

## Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) der Flying Marketers GmbH

1. Präambel .....	1
2. Aufgaben der Flying Marketers .....	2
3. Freiheit der Vermarktungsgestaltung .....	3
4. Konditionen .....	3
5. Freigabe .....	4
6. Pflichten des Produktgebers.....	5
7. Provisionsgrundlage .....	6
8. Abrechnung und Rechnungsstellung .....	6
9. Exklusivität und Abwerbeverbot .....	7
10. Keine Vermarktungsgarantie .....	8
11. Haftung .....	9
12. Marketing und Werbung .....	9
13. Pflichten der selbständigen Vertriebspartner.....	10
14. Regelmäßige Rechnungserstellung durch den Vertriebspartner .....	11
15. Salvatorische Klausel .....	11
16. Ergänzende Regelungen .....	12

### 1. Präambel

Die Flying Marketers GmbH (im Folgenden als "Flying Marketers" bezeichnet) hat es sich zur Aufgabe gemacht, eine innovative Plattform zu betreiben. Auf dieser können Unternehmen als Produktgeber ihre Vermarktungsangebote präsentieren. Gleichzeitig erhalten selbständige Vertriebspartner die Möglichkeit, diese Angebote einzusehen und aktiv zu vermarkten. Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) legen die Rahmenbedingungen und Regelungen fest, unter denen Produktgeber und Vertriebspartner die Plattform nutzen können, um eine kooperative, erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit zu gewährleisten.

#### 1.1 Plattform als Vermittlungs- und Marktplatz

Die Plattform der Flying Marketers dient als Vermittlungs- und Marktplatz, auf dem Produktgeber und Vertriebspartner zueinanderfinden. Sie bietet eine digitale Umgebung, die es Unternehmen ermöglicht, ihre Produkte und Dienstleistungen einer breiten Zielgruppe vorzustellen, während gleichzeitig selbständige Vertriebspartner die Chance erhalten, innovative Vermarktungsangebote zu entdecken und aktiv zu bewerben.

#### 1.2 Förderung von Partnerschaft und Erfolg

Flying Marketers verfolgt das Ziel, eine dynamische Community aufzubauen, in der sich Produktgeber und Vertriebspartner auf Augenhöhe begegnen und durch eine transparente, effiziente Plattform zusammenarbeiten können. Die AGB sollen sicherstellen, dass alle Beteiligten gleichermaßen von dieser Plattform profitieren und eine Grundlage für langfristige, erfolgreiche Partnerschaften geschaffen wird.

#### 1.3 Regelung der Plattformnutzung

Diese AGB regeln die Nutzung der Plattform durch Produktgeber und Vertriebspartner. Sie legen die Rechte und Pflichten beider Parteien fest, um einen fairen und transparenten Rahmen für die Zusammenarbeit zu

gewährleisten. Durch die Einhaltung dieser AGB wird eine vertrauensvolle und effektive Nutzung der Plattform ermöglicht, von der alle Mitglieder der Flying Marketers-Community profitieren können.

Die Präambel soll einen klaren Überblick über die Intentionen und Ziele der Flying Marketers GmbH sowie den Zweck und die Ausrichtung der Plattform bieten.

## 2. Aufgaben der Flying Marketers

Die Flying Marketers GmbH übernimmt eine zentrale Rolle als Vermittler zwischen Produktgebern und qualifizierten Vertriebspartnern auf ihrer Plattform. Die folgenden Aufgaben verdeutlichen den Beitrag der Flying Marketers zur effektiven Gestaltung und Unterstützung der Vermarktungsprozesse:

### 2.1 Vermittlung qualifizierter Vertriebspartner

Die Flying Marketers widmet sich aktiv der Suche und Vermittlung von qualifizierten Vertriebspartnern für die Produktgeber. Durch gezielte Auswahlprozesse und transparente Kriterien wird sichergestellt, dass nur Partner mit entsprechenden Qualifikationen und Kompetenzen in das Netzwerk aufgenommen werden. Dies fördert eine partnerschaftliche Zusammenarbeit und steigert die Erfolgsaussichten für beide Seiten.

### 2.2 Listung von Vermarktungsangeboten auf der Plattform

Ein weiterer zentraler Aufgabenbereich der Flying Marketers besteht in der Listung von Vermarktungsangeboten auf ihrer Plattform. Dies ermöglicht es Produktgebern, ihre Produkte und Dienstleistungen einem breiten Publikum von potenziellen Vertriebspartnern zugänglich zu machen. Die Plattform dient dabei als zentraler Marktplatz, auf dem Angebot und Nachfrage zusammengeführt werden.

### 2.3 Begleitung des Auswahlprozesses

Die Flying Marketers begleitet den Auswahlprozess, bei dem Produktgeber und Vertriebspartner zusammenfinden. Dies schließt eine aktive Beratung und Unterstützung ein, um sicherzustellen, dass die Interessen und Anforderungen beider Parteien optimal aufeinander abgestimmt werden. Die Flying Marketers fungiert dabei als Bindeglied und trägt dazu bei, eine erfolgreiche Partnerschaft von Anfang an zu ermöglichen.

### 2.4 Betonung der Verantwortung des Vertriebspartners

Es ist wichtig zu betonen, dass die Verantwortung für die eigentliche Vermarktung stets beim selbständigen Vertriebspartner liegt. Die Flying Marketers übernimmt keine operative Rolle in der Umsetzung der Vermarktungsaktivitäten, sondern legt den Fokus darauf, eine qualifizierte Ausgangsbasis für erfolgreiche Kooperationen zu schaffen.

### 2.5 Produktgeber-Verantwortung für Informationen und Preise

Die Flying Marketers unterstreicht die Verantwortlichkeit der Produktgeber für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität ihrer Produktinformationen und Preise. Dieser Aspekt gewährleistet eine verlässliche Grundlage für die Vertriebspartner und trägt dazu bei, das Vertrauen innerhalb des Netzwerks zu stärken.

Die umfassenden Aufgaben der Flying Marketers sind darauf ausgerichtet, eine dynamische und vertrauensvolle Plattform zu schaffen, auf der erfolgreiche Vermarktungspartnerschaften entstehen können.

### 3. Freiheit der Vermarktungsgestaltung

Die Flying Marketers GmbH respektiert die unternehmerische Freiheit und Eigenverantwortung der Vertriebspartner bei der Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen. Im Sinne einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Produktgebern und Vertriebspartnern unterliegen Letztere keinerlei Anweisungen bezüglich der Art und Ausführung ihrer Vermarktungsbemühungen.

#### 3.1 Selbstbestimmte Vermarktungsstrategien

Die Vertriebspartner sind eigenständige Unternehmer und haben die Freiheit, ihre Vermarktungsstrategien nach eigenem Ermessen zu entwickeln und umzusetzen. Flying Marketers übernimmt keine Kontrolle über die spezifischen Marketingmethoden, Werbemaßnahmen oder Verkaufsaktivitäten der Vertriebspartner.

#### 3.2 Unabhängigkeit in der Kundenansprache

Die Vertriebspartner sind befugt, ihre Zielgruppen eigenständig zu definieren und entsprechende Kundenansprachen zu wählen. Dabei sind sie nicht verpflichtet, Vorgaben der Flying Marketers GmbH oder des Produktgebers zu folgen, solange diese im Einklang mit geltenden Gesetzen und Bestimmungen stehen.

#### 3.3 Flexibilität bei Verkaufsstrategien

Vertriebspartner haben die Möglichkeit, unterschiedliche Verkaufskanäle zu nutzen und ihre Verkaufsstrategien individuell anzupassen. Diese Flexibilität soll sicherstellen, dass die Vertriebspartner ihre Tätigkeiten gemäß ihren eigenen Geschäftsmodellen und Markterfordernissen gestalten können.

#### 3.4 Keine Weisungsgebundenheit

Die Vertriebspartner sind nicht weisungsgebunden und haben die Freiheit, ihre Tätigkeiten unabhängig zu gestalten. Flying Marketers nimmt keinen Einfluss auf die Tagesgeschäfte der Vertriebspartner und respektiert ihre unternehmerische Eigenständigkeit.

#### 3.5 Haftungsfreistellung der Flying Marketers

Die Flying Marketers GmbH wird von jeglicher Haftung für Handlungen oder Unterlassungen der Vertriebspartner im Rahmen ihrer Vermarktungsbemühungen freigestellt. Jeder Vertriebspartner trägt die alleinige Verantwortung für die Einhaltung rechtlicher Bestimmungen und die ethisch korrekte Ausführung seiner Vermarktungsaktivitäten.

#### 3.6 Fortlaufende Zusammenarbeit auf Basis der Partnerschaft

Diese Freiheit der Vermarktungsgestaltung soll die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Flying Marketers, Produktgebern und Vertriebspartnern stärken, indem sie Raum für individuelle unternehmerische Entfaltung und Innovationsfreiheit schafft.

### 4. Konditionen

Die Konditionen für die Nutzung der Plattform durch Produktgeber sind wie folgt festgelegt:

#### 4.1 Kostenfreie Eintragung von Vermarktungsangeboten

Die Eintragung von Vermarktungsangeboten auf der Plattform der Flying Marketers ist für Produktgeber kostenfrei. Dies ermöglicht eine unkomplizierte und transparente Möglichkeit für Unternehmen, ihre Produkte und Dienstleistungen auf dem Marktplatz zu präsentieren, ohne anfängliche Gebühren für die Listung entrichten zu müssen.

#### 4.2 Provisionsmodell für erfolgreiche Verkäufe

Provisionen entstehen ausschließlich im Falle eines erfolgreichen Verkaufs über die Plattform. Produktgeber und Flying Marketers vereinbaren die genaue Höhe der Provisionen in einem partnerschaftlichen Dialog. Dieses Provisionsmodell gewährleistet, dass die Vergütung an den Erfolg geknüpft ist und zeigt das gemeinsame Interesse an einer erfolgreichen Vermarktung.

#### 4.3 Individuelle Vereinbarung der Provisionen

Die genaue Höhe der Provisionen wird in einer individuellen Vereinbarung zwischen dem Produktgeber und der Flying Marketers GmbH festgelegt. Dies ermöglicht eine maßgeschneiderte Ausgestaltung der Konditionen, die auf die spezifischen Bedürfnisse und Anforderungen des Produktgebers zugeschnitten ist. Eine transparente und vertrauensvolle Kommunikation ist hierbei grundlegend.

#### 4.4 Separate Provisionen für Flying Marketers und Vertriebspartner

Bei einem erfolgreichen Verkauf fallen separate Provisionen an, die sowohl die Flying Marketers GmbH als Plattformbetreiber als auch den selbständigen Vertriebspartner berücksichtigen. Dieses Modell fördert eine faire und transparente Aufteilung der Vergütung zwischen den beteiligten Parteien und unterstreicht die Partnerschaft auf der Plattform.

Die Konditionen sollen sicherstellen, dass Produktgeber, Flying Marketers und Vertriebspartner gleichermaßen von einer erfolgreichen Zusammenarbeit profitieren und ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Leistung und Vergütung gewährleistet ist.

### 5. Freigabe

Die Freigabe von Vermarktungsangeboten auf der Plattform erfolgt nach einem sorgfältigen Prüfungsprozess durch die Flying Marketers GmbH. Hierbei handelt es sich um einen entscheidenden Schritt, um die Qualität und Seriosität der auf der Plattform präsentierten Produkte und Dienstleistungen zu gewährleisten. Flying Marketers behält sich das Recht vor, Vermarktungsangebote nach eigenem Ermessen und unter Berücksichtigung festgelegter Kriterien zu prüfen und gegebenenfalls nicht freizuschalten.

#### 5.1 Qualitätssicherung und Transparenz

Die Flying Marketers GmbH übernimmt eine verantwortungsbewusste Rolle bei der Qualitätssicherung auf der Plattform. Durch die Freigabe von Vermarktungsangeboten wird sichergestellt, dass nur Angebote zugänglich sind, die den Standards und Richtlinien von Flying Marketers entsprechen. Dies dient nicht nur dem Schutz der Käufer, sondern trägt auch dazu bei, das Vertrauen zwischen Produktgebern, Vertriebspartnern und Endkunden (Unternehmen oder Verkäufer) zu stärken.

#### 5.2 Schutz vor unseriösen Angeboten

Das Recht von Flying Marketers, Angebote nicht freizuschalten, dient insbesondere dem Schutz vor unseriösen oder irreführenden Vermarktungsangeboten. Durch diese Vorauswahl wird sichergestellt, dass die Plattform einen Mehrwert für alle Beteiligten bietet und eine Umgebung geschaffen wird, in der vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen aufgebaut werden können.

#### 5.3 Transparente Kommunikation mit Produktgebern

Im Falle einer Nichtfreischaltung wird Flying Marketers die Gründe transparent und nachvollziehbar kommunizieren. Dies ermöglicht es Produktgebern, ihre Angebote gegebenenfalls anzupassen, um den Qualitäts- und Transparenzanforderungen der Plattform zu entsprechen.

#### 5.4 Kontinuierliche Verbesserung und Feedback

Flying Marketers sieht die Freigabe von Vermarktungsangeboten als einen iterativen Prozess, der durch kontinuierliche Verbesserung geprägt ist. Das Feedback der Produktgeber wird geschätzt und kann dazu beitragen, die Freigabeprozesse weiter zu optimieren und die Plattform als Ganzes zu stärken.

Die Freigabe von Vermarktungsangeboten ist somit nicht nur ein regulatorischer Schritt, sondern ein aktiver Beitrag zur Qualität, Vertrauensbildung und positiven Erfahrung aller Nutzer auf der Plattform.

### 6. Pflichten des Produktgebers

Der Produktgeber übernimmt wesentliche Verantwortlichkeiten für die Qualität und Richtigkeit der auf der Plattform präsentierten Produkte. Diese Pflichten dienen dazu, die Integrität der Plattform zu wahren und einen transparenten sowie verlässlichen Marktplatz für alle Beteiligten zu gewährleisten.

#### 6.1 Wahrheitsgetreue Darstellung der Produkte

Der Produktgeber verpflichtet sich, seine Produkte und Dienstleistungen wahrheitsgetreu, vollständig und präzise auf der Plattform der Flying Marketers GmbH abzubilden. Dies umfasst eine klare Beschreibung der Produkte, Angaben zu technischen Spezifikationen, Preisen, Verfügbarkeiten sowie etwaige Besonderheiten oder Zusatzleistungen. Durch diese umfassende Darstellung soll sichergestellt werden, dass Vertriebspartner und potenzielle Kunden alle relevanten Informationen erhalten.

#### 6.2 Zeitnahe Prüfung und Freigabe von Verkäufen

Nachdem ein Vertriebspartner einen Verkaufsabschluss auf der Plattform eingetragen hat, obliegt es dem Produktgeber, diesen innerhalb von 5 Werktagen sorgfältig zu prüfen und freizugeben. Diese zeitnahe Überprüfung gewährleistet eine zügige und reibungslose Abwicklung der Provisionszahlungen. Sollten in diesem Prüfungsprozess Fehler oder Unstimmigkeiten festgestellt werden, ist der Produktgeber dazu verpflichtet, den Vertriebspartner unverzüglich zu informieren.

#### 6.3 Korrekturmaßnahmen bei Fehlern

Im Falle von festgestellten Fehlern oder Unstimmigkeiten ist der Produktgeber dazu angehalten, umgehend Korrekturmaßnahmen zu ergreifen. Dies beinhaltet nicht nur die Korrektur der eingetragenen Daten auf der Plattform, sondern auch eine transparente Kommunikation mit dem Vertriebspartner über die vorgenommenen Änderungen. Dieser offene Austausch trägt dazu bei, mögliche Missverständnisse zu klären und die partnerschaftliche Zusammenarbeit zu stärken.

#### 6.4 Aktualisierung der Produktinformationen

Der Produktgeber verpflichtet sich, alle relevanten Produktinformationen auf der Plattform stets auf dem neuesten Stand zu halten. Dies beinhaltet regelmäßige Aktualisierungen bei Änderungen von Produktspezifikationen, Preisen, Verfügbarkeiten oder sonstigen relevanten Details.

Die Pflichten des Produktgebers sind darauf ausgerichtet, eine vertrauensvolle und professionelle Zusammenarbeit auf der Plattform zu gewährleisten, indem eine akkurate und zeitnahe Präsentation der Produkte sichergestellt wird.

## 7. Provisionsgrundlage

Die Berechnung der Provisionszahlungen erfolgt auf Grundlage der Verkaufsabschlüsse, die durch den Vertriebspartner eingetragen und vom Produktgeber freigegeben wurden. Diese Regelung dient der transparenten und nachvollziehbaren Abrechnung, um sicherzustellen, dass alle Parteien fair an den Früchten ihrer Zusammenarbeit partizipieren.

### 7.1 Verantwortlichkeit des Vertriebspartners

Der Vertriebspartner ist verpflichtet, die getätigten Verkaufsabschlüsse auf der Plattform korrekt und zeitnah einzutragen. Dies umfasst nicht nur die reinen Abschlussdaten, sondern auch alle relevanten Informationen, die für die Provisionsberechnung relevant sind, wie beispielsweise Produktvarianten, Mengenangaben und vereinbarte Preise.

### 7.2 Freigabe durch den Produktgeber

Nach dem Eintrag durch den Vertriebspartner ist der Produktgeber dazu angehalten, die Verkaufsabschlüsse innerhalb von 5 Werktagen zu prüfen und freizugeben. Durch diese Freigabe bestätigt der Produktgeber die Richtigkeit der Angaben und ermöglicht die Grundlage für die Provisionsabrechnung.

### 7.3 Fehlerkorrekturen und Überprüfungsprozess

Sollten Unstimmigkeiten oder Fehler in den eingetragenen Verkaufsabschlüssen auftreten, hat der Produktgeber das Recht, den Vertriebspartner unverzüglich zu informieren und zur Korrektur aufzufordern. Dieser Überprüfungsprozess dient der Sicherstellung der korrekten Abrechnung und schafft eine transparente Grundlage für die Provisionszahlungen.

### 7.4 Basis für die Provisionsrechnungen

Die Provisionsberechnungen basieren ausschließlich auf den durch den Vertriebspartner getätigten, auf der Plattform eingetragenen und durch den Produktgeber freigegebenen Verkaufsabschlüssen. Es werden keine Provisionszahlungen für Verkäufe fällig, die nicht diesem Prozess entsprechen.

### 7.5 Dokumentation und Nachweisbarkeit

Die genannte Provisionsgrundlage gewährleistet eine klare Dokumentation und Nachweisbarkeit für alle Transaktionen. Dies ermöglicht eine transparente und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Produktgebern und Vertriebspartnern auf der Plattform der Flying Marketers GmbH.

## 8. Abrechnung und Rechnungsstellung

Die Abrechnung und Rechnungsstellung im Zusammenhang mit den auf der Plattform generierten Verkaufsprovisionen erfolgt nach den folgenden ausführlichen Bestimmungen:

### 8.1 Provisionsabrechnungen über die Plattform

Provisionsabrechnungen werden ausschließlich über die Plattform von Flying Marketers durchgeführt. Das bedeutet, dass sämtliche Transaktionen, insbesondere die Berechnung der Verkaufsprovisionen, innerhalb des geschützten Plattformumfelds stattfinden. Diese Vorgehensweise gewährleistet Transparenz, Sicherheit und eine lückenlose Nachverfolgung der finanziellen Transaktionen zwischen den beteiligten Parteien.

## 8.2 Untersagung von Zahlungen außerhalb der Plattform

Es ist den Nutzern, insbesondere den Produktgebern, ausdrücklich untersagt, Zahlungen im Zusammenhang mit Verkaufsprovisionen außerhalb der Plattform vorzunehmen. Jegliche Versuche, Zahlungen direkt oder ohne Kenntnis von Flying Marketers an die Vertriebspartner zu leisten, werden als Verstoß gegen diese AGB betrachtet. Solche Handlungen gelten als Vertragsbruch und können rechtliche Konsequenzen nach sich ziehen.

## 8.3 Zwei getrennte Rechnungen für den Produktgeber

Der Produktgeber erhält nach einem erfolgreichen Verkauf zwei getrennte Rechnungen. Diese Rechnungen umfassen:

- Die Provisionsabrechnung des selbständigen Vertriebspartners an den Produktgeber.
- Die Provisionsabrechnung der Flying Marketers GmbH als Plattformbetreiber.

## 8.4 Zahlungsfrist von 10 Werktagen

Beide Rechnungen sind seitens des Produktgebers innerhalb von 10 Werktagen nach dem Rechnungsdatum zahlbar. Diese Frist ermöglicht eine angemessene Abwicklungszeit und trägt zur Sicherstellung eines reibungslosen Zahlungsprozesses bei.

## 8.5 Monatliche Sammelrechnung und administrative Effizienz

Um den administrativen Aufwand möglichst gering zu halten, haben die Vertriebspartner die Möglichkeit, entweder monatliche Sammelrechnungen der getätigten Verkäufe zu erstellen oder individuelle Rechnungen nach eigenem Ermessen zu generieren. Diese Flexibilität soll dazu beitragen, die Abrechnungsprozesse effizient zu gestalten und den Nutzern eine praktikable Handhabung zu ermöglichen.

## 9. Exklusivität und Abwerbverbot

### 9.1 Direkte Zusammenarbeit mit Produktgebern

Der Vertriebspartner verpflichtet sich, weder selbst noch durch Dritte, die Produktgeber zur direkten Zusammenarbeit außerhalb der Plattform der Flying Marketers GmbH aufzufordern oder zu kontaktieren. Diese Regelung soll sicherstellen, dass die Partnerschaften zwischen Produktgebern und Vertriebspartnern auf der Plattform aufgebaut und geschützt werden. Diese Regelungen treffen ausdrücklich auch auf die Produktgeber zu, die sich verpflichten, keine Vertriebspartner abzuwerben oder direkt zu beauftragen.

### 9.2 Abwerbverbot und Genehmigungspflicht

Sollte der Vertriebspartner Interesse an einer direkten Zusammenarbeit mit einem Produktgeber haben, ist dies ausschließlich nach ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung der Flying Marketers erlaubt. Die Genehmigung erfolgt im Ermessen der Flying Marketers und kann nach eigenem Ermessen verweigert werden.

### 9.3 Strafzahlung bei Zuwiderhandlung

Bei Zuwiderhandlung gegen diese Regelungen ist der Vertriebspartner verpflichtet, eine Strafzahlung in Höhe von 10.000 Euro an die Flying Marketers GmbH zu entrichten. Diese Strafzahlung dient nicht nur als Abschreckung, sondern auch als Ausgleich für potenzielle Schäden, die durch die direkte Zusammenarbeit ohne Genehmigung entstehen könnten.

#### 9.4 Schadensersatz bei nachweisbarem Schaden

Zusätzlich zur Strafzahlung bei Zuwiderhandlung behält sich die Flying Marketers GmbH das Recht vor, Schadensersatzansprüche geltend zu machen, wenn nachweisbare Schäden aufgrund der direkten Zusammenarbeit ohne Genehmigung entstehen. Dies können insbesondere finanzielle Verluste, Reputationsschäden oder andere nachweisbare Beeinträchtigungen sein.

#### 9.5 Geltungsdauer des Abwerbeverbots

Das Abwerbeverbot bleibt während der gesamten Dauer der Geschäftsbeziehung zwischen dem Vertriebspartner und der Flying Marketers GmbH gültig und überdauert auch eine mögliche Beendigung oder Kündigung des Vertragsverhältnisses.

Die Regelungen zu Exklusivität und Abwerbeverbot sollen sicherstellen, dass die Zusammenarbeit auf der Plattform geschützt wird und ein fairer Wettbewerb gewährleistet ist.

### 10. Keine Vermarktungsgarantie

Die Flying Marketers GmbH übernimmt keinerlei Garantie für den erfolgreichen Verkauf von Produkten und Dienstleistungen durch die Plattform. Diese Bestimmung unterstreicht die Realität des dynamischen Marktes und betont, dass Flying Marketers keine absolute Gewähr für eine bestimmte Anzahl von Verkäufen oder die generelle Vermarktungsfähigkeit der Produkte und Dienstleistungen der Produktgeber bieten kann.

#### 10.1 Unvorhersehbare Faktoren im Marktgeschehen

Die Marktbedingungen, die Nachfrage der Verbraucher und andere externe Einflüsse können sich unvorhersehbar verändern. Flying Marketers kann daher nicht garantieren, dass sich Vertriebspartner für jedes einzelne Vermarktungsangebot interessieren oder dass eine bestimmte Menge an Verkäufen erzielt wird. Diese Bestimmung soll sowohl Produktgebern als auch Vertriebspartnern bewusst machen, dass der Erfolg von verschiedenen Faktoren abhängt, die nicht immer vorhersehbar sind.

#### 10.2 Individuelle Anstrengungen und Marktreaktionen

Die Vermarktung der Produkte und Dienstleistungen erfordert individuelle Anstrengungen der Vertriebspartner und kann von den jeweiligen Marktreaktionen beeinflusst werden. Flying Marketers unterstreicht, dass der Erfolg letztendlich von der Zusammenarbeit zwischen Produktgebern und Vertriebspartnern sowie von deren Engagement und Fähigkeiten abhängt.

#### 10.3 Transparente Kommunikation und Erwartungsmanagement

Es ist wichtig, dass alle Beteiligten verstehen, dass die Plattform von Flying Marketers zwar eine optimale Umgebung für die Vernetzung und Zusammenarbeit bietet, aber keine Erfolgsgarantie geben kann. Eine transparente Kommunikation zwischen den Parteien und ein realistisches Erwartungsmanagement sind entscheidend, um mögliche Missverständnisse zu vermeiden und eine vertrauensvolle Partnerschaft zu fördern.

#### 10.4 Bestmögliche Rahmenbedingungen schaffen

Flying Marketers verpflichtet sich jedoch dazu, bestmögliche Rahmenbedingungen zu schaffen, um die Chancen für erfolgreiche Vermarktung zu maximieren. Dies umfasst die Vermittlung qualifizierter Vertriebspartner, die Bereitstellung einer nutzerfreundlichen Plattform sowie die kontinuierliche Verbesserung der Services.

## 11. Haftung

Flying Marketers übernimmt keinerlei Haftung für die Vermarktung, Verkaufsversprechen oder Produkthaftung im Zusammenhang mit den auf der Plattform präsentierten Produkten und Dienstleistungen. Diese Regelung definiert die klare Rolle von Flying Marketers als Vermittler und betont, dass die Verantwortung für die genannten Aspekte stets bei den Produktgebern und Vertriebspartnern liegt.

### 11.1 Vermittlerrolle von Flying Marketers

Flying Marketers handelt ausschließlich als Vermittler zwischen Produktgebern und Vertriebspartnern. Das bedeutet, dass Flying Marketers keine direkte Kontrolle über die Qualität der Produkte oder die Vermarktungsstrategien hat. Die Plattform dient als neutraler Marktplatz, auf dem die Interaktion zwischen den Beteiligten stattfindet.

### 11.2 Eigenverantwortung von Produktgebern und Vertriebspartnern

Die Regelung verdeutlicht, dass Produktgeber für die Wahrheitsgetreue Darstellung ihrer Produkte und Dienstleistungen auf der Plattform verantwortlich sind. Ebenso tragen Vertriebspartner die Eigenverantwortung für die Vermarktung der Produkte und die Einhaltung von verbindlichen Vereinbarungen. Flying Marketers übernimmt keine Gewähr für die Leistungsfähigkeit der Vertriebspartner oder die tatsächlichen Verkaufszahlen.

### 11.3 Begrenzung der Haftung auf Vermittlungsleistungen

Flying Marketers haftet ausschließlich für die korrekte Durchführung ihrer Vermittlungsleistungen, insbesondere im Hinblick auf die Suche und Bereitstellung von qualifizierten Vertriebspartnern. Die Haftung erstreckt sich nicht auf die tatsächlichen Vermarktungsaktivitäten oder etwaige Produktmängel.

### 11.4 Freistellung von Haftungsansprüchen

Alle Nutzer der Plattform stimmen zu, Flying Marketers von jeglichen Haftungsansprüchen im Zusammenhang mit Vermarktungsaktivitäten, Verkaufsversprechen oder Produkthaftung freizustellen. Diese Freistellungsklausel unterstreicht die klare Aufgabenteilung und Eigenverantwortung der Beteiligten.

### 11.5 Transparenz und Kommunikation bei Haftungsfragen

Flying Marketers wird im Falle von Haftungsfragen transparent und kooperativ mit den beteiligten Parteien kommunizieren. Sollten rechtliche Anforderungen oder Klärungsbedarf bestehen, wird Flying Marketers dabei unterstützen, alle relevanten Informationen bereitzustellen.

## 12. Marketing und Werbung

Flying Marketers behält sich das Recht vor, den Produktgeber als Vermarktungspartner auf ihren offiziellen Internetseiten zu nennen. Dies beinhaltet vor allem die Nennung des Firmen- und Markennamens des Produktgebers. Dabei liegt der Fokus auf einer positiven Darstellung der Partnerschaft und der Präsentation der Zusammenarbeit auf der Plattform.

### 12.1 Geschlossener Marktplatz und Vertraulichkeit

Es ist wichtig zu betonen, dass die konkreten Details des Vermarktungsangebots nur auf dem geschlossenen Marktplatz der Flying Marketers genannt werden. Diese geschützte Umgebung gewährleistet die Vertraulichkeit und den Schutz sensibler Informationen, insbesondere im Hinblick auf Produktstrategien, Preiskonditionen und andere geschäftliche Details. Die Offenlegung dieser Informationen erfolgt ausschließlich im geschützten Rahmen der Plattform.

## 12.2 Recht zur Namensnennung und Imageförderung

Flying Marketers verfolgt das Ziel, eine positive Imageförderung für alle beteiligten Unternehmen zu ermöglichen. Daher wird das Recht zur Namensnennung des Produktgebers als Vermarktungspartner gewährt. Diese Nennung erfolgt jedoch ausschließlich im Kontext der Partnerschaft auf der Plattform und der Internetseite und wird nicht für externe Werbezwecke außerhalb der Plattform genutzt.

## 12.3 Informationsaustausch im geschützten Rahmen

Die Offenlegung von Informationen, insbesondere des Vermarktungsangebots, innerhalb des geschlossenen Marktplatzes ermöglicht einen effektiven Informationsaustausch zwischen Produktgebern und Vertriebspartnern. Dies schafft Transparenz und fördert eine gezielte Zusammenarbeit, ohne dabei sensible Informationen öffentlich preiszugeben.

## 12.4 Vertrauensvolle Zusammenarbeit und Transparenz

Flying Marketers legt großen Wert auf eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Produktgebern und betont die Bedeutung von Transparenz im Rahmen der Marketing- und Werbeaktivitäten. Durch die klare Kommunikation und die Nutzung geschützter Plattformbereiche wird sichergestellt, dass sämtliche Informationen vertraulich behandelt und geschützt werden.

Die Regelungen im Bereich Marketing und Werbung sollen eine ausgewogene Balance zwischen positiver Imageförderung und Schutz vertraulicher Informationen schaffen, um eine vertrauensvolle Atmosphäre auf der Plattform zu gewährleisten.

## 13. Pflichten der selbständigen Vertriebspartner

Gemäß den vorliegenden AGBs obliegt es den selbständigen Vertriebspartnern, bestimmten Pflichten nachzukommen, um eine reibungslose Zusammenarbeit auf der Plattform zu gewährleisten. Zusätzlich zu den bereits festgelegten Verpflichtungen werden nachfolgende Punkte als Ergänzung zu den Pflichten der selbständigen Vertriebspartner aufgenommen:

### 13.1 Pflicht zur Aktualisierung von Verkaufsaktivitäten

Die selbständigen Vertriebspartner verpflichten sich, ihre Verkaufsaktivitäten auf der Plattform regelmäßig zu aktualisieren. Dazu gehören insbesondere das Eingeben von Verkaufsabschlüssen, sowie die Rechnungserstellung an den Produktvermarkter, die Überprüfung von eingegangenen Feedbacks sowie das Aktualisieren von Verfügbarkeiten und sonstigen relevanten Informationen. Durch diese regelmäßige Aktualisierung wird eine aktuelle und verlässliche Informationsbasis geschaffen.

### 13.2 Vertraulichkeit von Geschäftsinformationen

Die selbständigen Vertriebspartner erklären sich damit einverstanden, sämtliche Geschäftsinformationen, die sie im Rahmen ihrer Tätigkeiten auf der Plattform erhalten, vertraulich zu behandeln. Diese Verpflichtung gilt sowohl während der Laufzeit der Zusammenarbeit als auch darüber hinaus. Eine unbefugte Weitergabe von vertraulichen Informationen an Dritte wird ausdrücklich untersagt.

### 13.3 Kommunikation und Zusammenarbeit mit Produktgebern

Die selbständigen Vertriebspartner verpflichten sich zu einer transparenten und kooperativen Kommunikation mit den Produktgebern. Bei Unklarheiten oder Änderungen in den Vermarktungsangeboten sind die Vertriebspartner dazu angehalten, umgehend Kontakt zu den Produktgebern aufzunehmen, um eine reibungslose Zusammenarbeit sicherzustellen.

#### 13.4. Einhaltung von Rechtsvorschriften

Die selbständigen Vertriebspartner erklären ausdrücklich, alle geltenden Rechtsvorschriften im Rahmen ihrer Vermarktungstätigkeiten auf der Plattform zu beachten. Dazu gehört insbesondere die Einhaltung von wettbewerbsrechtlichen Bestimmungen, Datenschutzrichtlinien und sonstigen relevanten Gesetzen.

#### 14. Regelmäßige Rechnungserstellung durch den Vertriebspartner

Der selbständige Vertriebspartner verpflichtet sich, regelmäßig, mindestens einmal pro Monat, über die Plattform eine detaillierte Rechnung an die entsprechenden Produktgeber zu erstellen. Diese Rechnung sollte sorgsam und vollständig alle bestätigten Verkäufe unter Berücksichtigung der vereinbarten Provisionskonditionen abrechnen.

##### 14.1 Vollständige und sorgfältige Abrechnung

Die Rechnung des Vertriebspartners sollte alle relevanten Informationen zu den abgewickelten Verkäufen enthalten, einschließlich Produktdetails, Verkaufsdatum, Preise und etwaiger Sonderkonditionen. Die Abrechnung ist sorgfältig zu erstellen, um eine klare und nachvollziehbare Übersicht über die geleistete Vermarktungsarbeit zu gewährleisten und erfolgt ausschließlich über die Plattform der Flying Marketers.

##### 14.2 Abrechnung ausschließlich über die Plattform

Der Vertriebspartner ist dazu verpflichtet, sämtliche Provisionsrechnungen ausschließlich über die Plattform zu erstellen. Jegliche Versuche, Rechnungen außerhalb der Plattform zu generieren oder abzuwickeln, sind nicht gestattet und werden als Verstoß gegen diese AGB betrachtet.

##### 14.3 Verpflichtung zur Abrechnung bestätigter Verkäufe

Es obliegt dem Vertriebspartner, ausschließlich bestätigte Verkäufe abzurechnen. Dies beinhaltet Transaktionen, die durch den Produktgeber über die Plattform als korrekt und verifiziert markiert wurden.

##### 14.3 Handlungsbefugnis der Flying Marketers bei versäumter Rechnungserstellung

Sollte der Vertriebspartner seinen Verpflichtungen zur regelmäßigen Rechnungserstellung nicht nachkommen, behält sich Flying Marketers das Recht vor, dies im Namen des Vertriebspartners zu tun. Dies umfasst die Erstellung von Rechnungen für bestätigte Verkäufe gemäß den vereinbarten Provisionskonditionen.

##### 14.3 Transparenz und Kommunikation bei Übernahme der Abrechnung

Im Falle einer Übernahme der Rechnungserstellung durch Flying Marketers wird der Vertriebspartner umgehend darüber informiert. Dies soll eine transparente Kommunikation sicherstellen und dem Vertriebspartner die Möglichkeit geben, etwaige Unstimmigkeiten zu klären.

#### 15. Salvatorische Klausel

Sollten einzelne Bestimmungen dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) ganz oder teilweise unwirksam oder undurchführbar sein oder werden, bleibt die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen davon unberührt. Anstelle der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmung tritt eine Regelung, die dem wirtschaftlichen Zweck der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmung am nächsten kommt. Gleiches gilt im Falle von Regelungslücken.

##### 15.1 Erhalt der Wirksamkeit

Die Salvatorische Klausel dient dazu, die Wirksamkeit der AGB insgesamt sicherzustellen, selbst wenn einzelne Bestimmungen unwirksam oder undurchführbar sein sollten. Sollte also eine Bestimmung dieser AGB aus rechtlichen Gründen nicht wirksam oder nicht durchführbar sein, berührt dies nicht die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen.

#### 15.2 Wirtschaftlicher Zweck im Fokus

Im Falle der Unwirksamkeit oder Undurchführbarkeit einer Bestimmung treten die Parteien an die Stelle dieser unwirksamen oder undurchführbaren Regelung mit einer solchen Regelung, die dem wirtschaftlichen Zweck am nächsten kommt. Dadurch wird sichergestellt, dass der angestrebte Zweck der unwirksamen Regelung in rechtlich zulässiger Weise erreicht wird.

#### 15.3 Schließung von Regelungslücken

Gleichzeitig wird die Salvatorische Klausel auch angewendet, um Regelungslücken zu schließen. Sollten etwaige Bestimmungen in den AGB nicht ausreichen oder unvollständig sein, wird im Sinne der Vertragsauslegung und des angestrebten Regelungszwecks eine ergänzende Regelung getroffen.

#### 15.4 Erhalt der Vertragsgrundlage

Die Salvatorische Klausel trägt somit dazu bei, dass die vertragliche Grundlage zwischen Flying Marketers und den Nutzern der Plattform auch im Falle von Unwirksamkeiten oder Regelungslücken bestehen bleibt. Dies fördert die Rechtssicherheit und sorgt dafür, dass die AGB in ihrer Gesamtheit einen gültigen und durchsetzbaren Vertrag darstellen.

## 16. Ergänzende Regelungen

### 16.1 Änderungen der AGB

Änderungen dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) bedürfen der Schriftform. Flying Marketers behält sich das Recht vor, diese AGB zu aktualisieren, um neue rechtliche Anforderungen, technische Entwicklungen oder Änderungen im Geschäftsmodell zu berücksichtigen. Über Änderungen wird der Nutzer rechtzeitig informiert, bevor sie in Kraft treten. Es liegt in der Verantwortung des Nutzers, regelmäßig die AGB auf Aktualisierungen zu überprüfen.

### 16.2 Modifikation oder Abschaltung der Plattform

Flying Marketers behält sich das Recht vor, die Plattform jederzeit zu modifizieren oder abzuschalten. Dies kann aus verschiedenen Gründen erfolgen, darunter technische Notwendigkeiten, rechtliche Anforderungen oder strategische Entscheidungen des Unternehmens. Im Falle einer geplanten Abschaltung der Plattform werden die Nutzer rechtzeitig benachrichtigt, um ihnen ausreichend Zeit für eventuelle Maßnahmen zu geben.

### 16.3 Anwendbares Recht und Gerichtsstand

Diese AGB unterliegen dem deutschen Recht. Im Falle von Streitigkeiten, die sich aus oder im Zusammenhang mit diesen AGB ergeben, ist Gerichtsstand Darmstadt, soweit gesetzlich zulässig. Dieser Gerichtsstand soll eine effiziente und einheitliche Gerichtsbarkeit gewährleisten und eine schnelle Klärung von Rechtsstreitigkeiten ermöglichen.

### 16.4 Rechtsgültigkeit und Auslegung

Die übrigen Regelungen dieser AGB bleiben von etwaigen Unwirksamkeiten oder Unzulässigkeiten einzelner Bestimmungen unberührt. Sollte eine Bestimmung dieser ergänzenden Regelungen unwirksam sein, so bleibt die

Gültigkeit der übrigen Bestimmungen davon unberührt. Etwaige unwirksame Bestimmungen werden durch solche wirksamen Regelungen ersetzt, die den wirtschaftlichen und rechtlichen Intentionen der Parteien am nächsten kommen.

Stand: 15.01.2024

Flying Marketers GmbH, Holzhofallee 21, 64295 Darmstadt