

Vertriebspartnerbedingungen

1. Anwendungsbereich

Gegenstand dieser Vertriebspartnerbedingungen ist die Vertriebspartnerschaft zwischen dem Vertriebspartner und der equada GmbH (nachfolgend „equada“ genannt). Sie bilden die Grundlage der Vertriebspartnerschaft zwischen der Vertriebspartner und der equada (gemeinsam „Parteien“ genannt).

Der Vertriebspartner ist als unabhängiger Berater/Dienstleister im Bereich der Telekommunikation oder IT tätig.

Die equada vermarktet alle Arten von Daten-, Internet-, Sprach- und Mehrwertdiensten sowie Managed-Services und andere IT- und Rechenzentrumsleistungen (auch „Dienste“ genannt) vorwiegend an Geschäftskunden, welche teilweise auch selber erbracht werden. Das Unternehmen, welches den Endkundenvertrag hält, ist der Dienstanbieter. Die equada vermarktet ihre Dienste sowohl direkt als auch über Vertriebspartner im indirekten Vertriebsweg.

2. Gegenstand der Bedingungen

- 2.1. Der Vertriebspartner übernimmt die Vermarktung der für die Partnerstufe freigegebenen und in der Provisionsvereinbarung und im Partnerportal ersichtlichen Produkte (nachfolgend Vertragsprodukte) gegenüber den Geschäftskunden im Vertragsgebiet Deutschland. Der Vertriebspartner kann Einzelheiten zu den Vertragsprodukten über das Vertriebspartnerportal von equada über die Adresse: <https://partner.equada.de> abrufen.
- 2.2. Die Vermittlung von Verträgen ist für den Vertriebspartner der equada im Verhältnis zu seiner sonstigen Geschäftstätigkeit von nachrangiger Bedeutung (Nebentätigkeit). Ein Gebiets- oder Kundenschutz wird dem Vertriebspartner nicht gewährt. Equada behält sich vor, Änderungen über Vertriebsrechte im Vertriebsgebiet vorzunehmen. Für Geschäft mit nicht freigegebenen Produkten oder die equada ohne direkte, unmittelbare Mitwirkung des Vertriebspartner abschließt, hat dieser keinen Anspruch auf Provision.
- 2.3. Die vom Vertriebspartner vermittelten Verträge über Dienste kommen ausschließlich zwischen dem Geschäftskunden und der equada und/oder dem jeweiligen Dienstanbieter zustande. Es gelten die jeweils zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses mit dem Geschäftskunden gültigen Geschäftsbedingungen, Leistungsbeschreibungen und Tarifkonditionen der in den Anlagen genannten und zur Vermarktung freigegebenen equada-eigenen Produkte bzw. des Dienstanbieters.
- 2.4. Der Vertriebspartner ist nicht zum Einzug von Forderungen oder zur Abgabe oder Annahme von Erklärungen im Namen der equada oder des jeweiligen Dienstanbieters berechtigt. Equada kann zur Durchführung von Vermittlungs-, Beratungs- und Betreuungsleistungen Vertriebsrichtlinien aufstellen, die der Vertriebspartner zu beachten hat, ohne in Art, Umfang und Einteilung seiner Betätigung als Mehrfirmenvertreter unter Berücksichtigung seiner Treue- und Interessenwahrungspflichten gegenüber equada eingeschränkt zu sein. Dabei hat er die Interessen der equada mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen und sich nach besten Kräften für eine Umsatzausweitung und Umsatzsteigerung einzusetzen. Er hat die Geschäftsbeziehungen mit den potentiellen Kunden des Unternehmens zu pflegen und diese systematisch zu bearbeiten.
Die equada ist durch die Bestimmungen dieser Vereinbarung nicht gehindert, ihre Produkte und Leistungen direkt an Neu- oder Bestandskunden zu vertreiben, auf anderen Vertriebswegen zu lizenzieren oder zu verbreiten. Für Produkt-Upgrades ohne direkte, unmittelbare Mitwirkung des Vertriebspartners wird keine Upgrade-Provision gezahlt.

3. Grundlagen der Zusammenarbeit

- 3.1. Dieser Vertrag findet Anwendung für Vertriebspartner der Kompetenzebenen Produkt Partner, Premium Partner und Technical Premium Partner nach den Standards und den Regelungen der Provisionsanlagen der equada.
- 3.2. Die Zuordnung des Vertriebspartners zu einer Kompetenzebene erfolgt durch equada mit Wirkung zum Beginn des neuen Kalenderjahres. Die Zuordnung zu einer Kompetenzebene wird dem Vertriebspartner jeweils mit der Übermittlung der aktuellen Provisionsregelung mitgeteilt.
- 3.3. Bei erstmaligem Inkrafttreten dieses Vertrages nimmt equada die Zuordnung der Kompetenzebene für den Vertriebspartner sowie der gültigen Partnerstufe mit Übersendung der Vertragsunterlagen vor.
- 3.4. In den folgenden Kalenderjahren erfolgt die Ermittlung der Partnerstufe nach den Bestimmungen des Partnerprogramms, auf Grundlage der Entwicklung des Bestandskundenumsatzes gegenüber den zuvor festgelegten



Vergleichszeiträumen und den erzielten Neukundenumsatz, sowie die Teilnahme an Produktschulungen oder Zertifizierungsmaßnahmen der equada. Die für das Folgejahr gültige Partnerstufe wird dem Vertriebspartner so- dann jeweils in Textform mitgeteilt.

4. Umfang der Vertretung

- 4.1. Der Vertriebspartner ist mit der Vermittlung von Vertragsabschlüssen mit Neukunden betraut, aber nicht zur rechtsgeschäftlichen Vertretung von equada oder des jeweiligen Dienstanbieters berechtigt. Die Ausübung der Vermittlung hat der Vertriebspartner persönlich und unter Beachtung der Bedingungen dieses Vertrages und sei- ner Anlagen wahrzunehmen. Kundenreklamationen hat er sofort, spätestens jedoch am folgenden Werktag, zur Bearbeitung an equada und/oder den jeweiligen Dienstanbieter weiterzuleiten. Inkassovollmacht ist nicht erteilt.
- 4.2. Zur Sicherung der Preisstabilität darf er Kunden ohne Zustimmung von equada oder der jeweiligen Dienstanie- tern weder Vergünstigungen, Zuschüsse, Preisnachlässe, Sonderkonditionen noch Leistungsverbesserungen aller Art direkt oder indirekt anbieten oder gewähren. Die Ausführung eines solchen vom Vertriebspartner ange- tragenen Geschäfts stellt keine nachträgliche Genehmigung durch equada oder der Dienstanbieter dar.
- 4.3. Das Vermittlungsrecht bezieht sich nicht auf Bestandskunden der equada oder der Dienstanbieter. Bestandskun- den sind solche Kunden, die ein Produkt oder eine Dienstleistung der equada oder der Partnerunternehmen be- ziehen oder innerhalb der letzten sechs Kalendermonate vor der Vertragsvermittlung durch den Vertriebspartner bezogen haben.

5. Rechte und Pflichten des Vertriebspartners

- 5.1. Der Vertriebspartner vermittelt Neukunden für die Vertragsprodukte zu den von equada und den Dienstanbietern vorgegebenen Preisen, Leistungsbeschreibungen und Geschäftsbedingungen sowie ggf. Legitimationsrichtlinien der equada oder Dienstanbieter. Als Neukunden gelten solche Kunden, mit denen innerhalb der equada oder der Dienstanbieter keine Vertragsbeziehungen in den letzten sechs Monaten bestanden haben.
- 5.2. Der Vertriebspartner übermittelt Vertragsabschlüsse über die vertragsgegenständlichen Produkte unter Übermitt- lung der ihm zugewiesenen Partner-/VO-Nummer. Die vom Kunden unterschriebenen, gültigen und vollständig ausgefüllten Vertragsunterlagen, einschließlich der geforderten Checklisten, hat er unverzüglich per Fax, per E- Mail oder als gescannte Version, in einem gesicherten, lesbaren Dateiformat (z.B. *PDF-Datei) an equada zu übersenden und spätestens innerhalb von 4 Wochen zusätzlich an die equada per Post zu schicken. Unvollstän- dige oder fehlerhafte Aufträge werden abgewiesen und sind ungültig. Sie müssen von equada nicht ausgeführt bzw. nicht zur Weiterbearbeitung an die Dienstanbieter übergeben werden.
- 5.3. Im Rahmen seiner Möglichkeiten und unter Beachtung seiner kaufmännischen Sorgfaltspflichten wird der Ver- triebspartner die Richtigkeit der vertragsgegenständlichen Kundendaten (Name/Firma, Wohn-/ Firmensitz, Fir- menstempel u.a.) sowie die Unterschriftsberechtigung des Vertragsunterzeichners prüfen. Zweifel an der Bonität eines vorhandenen oder möglichen Kunden sind equada unverzüglich anzuzeigen; in solchen Fällen ist von einer Vermittlung oder von Vertragserweiterungen oder -verlängerungen abzusehen. Unterlässt der Vertriebspartner trotz Kenntnis die Informationserteilung zum Nachteil von equada, kann equada die für eine solche Vertragsver- mittlung anfallende Vergütung ganz oder teilweise einbehalten oder ausgezahlte Vergütungen vom Vertriebs- partner zurückfordern. Eine Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen behält sich equada vor.
- 5.4. Neben der Verpflichtung zur aktiven Neukundenakquise übernimmt der Vertriebspartner die vor- und nachver- tragliche Betreuung sowie die regelmäßige Pflege, der von ihm gewonnenen oder von equada oder dem jewei- ligen Dienstanbieter anvertrauten Kunden. Hierzu wird er seine technisch-fachlichen Kenntnisse über die von equada und den jeweiligen Dienstanbietern angebotenen Dienste auf dem aktuellen Stand halten und die Schu- lungs- und Qualifizierungsangebote der equada wahrnehmen. Neu- oder Bestandskunden hat er über alle aktuel- len Angebote von equada oder der Dienstanbieter regelmäßig, vollständig und richtig zu beraten.
- 5.5. Der Vertriebspartner wird zum Zwecke der jederzeitigen internen Kommunikation und Information eine E-Mail- Adresse vorhalten, unter der er regelmäßig für equada erreichbar ist. Änderungen seiner Kontaktdaten und Fir- mendaten hat der Vertriebspartner unaufgefordert – spätestens innerhalb von 2 Wochen – nach der Änderung – schriftlich mitzuteilen. Änderungen, welche equada nicht oder nicht rechtzeitig mitgeteilt wurden, bleiben unbe- achtet; für hieraus resultierende Nachteile des Vertriebspartners haftet equada nicht.

6. Ausübung der Vertretung mit Untervertriebspartnern



- 6.1. Zur Erfüllung der ihm anvertrauten, vertraglichen Aufgaben kann der Vertriebspartner selbständige Untervertreter einsetzen. Zur Vermittlung der Vertragsprodukte wird er nur fachlich qualifizierte Untervertreter einsetzen. Equada ist berechtigt, die Zustimmung zur Untervertretung aus wichtigem Grund zu widerrufen oder einzelne Untervertreter abzulehnen.
- 6.2. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, die für ihn tätigen Untervertreter beim Vertrieb der Vertragsprodukte regelmäßig über die Vertragsprodukte zu schulen und anzuleiten und deren Betreuungsleistung gegenüber Bestandskunden bestmöglich zu überwachen. Für Vermittlungs- oder Beratungsverschulden seines Unterverreters haftet der Vertriebspartner wie für eigenes. Ein Vertragsverhältnis zwischen dem Untervertreter und equada besteht nicht.
- 6.3. Der Vertriebspartner stellt equada von Ansprüchen Dritter frei, die diese aufgrund von schuldhaftem Verhalten eines Unterverreters gegenüber der equada geltend machen. Gegenüber seinen Unterverrettern obliegen ihm die Pflichten aus §§ 84 ff HGB. Der Vertriebspartner hat die Vergütungsabrechnungen seiner Untervertreter selbst vorzunehmen. Kommt der Vertriebspartner seiner Abrechnungspflicht in zwei aufeinanderfolgenden Abrechnungsperioden trotz Abmahnung von equada nicht nach, so stellt dies einen wichtigen Grund zur außerordentlichen Kündigung dieses Vertrages dar.
- 6.4. Der Vertriebspartner wird equada die für ihn tätigen Untervertreter mitteilen. Spätestens mit Aufnahme der Vertretung über die vertragsgegenständlichen Produkte sind equada Name/Firma, Firmenanschrift, Telefonnummer und E-Mail-Kontaktanschrift des jeweiligen Unterverreters anzugeben. equada wird die übermittelten Daten der Untervertreter streng vertraulich behandeln und keinem Dritten überlassen.
- 6.5. Dem Vertriebspartner ist untersagt, personenbezogene Daten von Kunden oder Interessenten sowie Beschäftigten der equada an Untervertreter weiterzugeben, wenn er diese nicht zuvor bei equada mitgeteilt und dadurch autorisiert hat sowie der Untervertreter auf die Verpflichtungen dieses Vertrages verpflichtet wurde (z.B. Geheimhaltung, Datenschutz etc.) und der Vertriebspartner die Einhaltung überprüft hat. Verweigert der Vertriebspartner die Mitteilung von Namen und Firmenanschriften seiner Untervertreter, besteht kein Vergütungsanspruch des Vertriebspartners für Vertragsabschlüsse solcher Untervertriebspartner, auch wenn die Aufträge von equada ausgeführt werden.

7. Rechte und Pflichten der equada

- 7.1. equada und die Dienstleister sind berechtigt, die Vertragsprodukte und deren Leistungsbestandteile ständig zu ändern, zu erweitern, zu aktualisieren oder zu streichen. Sie kann Vertrags- und Angebotsunterlagen, Werbung, Preislisten, Geschäftsbedingungen etc. jederzeit aktualisieren und für Neuaufträge anpassen. Änderungen werden dem Vertriebspartner rechtzeitig, möglichst 14 Tage vor ihrem Inkrafttreten, elektronisch per E-Mail oder über das equada Vertriebspartnerportal mitgeteilt.
- 7.2. Auf Anfrage von Kunden und/oder des Vertriebspartners, kann equada Nachlässe oder Rabatte auf die jeweiligen Umsätze in angemessener Höhe gewähren. Bietet der Vertriebspartner Kunden ohne vorherige Zustimmung von equada oder der Dienstleister Vergünstigungen, Zuschüsse, Preisnachlässe, Leistungsverbesserungen oder Sonderkonditionen an und wird das Geschäft von equada ausgeführt, ist equada berechtigt, die Vergütung des Vertriebspartners für das jeweilige Geschäft nach ihrer Wahl und den Bestimmungen der jeweiligen Dienstleister zu kürzen oder in besonders schwerwiegenden Fällen ganz einzubehalten.
- 7.3. Kundenverträge kommen mit der abschließenden Auftragsbestätigung durch equada oder der jeweiligen Dienstleister wirksam zustande. equada ist berechtigt, angetragene Kundenaufträge ganz oder teilweise abzulehnen (z.B. bei fehlender Bonität, fehlender Verfügbarkeit oder Vorleistungen, Änderung des Produkts u.a.m.). Einzelheiten des Zustandekommens der jeweiligen Verträge werden im equada Vertriebspartnerportal aktuell zur Verfügung gestellt.
- 7.4. equada stellt dem Vertriebspartner die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Auftrags- oder Vertragsunterlagen, Angebotsunterlagen, Preislisten und Werbeunterlagen im equada Vertriebspartnerportal bereit. Die jeweils gültigen Versionen der vorgenannten, von equada und dem Dienstleister zur Nutzung freigegebenen Unterlagen stehen in elektronischer Form im equada Vertriebspartnerportal zum Download zur Verfügung.
- 7.5. equada wird dem Vertriebspartner Unterstützung zu den üblichen Geschäftszeiten nach besten Kräften leisten und ihm Produkt- und Vertriebsschulungen anbieten. Equada kann die vertriebliche Betreuung, Fortbildung und Unterstützung des Vertriebspartners an externe Dritte delegieren.



8. Kommunikations- und Marketingmaßnahmen

- 8.1. equada gewährt dem Vertriebspartner das auf die Dauer dieses Vertriebspartnervertrags limitierte, nicht exklusive Recht, die gewerblichen Schutzrechte der equada mit zu nutzen, sofern und soweit dies für die Durchführung des Vertriebspartnervertrags erforderlich ist und der Vertriebspartner zuvor die schriftliche Zustimmung der equada für die konkrete Nutzung erhalten hat. Gewerbliche Schutzrechte genießen der Name, die Marken, Domainnamen, die auf geschützte Marken oder Kennzeichen der equada und der Dienstleister in irgendeiner Weise Bezug nehmen, sonstige gewerbliche Kennzeichen, Patente und Gebrauchs- oder Geschmacksmuster der equada. Das Mitnutzungsrecht endet mit dem Ende dieses Vertrags.
- 8.2. Dem Vertriebspartner ist es – vorbehaltlich einer ausdrücklichen Genehmigung durch equada und der Dienstleister – nicht gestattet, Domainnamen für sich selbst oder Dritte zu registrieren oder durch Dritte registrieren zu lassen, die auf gewerbliche Schutzrechte der equada in irgendeiner Weise Bezug nehmen.
- 8.3. Dem Vertriebspartner von equada für die Ausübung der Vertretung überlassene oder genehmigte Domainnamen, die Bezug auf die im Unterpunkt 1 genannten gewerblichen Schutzrechte nehmen, hat er auf erstes Anfordern von equada zurück zu übertragen; hilfsweise ist der Vertriebspartner verpflichtet, die schriftliche Zustimmung zur Übernahme der jeweiligen Domain durch equada zu erteilen sowie die Freigabe gegenüber der dafür zuständigen Stelle (z.B. DENIC e.G.) in dem von einer solchen Stelle vorgesehenen Verfahren zu erklären.
- 8.4. Weitere Bestimmungen zur Nutzung werden in der jeweils aktuellen Form im equada Vertriebspartnerportal zur Verfügung gestellt.
- 8.5. equada ist berechtigt, auf den Namen des Vertriebspartners in seinen Marketingunterlagen und seiner Website hinzuweisen, es sei denn, der Vertriebspartner äußert sich dazu zu irgendeiner Zeit gegenteilig. Ebenso ist es equada gestattet, das Geschäft des Vertriebspartners und dessen Benutzung der Leistungen in Presseveröffentlichungen, Werbebroschüren und sonstigen Marketingunterlagen darzustellen und damit zu werben. Der Vertriebspartner räumt ggf. für eine vorgenannte Nutzung oder Veröffentlichung notwendige Lizenzen an dem Firmenlogo des Kunden der equada unentgeltlich ein.

9. Vergütungsanspruch

- 9.1. Ein Vergütungsanspruch entsteht unter den Voraussetzungen des Punkt 5 dieser Vertriebspartnerbedingungen, wenn der Vertrag zwischen der equada und/oder dem Dienstleister mit dem Geschäftskunden mittels eingereichtem Kundenauftrag angebahnt, wirksam zustande gekommen ist und ausgeführt wird. Die Vergütung für die Vermittlung von Neu-Aufträgen über Vertragsprodukte, Vertragsverlängerungen oder Erweiterungen nach diesen Vertriebspartnerbedingungen richtet sich nach der im Leistungszeitraum jeweils gültigen Provisionsregelung für Vertriebspartner (einsehbar im Vertriebspartnerportal), welche Bestandteil dieser Vertriebspartnerbedingungen sind. Des Weiteren gelten die Legitimationsrichtlinien/Leitlinien sowie Freischaltrichtlinien der equada und jeweiligen Dienstleister. Diese werden regelmäßig im equada Vertriebspartnerportal aktualisiert bereitgestellt und sind ebenfalls Bestandteil dieses Vertrages.
- 9.2. Die Höhe der Vergütung in der gültigen Provisionsregelung wird bestimmt durch die vermittelten Vertragsprodukte und/oder eventuell mit dem Vertriebspartner zusätzlich vereinbarte Aktions-, Sonder- oder sonstige Vereinbarungen zu dieser Vertriebspartnerschaft. Die Provisionsregelung wird von equada regelmäßig neu erstellt und dem Vertriebspartner per email bzw. als Download über das Vertriebspartnerportal der equada zur Verfügung gestellt.
- 9.3. Der Vertriebspartner akzeptiert die dort genannten Bedingungen durch die Aufnahme bzw. Fortsetzung seiner Tätigkeit.
- 9.4. Vertragsabschlüsse im Rahmen eines Kundenprojekts (Leistungen, welche kein Standardprodukt der equada sind oder so abweichenden Konditionen angeboten werden) werden vergütet, wenn zwischen den Parteien eine Vergütung im Einzelfall schriftlich vereinbart ist. Existiert eine solche Sondervergütungsvereinbarung für den Einzelfall nicht, bestehen keine Ansprüche des Vertriebspartners auf Vergütung aus dem jeweiligen Kundenprojekt gegenüber der equada.



- 9.5. Ein von den Provisionsregelungen abweichender Vergütungsanspruch entsteht nur, wenn er schriftlich vereinbart ist und die dafür bestimmten Bedingungen und Voraussetzungen vom Vertriebspartner vollständig erfüllt sind (z. B. Umsatzzielvereinbarungen, Zusatzleistungen, Aktionsvereinbarungen usw.).
- 9.6. Provisionsansprüche nach diesem Vertrag entstehen nur für wirksame Vertragsabschlüsse, gemäß den Bestimmungen der equada und der Dienstanbieter (Legitimations- und Freischalttrichtlinien im equada Vertriebspartnerportal). Für Nachbestellungen und Folgeaufträge für ein Vertragsprodukt ohne direkte, unmittelbare Mitwirkung des Vertriebspartners gemäß Punkt 5.2, ist der Anspruch des Vertriebspartners auf Provision für Geschäfte gleicher Art gem. § 87 Abs. 1, Satz 1, Fall 2 HGB ausgeschlossen. Nachbestellungen und Folgeaufträge von Bestandskunden direkt an equada oder einen Dienstanbieter ohne die Mitwirkung des Vertriebspartners, werden gemäß den vorstehenden Regelungen nicht vergütet.
- 9.7. Endet ein vermittelter Kundenvertrag aus Gründen, die equada nicht zu vertreten hat, vorzeitig, so kann equada darauf gezahlte Abschlussvergütungen anteilig zurückfordern. Das Recht der equada zur Rückforderung der Abschlussprovision ist abhängig von den jeweils geltenden Bestimmungen der equada bzw. der Dienstanbieter.
- 9.8. Der Anspruch auf Provision entfällt gem. § 87 a Abs. (3) Satz 2 HGB, wenn und soweit die Ausführung des Geschäfts nicht erfolgt und dies auf Umständen beruht, die von equada nicht zu vertreten sind.
- 9.9. Die ihm erteilten Provisionsabrechnungen hat der Vertriebspartner sofort zu prüfen. Einwände gegen die Richtigkeit der Abrechnung sind innerhalb einer Frist von 4 Wochen nach Erhalt der Abrechnung gegenüber equada schriftlich oder per E-Mail an eine von equada dafür bereitgestellte Email-Adresse geltend zu machen und zu begründen. Nach einwendungslosem Ablauf der Einwendungsfrist gilt die Provisionsabrechnung als genehmigt. Gesetzliche Auskunfts- oder Zahlungsansprüche des Vertriebspartners bleiben hiervon unberührt.
- 9.10. Zurückzufordernde Überzahlungen, Falsch- oder Doppelzahlungen können von equada mit laufenden Vergütungsansprüchen des Vertriebspartners verrechnet werden. equada wird dem Vertriebspartner eine entsprechende Information zukommen lassen. Vorschusszahlungen können mit den monatlichen Abrechnung verrechnet werden.

10. Abrechnung

- 10.1. Abrechnungszeitraum ist jeweils ein Kalendermonat. Mit der Vergütung sind sämtliche Aufwendungen des Vertriebspartners für die Geschäftsvermittlung abgegolten. Anspruch auf darüber hinausgehende Zahlungen oder Erstattungen bestehen nicht. Vergütungen werden, soweit nicht anders vereinbart, zum Ablauf des nächsten Monats fällig in welchem der jeweilige Dienstanbieter die Abrechnung an equada gestellt hat. Für eigene Produkte wird eine Abschlussprovision zum Ablauf des nächsten Monats fällig, in dem die erste zu dem Auftrag gehörende Rechnung an den Kunden gestellte vollständig beglichen wurde. Bei Laufzeit-, Umsatz- oder Wiederkehrenden Provisionen ist der Provisionsanspruch jeweils zum Ablauf des nächsten Monats, in dem die der Provisionsberechnung zugrundeliegende Rechnung bzw. dem Berechnungszeitraum der Provision zugrundeliegende Rechnung durch den Kunden vollständig beglichen wurde.

equada zahlt fällige Provisionen, über welche eine Abrechnung erteilt wurde, innerhalb von 4 Wochen per Banküberweisung an den Partner aus.

- 10.2. Zusätzlich zum Entgelt nach der Provisionsregelung erhält der Vertriebspartner die darauf entfallende gesetzliche Umsatzsteuer, sofern er umsatzsteuerpflichtig ist. Auf Verlangen von equada hat der Vertriebspartner die Umsatzsteuerpflichtigkeit nachzuweisen und für den Fall, dass der Nachweis misslingt, die zu Unrecht erhaltene Umsatzsteuer an equada zurückzuzahlen..
- 10.3. Der Vertriebspartner kann im Vertriebspartnerportal die von ihm eingereichten und von den Dienstanbietern und equada abgerechneten Verträge einsehen. Sofern kein Vergütungsanspruch entstanden ist oder dieser entfallen ist, wird equada gemäß den Vergütungsrichtlinien der equada oder der jeweiligen Dienstanbieter diese vom Vertriebspartner zurück belasten.
- 10.4. Als Nachweis für Rückbelastungen gelten die entsprechenden Schreiben der Dienstanbieter bzw. für Dienstleistungen der equada die einfache Mitteilung über die Rückbelastung.
- 10.5. Eine Pflicht zum Ausgleich eines negativen Saldos aus dem Vergütungsanspruch besteht auch nach Beendigung des Vertriebspartnervertrages.



11. Vertragsdauer, Kündigung

11.1. Die Vertriebspartnerschaft beginnt nach Antragstellung durch den Vertriebspartner durch Annahme durch die equada. Die Annahme erfolgt im Regelfall durch die Übersendung der zugeteilten Vertriebspartnernummer. Sie wird auf unbestimmte Zeit geschlossen. Die Vertriebspartnerschaft kann von jeder Partei zum Ende eines Monats gekündigt werden unter Beachtung folgender Kündigungsfristen

| | |
|-----------------------------|-----------------------------|
| im ersten Vertragsjahr | drei Monate zum Monatsende |
| ab dem zweiten Vertragsjahr | zwölf Monate zum Monatsende |

11.2. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung der Parteien aus wichtigem Grund bleibt hiervon unberührt. Ein wichtiger Grund zur außerordentlichen Kündigung durch equada ohne Bestimmung einer Nachfrist liegt vor, wenn

- 11.2.1. ein Antrag auf Eröffnung eines Verfahrens nach der Insolvenzordnung über das Vermögen des Vertriebspartners gestellt wird;
- 11.2.2. ein solches Verfahren mangels der Kosten des Verfahrens deckender Masse abgelehnt oder eingestellt wird;
- 11.2.3. die Auflösung, Liquidation oder Abwicklung des Geschäftsbetriebs bzw. des Unternehmens des Vertriebspartners eingeleitet ist oder
- 11.2.4. der Vertriebspartner seine Vermittlungstätigkeit oder seine Geschäftstätigkeit eingestellt hat oder
- 11.2.5. der Vertriebspartner zahlungsunfähig ist oder sich seine Vermögensverhältnisse in einer Weise verschlechtern, dass eine Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes und eine ordnungsgemäße Fortsetzung der Vertretung der Belange der equada nach diesem Vertriebspartnervertrag gefährdet erscheint oder nicht mehr möglich ist.

11.3. Ein wichtiger Grund zur außerordentlichen Kündigung mit Bestimmung einer Nachfrist liegt vor,

- 11.3.1. wenn die in diesem Vertrag geregelten oder sich aus dem Gesetz ergebenden Pflichten verletzt, die Interessenwahrnehmungspflichten missachtet und die allgemeinen Wettbewerbsvorschriften durch die jeweils andere Vertragspartei verletzt werden oder
- 11.3.2. Umstände eintreten, die unter Berücksichtigung von Zweck und Inhalt dieses Vertrags einem oder beiden Parteien die Fortsetzung des Vertrages unzumutbar machen.

11.4. Kündigungen bedürfen der Schriftform. Bei Vertragsende ist equada berechtigt, die Kunden von der Beendigung des Vertragsverhältnisses mit dem Vertriebspartner zu unterrichten und die Geschäftskontakte selbst wahrzunehmen oder durch Dritte wahrnehmen zu lassen.

11.5. Der Vertriebspartner hat equada die ihm überlassenen Unterlagen und Verkaufsmaterialien sowie die vertraulichen Informationen in Schriftform sowie alle Kopien davon und andere Gegenstände nach Beendigung des Vertragsverhältnisses unverzüglich zurückzugeben. Ein Zurückbehaltungsrecht ist ausgeschlossen.

12. Verjährung / Abtretung

Alle Ansprüche der Parteien, aus oder im Zusammenhang mit der Durchführung dieses Vertrages verjähren nach Ablauf eines Kalenderjahres, beginnend mit dem Schluss des Jahres, in dem sie fällig geworden sind.

Der Vertriebspartner kann seine Rechte aus diesem Vertrag nicht ohne vorherige schriftliche Zustimmung von equada auf Dritte übertragen. Der Vertriebspartner hat keinen Rechtsanspruch auf die Erteilung der Einwilligung.

13. Vertraulichkeit

13.1. „Vertrauliche Informationen“ sind der Inhalt des vorliegenden Vertrags sowie alle Informationen und personenbezogene Daten gemäß DSGVO, gleich welcher Form (insbesondere schriftlich, mündlich oder in Form von elektronischen Daten), die die Parteien einander im Rahmen der Durchführung dieses Vertrags übermitteln, wenn diese als vertraulich gekennzeichnet sind bzw. sich deren Vertraulichkeit aus ihrem Gegenstand selbst und den weiteren Umständen bei verständiger Würdigung ergibt. Hierzu gehören auch alle Dokumente, Datenträger, Dateien - insbesondere Kundendateien - und sonstige Medien, die von der anderen Partei selbst erstellt wurden und „Vertrauliche Informationen“ beinhalten.

13.2. Alle „Vertraulichen Informationen“ werden von der anderen Partei geheim gehalten, vor Zugriff durch Dritte geschützt und nur zur Erreichung des Vertragszwecks verwendet. Eine Offenlegung „Vertraulicher Informationen“ an Mitarbeiter oder Untervertriebspartner der anderen Partei sowie verbundener Unternehmen ist nur dann gestattet, wenn diese Kenntnis von den betreffenden Informationen haben müssen, um den Zweck dieser Vereinbarungen erfüllen zu können. Solche Mitarbeiter oder Untervertriebspartner sind jeweils in geeigneter Form an die Einhaltung der Vertraulichkeit zu binden. Die Offenlegung an Dritte ist nur mit Zustimmung der jeweils anderen



Partei zulässig. In diesem Fall sind die Dritten jeweils entsprechend der vorliegenden Vereinbarung an die Einhaltung der Vertraulichkeiten zu binden.

- 13.3. Ausgenommen von der Verpflichtung zur Geheimhaltung sind solche Informationen, die
- 13.3.1. im Zeitpunkt ihrer Erlangung bereits öffentlich bekannt sind;
 - 13.3.2. von equada zum Zwecke der ordnungsgemäßen Leistungserbringung an ihre Subunternehmer und Dienstleister weitergegeben werden müssen;
 - 13.3.3. aufgrund von Rechtsvorschriften, rechtlichen Anordnungen, behördlichen Regelungen oder rechtskräftigen Entscheidungen offen gelegt werden müssen (über die entsprechenden Entscheidungen der Behörde oder des Gerichts haben die Parteien einander unverzüglich und - soweit dies zumutbar ist - vor der Offenlegung der entsprechenden Information zu unterrichten);
 - 13.3.4. an Angehörige von Berufsgruppen weitergegeben werden, die gesetzlich zur Verschwiegenheit verpflichtet sind (Rechtsanwälte, Steuerberater, etc.);
 - 13.3.5. die jeweils andere Vertragspartei nachweislich unabhängig von der Übermittlung von vertraulichen Informationen durch die offenlegende Vertragspartei erarbeitet hat.
- 13.4. Diese Bestimmung gilt für die Dauer von zwei Jahren (2) nach einer eventuellen Beendigung des Vertragsverhältnisses fort. Die Parteien verpflichten sich, alle die Vertragserfüllung betreffenden Unterlagen bei Beendigung dieses Vertrags an die andere Partei zurückzugeben. Darüber hinaus verpflichten sich die Parteien im Falle der Beendigung alle Daten zu löschen, wenn gesetzliche Aufbewahrungsfristen nicht entgegenstehen.
- 13.5. Bei Beendigung dieser Vereinbarung hat der Vertriebspartner die ihm übermittelten Daten von equada -Kunden vollständig und ohne Zurückhaltung von jeglichen Kopien gleich auf welchem Medium, zu vernichten.

Dieses gilt auch für solche Dateien bzw. Teile von Kundendateien, die vom Vertriebspartner selbst erstellt sind und die Daten der equada Bestandskunden beinhalten. Der Vertriebspartner hat equada die Löschung und Vernichtung solcher Daten und Dateien schriftlich an Eidesstatt zu versichern.

14. Datenschutz

- 14.1. Die Parteien sind zur Wahrung des Fernmeldegeheimnisses, des Telekommunikationsgesetzes und des Datenschutzgesetzes der Bundesrepublik Deutschland verpflichtet.
- 14.2. Der Vertriebspartner wird personenbezogene Daten von equada und Dienstleistungskunden nach Maßgabe der datenschutzrechtlichen Bestimmungen und unter Wahrung des Fernmeldegeheimnisses erheben, verarbeiten oder nutzen.
- 14.3. Der Vertriebspartner willigt ein, dass equada und etwaige von ihr beauftragte Auftragsverarbeiter die Bestandsdaten des Vertriebspartners, seiner Mitarbeiter, seiner Untervertriebspartner, sowie von Endkunden zum Zweck der Vertragsdurchführung erheben, bearbeiten und nutzen kann, soweit dies zur Durchführung dieses Vertriebspartnervertrags oder des vermittelten Kundenauftrages erforderlich ist.
- 14.4. Im Falle der Übermittlung personenbezogener Daten durch equada an den Vertriebspartner darf dieser solche Daten nur für den Zweck verarbeiten, zu dessen Erfüllung sie ihm übermittelt wurden. Werden personenbezogene Daten durch equada an den Vertriebspartner übermittelt oder erhält der Vertriebspartner die Möglichkeit zur Erhebung, Speicherung und Nutzung von Kundendaten über ein von equada ggf. bereitgestelltes Kundenadministrationsprogramm im equada Vertriebspartnerportal mit Zugriff auf personenbezogene Daten, so erfolgt die Erhebung, Speicherung und Nutzung solcher personenbezogener Daten durch den Vertriebspartner zweckgebunden im Auftrag von equada nach Maßgabe der DSGVO und des TKG.
- 14.5. Der Vertriebspartner wird seine Mitarbeiter über die datenschutz- und telekommunikationsrechtlichen Bestimmungen unterrichten und schriftlich auf die Einhaltung verpflichten. Die Verpflichtungen sind auf Anforderung der equada vorzulegen.
- 14.6. Die Verpflichtungserklärung auf das Fernmeldegeheimnis- und den Datenschutz sind Bestandteil des Vertrages.

15. Haftung



- 15.1. equada haftet nur für Schäden, die aufgrund oder in Zusammenhang mit diesem Vertrag entstanden sind und für die equada ausdrücklich die Haftung übernommen hat oder für die sie zwingend haftet, wie z.B. in Fällen von Vorsatz, Leib- und Leben, Verletzung von Kardinalspflichten und grober Fahrlässigkeit.
- 15.2. Für Schäden aus fahrlässigen Verletzungen wesentlicher Vertragspflichten haftet equada nur die Höhe des vertragstypischen vorhersehbaren Schadens.
- 15.3. Der Vertriebspartner stellt equada von Ansprüchen Dritter frei, die gegen equada aufgrund eines schuldhaften Fehlverhaltens durch den Vertriebspartner geltend gemacht werden; dies gilt insbesondere ohne darauf beschränkt zu sein für Ansprüche wegen unlauteren Wettbewerbs. Wird equada wegen wettbewerbswidriger Vertriebstätigkeit des Vertriebspartners in Anspruch genommen und ist equada daraufhin verpflichtet, eine strafbewehrte Unterlassungserklärung abzugeben oder wird equada ein bestimmtes Verhalten gerichtlich untersagt, stellt der Vertriebspartner equada insofern von den dadurch verursachten Kosten (insbesondere Gerichts- und Anwaltskosten), der Zahlung der Vertragsstrafe oder eines Ordnungsgeldes frei, soweit die Zuwiderhandlung gegen die Unterlassungserklärung, die Untersagungsverfügung oder das Untersagungsurteil dem Vertriebspartner zuzurechnen ist.
16. Ablösung von Altverträgen
- 16.1. Diese Vertriebspartnerbedingungen und seine einbezogenen Dokumente stellen die gesamte zwischen den Parteien getroffene Vertriebspartnervereinbarung dar und ersetzen alle eventuell vorangegangenen, schriftlichen und mündlichen Absprachen sowie Vereinbarungen zwischen den Parteien.
- 16.2. Der vorliegende Vertrag ersetzt vollständig mit Wirkung ab seinem Inkrafttreten alle eventuell vorangegangenen, vergleichbaren Vertragsverhältnisse des Vertriebspartners mit der equada oder mit einem Unternehmen, dessen Rechtsnachfolge die equada angetreten hat (nachfolgend „Altverträge“ genannt).
- 16.3. Die Vertragslaufzeit von Altverträgen, die ohne Unterbrechung zwischen den Vertragsparteien bestanden haben und durch diese Vertriebspartnervereinbarung abgelöst werden, wird auf den vorliegenden Vertrag angerechnet. Die im Rahmen des/der Altvertrags/Altverträge vermittelten, anrechenbaren Kundenumsätze werden bei der Provisionsberechnung berücksichtigt. Die vom Vertriebspartner aufgrund eines Altvertrags vermittelten Vertragsabschlüsse ergeben sich aus der jeweils letzten Provisionsabrechnung nach dem abgelösten Altvertrag.
17. Änderung der Vertriebspartnerbedingungen
- 17.1. Sind zuvor oder in diesen selber für die Änderung von einbezogenen oder verwiesene Dokumente keine abweichenden Regelungen getroffen, so wird equada, wenn diese beabsichtigt, Änderungen an den Vertriebspartnerbedingungen oder einbezogenen Dokumenten der vorliegenden Vertragsbedingungen oder sonstiger zum Vertragsumfang gehörender Dokumente vorzunehmen, den Vertriebspartner davon in Kenntnis setzen und gibt diesem die Möglichkeit, innerhalb eines Monats nach der Benachrichtigung über die beabsichtigte Änderung dieser zu widersprechen.
- 17.2. Widerspricht der Vertriebspartner der Änderung, so hat equada die Wahl, den Vertrag zu den bisherigen Bedingungen aufrechtzuerhalten oder ihn zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Änderung zu kündigen. Lässt der Vertriebspartner die ihm eingeräumte Frist verstreichen, so wird der Vertrag zu den veränderten Bedingungen ab dem Zeitpunkt des Inkrafttretens der Änderungen fortgeführt. equada verpflichtet sich, den Partner mit der Änderungsmitteilung auf die Folgen eines unterlassenen Widerspruchs hinzuweisen.
18. Schlussbestimmungen
- 18.1. Änderungen oder Ergänzungen dieses Vertriebspartnerbedingungen bedürfen der Schriftform, soweit im Folgenden nichts Abweichendes vereinbart ist.
- 18.2. Die Vertretung wird dem Vertriebspartner persönlich übertragen. Er ist nicht berechtigt, die Vertretung ohne ausdrückliche Zustimmung der equada auf einen Dritten zu übertragen oder die Ausübung der Vertretung für equada durch einen Dritten in seinem Namen stillschweigend zu dulden. Geht die Einzelfirma des Vertriebspartners in andere Hände über, so führt dies mangels ausdrücklicher Zustimmung durch equada nicht gleichzeitig zu einem Übergang des Vertriebspartnervertrages auf den neuen Firmeninhaber. Dasselbe gilt im Falle der Umwandlung von einer Einzelfirma in eine andere Gesellschaftsform. Ohne ausdrückliche Zustimmung der equada geht das Vertragsverhältnis in solchen Fällen nicht automatisch auf die Gesellschaft über.



- 18.3. equada ist berechtigt, sämtliche Rechte und Pflichten aus dieser Vertriebspartnervereinbarung ohne vorherige Zustimmung des Vertriebspartners auf eine andere im Sinne von § 15 ff. AktG verbundene Gesellschaft der equada zu übertragen.
- 18.4. Bei Widersprüchen zwischen diesen Vertriebspartnerbedingungen und seinen einbezogenen Dokumenten sollen die Bestimmungen in den einbezogenen Dokumenten / Anlagen als speziellere Regelungen vorrangig Anwendung finden.
- 18.5. Der Vertriebspartner kann nur mit unstrittigen oder rechtskräftig festgestellten Forderungen gegen eine Forderung von equada aufrechnen.
- 18.6. Dieser Vertrag richtet sich nach deutschem Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts (CISG).
- 18.7. Der Gerichtsstand für alle Rechtsstreitigkeiten, die aus dem Vertragsverhältnis oder im Zusammenhang damit entstehen, ist für alle Beteiligten, soweit sie Kaufleute sind oder keinen allgemeinen Gerichtsstand in Deutschland haben, der Sitz der equada.
- 18.8. Sollte eine Regelung dieses Vertriebspartnerbedingungen teilweise oder vollständig unwirksam oder nicht durchsetzbar sein oder eine Lücke aufweisen, bleiben alle übrigen Regelungen des Vertrags davon unberührt. Die Parteien werden die unwirksame Klausel durch eine gültige und durchsetzbare Regelung ersetzen, die dem wirtschaftlichen und rechtlichen Zweck der unwirksamen Klausel am nächsten kommt. Eine Vertragslücke ist entsprechend diesem Maßstab zu schließen.

