

Provisionsmodell für Job-Netzwerker (Handelsvertreter)

Allgemeines¹

Die Ende 2022 gegründete SK Job-Netzwerk GmbH & Co. KG (im Folgenden: Job-Netzwerk), mit Sitz in Deutschland, eine Internet-Plattform. Auf der Internet-Plattform können Unternehmen Mitarbeiter für einzelne Projekte suchen bzw. Jobs anbieten. Firmenkunden und Privatpersonen können ihre Arbeitskräfte bzw. Arbeitskraft anbieten oder nach geeigneten Angeboten suchen.

Die Plattform ist international ausgerichtet, d.h. die Benutzer können unabhängig von ihrem Standort oder Wohnsitz die Plattform benutzen.

Um die Internet-Plattform optimal national und international zu vermarkten und Firmenkunden zu gewinnen, setzt die Job-Netzwerk im In- und Ausland selbständige Handelsvertreter ein, die sog. Job-Netzwerker. Die Job-Netzwerker werden von der Job-Netzwerk mit fundiertem Know-how und Vertriebsmaterialien unterstützt und erhalten für ihre Vermittlungstätigkeit eine Vergütung auf der Grundlage der vermittelten Firmen-Abos.

Zusätzlich kann jeder Job-Netzwerker neue Job-Netzwerker gewinnen, die ihrerseits wiederum Firmenkunden gewinnen und die Services der Job-Netzwerk vermarkten und vermitteln.

Das Provisionsmodell

Beschreibung

Die Job-Netzwerk unterhält ein Vertriebsnetzwerk für die Gewinnung von Firmenkunden, das aus den Vertriebseinheiten der einzelnen Job-Netzwerker besteht.

Firmenkunden sind alle Unternehmen/Sub-Unternehmen (Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Einzelunternehmer) und Freiberufler, egal ob sie ein Angebot oder Gesuch auf der Plattform einstellen.

Durch die Gewinnung von Firmenkunden und weiterer Job-Netzwerker baut sich ein Job-Netzwerker seine eigene Vertriebseinheit auf.

Um für alle Beteiligten die optimale Transparenz zu gewährleisten besteht eine Vertriebseinheit aus drei Stufen. An der Spitze der Vertriebseinheit steht der jeweilige Job-Netzwerker, auf der Stufe 2, die von ihm angeworbenen Job-Netzwerker (Indirekte I) und auf der Stufe 3, die von den Job-Netzwerkern der Stufe 2 (Indirekte I) angeworbenen Job-Netzwerker (Indirekte II):

Provisionsanspruch

Das Provisionsmodell ist entsprechend der Struktur der Vertriebseinheiten ebenfalls dreistufig aufgebaut, d.h. es gibt für den Job-Netzwerker einen direkten Provisionsanspruch und indirekte Provisionsansprüche aus der Stufe 2 und der Stufe 3 der Vertriebseinheit.

Der Job-Netzwerker hat Anspruch auf eine Provision für alle während seines Vertragsverhältnis mit der Job-Netzwerk abgeschlossenen Firmen-Abos seiner Vertriebseinheit.

¹ Zur besseren Lesbarkeit wird im Text jeweils nur die männliche Form verwendet.

Der Provisionsanspruch besteht nur für die Vermittlung von Firmen-Abos. Für die Gewinnung von Privatpersonen für Job-Netzwerk besteht grundsätzlich kein Provisions- oder anderweitiger Anspruch für den Job-Netzwerker.

Ein Provisionsanspruch entsteht sowohl beim erstmaligen Abschluss eines Firmen-Abos, als auch bei einer Verlängerung des Firmen-Abos durch den Kunden. Falls die Verlängerung des Firmen-Abos durch den Kunden nach Ausscheiden des Job-Netzwerkers erfolgt, hat der Job-Netzwerker keinen Anspruch auf eine Provision für dieses Firmen-Abo (weder direkt noch indirekt).

Direkter Provisionsanspruch

Der Job-Netzwerker hat einen direkten Provisionsanspruch für alle von ihm direkt vermittelten Firmen-Abos.

Indirekt I - Indirekter Provisionsanspruch Stufe 2

Der Job-Netzwerker hat neben seinen direkten Provisionsansprüchen auch einen Anspruch auf eine Provision auf die von den Job-Netzwerkern der Stufe 2 vermittelten Firmen-Abos.

Indirekt II - Indirekter Provisionsanspruch Stufe 3

Zusätzlich erhält der Job-Netzwerker außerdem noch einen Provisionsanspruch auf die von den Job-Netzwerkern der Stufe 3 vermittelten Firmen-Abos.

Für alle weiteren vermittelten Firmen-Abos besteht kein Provisionsanspruch. Nebenabreden zwischen den Job-Netzwerkern sind nicht erlaubt.

Provisionssumme

Die Provisionssumme wird vom Netto-Wert (d.h. ohne Umsatzsteuer) des abgeschlossenen Firmen-Abo berechnet. Es gelten dabei die folgenden Sätze (Stand August 2024):

	Provisionssumme
Direkt	400,00 €
Indirekt I (Stufe 2)	200,00 €
Indirekt II (Stufe 3)	100,00 €

Fixum

Die Job-Netzwerker erhalten kein garantiertes monatliches Fixum.

Abrechnung und Fälligkeit

Der Provisionsanspruch ist entstanden, wenn und soweit das Firmen-Abo durch den Kunden rechtlich verbindend abgeschlossen wurde und der Kunde den Preis für das Abonnement bezahlt hat.

Die Abrechnung des Provisionsanspruch erfolgt 14-tägig zum 1. und 15. eines Monats durch Erteilung einer Gutschrift an den Job-Netzwerker durch die Job-Netzwerk. Eine Übersicht über die der Provisionsabrechnung zugrundeliegenden Wert ist im JobLikeThat pro Portal abrufbar.

Provisionsentfall

Der Provisionsanspruch entfällt, wenn der Firmenkunde ganz oder teilweise nicht leistet. Dabei werden eventuell vorwegleistete Provisionen zurückgerechnet.

Des Weiteren entfällt der Provisionsanspruch ersatzlos bei Verstoß gegen die vertraglichen Pflichten sowie den Code of Ethics and Conduct.