

Geschäftsbedingungen für die Zusammenarbeit im Bereich der Vermittlung von Dienstleistungen

Präambel

Die Herweck AG ist ein ITK Großhändler und hat mit verschiedenen Netzbetreibern, Providern und Diensteanbietern Verträge abgeschlossen, die es Herweck erlauben, die Produkte und Telekommunikationsdienstleistungen über den Fachhändler an Endverbraucher und gewerbliche Abnehmer zu vermarkten.

Dieser Vertrag regelt die Vermarktung der Produkte und Dienstleistungen der Netzbetreiber, Provider und Dienstanbieter.

Dies vorausgeschickt vereinbaren die Parteien Folgendes:

1. Gegenstand der Zusammenarbeit

- 1.1 Der Geschäftspartner vermittelt über Herweck auf nicht exklusiver Basis (ohne Gebiets- und/oder Konkurrenzschutz) an einen Dienstanbieter (Netzbetreiber, Provider) Kunden (Teilnehmer, Anschlussinhaber), welche zukünftig das Angebot bzw. die Leistung des Dienstanbieters in Anspruch nehmen möchten.
- 1.2 Die Vermittlung umfasst das gesamte Leistungsspektrum von Herweck, insbesondere Mobilfunkanschlüsse, Festnetzanschlüsse, Mehrwertdienste, Internetzugänge, etc. Der Geschäftspartner ist nicht verpflichtet, sämtliche Leistungen aus dem Leistungsspektrum von Herweck gleichermaßen zu vermitteln oder anzubieten.
- 1.3 Der Geschäftspartner vermittelt Verträge ausschließlich in seinem Ladenlokal. Die Nutzung weiterer Vertriebswege, wie z.B. Vermittlung über Call-Center, Vermittlung von Verträgen am Arbeitsplatz oder im Bereich der Privatwohnung, Door-to-Door-Verträge, etc. bedürfen der ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung von Herweck, die vor der Nutzung der weiteren Vertriebswege einzuholen ist.

2. Ablauf der Vermittlung

- 2.1 Der Geschäftspartner hat den Kunden zunächst über das zu vermittelnde Produkt umfänglich und wahrheitsgemäß zu informieren. Die Informationspflicht betrifft sowohl die Anwendung- und Nutzungsmöglichkeiten als auch die Vertragsbedingungen insbesondere die Kosten, die bei der Inanspruchnahme der gewünschten Leistung durch den Diensteanbieter entstehen.
- 2.2 Bei Vertragsunterschrift überprüft der Geschäftspartner anhand eines Legitimationspapiers die Identität des Kunden. Darüber hinaus überprüft er die Authentizität der Unterschrift durch Vergleich der Unterschrift auf dem Auftrag mit derjenigen auf dem Legitimationspapier.

Der Geschäftspartner bestätigt die Überprüfung und die Identität durch das Anbringen seines Stempels, seiner Unterschrift und die Eintragung seiner Kundennummer / UVO auf dem Auftrag.

- 2.3 Der Geschäftspartner trägt dafür Sorge, dass ein Auftrag vollständig und plausibel ausgefüllt wird. Er leitet diesen im Original innerhalb der jeweils geltenden Frist an das jeweilige Scancenter des Diensteanbieters weiter. Der Geschäftspartner hat sich stets über die aktuell gültigen Adressen der Scancenter und über die Versandfristen bei Herweck zu informieren, da diese einem ständigen Wechsel unterliegen. Eine Übersicht der jeweils aktuell gültigen Versandadressen inklusive der Versandfristen steht jederzeit unter dem Link <https://www.herweck.de/wp-content/uploads/2015/04/Anlage-Versandadressen-zu-AGB-2.3.pdf> zum Download bereit. Sofern der Geschäftspartner es versäumt, sich rechtzeitig zu informieren, geht dies zu seinen Lasten. Der direkte Versand der Originale setzt jedoch voraus, dass der Vertriebsvertrag bereits drei Monate besteht. In den ersten 3 Monaten leitet der Geschäftspartner den Auftrag im Original innerhalb von 3 Tagen an Herweck. Herweck ist auch nach Ablauf von 3 Monaten jederzeit berechtigt, den Geschäftspartner anzuweisen, den Original-Auftrag statt an den Diensteanbieter an Herweck zusenden.
- 2.4 Das Risiko der Postlaufzeit und des Verlustes der Aufträge auf dem Postwege liegt beim Geschäftspartner. Der Geschäftspartner haftet vollumfänglich für den Schaden, der Herweck dadurch entsteht, dass der Diensteanbieter Herweck wegen

nicht oder nicht rechtzeitigem Vorliegen der Originalunterlagen in Anspruch nimmt. Ferner liegt die Ausführung des Auftrags beim Diensteanbieter und ist dem Einflussbereich von Herweck entzogen.

- 2.5 Der Versand der Unterlagen erfolgt mittels eines nachweisbaren bzw. verfolgbaren Transportweges (Einschreiben-Rückschein, Paket, ...), bei welchem auch die erfolgreiche Zustellung dokumentiert wird. Den Originalverträgen ist eine tabellarische Aufstellung beizufügen, aus der detailliert ersichtlich ist, wie viele und welche Aufträge genau mit der Sendung an den Netzbetreiber geschickt wurden.
- 2.6 Der Geschäftspartner verpflichtet sich für etwaig notwendige Nachweispflichten (z. B. Kontrolle der Provisionsabrechnung, Nachweis der ordnungsgemäßen Legitimation etc.) eine Kopie der unterzeichneten Originalanträge vor zuhalten. Herweck kann bis zur endgültigen Klärung der Provisionsansprüche jederzeit die nachträgliche Vorlage der archivierten Kopie verlangen. Sollte der Geschäftspartner die angefragten Belege nicht innerhalb von 5 Werktagen ab Anforderung vorlegen können, ist Herweck berechtigt, die bezahlten Provisionen einschließlich aller gewährten Zielprämien, WKZ, Boni und aller weiteren/sonstigen Provisionsbestandteile ohne Angaben von Gründen zurück zu belasten.

Sofern der Vorhalt von Kopien der Verträge gemäß diesem Absatz gegen die Datenschutzbestimmungen der Telekom verstößt, wird der Geschäftspartner von der Verpflichtung zum Vorhalt der Kopien entbunden. Dies entbindet ihn jedoch nicht vom Nachweis der ordnungsgemäßen Legitimation etc. Das Recht von Herweck, die bezahlten Provisionen einschließlich aller gewährten Zielprämien, WKZ, Boni und aller weiteren/sonstigen Provisionsbestandteile wegen nicht oder nicht vollständigem Vorliegen der Vertragsunterlagen (Ziffer 6.3 (3) des Vertriebsvertrags) zurück zu fordern, bleibt hier von unberührt. Dieses Recht steht Herweck insbesondere zu, wenn die Telekom ebenfalls die entsprechenden Provisionen von Herweck zurück fordert.

- 2.7 Ist dem Geschäftspartner eine Untervertriebspartnernummer (UVO) zugeteilt und übermittelt der Geschäftspartner seine Aufträge mittels eines PC-gestützten Aktivierungs- und Erfassungssystems direkt an den Diensteanbieter, so trägt er dafür Sorge, dass dem Diensteanbieter alle zur Abrechnung notwendigen Unterlagen (Originalauftrag mit Originalunterschrift des Kunden, Aktivierungsbestätigung aus dem Aktivierungsprogramm sowie die je nach Diensteanbieter erforderlichen Legitimationsunterlagen, insbesondere SEPA Mandat) innerhalb von 3 Tagen nach Übermittlung unaufgefordert zur Verfügung gestellt werden. Kommt es durch ein Verschulden des Geschäftspartners zu Verzögerungen, so hat er Herweck die hierdurch entstehenden zusätzlichen Kosten zu ersetzen.

Passwörter, die den Geschäftspartnern für den Zugang zu Datenbanken von Herweck erteilt werden, sind geheim zu halten und dürfen nicht an Dritte weitergegeben werden.

- 2.8 Dem Geschäftspartner ist bewusst, dass die vorzeitige Aushändigung von Geräten vor der endgültigen Annahme des Auftrages durch den Diensteanbieter auf sein Risiko geschieht und bei Ablehnung des Auftrages durch den Diensteanbieter finanzielle Einbußen mit sich bringen kann. Die Freischaltung (Mitteilung der Rufnummer) stellt noch keine endgültige Annahme dar.

3. Mobilfunkkarten

- 3.1 Sofern Herweck für die Vermittlung von Mobilfunkanschlüssen dem Geschäftspartner Mobilfunkkarten kostenlos zur Verfügung stellt, so bleiben diese Karten solange im Eigentum von Herweck, bis die Karten vom Anbieter aktiviert (freigeschaltet) wurden. Mit Freischaltung gehen die Karten in das Eigentum des Kunden über.
- 3.2 Auf Anforderung hat der Geschäftspartner alle ihm kostenlos zur Verfügung gestellten, noch nicht aktivierten und sich zu diesem Zeitpunkt in seinem Besitz befindlichen Karten ungeöffnet und unbeschädigt an Herweck zu retournieren. Für den Fall, dass der Geschäftspartner die Karten nicht ordnungsgemäß zurückschickt, ist Herweck berechtigt, einen pauschalierten Schadensersatz in Höhe von 18,00 € zzgl. MwSt. an den Geschäftspartner zu berechnen. Dem Geschäftspartner ist ausdrücklich der Nachweis gestattet, dass ein Schaden überhaupt nicht oder wesentlich niedriger als die Pauschale entstanden ist. Herweck ist es gestattet, einen höheren Schaden nachzuweisen.
- 3.3 Der Geschäftspartner übergibt die Mobilfunkkarte erst nach erfolgter Aktivierung (Freischaltung) durch den Diensteanbieter.
- 3.4 Werden die Mobilfunkkarten an den Partner gegen Rechnung geliefert, so gehen diese mit Bezahlung der Rechnung in das Eigentum des Geschäftspartners über.

4. Vertragswidrige Vermittlung

- 4.1 Der Geschäftspartner ist verpflichtet, die Interessen von Herweck mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen. Hierbei ordnet er sein Vergütungsinteresse der Interessenswahrnehmungspflicht gegenüber dem Kunden und Herweck unter. Die Weisungen von Herweck sind zu beachten, soweit hierdurch die Selbständigkeit des Geschäftspartners in ihrem Kerngehalt nicht beeinträchtigt wird. Insbesondere in folgenden Fällen wird er keine Aufträge annehmen:
- Der Kunde ist minderjährig
 - Es bestehen Zweifel an der Bonität bzw. Seriosität des Kunden
 - Es liegen Anhaltspunkte für eine vertragswidrige Nutzung der Dienstleistung vor
 - Der Kunde kann sich nicht ordnungsgemäß legitimieren
- 4.2 Der Geschäftspartner wirbt keine sogenannten „Strohmannkunden“ an, die keinen nennenswerten Verkehr über die vermittelte Dienstleistung (Vertragsprodukte) generieren und zum bloßen Zweck der Verprovisionierung geworben werden.
- 4.3 In Debit-Bereichen (z.B. Prepaid Produkte) vermittelt er keine Kunden, die lediglich einen Auftrag erteilen, um die Hardware unter dem Wert zu erhalten, jedoch die Dienstleistung des Anbieters nicht nutzen.
- 4.4 Kombiprodukte (sogenannte „Bundles“, eine Kombination aus Hardware und Vertrag) werden nur gemeinsam verkauft. Darüber hinaus nimmt der Geschäftspartner keinerlei technische Änderungen an den zur Verfügung gestellten Produkten vor. Ebenso ist es ihm untersagt, etwaige Guthaben auf Telefonkarten abzutelefonieren.
- 4.5 Vor der Umstellung des Kunden auf einen anderen Netzbetreiber oder Provider ist der Geschäftspartner verpflichtet, die schriftliche Einwilligungserklärung des Kunden einzuholen. Im Falle der Zuwiderhandlung drohen in diesen Fällen erhebliche Kosten, die letztlich der Geschäftspartner zu tragen hätte. Hintergrund ist, dass fast alle Netzbetreiber strafbewehrte Unterlassungserklärungen abgegeben haben, dass sie keinen Kunden umstellen, ohne dass von diesem ein unterschriebener Auftrag vorliegt.

5. Vertragsbeziehungen

- 5.1 Vertragspartner des Kunden ist ausschließlich der jeweilige Diensteanbieter. Zwischen dem Kunden und Herweck kommen keine vertraglichen Beziehungen zustande. Der Geschäftspartner gibt keine Kontaktdaten von Herweck an den Kunden weiter.
- 5.2 Der Geschäftspartner ist nach vorheriger schriftlicher Zustimmung durch Herweck berechtigt, für die Vermarktung Untervertreter einzusetzen. Herweck kann die Zustimmung nur aus wichtigem Grund verweigern. In diesen Fällen trägt der Geschäftspartner dafür Sorge, dass der UVP diese Geschäftsbedingungen einhält. Für Verstöße des UVP gegen diese Bedingungen haftet der Geschäftspartner.

6. Provision

- 6.1 Der Geschäftspartner erhält für die von ihm vermittelten Geschäfte eine Provision. Die Höhe der Provision ergibt sich aus der Vergütungsliste von Herweck in der jeweils zum Zeitpunkt der Fälligkeit der Provision gültigen Fassung.
- 6.2 Die in der jeweils aktuellen Vergütungsliste niedergelegten Provisionen werden von Herweck nach billigem Ermessen einseitig festgesetzt. Insoweit gilt § 315 BGB. Der Geschäftspartner kann die jeweils aktuelle Vergütungsliste unter www.herweck.de einsehen oder sich von Herweck kostenlos per Brief oder Email zusenden lassen.
- 6.3 Insbesondere in folgenden Fällen ist Herweck von der Verpflichtung zur Zahlung der Vergütung frei bzw. kann bereits gezahlte Vergütungen wieder zurückfordern:
- (1) bei Verträgen durch Vermittlung über Call-Center oder sonstige Vermarktungsformen gemäß Ziffer 1 dieses Vertrages, insbesondere Vermittlungen am Arbeitsplatz oder der Privatwohnung
 - (2) bei Eigenaktivierungen bzw. Eigengeschäften auf den Namen oder die Firma des Geschäftspartners
 - (3) bei Verträgen, zu denen die Vertragsunterlagen nicht oder nicht vollständig gemäß Ziffer 2 dieses Vertrages eingereicht werden
 - (4) bei Verstößen gegen Ziffer 4 dieses Vertrages, insbesondere bei der Vermittlung von Strohmannkunden gemäß Ziffer 4

- (5) bei Verstößen gemäß Ziffer 5.2 dieses Vertrages
 - (6) soweit der Kunde nicht oder nicht vollständig leistet, insbesondere noch nicht einmal die erste Rechnung des Diensteanbieters zahlt
 - (7) bei inaktiven Verträgen, d.h. in Fällen, in denen (je nach Gestaltung des Tarifes) die vom Diensteanbieter angedachte Inanspruchnahme der vermittelten Mobilfunkdienstleistungen nicht oder nur in sehr geringem Maße erfolgt (Inaktivität). Diese liegt insbesondere vor, wenn von den Kunden in den ersten 3 Monaten keine abgehenden Verbindungen (Gespräche/SMS/Fax/Daten) getätigt werden.
Dies gilt unabhängig davon, ob die Kunden die Grundgebühr entrichten. Hiervon ausgenommen sind Vermittlungen solcher Tarife, bei denen es aufgrund der deutlich höheren Grundgebühr (über 25,00 €) auf eine tatsächliche Nutzung nicht ankommt (sogenannte Flatrate-Tarife).
 - (8) bei einem Missbrauch der Möglichkeit des Downgradings. Dies gilt dann, wenn zunächst höherwertige Tarife vermittelt werden, d.h. solche mit einer Grundgebühr ab 25,00 € und der Kunde, sobald es vertraglich möglich ist, in einen niedrigeren Tarif, also einen Tarif mit einer niedrigeren Grundgebühr wechselt.
- 6.4 In den Fällen des 6.3 (7) und (8) gilt die Vermutung einer missbräuchlichen Vermittlung. In diesen Fällen bleibt es dem Geschäftspartner vorbehalten, den Nachweis der nicht missbräuchlichen Vermittlung zu führen. Dieser gilt als geführt, wenn die vom Geschäftspartner vermittelten Aufträge im jeweiligen Abrechnungszeitraum zu mehr als 90 % die Voraussetzungen des 6.3 (7) und (8) nicht erfüllen.
- 6.5 Zur Sicherung aller Forderungen aus der Geschäftsverbindung mit der Herweck AG werden sämtliche bestehenden und künftigen Provisionsforderungen des Geschäftspartners (insbesondere auch Billsizeansprüche) aus Vertragsvermittlungen von Diensten und Produkte des jeweiligen Netzanbieters über die jeweils gültigen VO-Nummern des Geschäftspartners gegen Herweck sicherungshalber an Herweck abgetreten. Herweck nimmt die Abtretung an. Die Abtretung dient zur Sicherung der Forderungen aus Warenlieferungen. Alle künftig entstehenden Forderungen gehen jeweils mit ihrer Entstehung auf Herweck über. Mit den abgetretenen Forderungen gehen alle Rechte aus den zugrunde liegenden Rechtsgeschäften auf Herweck über. Der Geschäftspartner haftet jedoch nach wie vor vollumfänglich für etwaige Provisionsrückbelastungen. Herweck ist berechtigt, ihre Ansprüche aus Warenlieferungen mit Provisionsansprüchen des Geschäftspartners zu verrechnen. Wenn der Wert der bestehenden Sicherheiten die zu sichernden Forderungen um mehr als 20% übersteigt, ist die Herweck AG nach Wahl und auf schriftliches Verlangen des Geschäftspartners zur Freigabe der darüber hinausgehenden Sicherheiten verpflichtet. Dem Geschäftspartner ist es bis zum Widerruf durch Herweck gestattet, die an Herweck abgetretenen Forderungen im Rahmen eines ordnungsgemäßen Geschäftsbetriebes einzuziehen. Herweck wird von dem Widerrufsrecht nur im Sicherungsfall Gebrauch machen.

7. Fälligkeit der Vergütung

- 7.1 Die Provision wird fällig, sobald ein Vertrag zwischen dem vermittelten Kunden und dem Diensteanbieter zustande gekommen ist und der Diensteanbieter eine ordnungsgemäße und unwiderrufliche Zahlung an Herweck geleistet hat. Unwiderruflich wird die Zahlung an Herweck nach Ablauf der regelmäßigen Verjährungsfrist des § 195 BGB.
- 7.2 Nach Ausführung des Geschäftes durch den Diensteanbieter steht dem Geschäftspartner ein Anspruch auf einen angemessenen Provisionsvorschuss gegen Herweck zu. Herweck kann die Auszahlung des Vorschusses von der Stellung einer angemessenen Sicherheit durch den Geschäftspartner abhängig machen.
- 7.3 Herweck rechnet die Provision des Geschäftspartners monatlich ab. Die Abrechnung wird jeweils per Email übersandt. Wünscht der Geschäftspartner eine Abrechnung in gedruckter Form per Brief, so leistet er insoweit an Herweck eine Verwaltungsgebühr in Höhe von 10,00 € pro Abrechnung.
- 7.4 Einwendungen gegen die Abrechnung hat der Geschäftspartner unverzüglich, spätestens 14 Tage nach Erhalt der Abrechnung schriftlich geltend zu machen. Tut er dies nicht, so gilt die Abrechnung als anerkannt.
- 7.5 Steht fest, dass der Kunde nicht oder nicht vollständig leistet, so entfällt der Anspruch auf Provision in Höhe der nicht erbrachten Leistung durch den Dritten. Bereits empfangene Beträge sind zurückzugewähren. Dies gilt sinngemäß in Fällen, in denen der Diensteanbieter aus Gründen, die nicht von Herweck zu vertreten sind, an Herweck keine Provision leistet.
- 7.6 Nach Beendigung des Vertrages hat der Geschäftspartner keinen Anspruch mehr auf Provisionen, die zum Zeitpunkt der Beendigung des Vertrages noch nicht entstanden waren.

8. Besondere Bedingungen für den Abschluss von „O2 My Handy“ - Kaufverträgen

- 8.1 Bei O2 My Handy-Kaufverträgen handelt es sich um Kaufverträge über Hardware (wie z. B. Mobilfunkgeräte), die der Kunde von der Telefónica O2 Germany GmbH & Co. KG (im folgenden O2 Germany genannt) durch einmalige Zahlung oder im Wege eines Ratenkaufs erwerben kann.
- 8.2 Der Geschäftspartner wird damit betraut die Hardware zu vertreiben und bevollmächtigt, im Namen und auf Rechnung von O2 Germany O2 My Handy-Kaufverträge mit den Kunden zu schließen.
- 8.3 Die Identität des Kunden ist vor Abschluss eines O2 My Handy-Kaufvertrages durch den Geschäftspartner anhand eines gültigen deutschen Personalausweises oder gültigen EU oder Nicht-EU Reisepasses, bei Nicht-EU-Bürgern anhand einer Aufenthaltsbescheinigung von mindestens 6 Monaten, einem aktuellen Adressnachweis und einer gültigen EC-Karte durch den Geschäftspartner zu überprüfen. Im Übrigen hat sich der Geschäftspartner bei der Überprüfung an die Vorgaben der jeweils aktuellen „Checkliste für O2 Aufträge“ zu halten.
Der Geschäftspartner stellt sicher, dass die Vertragsunterlagen (wie z.B. der O2 My Handy-Kaufvertrag oder der Ratenzahlungsplan) von einem Kunden persönlich unterzeichnet werden.
Der Geschäftspartner hat die erforderlichen Erklärungen zur Erfassung der O2 My Handy-Kaufverträge (z.B. auf dem O2 My Handy-Kaufvertrags-Formular) zu unterzeichnen.
- 8.4 Vor Vermittlung des O2 My Handy-Kaufvertrages hat der Geschäftspartner durch O2 Germany die Bonität des Kunden überprüfen zu lassen.
- 8.5 Nach positiver Bonitätsprüfung durch O2 Germany hat der Geschäftspartner die im Anschluss daran generierte Rechnung bzw. den Ratenzahlungsplan vom Kunden unterschreiben zu lassen. Mit Aushändigung der generierten Rechnung bzw. dem Ratenzahlungsplan kommt der O2 My-Handy-Kaufvertrag zwischen dem Kunden und O2 Germany zustande.
- 8.6 Im Falle einer negativen Bonitätsprüfung durch O2 Germany ist der Geschäftspartner nicht befugt, im Rahmen eines O2 My Handy-Kaufvertrages eine Rechnung bzw. einen Ratenzahlungsplan zu erstellen oder Hardware im Namen von O2 Germany an den Kunden herauszugeben.
- 8.7 Pro Kunde können nicht mehr als drei O2 My Handy-Kaufverträge mit O2 Germany geschlossen werden. Hierauf hat der Geschäftspartner den Kunden - sofern erforderlich - hinzuweisen.
- 8.8 Dem Geschäftspartner ist bewusst, dass eine Zahlung der Kunden nur durch Bankeinzug möglich ist. Eine Barzahlung ist nicht möglich. Der Geschäftspartner stellt sicher, dass der Kunde hierauf vor Abschluss des O2 My Handy-Kaufvertrages ausdrücklich hingewiesen wird.
- 8.9 Der Geschäftspartner wird den Kunden im Rahmen des Abschlusses des O2 My Handy-Kaufvertrages darauf hinweisen, dass er als Ansprechpartner für Mängelanzeigen und andere Reklamationen des Kunden fungiert.
- 8.10 Ohne vorherige ordnungsgemäße Durchführung der Identitätsprüfung gemäß Ziffer 8.3 und der Bonitätsprüfung durch O2 Germany gemäß Ziffer 8.4 ist der Geschäftspartner nicht berechtigt die O2 My Handy-Kaufverträge mit dem Kunden mit Wirkung für O2 Germany zu schließen.
- 8.11 Sollte der Geschäftspartner trotz Durchführung der in Ziffer 8.3 bis 8.4 genannten Prüfungen Zweifel an der Identität oder Bonität des Kunden haben, wird der Geschäftspartner unverzüglich die Händlerbetreuung von O2 Germany informieren und – sofern die Zweifel vor Vertragsschluss entstehen – den O2 My Handy-Kaufvertrag mit dem Kunden nicht schließen.
- 8.12 Der Verkauf von Hardware durch Herweck an den Geschäftspartner erfolgt gemäß den Regelungen dieses Vertrages bzw. den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Herweck AG, welche hiermit vollumfänglich anerkannt werden und welche jederzeit unter www.herweck.de abrufbar sind. Insbesondere sind Angebote von Herweck freibleibend und unverbindlich. Herweck ist nicht verpflichtet, Bestellungen bzw. Aufträge des Geschäftspartners anzunehmen.
- 8.13 Maßgeblich für den Verkauf von Hardware an den Geschäftspartner sind die im Zeitpunkt der Rechnungsstellung in der jeweils gültigen Preisliste von Herweck genannten Preise zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer.
- 8.14 Schließt der Geschäftspartner im Namen und mit Vollmacht von O2 Germany einen O2 My Handy-Kaufvertrag wirksam mit dem Kunden ab, verpflichtet sich Herweck die vom O2 My Handy-Kaufvertrag umfasste Hardware vom Geschäftspartner zurückzukaufen („Rückkaufsfall“). Der O2 My Handy-Kaufvertrag mit dem Kunden kommt durch Aus-

händigung der nach Bonitätsprüfung erstellten Rechnung bzw. des Ratenzahlungsplans an den Kunden zustande.

- 8.15 Diese Verpflichtung zum Rückkauf gilt nur insoweit, als es sich um solche Hardware handelt, die Herweck zuvor bei O2 Germany bezogen und dem Geschäftspartner überlassen hat (nachfolgend auch als „Vertriebsware“ bezeichnet). Auf Verlangen von Herweck bzw. O2 Germany wird der Geschäftspartner dies anhand der jeweiligen International Mobile Equipment Identity („IMEI-Nummer“) nachweisen.
- 8.16 Im Rückkaufsfall ist der Geschäftspartner ermächtigt und verpflichtet, unmittelbar im Anschluss an den Rückkaufsfall und vor Übergabe der vom jeweiligen O2 My Handy-Kaufvertrag umfassten Vertriebsware mit sich im eigenen Namen und als Vertreter von Herweck einen Vertrag über den Rückkauf dieser Vertriebsware abzuschließen. Herweck befreit den Geschäftspartner insoweit vom Verbot des Insiggeschäfts gemäß § 181 BGB.
- 8.17 Setzt der Geschäftspartner die Vertriebsware nicht ab, insbesondere schließt er keinen O2 My-Handy-Kaufvertrag mit dem Kunden für O2 Germany, hat er keinen Anspruch auf Rückkauf der Vertriebsware durch Herweck. Dies gilt ebenso bei Beendigung des Vertriebsvertrages.
- 8.18 Maßgeblich für den von Herweck zu entrichtenden Preis für den Rückkauf ist der tagesaktuelle Preis zum Zeitpunkt des Abschlusses des jeweiligen O2 My Handy-Kaufvertrages durch den Geschäftspartner. Dieser tagesaktuelle Preis ergibt sich aus der jeweils gültigen Preisliste.
- 8.19 Dem Geschäftspartner steht hinsichtlich der von ihm gemäß Ziffer 8.13 geschuldeten Zahlungen ein Aufrechnungs- oder Zurückbehaltungsrecht nur mit unbestrittenen oder rechtskräftig festgestellten Gegenansprüchen sowie unter den gesetzlichen Voraussetzungen hinsichtlich derjenigen Lieferungen zu, auf die sich die jeweilige Zahlungsverpflichtung bezieht.
- 8.20 Im Rückkaufsfall ist der Geschäftspartner verpflichtet, die an den Kunden verkaufte Hardware im Wege einer Lieferkette zurück an Herweck zu übereignen. Lieferkette bedeutet, der Geschäftspartner übereignet die vom Kunden im Rahmen des O2 My-Handy-Kaufvertrages ausgewählte Hardware an Herweck, wobei der Geschäftspartner auf Anweisung von Herweck, die in diesem Falle im Voraus als erteilt gilt, die Hardware direkt an den Kunden übergibt. Ist der Geschäftspartner lediglich Anwartschaftsberechtigter im Hinblick auf die an den Kunden verkaufte Hardware, ist der Geschäftspartner ebenfalls zur Rückübereignung an Herweck berechtigt und verpflichtet.
- 8.21 Im Hinblick auf die dingliche Einigung zur Rückübereignung der Vertriebsware an Herweck wird der Geschäftspartner ermächtigt und verpflichtet, unmittelbar im Anschluss an den Rückkaufsfall und vor Übergabe der vom jeweiligen O2 My Handy-Kaufvertrag umfassten Vertriebsware mit sich im eigenen Namen und als Vertreter von Herweck einen dinglichen Vertrag über die Rückübertragung dieser Vertriebsware an Herweck abzuschließen. Herweck befreit den Geschäftspartner insoweit vom Verbot des Insiggeschäfts gemäß § 181 BGB.
- 8.22 Der Geschäftspartner wird die vom jeweiligen O2 My Handy-Kaufvertrag umfasste Vertriebsware erst nach dinglicher Einigung zur Rückübereignung an Herweck an den Kunden übergeben.
- 8.23 Die vom O2 My Handy-Kaufvertrag umfasste Vertriebsware übergibt der Geschäftspartner auf Anweisung von Herweck, die in diesem Fall im Voraus als erteilt gilt, an den Kunden.
- 8.24 Im Rückkaufsfall wird die Hardware auf Anweisung von Herweck vom Geschäftspartner direkt an den Kunden übergeben und kann daher nicht von Herweck überprüft werden. Eine Auferlegung einer Prüfungspflicht für den Kunden erfolgt nicht. Herweck ist insoweit von der Untersuchungs- und Rügepflicht gemäß § 377 HGB befreit.
- 8.25 Im Übrigen gelten im Hinblick auf die Gewährleistung des Geschäftspartners bei einem Rückkauf der Vertriebsware die Regelungen der Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Herweck AG entsprechend.
- 8.26 Bis zur Übergabe der Vertriebsware an den Kunden trägt der Geschäftspartner das Risiko des zufälligen Untergangs der Vertriebsware.
- 8.27 Der Geschäftspartner ist verpflichtet, bei der Lagerung und Behandlung der Vertriebsware die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes walten zu lassen.
- 8.28 Der Geschäftspartner ist verpflichtet, im Sinne eines vorausschauenden kaufmännischen Wirtschaftens im ausreichenden Umfang Vertriebsware vorzuhalten. Im Falle von Lieferschwierigkeiten bei bestimmter Hardware sind im Hinblick auf die Vertriebsware die Kunden von O2 Germany bevorzugt zu beliefern.
- 8.29 Die Höhe der Vergütung für die Vermittlung eines O2 My Handy-Kaufvertrages über Vertriebsware richtet sich nach der jeweils aktuellen Herweck Vergütungsliste. Der Geschäftspartner erhält für jeden vermittelten O2 My Handy-

Kaufvertrag zwischen O2 Germany und dem Kunden eine Einmalzahlung („Abschlussprovision“).

- 8.30 Herweck ist berechtigt, die gewährten Provisionen zurückzufordern, sofern der vom Geschäftspartner als Bevollmächtigtem geschlossene O2 My Handy-Vertrag zwischen O2 Germany und dem Kunden aufgrund der Ausübung gesetzlicher Rücktrittsrechte oder Widerrufsgründe des Kunden, z.B. wegen eines Mangels der Kaufsache, rückabgewickelt wird.
- 8.31 Stellt sich heraus, dass ein O2 My Handy-Kaufvertrag durch den Kunden oder den Geschäftspartner als Bevollmächtigtem in betrügerischer Absicht geschlossen wurde oder dass der Geschäftspartner nicht nachweisen kann, dass die Legitimations- und Bonitätsprüfung im Sinne von Ziffer 7.3 und Ziffer 7.4 durch ihn korrekt durchgeführt wurde so ist Herweck berechtigt, die gezahlten Vergütungen für den Abschluss der O2 My Handy-Kaufverträge zurückzufordern. Die Geltendmachung eines darüber hinausgehenden Schadensersatzanspruches bleibt unberührt.
- 8.32 Im Falle der Rückabwicklung eines vom Geschäftspartner als Bevollmächtigtem abgeschlossenen O2 My Handy-Kaufvertrages zwischen O2 Germany und dem Kunden und der damit verbundenen Rückgabe der Hardware durch den Kunden an den Geschäftspartner, ist der Geschäftspartner verpflichtet, die jeweilige Hardware vom Kunden zurückzunehmen und von Herweck zurückzukaufen („Rückabwicklungskauf“). Der Preis für den Rückabwicklungskauf entspricht dem ursprünglichen Preis für den Rückkauf gemäß Ziffer 8.18
- 8.33 Im Falle des Rückabwicklungskaufs bei einer Rückgabe des vom O2 My Handy-Kaufvertrag umfassten Hardware durch den Kunden an den Geschäftspartner ist dieser berechtigt, die Hardware für O2 Germany in Empfang zunehmen. Der Partner ist bevollmächtigt, gegenüber dem Kunden für O2 Germany die dingliche Einigung über Eigentumsübertragung vom Kunden an O2 Germany zu erklären.
- 8.34 Der Geschäftspartner ist ermächtigt und verpflichtet, unmittelbar im Anschluss an die Einigung über den in Ziffer 8.33 genannten Eigentumsübergang und die Entgegennahme der vom Kunden zurückgegebenen Vertriebsware als Vertreter von Herweck und im Namen von O2 Germany einen schuldrechtlichen Rückkauf und einen dinglichen Vertrag über die Rückübertragung dieser Vertriebsware von O2 Germany an Herweck abzuschließen. Herweck befreit den Geschäftspartner insoweit vom Verbot des Insiggeschäfts gemäß § 181 BGB.
- 8.35 Der Geschäftspartner ist ermächtigt und verpflichtet, unmittelbar an den in Ziffer 8.34 genannten Rückkauf an Herweck mit sich im eigenen Namen und als Vertreter von Herweck, einen schuldrechtlichen Rückkauf und einen dinglichen Vertrag über die Rückübertragung dieser Vertriebsware von Herweck an den Geschäftspartner abzuschließen. Herweck befreit den Partner insoweit von dem Verbot des Insiggeschäfts gemäß § 181 BGB.
- 8.36 Der Geschäftspartner übernimmt nach Abschluss des O2 My Handy-Kaufvertrages die Kundenbetreuung für durch ihn als Bevollmächtigten abgeschlossenen O2 My Handy-Kaufverträge, soweit sich Kunden direkt an den Geschäftspartner wenden. In diesen Fällen fungiert der Geschäftspartner insbesondere als Ansprechpartner für Mängelanzeigen und andere Reklamationen der Kunden. Reparaturen sind von Herweck durchzuführen.
- 8.37 Soweit sich der Kunde nach Abschluss des O2 My Handy-Kaufvertrages direkt an den Geschäftspartner wendet, wird dieser den Kunden, sofern es nicht um die Reparatur der Ware geht, nicht an Herweck verweisen. Dies gilt insbesondere für den Fall, dass der Kunde die vom O2 My Handy-Kaufvertrag umfasste Hardware direkt beim Geschäftspartner zurückgeben möchte.
- 8.38 Der Geschäftspartner ist im Rahmen der Kundenbetreuung für durch ihn als Bevollmächtigtem abgeschlossene O2 My Handy-Kaufverträge berechtigt, nach vorheriger Genehmigung durch O2 Germany bzw. Herweck von O2 My Handy-Kaufverträgen umfasste Hardware zurückzunehmen bzw. auszutauschen. Im Hinblick auf die im Wege einer solchen genehmigten Rücknahme vom Kunden an den Geschäftspartner zurückgegebene Hardware gelten die in Ziffer 8.32 festgelegten Regelungen entsprechend. Im Fall eines Austausches wird ein neuer O2 My Handy-Kaufvertrag abgeschlossen. In diesem Fall wird die Provision für den O2 My Handy-Kaufvertrag über die zurückgenommene Hardware durch Herweck zurückgefordert. Für den neu abgeschlossenen O2 My Handy-Kaufvertrag wird eine erneute Abschlussprovision gezahlt.
- 8.39 Storniert der Geschäftspartner ohne vorherige Genehmigung durch Herweck oder aus eigener Kulanz einen O2 My Handy-Kaufvertrag, ist Herweck berechtigt, die gezahlten Vergütungen für den Abschluss der O2 My Handy-Kaufverträge zurückzufordern. Im Hinblick auf die im Wege einer Stornierung vom Kunden an den Geschäftspartner zurückgegebene Hardware gelten die in Ziffer 8.32 festgelegten Regelungen entsprechend.

9. Sonstiges

- 9.1 Der Geschäftspartner hat die ihm bekannt gemachten Kundendaten vertraulich zu behandeln. Er verpflichtet sich, die gesetzlichen Bestimmungen zum Datenschutz einzuhalten. Soweit der Geschäftspartner personenbezogene Daten speichern will, muss er hierfür eine Einwilligungserklärung des Kunden einholen. Etwaige Rechte des Diensteanbieters zur Datenspeicherung wirken nicht für den Geschäftspartner.
- 9.2 Nach Übermittlung von Verträgen an den Diensteanbieter sind nachträgliche Änderungen und/oder Stornierungen ohne zusätzliche Kosten nicht mehr möglich.
- 9.3 Der Geschäftspartner erklärt, einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb zu betreiben und regelmäßig die zu zahlende Umsatzsteuer an das Finanzamt abzuführen. Er stellt Herweck von jeglicher Haftung für an ihn gezahlte Umsatzsteuer frei.
- 9.4 Sollte Herweck aus gleich welchem Grund gegenüber Dritten, insbesondere aufgrund gesetzlicher Bestimmungen, örtlicher Regelungen, Gerichtsentscheidungen, Unterlassungserklärungen oder Verpflichtungserklärung zu einem Tun oder Unterlassen verpflichtet sein, so kommt der Geschäftspartner diesen Verpflichtungen ebenso wie Herweck nach, soweit sie seinen Bereich betreffen. Der Geschäftspartner wird Herweck für sämtliche in diesem Zusammenhang erforderliche Maßnahmen keine Kosten in Rechnung stellen.

10. Vertragslaufzeit

- 10.1 Der Vertrag läuft auf unbestimmte Zeit. Er kann im ersten Jahr der Vertragsdauer mit einer Frist von 1 Monat, im zweiten Jahr mit einer Frist von 2 Monaten und im dritten bis fünften Jahr mit einer Frist von 3 Monaten zum Monatsende gekündigt werden. Nach einer Vertragsdauer von 5 Jahren kann das Vertragsverhältnis mit einer Frist von 6 Monaten zum Monatsende gekündigt werden.
- 10.2 Das Recht zur Kündigung aus wichtigem Grund bleibt hiervon unberührt. Wichtige Gründe, die Herweck zur fristlosen Kündigung des Vertriebsvertrages berechtigen, sind insbesondere:
- Verstöße des Geschäftspartners gegen Ziffer 1.3 und Ziffer 4 dieses Vertrages,
 - Verletzung von Vorschriften des Datenschutzes durch den Geschäftspartner,
 - der Wunsch des Diensteanbieters, vermittelte Verträge des Geschäftspartners nicht mehr zu akzeptieren.

11. Schlussbestimmungen

- 11.1 Der Geschäftspartner ist weder zum Inkasso noch zur rechtsgeschäftlichen Vertretung des Diensteanbieters und/oder Herweck berechtigt.
- 11.2 Die Allgemeinen Verkaufs- und Geschäftsbedingungen der Herweck AG sowie die Bedingungen für die Zusammenarbeit im Bereich der Dienstleistungsvermarktung liegen bei Unterzeichnung vor und werden vollumfänglich und unwiderruflich anerkannt.
- 11.3 Falls eine oder mehrere Vertragsbestimmungen unwirksam sein sollten, wird die Wirksamkeit des Vertrages im Übrigen hiervon nicht berührt. Die Vertragsparteien verpflichten sich, die unwirksame Regelung durch eine solche zu ersetzen, die den Vertragszweck am nächsten kommt.
- 11.4 Verstößt der Geschäftspartner gegen Vereinbarung des Partnervertrages, ohne dass Herweck diesen Verstoß rügt, gilt dies nicht als Verzicht auf Herweck zustehenden Rechte auf diesen Vertrag, insbesondere wird der vorliegende Vertrag hierdurch nicht im Sinne einer konkludenten Genehmigung für Geschäftspartner geändert.
- 11.5 Es gilt deutsches Recht
- 11.6 Gerichtsstand und Erfüllungsort ist St. Ingbert-Rohrbach (Saar).
- 11.7 Änderungen und/oder Ergänzungen des Vertrages bedürfen der Schriftform.