



## ANTRAG AUF ZULASSUNG ALS DISTRIBUTOR

Alle mit \* gekennzeichneten Felder sind Pflichtfelder! Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen!

Good Feeling Products S.L.  
Carrer S'Estanyol, 12  
ES-07560 Cala Millor  
C.I.F.: ES-B57576886  
Tel.: +34 971 06 49 31  
Fax: +34 971 06 49 41

[bestellung@gfpsl.com](mailto:bestellung@gfpsl.com)  
[www.good-feeling-products.com](http://www.good-feeling-products.com)

GFP-ID-Nr.:

(wird von GFP ausgefüllt)

Firma															
Name*										Vorname*					
Straße*														Hausnummer*	
PLZ*		Ort*								Land*					
Geb. Dat.*		Nationalität													
Telefon*										Handy					
E-Mail*															
Lieferadresse: (nur ausfüllen, wenn nicht identisch mit der Hausanschrift)															
Straße*														Hausnummer*	
PLZ*		Ort*								Land*					

Mein Empfehlungsgeber ist                      GFP-ID

**Meine Zahlungsweise\*:**

Kreditkarte   
  Vorabüberweisung   
  Paypal   
  Barzahlung bei Abholung

Kreditkartengesellschaft   
  Visa   
  Master Card   
 gültig bis: (MM/JJ)

Kreditkartennummer

Kartenprüfnummer

**Bankverbindung für Provisionsgutschriften:**

Bankname

BIC

IBAN:

**Pflichtfeld wenn umsatzsteuerpflichtig:**

Firmenname

Steuernummer

Finanzamt

UID-Nr.

Ich, der Antragsteller, bin mindestens 18 Jahre alt. Mit meiner Unterschrift bestätige ich die Richtigkeit der oben genannten Angaben und akzeptiere die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) von GFP in ihrer jeweils gültigen Fassung.

Unterschrift Antragsteller\*: \_\_\_\_\_ Datum:





# ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FÜR GOOD FEELING PRODUCTS - DISTRIBUTOREN

## 1. VERTRAGSGEGENSTAND:

- 1.1. Die GOOD FEELING PRODUCTS (im Folgenden GFP genannt) vertreibt ihr Warensortiment im Direktvertrieb über Distributoren an Endverbraucher.
- 1.2. Die Distributoren werden ihre Vertriebsarbeit nach der Marketingstruktur von GFP ausrichten. Diese ist dadurch gekennzeichnet, dass die einzelnen Distributoren Funktionspositionen, beginnend als ADVISOR, in der Vertriebsorganisation einnehmen können, die sich am Aufbau einer eigenen Struktur ausrichten. Die Merkmale des Vertriebssystems sind im GFP Vergütungsplan erfasst.
- 1.3. Demgemäß werden die Distributoren ihre Aufgaben als selbständige, unternehmerisch tätige Vertriebspartner unter Beachtung der Vorgaben des GFP-Vertriebssystems, des jeweils gültigen GFP-Vergütungsplans, der GFP-Unternehmensrichtlinien und der von GFP anderweitig erteilten Weisungen erfüllen. GFP wird dafür sorgen, dass den Distributoren alle benötigten Produkt- und Unternehmensinformationen in stets aktueller Form zur Verfügung gestellt werden.
- 1.4. Die Rechte und Pflichten aus diesem Vertrag sind von den Distributoren persönlich zu erfüllen, dürfen also ohne Zustimmung von GFP von den Distributoren nicht auf Dritte übertragen werden.

## 2. VERTRAGSABSCHLUSS, STATUS UND AUFGABEN DER DISTRIBUTOREN:

### 2.1. VERTRAG

Der Vertrag kommt durch die Unterzeichnung der umseitigen Anmeldung und die Erteilung einer GFP-ID-Nummer durch GFP zustande. Die Erteilung der GFP-ID-Nummer setzt unter anderem voraus, dass der Antragsteller voll geschäftsfähig ist. Die Distributoren erwerben von GFP alle zum Aufbau des Geschäftes erforderlichen Unterlagen. Ein Antragsteller kann innerhalb von 14 Kalendertagen seinen Zulassungsantrag schriftlich oder per Fax widerrufen und die Ware auf seine Kosten zurücksenden.

### 2.2. AUFGABEN

Die Distributoren ab dem Status Advisor vertreiben das GFP-Warensortiment als Vertragshändler im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Die Waren des GFP-Sortiments werden nur über GFP bezogen und ohne jegliche Veränderung von Aufmachung und Bezeichnung weitervertrieben. Für Wareneinkäufe von Vorteilskunden bei GFP erhalten die Distributoren eine Provision/Bonus nach Maßgabe des Vergütungsplanes.

Die Distributoren können neue, ihnen untergeordnete Distributoren akquirieren. Diese sind aber ausschließlich Vertragspartner von GFP. Die Distributoren können dann einen zusätzlichen Bonus erhalten, dessen Umfang im Vergütungsplan geregelt ist. Die Distributoren haben die von ihnen angeworbenen Distributoren mit den erforderlichen Informationen auszustatten, zu trainieren und zu motivieren.

### 2.3. PFLICHTEN

Die Distributoren werden als selbständige Gewerbetreibende ihr Gewerbe bei der zuständigen Kommunalbehörde anmelden. Für die Erfüllung ihrer sonstigen, insbesondere steuerlichen Unternehmerpflichten sind sie ebenso selbst verantwortlich wie für die Absicherung ihrer Berufs- und Lebensrisiken im Rahmen der jeweiligen Sozialversicherungspflichten. Die Distributoren verpflichten sich zur Einhaltung kaufmännischer Gepflogenheiten, zu Ehrlichkeit, Verantwortungsbewusstsein und Anstand. Ebenso wird eine aktive und unterstützende Kommunikation, sowie Präsentation der Marke GFP und ihrer Produkte, erwartet. Es versteht sich von selbst, dass Distributoren sich nicht abwertend über GFP und ihre Produkte äußern.

Mit dem Aufstieg vom Branch Manager zum Manager sind die GFP-Unternehmensrichtlinien gesondert zu unterzeichnen, um deren Bedeutung als Vertragsgrundlage gem. Ziffer 1.3 nochmals festzuhalten. Die schriftliche Anerkennung muss GFP bis zum 14. des Folgemonats vorliegen. Bei fehlender Unterschrift wird die Neueinstufung nicht in Kraft gesetzt und der Distributor bleibt weiterhin Branch Manager. Eine spätere Unterschriftsleistung des Distributors führt erst mit neuer Qualifikation, wie im Vergütungsplan beschrieben, zur Neueinstufung als Manager. Eine automatische Einstufung gibt es nicht.

## 3. WERBUNG, VERKAUFSFÖRDERUNG UND INTERNET:

3.1. Die Verwendung von Unternehmenskennzeichen und Marken von GFP ist den Distributoren untersagt, wenn dies nicht im Rahmen der vorgegebenen GFP-Werbemaßnahmen erfolgt.

3.2. Die Eröffnung und gewerbliche Nutzung von Internet Websites zum Zweck der Bewerbung von GFP Produkten und/oder des GFP Vertriebssystems außerhalb des offiziellen GFP-Internetzuganges, ist nur nach schriftlicher Zustimmung von GFP gestattet. Solche Websites dürfen nur nach Vorgaben von GFP gestaltet werden.

3.3. Die Distributoren werden keine anderen Materialien zur Präsentation der Produkte und des Vertriebssystems von GFP verwenden, vertreiben oder den Angehörigen der GFP-Vertriebsorganisation zur Verwendung empfehlen, als die von GFP zur Verfügung gestellten Materialien oder denen, die von GFP ausdrücklich zur Verwendung legitimiert werden.

3.4. Das Anbieten, Bewerben oder Verkaufen des GFP-Sortiments über andere Vertriebskanäle als den Direktvertrieb (z.B. Retail), insbesondere, wenn diese dem Image des GFP Sortimentes nicht Rechnung tragen (z.B. Internetversteigerungen wie eBay und Basare), ist den Distributoren untersagt.

3.5. Die Distributoren haben darauf zu achten, das Erscheinungsbild von GFP zu pflegen und der Qualität der Produkte Rechnung zu tragen.

3.6. Die Verwertungsrechte an Abbildungen, Fotografien und weiteren digitalen Medien, die von Distributoren im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeit erworben wurden, werden auf GFP übertragen. Dies gilt insbesondere für die Verwendung in Broschüren, Flyern und Internetseiten.

3.7. Distributoren mit dienstleistungsorientiertem Gewerbe (z.B. Sport- und Fitnessstudios, Sonnenstudios, Kosmetikstudios, Fuß- und Nagelpflegestudios, Massagepraxen, Friseurgeschäfte, Ernährungs- und Gesundheitseinrichtungen, Physiotherapie, SPA, Chiropraktiker, Wellness- und Schönheitseinrichtungen) dürfen die GFP-Produkte in ihrem Geschäft zum Verkauf bewerben.



#### 4. WETTBEWERB UND GEHEIMHALTUNG:

- 4.1. Der Vertrieb anderer Waren oder Dienstleistungen ist den Distributoren erlaubt. Distributoren ab dem Status „Manager“ ist es jedoch verboten, Waren zu vertreiben, die zu denen des jeweiligen GFP-Sortiments in Wettbewerb stehen. Andere Waren, auch solche die nicht im Wettbewerb stehen, dürfen von Managern nicht zusammen mit denen des GFP-Sortiments im Rahmen der gleichen Verkaufs- oder Werbemaßnahmen, insbesondere von Verkaufs-Partys unterbreitet oder beworben werden. Es darf nicht der Eindruck entstehen, dass die beworbenen Produkte im Zusammenhang mit GFP Produkten stehen.
- 4.2. Es ist den Managern untersagt andere Distributoren zu beeinflussen, neben oder anstatt ihrer Tätigkeit für GFP, jegliche Art von anderen Waren oder Dienstleistungen anzubieten. Dies gilt auch dann, wenn die betreffenden Waren nicht mit den Angeboten des GFP-Sortiments im Wettbewerb stehen.
- 4.3. Während und nach der Laufzeit dieses Vertrages werden die Distributoren jeden Status alle ihnen zu Gebote stehenden Informationen geheim halten. Dies gilt insbesondere für Namen und Adressen anderer GFP-Distributoren und -Kunden. GFP ist berechtigt Unterlagen, die Betriebsgeheimnisse enthalten, jederzeit von den Distributoren einzufordern.
- 4.4. Die Distributoren verpflichten sich auch nach Vertragsende, weder direkt noch indirekt Mitarbeiter oder Distributoren von GFP abzuwerben.
- 4.5. Die Weitergabe und/oder der Verkauf von internen, geheimen Daten und von geistigem Eigentum an Dritte außerhalb des GFP Vertriebssystems ist untersagt. Dies gilt besonders für Vorträge, Lehrgänge und Workshops-Unterlagen die Praktiken, Produkte und Vertriebsstrukturen von GFP thematisieren.

#### 5. VERGÜTUNG / UMSATZSTEUER:

- 5.1. Die Vergütung der Distributoren ergibt sich aus dem GFP-Vergütungsplan, der wesentlicher Bestandteil dieser Vereinbarung ist.
- 5.2. Die Distributoren werden GFP grundsätzlich ihre Umsatzsteueridentifikationsnummer mitteilen, bzw. GFP sofort informieren, sobald sie im Rahmen ihrer gewerblichen Tätigkeit zur Zahlung von Umsatzsteuer optieren oder die Kleinunternehmergrenze überschreiten. GFP wird erst von diesem Zeitpunkt an die Umsatzsteuer auf die fälligen Vergütungen abrechnen und bezahlen, soweit dies gesetzlich erforderlich ist.

#### 6. LAUFZEIT, BEENDIGUNG DES VERTRAGS:

- 6.1. Dieser Vertrag wird auf unbestimmte Zeit geschlossen.
- 6.2. Jede der beiden Vertragsparteien kann den Vertrag unter Einhaltung einer Frist von 2 Wochen zum Monatsende kündigen. Wenn die Distributoren ihre Tätigkeit unter Berücksichtigung der dafür aufgewendeten Zeit und der erzielten Einnahmen nicht mehr nebenberuflich ausüben, gelten die gesetzlichen Fristen.
- 6.3. Außerdem kann jede der beiden Vertragsparteien diesen Vertrag ohne Einhaltung einer Frist aus wichtigem Grund kündigen, wenn ein Verhalten der anderen Partei es für die kündigende Partei unzumutbar macht, am Vertrag bis zum nächsten ordentlichen Kündigungsstermin festzuhalten.

#### 7. VERJÄHRUNG, ÄNDERUNG DER VERTRAGSREGELN:

- 7.1. Die Ansprüche aus diesem Vertragsverhältnis, insbesondere Gewährleistungsansprüche, verjähren innerhalb eines Jahres ab dem Zeitpunkt, zu dem der betreffende Anspruch fällig ist und der Anspruchsberechtigte die Umstände kennt, die seinen Anspruch begründen.
- 7.2. Für den Fall, dass GFP zu der Überzeugung kommt, dass bestimmte Regeln in diesem Vertrag oder im GFP Vergütungsplan zu ändern sind, wird sie die Distributoren unter Fristsetzung von 30 Kalendertagen verständigen. Die widerspruchlose Fortsetzung des Vertragsverhältnisses durch die Distributoren gilt als stillschweigendes Einverständnis.

#### 8. ÄNDERUNG VON VERTRAGSREGELN, SCHRIFTFORM, GELTENDES RECHT UND GERICHTSSTAND:

- 8.1. Individualvereinbarungen bedürfen der Schriftform. Dies gilt auch für das Schriftformerfordernis selbst.
- 8.2. Die Parteien vereinbaren für alle aus diesem Vertrag resultierenden Streitigkeiten die örtliche Zuständigkeit Neuss und die ausschließliche Anwendbarkeit deutschen Rechtes.
- 8.3. Sollte eine der Regelungen dieses Vertrags nichtig, unwirksam oder unzulässig sein oder werden, so beeinträchtigt dies die Wirksamkeit des übrigen Vertrags nicht.

#### 9. DATENSCHUTZ:

- 9.1. Personenbezogene Daten sind u.a. Name, Anschrift, Telefonnummer und Email-Adresse, wie sie im Anmeldeformular vom Distributor angegeben wurden. Diese werden von GFP nur insoweit gespeichert und verarbeitet, als es zur Erfüllung der vertraglichen Verpflichtungen erforderlich ist. Die Daten werden nicht an Dritte weitergegeben.
- 9.2. Soweit die Distributoren im Rahmen dieser Vereinbarung personenbezogene Daten von Interessenten oder potentiellen Kunden erheben oder durch GFP erhalten, haben sie diese Daten vertraulich zu behandeln und ausschließlich zur Erfüllung ihrer Aufgaben aus dieser Vereinbarung zu erheben, zu verarbeiten oder zu nutzen. Insbesondere dürfen die Distributoren sie Dritten weder zugänglich machen, noch sonst zur Kenntnis bringen.
- 9.3. Die Distributoren haben in eigener Verantwortung für eine angemessen sichere Verarbeitung der Kunden- und Interessentendaten zu sorgen.
- 9.4. Den Distributoren ist es untersagt, die Kunden- und Mitarbeiterdaten von GFP für andere als die vertraglich vorgesehenen, gewerblich zu nutzen.
- 9.5. Diese Verpflichtungen bestehen auch nach Beendigung dieser Vereinbarung fort.