

Vorvertrag als Business Partner

über eine Prüfung der Grundlagen einer Zusammenarbeit zwischen

Name: _____

Straße: _____

Plz / Ort: _____

vertreten durch: _____

im weiteren Business Partner

und der

Market Partners GmbH

Rolshover Str. 45

51105 Köln

vertreten durch den Geschäftsführer Thomas Polat

im weiteren Market Partners

Präambel

Die Market Partners ist eine neugegründete Gesellschaft, deren Geschäftskonzept es ist, Großhändler im Einkauf durch bessere Preise zu unterstützen, die Kosten der Unternehmen durch IT-unterstützte Lösungen zu senken und den Ausbau der Umsätze durch stärkere Bindung der Gewerbekunden zu fördern. Zu diesem Zweck werden die Einkaufsinteressen der angeschlossenen Großhändler gebündelt und mit den Einkaufsquellen über die sich daraus ergebenden Einkaufsmengen verhandelt. Schon hier lassen sich aufgrund der gebündelten Mengen Preisvorteile erzielen. Durch eine Vernetzung zwischen den Großhändlern und den von ihnen belieferten Gewerbekunden wird eine Kundenbindung und damit auch eine Absatzmöglichkeit für den Einkauf geschaffen, d.h. die Möglichkeit, den Umsatz entsprechend zu steigern. Das hier Verwendung findende IT-System ermöglicht darüber hinaus die Personalkosten in den Bereichen der Auftragsannahme, des Vertriebs, der Verwaltung, Buchhaltung und der Rechnungsstellung nachhaltig zu senken. Darüber hinaus kann dem Gewerbekunden ein Bestpreis garantiert werden, der sowohl Angebote und Aktionen für bisherige Gewerbekunden entfallen lässt, und somit nachweislich Personalkosten einspart.

Ferner eröffnet das Konzept, welches mit dem Großhändler umgesetzt werden soll die einmalige Möglichkeit, die Gewerbekunden zu binden, so dass es zu einer deutlichen Umsatzsteigerung alleine dadurch kommt, dass der Gewerbekunde seinen Bedarf nicht mehr aus verschiedenen Quellen

deckt, sondern nur noch aus einer einzigen, nämlich der des Business Partners.

Hierbei verpflichtet sich der Gewerbekunde, im Gegenzug zu einer IT-Investition und Best-Preis-Garantie, 90% seines Bedarfs, sofern im Sortiment vorhanden, über den Business Partner zu decken. Dabei wird der Gewerbekunde vertraglich nicht geknebelt und hat das Recht jederzeit den Vertrag innerhalb von 14 Tagen zum Monatsende zu kündigen.

§ 1 Verpflichtungen des Business Partners

Zur Schaffung einer Grundlage verpflichtet sich der an einer Zusammenarbeit interessierte Business Partner folgende Schritte umzusetzen:

- (1) Er weist seine aktuellen Einkaufspreise anhand von entsprechenden Rechnungen nach.
- (2) Er gewährt dahingehend Einblick in sein Unternehmen, als er die letzten zwei Jahresabschlüsse und die aktuellen BWA's des Jahres zur Verfügung stellt.
- (3) Er gewährt Einblick über den Umsatz der Endkunden, sowie möglichen Gewerbekunden, um das Einkaufspotential der End- und Gewerbekunden zu ermitteln. Nur so kann eine seriöse Voraberschätzung erfolgen, damit der Business Partner realistisch bewertet wird.
- (4) Er stellt alle Produkt- und Preisinformationen, Preislisten, Werbung, Aktionen, Sondervereinbarungen mit Kunden oder Großhändler im PDF oder EXCEL Format zur Verfügung.
- (5) Nach erfolgreicher Prüfung schließt er einen Business Partner Vertrag ab und überweist eine Kautions, abhängig vom Einkaufsvolumen, in Höhe von mind. 5.000 € an die Market Partners als Sicherheit für die zukünftigen Einkäufe und Leistungen. Dieses Geld wird so lange einbehalten, wie der Vertrag zwischen dem Business Partner und der Market Partners erfüllt wird.
- (6) Zahlung einer monatlichen Nutzungspauschale für die in seinem Unternehmen eingesetzte IT-Lösung zur kaufmännischer, organisatorischer und logistischer Optimierung und Sicherung der Erfüllung aller steuerrechtlichen und gesetzlichen Vorgaben.
- (7) Wird der Vertrag gekündigt, so erhält der Business Partner seine Kautions zurück, solange keine offenen Rechnungen oder sonstige Forderungen anstehen.
- (8) Verläuft die Prüfung positiv und der Business Partner will keinen verbindlichen Vertrag abschließen, so stellt die Market Partners eine Rechnung für Aufwandsentschädigung und Prüfungspauschale in Höhe von 750,00 € zzgl. MwSt. nach der verbindlichen Willenserklärung.
- (9) Verläuft die Prüfung negativ, weil die von dem Business Partner angegebenen Einkaufspreise noch unter den Preisen der Market Partners liegen, oder die wirtschaftlichen Voraussetzungen des Business Partners nicht ausreichen, so entstehen für die Prüfung keine Kosten.

§ 2 Verpflichtungen der Market Partners GmbH

Die Market Partners verpflichtet sich im Gegenzug zu folgenden Handlungen:

- (1) Sorgfältige Prüfung der wirtschaftlichen Gegebenheiten des Business Partners.
- (2) Sorgfältige Bewertung des Einkaufspotentials der Gewerbe- und Endkunden.

- (3) Analyse der Produkte und Preise für eine Bewertung des Preisniveaus.
- (4) Prüfung möglicher Vereinbarungen und Verträge bezüglich Abnahmeverpflichtungen.
- (5) Preisvergleich und Ermittlung des Einsparungspotentials.

§ 3 spätere Verpflichtungen des Business Partners

Nach Abschluss eines Vertrags über eine dauerhafte Zusammenarbeit verpflichtet sich der Business Partner zu folgendem weiteren Vorgehen:

- (1) Der Business Partner verpflichtet sich, seinen Kundenstamm auf 50 Gewerbekunden in einem Zeitraum von 24 Monaten auszubauen. Dabei wird ein Durchschnitt von 2 neuen Gewerbekunden pro Monat angestrebt.
- (2) Der Business Partner verpflichtet sich den sogenannten „Best Preis“ an alle Gewerbekunden unabhängig vom Einkaufs- oder Mengenvolumen weiter zu geben, wenn der Gewerbekunde entsprechende vertragliche Verpflichtungen mit dem Business Partner eingeht.
- (3) Der Business Partner verpflichtet sich, seinen gesamten Einkauf ausschließlich über die Market Partners zu beziehen und wird eine Handlungsvollmacht erteilen, mit allen Händlern auf dem Markt für seine Interessen zu verhandeln. Die Vollmacht erlischt automatisch mit der Vertragskündigung. Trotzdem ist es dem Business Partner erlaubt, 10% seines gesamten Einkaufs über die Angebote für Endverbraucher bei Discountern abzudecken, wenn er diese auch für jeden dritten nachvollziehbar im IT-System als Wareneingang dokumentiert. Das ist besonders dann der Fall, wenn auf dem Markt Angebote existieren, die preislich kein Händler inklusiv MwSt. anbieten kann. Sehr oft werden solche Angebote durch Discounter subventioniert. In dem Fall wollen wir dem Business Partner keine Hürden auferlegen, falls er zu seinen Gunsten deutlich günstiger einkaufen kann.
- (4) Der Business Partner verpflichtet sich, bei Einkaufsangeboten durch andere Großhändler, also keine Discounter, diese an Market Partners weiter zu geben, falls es ein Dauerpreis ist, um die Einkaufskonditionen für alle Business Partner im Rahmen der Vollmacht zu verbessern.
- (5) Die spätere Vereinbarung kann mit einer Frist von drei Monaten zum Monatsende ohne Angabe von Gründen gekündigt werden. Diese Kündigungsfrist dient dazu, eine geordnete Abwicklung, insbesondere in Bezug auf das Kassensystem, sicherzustellen.
- (6) Das Recht auf eine außerordentliche Kündigung bleibt unberührt.

§ 4 spätere Verpflichtungen der Market Partners GmbH

Nach Abschluss eines Vertrags über eine dauerhafte Zusammenarbeit verpflichtet sich die Market Partners zu folgendem weiteren Vorgehen:

- (1) Investition in eine IT-Lösung als Kassen-, Informations- und Warenwirtschaftssystem in Höhe von ca. 50.000,00 € zzgl. MwSt., nachdem der Business Partner eine vertragliche Vereinbarung über eine Zusammenarbeit schließt und die Kautions in voller Höhe überwiesen hat. Die

Investition wird, sofern der Vertrag beendet wird dahingehend zurückabgewickelt, als dass die IT-Lösung und alle betroffenen Komponenten zum Vertragsende deaktiviert werden.

- (2) Weitere Investitionen bis zu 50 Gewerbekunden, in Höhe von jeweils ca. 7.500 € bis 10.000 € zzgl. MwSt. bei jedem durch den Business Partner angeschlossenen Gewerbekunden.
- (3) Ständige Verbesserung von Einkaufspreisen, soweit das marktabhängig möglich ist.
- (4) Einbringung und Umsetzung des Konzepts für die Bindung von Gewerbekunden.
- (5) Einbringung eines „Best-Preises“ für die Gewerbekunden des Business Partners.
- (6) Der Business Partner hat ein Anspruch auf ein partiarisches Nachrangdarlehen als wirtschaftliches Eigenkapital in Höhe von mindestens 50.000 €, auch ohne Sicherheiten. Dadurch ergibt sich eine Verzinsung von mindestens 6% p.a. und/oder Gewinnbeteiligung von mindestens 10% p.a., je nach Bonität und wirtschaftlicher Bewertung. Diese ist unabhängig von Crefo-Bewertung oder Schufa Einträgen, solange ein sicheres wirtschaftliches Konzept existiert.
- (7) Die spätere Vereinbarung kann mit einer Frist von drei Monaten zum Monatsende ohne Angabe von Gründen gekündigt werden. Diese Kündigungsfrist dient dazu, eine geordnete Abwicklung, insbesondere in Bezug auf das Kassensystem, sicherzustellen.
- (8) Das Recht auf eine außerordentliche Kündigung bleibt unberührt.

§ 5 Beendigung / Vertragsstrafe

- (1) Der hier vorliegende Vertrag läuft mit der Bekanntgabe des Prüfergebnisses aus.
- (2) Kommt trotz eines positiven Prüfergebnisses kein Vertrag binnen einer Zeit von einem Monat zustande, so verpflichtet sich der Business Partner gemäß §1 Abs. (6), den Prüfungsaufwand mit einer Pauschale von 750,00 € zzgl. MwSt. zu bezahlen.

§ 6 Schlussbestimmungen

- (1) Änderungen und Ergänzungen bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform, auch die Aufhebung des Schriftformerfordernisses.
- (2) Mündliche Nebenabreden bestehen nicht.
- (3) Sind oder werden einzelne Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt. Die Vertragspartner werden in diesem Fall die ungültige Bestimmung durch eine andere ersetzen, die dem wirtschaftlichen Zweck der weggefallenen Regelung in zulässiger Weise am nächsten kommt.
- (4) Gerichtsstand ist Köln.

Köln, den _____

Business Partner

Market Partners GmbH