

Allgemeine Vertragspartnerbedingungen einschließlich abweichender Gerichtsstandsvereinbarung

Präambel /Ethische Regeln

Wir begrüßen Sie im Namen unseres Unternehmens herzlich als neuen gewerblichen Vertragspartner (künftig Vertriebspartner) und wünschen Ihnen den bestmöglichen Erfolg für Ihre Tätigkeit als selbständiger Vertriebspartner der MIVITANA AG, Bösch 67, CH-6331 Hünenberg, Schweiz vertreten durch vertretungsberechtigten Vorstand Bernhard Sammer (Vorsitzender) geschäftsansässig daselbst (im Folgenden: MIVITANA) und vor allem viel Freude bei dem Vertrieb unserer Waren. Bei dem Vertrieb unserer Waren und dem Kontakt mit anderen Menschen steht für uns stets die Verbraucherfreundlichkeit und -sicherheit, Seriosität, ein faires Miteinander untereinander sowie im gesamten Umfeld des Network-Marketings, des Partyvertriebs oder sonstigen Direktvertriebs ebenso wie die Wahrung der Gesetze und guten Sitten unverrückbar im Vordergrund.

Daher möchten wir Sie bitten, die folgenden ethischen Regeln ebenso wie unsere Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen sehr gründlich zu lesen und sich die Vorgaben zu Ihrem täglichen Leitmotiv für die Ausübung Ihrer Tätigkeit zu machen.

Ethische Regeln für den Umgang mit Verbrauchern

- Unsere Vertriebspartner beraten ihre Vertriebspartner ehrlich und aufrichtig und klären etwaige Missverständnisse zu Waren, der Geschäftsmöglichkeit oder anderen Aussagen während eines Beratungsgesprächs auf.
- Die Vertriebspartner stellen sich im persönlichen und telefonischen Kontakt mit dem Verbraucher zu Beginn des Verkaufsgesprächs unaufgefordert und wahrheitsgemäß mit Namen und als Vertriebspartner von MIVITANA vor. Außerdem legen sie zu Beginn des Verkaufsgesprächs den geschäftlichen Zweck ihres Besuchs oder Anrufs offen und machen deutlich, welche Waren oder Dienstleistungen angeboten werden sollen.
- Auf Vertriebspartnerwunsch wird auf ein Verkaufsgespräch verzichtet, das Gespräch verschoben oder ein begonnenes Gespräch freundlich abgebrochen.
- Vertriebspartner verhalten sich niemals aufdringlich. Insbesondere haben Besuche und telefonische Kontakte zu angemessenen Uhrzeiten stattzufinden, es sei denn, der Verbraucher hat dies ausdrücklich anders gewünscht. Die Unternehmen bzw. ihre Vertriebspartner rufen einen Verbraucher zu Werbezwecken nur mit dessen vorheriger ausdrücklicher Einwilligung an. Die Rufnummer des Anrufenden ist hierbei zu übermitteln.
- Während eines Kundenkontakts informiert der Vertriebspartner den Verbraucher über sämtliche Punkte, welche die angebotenen Waren und – auf Wunsch des Verbrauchers – die Vertriebsmöglichkeit betreffen.
- Alle Informationen zu den Waren müssen umfassend sein und der Wahrheit entsprechen. Einem Vertriebspartner ist es untersagt, irreführende Aussagen oder gar Versprechungen in jeglicher Form zu den Waren zu machen.

- Ein Vertriebspartner darf keine Behauptungen über Waren, deren Preise oder Vertragskonditionen aufstellen, sofern diese nicht von MIVITANA freigegeben worden sind.
- Vertriebspartner werden zu geschäftlichen Zwecken gegenüber dem Verbraucher nur auf Empfehlungsschreiben, Testergebnisse oder andere Personen Bezug nehmen, wenn sie sowohl vom Referenzgeber als auch von MIVITANA autorisiert sind, diese müssen zutreffend und nicht überholt sein. Empfehlungsschreiben, Tests und persönliche Referenzen müssen außerdem stets in einem Zusammenhang zu dem beabsichtigten Zweck stehen.
- Der Verbraucher wird nicht zur Abnahme von Produkten durch unseriöse und/oder irreführende Versprechen ebenso wenig wie durch Versprechen besonderer Vorteile veranlasst, wenn diese Vorteile an zukünftige, ungewisse Erfolge gekoppelt sind. Die Vertriebspartner werden alles unterlassen, was den Verbraucher bestimmen könnte, das unterbreitete Angebot lediglich deshalb anzunehmen, um dem Anbieter einen persönlichen Gefallen zu tun, ein unerwünschtes Gespräch zu beenden oder in den Genuss eines Vorteils zu kommen, der nicht Gegenstand des Angebotes ist oder um sich für die Zuwendung eines solchen Vorteils erkenntlich zu zeigen.
- Ein Vertriebspartner darf keine Angaben im Hinblick auf seine Vergütung oder die potenzielle Vergütung von anderen Vertriebspartnern machen. Weiterhin darf ein Vertriebspartner keine Vergütungen garantieren, versprechen oder sonst Erwartungen schüren.
- Vertriebspartner nehmen auf kaufmännisch unerfahrene Personen Rücksicht und nutzen keinesfalls deren Alter, Krankheit oder beschränkte Einsichtsfähigkeit aus, um sie zum Abschluss eines Vertrages zu veranlassen.
- Bei Kontakten zu sogenannten sozial schwachen oder fremdsprachigen Bevölkerungsgruppen werden die Vertriebspartner die gebotene Rücksicht auf deren finanzielle Leistungsfähigkeit und deren Einsichts- und sprachliche Verständnissfähigkeit nehmen und insbesondere alles unterlassen, was die Angehörigen solcher Gruppen zu ihren Verhältnissen nicht entsprechenden Bestellungen veranlassen könnte.

Ethische Regeln für den Umgang mit Vertriebspartnern

- Vertriebspartner gehen stets fair und respektvoll miteinander um. Vorgenanntes gilt auch für den Umgang zu Vertriebspartnern anderer Wettbewerber oder anderer Network-Marketing Unternehmen, Partyvertriebsunternehmen oder sonstige Direktvertriebsunternehmen.
- Neue Vertriebspartner werden wahrheitsgemäß über ihre Rechte und Pflichten informiert. Angaben zu möglichen Umsatz- und Erwerbchancen sind zu unterlassen.
- Es dürfen keine mündlichen Zusicherungen zu Waren und Leistungen von MIVITANA gemacht werden.

- Es ist Vertriebspartnern nicht gestattet, Vertriebspartner anderer Unternehmen abzuwerben. Ferner ist es Vertriebspartnern nicht gestattet, andere Vertriebspartner zum Wechseln eines Sponsors innerhalb von MIVITANA zu bewegen.
- Die Pflichten der nachfolgenden Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen sind zugleich als ethische Regeln stets einzuhalten.

Ethische Regeln für den Umgang mit anderen Unternehmen

- Zu anderen Wettbewerbern oder sonstigen Unternehmen des Network-Marketing-Bereichs, Partyvertriebs oder sonstigen Direktvertriebs verhalten sich die Vertriebspartner von MIVITANA stets fair und ehrlich.
- Systematische Abwerbungen von Vertriebspartnern anderer Unternehmen werden unterlassen.
- Herabsetzende, irreführende oder unlautere vergleichende Aussagen zu Waren oder Vertriebssystemen anderer Unternehmen sind verboten.

Diese ethischen Regeln unseres Unternehmens vorangestellt, möchten wir Sie nun mit den Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen von MIVITANA vertraut machen.

§ 1 Geltungsbereich

(1) Die nachstehenden Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen sind Bestandteil eines jeden Vertriebspartnervertrages zwischen der MIVITANA AG, Zugerstraße 76b, 6340 Baar, Schweiz vertreten durch den vertretungsberechtigten Vorstand, Bernhard Sammer (Vorsitzender) geschäftsansässig daselbst (im Folgenden: MIVITANA), E-Mail-Kontakt: support@mivitana.ch und dem unabhängigen und selbständigen Vertriebspartner. Er soll die Grundlage eines gemeinschaftlichen, fairen und erfolgreichen Geschäftsverhältnisses bilden.

(2) MIVITANA erbringt ihre Leistungen ausschließlich auf der Grundlage dieser Geschäftsbedingungen.

§ 2 Vertragsgegenstand

(1) MIVITANA ist ein Unternehmen, das über ein Social Selling Vertriebskonzept hochwertige Nahrungsergänzungsmittel, Kosmetikprodukte, Kaffeemaschinen und -produkte und andere Konsum- und Verbrauchsleistungen insbesondere aus dem Gesundheits-, Schönheits- und Lifestyle-Bereich (künftig: Waren) vertreibt. Der Vertriebspartner soll für MIVITANA die Waren vermitteln, so dass das Erbringen der Vermittlung der Waren die Grundlage des Geschäfts eines Vertriebspartners bildet. Für diese Tätigkeit ist es nicht erforderlich, dass der Vertriebspartner über die jährliche Servicegebühr (siehe hierzu unter § 6) hinaus finanzielle Aufwendungen tätigt, er eine Mindestanzahl von Waren oder sonstigen Leistungen von MIVITANA abnimmt/erwirbt oder der Vertriebspartner andere Vertriebspartner wirbt. Erforderlich ist lediglich die

Registrierung. Für seine Tätigkeit erhält der Vertriebspartner eine entsprechende Vermittlungsprovision.

(2) Zusätzlich besteht die Möglichkeit, nicht aber die Pflicht, andere Vertriebspartner zu werben. Für diese Tätigkeit erhält der werbende Vertriebspartner bei Erreichen der erforderlichen Qualifikation eine entsprechende Provision auf den Produktumsatz des geworbenen Vertriebspartners. Für die bloße Werbung eines neuen Vertriebspartners hingegen wird ausdrücklich keine Provision geleistet. Die Provision ebenso wie die Art und Weise der Auszahlung richtet sich nach dem zu diesem Zeitpunkt geltenden Vergütungsplan.

(3) MIVITANA stellt dem Vertriebspartner mit der erfolgreichen Registrierung neben Schulungs- und personalisierten Werbetoools ein Online-Back-Office nebst Landingpage inklusive eines Nutzungsrechts im Sinne des § 6 (1) zur Verfügung, das es dem Vertriebspartner unter anderem ermöglicht, einen stets aktuellen und umfangreichen Überblick über seine vermittelten Umsätze, Provisionsansprüche, Abrechnungen ebenso wie die Vertriebspartner- und Downline-Entwicklungen zu haben ebenso wie der Vertriebspartner die Möglichkeit hat, ein Starterset zu erwerben, ohne dass er hierzu verpflichtet ist.

§ 3 Allgemeine Voraussetzungen für den Vertragsabschluss

(1) Ein Vertragsabschluss ist mit Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften oder mit natürlichen Personen, die das 18. Lebensjahr vollendet haben und Unternehmer sind, die im Besitz eines Gewerbenachweises (z.B. Gewerbescheins) sind (soweit erforderlich), möglich. Ein Vertragsabschluss durch Verbraucher ist nicht möglich. Pro natürliche Person, Personengesellschaft (z.B. GbR, OHG, KG) und Kapitalgesellschaft (z.B. AG, GmbH, Ltd.) wird nur ein Vertriebspartner-Antrag akzeptiert, ebenso wie eine natürliche Person nicht berechtigt ist, sich zusätzlich als Gesellschafter einer Personengesellschaft oder Kapitalgesellschaft oder sonst mehrfach indirekt zu registrieren.

(2) Sofern eine Kapitalgesellschaft einen Vertriebspartner-Antrag einreicht, sind der entsprechende Handelsregisterauszug über die Registrierung sowie die Umsatzsteueridentifikationsnummer und falls nicht vorhanden die Steuernummer in Kopie vorzulegen. Alle Gesellschafter und ggf. auch die Gesellschafter der Gesellschafter, sofern es sich bei einem Gesellschafter ebenfalls um eine Kapitalgesellschaft oder eine Personengesellschaft handelt, müssen namentlich genannt werden, mindestens 18 Jahre alt sein und den Antrag unterschreiben. Die Gesellschafter sind gegenüber MIVITANA jeweils persönlich haftbar für das Verhalten der Kapitalgesellschaft.

(3) Bei Personengesellschaften sind – sofern vorhanden – der entsprechende Handelsregisterauszug über die Registrierung sowie die Umsatzsteueridentifikationsnummer in Kopie vorzulegen. Alle Gesellschafter und ggf. auch die Gesellschafter der Gesellschafter, sofern es sich bei einem Gesellschafter ebenfalls um eine Kapitalgesellschaft oder eine Personengesellschaft handelt, müssen namentlich genannt werden, mindestens 18 Jahre alt sein und den Antrag unterschreiben. Die Gesellschafter sind gegenüber MIVITANA jeweils persönlich haftbar für das Verhalten der Personengesellschaft.

(4) Falls ein Ehepartner oder ein Partner eingetragener Lebenspartnerschaften eines Vertriebspartners Vertriebspartner bei MIVITANA werden möchte, muss der Ehepartner oder Lebenspartner in derselben Vertriebslinie unter demselben Sponsor des anderen Ehepartners oder Lebenspartners tätig werden.

(5) Soweit Bestell- oder Auftragsformulare verwendet werden, gelten diese als Bestandteil des Vertrages.

(6) Der Vertriebspartner kann sich für die Aufnahme seiner Tätigkeit als Vertriebspartner bei MIVITANA online registrieren. Bei der Registrierung ist der Vertriebspartner verpflichtet, den Vertriebspartnerantrag vollständig und ordnungsgemäß auszufüllen und den Antrag sodann an MIVITANA auf den vorgegebenen Weg zu übermitteln. Zudem akzeptiert der Vertriebspartner durch entsprechendes aktives Häkchensetzen diese Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen als zur Kenntnis genommen und akzeptiert dieselben als Vertragsbestandteil.

(7) MIVITANA behält sich das Recht vor, Vertriebspartneranträge nach eigenem Ermessen ohne jegliche Begründung abzulehnen.

(8) Für den Fall eines Verstoßes gegen die in den Absätzen (1) bis (4) und (6) Satz 1 geregelten Pflichten ist die MIVITANA ohne vorherige Abmahnung berechtigt, den Vertriebspartnervertrag fristlos zu kündigen. Zudem behält sich die MIVITANA für diesen Fall der fristlosen Kündigung die Geltendmachung weiterer Schadensersatzansprüche ausdrücklich vor

§ 4 Status des Vertriebspartners als Unternehmer

(1) Der Vertriebspartner handelt als selbständiger und unabhängiger Unternehmer. Dabei gehen die Parteien übereinstimmend davon aus, dass der Vertriebspartner zunächst nebenberuflich tätig ist. Er ist weder Arbeitnehmer noch Handelsvertreter, Franchisenehmer oder Makler von MIVITANA. Es bestehen keine Umsatzvorgaben, Abnahme- oder andere Tätigkeitspflichten. Der Vertriebspartner unterliegt mit Ausnahme der vertraglichen Pflichten keinen Weisungen von MIVITANA und trägt das vollständige unternehmerische Risiko seines geschäftlichen Handelns einschließlich der Pflicht zur Tragung seiner sämtlichen geschäftlichen Kosten. Der Vertriebspartner hat seinen Betrieb – soweit erforderlich - im Sinne eines ordentlichen Kaufmanns einzurichten und zu betreiben, wozu – soweit erforderlich - auch der Betrieb eigener Büroräume oder eines im Sinne eines ordentlichen Kaufmanns geführter Arbeitsplatz gehört.

(2) Der Vertriebspartner ist als selbständiger Unternehmer für die Einhaltung der einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen einschließlich der steuer- und sozialrechtlichen Vorgaben (z.B. Einholung einer Umsatzsteueridentifikationsnummer oder Anmeldung seiner Arbeitnehmer bei der Sozialversicherung, wie auch für die Erlangung einer Gewerbeberechtigung, sofern erforderlich) eigenverantwortlich. Insoweit versichert der Vertriebspartner, alle Provisionseinnahmen, die er im Rahmen seiner Tätigkeit für MIVITANA erwirtschaftet, an seinem Sitz ordnungsgemäß zu versteuern. MIVITANA behält sich vor, von der vereinbarten Provision die jeweilige Summe für Steuern und Abgaben in Abzug zu bringen bzw. Schadensersatz oder Aufwendungsersatz einzufordern, die/der ihr durch einen Verstoß gegen die vorgenannten Vorgaben erwächst, außer der Vertriebspartner hat den Schaden oder die Aufwendung nicht zu vertreten. Von MIVITANA werden keine Sozialversicherungsbeiträge für den Vertriebspartner entrichtet.

§ 5 Freiwillige vertragliche Widerrufsbelehrung

Sie registrieren sich bei MIVITANA als Unternehmer und nicht als Verbraucher, so dass Ihnen kein gesetzliches Widerrufsrecht zusteht. Gleichwohl räumt MIVITANA Ihnen nachfolgendes freiwilliges 14-tägiges, vertragliches Widerrufsrecht ein.

Freiwilliges Widerrufsrecht

Sie können Ihre Vertragserklärung innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen in Textform (per Brief oder E-Mail) an die in § 1 genannte Anschrift oder E-Mail-Adresse widerrufen. Die Frist beginnt mit der Übermittlung des Vertriebspartnerantrages. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung (Datum des Poststempels/ der E-Mail) des Widerrufs.

Widerrufsfolgen:

Nach Ihrem Widerruf können Sie alle als Vertriebspartner bezogenen ungeöffneten und wiederverkaufbaren Waren und sonstigen kostenpflichtigen Leistungen gegen Erstattung der dafür geleisteten vollständigen Zahlungen an MIVITANA zurückgeben. Die Rücksendung hat auf Kosten und Gefahr des Vertriebspartners zu erfolgen. Nach Eingang der rückgesendeten Waren und Prüfung derselben auf Mangelfreiheit, Ungeöffnetheit und Wiederkaufbarkeit wird der Kaufpreis zu 100 % zurückgezahlt.

Ein Vertriebspartner kann sich nach dem Widerruf seiner alten Position erneut durch einen anderen Sponsor bei MIVITANA registrieren. Voraussetzung ist, dass der Widerruf für die alte Position des Vertriebspartners mindestens 12 Monate zurückliegt und der widerrufende Vertriebspartner in dieser Zeit keine Aktivitäten für MIVITANA verrichtet hat.

§ 6 Aktivierungsgebühr/ Nutzung des Back Offices und der Landingpage / Servicegebühr

(1) Der Vertriebspartner erwirbt mit der Registrierung ein kostenpflichtiges Recht zur Nutzung des ihm zur Verfügung gestellten Back Offices und der Landingpage (einschließlich der zugehörigen App).

(2) Das Nutzungsrecht des ihm zur Verfügung gestellten Back Offices und der Landingpage ist ein einfaches, auf das konkrete Back Office bezogenes, nicht übertragbares Nutzungsrecht; dem Vertriebspartner steht kein Recht zur Änderung, Bearbeitung oder sonstigen Umgestaltung des Back Offices ebenso wenig wie kein Recht zur Erteilung von Unterlizenzen zu.

(3) Für die Nutzung ebenso wie für die Wartung, Verwaltung, Betreuung und Pflege des Back Offices und der Landingpage berechnet MIVITANA eine jährliche nichtverprovisionierte Servicegebühr.

§ 7 Pflichten des Vertriebspartners

(1) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, seine persönlichen Passwörter und Login-Kennungen vor dem Zugriff Dritter zu schützen und hat MIVITANA Änderungen seiner Vertragsdaten umgehend zu melden.

(2) Dem Vertriebspartner ist es untersagt, bei seiner Tätigkeit gegen das Wettbewerbsrecht zu verstoßen, die Rechte von MIVITANA, deren Vertriebspartner, verbundener Unternehmen oder sonstiger Dritter zu verletzen, Dritte zu belästigen oder sonst gegen geltendes Recht zu verstoßen. Dabei gilt insbesondere auch das Verbot der unerlaubten Telefonwerbung und des Versendens von unerwünschten und nicht eingewilligten Werbe-E-Mails, Werbe-Faxe oder Werbe-SMS (Spam) ebenso wie Social-Media-Spams oder sonstige unerlaubte Nachrichtenformen.

(3) Besondere Werberichtlinien

(a) An keiner Stelle auf keinem Werbemittel darf der Vertriebspartner Angaben über sein Einkommen oder die Verdienstmöglichkeiten bei MIVITANA machen. Vielmehr besteht stets die Verpflichtung potentielle Vertriebspartner im Rahmen von Anbahnungsgesprächen ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass die Erzielung eines Einkommens nur durch sehr intensive und kontinuierliche Arbeit möglich ist.

(b) Vertriebs- und Vermarktungshandlungen dürfen keine Provisionen vortäuschen, die als „Kopfprämie“ oder sonstige Provision im Zusammenhang mit dem bloßen Anwerben eines neuen Vertriebspartners zu verstehen sind oder sonst Handlungen vornehmen, die den Schein erwecken, dass das beworbene Vertriebssystem ein rechtswidriges Vertriebssystem, nämlich ein illegales progressives Schneeballsystem oder Pyramidensystem oder sonst ein betrügerisches Vertriebssystem ist. Es darf nicht der Eindruck vermittelt werden, dass der Kauf von Waren erforderlich ist, damit ein Vertriebspartner für MIVITANA tätig werden kann.

(c) Vertriebs- und Vermarktungshandlungen dürfen sich nicht an Minderjährige oder geschäftlich unerfahrene Personen richten und nutzen keinesfalls deren Alter, Krankheit oder beschränkte Einsichtsfähigkeit aus, um Verbraucher zum Abschluss eines Vertrages zu veranlassen. Bei Kontakten zu sogenannten sozial schwachen oder fremdsprachigen Bevölkerungsgruppen werden die Vertriebspartner die gebotene Rücksicht auf deren finanzielle Leistungsfähigkeit und deren Einsichts- und sprachliche Verständnissfähigkeit nehmen und insbesondere alles unterlassen, was die Angehörigen solcher Gruppen zu ihren Verhältnissen nicht entsprechenden Bestellungen veranlassen könnte.

(d) Es dürfen keine Vertriebs- und Vermarktungshandlungen vorgenommen werden, die unangemessen, illegal oder unsicher sind bzw. auf die ausgewählten Verbraucher unzulässigen Druck ausüben.

(e) Vertriebspartner werden zu geschäftlichen Zwecken gegenüber dem Verbraucher nur auf Empfehlungsschreiben, Testergebnisse, Referenzen oder andere Personen Bezug nehmen, wenn sie sowohl vom Referenzgeber als auch von MIVITANA offiziell autorisiert sind und diese zutreffend und nicht überholt sind. Empfehlungsschreiben, Tests und persönliche Referenzen müssen außerdem stets in einem Zusammenhang zu dem

beabsichtigten Zweck stehen

(f) Der Verbraucher wird nicht zur Abnahme von Waren durch unseriöse und/oder irreführende Versprechen ebenso wenig wie durch Versprechen besonderer Vorteile veranlasst, wenn diese Vorteile an zukünftige, ungewisse Erfolge gekoppelt sind. Die Vertriebspartner werden alles unterlassen, was den Verbraucher bestimmen könnte, das unterbreitete Angebot lediglich deshalb anzunehmen, um dem Anbieter einen persönlichen Gefallen zu tun, ein unerwünschtes Gespräch zu beenden oder in den Genuss eines Vorteils zu kommen, der nicht Gegenstand des Angebotes ist oder um sich für die Zuwendung eines solchen Vorteils erkenntlich zu zeigen.

(g) Ein Vertriebspartner darf nicht behaupten, dass der Vergütungsplan oder die Waren von MIVITANA von einer staatlichen Behörde genehmigt oder zugelassen sind oder unterstützt werden oder von einer Rechtsanwaltskanzlei als rechtssicher eingestuft wird.

(h) Aufgrund strenger Regulierungen in Bezug auf Werbung für Nahrungsergänzungsmittel und Kosmetikwaren soll ausschließlich das Werbematerial verwendet werden, das auf der MIVITANA Website oder im Backoffice oder sonst wo angeboten wird. Es sollte jedem Kunden, der sich aktuell in medizinischer Behandlung befindet, empfohlen werden, sich bei seinem Arzt zu erkundigen, bevor er seine Ernährung verändert. Es dürfen im Rahmen der Tätigkeit und Werbung keine Aussagen bezüglich der Sicherheit der Produkte, deren therapeutischer Wirkung oder Heilwirkung erfolgen, es sei denn, diese sind offiziell von MIVITANA genehmigt und/oder finden sich in dem offiziellen Werbematerial von MIVITANA wieder. Außerdem dürfen die Vertriebspartner nicht suggerieren, dass MIVITANA-Produkte zur Behandlung, Vorbeugung, Diagnose oder Heilung von Krankheiten genutzt werden können. MIVITANA verbietet ferner jegliche Aussage bezüglich medizinischer Wirkung von MIVITANA-Produkten. Der Vertriebspartner darf z.B. nicht behaupten, dass die Waren von MIVITANA bei der Behandlung von Diabetes, Herzkrankheiten, Krebs oder anderen Krankheiten helfen. Es dürfen keine wissenschaftliche Publikationen, Literatur oder Zeugnisse verwendet oder veröffentlicht werden, die von Doktoren oder Wissenschaftlern in Bezug auf MIVITANA-Waren oder deren Zutaten verfasst wurden.

(4) Die Verwendung, Herstellung und Verbreitung eigener Websites, Verkaufsunterlagen, Verkaufskonzepte, Preislisten, Produktproben, eigener Produktbroschüren, Videocontent, Audiocontent, die Erstellung eigener Internetauftritte einschließlich professioneller Social-Media-Geschäftsauftritte oder sonstiger selbständig erstellte Verkaufs- oder Werbemittel, ebenso wie die Änderung der dem Vertriebspartner zur Verfügung gestellten Landingpage ist nur nach vorherigem ausdrücklichem schriftlichem oder via E-Mail zu erteilenden Einverständnis von MIVITANA gestattet, die im freien Ermessen von MIVITANA liegt. Vor Inbetriebnahme eines eigenen Website oder professionellen Social-Media-Geschäftsauftritts oder sonstigen

Nutzungen/Anpassungen im Sinne des Satzes 1 ist der Vertriebspartner verpflichtet, die Social-Media-Präsenz und/oder -kanal MIVITANA per E-Mail [an support@mivitana.ch](mailto:support@mivitana.ch) zur Prüfung zu übersenden. Warenverkäufe und Registrierungen neuer Vertriebspartner dürfen auch hier nur über die durch MIVITANA zur Verfügung gestellten „Landingpages“ erfolgen. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, in seine Website, professionelle Social-Media-Präsenz und/oder -kanal einen entsprechenden Link zu der ihm zur Verfügung gestellten Landingpage einzubinden.

Kommentiert [WU1]: Hier bitte die entsprechende Mail-Adresse einfügen.

(4a) Es ist stets untersagt, mit mehreren Vertriebspartnern eine Internetseite, ein Internetportal, eine Social-Media-Präsenz oder eine sonstige Online-Anwendung zu betreiben.

(4b) Für den Fall, dass der Vertriebspartner die Waren von MIVITANA in anderen Internet Medien, wie z.B. sozialen Netzwerken (z.B. Facebook, TikTok oder Instagram) über seinen Privat-Account [zu professionellen Social Media-Account – siehe Absatz (4)], Online Blogs oder Chatrooms (z.B. WhatsApp, Telegram oder Snapchat) bewirbt, darf er stets nur die offiziellen MIVITANA Werbeaussagen verwenden, muss sich leicht erkennbar mit seinem vollständigen Namen (anonyme oder unter einem Pseudonym erfolgte Postings sind verboten) identifizieren und darf an keiner Stelle Angaben über sein Einkommen oder die Verdienstmöglichkeiten bei MIVITANA machen oder für eine Tätigkeit bei MIVITANA als Arbeitnehmer oder Ähnlichem werben ebenso wie er die Social-Media-Werbung nur im Rahmen seiner eigenen privaten Social-Media-Kanäle nebenbei und zusätzlich durchführen darf und keine professionellen Social-Media-Geschäftsauftritte erstellen darf. Warenverkäufe und Registrierungen neuer Vertriebspartner dürfen auch hier nur über die durch MIVITANA zur Verfügung gestellten „Landingpages“ erfolgen. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, in dem Blog, Chatroom oder die private Social-Media-Präsenz und/oder -kanal einen entsprechenden Link zu der ihm zur Verfügung gestellten Landingpage einzubinden.

(4c) Vertriebspartner dürfen keine Online-Kleinanzeigen (einschließlich Craigslist) verwenden, um die Leistungen und sonstigen Leistungen von MIVITANA zu bewerben und/oder zu vertreiben. Online-Kleinanzeigen (einschließlich Craigslist) dürfen jedoch genutzt werden, damit sich die Vertriebspartnerin/der Vertriebspartner als „unabhängiger MIVITANA Vertriebspartner“ vorstellen kann.

(4d) Vertriebspartner dürfen Bannerwerbung auf einer Website platzieren, vorausgesetzt, sie verwenden die von MIVITANA geprüften und genehmigten Vorlagen und Bilder und halten sich an die vertraglichen und gesetzlichen Vorgaben (insbesondere das Verbot der Einkommensangaben und Heilaussagen). Alle Bannerwerbung muss mit der dem Vertriebspartner zur Verfügung gestellten Landingpage verlinkt sein.

(4e) Sponsored Links oder Pay-per-Click-Anzeigen (PPC) oder ähnlich sind zulässig. Die Ziel-URL muss direkt zu der dem Vertriebspartner zur Verfügung gestellten Landingpage führen.

Die angezeigte URL muss ebenfalls zu der Replicate-Website der Vertriebspartnerin/des Vertriebspartners führen. Es dürfen keine vertragswidrigen, irreführenden oder sonst gesetzeswidrigen Inhalte verwendet werden.

(5) Die Waren von MIVITANA dürfen im Rahmen des geltenden Rechts widerruflich in Vier- oder Mehr-Augen-Gesprächen, auf Homeparties, Online-Homeparties, Online-Netzwerkveranstaltungen und/oder in Online-Konferenzen von dem Vertriebspartner vorgestellt und verkauft werden. In Ladengeschäften wie z.B. Supermärkten, Einzelhandelsläden, Drogerien, Apotheken, Friseurgeschäften, Beauty oder Kosmetik Studios, physiotherapeutischen Praxen oder vergleichbaren Praxen, Arztpraxen, Gastronomie ist eine Vorstellung und ein Verkauf der MIVITANA Waren nur nach vorherigem ausdrücklichem schriftlichem oder via E-Mail zu erteilenden Einverständnis von MIVITANA gestattet, die im freien Ermessen von MIVITANA liegt. Die entsprechende Anfrage zum Erhalt des Einverständnisses ist via E-Mail an support@mivitana.ch zu übersenden.

Kommentiert [WU2]: Bitte E-Mail-Adresse einfügen.

(5a) Auf anderen Verkaufsplätzen und Internethandelsplattformen wie z.B. eBay, Amazon, in Fernsehverkaufsshows, via Telemarketing, Teletextmarketing oder via vergleichbarer Verkaufskanäle dürfen die Waren von MIVITANA nicht angeboten werden.

(6) Es ist dem Vertriebspartner stets untersagt, eigene Marketing- und/oder Verkaufsunterlagen, Schulungs- oder Leadgenerierungs-Tools oder sonstige im Zusammenhang mit dem MIVITANA Geschäft stehende Leistungen an andere Vertriebspartner von MIVITANA zu verkaufen oder sonst zu vertreiben.

(7) Die Waren dürfen von dem Vertriebspartner ferner ebenfalls nach schriftlicher Zustimmung MIVITANA von auf Messen und Fachausstellungen präsentiert werden.

(8) Der Vertriebspartner darf im geschäftlichen Verkehr nicht den Eindruck vermitteln, dass er im Auftrag oder im Namen von MIVITANA handelt. Vielmehr ist er verpflichtet, sich als „unabhängiger MIVITANA Vertriebspartner“ vorzustellen. Internet- Homepages, Briefpapier, Visitenkarten, Autobeschriftungen sowie Inserate, Werbeunterlagen und dergleichen müssen grundsätzlich den Zusatz „unabhängiger MIVITANA Vertriebspartner“ aufweisen und dürfen ohne vorheriges ausdrückliches schriftliches Einverständnis nicht das Kennzeichen MIVITANA und/oder die Marken, Werktitel, geschäftliche Bezeichnungen und sonstigen Kennzeichen von MIVITANA beinhalten. Dem Vertriebspartner ist es ferner untersagt, im Namen von MIVITANA für oder im Interesse bzw. im Namen des Unternehmens Kredite zu beantragen und aufzunehmen, Ausgaben zu tätigen, Verpflichtungen einzugehen, Bankkonten zu eröffnen, sonstige Verträge abzuschließen oder sonst verpflichtende Willenserklärungen abzugeben. Dem Vertriebspartner wird weder eine Inkassovollmacht eingeräumt, noch eine Vollmacht, MIVITANA gegenüber Dritten zu vertreten. Ebenso wenig hat der Vertriebspartner für die Erfüllung der Verbindlichkeit aus einem vermittelten Geschäft einzustehen.

(9) Der Vertriebspartner ist im geschäftlichen Verkehr nicht berechtigt, Marken von mitbewerbenden Firmen negativ, herabwertend oder sonst wie gesetzeswidrig zu nennen bzw. andere Unternehmen negativ oder herabwertend zu bewerten oder negative, herabwertende oder sonst wie gesetzeswidrige Bewertungen zur Abwerbung von Vertriebspartner anderer

Unternehmen einzusetzen.

(10) Sämtliche Präsentations-, Werbe-, Schulungs- und Filmmaterialien, Produktlabel etc. (einschließlich der Lichtbilder) von MIVITANA sind urheberrechtlich geschützt. Sie dürfen über das vertraglich gewährte Nutzungsrecht von dem Vertriebspartner ohne vorheriges ausdrückliches schriftliches Einverständnis von MIVITANA weder ganz noch in Auszügen vervielfältigt, verbreitet, öffentlich zugänglich gemacht oder bearbeitet werden.

(11) Auch die Verwendung des Kennzeichens MIVITANA und/oder der Marken, Werktitel und geschäftlichen Bezeichnungen und sonstigen Kennzeichen von MIVITANA sind nur mit ausdrücklichem vorherigem schriftlichem Einverständnis erlaubt. Dies gilt auch für die Registrierung von Internetdomains. MIVITANA kann verlangen, dass Internetdomains, die den Namen MIVITANA und/oder der Marken, Werktitel und geschäftlichen Bezeichnungen und sonstigen Kennzeichen von MIVITANA verwenden und deren Verwendung nicht von MIVITANA schriftlich genehmigt worden ist, gelöscht werden und/oder an MIVITANA übertragen werden. Die reinen Übernahmekosten der Provider nicht aber sonstige Kosten oder eine Lizenz oder sonstige Entschädigung für die Domain werden von MIVITANA für den Fall der Übernahme übernommen. Es ist ferner die Anmeldung eigener Marken, Werktitel oder sonstiger Schutzrechte verboten, die eine/n ggf. in einem anderen Land/Gebiet eingetragene oder sonst geschützte Marke, Produktbezeichnung, Werktitel oder geschäftliche Bezeichnungen von MIVITANA enthalten. Vorgenanntes Verbot gilt sowohl für identische als auch ähnliche Zeichen oder Waren. Ebenso ist es untersagt, bei sogenannten Suchmaschinen-Werbung (z.B. GoogleAdWords), Sponsored-Links-Werbung, Internet-Werbepplätze-Marketing oder vergleichbaren Online-Werbe-Handlungen Kennzeichen, Marken, Werktitel oder sonstige Schutzrechte von MIVITANA zu verwenden. Schließlich untersagt, ist auch die Umfüllung und/oder Umverpackung von Waren von MIVITANA.

(12) Ein Vertriebspartner kann sich nach Kündigung seiner alten Position erneut bei MIVITANA registrieren. Voraussetzung ist, dass die Kündigung und die Bestätigung der Kündigung durch MIVITANA für die alte Position des Vertriebspartners mindestens 12 Monate zurückliegen und der kündigende Vertriebspartner in dieser Zeit keine Aktivitäten für MIVITANA verrichtet hat.

(13) Dem Vertriebspartner ist es nicht erlaubt auf Presseanfragen über MIVITANA, deren Waren, den MIVITANA Vergütungsplan oder sonstige MIVITANA Leistungen zu antworten. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, sämtliche Presseanfragen unverzüglich an MIVITANA weiterzuleiten.

(14) Der Vertriebspartner verpflichtet sich – soweit möglich - sicherzustellen, dass die durch Vertriebsleistung gewonnenen Kundendaten ausschließlich im Rahmen seiner Tätigkeit für MIVITANA verwendet werden und insbesondere nicht an sonstige Dritte oder für Leistungen Dritter weitergeleitet und/oder verwendet werden.

(15) Der Vertriebspartner darf nur in solchen Staaten Leistungen für MIVITANA bewerben und vertreiben oder neue Vertriebspartner gewinnen, die offiziell von MIVITANA eröffnet wurden. Es ist nicht erlaubt in einem Staat als MIVITANA Niederlassung, Importeur oder Exporteur oder ähnlich aufzutreten oder entsprechende geschäftliche Unternehmen zu gründen.

(16) Vertriebspartner dürfen Arbeitnehmern von MIVITANA keine Geschenke oder sonstige Zuwendungen machen.

(17) MIVITANA ermöglicht dem Vertriebspartner den Erwerb der Ware für den persönlichen Bedarf bzw. den Bedarf von Familienmitgliedern. Keinesfalls darf der Vertriebspartner, selbst oder aber seine Familienmitglieder, andere Vertriebspartner dazu veranlassen, Produkte in größeren Mengen für den Eigenverbrauch zu erwerben, die den persönlichen Gebrauch innerhalb eines Haushaltes unangemessen übersteigen. Durch eine jeweilige Neubestellung von Waren, versichert der Vertriebspartner, dass von der vorherigen Bestellung mindestens 70 % dieser Warenlieferung für geschäftliche Zwecke im Rahmen von Produktpräsentationen und Verköstigungen verbraucht wurden und höchstens 30 % an Vorratsware von der letzten Bestellung noch in seinem Lager vorrätig ist. Der Vertriebspartner muss ungeachtet steuerrechtlicher Aufbewahrungspflichten für einen Zeitraum von mindestens vier Jahren die entsprechenden Belege aufbewahren, um die Einhaltung vorgenannter 70 %-Regelung nachweisen zu können. Ferner darf der Vertriebspartner selbst oder durch Dritte nicht mehr Waren erwerben, als er bei verständiger Würdigung innerhalb eines Monats verbrauchen kann.

(18) Der Vertriebspartner wird Ort, Zeit und Inhalt von Werbeveranstaltungen, die sich an die breite Öffentlichkeit wenden, rechtzeitig vor Veröffentlichung der Einladung an MIVITANA melden. MIVITANA kann Änderungen oder auch den Verzicht auf die Veranstaltung verlangen, wenn dies im Interesse des Unternehmens und der MIVITANA-Vertriebsorganisation nebst ihrer Mitglieder erforderlich ist.

(19) Der Gebrauch von gebührenpflichtigen Telefonnummern zur Vermarktung der Tätigkeit oder Produkten von MIVITANA ist nicht gestattet.

(20) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, die MIVITANA umgehend und wahrheitsgemäß von Verstößen gegen die Regeln der Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen und der MIVITANA Verhaltensrichtlinien sowie aller sonstiger Bestimmungen des Unternehmens, Mitteilung zu machen.

§ 8 Wettbewerbsverbot / Abwerbung

(1) Dem Vertriebspartner ist es erlaubt, für andere Unternehmen, auch Marketing Unternehmen, Partyvertriebsunternehmen oder sonstige Direktvertriebsunternehmen selbst wenn diese Wettbewerber sind, Waren und/oder Dienstleistungen zu vertreiben.

(2) Ungeachtet der in Absatz 1 formulierten Erlaubnis ist es dem Vertriebspartner nicht erlaubt, Produkte bzw. Dienstleistungen anderer Unternehmen ebenso wie Werbematerialien und vergleichbare Inhalte für den Betrieb des MIVITANA-Geschäfts an andere MIVITANA Vertriebspartner zu vertreiben.

(3) Soweit der Vertriebspartner gleichzeitig für mehrere Unternehmen auch Network Marketing Unternehmen, Partyvertriebsunternehmen oder sonstige Direktvertriebsunternehmen tätig ist, verpflichtet er sich, die jeweilige Tätigkeit (nebst seiner jeweiligen Downline) so zu gestalten, dass keine Verbindung oder Vermischung mit seiner Tätigkeit, für das andere Unternehmen geschieht.

Insbesondere darf der Vertriebspartner andere als MIVITANA Produkte nicht zur selben Zeit am selben Ort oder in unmittelbarer räumlicher Nähe oder auf derselben Internetseite, Facebook-Seite, sonstigen Social Media Plattform oder Internetplattform anbieten.

(4) Außerdem ist es dem Vertriebspartner untersagt; andere MIVITANA Vertriebspartner für den Vertrieb anderer Produkte abzuwerben.

(5) Dem Vertriebspartner ist es zudem untersagt, durch den Abschluss eines Vertriebspartnervertrages gegen andere Vertriebspartner oder sonstige Vertriebsverträge, die er mit anderen Unternehmen abgeschlossen hat und deren Klauseln noch Wirkung entfalten, zu verstoßen.

§ 9 Geheimhaltung

Der Vertriebspartner hat absolutes Stillschweigen über Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse von MIVITANA und über ihre Struktur zu wahren. Zu den Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen und zugleich Eigentumsrechten von MIVITANA gehören insbesondere auch die Informationen zu den Downline Aktivitäten – und -Platzierungen ebenso wie der Downline-Genealogie und die darin enthaltenen Informationen, die Vertriebspartner-, Kunden- und Vertragspartnerdaten ebenso wie die Informationen über Geschäftsbeziehungen von MIVITANA und seiner verbundenen Unternehmen und sonstigen Anbietern und Lieferanten. Diese Verpflichtung dauert auch nach Beendigung des Vertriebspartnervertrages fort.

§ 10 Vertriebspartner-Schutz / Kein Gebietsschutz

(1) Jenem aktiven Vertriebspartner, der einen neuen Vertriebspartner erstmals für einen Vertrieb der Produkte von MIVITANA gewinnt, wird der neue Vertriebspartner in seine Struktur nach Maßgabe des Vergütungsplans und der dort geregelten Platzierungsvorgaben zugewiesen (Vertriebspartnerschutz), wobei das Datum und die Uhrzeit des Eingangs des Registrierungsantrages von dem neuen Vertriebspartner bei MIVITANA für die Zuteilung gelten. Die Möglichkeit der Änderung der „Setzposition“ eines direkt oder indirekt gesponserten Partners ist nicht möglich.

(2) MIVITANA ist berechtigt, sämtliche personenbezogenen Daten einschließlich der E-Mail-Adresse eines gesponserten Vertriebspartners aus ihrem System zu löschen, wenn Werbesendungen, Anschreiben oder E-Mails mit den Vermerken „verzogen“, „verstorben“, „nicht angenommen“, „unbekannt“ o.ä. retourniert werden und der neue geworbene Vertriebspartner oder der Sponsor nicht innerhalb einer angemessenen Frist von 14 Tagen die fehlerhaften Daten des neu geworbenen Vertriebspartners berichtigt. Sofern MIVITANA durch die nicht zustellbaren Werbesendungen und Pakete Kosten entstehen, ist sie berechtigt, die Kosten zurückzufordern, außer die fehlerhafte Zustellung erfolgte unverschuldet.

(3) Des Weiteren ist das Crosslinesponsoring und auch der Versuch dessen innerhalb des Unternehmens untersagt. Crosslinesponsoring bedeutet das Akquirieren einer natürlichen Person oder Kapitalgesellschaft oder einer Personengesellschaft, die bereits Vertriebspartner bei MIVITANA in einer anderen Vertriebslinie ist oder innerhalb der letzten 12 Monate einen

Vertriebspartnervertrag hatte. Untersagt ist insoweit auch, den Namen des Ehepartners, Verwandtschaft, Handelsnamen, Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Treuhandgesellschaften oder sonstiger Dritter zu verwenden, um diese Bestimmung zu umgehen.

(4) Bonusmanipulationen sind untersagt. Hierzu gehören insbesondere das Sponsern von Vertriebspartnern, die tatsächlich das MIVITANA- Geschäft gar nicht ausüben (sog. Strohmänner), ebenso wie offene oder verschleierte Mehrfachregistrierungen, soweit dies untersagt ist. Untersagt ist insoweit auch, den Namen des Ehepartners, Verwandtschaft, Handelsnamen, Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Treuhandgesellschaften, oder sonstiger Dritter zu verwenden, um diese Bestimmung zu umgehen. Ebenfalls ist es untersagt, Dritte zum Absatz oder Einkauf von Waren zu veranlassen, um hierdurch eine bessere Position im Vergütungsplan zu erreichen, den Gruppenbonus zu manipulieren oder sonst eine Bonusmanipulation herbeizuführen.

(5) Dem Vertriebspartner steht kein Anspruch auf Gebietsschutz zu.

§ 11 Abmahnung, Vertragsstrafe, Schadensersatz, Haftungsfreistellung

(1) Bei einem ersten Verstoß gegen die in § 7 geregelten Pflichten des Vertriebspartners erfolgt eine schriftliche Abmahnung durch die MIVITANA unter Setzung einer Frist von 10 Tagen zur Behebung der Pflichtverletzung. Der Vertriebspartner verpflichtet sich, die Abmahnkosten, insbesondere die für die Abmahnung anfallenden Anwaltskosten, zu ersetzen.

(2) Es wird ausdrücklich auf § 16 Absatz (2) hingewiesen, nach dem MIVITANA bei einem Verstoß gegen die in §§ 8, 9 und 10 (3) und (4), 18 (3) und 19 geregelten Pflichten ebenso wie bei einem besonders schweren Verstoß gegen die in § 7 geregelten Pflichten, sonstiges geltendes vertragliches oder gesetzliches Recht ohne vorherige Abmahnung zur außerordentlichen Kündigung berechtigt ist, aber nach freiem Ermessen auch die Maßnahmen nach § 11 (1) bei einer erstmaligen Pflichtverletzung zu ergreifen berechtigt ist. Ungeachtet des in § 16 Absatz (2) geregelten sofortigen außerordentlichen Kündigungsrechtes hat MIVITANA das Recht, in Einzelfällen bei Eintritt einer der vorgenannten Pflichtverletzungen nach ihrem eigenen freien Ermessen vor Ausspruch der außerordentlichen Kündigung eine Abmahnung im Sinne des Absatzes (1) auch mit verkürzter Behebungsfrist auszusprechen.

(3) Kommt es nach Ablauf der durch die Abmahnung gesetzten Behebungsfrist erneut zu demselben oder einem kerngleichen Verstoß oder wird der ursprünglich abgemahnte Verstoß nicht beseitigt, so wird unmittelbar eine in das Ermessen von MIVITANA gestellte und im Streitfall durch das zuständige Gericht zu prüfende Vertragsstrafe fällig. Für die Geltendmachung der Vertragsstrafe fallen zudem weitere Anwaltskosten an, die der Vertriebspartner zu ersetzen verpflichtet ist.

(4) Der Vertriebspartner haftet ungeachtet der verwirkten Vertragsstrafe zudem für alle Schäden, die MIVITANA durch eine Pflichtverletzung des Vertriebspartners entstehen, außer der Vertriebspartner hat die Pflichtverletzung nicht zu vertreten.

(5) Der Vertriebspartner stellt MIVITANA, für den Fall einer Inanspruchnahme durch einen Dritten wegen eines Verstoßes gegen eine der vertraglich geregelten Pflichten oder eines sonstigen Verstoßes des Vertriebspartners gegen geltendes Recht, auf die erste Anforderung der MIVITANA von der Haftung frei. Insbesondere verpflichtet sich der Vertriebspartner insoweit, sämtliche Kosten, insbesondere Anwalts-, Gerichts- und Schadensersatzkosten, zu übernehmen, die MIVITANA in diesem Zusammenhang entstehen.

§ 12 Anpassung der Preise und Provisionen

MIVITANA behält sich, insbesondere im Hinblick auf Veränderungen der Marktlage und/oder Lizenzstruktur vor, die von dem Vertriebspartner zu zahlenden Preise oder die den Leistungen zugeordneten Provisionsanteile, den Vergütungsplan oder Nutzungsentgelte zu Beginn eines neuen Abrechnungszeitraumes zu ändern. Die Änderung teilt die MIVITANA dem Vertriebspartner innerhalb eines angemessenen Zeitraums vor der Änderung mit. Erhöhungen der Preise um mehr als 5 % oder Änderungen am Vergütungsplan zu Lasten des Vertriebspartners geben dem Vertriebspartner das Recht, der Änderung zu widersprechen. Widerspricht er den geänderten Bedingungen nicht innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe, so werden diese Vertragsbestandteil. Zum Zeitpunkt des Abschlusses des Vertriebspartnervertrages bekannte Änderungen sind nicht mitteilungs pflichtig und begründen kein Widerspruchsrecht des Vertriebspartners. Im Falle eines Widerspruchs ist MIVITANA berechtigt, den Vertrag zu dem Zeitpunkt außerordentlich zu kündigen, in dem die geänderten oder ergänzenden Geschäftsbedingungen in Kraft treten sollen.

§ 13 Werbemittel, Zuwendungen

Sämtliche kostenlose Werbemittel und sonstigen Zuwendungen von MIVITANA können mit Wirkung für die Zukunft jederzeit widerrufen werden.

§ 14 Vergütung, Provisionen und Abrechnung

(1) Als Vergütung für eine erfolgreiche Vermittlung und seine Tätigkeit erhält der Vertriebspartner bei Erreichen der erforderlichen Qualifikationen Provisionen sowie andere Vergütungen, die sich einschließlich der jeweiligen Qualifikationsanforderung aus dem MIVITANA Vergütungsplan ergeben. Sämtliche Provisionsansprüche ergeben sich aus dem jeweils gültigen Vergütungsplan, den der Vertriebspartner in seinem Backoffice abrufen kann, und der im Backoffice jeweils einsehbar ist. Mit der Zahlung der Vergütung sind alle Kosten des Vertriebspartners für die Aufrechterhaltung und Durchführung seines Geschäftes, soweit sie nicht gesondert vertraglich vereinbart sind, abgedeckt.

(2) Eine erfolgreiche Vermittlung im Sinne von (1) dieses Vertrages liegt nur dann vor, wenn das Vertragsverhältnis zwischen dem Kunden MIVITANA wirksam zustande gekommen ist und der Kunde seinen Antrag auf Abschluss eines Vertrages nicht widerrufen hat, insbesondere nach den Bestimmungen zum Fernabsatz- oder Haustürgeschäft. Ein Vergütungsanspruch entsteht ferner erst dann, wenn die Zahlung seitens des Kunden auf dem Konto von MIVITANA gutgeschrieben ist und alle sonstigen Auszahlungsvoraussetzungen vorliegen.

(3) Ein Provisionsanspruch entsteht insbesondere nicht, wenn

- a.) der Kunde von seinem Widerrufsrecht Gebrauch macht,
- b.) der Vertrag durch den Kunden rechtswirksam angefochten wird,
- c.) der Kundenauftrag widerrechtlich zustande gekommen ist,
- d.) MIVITANA die Annahme des Vertrages ablehnt,
- e.) fehlerhafte unvollständig Kundenaufträge eingereicht werden.

Außerdem entsteht in Fällen betrügerischer Vermittlung, entweder durch betrügerische oder missbräuchliche Maßnahmen des Kunden, des Vertriebspartners oder dessen Erfüllungsgehilfen kein Provisionsanspruch.

(4) MIVITANA behält sich das Recht vor, den Vertriebspartner vor der erstmaligen Auszahlung von Provisionen zum Nachweis seiner Identität oder bei Kapitalgesellschaften oder Personengesellschaften die der handelnden Person/en durch Hochladen einer Kopie des Personalausweises, Reisepasses oder Führerscheins im Backoffice von MIVITANA vorzunehmen. Bei Kapitalgesellschaften oder Personengesellschaften oder eingetragenen Kaufleuten behält sich MIVITANA zusätzlich die Vorlage einer Kopie des aktuellen Handelsregisterauszuges (nicht älter als einen Monat) vor.

(5) Der Vertriebspartner wird zunächst als ein Kleingewerbetreibender bei MIVITANA geführt. Er wird unter Mitteilung seiner Steuernummer und unter Vorlage einer Bestätigung des für ihn zuständigen Finanzamtes MIVITANA sofort informieren, sobald er im Rahmen seiner gewerblichen Tätigkeit zur Zahlung von Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) optiert oder die Kleinunternehmergrenzen überschreitet.

(6) Provisionen des Vertriebspartners werden wöchentlich gutgeschrieben und zum Ende des Folgemonats ausgezahlt und können, soweit ein abweichendes Konto nicht ausdrücklich gesondert durch MIVITANA schriftlich akzeptiert wurde, nur auf Konten ausbezahlt werden, die auf seinen Namen oder einer Personengesellschaft oder einer Kapitalgesellschaft lauten, die in einem Vertragsverhältnis mit der MIVITANA stehen. Auszahlungen auf fremde Konten oder an eine Bankverbindung können nicht vorgenommen werden.

(7) Die Vertragspartner sind sich einig, dass keine Ansprüche auf eine höhere als die diesem Vertrag zugrunde liegende Provision bestehen oder geltend gemacht werden können. Durch die Provision sind alle Ansprüche des VP abgegolten, insbesondere sämtliche Reisekosten, Spesen, Bürokosten, Telefonkosten oder sonstige Ausgaben für Werbematerialien, ebenso wie sämtliche weitere Kosten, die im Zusammenhang mit der Vertragserfüllung stehen. Mit der Zahlung der Vergütung gemäß (1) sind ferner alle Leistungen des Vertriebspartners abgegolten, insbesondere auch für die Herstellung und Pflege des Vertriebspartnerbestandes, des Kundenstockes ebenso wie das daraus resultierende zukünftige Marktpotential und bestehen im Sinne einer Vorauszahlung hierfür, so dass im Falle der Beendigung des Vertrages, durch welche Partei aus welchem Grund auch immer, keine Abfindungen und/oder Ausgleichsansprüche aus welchem Rechtsgrund auch immer durch MIVITANA zu leisten sind. Auf § 16 Absatz (5) wird ausdrücklich verwiesen.

(8) MIVITANA ist zur Geltendmachung eines Zurückbehaltungsrechtes im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben berechtigt. Außerdem ist MIVITANA zur Geltendmachung eines Zurückbehaltungsrechtes wegen der Auszahlung von Provisionen berechtigt, wenn nicht alle vertraglich oder gesetzlich erforderlichen Dokumente vor der erstmaligen Auszahlung vorliegen. Für den Fall der Ausübung des Zurückbehaltungsrechts von Provisionsauszahlungen seitens der MIVITANA gilt als vereinbart, dass dem Vertriebspartner kein Zinsanspruch für den Zeitraum des Provisionsrückbehaltes zusteht.

(9) MIVITANA ist berechtigt, Forderungen, die MIVITANA gegen den Vertriebspartner zustehen, mit dessen Provisionsansprüchen ganz oder teilweise aufzurechnen. Der Vertriebspartner ist zur Aufrechnung berechtigt, wenn die Gegenforderungen unbestritten oder rechtskräftig festgestellt sind.

(10) Abtretungen und Verpfändungen von Ansprüchen des Vertriebspartners aus Vertriebspartnerverträgen sind ausgeschlossen, soweit dem zwingendes Recht nicht entgegensteht. Die Belastung des Vertrages mit Rechten Dritter ist nicht gestattet, soweit dem zwingendes Recht nicht entgegensteht.

(11) Der Vertriebspartner wird die erteilten Abrechnungen alsbald prüfen und eventuelle Einwände MIVITANA unverzüglich mitteilen. Sämtliche Provisionsansprüche ergeben sich aus dem jeweils gültigen Vergütungsplan, den der Vertriebspartner in seinem Backoffice abrufen kann, und der im Backoffice jeweils einsehbar ist. Fehlerhafte Provisionen, Bonis oder sonstige Zahlung sind MIVITANA binnen 60 Tagen der fehlerhaften Zahlung schriftlich mitzuteilen. Nach diesem Zeitpunkt gelten die Provisionen, Bonis oder sonstige Zahlung als genehmigt.

(12) Die Provisionen werden unter Berücksichtigung von MIVITANA Zahlungsmodalitäten und Auszahlungsarten monatlich auf ausdrückliche Anforderung des Vertriebspartners ausgekehrt. MIVITANA behält sich das Recht vor, Provisionen erst ab einem Gesamtbetrag von 25,00 € zu überweisen. Für den Fall, dass die Mindestauszahlungshöhe nicht erreicht wird, werden die Provisionsansprüche auf dem bei MIVITANA für den Vertriebspartner geführten Geschäftskonto fortgeführt und in dem Folgemonat nach Erreichen der Mindestauszahlungshöhe an den Vertriebspartner ausgezahlt.

§ 15 Sperrung des Vertriebspartners

(1) Für den Fall, dass der Vertriebspartner nicht innerhalb von 30 Tagen nach Kenntnisnahme der Erfordernisse zur Auszahlung von Vergütungen bzw. Provisionsvorschüsse oder sonstige Zahlung, die angeforderten Nachweise erbringt, steht MIVITANA die vorübergehende Sperrung des Vertriebspartner im MIVITANA System bis zum Zeitpunkt der Erbringung der erforderlichen Unterlagen/Dokumente zu. Der Zeitraum einer Sperre berechtigt den Vertriebspartner nicht zur außerordentlichen Kündigung und verursacht keinen Rückzahlungsanspruch des bereits bezahlten Startersets, oder einen sonstigen Schadensersatzanspruch, außer der Vertriebspartner hat die Sperrung nicht zu vertreten.

(2) Für jeden Fall der Anmahnung von nicht beigebrachten Unterlagen pp. im Sinne des (1) nach Ausspruch der Sperre ist die MIVITANA zum Ersatz der für diese Anmahnung erforderlichen Kosten berechtigt.

(3) Vergütungen bzw. Provisionsvorschüsse oder sonstige Zahlungen, die aufgrund der genannten Gründe nicht ausbezahlt werden können, werden durch MIVITANA als nicht zu verzinsende Rückstellung gebucht und verjähren spätestens innerhalb der gesetzlichen Verjährungsfristen.

(4) Unabhängig der in Absatz (1) genannten Sperrungsgründe behält sich MIVITANA das Recht der Sperrung aus einem wichtigen Grund vor. MIVITANA behält sich insbesondere vor, den Zugang des Vertriebspartners zum Backoffice und sonstigem System von MIVITANA ohne Einhaltung einer Frist zu sperren, wenn der Vertriebspartner gegen die in §§ 7 - 9 und § 10 Absätze 3 und 4 genannten Pflichten, oder gegen sonstiges geltendes Recht verstößt. Die Sperrung bleibt aufrecht erhalten bis zur Beseitigung der Pflichtverletzung auf eine entsprechende Abmahnung von MIVITANA. Sofern es sich um einen schwerwiegenden Pflichtverstoß handelt, der zur außerordentlich Kündigung des Vertragsverhältnisses führt, bleibt die Sperrung dauerhaft bestehen.

§ 16 Vertragsdauer, Vertragsbeendigung

(1) Der Vertriebspartnervertrag wird jeweils für 12 Monate vereinbart. Der Vertrag verlängert sich jeweils um weitere 12 Monate, sofern keine Kündigung erfolgt und der Partner seine jährliche Servicegebühr im Sinne des § 6 (2) vor Vertragsende zahlt, wobei die Gebühr 30 Tagen für Vertragsende von dem Guthabenkonto des Vertriebspartners vorbehaltlich einer entsprechenden Deckung abgebucht wird, womit sich der Vertriebspartner ausdrücklich einverstanden erklärt. Sofern der Vertriebspartner die vorgenannte Gebühr nicht innerhalb von 30 Tagen nach dem Ende der jeweiligen Vertragslaufzeit zahlt und/oder keine Abbuchung vom Guthabenkonto möglich ist, wird der Vertrag automatisch gekündigt. Der Vertrag kann im Übrigen von dem Vertriebspartner jederzeit unter Einhaltung der Schriftform innerhalb eines Monats jeweils zum Monatsende ordentlich gekündigt werden.

(2) Ungeachtet des Kündigungsgrundes in (1) haben beide Parteien das Recht, den Vertriebspartnervertrag außerordentlich aus einem wichtigen Grund zu kündigen. Ein wichtiger Kündigungsgrund für eine Kündigung durch MIVITANA liegt ferner bei einem Verstoß gegen eine der in § 7 geregelten Pflichten mit der ein Vertriebspartner seiner Beseitigungspflicht im Sinne des § 11 Absatzes (1) nicht fristgerecht nachkommt oder es nach der Beseitigung der Pflichtverletzung zu einem späteren Zeitpunkt erneut zu demselben oder einem vergleichbaren Verstoß kommt. Bei einem Verstoß gegen die in §§ 8, 9 und 10 (3) und (4), 18 (2) oder 19 geregelten Pflichten ebenso wie bei einem besonders schweren Verstoß gegen die in § 7 oder sonstiges geltendes vertragliches oder gesetzliches Recht ist MIVITANA ohne vorherige Abmahnung zur außerordentlichen Kündigung berechtigt. Ferner liegt ein außerordentlicher Kündigungsgrund für jede Partei vor, wenn gegen die andere Partei ein Insolvenzverfahren eröffnet wurde, oder die Eröffnung mangels Masse abgelehnt wurde, oder die andere Partei sonst zahlungsunfähig ist, oder im Rahmen der Zwangsvollstreckung eine eidesstattliche Versicherung über die Zahlungsunfähigkeit abgegeben hat. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung besteht unbeschadet weiterer Ansprüche.

(3) MIVITANA hat ferner das Recht, den Vertrag des Vertriebspartners außerordentlich zu kündigen, sofern der Vertriebspartner nicht spätestens 6 Monate nach Registrierung die erforderlichen Handlungen im Sinne des § 14 (4) vorgenommen hat. MIVITANA jedoch 15 Tage vor Löschung des Accounts den Vertriebspartner per E-Mail (an die im System hinterlegte E-Mail Adresse) oder in dessen Backoffice die bevorstehende Löschung ankündigen, so dass der Vertriebspartner die Möglichkeit hat, innerhalb dieser Frist von 15 Tagen die erforderlichen Handlungen nachzuholen.

(4) Nach der Beendigung eines Vertrages durch ordentliche Kündigung ist ein erneuter Vertragsschluss nach Ablauf einer Frist von mindestens 12 Monaten möglich. Für den Fall der Beendigung des Vertrages durch Übertragung der Struktur nach Maßgabe des § 18 (3) ist keine Registrierung unter der früheren Struktur/Organisation mehr möglich.

(5) Mit der Beendigung des Vertrages steht dem Vertriebspartner kein Recht auf Provisionierung mehr zu. Dies gilt nicht für bereits zu diesem Zeitpunkt erfolgreich vermittelte Verträge. Der Anspruch auf diese Provisionen bleibt unberührt. Ferner steht dem Vertriebspartner mit der Beendigung des Vertrages kein Handelsvertreterausgleichsanspruch zu, da der Vertriebspartner nach Maßgabe des § 4 (1) kein Handelsvertreter im Sinne des Handelsgesetzbuches ist.

(6) Kündigungen werden nur in schriftlicher Form akzeptiert, wobei eine ordentliche Kündigung auch per E-Mail erfolgen kann.

(7) Falls ein Vertriebspartner gleichzeitig andere von dem Vertriebspartnervertrag unabhängige Leistungen von MIVITANA beansprucht, bleiben diese Leistungen von der Beendigung des Vertriebspartnervertrages unberührt in Kraft es sei denn, dass der Vertriebspartner mit der Kündigung auch deren Beendigung ausdrücklich verlangt. Erwirbt der Vertriebspartner nach der Beendigung des Vertrages weiterhin Leistungen von MIVITANA, so wird er als normaler Kunde geführt.

(8) Wird der Vertriebspartnervertrag durch den Vertriebspartner innerhalb der ersten drei Monaten nach seiner Registrierung gekündigt, so kann er innerhalb eines Monats nach Zugang der Kündigung direkt bei MIVITANA im Rahmen der Vertriebspartnerschaft entgeltlich erworbene Waren, die unbenutzt, mangelfrei und wiederverkäuflich sind, unter Beachtung der nachfolgenden Regelung an MIVITANA zurückverkauft und -gegeben werden und der Vertriebspartner erhält 50 % der Nettokosten zurück, wobei die Rückgabe auf Kosten und Gefahr des Vertriebspartners erfolgt. Bei einer über drei Monate dauernden Tätigkeit als Vertriebspartner ist eine Rückgabe der Waren nicht mehr möglich. Für Waren gilt das Rückkaufrecht nur, sofern neben den vorangehenden Voraussetzungen für die Rückabwicklung – sofern vorhanden - das Mindesthaltbarkeitsdatum zum Zeitpunkt der Rückgabe noch mindestens 12 Monate beträgt und die Ware ungeöffnet ist. Von dem zurückzuerstattenden Kaufpreis werden – soweit welche anfallen - die Rückversandkosten ebenso wie die im Zusammenhang mit der Rückversendung entstandenen Kosten abgezogen. Zudem wird, sofern der Vertriebspartner auf den rückabgewickelten Kauf eine Provision erhalten hat und diese Provision zurückzuerstatten ist, dieselbe von dem rückerstatteten Kaufpreis abgezogen. Die Rückerstattung erfolgt - soweit möglich - in der gleichen Zahlungsweise wie zuvor erfolgte Zahlung durch den Vertriebspartner.

(9) Bei vorzeitiger Kündigung eines Vertrages mit Mindestlaufzeit besteht kein Anspruch auf Rückerstattung der Kosten für der Aktivierungs- oder Servicegebühr, außer der Vertriebspartner hat den Vertrag aus einem wichtigen Grund wirksam außerordentlich gekündigt.

§ 17 Datenschutzpflichten des Vertriebspartners

Es ist dem Vertriebspartner verboten, die ihm bekanntwerdenden persönlichen oder kundenspezifischen Daten der Endkunden über die vertraglichen Rechte und/oder Vorgaben hinaus an Dritte weiterzugeben, zu speichern oder zu nutzen.

§ 18 Übertragung des Geschäftsbetriebs / Übertragung der gesponserten Struktur auf Dritte / Tod des Vertriebspartners

(1) MIVITANA kann ihren Geschäftsbetrieb ganz oder teilweise oder einzelne Aktiva jederzeit auf Dritte übertragen, sofern sich der Erwerber an das geltende Recht hält.

(2) Sofern eine neue als Vertriebspartner registrierte Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft einen neuen Gesellschafter aufnehmen will, ist dies bis zu einer Hergabe von 20 % der Gesellschaftsanteile möglich, sofern der/die bisherige/n Gesellschafter, die die Vertragspartnerschaft beantragt haben, ebenfalls Gesellschafter verbleiben. Sofern ein Gesellschafter aus der als Vertriebspartner registrierten Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft ausscheiden möchte oder die Anteile eines oder mehrerer Gesellschafter in Höhe von mehr als 20 % auf Dritte übertragen werden sollen, ist diese Handlung auf entsprechenden schriftlichen Antrag gegebenenfalls unter Vorlage der entsprechenden notariellen Urkunde und in Übereinstimmung mit den Vorgaben dieses Vertrages nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung, die im freiem Ermessen von MIVITANA steht, zulässig. MIVITANA erhebt für die Bearbeitung des vorgenannten Antrags eine Verwaltungsgebühr in Höhe von 25,00 €. Wird diese Vorgabe nicht eingehalten, so behält MIVITANA sich die außerordentliche Kündigung des Vertrages der als Vertriebspartner registrierten Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft vor.

(3) Der Vertriebspartner ist erst nach Abschluss Zusatzvertrages für Führungskräfte und nach Maßgabe der dort in § 8 geregelten Vorgaben zur Übertragung seiner Vertriebsstruktur befugt.

(4) Der Vertriebspartnervertrag endet spätestens mit dem Tode des Vertriebspartners. Der Vertriebspartnervertrag kann unter Einhaltung der gesetzlichen Voraussetzungen vererbt werden. Mit dem/den Erben muss innerhalb von 6 Monaten nach Eintritt des Todes, ein neuer Vertriebspartnervertrag geschlossen werden, durch den er/sie in die Rechte und Pflichten des Erblassers eintritt/eintreten. Sofern der Erbe oder einer der Erben bereits als natürliche Person bei MIVITANA als Vertriebspartner registriert ist, muss, da je natürlicher Person nur eine Position im Marketingplan vergeben werden darf, der Erbe seine bisherige Position in der Vertriebsstruktur von MIVITANA aufgeben oder, sofern die Voraussetzungen des § 18 (3) vorliegen, muss er eine der beiden künftigen Vertriebsstrukturen nach Maßgabe des § 18 (3) auf einen Dritten übertragen. Der Tod ist durch Sterbeurkunde zu belegen. Sofern es ein Testament über die Vererbung des Vertriebspartnervertrages gibt, ist eine notariell beglaubigte Kopie des Testaments vorzulegen. Nach ungenutztem Verstreichen der Sechs-Monats-Frist gehen alle Rechte und Pflichten aus dem

Vertrag auf MIVITANA über. Ausnahmsweise verlängert sich die Sechs-Monats-Frist um eine angemessene Länge, sofern sie im Einzelfall unverhältnismäßig kurz für den/die Erben ist.

(5) Für den Fall, dass ein Vertriebspartner seine Tätigkeit künftig unter anderem Namen, durch eine Kapitalgesellschaft, Personengesellschaft, als Ehepaar, als eingetragene Lebenspartnerschaft oder aus sonstigen Gründen künftig unter einer anderen Bezeichnung ausüben möchte, ist dies nur auf Antrag möglich, wobei MIVITANA nach seinem freien Ermessen berechtigt ist, den Antrag abzulehnen.

§ 19 Trennung /Auflösung

Für den Fall, dass ein als Ehepaar/eingetragene Lebensgemeinschaft, Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft registrierter Vertriebspartner seine Gesellschaft intern beendet, gilt, dass auch nach der Trennung, Auflösung oder sonstigen Beendigung eine der vorgenannten Gesellschaften nur eine Vertriebspartnerposition verbleibt. Die sich trennenden Ehepartner/Mitglieder/Gesellschafter haben sich intern zu einigen, durch welches/n Ehepartner/Mitglied/Gesellschafter die Vertragspartnerschaft fortgesetzt werden soll und dies MIVITANA durch eine von beiden Parteien unterzeichnete und notariell beglaubigte schriftliche Mitteilung oder durch Vorlage eines entsprechenden Gerichtsbeschlusses anzuzeigen. Für den Fall eines internen Streits über die Folgen der Trennung, Scheidung, Auflösung, oder sonstigen Beendigung in Bezug auf die Vertragspartnerschaft bei MIVITANA behält sich MIVITANA das Recht der außerordentlichen Kündigung vor, sofern ein solcher Streit zu einer Vernachlässigung der Pflichten des Vertriebspartners, zu einem Verstoß gegen diese Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen, zu einem Verstoß gegen geltendes Recht oder zu einer unangemessenen Belastung der Down- oder Upline führt.

§ 20 Einwilligung zur Verwendung von fotografischem und audiovisuellem Material, Verwendung der Aufzeichnungen von Materialien und Präsentationen

(1) Der Vertriebspartner gewährt MIVITANA unentgeltlich das Recht, fotografisches und/oder audiovisuelles Material mit seinem Bildnis, Stimmaufzeichnungen oder Aussagen und Zitate von ihm im Rahmen seiner Funktion als Vertriebspartner zu erfassen bzw. durchzuführen. Insoweit willigt der Vertriebspartner durch Übermittlung des Vertriebspartnerantrages und der Kenntnisnahme dieser Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen ausdrücklich in eine Veröffentlichung, Nutzung, Vervielfältigung und Veränderung seiner Zitate, Aufnahmen oder Aufzeichnungen ein.

(2) Es ist dem Vertriebspartner nicht gestattet, zum Zwecke des Verkaufs sowie zur persönlichen oder geschäftlichen Verwendung Audio-, Video- oder sonstige Aufzeichnungen von Veranstaltungen, die von MIVITANA gesponsert wurden, sowie von Telefonkonferenzen, Ansprachen oder Meetings, anzufertigen. Ein Vertriebspartner darf ferner ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von MIVITANA keine Audio- oder Videopräsentationen oder -aufzeichnungen von MIVITANA Veranstaltungen, Ansprachen, Telefonkonferenzen oder Meetings aufzeichnen, anfertigen oder zusammenstellen.

§ 21 Datenschutzbestimmungen

Es gelten die Datenschutzbestimmungen von MIVITANA, die der Vertriebspartner hier aufrufen kann und die er mit Absendung seines Vertriebspartnerantrages ebenfalls als zur Kenntnis genommen und als Vertragsbestandteil angenommen bestätigt.

§ 22 Haftungsausschluss

(1) Für andere als durch Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit entstehende Schäden haftet MIVITANA lediglich, soweit diese auf vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Handeln oder auf schuldhafter Verletzung einer wesentlichen Vertragspflicht (z.B. Zahlung der Provision) durch die MIVITANA, ihre Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen beruht. Dies gilt auch für Schäden aus der Verletzung von Pflichten bei Vertragsverhandlungen sowie aus der Vornahme von unerlaubten Handlungen. Eine darüber hinaus gehende Haftung auf Schadensersatz ist ausgeschlossen.

(2) Die Haftung ist, außer bei der Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit oder vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Verhalten der MIVITANA, ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen, auf die bei Vertragsabschluss typischerweise vorhersehbaren Schäden und im Übrigen der Höhe nach auf die vertragstypischen Durchschnittsschäden begrenzt. Dies gilt auch für mittelbare Schäden, insbesondere entgangenen Gewinn.

(3) Für Schäden, gleich welcher Art, die durch Datenverluste auf den Servern entstehen, haftet die MIVITANA nicht, außer im Falle eines grob fahrlässigen oder vorsätzlichen Verschuldens der MIVITANA, ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen.

(4) Bei MIVITANA gesicherte Inhalte des Vertriebspartners sind für MIVITANA fremde Informationen im Sinne des Telemedienrechts und/oder sonstigen geltenden Rechts.

§ 23 Einbeziehung des Vergütungsplanes

(1) Der MIVITANA-Vergütungsplan und die darin enthaltenen Vorgaben sind ebenfalls ausdrücklich Bestandteil des Vertriebspartnervertrages. Der Vertriebspartner muss diese Vorgaben gemäß der jeweils gültigen Fassung stets einhalten.

(2) Mit der Versendung des Antrages auf Abschluss der Vertriebspartnerschaft an MIVITANA versichert der Vertriebspartner zugleich, dass er den MIVITANA-Vergütungsplan zur Kenntnis genommen hat und dieselben als Vertragsbestandteil akzeptiert.

(3) MIVITANA ist zu einer Änderung des MIVITANA-Vergütungsplans zu jeder Zeit berechtigt. MIVITANA wird Änderungen des Vergütungsplans mit einer angemessenen Frist ankündigen. Der Vertriebspartner hat das Recht, der Änderung des Vergütungsplans zu widersprechen. Im Falle des Widerspruchs ist der Vertriebspartner berechtigt, den Vertrag zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Änderung zu kündigen. Sofern er den Vertrag binnen vier Wochen nach dem Inkrafttreten der Änderung nicht kündigt, treten die Änderungen ab dem in der Änderungsankündigung genannten Zeitpunkt in Kraft. MIVITANA ist verpflichtet, den Vertriebspartner in der erfolgten Änderungsankündigung auf die Bedeutung ihres/seines Schweigens hinzuweisen.

§ 24 Verjährung

(1) Sämtliche Ansprüche aus diesem Vertragsverhältnis verjähren für beide Parteien binnen 6 Monaten, soweit dies gesetzlich zulässig ist. Die Verjährungsfrist beginnt mit der Fälligkeit des Anspruchs oder zum Zeitpunkt des Entstehens des Anspruchs oder der Erkennbarkeit des Anspruchs. Gesetzliche Regelungen, die zwingend eine längere Verjährungsfrist vorsehen, bleiben unberührt.

§ 25 Anwendbares Recht/Gerichtsstand

(1) Es gilt das Recht des Sitzes von MIVITANA unter Ausschluss des UN-Kaufrechts. Unberührt bleiben zwingende Bestimmungen des Staates, in dem der Vertriebspartner seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat.

(2) Sofern der Vertriebspartner Kaufmann, eine Kapitalgesellschaft des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtlichen Sondervermögens ist oder keinen allgemeinen Gerichtsstand im Inland hat oder nach Vertragsabschluss seinen Wohnsitz ins Ausland verlegt oder sein Wohnsitz zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist, ist der Gerichtsstand und der Erfüllungsort der Sitz von MIVITANA.

§ 26 Schlussbestimmungen

(1) MIVITANA ist zu einer Änderung der Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen zu jeder Zeit berechtigt. MIVITANA wird Änderungen mit einer angemessenen Frist ankündigen. Der Vertriebspartner hat das Recht, der Änderung zu widersprechen. Im Falle des Widerspruchs ist der Vertriebspartner berechtigt, den Vertrag zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Änderung zu kündigen. Sofern er den Vertrag binnen vier Wochen nach dem Inkrafttreten der Änderung nicht kündigt, treten die Änderungen ab dem in der Änderungsankündigung genannten Zeitpunkt in Kraft. MIVITANA ist verpflichtet, den Vertriebspartner in der erfolgten Änderungsankündigung auf die Bedeutung ihres/seines Schweigens hinzuweisen.

(2) Im Übrigen bedürfen Änderungen oder Ergänzungen dieser Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen der Schriftform. Dies gilt auch für die Aufhebung des Schriftformerfordernisses.

(3) Falls diese Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen in eine andere Sprache übersetzt werden und Widersprüchlichkeiten bei einer beliebigen Bestimmung zwischen der deutschen und der übersetzten Version der Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen bestehen, gilt stets die deutsche Version als vorrangig.

(4) Bei Unwirksamkeit oder Unvollständigkeit einer Klausel dieser Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen soll nicht der gesamte Vertrag unwirksam sein. Vielmehr soll die unwirksame Klausel durch eine solche ersetzt werden, die wirksam ist und dem Sinn der

unwirksamen Klausel wirtschaftlich am nächsten kommt. Das Gleiche soll bei der Schließung einer regelungsbedürftigen Lücke gelten.

Stand der Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen: 29.03.2023

