

Vertrag: 9962921

Partner for Success - Partnervertrag

Datum	Zeichen	Ihre Referenz	Seite	Druck vom
14.11.2024	Rudolf Machherndl		1 / 9	30.01.2025

Abgeschlossen zwischen

1. obgenannter Adresse, im Folgenden auch „Partner“ bzw. „Vertragspartner“ genannt, und
2. more.Software GmbH, FN 96615g, geschäftsansässig in 3061 Ollersbach, Wagenschöngasse 7, im Folgenden „more“ bzw. „Vertragspartner“ genannt, wie folgt:

01 PRÄAMBEL

- 01.A more verfügt über Know-How im Bereich Digitalisierung, Unternehmensentwicklung und Prozessoptimierung anhand hochqualitativer und automatisierter Software-Lösungen.
- 01.B Neben ganzheitlichen ERP-Lösungen (Verkauf & Vertrieb, Einkauf, Produktion & Dienstleistung, CRM, Finanzbuchhaltung, etc.) bietet more die multisided Plattform „Partner for Success“, im Folgenden „PFS“ genannt. Diese ist konzipiert für Unternehmensberater, im Folgenden „Partner“ genannt, und für Unternehmen, die Unternehmensberatungsleistungen konsumieren, im Folgenden „Endkunden“ genannt. Die Plattform bietet den Unternehmensberatern ein Netzwerk, um die Vorteile im Bereich Kundenakquise und Informationsaustausch zu nutzen und unterstützt die Partner bei der Verwaltung und den Vertrieb (siehe AGB).
- 01.C Ziel der PFS ist es, Endkunden bestmöglich bei der Suche und Auswahl des optimalen Beraters zu unterstützen. Gleichzeitig bietet die Plattform umfassende Unterstützung für Berater in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Abwicklung, um deren Erfolg effizient zu fördern und den administrativen Aufwand zu minimieren. Hierfür steht dem Partner die für Unternehmensberater abgestimmte Softwarelösung als Tool zur zentralen Verwaltung und Dokumentation der Beratungsleistung an bereits bestehende und vermittelte Endkunden zur Verfügung. Im Falle eines Beratungsbedarfs bei Endkunden, den der aktuell zugeordnete bzw. aktive Partner nicht decken kann, vermittelt dieser im Idealfall einen anderen Partner aus dem PFS-Netzwerk an diesen Endkunden. Der vermittelnde Partner legt fest, ob die Dokumentation der bisherigen Beratungsleistung zum Zwecke der Folgeberatung an andere Partner des PFS-Netzwerks zur Verfügung gestellt wird. Der gesamte Beraterpool ist für Endkunden zum Zwecke eines etwaigen Beraterwechsels oder einer zusätzlichen Beraterauswahl über die Webplattform (in späterer Phase verfügbar) einsehbar.
- 01.D Nutzen für Partner: maßgeschneiderte Beratersoftware, durch die Plattform bestehendes Netzwerk mit potentiellen Endkunden, Verwaltung bestehender Endkunden, digitales Beraternetzwerk, Vermittlungsprovision.
- 01.E Nutzen für Endkunden: Beratersuche mit Matching-Algorithmus (siehe AGB), Berater-Bewertungen, flexible Beraterwahl, einfacher Beraterwechsel, regionale Berater, Portal für gemeinsames Arbeiten mit unterschiedlichen Beratern (in späterer Phase verfügbar).
- 01.F Dieser Vertrag dient dazu, den Rahmen der PFS-Leistungen zwischen den Vertragspartnern festzulegen.

02 VERTRAGSGEGENSTAND

Diese Vereinbarung regelt folgende Bereiche:

- Allgemeine Grundsätze zwischen den Vertragspartnern
- Netzwerkbeitrag, Netzwerkprovision, Partnerlevel
- Vermittlungsprovision
- Wechselseitige Rechte & Pflichten
- Pflichten von more
- Pflichten des Partners
- Haftung
- Vermittlungstätigkeit
- Geheimhaltung
- Vertragsdauer / Auflösung des Vertrages
- Ausschluss
- Allgemeine Vertragsbestimmungen
- Ehrenkodex für Partner for Success

03 ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE ZWISCHEN DEN VERTRAGSPARTNERN

- 03.A Die Vertragspartner erbringen ihre Leistungen selbstständig und auf eigene Rechnung im Rahmen ihres Unternehmens.
- 03.B Der Leistungsumfang der Plattform ist in den AGB geregelt.
- 03.C Über die Informationen der Plattform hinaus, werden die Vertragspartner in angemessenem Umfang etwaige Auskünfte über die von diesen entfalteteten Tätigkeiten erteilen und dem Vertragspartner auf Verlangen in angemessenem Umfang und entsprechender Frist Bericht über seine Tätigkeit erstatten.
- 03.D Unabhängig von einem Verschulden hat der in Verzug befindliche Vertragspartner Verzugszinsen nach § 456 UGB zu zahlen.

04 NETZWERKBEITRAG, NETZWERKPROVISION, PARTNERLEVEL

Folgende Kosten entstehen dem Partner abhängig vom Partnerlevel:

04.A Monatlich fixer Netzwerkbeitrag je User

- 04.A.A Der fixe Netzwerkbeitrag wird von more monatlich pro User an den Partner verrechnet. Der Betrag wird per Bankeinzug jeweils am 5. des Folgemonats für alle User eingezogen, die im Vormonat Zugang zur Plattform hatten. Unabhängig von der tatsächlichen Nutzung wird der Netzwerkbeitrag auch für ungenutzte Zugänge in Rechnung gestellt.

04.B Netzwerkprovision vom Beratungsumsatz der Nettwerkkunden

- 04.B.A Hierzu werden je Partner und Endkunde folgende Zustände abgebildet:

- i. Kein Kunde
- ii. Nettwerkkunde
- iii. Partnerkunde

Partnerkunden sind Endkunden, die vom Partner selbst gewonnen wurden. Für Partnerkunden wird keine Netzwerkprovision fällig. Ein Partnerkunde wird zu einem Nettwerkkunden, wenn ein potentieller Endkunde mit Verweis auf eine Anfrage des Info-Brokers (siehe AGB) angenommen wird und das Belegdatum der letzten Rechnung des Partners an den Endkunden mind. ein Kalenderjahr zurückliegt (oder kein Verweis auf eine Rechnung besteht). In diesem Fall startet ab dem Datum der ersten Rechnung des Partner an den Endkunden mit dem Belegdatum die Frist für die Verrechnung der Netzwerkprovision. Die Änderung erfolgt automatisch durch die Plattform

- 04.B.B Die Verrechnung der Netzwerkprovision erfolgt nur für Nettwerkkunden. Dies sind Endkunden, die über folgende Methoden an den Partner vermittelt wurden:

- i. Anfrage über Portal durch Endkunden selbst
- ii. Vermittlung durch einen anderen Partner
- iii. Vermittlung durch PFS-Sales

- 04.B.C Ein Wechsel von Partner- auf Nettwerkkunde kann auf Entscheidung der more rückgängig gemacht werden, wenn vom Partner glaubhaft nachgewiesen werden kann, dass eine Dauerbeziehung besteht.

Beispiele für das Zurücksetzen auf Partnerkunde:

- i. Der letzte Auftrag wurde im Vorhinein abgerechnet und dauerte länger als 12 Monate
- ii. Der Zeitraum der Betreuung des Endkunden war länger als der Zeitraum der Nicht-Betreuung. Der Endkunde wurde mindestens 3 Jahre durchgängig betreut. In diesem Zeitraum wurden mindestens 12 Rechnungen gelegt.

04.C Partnerlevel

Über den Partnerlevel kann der Partner die Kosten für die Teilnahme am Netzwerk steuern. Es stehen folgende Level zur Verfügung:

- 03.C.A Silber Partner**
- i. Netzwerkbeitrag € 29,- je Monat und User (1. User z.B. Unternehmensberater selbst, 2. User z.B. Assistenz)
 - ii. Maximale Netzwerkprovision: 22% vom Nettoumsatz an den Endkunden, die an more zu bezahlen ist
 - iii. Minimale Netzwerkprovision: 3% vom Nettoumsatz an den Endkunden, die an more zu bezahlen ist
 - iv. Dauer der linearen Provisionsabnahme bis zur Minimalprovision ab erster Rechnung: 24 Monate
- 04.C.A Gold Partner**
- i. Netzwerkbeitrag € 89,- je Monat und User
 - ii. Maximale Netzwerkprovision: 18% vom Nettoumsatz an den Endkunden, die an more zu bezahlen ist
 - iii. Minimale Netzwerkprovision: 3% vom Nettoumsatz an den Endkunden, die an more zu bezahlen ist
 - iv. Dauer der linearen Provisionsabnahme bis zur Minimalprovision ab erster Rechnung: 24 Monate
- 04.C.B Platin Partner**
- i. Netzwerkbeitrag € 199,- je Monat und User
 - ii. Maximale Netzwerkprovision: 12% vom Nettoumsatz an den Endkunden, die an more zu bezahlen ist
 - iii. Minimale Netzwerkprovision: 3% vom Nettoumsatz an den Endkunden, die an more zu bezahlen ist
 - iv. Dauer der linearen Provisionsabnahme bis zur Minimalprovision ab erster Rechnung: 24 Monate

Beispiel Provisionsabnahme Silber Partner:

$(22-3)/24=0,79$ Basispunkte, um die die Maximalprovision ab dem zweiten Monat reduziert wird, bis die Minimalprovision erreicht ist

Monat 1: 22 %

Monat 2: $22-0,79=21,21$ %

Monat 3: $21,21-0,79=20,42$ %

Der Partnerlevel wird bei Vertragsabschluss festgelegt und kann vom Partner zum 1.1. jedes Kalenderjahres gewechselt werden. Der Wechsel muss laut AGB durchgeführt werden. Bei einer Änderung des Partnerlevels werden ab dem Stichtag der Änderung alle Netzwerkprovisionen mit dem neuen Level verrechnet.

04.D Provisionsanspruch

- 04.D.A** Eine Verdienstlichkeit der Vermittlungstätigkeit liegt in der Herstellung des Kontaktes zum potenziellen Endkunden. Nur im Falle des Zustandekommens eines Vertrages mit dem verdienstlich vermittelten Endkunden, steht more eine Netzwerkprovision zu. Kommt kein Vertrag zustande, steht more keine Netzwerkprovision zu.
- 04.D.B** Für Folgegeschäfte mit Nettwerkkunden wird ebenso eine Netzwerkprovision und zwar in aktueller Höhe fällig.
- 04.D.C** Wird ein Nettwerkkunde neu vermittelt (Verweis auf Infobroker) und ist die letzte Rechnung des Partners an den Endkunden älter als 12 Monate, wird die Netzwerkprovision wieder auf die maximale Netzwerkprovision zurückgesetzt.

05 VERMITTLUNGSPROVISION

Der Partner kann über das PFS-Netzwerk folgende Einnahmen generieren:

- 05.A Die Partner können anderen Partnern über das Netzwerk potentielle Endkunden vermitteln. Die Vertragspartner vereinbaren für deren Vermittlungstätigkeit eine Vermittlungsprovision. Eine Verdienstlichkeit der Vermittlungstätigkeit liegt in der Herstellung des Kontaktes zum potenziellen Endkunden.
- 05.B Die Vermittlungsprovision ist unabhängig vom Partnerlevel und beträgt 5% vom Nettoumsatz des Vermittlungspartners an den Endkunden für 12 Monate.
- 05.C Der Provisionszeitraum beginnt ab erster Rechnungslegung des vermittelten Partners an den Endkunden und beträgt 12 Monate (Ende ist Ultimo des letzten Monats, Basis ist Belegdatum). Die Verrechnung erfolgt durch more. Die Vermittlungsprovision wird als Provision gutgeschrieben und gegen offene Forderungen aus Netzwerkbeitrag und Netzwerkprovision gegengerechnet. Ein allfälliges Guthaben wird quartalsweise von more ausbezahlt, wenn der Provisionsanspruch älter als 60 Tage ist.
- 05.D Nur im Falle des Zustandekommens eines Vertrages mit dem verdienstlich vermittelten Endkunden, steht dem vermittelnden Partner eine Vermittlungsprovision zu. Kommt kein Vertrag zustande, steht dem vermittelnden Partner keine Vermittlungsprovision zu.
- 05.E Anspruch auf eine Vermittlungsprovision entsteht nicht, wenn innerhalb der letzten 12 Monate vom vermittelten Partner an den Endkunden eine Beratungsleistungen verrechnet wurde.
- 05.F Bei Erfüllung der obgenannten Voraussetzungen erhält der vermittelnde Partner eine Vermittlungsprovision des Nettorechnungswertes aller im Provisionszeitraum gelegten Rechnungen.
- 05.G Wenn der Endkunde die Beratungsleistung des Vermittlungsempfänger nicht oder nicht vollständig bezahlt, wird die Vermittlungsprovision rückgerechnet, indem das Konto des Partners, der die Vermittlungsprovision gutgeschrieben bekommen hat, belastet wird.
- 05.H Wird ein Endkunde von mehreren Partnern vermittelt, so erhält nur der Partner mit der zeitlich ersten Vermittlung die Vermittlungsprovision.

06 WECHSELSEITIGE RECHTE UND PFLICHTEN

- 06.A Die Vertragspartner sind verpflichtet, sich bei der Erfüllung dieses Vertrages bestmöglich zu unterstützen und alle notwendigen Informationen (unter Wahrung allfälliger Geheimhaltungspflichten) auszutauschen.
- 06.B Die Vertragspartner werden wechselseitig die jeweiligen Interessen nach bestem Wissen und Gewissen wahren und ihre Pflichten mit der Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Unternehmers erfüllen.
- 06.C Sollten den Vertragspartnern Umstände zur Kenntnis gelangen, welche eine Beeinträchtigung der Vertragsbeziehung oder dessen Verbesserung oder die Verbesserung oder Beeinträchtigung sonstiger betrieblicher Abläufe der Vertragspartner in zeitlicher, technischer, finanzieller oder sonstiger Hinsicht bedeuten könnten, so wird der jeweilige Vertragspartner dies dem anderen Vertragspartner kundtun und Vorschläge nach eigenem Ermessen an den jeweiligen anderen Vertragspartner bringen.
- 06.D Die wechselseitigen Ansprüche der Vertragspartner verjähren nach sechs [6] Monaten.

07 PFLICHTEN VON MORE

- 07.A Zur Verfügungstellung der Plattform laut AGB

08 PFLICHTEN DES PARTNERS

- 08.A Die Rechnungslegung für Nettwerkkunden muss über die Plattform erfolgen.
- Alternativ kann der Partner den monatlichen Royalty-Report ausfüllen. In diesem Report ist die Rechnungssumme der von der Plattform vermittelten Kunden pro Monat vollständig und korrekt anzugeben. Die Abrechnung erfolgt auf Basis der im Royalty-Report erfassten Beträge, sofern keine Abrechnung direkt über die Plattform erfolgt.
- 08.B Der Vertrag kann von more nur erfüllt werden, wenn der Partner die dafür notwendigen Softwarekomponenten der Plattform verwendet.
- 08.C Bestehen berechtigte Zweifel an der Rechnungslegung oder den vom Partner kommunizierten Abrechnungen bzw. besteht der Verdacht der Umgehung der Plattform bei der Kundenbetreuung zur Vermeidung der vereinbarten Provision, ist more berechtigt, in die Geschäftsunterlagen des Partners Einsicht zu nehmen (Bucheinsichtsrecht). Das Bucheinsichtsrecht besteht nur in jenem Umfang, der notwendig ist, um die für die Abrechnung relevanten Kontrollen durchzuführen. more ist verpflichtet, von diesem Recht nicht willkürlich Gebrauch zu machen und den Geschäftsbetrieb des Partners in diesem Zusammenhang nur im unvermeidbaren Ausmaß zu beeinträchtigen. Die Ausübung des Bucheinsichtsrechts ist zumindest zehn Tage zuvor schriftlich anzukündigen. More ist berechtigt, von Berufswegen zur Verschwiegenheit verpflichtete Berater (Steuerberater, Rechtsanwalt, etc.) beizuziehen. Ergeben sich bei der Ausübung des Bucheinsichtsrechts relevante Abweichungen zulasten von more, hat der Partner die angemessenen Kosten der Bucheinsicht zu übernehmen. Die Geltendmachung darüberhinausgehender Ansprüche (z.B. Provisionsanspruch, Vertragsstrafe, etc.) bleiben davon unberührt.

09 HAFTUNG

- 09.A Siehe AGB

10 VERMITTLUNGSTÄTIGKEIT

- 10.A Die Vertragspartner leisten keinerlei Gewähr und übernehmen keine Haftung für vermittelte Endkunden.

11 GEHEIMHALTUNG

- 11.A Die Vertragspartner nehmen zur Kenntnis, dass zwar der Vertrag selbst und seine Existenz öffentlich zugänglich gemacht werden dürfen, jedoch alle im Zusammenhang mit der Erfüllung dieses Vertrages übermittelten oder erlangten Kenntnisse, Unterlagen, Daten und Dokumente, gleich welcher Art, sowie sämtliche erteilten Auskünfte und Informationen, die Geschäftsführer, Gesellschafter oder verbundene Unternehmen betreffen, streng vertraulich zu behandeln sind. Eine Offenlegung oder Weitergabe dieser vertraulichen Informationen an Dritte oder deren Verwendung zu anderen Zwecken als zur Erfüllung dieses Vertrages ist unzulässig.

- 11.B Diese Geheimhaltungspflicht gilt ausschließlich dann nicht, wenn
- a. ein Vertragspartner in einem bestimmten Fall vom anderen Vertragspartner von dieser Verpflichtung schriftlich entbunden wird,
 - b. eine Information der Öffentlichkeit ohne Verletzung der Geheimhaltungspflicht bereits zugänglich ist,
 - c. eine Information aufgrund einer gesetzlichen oder behördlichen Offenlegungs- oder Auskunftspflicht preisgegeben ist,
 - d. eine Offenlegung zur Durchsetzung oder Abwehr von Ansprüchen unbedingt erforderlich ist.
- 11.C Die Geheimhaltungsverpflichtung umfasst insbesondere, aber nicht ausschließlich, jegliche Tätigkeiten und Unternehmungen der Vertragspartner, Produkt- und Marktdaten bzw. Produktinformationen, wirtschaftliche, finanzielle und/oder rechtliche Verhältnisse und Umstände, wie etwa Businesspläne, Finanzpläne, Verträge und Vertragsentwürfe, Projekte, Zulassungsdaten etc.
- 11.D Diese Geheimhaltungspflicht gilt nicht nur während der Zusammenarbeit der Vertragspartner, sondern auch nach deren Beendigung, unabhängig von deren Grund, und für jede weitere zukünftige Zusammenarbeit, selbst wenn dies nicht in jedem einzelnen Fall ausdrücklich vereinbart wird.

12 VERTRAGSDAUER / AUFLÖSUNG DES VERTRAGES

- 12.A Dieser Vertrag tritt mit dem Unterschriftsdatum in Kraft. Dieser Vertrag wird auf unbestimmte Zeit geschlossen. Beide Vertragspartner können das Vertragsverhältnis unter Einhaltung einer dreimonatigen Kündigungsfrist zum Letzten eines jeden Monats auflösen (ordentliche Kündigung).
- 12.B Bei Austritt eines Partners ist die maximale Netzwerkprovision für noch nicht verrechnete Aufträge von Nettwerkunden fällig. Dies gilt sowohl für einzelne als auch für mehrere Aufträge, wobei die Provision auf Basis der gesamten Auftragssumme berechnet wird. Dies gilt für bereits angenommene und erteilte Aufträge, die noch nicht abgeschlossen wurden. Alle Ansprüche aus Vermittlungsprovisionen verfallen mit der Beendigung dieses Vertrages.
- 12.C Keine neuen Ansprüche: Nach der Vertragsbeendigung entstehen keinerlei weitere Ansprüche auf Vermittlungsprovisionen, unabhängig davon, ob Aufträge vor der Beendigung vermittelt oder erteilt wurden.
- 12.D Die Vertragspartner sind zudem berechtigt, die sofortige vorzeitige Auflösung dieses Vertrages zu erklären, wenn ein von einem Vertragspartner zu vertretender wichtiger Grund vorliegt, der dem anderen Vertragspartner ein Festhalten an diesem Vertrag unzumutbar macht und eine schriftlich gesetzte, angemessene, jedenfalls aber vierzehn [14] Tage währende Nachfrist zur Behebung des wichtigen Grundes fruchtlos verstrichen ist. Beispielhaft stellen folgende Sachverhalte einen wichtigen Grund dar:
a. Aufgrund von Vertragsvergehen des Partners (gemäß Partnervertrag bzw AGB)
- 12.E more stellt dem Vertragspartner ein umfangreiches Softwarepaket zur freien Nutzung zur Verfügung. Bei ordentlichem Ausscheiden eines Partners kann dieser seine Daten und Prozesse optional auskaufen. Dabei werden seine Daten geklont und auf ein eigenes Schema von more kopiert und anschließend alle Daten, die ausschließlich dem Vertragspartner gehören in der Datenbank von more anonymisiert. Es entsteht ein neuer Vertrag zwischen more und dem Vertragspartner, welcher auf Anfrage von more dem Partner zur Verfügung gestellt werden kann.

13 AUSSCHLUSS

- 13.A Sollte der Partner über das Netzwerk einen potentiellen Endkunden vermittelt bekommen und diesen ablehnen, jedoch in der Folge selbst einen ähnlichen Auftrag anlegen und abrechnen, führt dies zum sofortigen Ausschluss aus dem Netzwerk. Entgangene Provisionsansprüche werden rückgerechnet und dem Partner von more per Bankeinzug eingezogen. Zusätzlich wird in einem solchen Fall eine Vertragsstrafe fällig, deren Höhe sich nach dem entgangenen Provisionsanspruch richtet, multipliziert mit einem von more anzusetzenden, der Schwere des Verstoßes angemessenen Faktor zwischen 1,5 und 5,0. Die Vertragsstrafe wird per Bankeinzug eingezogen.

14 ALLGEMEINE VERTRAGSBESTIMMUNGEN

- 14.A Neben diesem Vertrag bestehen keinerlei mündliche oder schriftliche Abreden, die im Widerspruch zu diesem stehen. Allfällige vor Abschluss dieses Vertrages getroffene schriftliche oder mündliche Vereinbarungen, die im Widerspruch zu diesem Vertrag stehen, verlieren bei Vertragsabschluss ihre Gültigkeit.
- 14.B Änderungen oder Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen in jedem einzelnen Fall bei sonstiger Rechtsunwirksamkeit der Schriftform; die Übersendung via E-Mail genügt der Schriftform. All dies gilt auch für das Abgehen von der Schriftform.
- 14.C Sämtliche Mitteilungen sind, sofern in diesem Vertrag oder von Gesetzes wegen nicht zwingend eine andere Form vorgesehen ist, schriftlich an die im Vertrag angeführte Adresse zu richten. Die Übersendung via E-Mail genügt dem Schriftformerfordernis.
- 14.D Die Vertragspartner sind verpflichtet, dem anderen Vertragspartner Adressänderungen unverzüglich bekannt zu geben, widrigenfalls Mitteilungen an der zuletzt schriftlich bekanntgegebenen Adresse als rechtswirksam zugegangen gelten. Für das fristgerechte Einlangen einer Mitteilung ist, sofern in diesem Vertrag nicht ausdrücklich anderes bestimmt ist, das Datum der Aufgabe (Poststempel, E-Mail-Bestätigung) maßgeblich.
- 14.E Überschriften dienen lediglich zur Information und haben für die Auslegung dieses Vertrages keinerlei Bedeutung. Die Auslegungsregel des § 915 ABGB wird, soweit sie auf diesen Vertrag oder einzelne Bestimmungen anwendbar ist, ausdrücklich abbedungen; vielmehr ist bei Unklarheiten ein für alle Vertragspartner ausgewogenes Auslegungsergebnis zu gewinnen.
- 14.F Die Nichtigkeit oder Unwirksamkeit einzelner Bestimmungen dieses Vertrags berührt nicht die Gültigkeit der übrigen Vertragsbestimmungen.

- 14.G Sollte eine Bestimmung dieses Vertrags oder Teile hiervon unwirksam oder nichtig sein, so führt dies nicht zum gänzlichen Entfall dieser Bestimmung(en), es gelten dann jene Bestimmungen als vereinbart, welche rechtswirksam bzw gesetzlich zulässig sind und dem Zweck der nichtigen oder unwirksamen Bestimmungen sowie der Absicht der Parteien wirtschaftlich und rechtlich am nächsten kommen. Gleiches gilt im Fall einer Vertragslücke.
- 14.H Für alle Streitigkeiten aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag wird die ausschließliche Zuständigkeit des für 3100 St. Pölten (Österreich) sachlich zuständigen Gerichts vereinbart.
- 14.I Es gilt materielles österreichisches Recht unter Ausschluss seiner Verweisungsnormen und des UN-Kaufrechts.

15 EHRENKODEX FÜR PARTNER FOR SUCCESS

- 15.A Der Partner verpflichtet sich, stets höchste Beratungsqualität zu liefern. Er betreut Endkunden nur dann, wenn er sicherstellen kann, dass er die spezifischen Bedürfnisse und Anforderungen optimal lösen kann. Er bietet ausschließlich Leistungen an, bei denen er einen echten Mehrwert für den Endkunden schaffen kann.
- 15.B Der Partner verpflichtet sich, die Marke "Partner for Success" aktiv zu schützen und zu fördern, um das Kollektiv der Einzelunternehmensberater zu stärken. Er repräsentiert nach außen hin die Werte der Marke: Ehrlichkeit, Mut, Gemeinschaft und Erfolg.
- 15.C Der Partner trägt aktiv dazu bei, die Gesellschaft und Wirtschaft positiv zu beeinflussen. Sein Handeln zielt darauf ab, nachhaltige Verbesserungen zu bewirken und ethisch korrekt zu agieren.
- 15.D Der Partner kommuniziert Fehler sachlich, konstruktiv und höflich. Er respektiert die Arbeit anderer ebenso wie seine eigene und zeigt stets Wertschätzung gegenüber Kollegen, Endkunden und sonstigen Geschäftspartnern.

16 SONSTIGES

- 16.A SONDERKLAUSEL: Partner die ihren Vertrag in der Betaphase abschließen können innerhalb von 12 Monaten nach Vertragsabschluss einmalig das Partnerlevel wechseln.
- 16.B Bis zum 25.8.2025 entfällt der Netzwerkbeitrag für das Silber-Level. Erfolgreiche Vermittlungen werden laut Vertrag abgerechnet.