

Vermittlungsvertrag

Zwischen

SalesGuide24

und

Firma:

Anschrift

Straße:

Ort: PLZ:

Land: Internet:

Telfon: Fax:

UST-ID: Steuer-Nr.:

Ansprechpartner: E-Mail:

1. Gegenstand des Vertrags

SalesGuide24 agiert für den Leistungsanbieter als Vermittler und vermittelt die Leistungen des Anbieters an Dritte im Namen und auf Rechnung des Anbieters.

2. Bereitstellung der Leistungen/Angebote

Der Vertrieb der Leistungen und Angebote erfolgt überwiegend im Internet. Der Anbieter erstellt seinen Eintrag zum Unternehmen selbst und trägt Angebot selbst auf SalesGuide24.de ein. Preisangaben und Angebote werden regelmäßig vom Anbieter aktualisiert.

Der Anbieter erklärt sich einverstanden, dass alle von ihm veröffentlichten Angaben in seinen Einträgen durch SalesGuide24 zu allen bekannten Werbemethoden verwendet werden dürfen.

Bild- und Textrechte

Bei der Veröffentlichung von Texten und Bildern auf SalesGuide24, gewährleistet der Anbieter, dass er über alle notwendigen Rechte verfügt. Etwaige Ansprüche Dritter, leitet SalesGuide24 sofort an den Anbieter weiter.

3. Kosten

Für die Darstellung des Unternehmens und die Bewerbung von Angeboten auf der Internetseite erhebt SalesGuide24 keine monatlichen Grundgebühren. Erst bei der erfolgreichen Vermittlung entsteht eine Vermittlungsprovision.

4. Pflichten auf Seite des Anbieters

4.1. Vermittlungsprovision

Der Anbieter verpflichtet sich für jede nachweislich durch SalesGuide24 vermittelte Leistung, eine Vermittlungsprovision zu zahlen:

Provision: 10%

Die Provision gilt für den Gesamtnettobetrag, der zustande gekommenen Buchung. Auf Zusatzleistungen (Getränke) und nicht Bestandteile der gebuchten Leistung wird keine Provision erhoben. Bei Änderungen (z.B. höhere Teilnehmerzahl, weniger Übernachtungen) ist dies SalesGuide24 unverzüglich mitzuteilen. Bei einer Stornierung durch den Kunden, wird die Provision entsprechend der Stornierungskosten fällig.

Der Rechnungs- und Provisionsvertrag ist nach §4 UstG umsatzsteuerfrei, wenn die Reise/Veranstaltung im Ausland stattfindet oder der Leistungsträger seinen Sitz im Ausland hat. Anbietern ist es verboten, die von SalesGuide24 erhobene Vermittlungsprovision zu umgehen.

4.2 Best-Preis-Garantie

Der Leistungsanbieter gewährt dem Kunden den günstigsten Preis (Best-Preis-Garantie), der bei der betreffenden Anfrage möglich ist. Wenn bei SalesGuide24 ein höherer Preis veröffentlicht wurde, so gilt bei einer Anfrage durch den Kunden, der jeweils günstigere Preis, wenn dieser auch bei fremden Kunden zur Anwendung

kommen würde. In diesem Fall würde die Preiskorrektur SalesGuide24 mitgeteilt oder der Anbieter übernimmt die Änderung selbst.

5. Pflichten von SalesGuide24

SalesGuide24 bewirbt die Einträge zum Anbieter und seinen Angeboten aktiv im Internet, um dafür zu sorgen, dass potentielle Kunden Anfragen an den Anbieter stellen. SalesGuide24 berät (auf Wunsch) den Anbieter bei der Eintragung und darüber hinaus beim Erstellen der Gruppenangebote. SalesGuide24 bewirbt das Internetportal regelmäßig in Form von Newslettern und Direktmailings bei Reiseveranstaltern und Vereinen.

6. Abwerbverbot

Der Anbieter veröffentlicht auf SalesGuide24 keinerlei Kontaktdaten, die zur direkten Kontaktaufnahme mit dem Kunden führen könnten. Bei Verstoß behält sich SalesGuide24 vor, entsprechende Textstellen zu entfernen. Bei mehrmaligen Verstößen wird SalesGuide24 die Vertragsbeziehung beenden.

Der Anbieter wird den Kunden während und nach der Inanspruchnahme der Leistung nicht aktiv bewerben und nicht zur Direktbuchung auffordern. Er wird ausdrücklich die Empfehlung aussprechen, SalesGuide24 als Informationsplattform weiter zu nutzen.

7. Verantwortlichkeit und Haftung

SalesGuide24 behält sich vor, die im Internet veröffentlichten Einträge zum Anbieter und seinen Angeboten, zu sperren.

Der Anbieter haftet im Sinne des deutschen Rechts für die ordentliche Umsetzung der Leistungen zu den eingetragenen Preisen und zu der beschriebenen Qualität vor Ort als Veranstalter. Absprachen, Sonderregelungen

bezüglich der Buchung, des Zahlungsverkehrs und ggf. der Reklamationen und Ansprüchen werden immer direkt zwischen dem Anbieter und dem Kunden geregelt. SalesGuide24 haftet lediglich für die ordnungsgemäße Vermittlung, Darstellung im Internet und ggf. in weiteren Medien des Vertriebsweges.

8. Geschäftsabwicklung

Sobald SalesGuide24 eine Anfrage von einem Kunden erhält, wird diese an den Anbieter weitergeleitet. Abhängig von seinen verfügbaren Kapazitäten erstellt der Anbieter ein entsprechendes Angebot und sendet dieses per E-Mail oder Fax innerhalb von 3 Tagen an SalesGuide24. SalesGuide24 leitet das Angebot dann an den Kunden weiter. Entscheidet sich der Kunde für den Anbieter, wird SalesGuide24 alle bekannten Kundendaten mit der Buchungsbestätigung des Kunden an den Anbieter weiterleiten. Der Vertrag kommt dann direkt zwischen dem Anbieter und dem Kunden zustande.

9. Kündigung des Provisionsvertrages

Der Vertrag kann beiderseits mit einer Frist von 4 Wochen jeweils zum Ende eines Quartals gekündigt werden. Die Kündigung erfolgt dabei in schriftlicher Form oder per E-Mail.

Ferner gilt der Vertrag auf unbestimmte Zeit und Bedarf keiner Verlängerung. Vertragsänderungen werden schriftlich festgehalten und erfolgen im beiderseitigen Einverständnis der Vertragspartner.

10. Wechsel des Vertragspartners

Wir behalten uns vor, die Rechte und Pflichten aus dem Vertragsverhältnis auf einen Dritten zu übertragen. Machen wir hiervon Gebrauch, so steht dem Vertragspartner das Recht zur außerordentlichen Kündigung binnen zwei Wochen zu. Die Kündigung ist nur wirksam, wenn sie schriftlich erfolgt.

..... , den

.....

.....
Firma (Anbieter/ Veranstalter)
Name, Vorname, Stempel

Dresden, den

.....

.....
SalesGuide24

Bitte per Fax zurücksenden: 0351-417 499 19
