THOMAS BECKER AI

Thomas Becker AI – Vertriebspartnervertrag mit NDA

Prüffassung · 30.10.2026 · Unverbindliches Informationsmuster; nicht zur unmittelbaren Unterzeichnung.

Auf neue selbstständige B2B-Vertriebspartner zugeschnittener Entwurf. Individuelle Vereinbarungen bestehender Partner werden nicht ersetzt. Dieser Entwurf benötigt vor Einsatz eine Prüfung insbesondere der Vergütungsanlage und der tatsächlich gelebten Zusammenarbeit.

Vertragspartner

Unternehmer: Hans-Jürgen Glasmacher, Einzelunternehmer, handelnd unter Thomas Becker AI / HJG Group; Geschäftsanschrift laut geprüftem Impressum: Glockengasse 5, 47608 Geldern; USt-IdNr. DE 284 674 556; Kontakt info@gutachteramniederrhein.com. Stammdaten vor Unterzeichnung bestätigen.

Vertriebspartner: [vollständiger Name/Firma, Rechtsform, Anschrift, E-Mail, Gewerbe-/Registerangaben, Steuerstatus].

Beginn: [Datum], frühestens beiderseitige Unterzeichnung. Rolle: [Opener/Setter oder Full Cycle nach Freigabe]. Programmversion: [unterzeichnete Anlage A].

1. Auftrag und Selbstständigkeit

Der Unternehmer betraut den Partner fortlaufend mit der Vermittlung der in Anlage A bezeichneten B2B-Produkte von Thomas Becker AI. Der Partner gestaltet seine Tätigkeit und Arbeitszeit im Wesentlichen frei. Er erhält keine festen Arbeitszeiten oder Anwesenheitspflichten und trägt die gewöhnlichen Kosten seines selbstständigen Betriebs. Steuern und Sozialversicherung richten sich nach den gesetzlichen Vorgaben; die Vertragsbezeichnung ersetzt keine Statusprüfung. Ein Angestelltenverhältnis oder festes Einkommen wird nicht zugesagt.

2. Rolle und Befugnisse

Der Partner identifiziert geeignete Unternehmen, klärt deren Bedarf und dokumentiert qualifizierte Geschäftschancen. Beratung bis zur Abschlussreife ist nach Produktschulung möglich. Abschlüsse im Namen des Unternehmers, Rabatte, Leistungszusagen und Inkasso bedürfen gesonderter ausdrücklicher Vollmacht. Ohne diese nimmt ausschließlich der Unternehmer Kundenangebote an. Es gibt keine Gebietsexklusivität oder exklusiv zugewiesenen Kundenkreise.

3. Pflichten und Zusammenarbeit

Der Partner verwendet aktuelle freigegebene Produktinformationen, dokumentiert seine Vermittlungen im vorgesehenen CRM und informiert unverzüglich über relevante Entwicklungen. Unzutreffende Leistungs-, Einkommens- oder Einsparversprechen sind unzulässig. Der Unternehmer stellt notwendige Unterlagen und Informationen bereit und teilt Annahme, Ablehnung oder Nichtausführung nach den gesetzlichen Vorgaben mit. Gesetzliche Pflichten nach §§ 86, 86a HGB bleiben bestehen.

4. Ansprache und Kundeninteressen

Akquise erfolgt nur über zulässige Kanäle unter Beachtung von § 7 UWG und Datenschutzrecht. Öffentliche Kontaktdaten allein begründen keine Werbeeinwilligung. Partner dokumentieren die Grundlage einer Ansprache, beachten Widersprüche und geben Kunden nur passende freigegebene Leistungen an die Hand. Massenmailings, automatisierte Anrufe und private Datenexporte sind ohne gesonderte rechtlich zulässige Freigabe ausgeschlossen.

5. Provision und Anlage A

Die Parteien vereinbaren die in der unterschriebenen Anlage A bestimmten Produkte, Nettobasen, Provisionssätze, Kundenstaffeln und gegebenenfalls Funktionsvergütungen. Anlage A muss vor der ersten Vermittlung vollständig vorliegen. Das veröffentlichte Vergütungsmodell ist erst nach ausdrücklicher Übernahme Vertragsanlage.

Gesondert ausgewiesene Umsatzsteuer gehört vereinbarungsgemäß nicht zur Provisionsbasis. Änderungen der Sätze gelten nur einvernehmlich und für künftig vereinbarte Geschäfte; verdiente Ansprüche und kundenspezifisch zugesagte laufende Sätze werden nicht einseitig gekürzt. Bei Mitwirkung mehrerer Partner wird die konkrete Aufteilung vorab einvernehmlich dokumentiert. Gesetzliche Ansprüche gehen einer widersprechenden CRM-Zuordnung vor.

6. Entstehung, Abrechnung und Fälligkeit

Es gelten ergänzend §§ 87 bis 87c HGB, einschließlich zwingender Ansprüche, Vorschüsse, Auskunfts- und Buchauszugsrechte. Der Unternehmer rechnet monatlich unverzüglich, spätestens bis Ende des Folgemonats ab. Die gesetzliche Fälligkeit bleibt maßgeblich. Eine pauschale Wartefrist, Stornoreserve oder Auszahlungsschwelle wird nicht vereinbart.

Eine Rückbelastung setzt die gesetzlichen Voraussetzungen voraus und wird je Geschäft begründet. Unternehmerseitig zu vertretende Nichtausführung wird nicht pauschal dem Partner zugerechnet. Eine spätere Kundenkündigung hebt bereits verdiente Provision nicht automatisch auf. Keine Delkrederehaftung ohne gesonderte wirksame Vereinbarung.

7. Laufende und nachvertragliche Geschäfte

Laufende Entgelte werden nach Anlage A und den gesetzlichen Regeln abgerechnet. Nach Vertragsende werden offene sowie nachvertragliche Ansprüche insbesondere nach § 87 Abs. 3 HGB geprüft. Ein etwaiger Anspruch nach § 89b HGB wird nicht im Voraus ausgeschlossen. Die Folgen einer tatsächlichen Einordnung als Handelsvertreter im Nebenberuf sind vor Vertragsschluss ausdrücklich zu prüfen; „nebenberuflich“ wird nicht pauschal vorgegeben.

8. Führung und Entwicklung

Team- oder Ausbildungsfunktionen erfordern eine gesonderte Funktionsanlage mit Aufgaben, Verantwortungsbereich, Nachweisen und Vergütung. Allein die Anwerbung eines Partners wird nicht vergütet. Kein Eintrittsgeld, kein verpflichtender Eigenkauf, kein Mindestwarenbezug. Karrierebezeichnungen vermitteln keine gesellschaftsrechtlichen Befugnisse oder Abschlussvollmacht. Für Incentives gilt ausschließlich eine gesondert veröffentlichte und angenommene Aktionsordnung.

9. Vertraulichkeit / NDA

Beide Parteien schützen nicht öffentliche Informationen der jeweils anderen Partei und verwenden sie nur für die Zusammenarbeit. Dazu gehören Kunden- und Gesprächsdaten, interne Kalkulationen, technische Architektur, Quellcode, Prompts, Schnittstellen, Zugangsdaten, Schulungsunterlagen und noch nicht veröffentlichte Geschäftsplanung. Zugänge sind personenbezogen, mit angemessenen Schutzmaßnahmen zu verwenden; Weitergabe ist untersagt.

Ausgenommen sind nachweislich rechtmäßig bekannte oder unabhängig entwickelte Informationen, rechtmäßig öffentliche Informationen und rechtmäßig von Dritten erhaltene Informationen. Gesetzlich gebotene Offenlegungen und geschützte Meldungen an zuständige Stellen bleiben zulässig. Soweit erlaubt wird vor erzwungener Offenlegung informiert. § 90 HGB und gesetzlicher Geschäftsgeheimnisschutz bleiben unberührt.

Die Pflicht gilt nach Vertragsende fort, solange der jeweilige Schutzgrund besteht. Diese NDA begründet kein verdecktes nachvertragliches Wettbewerbsverbot.

10. Rechte, Datenschutz und Vorfälle

Bestehende Rechte verbleiben beim jeweiligen Rechteinhaber. Marken und Unterlagen werden nur im freigegebenen Umfang für die Vertragsdurchführung genutzt. Personenbezogene Daten werden nur auf geklärter Rechtsgrundlage in freigegebenen Systemen verarbeitet. Vor Datenzugriff wird die datenschutzrechtliche Rollenverteilung geprüft; gegebenenfalls wird eine gesonderte Vereinbarung geschlossen. Ein Handelsvertreter ist nicht automatisch Auftragsverarbeiter.

Zugangsverlust, Datenabfluss oder Missbrauch ist unverzüglich zu melden. Nach Vertragsende werden Zugänge gesperrt und Daten zurückgegeben oder gelöscht, soweit keine gesetzlichen Aufbewahrungsrechte/-pflichten entgegenstehen. Gesetzliche Zurückbehaltungsrechte werden nicht pauschal ausgeschlossen. Geheimhaltungsverstöße unterliegen den gesetzlichen Unterlassungs- und Schadensersatzregeln; eine pauschale Vertragsstrafe aus einem anderen Vertrag wird hier nicht übernommen.

11. Weitere Auftraggeber und Aufwendungen

Weitere Auftraggeber sind zulässig. Konkrete Interessenkonflikte werden vorab offengelegt und geregelt. Eine allgemeine ausschließliche Tätigkeit oder ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot wird nicht vereinbart. Außergewöhnliche erstattungsfähige Aufwendungen werden vorab abgestimmt; zwingende und handelsübliche Ansprüche bleiben unberührt.

12. Laufzeit und Beendigung

Der Vertrag läuft unbefristet. Ordentliche Kündigung richtet sich nach § 89 HGB; zwingende Sondervorschriften gehen vor. Kündigung aus wichtigem Grund nach § 89a HGB bleibt möglich. Kündigungen werden mindestens in Textform dokumentiert, soweit keine strengere gesetzliche Form gilt. Bei Beendigung erfolgen geordnete Kundenübergabe, Abrechnung und Prüfung nachvertraglicher Ansprüche.

13. Schlussbestimmungen

Es gilt deutsches Recht unter Wahrung zwingenden Rechts. Der gesetzliche Gerichtsstand gilt. Änderungen werden dokumentiert; gesetzliche Ansprüche auf eine unterzeichnete Vertragsurkunde bleiben bestehen. Eine unwirksame Klausel wird durch die gesetzliche Regelung ersetzt, nicht durch eine automatisch maximal zulässige Ersatzklausel.

Ort/Datum Unternehmer: _____ Unterschrift: _____

Ort/Datum Vertriebspartner: _____ Unterschrift: _____

Anlagen vor Unterschrift vollständig ausfüllen: A Produkt-/Vergütungsblatt und Staffelversion; B gegebenenfalls Führungsfunktion; C Datenschutzhinweise/Rollenklärung; D nur bei Teilnahme verbindliche Incentivebedingungen.

Gesonderte Empfehlungspartner-Vereinbarung: Kernpunkte

Für reine Tippgeber eigene Kurzvereinbarung: keine fortlaufende Vermittlungspflicht, kein Verhandlungsauftrag, keine Vollmacht; nur rechtmäßig gewonnene Empfehlungen, eindeutige Link-/Leadzuordnung, konkret vereinbarte Erfolgsvergütung und monatliche Abrechnung, NDA/Datenschutz angemessen zum tatsächlichen Zugriff. Bei tatsächlicher dauerhafter Vermittlung muss der HGB-Vertrag verwendet werden. Keine Umgehung gesetzlicher Rechte durch die Bezeichnung Affiliate.

Rechtsquellen, geprüft am 30.10.2026

https://www.gesetze-im-internet.de/hgb/__84.html

https://www.gesetze-im-internet.de/hgb/__86.html

https://www.gesetze-im-internet.de/hgb/__86a.html

https://www.gesetze-im-internet.de/hgb/__87.html

https://www.gesetze-im-internet.de/hgb/__87a.html

https://www.gesetze-im-internet.de/hgb/__87c.html

https://www.gesetze-im-internet.de/hgb/__89.html

https://www.gesetze-im-internet.de/hgb/__89b.html

https://www.gesetze-im-internet.de/hgb/__90.html

https://www.gesetze-im-internet.de/uwg_2004/__7.html