

Vertriebspartnervereinbarung (VPV) zwischen der Reico & Partner Vertriebs GmbH und Vertriebspartnern

(nebst Regelungen für die selbständige Organisation der Vertriebspartner)

§ 1 Gegenstand der Vereinbarung

Diese Vereinbarung regelt die Grundlagen der Geschäftsbeziehung zwischen der Reico & Partner Vertriebs GmbH (im Folgenden: Reico) und dem Vertriebspartner und organisatorische Grundregeln vertraglich angebundener Vertriebspartner untereinander und im Verhältnis zu Reico:

1. Eine Vertriebspartnerschaft kann nur begründet werden, wenn der Antragsteller bzw. ein Geschäftsführer des Partnerunternehmens volljährig und gleichzeitig voll geschäftsfähig ist und ein Gewerbe für sich nach den geltenden gesetzlichen Bestimmungen innerhalb der Mitgliedsstaaten der Europäischen Union angemeldet hat.
2. Der Vertriebspartner erhält eine Partnernummer, welche mit den persönlichen Daten aus dem Antragsformular elektronisch gespeichert wird. Voraussetzung hierfür ist eine gültige eMail-Adresse.
3. Mit Annahme dieser Vertriebsvereinbarung (siehe §17) erklärt sich der Vertriebspartner mit dem Marketingplan inkl. Faktorliste, den Regeln des Grundlagenhandbuchs, des Gebührenverzeichnisses und den Corporate Identity Richtlinien und weiterer in §21 aufgeführter Dokumente in der aktuell geltenden Fassung

einverstanden. Die aktuelle Fassung dieser Dokumente sind im Vertriebsportal von Reico hinterlegt. Diese sind wesentlicher Bestandteil des Vertrages und der Zusammenarbeit zwischen Reico und dem Vertriebspartner. Mit Annahme dieses Antrags durch Reico erhält der Vertriebspartner die Möglichkeit, Reico-Produkte als selbstständiger Vermittler nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen auf eigenes wirtschaftliches Risiko zu vermitteln.

§ 2 Selbständigkeit

Der Vertriebspartner hat die Möglichkeit, Reico-Produkte als selbständiger Gewerbebetreibender auf Provisionsbasis bei freier Gestaltung seiner Tätigkeit in Bezug auf Ort, Zeit und Umfang zu vermitteln. Seine Tätigkeit wird nur beschränkt durch die einschlägigen Gesetze, vor allem die Verbraucherschutzgesetze und die Regeln eines fairen Umgangs mit Wettbewerbern und anderen Vertriebspartnern. Ein Gebiets- oder Kundenschutz wird dem Vertriebspartner nicht gewährt. Regelungen zum Kundenschutz zwischen den Vertriebspartnern ergeben sich aus §13 dieser Vereinbarung.

Eine Verpflichtung zur Tätigkeit und Vermittlung besteht für den Vertriebspartner nicht.

§ 3 Werbematerial und Corporate Identity

Der Vertriebspartner darf grundsätzlich für Reico-Produkte nur mit den von Reico zur Verfügung gestellten Werbe- und Verbrauchsmaterialien werben.

Werbend dürfen darüber hinaus grundsätzlich keine die Reico-Produkte betreffenden Aussagen und dergleichen mehr getroffen werden, die nicht Bestandteil der von Reico zur Verfügung gestellten Materialien (Beispiel: Produkthandbuch) sind oder die aus dem Zusammenhang genommen, verändert oder verkürzt wurden. Für darüberhinausgehende Aus- oder Zusagen oder dergleichen mehr hat ausschließlich der Vertriebspartner einzutreten. Reico haftet in diesem Fall ausdrücklich nicht für Ansprüche von Dritten, die aus solchen Handlungen geltend gemacht werden.

Vertriebspartnern ist es untersagt, Reico- Handelsnamen oder - Firmenzeichen in einer Weise zu verwenden, aus der abgeleitet oder impliziert werden könnte, dass der Vertriebspartner ein Angestellter von Reico ist oder Werbeinhalte des Vertriebspartners von Reico stammen.

Alle Rechte an den Vertragsprodukten stehen Reico zu.

Sämtliche Marken und vergleichbare Rechte, deren alleinige Nutzung der Firma Reico zusteht, insbesondere Warenzeichen sowie alle Produktbezeichnungen und der Handelsname von Reico dürfen von den Vertriebspartnern nicht ohne vorherige ausdrückliche Zustimmung seitens Reico in eigenen Werbeveröffentlichungen erwähnt oder verwendet werden, es sei denn, sie entsprechen den CI-Richtlinien, die in der aktuellen Fassung im Vertriebspartnerportal veröffentlicht sind.

Bei Zuwiderhandeln des Vertriebspartners gegen die Regelungen dieses Paragraphen hat er Reico einen daraus entstehenden Schaden zu ersetzen.

§ 4 Wettbewerbsverbot

Im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit wahrt der Vertriebspartner die Interessen von Reico und den Schutz der Produkte vor Verwechslungen und irreführenden Angaben.

Während der Dauer dieses Vertrages wird der Vertriebspartner selbst oder über Dritte keine Produkte anbieten oder vertreiben, die in Wettbewerb zu den Produkten von Reico stehen.

Eine (Weiter-) Vermittlung der Reico- Produkte über andere Vertriebswege, z.B. Zwischenhändler außerhalb der Vertriebsorganisation, Internetauktionen, Internetshops, Ladengeschäft usw., sind dem Vertriebspartner zum Schutz der Verbraucher (einschließlich des Plagiatsschutzes), der Produktqualität und der Handelsmarken nicht gestattet. Bei einem Verstoß kann durch Reico eine sofortige Kündigung des Vertrages ausgesprochen werden.

Der Vertriebspartner wird die Tätigkeit von Wettbewerbsunternehmen auch nicht in sonstiger Weise selbst oder durch Dritte fördern.

Dies gilt nicht für ergänzende Qualitätsprodukte, die für eine kombinierte Vermarktung geeignet sind. Reico kann dem Vertriebspartner den Vertrieb oder die Vermittlung eigener Produkte mit anderen Waren untersagen, wenn diese den Ruf der Reico-Produkte beeinträchtigen, oder zu Missverständnissen in Bezug auf die Eigenart der Produkte und ihrer Qualität führen könnten. Um Missverständnissen vorzubeugen, kann der Vertriebspartner vor Aufnahme der Vermarktung bei Reico anfragen.

Reico kann im Einzelfall Ausnahmen von den obigen Bestimmungen

erteilen. In der Regel werden diese erteilt, wenn es sich hierbei um Gewerbe oder Institutionen handelt, welche in Anlage 5 (Infoblatt „Besondere Bedingungen für Züchter“) näher beschrieben sind.

Diese vorherige Zustimmung kann von Reico jederzeit widerrufen werden.

§ 5 Verschwiegenheit

Der Vertriebspartner wird alle im Rahmen seiner Tätigkeit erlangten Daten und Informationen über das Unternehmen Reico, über Vertragsinhalte, über Produkte und vergleichbare Informationen, die von Reico nicht veröffentlicht wurden, insbesondere zur Herstellung und Zusammensetzung der Produkte sowie Daten und Anschriften der Kunden, nicht an Dritte weitergeben oder diesen zugänglich machen. Diese Verschwiegenheitspflicht gilt nach Beendigung des Partnervertrages fort.

§ 6 Übertragung

Die Rechte aus dem Vertriebspartnervertrag können bei Vorliegen eines triftigen Grundes einem anderen Vertriebspartner übertragen werden.

Die wirksame Übertragung erfordert die schriftliche vorherige Zustimmung von Reico, welche mit dem Dokument “Antrag: Übertragung Partnernummer gem. §6“ erteilt wird. Die Zustimmung kann erteilt werden, wenn u.a. die fachgerechte Betreuung der bestehenden Kunden und Vertriebspartner in gleicher Weise erfolgen kann und die übrigen vertraglichen Bestimmungen eingehalten werden. Reico kann bei der

Übernahme von Führungspositionen im Vertriebssystem die vorherige Teilnahme an Fachseminaren verlangen, sofern der Übernehmer oder das eingesetzte Personal noch keine Erfahrung im Reico- Vertrieb nachweisen kann.

Bei der Übertragung einer Vertriebsposition erfolgen keinerlei Änderungen innerhalb der bestehenden Struktur.

Mit dem Todesfall des Vertriebspartners endet automatisch zu diesem Zeitpunkt dieser Vertriebsvertrag. Für eine gesamtheitliche Übertragung von Strukturen in Zusammenhang mit einem Todesfall gilt die vorstehende Regelung entsprechend.

§ 7 Wechsel eines Vertriebspartners in eine andere Struktur

Die Umschlüsselung eines Vertriebspartners in eine andere Organisation (Formular erhältlich über den Reico Customer Support) kann nur dann stattfinden, wenn

- der Vertriebspartner nicht länger als 1 Jahr für Reico tätig ist und
- in den letzten 12 Monaten in keinem Monat einen Gruppenumsatz größer 1.500€ hatte und
- die 3 übergeordneten Linien („Uplines“) ihre Zustimmung erteilt haben.

Wenn ein Vertriebspartner seine Vertriebspartnerschaft kündigt, um in einer anderen Linie wieder in der Reico-Vertriebsorganisation tätig zu werden, so kann er erst 6 Monate nach Ende der Zusammenarbeit einen neuen Antrag auf Abschluss eines neuen Vertrages stellen. Reico steht es frei, diesen neuerlichen Antrag anzunehmen oder abzulehnen. Während

der 6-monatigen Wartezeit darf der ehemalige Vertriebspartner nicht an internen Reico-Veranstaltungen teilnehmen und keine Rekrutierungsaktivitäten für die Vertriebsorganisation durchführen.

§ 8 Gewährleistung, Haftung

Reico gewährleistet die Einhaltung der jeweils geltenden und einschlägigen Vorschriften zur Qualitätssicherung der vertriebenen Produkte. Die Vertriebspartner sind für eine ausreichende Vorinformationen der betreuten Endkunden über die Anwendung der Produkte selbst verantwortlich. Die Gewährleistung erlischt bei einer Verwendung der Produkte, die nicht der mitgelieferten Anleitung zur Einnahme, Anwendung, Fütterung oder Dosierung entspricht.

Reico haftet dem Vertriebspartner gegenüber

- für schuldhaft verursachte Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit sowie für Schäden, die auf einer vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Pflichtverletzung von Reico oder dessen Erfüllungsgehilfen beruhen
- nach den Bestimmungen des Produkthaftungsgesetzes
- bei Arglist oder Übernahme einer Garantie und
- bei schuldhafter Verletzung solcher Pflichten, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrages überhaupt erst ermöglicht und auf deren Einhaltung der Vertragspartner regelmäßig vertrauen darf (wesentliche Vertragspflichten), jedoch mit der Maßgabe, dass die Haftung, sofern nicht einer der zuvor unter den Spiegelstrichen genannten Fälle gegeben ist, auf den Ersatz des

vorhersehbaren und typischen Schadens begrenzt ist.

Als vertragstypisch und vorhersehbar gilt ein Schaden von maximal 20.000,00 €.

Im Übrigen haften Reico und seine gesetzlichen Vertreter und Erfüllungsgehilfen nicht.

§ 9 Schulungen

Reico bzw. die Vertriebspartnerunternehmen bieten in Abstimmung Schulungen über das erfolgreiche Marketing, Organisationsaufbau, Produkte usw. an, um eine gleichbleibend hohe Beratungsqualität gegenüber den Kunden zu gewährleisten.

§ 10 Provision

Der Vertriebspartner hat gegenüber Reico einen Anspruch auf Vermittlungsprovision für jeden während der Vertragslaufzeit von ihm ordnungsgemäß vermittelten Vertrag. Er hat auch Anspruch auf Provision hinsichtlich der Verträge, die er vor Ende dieses Vertriebspartnervertrages angebahnt hat, die aber erst nach Vertragsende zu einem Vertragsschluss geführt haben (Überhangprovision). Er hat aber keine Ansprüche auf Provisionen, die mit von ihm geworbenen Kunden nach Vertragsende künftig mit Reico zustande kommen.

Der Vertriebspartner hat keinen Anspruch auf eine Provision für ein bestimmtes Gebiet (keine "Bezirksprovision").

Der Provisionsanspruch entsteht, wenn der Vertrag mit dem Kunden, den

der Vertriebspartner oder einer in seiner Organisationsstruktur (“Downline”) tätigen Vermittler mittels des eingereichten Kundenauftrags angebahnt hat, wirksam zustande gekommen und ausgeführt oder aufgrund eines von Reico zu vertretenden Umstandes nicht ausgeführt wird. Ein Vertrag mit dem Kunden gilt als ausgeführt, wenn die vertragsgemäße Vergütung bei Reico eingegangen ist und daraufhin die bestellte Ware von Reico an diesen versandt wurde.

Reico ist berechtigt, zu Unrecht ausbezahlte Provisionen zurückzufordern. Die Rückforderung erfolgt regelmäßig durch Verrechnung mit nachfolgenden Provisionsansprüchen im Rahmen der Provisionsabrechnung.

Mit der Vergütung ist der gesamte Aufwand abgegolten, der dem Vertriebspartner durch seine Vermittlungstätigkeit oder den in seiner Struktur tätigen Vermittlern entstehen.

Die Höhe der Provision richtet sich nach dem aktuellen Marketingplan einschließlich der dazugehörigen Faktorliste von Reico, welche über das Partnerportal zur Verfügung gestellt wird. Diesbezüglich wird auf §18 verwiesen.

Der Abrechnungszeitraum über die Provisionen ist jeweils ein Kalendermonat. Alle in diesem Zeitraum entstandenen Provisionsansprüche rechnet Reico bis spätestens zum Ende des Folgemonats gegenüber dem Vertriebspartner ab und zahlt diese bis zu diesem Zeitpunkt aus. Liegt ein Negativ-Saldo vor, hat der Vertriebspartner binnen einer Frist von 10 Tagen diesen Saldo an Reico zurückzuerstatten.

Zur Umsatzsteueroption siehe §11.

Der Vertriebspartner hat die Abrechnung zu prüfen und etwaige Einwände gegenüber Reico unter Angabe von Gründen spätestens innerhalb eines Monats nach Zugang der Abrechnung geltend zu machen. Geschieht dies nicht oder nicht rechtzeitig, gilt die Abrechnung als genehmigt.

Dem Vertriebspartner ist es nicht gestattet, Provisionsansprüche aus dem Vertragsverhältnis ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Reico abzutreten oder zu verpfänden oder mit vermeintlichen Gegenansprüchen gegen Reico aufzurechnen.

Die Provisionsauszahlung erfolgt ausschließlich bargeldlos. Reico hat dabei die Möglichkeit, mit bestehenden fälligen Forderungen aufzurechnen.

§ 11 Umsatzsteuer

Der Vertriebspartner wird eine Option zur Umsatzsteuer gegenüber Reico schriftlich durch Nennung der dafür erhaltenen Steuernummer, der Umsatzsteuer-ID und des zuständigen Finanzamtes anzeigen. Bevor diese Angaben nicht schriftlich und eindeutig vorliegen, wird eine Provision ausschließlich ohne Umsatzsteuer ausbezahlt.

§ 12 Vertragslauf und Kündigung

Der Vertriebsvertrag wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen. Voraussetzung der Zusammenarbeit ist zudem, dass der Vertriebspartner Nutzer des Partnerportals ist. Die in der Regel jährlichen Verlängerungen seiner Teilnahme sind von ihm aktiv vorzunehmen. Andernfalls liegt ein wichtiger Grund für Reico vor, den Vertrag zu kündigen, da das Portal das

entscheidende Kommunikationsmittel der Vertragspartner darstellt (siehe §§14 und 17).

Beide Parteien können den Vertrag bei Vorliegen eines wichtigen Grundes mit einer Frist von drei Monaten zum Monatsende ordentlich kündigen.

Das Recht zur außerordentlichen Kündigung wegen eines schuldhaften Verhaltens bleibt hiervon für beide Parteien unberührt.

Der Vertriebspartner darf nach Vertragsende die in seinem Besitz befindlichen Materialien und sonstigen Geschäftsunterlagen nicht mehr verwenden und hat diese entweder unverzüglich an Reico herauszugeben oder auf eigene Kosten fachgerecht zu vernichten.

§ 13 Kundenschutz zwischen den Vertriebspartnern

Alle Reico durch den Vertriebspartner erstmals vermittelten Kunden, hinsichtlich derer eine Erstbestellung ordnungsgemäß ausgeführt wurde, unterliegen seitens Reico dem sofortigen Kundenschutz zugunsten des Vertriebspartners als Werber. Dem Kunden steht in der Regel gemäß §312g BGB in Verbindung mit §355 BGB ein Widerrufsrecht des Kaufvertrages zu. Macht ein Kunde im Rahmen einer Erstbestellung von diesem Widerrufsrecht Gebrauch, so erlischt der Kundenschutz. Klarstellend wird darauf hingewiesen, dass dies nur bei einem Widerruf der ganzen Bestellung zur Anwendung gelangt.

Reico wird bei weiteren Vermittlungsangeboten eines anderen Vertriebspartners zu demselben Kunden diesen auf die bestehende Betreuung durch den Werber hinweisen.

Alle Provisionen, die aus einem Umsatz mit dem geschützten Kunden

erzielt werden, fließen ausschließlich dem Werber zu. Bestellt der Kunde über einen Zeitraum von 6 Monaten nicht, so entfällt der Kundenschutz.

Gleichwohl der Kundenschutz bei Reico einen hohen Stellenwert besitzt und nur in Ausnahmefällen davon abgewichen werden soll, stehen die Wünsche und Bedürfnisse des einzelnen Kunden im Vordergrund. Äußert der Kunde schriftlich den Wunsch gegenüber Reico (Formular erhältlich über den Reico Customer Support), künftig von einem anderen Vertriebspartner betreut zu werden und über diesen künftig bestellen zu wollen, so wird Reico diesem Ersuchen nachkommen und den Kunden dem neuen Vertriebspartner unverzüglich zuordnen. Der neue Vertriebspartner hat hierfür ebenfalls seine Zustimmung zu erteilen und eine Bearbeitungsgebühr laut Gebührenverzeichnis je Übertragung zu entrichten. Diese Gebühr wird durch Rechnungsstellung erhoben und ist innerhalb von 10 Tagen zur Zahlung fällig. Die Anzahl umzuschlüsselnder Kunden auf einen Vertriebspartner bleibt gemäß Gebührenverzeichnis auf eine bestimmte Anzahl pro Zeiteinheit beschränkt.

Vor jeder Umschlüsselung erhält der abgebende Vertriebspartner vorab eine Mitteilung und kann eine Kommentierung binnen 72h zu dieser Umschlüsselung abgeben bzw. mit dem Kunden Kontakt aufnehmen. Eine zusätzliche Information ergeht ggfs. hernach an die jeweilige Upline.

§ 14 Kundenwerbung

Die Vertriebspartner haben bei der Ansprache von Kunden die Vorgaben des Bundesverbandes deutscher Direktvertriebe (BDD) zum lauterem Verhalten in der Kundengewinnung zu beachten. Konkrete Richtlinien sind in Anlage 7 dieses VPV aufgeführt.

§ 15 Partnerportal

Im Interesse einer schnellen und aktuellen Bearbeitung erfolgt der Informationsaustausch in der Regel über das Partnerportal. Eine Kostenbeteiligung des Vertriebspartners für das Partnerportal bzw. für die Dauer der Vertriebspartnerschaft ist aus dem Gebührenverzeichnis zu entnehmen.

Für diese Beteiligung hat der Vertriebspartner Zugang zum Partnerportal, in welchem sämtliche zur Kundeninformation benötigten Produktinformationen, das Grundlagenhandbuch, der Marketingplan einschl. Faktorliste, die Corporate Identity Richtlinien, Schulungstermine etc. hinterlegt sind. Reico unterrichtet den Vertriebspartner auf diesem Wege ebenfalls über neue Produkte, Veranstaltungen und weitere aktuelle Gegebenheiten.

Der Vertriebspartner kann die Informationen mit der Präsentation seines Unternehmens unter Beachtung von §3 verbinden. Für die eigenen Inhalte ist ausschließlich der Vertriebspartner auch gegenüber Dritten verantwortlich. Er stellt Reico insofern von jedweder Haftung frei.

§ 16 Verjährung

Alle Ansprüche aus diesem Vertrag verjähren in 12 Monaten gerechnet ab dem Ende des Monats, in dem der Anspruch entstanden ist und der Anspruchsberechtigte Kenntnis von den anspruchsbegründenden Umständen und der Person des Schuldners erlangt oder ohne grobe Fahrlässigkeit erlangen müsste.

Unabhängig von der Kenntnis des Anspruchsberechtigten verjähren die Ansprüche aus diesem Vertrag in jedem Fall spätestens in vier Jahren, beginnend mit dem Ende des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist.

Die vorstehenden Regelungen zur Abkürzung der Verjährungsfrist gelten nicht in den Fällen des §202 BGB (Haftung wegen Vorsatzes) und des §309 Nr. 7 BGB (Haftung wegen Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit und bei grobem Verschulden).

Die Parteien sind sich einig, dass die Vereinbarung über die Abkürzung der Verjährungsfrist gewährleistet, dass etwaige Unstimmigkeiten über gegenseitige Rechte und Pflichten aktuell und zeitnah geregelt werden.

§ 17 Vertragliche Formvereinbarungen

Grundsätzlich sind Willenserklärungen der Vertragsparteien in Schriftform zu erklären.

Die Vertragspartner können Vertragsänderungen auch auf elektronischem Wege vereinbaren. Dies geschieht in der Regel über das Partnerportal.

Bietet Reico dem Vertriebspartner eine Änderung von Vertragsbedingungen online an, liegt darin zugleich ein Angebot auf Abbedingung des Schriftformerfordernisses.

Der Vertriebspartner nimmt das Angebot von Reico zum Abschluss der Vertragsänderung und der Abbedingung der Schriftform nach den Bestimmungen des §18 an.

§ 18 Änderung der vertraglichen Vereinbarung / Änderungsvorbehalt

Aufgrund von Änderungen im Produktportfolio (z.B. neue Produkte oder Einstellung von Produkten) sowie notwendiger Reaktionen auf das Marktgeschehen, können Anpassungen der Vertragsprodukte sowie der Konditionen und Provisionen für die Vertragsprodukte erforderlich werden. Reico informiert den Vertriebspartner über diese Änderungen mit Hilfe des Partnerportals. Solche Änderungen dieses Vertriebsvertrages und der Nebenverträge, insbesondere des Marketingplans mit den aktuellen Provisionsbestimmungen, treten frühestens sechs Wochen nach Zugang der Änderungsmitteilung über das Partnerportal in Kraft.

Ändern sich die Bestimmungen zu Ungunsten des Vertriebspartners, so kann er innerhalb von 6 Wochen nach Zugang der Änderungsmitteilung im Partnerportal schriftlich gegenüber Reico widersprechen. Dieses Widerspruchsrecht gilt auch, wenn der Vertriebspartner während der 6-Wochen-Frist den Vertriebspartnervertrag über das Portal aktiv erneuert hat.

Widerspricht der Vertriebspartner nicht oder nicht fristgemäß, gilt die Änderung als vereinbart. Auf diese Folge weist Reico den Vertriebspartner in der Änderungsmitteilung hin.

Teilt Reico dem Vertriebspartner auf dessen fristgemäßen Widerspruch hin mit, dass eine Fortsetzung des Vertrages zu den bisherigen Bedingungen nicht möglich ist, kann der Vertriebspartner den Vertrag innerhalb eines Monats nach Mitteilung für den Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Änderung kündigen.

Die geänderten Vertragsbedingungen gelten als genehmigt, wenn der Vertriebspartner von seinem Kündigungsrecht keinen Gebrauch macht.

Auf diese Folge weist Reico den Vertriebspartner bei der Mitteilung hin.

§ 19 Gerichtsstand, Rechtswahl, Vertragssprache, salvatorische Klausel

Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus und im Zusammenhang mit diesem Vertriebsvertrag ist der Sitz der Reico & Partner Vertriebs GmbH.

Für diesen Vertriebsvertrag und sämtliche aus ihm resultierenden Rechte und Pflichten zwischen Reico und dem Vertriebspartner gilt ausschließlich das auf die Rechtsbeziehungen inländischer Parteien anwendbare Recht der Bundesrepublik Deutschland. UN - Kaufrecht kommt nicht zur Anwendung.

Die Vertragssprache ist deutsch. Bei Übersetzung des Vertrages in eine andere Sprache geht bei Auslegungsdifferenzen die deutsche Version vor.

Mit Abschluss dieser Vereinbarung verlieren alle bisher zwischen den Parteien bestehenden Vereinbarungen einschließlich aller Nebenabreden über den in der Präambel definierten Geschäftszweck ihre Gültigkeit.

Sollte eine Bestimmung dieses Vertriebspartnervertrages und / oder eines Nebenvertrages unwirksam sein oder werden oder sollte eine an sich notwendige Bestimmung nicht enthalten sein (Regelungslücke), wird dadurch die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen des Vertriebsvertrages und der nebenvertraglichen Regelungen nicht berührt. Anstelle der unwirksamen Bestimmungen oder zur Ausfüllung der Regelungslücke vereinbaren die Parteien eine rechtlich zulässige Regelung, die so weit wie möglich dem entspricht, was die Parteien gewollt haben oder nach Sinn und Zweck dieses Vertriebsvertrages und /

oder dem Nebenvertrag gewollt hätten, wenn sie die Unzulässigkeit oder die Regelungslücke erkannt hätten.

§ 20 Datenschutz

Der Vertriebspartner erklärt sich damit einverstanden, dass seine personenbezogenen Daten zum Zwecke der Durchführung dieses Vertrages verarbeitet, insbesondere gespeichert und genutzt werden. Die Übermittlung an Dritte erfolgt nur in dem für Geschäftszwecke erforderlichen Umfang.

Die aktuelle Datenschutzerklärung ist unter www.reico-vital.com/de/kontakt/datenschutz einsehbar und steht zum download bereit.

Durch den Vertriebspartner gespeicherte oder auf sonstige Weise vorhandene Kundendaten, die ihm von Reico zum Zwecke der Vertragsdurchführung bekannt oder zur Verfügung gestellt wurden, müssen von diesem unverzüglich und unwiederbringlich gelöscht werden, wenn der Vertriebsvertrag endet oder der Kunde dem Vertriebspartner nicht mehr zugeordnet ist.

§ 21 Korrespondierende Dokumente (Vertragsbestandteile)

Folgende Dokumente gelten als weitere Vertragsbestandteile zu diesem Vertrag und können in der aktuellen Fassung im Portal eingesehen werden:

- Anlage 1: Marketingplan in der jeweils gültigen Fassung
- Anlage 2: Provisionsfaktorliste

- Anlage 3: Gebührenverzeichnis
- Anlage 4: CI-Richtlinien
- Anlage 5: Infoblatt „Besondere Bedingungen für Züchter“ gem. §4
- Anlage 6: Antrag: Übertragung Partnernummer gem. §6
- Anlage 7: Richtlinien zu lauterem Verhalten in werblichen Situationen gem. §14

Die Zustimmung zu diesem Vertrag und der weiteren Vertragsbestandteile erfolgt auf elektronischem Wege.

Ende des Dokuments

*Die gekürzten Formen stehen jeweils für die weibliche und männliche Form und schließen damit alle Geschlechter ein.