

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Geltend für den Vertrieb des Produktes „Network-Butler“ der Future Factory GmbH.
(kurz „Future Factory“)

1. „Network Butler“ ist eine eingetragene Marke der Future Factory GmbH.

2. Mit der Antragstellung wird der Antragsteller je nach Bestellung entweder als **Kunde** oder bei Bestellung eines Business-Paketes als **Vertriebspartner** eingestuft.

2.a Der **Kunde** und der **Vertriebspartner** haben das Recht das Softwarepaket „Network-Butler“ auf seinem Computer und auf seinem Handy (als App) zu verwenden.

2.b Der **Vertriebspartner** hat zusätzlich zur Nutzung der Software das nicht-exklusive Recht (a) das Network Butler - Sortiment als Vertragshändler zu vertreiben, (b) den Aufbau und die Aktivitäten Network Butler - Vertriebsorganisation als freier Handelsvertreter im Nebenberuf zu fördern. Der Vertriebspartner ist sich darüber im Klaren, dass die Höhe seiner Einnahmen und alle anderen Ergebnisse seiner Tätigkeit von den von ihm erzielten Absatzergebnissen und von den Ergebnissen seiner Förderung des Aufbaus und der Aktivitäten der Network Butler -Vertriebsorganisation abhängen.

3. Future Factory hat das Recht zur Wahrung der gemeinsamen Interessen der Vertragsparteien am Fortbestand des Unternehmens und seines Vertriebssystems oder zur Wahrung der wirtschaftlichen Interessen des gesamten Network Butler Systems, bestimmte Regeln in diesem Vertrag oder in den Network Butler Regeln und Verfahren oder im Network Butler -Vergütungsplan zu ändern oder zu ergänzen. Future Factory wird den Vertriebspartner rechtzeitig schriftlich oder per Email verständigen und dabei auf das Wirksamkeitsdatum der auf diese Weise mitgeteilten Neuregelung hinweisen. Ebenso dass diese in Kraft treten wird, sofern er nicht binnen eines Monats nach Eingang des Benachrichtigungsschreibens ebenfalls schriftlich widerspricht. Für den Fall, dass eine Einigung nicht zustande kommt, werden Future Factory und der Vertriebspartner die vertragliche Zusammenarbeit zum nächstmöglichen Kündigungstermin beenden.

3.a Future Factory hat das Recht, den Betrag der laufenden Monatsgebühren für die Software-Lizenzen oder andere Zusatzleistungen nach eigenem Ermessen zu verändern. Eine solche Änderung muss in jedem Fall 2 Monate vor Inkrafttreten per Email angekündigt werden. Wenn diese Änderung eine Erhöhung entsprechend des österreichischen Verbraucherpreisindex 2010 um mehr als 10 Prozentpunkte übersteigt, gebührt dem Kunden oder Vertriebspartner ein außergewöhnliches Kündigungsrecht mit Wirksamwerdung der Erhöhung.

4.a Die **Vergütung** der vom Vertriebspartner geleisteten Dienste richtet sich nach dem jeweils geltenden und veröffentlichten Vergütungsplan (siehe Ziffer 2).

4.b Der Vertriebspartner ist ein **selbständiger Gewerbetreibender**. Der Vertrag stellt keine Franchise-Vereinbarung dar und begründet kein Anstellungsverhältnis. Er errichtet auch kein Gesellschafts- oder Joint-Venture-Rechtsbeziehung. Der Vertriebspartner hat keine Verpflichtung als Vertriebspartner tätig zu werden, kann sich seine Arbeitszeit selbst einteilen und ist nicht an Weisungen bzgl. seiner Tätigkeit gebunden. Der Vertriebspartner hat das Recht, sich für seine Tätigkeit auch durch Dritte vertreten zu lassen bzw. Erfüllungsgehilfen einzusetzen. Der Vertriebspartner hat weder das Recht noch eine sonstige Befugnis, für Future Factory Verbindlichkeiten einzugehen bzw. irgendwelche Stellungnahmen oder Zusicherungen für Future Factory abzugeben. Der Vertriebspartner wird in eigener Verantwortung die für seine Future Factory-Geschäftstätigkeit vom Gesetz verlangten Steuererklärungen abgeben und die fälligen Steuern

bezahlen. Weiterhin wird der Vertriebspartner als selbständiger Gewerbetreibender (a) die für seine Geschäftstätigkeit geltenden Gesetze und Bestimmungen beachten und (b) auf eigene Kosten sein Gewerbe als Future Factory-Vertragshändler und -Handelsvertreter bei der zuständigen Kommunalbehörde anmelden und alle eventuell damit verbundenen Auflagen erfüllen.

5. Jede mündliche oder schriftliche Erklärung, die der Vertriebspartner als selbständiger Gewerbetreibender im Hinblick auf das Future Factory-Sortiment und die Future Factory-Geschäftsgelegenheit abgibt, muss sich gemäß den ‚Richtlinien für Vertriebspartner‘ streng an die von Future Factory z.B. in der aktuellen Vertriebspartner- und Verkaufsförderungsliteratur herausgegebenen Informationen halten. Der Vertriebspartner ist haftbar für alle von ihm abgegebenen Erklärungen, welche von den von Future Factory herausgegebenen Informationen abweichen, und wird Future Factory von allen Verlusten, Schäden, Ansprüchen, und Kosten, inklusive eventueller Kosten der Rechtsverteidigung, eventueller Gerichtskosten und Geldstrafen freistellen, wenn diese aus derartigen unbefugten Erklärungen des Vertriebspartner erwachsen.

6. Annahme: Der Vertrag tritt mit der Annahme des Antrags durch Future Factory in Kraft und bleibt wirksam, bis er gemäß den Vertragsbestimmungen gekündigt wird. Die Annahme oder Ablehnung des Antrags steht im freien Ermessen des Unternehmens. Die erfolgte Annahme wird dem Mitglied durch die Zuteilung eines Lizenzcodes und einer Sponsor-Partnernummer mitgeteilt.

7. Beendigung

7.a Der Vertrag kann unter Einhaltung einer Frist von nicht weniger als dreißig (30) Tagen vom Vertriebspartner zum Quartalsende schriftlich gekündigt werden.

7.b Von Future Factory kann im Falle der Verletzung einer für die Zusammenarbeit wichtigen Norm in diesen Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder in den „Richtlinien für Vertriebspartner“ nach freiem Ermessen schriftlich gekündigt werden. Diese Kündigung wird schriftlich und zusätzlich per Email an die bei Future Factory bekanntgegebene Adresse gesendet und ist innerhalb von 30 Tagen ab Übergabe an die Post wirksam.

7.c Future Factory kann diesen Vertrag unter Einhaltung einer Frist von dreißig (30) Tagen schriftlich kündigen, wenn Future Factory die Vermarktung von Future Factory-Produkten und -Dienstleistungen im Wege des Network Marketing einstellt. In diesem Fall besteht kein Recht auf Rückzahlung geleisteter Signup-Gebühren oder eine Auszahlung sonstiger Anteile.

7.d Bei Tod eines Kunden oder Vertriebspartners endet dieser Vertrag, wenn er nicht von einem Erben übernommen wird. Dabei wird der Vertrag bis zur erfolgreichen Übernahme pausiert, in dieser Zeit werden keine Beträge verrechnet, es besteht aber auch kein Anspruch auf Provision.

7.e Ab Inkrafttreten der Kündigung oder Beendigung des Vertrages verfällt jeglicher zukünftiger Provisionsanspruch des Vertriebspartners. Noch offene Ratenzahlungen der Business-Pakete sind bei Kündigung durch den Vertriebspartner jedoch vollständig abzuzahlen (siehe Punkt 12)

8. Die Anmeldung mit diesen Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die Richtlinien für Vertriebspartner sowie der Vergütungsplan in ihrer jeweils gültigen Form stellen den gesamten Vertrag zwischen dem Vertriebspartner und Future Factory dar. Keine zusätzlichen Zusagen, Erklärungen, Gewährleistungen oder Vereinbarungen irgendwelcher Art sind gültig, sofern sie nicht schriftlich erfolgen und auf die Future Factory GmbH zurückgehen. Jede Änderung oder Ergänzung von einer oder mehreren der Klauseln dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen, der Richtlinien oder des Vergütungsplans bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.

9. Wenn Future Factory ein dem Unternehmen oder der Vertriebspartner ein ihm zustehendes vertragliches Recht nicht oder verspätet ausübt, so gilt dies nicht als Verzicht auf dieses Recht.

10. Ein Kündigungsschreiben oder jede andere schriftliche Mitteilung, die den Vertrag betrifft oder mit ihm in Zusammenhang steht, muss Future Factory bzw. dem Vertriebspartner entweder persönlich oder schriftlich durch die Post zugestellt werden und zwar an die Adresse im Impressum oder eine andere Adresse, die von der jeweiligen Vertragspartei der anderen mitgeteilt wurde.

11 Zusatzgebühren: Für zusätzliche bürokratische Tätigkeiten werden folgende Zusatzgebühren verrechnet:

- a) Fehlerhafter Bankeinzug/Rückbuchung: 14,- Euro
- b) Nachträglicher Wechsel der Sponsor-Zuordnung: 25,- Euro
- c) Wechsel von Sofortzahlung auf Ratenzahlung für Business-Pakete: 50,- Euro

12 Ratenzahlung für Business-Pakete:

- a) Die Raten sind nur eine Stundung der bei Bestellung vollständig fälligen Eintrittsgebühr und kein Abonnement.
- b) Beim vorzeitigen Abzahlen einer Ratenvereinbarung müssen die offenen Raten abbezahlt werden und NICHT die Differenz zwischen den bezahlten Raten und dem Sofort-Preis des Businesspaketes.
- c) Bei vorzeitiger Kündigung durch den Vertriebspartner, bevor alle Raten bezahlt sind, sind die noch offenen Raten dennoch vollständig zu bezahlen.

13 Haftung: Eine Haftung der Future Factory GmbH für Schäden oder Folgeschäden durch Verlust, Beschädigung oder Zerstörung von Daten oder der Datenintegrität im Bereich des Kunden oder Vertriebspartners wird vollständig ausgeschlossen. Es wird auch keine bestimmte Verfügbarkeit der Software oder von Diensten garantiert. Darüber hinaus haftet die Future Factory GmbH nur für Schäden, soweit ihr Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit nachgewiesen werden kann und nur im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften.

14. Sollte eine der Regelungen dieses Vertrags unwirksam oder unzulässig sein oder werden, so soll dies die Vollziehbarkeit des übrigen Vertrags nicht beeinträchtigen. Jedoch sind die Parteien verpflichtet, unverzüglich zur Vereinbarung einer anderen Regelung zusammenzuwirken, welche die unzulässige oder unwirksame Regelung ersetzt und den mit der ursprünglichen Regelung verfolgten Zweck so weit wie möglich erfüllt.

15. Für die Bestimmungen und Klauseln des Vertrags sowie jede diesbezügliche Auseinandersetzung gilt österreichisches Recht. Gerichtsstand ist Graz.

Richtlinien für Vertriebspartner

Geltend für den Vertrieb des Produktes „Network-Butler“ der Future Factory GmbH.

Diese Richtlinien können jederzeit nach Ermessen der Future Factory GmbH geändert werden.

1. Ethikgrundsätze

a) Bei der Bewerbung des Network-Butlers darf der Vertriebspartner keine Methoden oder Strategien anwenden, die den Network-Butler in einem negativen Licht erscheinen lassen könnten.

b) Der Vertriebspartner muss bei seinem persönlichen und geschäftlichen Umgang ethische, rechtliche und moralisch vernünftige Grundsätze anwenden und sich keinerlei Täuschung oder illegaler Praktiken schuldig machen.

c) Der Vertriebspartner wird seine Verpflichtungen erfüllen, die er gegenüber seinen Kunden und anderen Mitgliedern eingegangen ist.

d) Der Vertriebspartner muss gegenüber Interessenten die Verdienstmöglichkeit darlegen, dass Ertragspotenzial aber nicht zu sehr betonen. Der Vertriebspartner darf keine unangemessene, irreführende oder andere Fehldarstellung der Ertrags- oder Verdienstmöglichkeit abgeben. Verdienstgarantien oder -erwartungen jeglicher Art sind untersagt, genau wie die Offenlegung oder Zurschaustellung von Provisionsgutschriften (auch als Kopie) oder gleichartigen Nachweisen.

e) Der Vertriebspartner muss die Produkte wahrheitsgemäß darstellen und keine Produktaussagen machen, die nicht in offiziellen Firmenpublikationen enthalten und durch diese gestützt sind.

2. Betreuung von Partnern

a) Der Vertriebspartner muss ernsthafte Anstrengungen unternehmen, um den geworbenen Vertriebspartnern und deren Teams laufend echte Unterstützung und Schulung zu bieten.

Dazu gehört

+ die konsequente Einführung in das System mit dem Erfolgsgespräch.

+ fortlaufende Unterstützung seiner/ihrer Organisation durch regelmäßige Kontakte, Kommunikation, Ermutigungen und Hilfen, einschließlich der Vermittlung von Informationen und Schulungen für die von ihm gesponserten Vertriebspartners im Zusammenhang mit den gesetzlichen und sonstigen Regeln, die zu beachten sind.

3. Territorium

a) Der Vertriebspartner ist berechtigt zur Geschäftstätigkeit innerhalb der Europäischen Union sowie in allen anderen Ländern, die von der Unternehmensleitung durch eine offizielle Ankündigung an Vertriebspartner allgemein ausgewiesen werden. Ein Vertrieb in anderen Ländern bedarf der Einzelgenehmigung durch die Unternehmensleitung.

b) Die Unternehmensleitung kann für jedes Land eigene Lizenzkosten und eigene Vergütungspläne definieren, die für Kunden und Vertriebspartner verbindlich sind.

c) Für jeden Kunden und Vertriebspartner gelten hierbei die Regeln jenes Landes, in denen er bei Antragstellung seinen hauptsächlichen Lebensmittelpunkt hat.(Stammland) Eine nachträgliche Änderung dieses Stammlandes ist nur mit ausdrücklicher schriftlicher Zustimmung der

Unternehmensleitung möglich.

d) Die Vergütungen (Prozentsätze) für weltweite Umsätze der eigenen Downline erfolgen entsprechend dem Vergütungsplan des Stammlandes des Vertriebspartners und nicht dem der Länder des einzelnen Kunden. Der Umsatz wird jedoch nach dem tatsächlichen Umsatz des Kunden entsprechend seiner tatsächlichen Lizenzzahlungen berechnet.

e) Bei Umrechnungen zwischen Währungen wird ein von der Unternehmensleitung monatlich berechneter Referenzkurs verwendet, der aufgrund von Währungsschwankungen, Währungsrisiko und Wechselspesen von offiziellen Kursen abweichen kann.

4. Änderungen von Stammdaten oder des Kontos

a) Änderungen am Namen, Adresse, sonstiger Kontaktinformationen, Bankverbindung oder Steuernummer sind per Email an anmeldung@network-butler.at zu senden. Dies hat im Falle der Bankverbindung mindestens 14 Tage vor Rechnungsfälligkeit (jeweils 5. Des Monats) zu erfolgen.

5. Meldung unethischen Verhaltens:

a) Beschwerden sollten generell an die Leader des betroffenen Vertriebspartners gerichtet und durch diese abgewickelt werden.

b) Ein Vertriebspartners, der eine Beschwerde über einen anderen Vertriebspartners oder Kenntnis von irgendeiner Missachtung der Richtlinien und Verfahren durch einen anderen Vertriebspartners hat, sollte eine solche Beschwerde schriftlich oder per E-Mail an die Unternehmensleitung richten. Die Beschwerde sollte folgende Informationen umfassen: Vertriebspartner, der den Verstoß begangen hat, schriftliche Beschreibung des Verstoßes sowie unterstützende Unterlagen (sofern vorhanden) wie beispielsweise eine vom Vertriebspartner gesendete E-Mail.

6. Kein Verzicht der Richtliniendurchsetzung:

Das Versäumnis der Unternehmensleitung, irgendwelche dieser Richtlinien und Verfahren einem Vertriebspartner gegenüber durchzusetzen, bedeutet keinen Verzicht der Unternehmensleitung auf das Recht zur Durchsetzung irgendwelcher solcher Bestimmungen gegenüber demselben Vertriebspartner oder irgendeinem anderen Vertriebspartner.

8. Werbung und Produktdarstellung

a) Vertriebspartner dürfen sich nicht als Vertreter, Mitarbeiter oder Zeichnungsberechtigter des Unternehmens ausgeben. Die einzig korrekten Bezeichnungen sind „unabhängiger Vertriebspartner“ oder „Vertriebspartner“

b) Selbstproduzierte Werbeartikel:

Werbeartikel zur Eigenverwendung kann der Vertriebspartner auf eigene Kosten produzieren. Dabei ist jedoch auf eventuelle Designvorgaben der Unternehmensleitung Rücksicht zu nehmen. Logos und die Marke „Network-Butler“ dürfen nur in der von der Unternehmensleitung vorgegebenen Form verwendet werden.

Vertriebspartnern ist es untersagt, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung der Unternehmensleitung Werbeartikel zum Weiterverkauf zu produzieren.

Jegliches Werbematerial (ausgenommen Bekleidung und Werbematerial, das aufgrund seiner Größe oder Beschaffenheit für diese Kennzeichnung untauglich ist) muss deutlich mit dem Hinweis „unabhängiger Vertriebspartner“ gekennzeichnet werden.

Soziale Netzwerke (Facebook usw.)

Eine Bewerbung des Network-Butlers auf sozialen Plattform mit dem Logo „Network-Butler“ ist nur dann gestattet, wenn diese Grafiken von der Unternehmensleitung zur Verfügung gestellt wurden oder ausdrücklich von der Unternehmensleitung genehmigt wurden.

Suchmaschinen

Bezahlte Suchmaschinenwerbung mit dem Begriff „Network-Butler“ in den Keywords oder im Anzeigentext ist untersagt.

Massenmediale Werbung

Eine Bewerbung des Network-Butlers über bezahlte Einschaltungen in Massenmedien wie zum Beispiel TV, Kabelfernsehen, Radio, Zeitungen oder Zeitschriften ist untersagt.

Ausgenommen davon sind Kleinanzeigen (reine Textanzeigen), die den Begriff „Network-Butler“ nicht verwenden.

Email

Jeder Vertriebspartner, der den Network-Butler über Emails vermarktet, muss alle geltenden gesetzlichen Bestimmungen hinsichtlich elektronischer Werbung einhalten.

Telefonate

Jeder Vertriebspartner, der den Network-Butler über Telefonate vermarktet, muss alle geltenden gesetzlichen Bestimmungen hinsichtlich Telefonmarketing einhalten.

Homepages / Landingpages

Vertriebspartner dürfen den Network-Butler über eigene Webseiten oder Landingpages vermarkten, wenn folgende Grundsätze eingehalten werden:

1. Es dürfen nur Inhalte verwendet werden, die ausdrücklich in offiziellen Materialien oder auf der offiziellen Homepage enthalten sind. Andere Inhalte bedürfen der schriftlichen Zustimmung.
2. Logos, Grafiken, Videos und Tonaufnahmen, die von der Unternehmensleitung zur Verfügung gestellt werden oder sich auf der Webseite des Network-Butlers oder in offiziellen Werbeunterlagen befinden, dürfen nur in unveränderter Form weiterverwendet werden.
3. Formulare, die eine „Anmeldung“ oder einen ähnlichen Vorgang zum Network-Butler System vortäuschen sind untersagt.

Formulare zur Erfassung von Kontaktdaten von potentiellen Interessenten und zur Anmeldung zu eigenen Newslettern oder für den Download von Informationen und Kursen sind erlaubt.

(Interessentensammlung, Funnel-Systeme)

4. Alle Webseiten oder Landingpages die in erster Linie den Network-Butler bewerben, müssen zwar von der Unternehmensleitung nicht einzeln genehmigt werden, sind aber der Unternehmensleitung spätestens beim Zeitpunkt der Onlineschaltung per Email zu melden.

Dies gilt nicht für einfache Verlinkungen (auch mit Logo) oder Kurzbeschreibungen mit Verlinkungen auf den offiziellen Homepages von Vertriebspartnern.

6. Die Anmeldung von Domainnamen oder die Erstellung von Gruppen und Accounts in sozialen Netzwerken, die die Bezeichnung „Network-Butler“, „NetworkButler“ oder eine ähnliche Wortkombination oder den Begriff „Butler“ beinhalten ist für Vertriebspartner strengstens untersagt

und hat den sofortigen Ausschluss aus dem System zur Folge.

7. Die Unternehmensleitung kann die Verwendung und Bewerbung des Network-Butlers auf eigenen Webseiten des Vertriebspartners im Einzelfall ohne Begründung verbieten.

Veranstaltungen

Vertriebspartner dürfen zur Bewerbung Veranstaltungen organisieren. Veranstaltungen, die in erster Linie den Network-Butler zum Inhalt haben mit mehr als 100 Teilnehmern sind per Email an die Unternehmensleitung zu melden und müssen von der Unternehmensleitung genehmigt werden.

Die Haftung für diese Veranstaltungen ist vom Vertriebspartner zu übernehmen.

Hierzu ist eine Veranstalterhaftpflichtversicherung abzuschließen.

Aufzeichnungen

Vertriebspartnern ist es untersagt, ohne die vorherige ausdrückliche schriftliche Genehmigung von Veranstaltungen, Vorträgen, Telekonferenzen oder Treffen Audio- oder Videoaufnahmen anzufertigen oder herzustellen.