

Vertriebspartnervertrag

Nur Natur bringt
Lebensqualität!

naVita

zwischen

naVita Schweiz GmbH
Bösch 83b
6331 Hünenberg
bezeichnet mit „naVita“

Vertriebspartner Nr.

(wird von naVita vergeben)

und

nachstehend benannter Person
bezeichnet mit „Vertriebspartner“

(Bitte gut leserlich, wenn möglich in DRUCKSCHRIFT ausfüllen)

1. Persönliche Angaben

Vorname/Nachname _____
Strasse/Hausnummer _____
Postleitzahl/Ort _____
E-Mail-Adresse _____
WICHTIG FÜR DIE ZUSENDUNG IHRES PORTAL-ZUGANGS!
Telefon _____
Telefax _____
Mobiltelefon _____
Geburtsdatum _____

2. Bankverbindung

Kontoinhaber _____
IBAN _____
Clearing _____
Bankname _____

3. Sponsor

Vertriebspartner Nr. _____
Vorname/Nachname **28745**
Telefon Jacqueline Kohler
Telefon 056 624 07 70
Telefon 079 316 48 90
Telefax jkohler@bluewin.ch
E-Mail _____

Nur Natur bringt
Lebensqualität!

naVita

naVita Schweiz GmbH
Bösch 83b
6331 Hünenberg
Schweiz
Telefon: +41 (0)41-785 25 10
Telefax: +41 (0)41-785 25 19
E-Mail: info@navita.ch
Internet: www.navita.ch

Mit Unterzeichnung dieser Vereinbarung und der umseitig gedruckten AGB's durch den Vertriebspartner wie auch durch Annahme dieser Vereinbarung durch naVita kommt das Vertragsverhältnis zustande.

Bitte auch Rückseite unterzeichnen!

Ort, Datum _____
Stand: 01 01 2016 / Artikel Nr. 9035

Vertriebspartner _____

naVita Schweiz
© naVita Schweiz GmbH 2016 01 01

**Allgemeine Bedingungen für Vertriebspartner der naVita Schweiz GmbH
(Stand 1.1.2016).**

1. Dieser Vertrag, zusammen mit dem Antragsformular, dem jeweils aktuellen Marketingplan und dem Handbuch, regelt die Geschäftsbeziehungen zwischen naVita und dem Vertriebspartner (nachfolgend kurz „VP“ genannt) im Zusammenhang mit dem Verkauf und dem Vertrieb von in der Schweiz zugelassenen naVita Produkten.
2. Bei Widerspruch zwischen den einzelnen Vertragsdokumenten gehen die Bestimmungen des vorliegenden Vertriebspartnervertrags vor.
3. Um VP zu werden muss eine Einzelperson volljährig und handlungsfähig sein, Wohnsitz bzw. Sitz in der Schweiz haben und das ausgefüllte Antragsformular an naVita einsenden. VP können auch Personengesellschaften oder juristische Personen (nachfolgend zusammen "Gesellschaften") werden, die ihren Sitz in der Schweiz haben. Im Antrag müssen diesfalls alle verantwortlichen und (direkt und indirekt sowie stille) beteiligten Personen der Gesellschaft genannt werden.
4. Der Vertriebspartnervertrag kommt mit der Annahme des Antrages zustande und ist befristet auf 3 (drei) Monate. naVita behält sich das Recht vor, einen Antrag ohne Angabe von Gründen abzulehnen. Der Vertriebspartnervertrag gilt als angenommen, wenn er mit der schriftlichen Mitteilung der VP-Identifikationsnummer bestätigt wird. Der VP hat spätestens 3 (drei) Monate nach Beginn seiner Tätigkeit den Nachweis zu erbringen, dass er bei einer Ausgleichskasse als Selbständigerwerbender registriert ist. Liegt dieser Nachweis nach Ablauf von drei Monaten nicht vor, endet das auf drei Monate befristete Vertragsverhältnis, ohne dass es einer gesonderten Kündigung bedarf. Bei Vorliegen der Registrierung geht das befristete in ein unbefristetes Vertragsverhältnis über.
5. Für die Administrationstätigkeiten im Zusammenhang mit der Ausführung der naVita-Geschäftstätigkeit, welche naVita für den VP als Dienstleister vollbringt, wird eine vierteljährliche Gebühr von CHF 30,00 sofort bei Beginn in Rechnung gestellt. Darin inbegriffen sind insbesondere die laufende Verwaltung sowie das Benutzungsrecht und Schutzgebühren des naVita Portals, diverse Unterlagen sowie das Handbuch.
6. Innerhalb der ersten 14 Tage nach Zustandekommen des Vertrages kann ein VP ohne Angabe von Gründen durch schriftliche Erklärung gegenüber naVita vom Vertrag zurücktreten. naVita-Produkte, welche der VP innerhalb der ersten 14 Tage seit Vertragsschluss gekauft hat, werden von naVita gegen volle Rückerstattung zurückgenommen, wenn sie wieder verkäuflich und original verpackt sind. Rücksendekosten gehen zu Lasten des VP.
7. Mit Abschluss des Vertriebspartnervertrages erhält der VP das nicht ausschliessliche Recht, naVita-Produkte entweder zum persönlichen Gebrauch gemäss den naVita-Einkaufsbedingungen zu kaufen und/oder diese als selbständiger Unternehmer im eigenen Namen und auf eigene Rechnung im Direktvertrieb an Endkunden in der Schweiz zu verkaufen. Ein Vertrieb über Einzelhandelsgeschäfte, Internetauktionen, Internetschops, Social Media sowie an Märkten, Messen und ähnlichen Veranstaltungen ist nur mit vorgängiger schriftlicher Zustimmung von naVita gestattet.
8. Im Weiteren hat der VP das nicht ausschliessliche Recht, durch den Aufbau und die fortlaufende Betreuung eines Netzes von weiteren VP mit Wohnsitz bzw. Sitz in der Schweiz den Verkauf von naVita-Produkten zu fördern und VPs als Sponsor zu betreuen.
9. Der VP ist selbständiger Unternehmer. Er darf sich weder als Angestellter, Agent, Vertreter, Bevollmächtigter u. ä. von naVita ausgeben noch einen solchen Eindruck erwecken. Als selbständiger VP ist er dafür verantwortlich, die im Zusammenhang mit dem Erwerb, Verkauf, Vertrieb oder Anpreisen von naVita-Produkten, gesetzlichen Bestimmungen einzuhalten, insbesondere jene über den unlauteren Wettbewerb. Als selbständiger VP ist er zudem selbst verantwortlich für die korrekte Deklaration und Zahlung der steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Verpflichtungen, die aufgrund des Verkaufs der Produkte oder der von naVita erhaltenen Zahlungen geschuldet sind. naVita übernimmt keine Haftung bei nicht Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften. Der VP stellt naVita auf erstes Verlangen von allfälligen Forderungen Dritter gegenüber naVita im Zusammenhang mit der Tätigkeit des VP frei.
10. Der VP hat keine Pflicht tätig zu werden und bestimmt frei und ohne Weisungen seitens naVita über seine Arbeitsweise, seinen Arbeitsort, ob, wann und wie viel er tätig sein will. Auch hat er keine Mindesteinkaufsverpflichtung. Im Rahmen seiner Verkaufstätigkeit bestimmt der VP den Wiederverkaufspreis selbst. Der VP hat gegenüber naVita keine Rechenschaftspflicht. Sämtliche Unkosten oder Investitionen, die im Zusammenhang mit der Tätigkeit als naVita VP anfallen, werden vom VP selbst getragen. naVita vergütet weder Spesen noch Auslagen, etc.
11. Ein VP darf weder falsche oder irreführende Angaben zum Produkt machen noch Veränderungen am Produkt oder deren Verpackung vornehmen. Es ist ihm jedoch gestattet, auf der Verpackung seine Adressangaben als VP anzubringen. Bei Produktbeschreibungen sind die Angaben gemäss Produktinformationsmaterial verbindlich. Der VP haftet für Schäden, verursacht durch falsche Angaben.
12. Der VP ist berechtigt, in anderen Direktvertriebsgesellschaften tätig zu sein, und andere Produkte gleichzeitig mit den naVita-Produkten zu vertreiben. Sofern es sich um den Vertrieb von Konkurrenzprodukten handelt, verpflichtet sich der VP, diese Vertriebstätigkeit getrennt von seiner Tätigkeit für naVita und vollständig getrennt von naVita-Produkten zu halten, nicht gemeinsam mit naVita-Produkten anzubieten und von jeglichen unlauteren Geschäftspraktiken zum Nachteil von naVita abzusehen.
13. Ein Sponsor ist ein VP, der zusätzlich zum Produktverkauf auch neue VP in das naVita Geschäft einführt. In dieser Tätigkeit ist er, neben der Einführung, auch für die Betreuung, Unterstützung, Schulung, Motivation und laufende Weiterbildung der VP in seinem Team verantwortlich.
14. Grundlage des naVita Geschäftsmodells ist der Schutz der Sponsorenlinie. Aus diesem Grunde bedarf der Wechsel des Sponsors der Zustimmung von naVita sowie der gesamten Up- und Downline.
15. naVita ist Inhaberin aller Namen, Marken, Logos, Zeichen und sonstiger Immaterialgüterrechte an Produkten, sowie Inhaberin des Firmennames (nachfolgend zusammengefasst "naVita Immaterialgüterrechte"). Der VP kann seine Werbung ohne jegliche Einschränkung und aufgrund eigener Vorstellungen gestalten und hat das nicht ausschliessliche und nicht übertragbare Lizenzrecht naVita Immaterialgüterrechte in den von naVita zur Verfügung gestellten kostenpflichtigen Verkaufsmaterialien in unveränderter Form zum Zweck seiner Werbe- und Verkaufstätigkeit zu nutzen unter Verwendung von naVita Immaterialgüterrechten, sei dies mittels Drucksachen, im Internet oder in einem anderen Kommunikationsmedium. Die Verwendung der Immaterialgüterrechte in abgeänderter Form bedarf der schriftlicher Zustimmung von naVita.
16. Der VP ist berechtigt, gemäss den Richtlinien von naVita sein eigenes naVita Portal zu führen. Bei Verwendung des personalisierten naVita Portals beschränkt sich die Genehmigungspflicht nur auf den Domainnamen.
17. Der VP bezieht alle naVita-Produkte zu einem vergünstigten Einkaufspreis. Zusätzlich hat der VP Anspruch auf eine Vergütung im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit als Sponsor, die sich nach dem jeweils gültigen Marketingplan richtet. Die Vergütung erfolgt ausschliesslich auf den bezahlten Umsatz mit den naVita-Produkten. naVita garantiert weder ein festes Einkommen noch sichert sie dem VP einen bestimmten Gewinn oder Erfolg zu. Der Erfolg der Geschäftspartnertätigkeit hängt alleine vom Einsatz des VP bzw. seinen Anstrengungen und Verkaufsbemühungen ab. Das reine Anwerben von VP wird nicht vergütet. Die Vergütung wird jeweils zum Ende des Folgemonats des VP ausbezahlt. Falls der VP naVita nicht seine Mehrwertsteuernummer mitteilt, erfolgt die Auszahlung ohne Mehrwertsteuer.
18. naVita erstellt für den VP die Rechnungen an seine Kunden und übernimmt das Inkasso als Dienstleister, wofür der VP an naVita eine Abgeltung zu leisten hat, die bei der Provisionsberechnung berücksichtigt wird. Der VP hat Zahlungsausfälle für gelieferte Waren an naVita zu ersetzen, wenn der VP fahrlässig oder wider besseren Wissens Aufträge entgegen nimmt und naVita zu Lieferungen veranlasst, die nach Lieferung – aus welchen Gründen auch immer – dann nicht bezahlt werden.
19. Der Vertriebspartnervertrag ist auf unbestimmte Zeit abgeschlossen und erlischt automatisch nach 6 Monaten, wenn kein persönlicher Eigenumsatz vorhanden ist.
20. Der VP hat das Recht, diesen Vertriebspartnervertrag jederzeit, ohne Angabe von Gründen, zu kündigen. naVita hat das Recht diesen Vertriebspartnervertrag jederzeit mit einer Kündigungsfrist von 14 Tagen zu kündigen. Aus wichtigen Gründen, insbesondere im Falle einer Vertragsverletzung durch den VP, bei Rufschädigung von naVita durch den VP oder wenn der Ruf eines VP geschädigt ist, rechtswidriges Verhalten durch den VP, falschen oder irreführenden Angaben zum Marketingplan oder zu den Verdienstmöglichkeiten oder anderen unlauteren Geschäftspraktiken, hat naVita das Recht, den Vertrag ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist, mit sofortiger Wirkung zu kündigen. Die Kündigung hat schriftlich zu erfolgen.
21. Der ausscheidende VP hat Anspruch auf Vergütungen auf Rechnungen, die bis zur Beendigung des Vertrages bezahlt wurden.
22. Will ein ausgeschiedener VP erneut eine Vertriebspartnerschaft eingehen, so muss er einen neuen Antrag stellen.
23. Der VP ist damit einverstanden, dass seine personenbezogenen Daten durch naVita mit automatischen Verfahren erhoben, gespeichert, verarbeitet und genutzt werden, soweit dies für die Ausübung der Vertriebspartnerschaft erforderlich ist und zum Zweck der Erfüllung des Vertriebspartnervertrages zur Bearbeitung übermittelt werden dürfen.
24. Der VP wird über alle im Rahmen seiner Tätigkeit erlangten vertraulichen Angelegenheiten Stillschweigen bewahren. Diese Verpflichtung gilt auch nach Beendigung des Vertriebspartnervertrages.
25. naVita behält sich das Recht vor, diesen Vertrag, einschliesslich der hierin erwähnten Bestandteile zu ändern bzw. zu ergänzen. Die Änderungen werden dem VP mindestens 30 Tage vor ihrem Inkrafttreten durch Veröffentlichung über das Portal oder auf einem sonstigen geeigneten Kommunikationsweg mitgeteilt. Die Vertragsänderung gilt als angenommen, sofern der VP seinen Vertrag nicht auf das Datum des Inkrafttretens der Änderungen kündigt.
26. Sollte eine Bestimmung dieses Vertriebspartnervertrages von einem Gericht für unwirksam erklärt, verboten oder anderweitig nicht durchsetzbar sein, bleiben die anderen Bestimmungen davon unberührt. An die Stelle des nichtigen oder entfallenen Teils soll eine Regelung treten, die dem wirtschaftlichen Sinn und Zweck des Vertrages am ehesten gerecht wird.
27. Allfällige Streitigkeiten zwischen naVita und einem VP aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertriebspartnervertrag werden durch die ordentlichen Gerichte am Sitz von naVita beurteilt. Schweizerisches Recht ist anwendbar, unter Ausschluss dessen Kollisionsrechts.

naVita Schweiz GmbH
Geschäftsführung

Einverstanden und bestätigt:

.....