

VEREINBARUNG ÜBER GELEGENHEITSVERMITTLUNG

zwischen

jobEconomy GmbH

- Connectoor E-Recruiting Systeme -

Meinekestraße 26

10719 Berlin

nachfolgend jobEconomy

und

Vermittler*in XYZ (m/w/d)

PLZ und Stadt

nachfolgend Vermittler

Stand: April 2022

VORBEMERKUNG

jobEconomy hat das E-Recruiting-System „Connectoor“ entwickelt und möchte dies primär über Berater:innen im Mittelstand platzieren.

Der Connectoor ermöglicht es Arbeitnehmern leichter mit Arbeitgebern in Kontakt zu treten. Arbeitgebern ermöglicht dieses E-Recruiting System leichter die richtigen Talente zu finden, auszusuchen und zu gewinnen. Um den Vertrieb des Connectoors im deutschsprachigen Mittelstand auszubauen, haben wir hier zu seit dem Jahr 2016 ein Partner-Netzwerk aufgebaut. Dieser Vertrag soll die Interessen, Rechte und Pflichten aller Akteure für eine effektive und zielführende Zusammenarbeit regeln.

Das Connectoor Team, Dominic Carlberg (Geschäftsführer) sowie der Gründungs-Geschäftsführer Oliver Reinsch bedanken sich bei Ihnen für Ihr Interesse und Ihre Unterstützung. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit und sagen auch Ihnen unseren herzlichen Gruß - #HappyRecruiting!

Hinweis: Bei allen Bezeichnungen, die auf Personen bezogen sind, meint die gewählte Formulierung alle Geschlechter (m/w/d), außerdem wird aus Gründen der leichten Lesbarkeit die männliche Form von Personenbezeichnungen verwendet.

1. GEGENSTAND DER VEREINBARUNG

1.1 Gegenstand dieser Vereinbarung ist die gelegentliche Vermittlung von Vertragsabschlüssen über die Nutzung des Dienstes Connectoor durch den Vermittler gegen Zahlung einer Erfolgsprovision.

1.2 Der Vermittler wird für jobEconomy als Gelegenheitsvermittler auf nicht-exklusiver Basis im Gebiet Deutschland, Österreich und Schweiz (das „Territorium“) tätig. Er ist nicht verpflichtet, für jobEconomy tätig zu werden und den Dienst aktiv zu bewerben; jegliche Werbe- bzw. Vermittlungstätigkeit erfolgt auf freiwilliger Basis.

1.3 Die Tätigkeit des Vermittlers unter diesem Vertrag ist darauf beschränkt, den Dienst entweder per Verbreitung über einen statischen Link (z.B. in einem E-Mail-Newsletter oder über Einbindung auf einer Website), über die Versendung persönlicher Einladungen über den Dienst zu bewerben und/oder über die persönliche Beratung der jeweiligen Interessenten / Kunden. Ansonsten ist er in der Gestaltung seiner Tätigkeit frei.

1.4 Der Vermittler hat die sich aus diesem Vertrag ergebenden Aufgaben grundsätzlich persönlich wahrzunehmen. Er ist berechtigt, sich zur Erfüllung der ausschließlich administrativen Verpflichtung der Mitwirkung von Hilfspersonen als Erfüllungsgehilfen zu bedienen. Die Auswahl, Anleitung, Überwachung und insbesondere Betreuung dieser Hilfspersonen obliegt allein dem Vermittler. Einer gesonderten Zustimmung der jobEconomy bedarf es nicht, solange die Erfüllungsgehilfen KEINEN direkten Kundenkontakt haben. Der Vermittler hat den von ihm hinzugezogenen Hilfspersonen die Verpflichtung aufzuerlegen, ihrerseits nicht ohne sein Wissen und seine Zustimmung weitere Hilfspersonen einzusetzen. Der Vermittler unterrichtet die jobEconomy regelmäßig darüber, ob und ggf. welche Hilfspersonen er zur Erfüllung seiner aus diesem Verträge resultierenden Pflichten einsetzt.

1.5 Verträge über die Nutzung des Dienstes schließt allein jobEconomy ab. Der Vermittler ist nicht berechtigt, Willenserklärungen im Namen von jobEconomy abzugeben oder als jobEconomy / Connectoor Vertreter, Agent oder (Personal-)Berater aufzutreten.

1.6 jobEconomy behält sich im Ausnahmefall vor, vermittelte Kunden abzulehnen, wenn Zweifel an der Kreditwürdigkeit oder sonstige berechtigte Gründe zur Ablehnung des Vertrages mit dem

jeweiligen Kunden bestehen. jobEconomy wird den Vermittler über die Ablehnungsgründe informieren.

1.7 Dem Vermittler stehen exklusive Fortbildungsprogramme zur Verfügung, durch die er sich zum Connectoor.Expert und später auch zu Connectoor.Consultant weiterentwickeln kann. Diese Ausbildungen sind zertifiziert und werden durch die jobEconomy besonders honoriert.

1.7.1 Fortbildung zum Connectoor Expert

Voraussetzung für die Fortbildung zum Connectoor Expert ist die Durchführung von mind. drei Demos des Connectoor Systems durch einen Mitarbeiter der jobEconomy oder durch einen speziell ausgebildeten Consultant sowie die erfolgreiche Vermittlung von mind. drei Connectoor Premium- oder Professional Lizenzen zusammen mit einem erfahrenen Kollegen.

Die Fortbildung erfolgt online über die United Innovators Academy (nachfolgend Academy). Der Vermittler verpflichtet sich zur Anmeldung bei der Academy und zur Durchführung der Online-Fortbildung zum Connectoor Expert. Der erfolgreiche Abschluss dieser Fortbildung berechtigt den Vermittler (und nach den oben genannten drei Demos) zum eigenständigen Durchführen von Produktvorstellungen mit potenziellen Kunden und zur erhöhten Provisionszahlung laut Tabelle im Anhang. Ebenso ist der Connectoor Expert berechtigt sich ein eigenes Netzwerk an Tippgebern aufzubauen, diese sind bei der jobEconomy über das Formular auf <https://www.connectoor.com/partner> zu registrieren.

Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, sich ein eigenes Beraternetzwerk aufzubauen. Hier zu gibt es eine gesonderte Vereinbarung sowie ein spezielles Training, das jeder Connectoor-Teamleiter als Connectoor Expert optional absolvieren kann.

1.7.2 Fortbildung zum Connectoor Consultant

Vermittler, die in der Rolle des Connectoor Expert mind. zehn Connectoor Premium- oder Professional Lizenzen ohne Zuhilfenahme der Mitarbeiter der jobEconomy eigenständig am Markt platziert haben, sind berechtigt sich zum Connectoor Consultant zertifizieren zu lassen.

Diese Zertifizierung wird von der jobEconomy zu gewählten Zeitpunkten angeboten und kann online oder offline stattfinden. Durch diese Weiterbildung und Zertifizierung können zusätzliche Kosten entstehen.

Nach erfolgreicher Weiterbildung zum Connectoor Consultant ist der Vermittler in der Lage und auch berechtigt den sog. First Level Support seiner Kunden zu übernehmen. Das bedeutet, er richtet das Connectoor System eigenständig ein, optimiert den Arbeitgebermarkenauftritt mit den Connectoor inhärenten Möglichkeiten und betreut den Kunden bei Rückfragen zur Nutzung des Dienstes. Für diese Tätigkeit erhält der Vermittler zusätzlich einmalig 40% der gezahlten Einrichtungsgebühr, wenn diese binnen drei Monaten nach dem Verkauf beantragt wurde.

Ebenso ist der Connectoor Consultant berechtigt eigene Partner auszubilden, da die Teamleiter-Ausbildung Bestandteil der Consultant Ausbildung ist. Details sind auch hierzu in dem gesonderten Teamleiter-Vertrag geregelt.

2. VERGÜTUNG

2.1 Für jeden entgeltlichen Vertrag zwischen jobEconomy und einem Neukunden über die Nutzung des Dienstes, der auf seine aktive Vermittlung zustande gekommen ist sowie den von diesem Neukunden zu späteren Zeitpunkten erteilten Zusatz-/Folgaufträgen, erhält der Vermittler eine Provision nach Maßgabe von Anlage 1 zu dieser Vereinbarung in der jeweils gültigen Fassung.

2.2 Eine Provision ist nur geschuldet, wenn der Vertrag nachweislich über ein vom Vermittler eingesetztes Werbemittel zustande gekommen ist. Primär erfolgt bereits bei der Geschäftsanbahnung eine Nennung des Unternehmensnamens, der Domain und der Hauptansprechpartner an die jobEconomy über die Seite "www.connectoor.com/partner/lead". Die jobEconomy prüft, ob der Kontakt bereits Kunde ist oder er sich bereits in einer Kundenanbahnung durch einen anderen Berater befindet. Sollte dies nicht der Fall sein, wird dieser Kontakt (Lead) für den Berater für 60 Tage gesichert. Sollte es trotz nachweislicher Bemühungen seitens des Beraters nicht innerhalb der 60 Tage zu einem Abschluss kommen, kann der Berater weitere 60 Tage Kundenschutz beantragen. Nach dieser Frist besteht für diesen Kontakt im Regelfall kein Kundenschutz mehr - der Lead wird aus den Connectoor-Datenbanken gelöscht.

Ausnahmen hiervon müssen schriftlich begründet und durch die jobEconomy GmbH bestätigt werden.

Partner, die über das Tracking einer Partner-URL, einen Cookie oder einen durch jobEconomy generierten persönlichen Coupon Code mit jeweils einer spezifischen Laufzeit unsere Connectoor Lizenzen anpreisen möchten, machen dies bitte über unseren Abrechnungsdienstleister Digistore24. Hierbei ist zu beachten, dass abweichende Provisionsansprüche gelten, die in einem gesonderten Vertrag vereinbart werden. Die Betreuung von Kunden, die über DigiStore24 vermittelt wurden, obliegt allein der jobEconomy (sog. Affiliate-Geschäft)

2.3 Der Provisionsanspruch entsteht nur, wenn der vermittelte Kunde seinerseits die jobEconomy für bezogene Leistungen bezahlt hat. Bei Zahlungen per Lastschrift, oder per Kreditkarte gilt die Zahlung erst nach Ablauf der Rückbuchungsfrist als erfolgreich zustande gekommen. Bis zum Ablauf dieser Frist behält sich die jobEconomy das Recht auf Rückforderung der ausgezahlten Provision vor.

2.4 jobEconomy wird dem Vermittler innerhalb von vier Wochen nach Ende eines Kalendermonats eine Übersicht über die durch seine Vermittlung in dem betreffenden Monat zustande gekommenen Geschäfte und die in dem betreffenden Monat insgesamt verdiente Provision übermitteln. Der Vermittler ist verpflichtet, diese Übersicht innerhalb einer Frist von 4 Wochen zu prüfen. Nach Ablauf dieser Frist gilt der Monat als geschlossen und es können im Regelfall keine weiteren Ansprüche gegenüber der jobEconomy geltend gemacht werden.

2.5 jobEconomy erstellt zeitnah nach der übermittelten Provisionsübersicht eine Gutschrift, die je nach Umsatzgröße direkt oder zu einem späteren Zeitpunkt beglichen wird, s. Auszahlungskalender im Anhang Provisionen. Die Zahlung der Provision erfolgt auf das vom Vermittler angegebene deutsche, österreichische oder schweizerische Konto zeitgleich mit der Gutschrift. Eine gesonderte Rechnung muss seitens des Vermittlers nicht gestellt werden. Vermittler werden gebeten, ohne vorherige Aufforderung, uns ihre Umsatzsteuernummer zu nennen. Ohne die Nennung dieser Nummer werden die Auszahlungen immer netto (also ohne gesondert ausgewiesener MwSt.) erfolgen.

2.6 jobEconomy ist berechtigt, für die technische Abwicklung der Provisionsberechnung einen externen Dienstleister einzubinden. Der in den Ziffern 2.4 und 2.5 geschilderte Abwicklungsprozess kann dabei entsprechend angepasst werden, um den Abrechnungsprozess zu vereinfachen.

3. PFLICHTEN DES VERMITTLERS

3.1 Der Vermittler ist verpflichtet stets die Interessen der jobEconomy zu wahren und die ihm obliegende Verpflichtung mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns auszuüben. Entsprechendes gilt auch für die vom Vermittler herangezogenen Hilfspersonen.

3.1.1 Der Vermittler verpflichtet sich eigenständig im Umgang und der Nutzung des Connectoor Systems auf dem aktuellen Stand zu halten. Hierfür steht der Connectoor Partner Support via Mail an partner@connectoor.com zur Verfügung. Individuelle Termine mit dem Support und Kunden können im Bedarfsfall vereinbart werden.

3.1.2 - Für die Aus- und Weiterbildung unserer Berater betreibt die JobEconomy eine spezielle online Academy zusammen mit dem Beraternetzwerk "United Innovators GmbH". Die Zugangsdaten zu der Academy werden allen Beratern auf Nachfrage kostenlos freigeschaltet. Die dort angebotenen Bildungsangebote sind freiwilliger Natur, es wird jedoch allen Beratern geraten sich (auch im Interesse der eigenen Kundenberatung) selber fortzubilden und wertvolles (Fach-)Wissen aufzubauen.

3.2 Der Vermittler wird ausschließlich die von jobEconomy zur Verfügung gestellten Werbemittel für seine Tätigkeit verwenden. Er verpflichtet sich, im Rahmen der Bewerbung des Dienstes die gesetzlichen Vorschriften zu beachten. Insbesondere verpflichtet er sich, Folgendes zu unterlassen:

- a. Texte, Bilder, Videos sowie Inhalte jeglicher Art und Weise von Jobeconomy/Connectoor, die nicht explizit für den Partner-Vertrieb bereitgestellt wurden, zu verwenden, zu kopieren oder abzufilmen.
- b. Die Verwendung der Marken und Worte **jobEconomy**, **Connectoor** und **HappyRecruiting** in Domains ist verboten. Darüber hinaus ist es untersagt auf diese Begriffe SEO- oder SEA-Maßnahmen oder ähnliche werbende Dienste zu schalten oder darauf zu optimieren, die mit der jobEconomy / dem Connectoor in Konkurrenz treten würden oder könnten.
- c. Unverlangte E-Mail-Werbung zu versenden oder Spamming zu betreiben;
- d. den Dienst auf Websites oder sonst im Zusammenhang mit Inhalten zu bewerben, die gesetzwidrig oder geeignet sind, den Ruf des Dienstes oder von jobEconomy / Connectoor zu beeinträchtigen; dazu zählen insbesondere verleumderische, diffamierende, obszöne, pornografische, beleidigende, gewaltverherrlichende, mit Vorurteilen behaftete oder hassorientierte sowie extremistische Inhalte
- e. andere irrezuführen.

3.3 Der Vermittler stellt jobEconomy von allen Ansprüchen Dritter frei, soweit diese durch eine Verletzung seiner Pflichten und Obliegenheiten als Vermittler verursacht wurden und ist verpflichtet jobEconomy den hieraus entstehenden Schaden zu ersetzen.

3.4 Für die Versteuerung seiner Einkünfte ist der Vermittler selbst verantwortlich.

4. RECHTSEINRÄUMUNG

4.1 jobEconomy räumt dem Vermittler zum Zwecke der vertragsgegenständlichen Vermittlungstätigkeit das nicht-exklusive, nicht-übertragbare, auf das Gebiet des Territoriums begrenzte und widerrufliche Recht ein, die Marken, Logos, Warenzeichen und Firmenbezeichnungen (nachfolgend „Kennzeichen“ genannt) von jobEconomy im Zusammenhang mit der Vermittlungstätigkeit (Partner von jobEconomy oder Connectoor Partner) und der Bewerbung des Dienstes zu nutzen. Weitere Rechte werden nicht eingeräumt.

4.2 jobEconomy ist berechtigt, das unter 4.1 eingeräumte Recht durch Verwendungsregeln genauer zu spezifizieren und damit eventuell auch einzuschränken. jobEconomy ist hierzu einseitig berechtigt und Bedarf nicht der Zustimmung des Vertragspartners. jobEconomy verpflichtet sich hierbei, nur für alle Vertragspartner identische Regeln festzulegen. Dabei kann jobEconomy nach transparent definierten Kriterien Vertragspartner in Gruppen unterscheiden und die Verwendungsregeln für Gruppen spezifisch ausdifferenzieren.

5. LAUFZEIT UND KÜNDIGUNG

5.1 Diese Vereinbarung wird auf unbestimmte Zeit geschlossen. Beide Parteien haben das Recht, die Vereinbarung jederzeit mit einer Frist von einem Monat zum Monatsende zu kündigen. Die Kündigung muss schriftlich erfolgen.

5.2 Das Recht zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt. Ein wichtiger Grund liegt insbesondere vor, wenn der Vermittler andere als die vertraglich vereinbarten Werbemittel einsetzt oder gegen die Verpflichtungen aus Ziffer 3.2 dieser Vereinbarung verstößt.

6. VERTRAULICHKEIT

6.1 Die Parteien werden über den Inhalt und die Einzelheiten dieses Vertrages, insbesondere die Höhe der Gegenleistungen, Stillschweigen bewahren und keine solchen Informationen an Dritte weitergeben. Der Vermittler darf ihm bekannt werdende Geschäfts- oder Vertriebsgeheimnisse von jobEconomy weder während noch nach der Laufzeit dieses Vertrages weiter verwerten oder Dritten mitteilen.

6.2 Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse der Kunden, die dem Vermittler anvertraut oder durch seine Tätigkeit bekannt werden, hat er – auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses – ebenfalls vertraulich zu behandeln.

7. WETTBEWERBSVERBOT

7.1. Dem Vermittler ist es nicht gestattet, die Vertretung von anderen Unternehmen zu übernehmen, die Dienste herstellen oder vertreiben, welchen denen der jobEconomy gleich oder gleichartig sind. Weiterhin ist ihm untersagt, sich an der Entwicklung, Herstellung oder dem Vertrieb solcher Dienste direkt oder indirekt zu beteiligen sowie derartige Unternehmen in sonstiger Weise zu fördern oder zu unterstützen. Hiervon ausgenommen sind solche Aktivitäten, welche mit der jobEconomy abgestimmt und schriftlich bestätigt sind und ihr im unternehmerischen Sinne zu Gute kommen.

7.2 Dem Vermittler ist weiterhin untersagt, Werbemaßnahmen in den Medien vorzunehmen, in welchen die jobEconomy bereits für ihre Produkte, Waren oder Dienstleistungen wirbt oder vor hat zu werben. Hiervon ausgenommen sind solche Aktivitäten und Werbemaßnahmen, die mit der jobEconomy abgestimmt sind und der jobEconomy zu Gute kommen.

8. SONSTIGES

8.1 Ist oder wird eine Bestimmung dieser Vereinbarung unwirksam, so berührt dies die Wirksamkeit der Vereinbarung nicht. Die Unwirksame Klausel soll durch eine dem wirtschaftlichen Zweck am nächsten kommende Klausel ersetzt werden. Gleiches gilt für eine Vereinbarungslücke.

8.2 Mündliche Nebenabreden zu dieser Vereinbarung bestehen nicht. Nachträgliche Ergänzungen und Änderungen sind nur wirksam, wenn die Schriftform eingehalten wird. Dies gilt auch für die nachträgliche Einigung über die Aufhebung der Schriftformpflicht.

8.3 Mit dieser Vereinbarung wird kein gesellschaftsrechtliches Verhältnis und kein Arbeitsverhältnis begründet.

8.4 Gerichtsstand ist Berlin.

8.5 Die Vereinbarung tritt am Tag der Annahme (durch die jobEconomy) des Partnerantrages (des Vermittlers) in Kraft.

Unterschrift jobEconomy GmbH

Berlin, _____
Ort, Datum

Oliver Reinsch, Geschäftsführer

Unterschrift Vermittler:in

Ort, Datum

Oliver Reinsch

ANLAGE 1

VERGÜTUNG / PROVISION

1.1 Der Vermittler erhält für jeden nachweislich aufgrund seiner Tätigkeit vermittelten entgeltlichen Vertrag über die Nutzung des Dienstes eine Provision in folgender Höhe:

	Tipgeber / Partner	Connectoor Expert	Connectoor Consultant
Connectoor Lizenzen	10 %	20 %	20 %
Einrichtungsservice	10%	20 %	20 % + einmalig 40 %
Gruppenprovision		50 %	50 %
Rochade		ja	ja
Stellenbörsen			bis max. 5% in Abhängigkeit von Produkt und Abnahmemenge

Gibt ein Vermittler der Stufen „Experte“ oder „Consultant“ den Lead an die jobEconomy, erhält dieser bei erfolgreichem Abschluss 10% des Netto-Umsatzes aus Connectoor-Lizenz und ggf. Einrichtung als Provision - analog zur Rolle des „Tipgebers/Partners“. Eine Provision für Folgeumsätze durch Stellenbörsen oder Personalvermittlung wird nicht ausgezahlt.

1.2 „Netto-Umsatz“ in diesem Zusammenhang sind die durch jobEconomy über die gesamte Vertragslaufzeit („Lifetime“) erzielten tatsächlichen Einnahmen aus einem vermittelten Geschäft abzüglich Umsatzsteuer in gesetzlicher Höhe. Mit Ausnahme einer Kündigung aus wichtigem Grund gemäß Ziffer 5.2 bleibt der Provisionsanspruch von einer Beendigung dieser Vereinbarung unberührt.

1.3 Wirbt der Vermittler Kunden, die selbst als Vermittler agieren und einen eigenen Vermittlungsvertrag mit jobEconomy abschließen, z.B. Clusterorganisationen oder Verbände, so reduziert sich der Provisionsanspruch auf 50% der durch diesen geworbenen Vermittler erzielten Provisionen aus Lizenzen.

1.4. Betreut ein Connectoor Consultant selbständig und ohne Einbindung der jobEconomy seinen gewonnenen Vermittler und dessen durch diesen vermittelte Neukunden, kann auf Antrag die „Rochade“-Funktion (kurz: Rochade) in Kraft treten. Diese Rochade ermöglicht die volle Provisionierung sowohl für den Partner als auch für den Consultant. Für Verbände oder Clusterorganisationen gilt weiterhin Ziffer 1.3.

1.5. Vermittler der Stufen „Experte“ oder „Consultant“ verpflichten sich zur laufenden Neukundenakquise. Bei nicht erfolgreicher Vermittlung von Neukunden innerhalb des definierten Zeitraums verlieren Vermittler ihren Status und werden eine Stufe herabgestuft (Consultants werden Experten, Experten werden Partner). Experten verpflichten sich zu mindestens einem erfolgreichen Verkauf binnen 6 Monaten, Consultants zu mindestens einem Neukunden innerhalb von 12 Monaten, den sie vollumfänglich und selbständig betreuen.

1.5.1 Vermittler der Stufe Connectoor Expert, die in einem Zeitraum von sechs Monaten keine eigenständigen Verkäufe realisiert haben, werden in den Status Connectoor Partner überführt. Daraus ergeben sich die gemäß Anlage 1 Provisionsansprüche und Regelungen zum Tippebergeschäft.

1.5.2 Vermittler der Stufe Connectoor Consultant, die in einem Zeitraum von zwölf Monaten keine eigenständigen Verkäufe realisiert haben, werden in den Status Connectoor Expert gestuft. Daraus ergeben sich die Provisionsansprüche und Regelungen zum Tippebergeschäft gemäß Tabelle dieser Anlage. Etwaige Umsätze der eigenen Vermittler der Stufe Connectoor Expert werden für die Zeit der Rückstufung der jobEconomy zugeordnet. Deren Umsätze begründen keinen Provisionsanspruch mehr für den Connectoor Consultant. Der Connectoor Consultant kann seinen Status durch drei erfolgreiche Verkäufe binnen drei Monaten zurückerlangen. Seine ursprünglichen Connectoor Partner und Connectoor Experts werden ihm sodann wieder zugeschlüsselt und der Provisionsanspruch durch deren Geschäft fällt gemäß Anlage 1 wieder auf den Connectoor Consultant.

Dies gilt für Geschäfte ab dem Zeitpunkt der Wiedererlangung des Status Connectoor Consultant.

1.6 Auszahlungskalender

Zur Vereinfachung der Zahlungsabwicklung behält sich die jobEconomy das Recht vor, die Auszahlung der Provisionen an Mindestgrößen zu koppeln:

Provisionsauszahlungen mit einer Summe unter 50,-€ werden im Januar überwiesen.
Provisionssummen unter 200,-€ werden im Januar, April, Juli und September überwiesen.
Alle anderen Provisionen werden vereinbarungsgemäß monatlich überwiesen.