

Allgemeine Geschäftsbedingungen der Befeni GmbH

Verhaltenskodex für selbständige Vertriebspartner der Befeni GmbH

Als selbständiger Vertriebspartner der Befeni GmbH versichere ich,

- dass ich während meiner Tätigkeit als Berater von Befeni höflich, respektvoll, ehrlich und fair sein werde und mit meiner Tätigkeit für Befeni den guten Ruf der Gesellschaft fördern werde;
- dass ich meiner etwaigen Führungsverantwortung als Upline / Sponsor der Berater meiner Vertriebsorganisation (Downline) durch Schulungen, Beistandsleistungen und anderweitige Unterstützung nachkommen werde;
- dass ich die Beziehung eines jeden Beraters zu seiner Upline in der Befeni Organisation anerkennen, nicht in diese eingreifen oder diese verändern werde;
- dass ich keine geringschätzigen oder unwahren Behauptungen über andere Berater aufstellen oder äußern werde;
- dass ich die Unternehmensrichtlinien nach besten Möglichkeiten, nicht nur wortgetreu, sondern auch im Sinne der Philosophie von Befeni einhalten werde;
- dass ich keine Behauptungen über die Produkte von Befeni aufstellen werde, die nicht in den offiziellen Publikationen von Befeni enthalten sind;
- dass ich das gemäß dem Vergütungsplan mögliche Einkommen nicht falsch darstellen werde;
- dass ich nicht betrügerisch oder rechtswidrig handeln werde;
- dass ich andere Unternehmen nicht verunglimpfen werde, um deren Vertriebspartner als Berater abzuwerben;

§ 1 Antragsstellung / Widerrufsrecht

1. Die Befeni GmbH (im Folgenden die „Gesellschaft“) erteilt nach Online-Anmeldung, Anerkennung dieser AGB, Eingang der Gebühr für das Starterpaket und Freischaltung im unter www.befeni.de zu erreichenden Backend System (im Folgenden das „System“) der Gesellschaft selbständigen Vertriebspartnern (im Folgenden „Berater“) die Berechtigung, Waren und Dienstleistungen der Gesellschaft zu Großhandelspreisen zu erwerben.
2. Der Beratervertrag kommt zustande, nachdem der Berater den von der Gesellschaft an ihn per E-Mail versendeten Opt-In Link zur Aktivierung anklickt und zum ersten Mal das von der Gesellschaft an den Berater per SMS verschickte Passwort zur Anmeldung im System nutzt.
3. Der Antragsteller muss mindestens 18 Jahre alt sein. Jeder Antrag kann ohne Angaben von Gründen abgelehnt werden. Datenänderungen müssen online durch den Berater selbständig durchgeführt werden. Die Änderung des von der Gesellschaft automatisiert erstellten Passwortes wird ausdrücklich empfohlen.

§ 2 Rechtliche Stellung der Berater

1. Der Berater kauft und verkauft Produkte der Gesellschaft in eigenem Namen und auf eigene Rechnung. Der Berater ist ausschließlich nebenberuflich tätig und weder weisungsgebundener Mitarbeiter, noch Auftragnehmer der Gesellschaft. Es ist ihm ausdrücklich untersagt, im Geschäftsverkehr den Eindruck zu erwecken, für die Gesellschaft als Angestellter tätig, und/oder von der Gesellschaft abhängig oder weisungsgebunden zu sein. Er kümmert sich selbst um die zur selbständigen Ausübung seines Gewerbes notwendigen behördlichen Genehmigungen und um die ordnungsgemäße Zahlung von Steuern und Abgaben. Er hat innerhalb von 6 Monaten den Nachweis einer Gewerbeanmeldung zu führen. Der Berater räumt der Gesellschaft alle für die Produktion und Information notwendigen Nutzungsrechte der durch ihn im System eingegebenen Kundendaten ein.
2. Eine Tätigkeit als Berater für die Gesellschaft ist anfänglich immer nur im Nebenberuf möglich. Sollte der Berater hauptberuflich tätig werden wollen, so ist dafür eine gesonderte schriftliche Vereinbarung nötig. Der Berater ist verpflichtet, sich vor der Aufnahme einer hauptberuflichen Tätigkeit unmittelbar und schriftlich an die Gesellschaft zu wenden und die notwendige Freigabe einzuholen. Eine Freigabe erfolgt durch einen gesonderten schriftlichen Vertrag. Eine unterlassene Meldung kann zur rückwirkenden Kündigung des Vertragsverhältnisses und zum Verlust aller Ansprüche gegenüber der Gesellschaft, insbesondere etwaiger Bonusansprüche führen.

§ 3 Einkauf von Produkten

Der Einkauf von Produkten, die innerhalb der Produktpalette der Gesellschaft angeboten werden, erfolgt nur und ausschließlich über die Gesellschaft. Der Warenbezug von und zwischen Beratern der Gesellschaft ist nicht gestattet und berechtigt die Gesellschaft zur Abmahnung und zur Kündigung des Beraters.

§ 4 Werbung durch Berater

1. Veröffentlichungen, Marketingmaterial, Werbung, Inserate und Anzeigen jeder Art mit Ablichtungen von Produkten der Gesellschaft, Grafiken oder Slogans und die Benutzung von eingetragenen Marken, wie z.B. des Firmenlogos oder anderer spezifischer Eigennamen der Gesellschaft, bedürfen der vorherigen schriftlichen Zustimmung der Gesellschaft. Auch der Firmenname oder die Firmenwebseite dürfen nicht verwendet werden. Dies gilt auch für alle elektronischen Medien (eigene Internetadresse (URL), E-Mail, TV, Radio usw.). Die Verwendung des Begriffs „Befeni“ oder die Verwendung von Produktnamen der Gesellschaft in der Firmierung des Beraters sind nicht gestattet. Auch Einträge ins Telefonbuch oder in Internetverzeichnisse dürfen nicht den Begriff „Befeni“ enthalten.
2. Die Webseite der Gesellschaft (www.befeni.de) oder das System dürfen nicht kopiert werden. Insbesondere darf nicht der Eindruck entstehen, dass es sich um die Webseite der Gesellschaft handelt.
3. Der Berater hat die Möglichkeit, von der Gesellschaft einen personalisierten Webauftritt und eine damit verbundene Internetadresse zu mieten. Die durch die Gesellschaft zu diesem Zweck an den Berater vergebene Internetadresse (URL), ist von den Beschränkungen des vorstehenden § 4 Absatz 1 ausgenommen. Die Internetadresse bleibt im Eigentum der Gesellschaft (vgl. § 25).
4. Eine Nutzung des Firmenlogos (inkl. Claim) und dem deutlich sichtbaren Zusatz („Selbstständiger Handelspartner“ oder „Selbständiger Vertriebspartner“) sind zulässig.
5. Medien- oder Presseanfragen sind unverzüglich an die Gesellschaft weiterzuleiten und nicht selbst zu beantworten.
6. Telefonanrufe sind nicht so entgegenzunehmen, dass der Eindruck erweckt wird, der Anrufer habe den Geschäftssitz oder eine Niederlassung der Gesellschaft erreicht.
7. Die Produktverkaufspreise an den Endkunden werden von der Gesellschaft festgelegt und sind verbindlich. Anzeigen oder Werbung dürfen immer nur unter Angabe der verbindlichen Verkaufspreise der Gesellschaft veröffentlicht werden. Ein Verstoß kann mit einer Abmahnung geahndet werden.

§ 5 Vertrieb von anderen Produkten

Dem Berater ist es gestattet, Produkte und Dienstleistungen anderer Unternehmen zu vertreiben.

§ 6 Bonussystem

Änderungen des Bonussystems werden dem Berater per E-Mail und im System bekannt gemacht. Sie gelten als genehmigt, wenn der Berater nicht innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe schriftlich widerspricht. Vermittelt der Berater andere Vertriebspartner, so erhält er für deren Einarbeitung, Schulung und Betreuung erfolgsabhängige Provisionen nach dem Marketingplan der Gesellschaft. Es ist erforderlich, dass ein Eigenumsatz von mindestens € 49,- im laufenden Monat erreicht wird, um bonusberechtigt zu sein.

§ 7 Einhaltung der Sponsorlinien

1. Die Einhaltung der Sponsorlinien ist ein Grundsatz des Vertriebssystems der Gesellschaft und dient als unabdingbare Geschäftsgrundlage dem Schutz aller Berater. Demnach ist der Wechsel eines aktiven Beraters in eine andere Linie nicht möglich. Berater können frühestens 12 Monate nach Beendigung ihrer Berater Tätigkeit, d.h. letztes Rechnungsdatum und/oder letzte Provisionszahlung, neu vermittelt werden, es sei denn, sie werden durch denselben Sponsor vermittelt. Sollte ein Berater versuchen über einen Strohmännchen, einen Ehegatten oder eine Gesellschaft die Linie zu wechseln oder unter Vortäuschung falscher Tatsachen eine solche Beraterschaft herbeiführen, führt dies zum Verlust der Beraterschaft.
2. Eine Umstrukturierung ist nur möglich, wenn die abgebende und die aufnehmende Upline sowie der übergehende Berater, der übergeordnete abgebende Teamleader und die Geschäftsführung der Gesellschaft schriftlich zustimmen.

§ 8 Nichtbeachtung der AGB

Der Berater erhält bei Vertragsverstoß eine schriftliche Abmahnung per E-Mail mit der Aufforderung innerhalb von 7 Tagen eine schriftliche, rechtsverbindliche Unterlassungserklärung abzugeben. Diese Unterlassungserklärung wird Vertragsbestandteil und berechtigt die Gesellschaft im Falle eines weiteren Vertragsverstoßes zur sofortigen außerordentlichen Kündigung des Vertrages ohne weitere Ankündigung. Alle Schäden und Kosten durch den Vertragsverstoß sind der Gesellschaft vom Berater zu ersetzen. Die Gesellschaft ist berechtigt etwaige ausstehende Vergütungen einzubehalten und mit den Kosten zu verrechnen. Der Bonusanspruch des Beraters erlischt.

§ 9 Kündigung

Es gelten die gesetzlichen Kündigungsfristen. Nach der Kündigung ist der Berater für 12 Monate von der Teilnahme am System und einer erneuten Aufnahme einer Tätigkeit als selbständiger Vertriebspartner der Gesellschaft gesperrt (vgl. §7).

§ 10 Tod eines Beraters

Im Falle eines Todes eines Beraters der Gesellschaft geht sein Vertragsverhältnis mit allen Rechten und Pflichten auf Antragsteller 2 oder seine Erben oder Treuhänder – sofern durch den Erblasser bestimmt – über. Mit den Erben muss innerhalb von 6 Monaten ein neuer Beratervertrag geschlossen werden. Der Tod ist durch Sterbeurkunde zu belegen. Nach ungenutztem Verstreichen der 6 Monats-Frist gehen alle Rechte und Pflichten aus dem Vertrag auf die Gesellschaft über.

§ 11 Transfer/Verkauf einer Beraterschaft (Downline)

Ein Verkauf an andere Berater der Gesellschaft oder deren Interessensvertreter ist gestattet. Ein Verkauf ist der Gesellschaft vorab schriftlich anzuzeigen. Die Gesellschaft hat ein Vorkaufsrecht für 15 Tage zu gleichen Bedingungen. Weiterhin hat die direkte Upline des Beraters ein weiteres Vorkaufsrecht für 15 Tage. Erst nach Verstreichen dieser Fristen ist ein Verkauf an Dritte möglich. Die Gesellschaft behält sich aber das Recht vor, den Transfer trotzdem aus wichtigem Grund (z.B. unzumutbarer Erwerber) abzulehnen.

§ 12 Verrechnung von Forderungen

Die Gesellschaft ist berechtigt, offene Forderungen aus der Geschäftsbeziehung mit angefallenen Bonus- bzw. Provisionsansprüchen des Beraters zu verrechnen. Der Berater erklärt sich jedoch seinerseits dazu bereit, Bonusansprüchen nicht gegen Forderungen der Gesellschaft aufzurechnen, es sei denn, der Anspruch ist zwischen den Parteien unstrittig oder gerichtlich festgestellt. Der Berater ist verpflichtet zu viel gezahlten Bonus zurückzuzahlen. Wird eine Barauszahlung von Warengutschriften gewünscht, so wird deren Wert abzüglich von Boni und Provisionsbestandteil in voller Höhe sowie abzüglich einer Bearbeitungskostenpauschale in Höhe von 10% auf den auszahlbaren Betrag ausbezahlt werden.

§ 13 Grundlage Bonusberechnung

Als Umsatz, der bonusberechtigt ist, zählen alle Verkäufe, die laut Preisliste als bonusberechtigt gekennzeichnet sind. Dabei gibt es verschiedene Varianten zu wieviel Prozent der Umsatz bonusberechtigt ist. Der Kauf / Verkauf von Werbematerial, Verkaufshilfen und Starterpakete der Gesellschaft sind nicht bonusberechtigt. Basis für die Bonusberechnung ist dabei der Nettoverkaufspreis der Gesellschaft an den Berater.

§ 14 Zahlungsverkehr

1. Die Gesellschaft verkauft ihre Produkte ausschließlich auf Vorkasse. Der Berater erhält für jede Bestellung eine Rechnung. Zur Bezahlung stehen dem Berater verschiedene Zahlungswege (z.B. Überweisung, Zahlung per Kreditkarte, Sofortüberweisung) zur Verfügung. Die Produktion und Lieferung der bestellten Waren beginnt erst mit verbuchtem Geldeingang durch die Gesellschaft.
2. Die Nutzung kostenpflichtiger Zahlungsmethoden (z.B. Kreditkarte oder Sofortüberweisung) können dem Berater in Rechnung gestellt werden. Sollte dies der Fall sein, so wird der Berater vor der Zahlung über die anfallen Transaktionsgebühren informiert. Eine Nichtverfügbarkeit von einer Zahlungsmethode ist kein Mangel, solange die Überweisung als Zahlungsmethode noch möglich ist.
3. Sollte die Gesellschaft in Ausnahmefällen bestellte Waren nicht produzieren oder ausliefern können, erhält der Berater hierfür eine sofort einlösbare Warengutschrift.

§ 15 Warenversendung an den Berater / Portokosten

1. Zur Nachverfolgung der Sendungen an den Berater hat der Berater die Möglichkeit selbständig das Tracking im System zu verfolgen. Der Versand von Hemden aus der Produktion im Ausland bis zum Berater ist portobelastet.
2. Die Portokosten reduzieren sich mit der bestellten Hemdenmenge pro Monat.
3. Die Höhe der Portokosten pro Hemd sind der aktuellen Portopreistabelle zu entnehmen.
4. Die Portokosten dürfen an den Endkunden weiterbelastet werden. Die Portokosten müssen gegenüber dem Endkunden separat ausgewiesen werden.
5. Über die Portokosten erhält der Berater bei jeder Bestellung auf seiner Rechnung eine Portokosteninformation, die im Folgemonat berechnet wird.

§16 Rückgaberecht und Widerspruch

1. Maßgeschneiderte Artikel sind grundsätzlich vom gesetzlichen Widerspruchsrecht ausgeschlossen.
2. Die Gesellschaft erklärt sich dennoch dazu bereit maßgeschneiderte Artikel innerhalb von 30 Tagen nach Zustellung an den Berater mit Angabe der Rückgabegründe im Rahmen des Online-Rückläufermanagements im System aus Kulanz zurückzunehmen. Der Ablauf ist der jeweils gültigen Regelung zur Rückgabe der passenden Warengruppe zu entnehmen.
3. Im Shop erworbene, nicht maßgefertigte und nicht personalisierte Waren können gemäß der gesetzlichen Vorgaben umgetauscht werden.
4. Marketingmaterial, Flyer und sonstige personalisierte Druckerzeugnisse sind vom Umtausch ausgeschlossen.

§ 17 Werben neuer Berater

1. Wird ein neuer Berater geworben, so ist es die Pflicht der Upline, den Berater umfassend zu informieren. Insbesondere darüber, dass jeder Berater ein selbständiger Vertriebspartner ist und in keinem festen Angestelltenverhältnis zur Gesellschaft steht. Der Berater darf sich nur „Selbstständiger Handelspartner oder „Selbstständiger Vertriebspartner“ oder „Lizenzpartner“ der Gesellschaft nennen. Die Gesellschaft vertreibt ihre Produkte ausschließlich über den Direktvertrieb. Folglich gibt es auch keine anderen Vertriebsbeauftragten als die selbständigen Vertriebspartner. Weder von der Gesellschaft, noch innerhalb der Beraterstruktur gibt es einen Gebietsschutz oder einen Gebietsleiter. Ferner ist die Upline dafür verantwortlich, den Berater umfassend zu schulen und zu betreuen. Die Upline muss die Fragen der Berater nach bestem Wissen und Gewissen beantworten.
2. Wichtige Aufgaben der Upline
 - Die Anmeldung und der Eintrag des Beraters ins System
 - Aushändigung der AGB
 - Schulung des richtigen Maßnehmens
 - Schulung zur Nutzung des Systems
 - Hinweis auf die Zahlungsmodalitäten
 - Erklärung des Bonussystems der Gesellschaft
 - Beantwortung von Fragen
3. Die Upline erhält für die Wahrnehmung dieser Aufgaben eine Vergütung in Form des Marketingplans (Bonus) auf den Umsatz des Beraters, der durch die Upline betreut wird.

§ 18 Angestellte der Gesellschaft

Angestellte Mitarbeiter der Gesellschaft haben die Aufgabe die Berater zu unterstützen und Konflikte zu vermeiden. Angestellte und deren Angehörige dürfen nicht Berater der Gesellschaft werden. Ausnahmen müssen zuvor schriftlich genehmigt werden.

§ 19 Einwilligung zur Nutzung persönlicher Daten des Beraters

Der Berater erklärt hiermit seine Einwilligung zur Nutzung seiner Äußerungen, Bilder seiner Person und seiner persönlichen Daten zur Darstellung der Erfolge des Beraters an Dritte durch die Gesellschaft. Die Einwilligung kann schriftlich mit einer Frist von 30 Tagen widerrufen werden.

§ 20 Bonusauszahlungen

Boni werden immer zwischen dem 10. und 15. des Folgemonats ausbezahlt. Berater erhalten hierüber eine gesonderte Bonusabrechnung. Man muss bonusberechtigt sein, um einen Bonus zu erhalten. Die Gesellschaft ist nicht dazu verpflichtet, auf eine etwaige nicht vorhandene Bonusberechtigung hinzuweisen.

§ 21 Vertriebswege

Die Produkte der Gesellschaft dürfen aufgrund des besonderen Beratungsbedarfs nur im Direktvertrieb verkauft werden. Ein Verkauf über Ladengeschäfte und im Internet, insbesondere über Auktionshäuser, ist unter keinen Umständen gestattet da hierbei unter anderem die Betreuung des Kunden nicht sicher gewährleistet werden kann. Sonderaktionen wie Messen oder Promotion Veranstaltungen bedürfen immer der vorherigen schriftlichen Zustimmung durch die Gesellschaft. Hierzu hat der jeweilige Partner eine genaue Aufstellung der geplanten Sonderaktionen sowie Mittel, Art, Dauer und Umfang der jeweiligen Aktion bei der Gesellschaft schriftlich zur Prüfung und Genehmigung einzureichen. Bei Zuwiderhandlung können laufenden Aktionen gestoppt und der Berater abgemahnt werden.

§ 23 Beraterschutz

Bei der Anbahnung einer Beraterschaft ist der dokumentierte Erstkontakt und die ausführliche Erstberatung für die Zuteilung des Beraters bindend. Im Zweifel ist es sinnvoll, der Gesellschaft rechtzeitig einen schriftlichen Nachweis über den Erstkontakt des zu werbenden Beraters zu erbringen. Sollte es nach Prüfung und Entscheidung durch die Gesellschaft zu einer Umstrukturierung kommen, ist dies nur innerhalb von maximal 6 Monaten nach Vertragsbeginn möglich.

§ 24 Inaktivität

Die Beraterschaft kann durch die Gesellschaft schadlos zum Monatsende gekündigt werden, wenn der Berater innerhalb eines Zeitraumes von 6 Monaten – beginnend mit dem letzten Rechnungsdatum – keine Bestellung tätigt. Mit dieser Kündigung entfallen auch alle weiteren Ansprüche gegenüber der Gesellschaft, insbesondere Provisionen oder Ansprüche aus Boni. Die Kunden und Berater des Vertriebspartners fallen im Falle der Kündigung automatisch der Upline zu.

§25 Internet Werbeauftritt für Berater

1. Der Berater kann einen Internetauftritt zu Werbezwecken von der Gesellschaft mieten.
2. Der Berater kann dabei die Internetadresse (URL) vorschlagen. Die URL muss durch die Gesellschaft genehmigt werden. Die URL bleibt im Eigentum der Gesellschaft.
3. Der Berater kann den Internetauftritt in bestimmten Bereichen frei editieren. Dabei hat er sich an die guten Sitten und gesetzliche Vorgaben zu halten.
4. Der Berater wird selbst zum verantwortlichen Inhaber der jeweiligen Internetseite und wird im Impressum genannt. Für Schäden, die der Gesellschaft durch etwaige Verstöße durch den Berater entstehen, ist der Berater haftbar zu machen.
5. Preise und Kündigungsfristen für den Internet Werbeauftritt sind der aktuellen Preisliste zu entnehmen.

§ 26 Sonstiges

1. Liefer- und Erfüllungsort ist der Sitz der Gesellschaft. Der Berater erkennt diese Geschäftsbedingungen sowie die auf der Beraterpreisliste abgedruckten Liefer- und Zahlungsbedingungen in der jeweils gültigen Fassung durch Anklicken des Häkchens im Onlineformular ausdrücklich an. Änderungen der Geschäfts- und Lieferbedingungen werden dem Berater per E-Mail bekannt gemacht. Sie gelten als genehmigt, wenn der Berater nicht innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe schriftlich widerspricht. Sollten die vorstehenden Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so berührt dies die Wirksamkeit der übrigen Regelungen nicht. Im Zweifel gilt das Gesetz.

2. Sofern es sich bei dem Berater um einen Kaufmann, eine juristische Person des öffentlichen Rechts oder um ein öffentlich-rechtliches Sondervermögen handelt, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis und im Zusammenhang mit diesem Düsseldorf. Gleiches gilt, wenn der Berater keinen allgemeinen Gerichtsstand in Deutschland hat.
3. Es gilt deutsches Recht unter Ausschluss des internationalen Privatrechts und des ins deutsche Recht übernommene UN-Kaufrechts.

AGB der Befeni GmbH
Stand 01. Februar 2017