

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen!

Zwischen der Führungskraft:

und dem Vertriebspartner:

wird die folgende Vereinbarung geschlossen:

Stempel		
Name	Vorname	Geb.-Datum
Strasse/Hausnr.	PLZ/Ort	
Tel.	Mobil	
E-Mail	BIC	
Bankverbindung – IBAN		

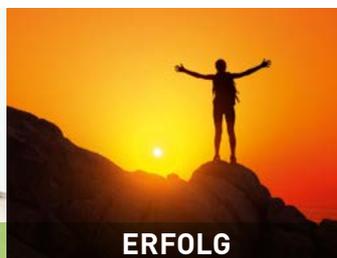
Die **proWIN nomis Swiss GmbH** stellt das Vertriebskonzept zur Verfügung, in dem die Organisation und die Aufgabenteilung zwischen den Vertragsparteien (Förderer, Führungskraft und **proWIN nomis Swiss GmbH**) beschrieben werden. **Führungskraft** ist jeder **proWIN Vertriebspartner** ab der Stufe TL I (siehe Stufenplan). Förderer ist jeder **proWIN Vertriebspartner**, welcher der **proWIN nomis Swiss GmbH** einen neuen Vertriebspartner zuführt.

- Der Vertriebspartner erwirbt das Recht, aus den verschiedenen Produktsegmenten der Firma proWIN International Produkte einzukaufen und im Rahmen der jeweils aktuellen Vertriebskonzepte der proWIN nomis Swiss GmbH an den Endverbraucher in eigenem Namen und auf eigene Rechnung zu verkaufen.
- Der proWIN-Vertriebspartner ist verpflichtet, sich an die jeweils aktuellen vertrieblichen Richtlinien der proWIN nomis Swiss GmbH zu halten. Die proWIN nomis Swiss GmbH behält sich Vertriebskonzeptänderungen vor. Der jeweils aktuelle Stand kann im Intranet eingesehen werden.
- Jeder proWIN-Vertriebspartner hat die Möglichkeit, neue Vertriebspartner mit Unterstützung seiner Führungskraft zu fördern. Für die Schulungs- und Betreuungsaufgaben der geförderten Vertriebspartner erhält der Förderer Provisionen nach den aktuellen proWIN-Vertriebsrichtlinien. Die Provisionszahlungen an den Förderer enden mit dessen Ausscheiden aus dem Vertrieb.
- Einkaufs- und Zahlungsbedingungen des Warenverkehrs richten sich nach dem jeweils aktuellen proWIN-Vertriebskonzept.
- Die Abwicklung des Zahlungsverkehrs kann mittels Bank-Lastschriftverfahren oder eines Bank-Einzugsverfahrens erfolgen. Der proWIN-Vertriebspartner stimmt dem mit dieser Vereinbarung zu und verpflichtet sich, die hierfür notwendigen Berechtigungen einzuräumen.
- Der proWIN-Vertriebspartner kümmert sich selbst um die behördlichen Genehmigungen, die zur selbständigen Ausübung des Gewerbes notwendig sind. Er ist für seine steuerlichen Angelegenheiten ausdrücklich selbst verantwortlich. Dies bestätigt er durch seine Unterschrift dieses Vertrags.
- Der proWIN-Vertriebspartner stimmt der elektronischen Unterzeichnung dieses Vertriebsantrages im Rahmen des Bundesgesetz über die elektronische Signatur ZertES oder der Verordnung (EU) Nr. 910/2014 über elektronische Identifizierung und Vertrauensdienste für elektronische Transaktionen zu.
- Erfüllungsort und Gerichtsstand für diese Vereinbarung ist Basel.
- Das aktuelle proWIN-Vertriebskonzept und der Stufenplan mit den jeweiligen Provisionssätzen sind Bestandteile dieser Vereinbarung und beigelegt.

Datum	Ort	Unterschrift Förderer
Unterschrift proWIN-Führungskraft	Unterschrift proWIN-Vertriebspartner	
AHV-Anmeldung	bei Stadt/Gemeinde/Kanton	
Mehrwertsteuer-Nr./Steuer-Nr.	Gewerbe-/Handelsregister-Nr. bei Stadt/Gemeinde	(inkl. Bestätigung des zuständigen Finanzamtes)

Ja, ich möchte den **proWIN-Infoservice** per E-Mail nutzen

info@prowin-ch.net



A. BESTELLWESEN UND WEITERVERKAUF

1. Bestellungen bei proWIN/Produktverkauf

Die Berechtigung, Waren bei proWIN aus deren jeweiligen Produktsortiment zu bestellen, besitzen ausschliesslich Personen, die einen Vertriebspartnervertrag mit einer Führungskraft geschlossen haben (Vertriebspartner/VIP) und sich so mit der Geltung dieser Bestimmungen, dem proWIN-Stufenplan und allen weitergehenden Vertriebsrichtlinien einverstanden erklärt haben. Der **proWIN-Vertriebspartner** (im folgenden VIP) bestellt seine Ware grundsätzlich online im proWIN-Shop für VIPs (www.prowin.ch.net) zu den dort hinterlegten allgemeinen Geschäftsbedingungen. Er erhält hierzu seine strikt vertraulich zu behandelnden Zugangsdaten für den jeweiligen Shop. Alternativ steht ihm die Bestellung mittels der entsprechenden vollständig ausgefüllten Bestellformulare per Telefax oder auf dem Postweg bei proWIN zur Verfügung. Auf jeder Bestellung ist das Datum zu vermerken. Das Bestelldatum ist massgeblich für die Zuordnung des sich aus der Bestellung ergebenden Umsatzes zu dem jeweiligen Kalendermonat, der grundsätzlich für die Provisionsberechnung massgebliche Zeitabschnitt ist. Der Zeitpunkt der Bestellannahme bleibt insoweit ausser Betracht. Alles Weitere ergibt sich aus C. 1 dieser Bedingungen. Einem VIP ist es grundsätzlich untersagt, selbst oder durch Dritte, proWIN-Produkte, die er über seinen Zugang zum proWIN-Intranet Shop für den Absatz in einem bestimmten Land erworben hat und die von proWIN für das entsprechende Land zugelassen sind, in ein anderes Land zu verbringen oder Dritten dort zum Kauf anzubieten, in dem er nicht seinen Erstwohnsitz hat. Der Eigenumsatz darf ausschliesslich mit Produkten erzielt werden, die im entsprechenden Land zugelassen sind. Verstösse gegen dieses Verbot können Schadensersatzansprüche und/oder Vertragskündigungen nach sich ziehen.

2. Berechtigung besondere Produkte als Buchungs-, Erfolgs- und Gastgeschenke zu beziehen

Ab dem Status „proWIN-Beratung“ können VIPs die jeweils aktuell gültigen Buchungs-, Erfolgs- und Gastgeschenke zu subventionierten Preisen bestellen. Der Höhe nach ist die Berechtigung, VIP-Geschenke im Sinne dieses Absatzes zu beziehen, auf 10% seines Quartal-Nettoeinkaufes limitiert. Die Kontrolle und Wahrung der 10%-Grenze obliegt stets dem VIP selbst sowie seiner Führungskraft und hat generell, jeweils zum Ende eines jeden Quartals zu erfolgen. Sollte die 10%-Grenze nach Ablauf des entsprechenden Quartals überschritten sein, erhält der VIP das darauf folgende Quartal Zeit, um den notwendigen Nettoumsatz zu erzielen. Liegt der durchschnittliche provisionierbare Nettoumsatz beider Quartale hiernach immer noch unterhalb der für die Einhaltung der 10%-Grenze erforderlichen Höhe, wird die Differenz des subventionierten Preises zu dem regulären Preis des betreffenden Produkts nachberechnet. Dies ist von der Führungskraft dem betroffenen VIP anzuzeigen und Art und Umfang der nachzuberechnenden Artikel mit ihm abzustimmen und proWIN nomis Swiss GmbH anschliessend mitzuteilen, damit diese die Neuberechnung vornehmen kann.

3. Reklamationen. Bei Reklamationen ist zwischen Produktreklamationen, z. B. wegen mangelnder Qualität, Schäden, etc. und Logistikreklamationen z. B. wegen falscher und/oder in der Menge fehlerhafte Lieferungen zu unterscheiden. Reklamationen müssen innerhalb von drei Werktagen bei proWIN nomis Swiss GmbH über das Reklamations-Tool auf <http://reklamation.prowin-nomis.net/reklamation> gemeldet werden. Pakete, die direkt zugestellt werden und schon äusserlich starke Schäden aufweisen, dürfen nicht angenommen werden. In diesem Fall wird das Paket frachtfrei an proWIN nomis Swiss GmbH zurück geliefert und die Transportversicherung verständigt. Die betroffene Ware wird dann von proWIN nomis Swiss GmbH nochmals ausgeliefert.

4. Verbot des Internetverkaufs, Messe u.ä. Es ist verboten, proWIN-Produkte im Internet, über Internethops, Internet-Auktionen, Internet-Verkaufsplattformen selbst oder durch Dritte anzubieten und zu vertreiben. Dieses Verbot gilt auch für das Angebot und Verkauf von proWIN-Produkten auf Messen oder/und in Ladengeschäften. Im Falle einer Zuwiderhandlung kann die proWIN nomis Swiss GmbH eine dauerhafte Liefersperre aussprechen. Ergänzend gelten die im Intranet einzusehenden proWIN-Richtlinien für Facebook und andere soziale Netzwerke sowie Apps. Jede Vertriebsleitung/Direktion ist verpflichtet, Verstösse gegen das vorgenannte Verbot zu ermitteln, wenn ein diesbezüglicher Anfangsverdacht besteht und der proWIN nomis Swiss GmbH dies mitzuteilen. Weitere Details befinden sich im Vertriebskonzept für Führungskräfte.

5. Marketingmassnahmen. Sämtliche Marketing- und Werbeaktivitäten dürfen ausschliesslich mit Hilfe der bei proWIN bezogenen Artikel im Rahmen des Party

und Einzelverkaufs erfolgen. Darüber hinaus gehende Werbeaktivitäten (z. B. Anzeigen in Zeitschriften, usw.) sind nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der proWIN nomis Swiss GmbH gestattet. Der proWIN nomis SWISS GmbH ist es gestattet, mittels der beim VIP im Rahmen des Bestellvorgangs erhobenen Daten, Marktanalysen zu erstellen, Absatzmöglichkeiten verschiedener Produkte sowie das Einkaufsverhalten von Endkunden bezogen auf einzelne Produkte und zugeordnet zu einzelnen Vertriebspartnern zu untersuchen. Es ist der proWIN nomis Swiss GmbH gestattet, die erarbeiteten Reports allen VIPs zur Verfügung zu stellen.

B. FORTBILDUNGSANGEBOT & -VERPFLICHTUNG

1. Akademie/Seminare/Meetings. Der VIP soll stets an den für ihn wichtigen Schulungsveranstaltungen und Meetings teilnehmen und zumindest zweimal im Jahr als Gastgeber einer proWIN-Präsentation fungieren. Auf der Grundlage des proWIN-Schulungskonzeptes der proWIN Akademie erhalten VIPs einen Seminarpass und nehmen an den darin aufgeführten Seminaren der proWIN Akademie teil. Die Eintragungen in den Seminarpass und der Einstieg in die proWIN Akademie beginnen mit den Grundlagen Schulungen der proWIN Akademie. Weiterhin gibt es Führungskräfte-Workshops, Empfänge sowie Meetings, zu denen eingeladen wird. Die Qualifikation für diese Folgeseminare und Meetings ist umsatzabhängig. Die genauen und dato gültigen Qualifikationsbedingungen und Richtlinien sind im Intranet einsehbar.

2. Informationen. Alle schriftlichen Informationen (Rundschreiben etc.) erfolgen über die Führungskraft. Wichtige Kurzinfos werden auch mit den Auslieferungen an die VIPs weitergegeben und sind im Intranet unter www.prowin-nomis.ch oder per Newsletter im Rahmen unseres proWIN-Infoservices zu sehen. Weiterhin werden die neuesten vertriebslichen Entwicklungen und Produktinformationen auf den regelmässig stattfindenden Meetings der Führungskraft bekannt gegeben.

C. PROVISIONSABRECHNUNG

1. Abrechnungen, Auswertungen, Berechnungsgrundlagen. Die proWIN nomis Swiss GmbH ist für alle Provisionsabrechnungen gemäss der geltenden Stufenpläne verantwortlich und erstellt diese mit proWIN International, Deutschland. Für den im laufenden Monat erzielten gewichteten Gruppenumsatz erhält der VIP im Folgemonat die Auszahlung des Provisionsbetrages gemäss Stufenplan (siehe Anlage) durch die proWIN nomis Swiss GmbH. Die Auszahlung erfolgt ab einem Auszahlungsbetrag von mehr als 15,00 CHF online an den VIP. Ist der Provisionsbetrag kleiner als 15,00 CHF erfolgt eine Auszahlung mit der nächsten Provisionsabrechnung. Die Mehrwertsteuer kann bei der Provisionszahlung nur ausbezahlt werden, wenn die erforderliche Mehrwertsteuer Nummer und eine entsprechende schriftliche Bestätigung vorliegt, die jährlich zu aktualisieren ist, dass zur MwSt. optiert und MwSt. beim zuständigen Finanzamt auch abgeführt wird. Die proWIN nomis Swiss GmbH ist berechtigt, fällige Forderungen aus der Geschäftsbeziehung mit anfallenden Provisionen zu verrechnen. Artikel in Sonderverkaufsaaktionen werden gewichtet und dann verprovisioniert. Hat z. B. ein Artikel-Set ein Gewicht von 0,8 bedeutet dies, dass der Umsatz (verkaufte Menge x Sonderpreis) dieses Artikels zu 80% in den Gesamtumsatz einfliesst und dann wie alle anderen Artikel auch gemäss Stufenplan verprovisioniert wird. Monatlich wird auch die Provisionsabrechnung aus den Eigeneinkäufen und den Gesamtumsätzen der direkt geförderten Personen vorgelegt. Neben dem eigenen Provisionsatz und der daraus resultierenden Provisionshöhe werden auch die Differenzprovisionsätze und die absoluten Provisionsbeträge der direkt geförderten Personen ausgewiesen. Provisionierbare Umsätze sind nur solche Umsätze, die unter Beachtung der in diesem und den übrigen Vertriebskonzepten festgelegten Regeln, insbesondere das Verbot des Internethandels, erzielt worden sind. Umsätze, die unter Verletzung oder Nichtbeachtung dieser Regelungen erzielt wurden, kommen nicht in Betracht. Dies gilt auch für den Fall, wenn es sich um Differenzprovisionen handelt. Auf eine Kenntnis solcher Umstände kommt es nicht an. Werden solche Umsätze irrtümlich dennoch z. B. bei Wettbewerben, Provisionsstufen usw. berücksichtigt, kann eine Korrektur erfolgen und zu viel gezahlte Provision zurückgefordert werden. So erreichte Vertriebs- und Provisionsstufen oder das Ergebnis eines Wettbewerbs können innerhalb eines Jahres, beginnend mit der Entdeckung des Verstosses und des wesentlichen zugrundeliegenden Sachverhaltes, insbesondere der betroffenen Personen korrigiert werden. Weitergehende Schadensersatzansprüche bleiben von den vorstehenden Regelungen unberührt.

2. Gewichtung von Artikeln bei speziellen Verkaufsaaktionen. Artikel, die im Rahmen von speziellen Verkaufsaaktionen angeboten werden, werden zu nächst gewichtet, d. h. es wird ein Anteil vom erzielten Kaufpreis festgelegt, der zur Berechnungsgrundlage des Provisionsanspruchs herangezogen wird. Hat z. B.

ein Artikel-Set eine Gewichtung von 0,8, bedeutet dies, dass der provisionierbare Netto-Umsatz (verkaufte Menge x Sonderpreis) dieses Artikels zu 80% in den Gesamtumsatz einfliesst und dann wie alle anderen Artikel auch gemäss Stufenplan zu provisionieren ist. Monatlich wird auch die Provisionsabrechnung aus den Eigeneinkäufen und den Gesamtumsätzen der direkt geförderten Personen vorgelegt. Neben dem eigenen Provisionsatz und der daraus resultierenden Provisionshöhe werden auch die Differenzprovisionsätze und die absoluten Provisionsbeträge der direkt geförderten Personen nach Massgabe der allgemeinen Provisionsregelungen (Gewichtung, Stufenplan) ausgewiesen.

D. SONSTIGE VERTRIEBSREGELN

1. Wettbewerbe. Es gelten in den betreffenden Wettbewerbszeiträumen die jeweils aktuellen Ausschreibungen und Richtlinien, die im Intranet einzusehen sind. Rückbelastete Umsätze verfallen bei der Berechnung der jeweils aktuellen, eigenen Wettbewerbsstände.

2. Stufenplan. Der Aufstieg in der proWIN-Vertriebsorganisation erfolgt gemäss Stufenplan der proWIN nomis SWISS GmbH, der wesentlicher Bestandteil des proWIN Vertriebskonzeptes und des proWIN-Vertriebspartnervertrages ist und auf dessen Inhalt hier verwiesen wird. Der Einstieg für eine **proWIN Beratung** liegt bei einem Provisionsatz von 30%, der eines **proWIN Partners** bei 20%. Diese Mindestprovisionsätze werden innerhalb eines Kalenderjahres halbjährlich (1.1./1.7.) automatisiert überprüft und gemäss Stufenplan für das folgende Halbjahr als neuer Mindestprovisionsatz entsprechend eingestellt. Beispiel: Erzielt eine proWIN Beratung in einem Halbjahr einen durchschnittlichen monatlichen zu provisionierenden Netto-Gesamtumsatz von 1.600 CHF, so erhält sie für das nächste Halbjahr einen Mindestprovisionsatz von 31%. Der maximale Provisionsatz bis zur Bestätigung der Stufe Vertriebsleitung I beträgt 43%. Ab der Stufe Vertriebsleitung I gilt ergänzend das proWIN-Vertriebskonzept für Führungskräfte mit dem erweiterten Stufenplan. Hierüber informiert die zuständige Führungskraft ab Direktion mit Erreichen der Vertriebsstufe Teamleitung III.

3. Förderung neuer VIPs. Fördert ein VIP einen weiteren VIP, der einen entsprechenden Vertriebspartnervertrag abschliesst, werden dessen Gesamtumsätze (Eigen- und Gruppenumsatz) bei der Provisionsermittlung des Förderers ebenfalls berücksichtigt. Wirbt er hingegen einen neuen VIP und stellt diesen in eine andere Vertriebsstruktur ein, so werden dessen Gesamtumsätze (Eigen- und Gruppenumsatz) zur Provisionsermittlung der neuen Vertriebsstruktur herangezogen. Der ursprüngliche Förderer erhält stets eine Sonderprovision in Höhe von 3% des Eigenumsatzes der von ihm geförderten Person. Gezahlt wird diese Provision in gleichen Teilen von den übergeordneten Führungskräften ab Teamleitung II, in deren Strukturen das neu geworbene Vertriebsmitglied eingruppiert wurde.

4. proWIN-Präsentationen (ab Status proWIN-Beratung). Jeder VIP führt proWIN-Präsentationen (Party) durch, wofür er im Rahmen der gültigen Gastgeberentlohnung Geschenke zu Sonderpreisen beziehen kann. Der VIP muss pro Kalenderhalbjahr einen durchschnittlichen, provisionierbaren Monats-Nettoumsatz von 1.200,00 CHF erzielen, um diese Bezugsberechtigung zu erhalten. Zur Kontrolle der durchgeführten Präsentationen und der entsprechenden Gastgeberentlohnung dienen Buchungsbestätigungen, welche regelmässig an die zuständige Führungskraft ab Vertriebsleitung gesandt werden.

5. proWIN-Entlohnung für Kunden und Gastgeber ab Status proWIN-Beratung. Das aktuelle Entlohnungssystem für Gastgeber und Kunden ist unter <http://www.prowin.net/cms/gastgeber.htm> einzusehen.

E. DATENSCHUTZERKLÄRUNG, URHEBERRECHT, BONITÄTSPRÜFUNG

Die proWIN nomis SWISS GmbH behält sich vor, die Bonität des VIPs durch eine Anfrage bei einer auch in Deutschland ansässigen anerkannten Wirtschaftsauskunftei zu prüfen und ggf. bei negativen Einträgen, Bestellungen nicht oder nur gegen Vorkasse auszuführen. Mit der Unterzeichnung des Vertriebsantrages zeigt sich der VIP damit einverstanden, dass seine persönlichen Daten sowie Fotografien elektronisch gespeichert, verarbeitet und ggf. veröffentlicht werden. Diese Einwilligung kann vom VIP jederzeit schriftlich widerrufen werden. Seitens der proWIN nomis SWISS GmbH wird der Schutz der persönlichen Daten eines VIPs sehr ernst genommen. Die proWIN nomis SWISS GmbH hält sich an die Regeln der Datenschutzgesetze. Personenbezogene Daten werden nur im notwendigen Umfang und zur Abnahnung, Durchführung oder Abwicklung des Vertriebspartnerverhältnisses oder einer Warenbestellung erhoben. In keinem Fall werden die erhobenen Daten unbeteiligten Dritten zugeführt oder verkauft.