größere Marketing-Aktionen und Anzeigenschaltungen Ihr Markting-Konto bis zu 6 Monate lang ansparen! Erst nach 6 Monaten verfallen bis dahin nicht abgerufene Marketing-Zuschüsse. Bitte beachten Sie die entsprechenden Richtlinien, wofür der Marketing-Bonus verwendet werden kann und wie die Auszahlung beantragt wird. Der Marketing-Bonus ist zeitlich befristet. Änderungen werden mit einer Frist von 3 Monaten nach Bekanntgabe wirksam.

Der Diamonds Club

Ab der Stufe Gold Organisationsleiter können Sie in den Diamonds Club berufen werden. Ein hochwertiges Diamonds Club-Präsent, wie z.B. Luxus-Uhren erhalten alle Mitglieder als Anerkennung für Ihre hervorragende Vertriebstätigkeit. Individuell für Sie angefertigte Ehrennadeln - mit entsprechenden Diamanten verziert- sind ein nach außen sichtbares Zeichen der Zugehörigkeit zum Diamonds Club. Regelmäßige Meetings mit der Vertriebs- und Unternehmensleitung von FM network sind eine Selbstverständlichkeit und dienen der Unterstützung neuer Projekte. Die Kriterien für die Aufnahme in den Diamonds Club sind in den „Bedingungen zur Aufnahme in den Diamonds Club“ definiert.

Allgemeine Geschäftsbedingungen FM network Vertriebsgesellschaft mbh

I. Vertragsgegenstand

Der Vertriebspartner ist Handelsvertreter im Nebenberuf gemäß § 92 b HGB. Er vermittelt die von der FM network Vertriebsgesellschaft mbH (nachfolgend kurz: „FM network“) in Zusammenarbeit mit deren Partnergesellschaften angebotenen sowie die von FM network selbstentwickelten Telekommunikations-Produkte.

II. Pflichten des Vertriebspartners

1. Der Vertriebspartner vermittelt Telekommunikationsdienste verschiedener Produktgesellschaften. Für diese Bereiche ist der Vertriebspartner als Vermittler von FM network und deren Partnergesellschaften tätig. Der Vertriebspartner hat neue Kunden zu werben, die vorhandene Geschäftsbeziehung zu vorhandenen Kunden zu vertiefen und zu erweitern sowie sorgsam zu pflegen sowie FM network neue Vertriebspartner zuzuführen. Der Vertriebspartner ist zur rechtsgeschäftlichen Vertretung von FM network oder deren Partnergesellschaften nicht berechtigt.
2. Der Vertriebspartner hat sich so zu verhalten, dass Ansehen und Ruf von FM network und deren Partnergesellschaften nicht beeinträchtigt werden.
3. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, seine Tätigkeit mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns auszuüben und sämtliche ihm obliegenden gesetzlichen - insbesondere steuer-, datenschutz-, wettbewerbs- und gewerberechtlichen - Verpflichtungen ordnungsgemäß zu erfüllen. Er holt sämtliche zu seinem Betrieb erforderlichen Genehmigungen auf seinen Namen ein.
4. Der Vertriebspartner hat die ihm übertragenen Aufgaben persönlich auszuführen. Die Übertragung der Aufgaben aus diesem Vertrag auf dritte Personen oder der Einsatz von angestellten oder freiberuflichen Untervertretern bedarf der vorherigen Zustimmung von FM network .
5. Der Vertriebspartner ist in der Einteilung seiner Arbeitszeit und der inhaltlichen Ausgestaltung seiner Tätigkeit frei.
6. Der Vertriebspartner ist nicht zum Inkasso berechtigt. Eventuell von den Kunden an ihn geleistete Zahlungen leitet er unverzüglich, ungekürzt und bestimmungsgemäß an FM network weiter.
7. Dem Vertriebspartner ist kein Vertretungsbezirk zugewiesen. In seinem räumlichen Tätigkeitsbereich ist er frei. Es besteht kein Gebietsschutz.

III. Provision

1. Der Vertriebspartner erwirbt einen Anspruch auf Provision für alle vermittelten Telekommunikationsverträge, für deren Abschluss er mit ursächlich geworden ist. Der Provisionsanspruch entsteht nicht, wenn FM network aus dem Geschäft keinen Provisionsanspruch gegenüber der Partnergesellschaft erlangt.
2. Der Vertriebspartner erhält eine Provision nach den Festsetzungen des Vergütungs- und Karriereplanes, der als Anlage 1 Bestandteil dieses Vertrages ist. Dem Vertriebspartner ist bekannt, dass sich der Markt für Telekommunikation in einem stetigen Wandel befindet. FM network ist daher berechtigt, die Provisionssätze und die Vertriebskostenanteile an die Vergütungsregelungen der Partnergesellschaften, der Serviceprovider und der Netzbetreiber laufend anzupassen.
3. Mit der Provision sind sämtliche im Rahmen des Geschäftsbetriebes des Vertriebspartners entstehenden üblichen Kosten abgegolten.
4. Der Provisionsanspruch entfällt im Fall des § 87 a Abs. 3 Satz 2 HGB, bei einem Widerruf des Telekommunikationsvertrages durch den Kunden oder bei einer wirksamen, außerordentlichen Kündigung seitens des Kunden, wenn die Kündigungsgründe durch FM network oder seine Vertriebspartner zu vertreten sind.

IV. Provisionsabrechnung

1. Der Provisionsanspruch entsteht unbedingt, sobald die Partnergesellschaft die Provision für das jeweilige Geschäft an FM network gezahlt hat.
2. Über die Provision ist monatlich, und zwar spätestens bis zum Ende des der unbedingten Entstehung des Provisionsanspruchs folgenden Kalendermonats abzurechnen. Die Provisionsabrechnung muß die auf die Provision entfallende, jeweilige Umsatzsteuer enthalten, wenn der Vertriebspartner umsatzsteuerpflichtig ist. Soweit die Provision mit Umsatzsteuer ausgezahlt wird, wird der Vertriebspartner dies in der gesetzlich vorgeschriebenen Weise abführen.
3. Der Vertriebspartner hat die Abrechnung innerhalb einer Frist von einer Woche zu überprüfen. Widerspricht er der Abrechnung innerhalb dieser Woche nicht, gilt sie als richtig anerkannt.
4. Mit der Abrechnung ist die Provision zur Auszahlung fällig.
5. Der Vertriebspartner ist nicht berechtigt, seinen Provisionsanspruch an Dritte abzutreten.

V. Kundenschutz, Geschäftsgeheimnis

1. Der Vertriebspartner unterlässt jegliche Maßnahmen, die unmittelbar durch ihn selbst oder mittelbar über Dritte geeignet sind, die Kunden zur Beendigung bestehender Verträge vor dem Ablauf der jeweils festen Laufzeit der vermittelten Telekommunikationsverträge zu veranlassen und/oder solche Kunden anderen Serviceprovidern oder Netzbetreibern als den Partnergesellschaften von FM network zuzuführen.
   Für jeden Fall schuldhafter Zuwiderhandlung gegen die vorgenannte Kundenschutzklausel unterwirft sich der Vertriebspartner unter Ausschluss des Fortsetzungszusammenhangs einer Vertragsstrafe von 5.000 Euro.
2. Der Vertriebspartner verpflichtet sich, alle ihm im Rahmen seiner Zusammenarbeit zur Kenntnis gelangten Geschäftsgeheimnisse (Provisionsabsprachen, Vertriebsstrukturen, Umsatzzahlen, Kundenadressen usw.) mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns zu wahren und alle diesbezüglichen Informationen und Unterlagen vertraulich zu behandeln und Dritten nicht zu offenbaren. Diese Sorgfaltspflicht besteht über das Vertragsende hinaus. Dies gilt unabhängig von der Art und Gestalt der Information und unabhängig davon, ob die betreffenden Informationen oder Daten ausdrücklich als vertraulich gekennzeichnet sind oder nicht.
3. Der Vertriebspartner hat die nach diesem Vertrag überlassenen Unterlagen, insbesondere Handbücher, Schulungsunterlagen nur für Zwecke dieses Vertrages zu verwenden. Dem Vertriebspartner ist es untersagt, diese Unterlagen sowie den Inhalt dieses Vertrages nebst Anlagen Dritten zugänglich zu machen oder für Dritte zu verwenden.
4. Die Daten von Kunden, die dem Vertriebspartner aufgrund dieses Vertrages bekannt werden, dürfen von den Vertriebspartnern nicht zur Akquisition weiterer Vertragsverhältnisse für Produkte, die im Wettbewerb zu den nach diesem Vertrag vertriebenen Produkten stehen, verwendet werden.
   Der Vertriebspartner schuldet FM network für jeden Fall der Zuwiderhandlung gegen diese Verpflichtung eine Vertragsstrafe in Höhe von 1.000,00 €. Jeder vom Vertriebspartner dieser Bestimmung zuwider verwendete Datensatz zählt hierbei als einzelner Fall der Zuwiderhandlung. Von FM network nachgewiesene, darüber hinaus gehende Schadensersatzansprüche bleiben unberührt.
5. Der Vertriebspartner erklärt sich damit einverstanden, dass seine persönlichen Daten zum Zwecke der Zusammenarbeit gespeichert werden, verpflichtet sich, alle ihm im Rahmen seiner Tätigkeit als Vertriebspartner zugänglich gemachten persönlichen Daten Dritter zu schützen und nur zu den sich aus diesem Vertrag ergebenden geschäftlichen Tätigkeiten zu nutzen.

VI. Vertragsbearbeitung

1. Dem Vertriebspartner ist bekannt, dass er langfristige Telekommunikationsverträge mit Kunden für die Partnergesellschaften (Netzbetreiber, Serviceprovider) vermittelt und dass diese Partnergesellschaften auf richtige und vollständige Kundendaten zur ordnungsgemäßen Vertragsbearbeitung angewiesen sind. Der Vertriebspartner wird daher die Vertragsangebote der Kunden und gegebenenfalls die Ausfüllung der entsprechenden Vertragsformulare mit größter Sorgfalt durchführen und Weisungen von FM network hierzu beachten. Insbesondere wird er nachfolgendes beachten.
2. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, die Identität eines jeden Kunden durch Vorlage eines gültigen Personalausweises oder sonstiger gültiger Ausweispapiere eindeutig zu ermitteln. Weiter wird er die Bankverbindung des Kunden und die Zugehörigkeit der Bankverbindung zu dem Kunden ermitteln. Er wird diese Kunden- und Bankdaten vollständig und richtig erfassen. Bei juristischen Personen wird der Vertriebspartner prüfen, dass der Auftrag durch hierzu berechtigte oder schriftlich bevollmächtigte Personen erteilt wird.
3. Der Vertriebspartner wird, nach Weisung von FM network und in Absprache mit den Partnergesellschaften, die Kunden- und Bankdaten vollständig und richtig in elektronischen Dateien eingeben und diese an die Partnergesellschaften übersenden.
4. Der Vertriebspartner wird nur die von FM network freigegebenen gültigen Formulare verwenden und den Kunden die allgemeinen Geschäftsbedingungen des Produktpartners zugänglich machen. Der Vertriebspartner stellt die korrekte Einhaltung sämtlicher gesetzlicher Informationspflichten sicher. Der Vertriebspartner wird nur produktionsreife Aufträge an FM network und die Partnergesellschaften weiterleiten, d. h. solche Aufträge, die keine Nachbearbeitung aufgrund unzureichender Beratung des Kunden oder fehlerhafter oder unvollständiger Angaben, welcher Art auch immer, erforderlich machen. Zweifel an der Bonität eines Kunden teilt der Vertriebspartner FM network mit.
5. Der Vertriebspartner wird die Originalunterlagen wie unterzeichnete Vertragsformulare, Kopien von Personalausweisen oder sonstigen Ausweispapieren, Vollmachturkunden der Kunden u. ä. unverzüglich an FM network bzw. nach deren Weisung an die jeweilige Partnergesellschaft übersenden.
6. Der Vertriebspartner versieht das Vertragsformular mit dem Vertragsangebot des Kunden an der vorbereiteten Stelle mit seinem leserlich geschriebenen Namen und erklärt zugleich mit seiner weiteren Unterschrift, dass er die Kunden- und Bankdaten vollständig, sorgfältig und nach seinem Kenntnisstand richtig erfasst hat.
7. Dem Vertriebspartner ist bekannt, dass bei einem Verstoß gegen die vorgenannten Vorschriften der Provisionsanspruch entfallen kann oder Schadensersatzansprüche von FM network geltend gemacht werden können.

VII. Werbematerial, Werbemaßnahmen, Fortbildung

1. Der Vertriebspartner hat seine beruflichen Fähigkeiten und fachlichen Kenntnisse durch Teilnahme an Aus- und Fortbildungsmaßnahmen sowie Führungstreffen der FM network , externe Ausbildungsinstitute oder der Partnergesellschaften zu fördern und auf dem laufenden technischen Stand zu halten. Reise-, Übernachtungs- und sonstige damit im Zusammenhang stehende Kosten hat der Vertriebspartner selbst zu tragen. Für die Aus- und Fortbildungsmaßnahmen können angemessene Teilnahmegebühren berechnet werden.
2. Der Vertriebspartner darf im Rahmen der Bewerbung der Vertragsprodukte nur über FM network zur Verfügung gestellte bzw. freigegebene Materialien in ihrer jeweils aktuellen Version und nur für die Bewerbung von Vertragsprodukten verwenden. Nicht verbrauchte, veraltete Materialien dürfen ab dem Erscheinen neuer, aktueller Materialien bzw. nach entsprechender Anweisung von FM network nicht mehr verwendet werden. Sie sind unverzüglich auf eigene Kosten durch den Vertriebspartner zurückzugeben bzw. nach entsprechender Anweisung zu vernichten. Diese Materialien verbleiben im Eigentum von FM network. Hiervon ausgenommen sind solche Verkaufsgegenstände und Werbematerialien, die von FM network durch gesonderte Vereinbarung an den Vertriebspartner verkauft und übereignet wurden.
3. Der Vertriebspartner darf im Rahmen der Anwerbung von neuen Vertriebspartnern nur von FM network freigegebene Materialien in ihrer jeweils aktuellen Version verwenden.
4. Der Vertriebspartner darf selbst entworfene Arbeitsunterlagen oder Werbematerialien grundsätzlich nicht verwenden, es sei denn, dass FM network vorher die schriftliche Zustimmung erteilt hat.
5. Der Vertriebspartner ist in eigener Verantwortung verpflichtet, die Regeln des lauteren Wettbewerbs zu beachten. Insbesondere ist es ihm nicht gestattet, ein System der progressiven Kundenwerbung gem. § 16 Abs. 2 des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) zum Zwecke des Vertriebs der Vertragsprodukte zu errichten. Der Partner schuldet FM network für jeden Fall der vom Partner zu vertretenden Zuwiderhandlung gegen diese Bestimmung eine Vertragsstrafe in Höhe von 1.000,00 €. Jede im Rahmen eines Systems zur progressiven Kundenwerbung gewonnene Kunde zählt hierbei als einzelner Fall der Zuwiderhandlung. Weitergehende Schadensersatzansprüche bleiben unberührt.
6. Der Vertriebspartner hat im Rahmen des Vertriebes die „Richtlinien für den Direktvertrieb“ (Anlage 2) in ihrer jeweils aktuellen Fassung zu beachten. Dies gilt auch für jede neue Version der Richtlinie. Für jeden Fall des schuldhaften Verstoßes gegen die wettbewerbsrechtlichen Regelungen der Richtlinien hat der Vertriebspartner an FM network eine angemessene Vertragsstrafe zu zahlen, die gegebenenfalls durch ein Gericht überprüft wird.
   Die Vertragsstrafe fällt auch an, wenn der Verstoß gegen die wettbewerbsrechtlichen Regelungen der Richtlinien allein nur FM network bekannt wird und/oder von dritter Seite keine wettbewerbsrechtlichen Maßnahmen ergriffen werden. Die Geltendmachung weitergehender Schadensersatzansprüche bleibt unberührt, insbesondere wenn durch den Wettbewerbsverstoß von dritter Seite (z.B. Wettbewerber, Abmahnvereinigungen u. Ä.) Abmahnungen oder gerichtliche Maßnahmen eingeleitet werden.
7. Für den Fall, dass der Partnergesellschaft bezüglich des Vertriebes der Vertragsprodukte Werbemaßnahmen, Aussagen oder Mittel gerichtlich untersagt werden oder sie eine diesbezüglich strafbewährte Unterlassungserklärung abgibt, wird FM network den Vertriebspartner hier von unverzüglich in Kenntnis setzen. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, die entsprechenden Verbotstatbestände im Rahmen seines Vertriebes sofort zu berücksichtigen und sämtliche Mitarbeiter und Mitglieder seiner Vertriebsstruktur unverzüglich entsprechend zu verpflichten. Der Vertriebspartner schuldet FM network für jeden Fall der schuldhaften Zuwiderhandlung gegen einen bekannt gegebenen Verbotstatbestand eine Vertragsstrafe in Höhe von 2.000,00 €. Weitergehende Schadensersatzansprüche von FM network bleiben unberührt.

VIII. Ausgleichsanspruch

Etwaige Ausgleichsansprüche des Vertriebspartners nach § 89 b HGB sind gemäß § 92 b Absatz 1 und 2 HGB ausgeschlossen.

IX. Mehrfacheinschreibung, Förderlinie

1. Der Vertriebspartner darf weder unmittelbar noch mittelbar mehrere Vertriebspartnerverträge mit FM network abschließen. Insbesondere ist es untersagt, persönlich und/oder durch Beteiligung an oder Geschäftsführung in einer oder mehreren Gesellschaften, gleichgültig ob Personengesellschaft oder juristische Person, in mehreren Vertriebspartnerverträgen eingebunden zu sein. Im Falle eines Verstoßes hiergegen ist nur der von dem Vertriebspartner zuerst abgeschlossene Vertriebspartnervertrag wirksam; alle nachfolgend abgeschlossenen Vertriebspartnerverträge sind von Anfang an unwirksam. Etwaige, auf der Grundlage eines unwirksamen Vertriebspartnervertrages gezahlte Provisionen sind an FM network zu erstatten.
2. Der Vertriebspartner gehört unabänderlich der Förderlinie des Vertriebspartners an, der ihn bei Abschluss dieses Vertrages geworben hat. Ein Wechsel in andere Förderlinien anderer Vertriebspartner ist ausgeschlossen.

X. Laufzeit

1. Dieser Vertrag tritt in Kraft, sobald FM network das Vertragsangebot des Vertriebspartners angenommen hat.
2. Dieser Vertriebspartnervertrag wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen. Sofern der Vertriebspartner Handelsvertreter im Nebenberuf ist, kann der Vertriebspartnervertrag mit einer Frist von einem Monat zum Monatsende gekündigt werden. Ansonsten gelten die gesetzlichen Kündigungsfristen. Die Kündigung muss schriftlich erfolgen.
3. Das Recht zur außerordentlichen, auch fristlosen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt für beide Parteien unberührt. Als wichtiger Grund für FM network gelten insbesondere
   - wiederholter, nicht unerheblicher Verstoß gegen den Vertriebspartnervertrag oder Weisungen von FM network nach schriftlicher Abmahnung;
   - schuldhafte Verletzung von gewerblichen Schutzrechten von FM network oder der Partnergesellschaften;
   - schuldhafter Verstoß gegen die gesetzlichen Bestimmungen des Wettbewerbsrechts, insbesondere dem Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG), dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) und/oder den Richtlinien für den Direktvertrieb.

XI. Abwicklung des Vertriebspartnervertrages

1. Die Kündigung und Beendigung dieses Vertriebspartnervertrages als solchen lassen die in seiner Ausführung geschlossenen Einzelgeschäfte und Provisionsansprüche zwischen FM network und dem Vertriebspartner unberührt.
2. Mit der Beendigung des Vertriebspartnervertrages wird der Vertriebspartner sämtliche Unterlagen, die er von FM network im Laufe dieses Vertragsverhältnisses erhalten hat, vollständig herausgeben, es sei denn, sie wurden ihm verkauft.

XII. Haftung, Verjährung

1. Die Haftung von FM network, seiner Mitarbeiter, Vertreter und Erfüllungsgehilfen gegenüber dem Vertriebspartner wegen eines Verstoßes gegen den Vertriebspartnervertrag oder wegen dessen Schlechterfüllung ist auf Fälle vorsätzlicher oder grob fahrlässiger Handlungen beschränkt. Die Haftungsbeschränkung besteht nicht bei einer schuldhaften Verletzung einer wesentlichen Vertragspflicht oder bei Schadensersatzansprüchen wegen Unmöglichkeit oder Unvermögens.
2. Alle Ansprüche aus diesem Vertriebspartnervertrag verjähren in 6 Monaten; die Verjährungsfrist beginnt, wenn der Anspruch entstanden ist und der Vertragspartner von den den Anspruch begründenden Umständen und der Person des Schuldners Kenntnis erlangt hat oder ohne grobe Fahrlässigkeit erlangen müsste.

XIII. Schlussbestimmungen

1. Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus diesem Vertrag ist am Sitz von FM network, sofern der Vertriebspartner Kaufmann ist oder der Vertriebspartner keinen allgemeinen Gerichtsstand in der Bundesrepublik Deutschland hat.
2. Ergänzungen und Änderungen dieses Vertrages sind nur wirksam, wenn sie schriftlich vereinbart und von beiden Vertragsparteien unterzeichnet werden. Dieses Formerfordernis kann nur durch eine schriftliche Vereinbarung aufgehoben werden.
3. Sollte eine Bestimmung dieses Vertrages ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, wird die Gültigkeit des Vertrages im übrigen nicht berührt. Die unwirksame Bestimmung ist durch eine Regelung zu ersetzen, die dem angestrebten Vertragszweck wirtschaftlich und rechtlich weitestgehend entspricht.
4. Dieser Vertrag wird zweifach ausgefertigt. Als vertraglicher Bestandteil sind folgende Anlagen beigefügt:
   - Anlage 1: Vergütungs- und Karriereplan
   - Anlage 2: Richtlinien für den Direktvertrieb