

Geschäftsbedingungen Deutschland

1. ALLGEMEINES

- 1.1. La Soé bietet im Direktvertrieb Damen-, Herren- und Kindermodeartikel an, die über selbstständige Modeberater/innen in deren persönlichen Umfeld verkauft werden.
- 1.2. Diese Geschäftsbedingungen, Richtlinien und Firmenleitlinien liegen allen Geschäften, Regelungen und Verfahren zwischen La Soé und seinen Partnern (Modeberater/innen, Mode-Points, Mode-Center) zugrunde und gelten ausschließlich.
- 1.3. Mit der Unterzeichnung eines Vertrages als Modeberater/in, Mode-Point oder Mode-Center, oder mit der Annahme von Provisionen, erkennt der Partner von La Soé die hier dargelegten Bedingungen an. Er erklärt, dass er sie gelesen und verstanden hat und erklärt sich bereit, diese zu befolgen.
- 1.4. La Soé hat das Recht, diese Geschäftsbedingungen, Richtlinien und Firmenleitlinien zu ändern. Neuregelungen sind dem Partner mindestens 4 Wochen vor in Kraft treten bekannt zu geben. Geänderten Vertragsbedingungen kann der Partner innerhalb dieser 4 Wochen widersprechen, danach gelten sie als anerkannt.

2. VERTRAGSPARTNER

- 2.1. Vertragspartner von La Soé (Modeberater/in, Mode-Point, Mode-Center) kann jede Person werden, die volljährig ist.
- 2.2. Voraussetzung hierfür ist, dass der Partner sich bei La Soé registriert, die Registrierungsgebühr zahlt und den Partnervertrag unterschreibt.
- 2.3. Die Laufzeit der vertraglichen Partnerschaft (La Soé mit Modeberater/in, Mode-Point, Mode-Center) gilt vom Tag der Anmeldung an zunächst für ein Jahr. In den Folgejahren muss die Vertragspartnerschaft jeweils um ein Jahr verlängert werden.
Die von La Soé erhobene jährliche Gebühr beträgt 24,37 € zzgl. MwSt. für den Vertragspartner (Modeberater/in, Mode-Point, Mode-Center). Diese Gebühr ist vom Vertragspartner jährlich zu entrichten und dient der Pflege des Internetauftritts des Partners, sowie der ansonsten kostenlosen Nutzung der Partner-Software. Wird diese Gebühr nicht gezahlt, kann der Vertrag von La Soé gekündigt werden.
- 2.4. Der Kauf von Produkten von La Soé ist freigestellt.
- 2.5. Eine Vertragspartnerschaft kann abgelehnt werden. Insbesondere kann dies erfolgen, wenn unvollständige oder unkorrekte Daten an La Soé übermittelt werden.
- 2.6. Wird die Vertragspartnerschaft von La Soé anerkannt, wird eine Kennnummer vergeben unter der der Partner bei La Soé geführt wird.

- 2.7. La Soé verlangt von seinen Partnern aus gesetzlichen Gründen die Angabe ihrer Steuernummer. Wird diese nicht innerhalb 30 Tagen bekannt gegeben, kann La Soé die Partnerschaft ablehnen. In jedem Fall werden ohne Angabe der Steuernummer Provisionen von La Soé an den Partner nur netto, ohne MwSt. ausbezahlt. Die MwSt. wird in diesem Fall von La Soé an das Finanzamt abgeführt.

3. GEWERBE

- 3.1. Partner von La Soé sind als Gewerbetreibende tätig und somit selbstständige Unternehmer und keine Angestellten von La Soé. Die Geschäftsbeziehung stellt kein Arbeitsverhältnis dar.
- 3.2. Der Partner von La Soé kann Umfang, Zeitpunkt und Ort seiner Tätigkeit jederzeit selbst bestimmen.
- 3.3. Partner von La Soé sind verpflichtet, alle steuerlichen, gewerblichen und gesetzlichen Voraussetzungen eines selbstständigen Gewerbetreibenden zu erfüllen. Der Partner ist gesetzlich verpflichtet, ein eigenes Gewerbe anzumelden.
- 3.4. Für jegliche Informationen oder Beratung hinsichtlich Rechts-, Steuer-, oder gesetzlicher Regelungen eines Gewerbetreibenden ist La Soé nicht verantwortlich oder zuständig.

4. BESTELLUNG, BELIEFERUNG, BEZAHLUNG DER WARE

- 4.1. La Soé beliefert ausschließlich die Mode-Center des Unternehmens. Mode-Points holen ihre benötigte Ware im Mode-Center ab. Modeberater/innen holen ihre benötigte Ware im Mode-Point ab.
- 4.2. Modeberater/innen bezahlen ihre gekaufte/verkaufte Ware im Mode-Point. Der Mode-Point überweist die Wochenumsätze montags an La Soé. Das Mode-Center überweist Wochenumsätze ebenfalls montags an La Soé.
- 4.3. In jedem Fall bleibt Ware bis zur vollständigen Bezahlung Eigentum von La Soé.

5. UMTAUSCH/REKLAMATION DER WARE

- 5.1. Die Ware ist vom Partner direkt bei Abholung oder Lieferung auf Fehler zu überprüfen. Offensichtlich zu erkennende Fehler werden, nach Ablauf von 3 Tagen nach Erhalt der Ware seitens La Soé nicht mehr anerkannt.
- 5.2. Reklamierte Ware geben Modeberater/innen im Mode-Point ab und tauschen die Ware. Der Mode-Point gibt Reklamationen im Mode-Center ab und tauscht die Ware. Das Mode-Center tauscht reklamierte Ware bei La Soé.
- 5.3. La Soé bietet seinen Partnern an, nicht gängige bzw. nicht verkaufte Ware gegen andere Modelle oder Größen zu tauschen. Größere Umtauschaktionen (über 50 Teile monatlich) sind in jedem Fall aus logistischen Gründen mit der Zentrale zeitlich abzustimmen.

6. PROVISIONEN/KAUFVERPFLICHTUNGEN

- 6.1. Nach Registrierung und Vergabe der Kennnummer ist jeder Partner sowohl für seine Eigenumsätze als auch für die Umsätze seiner eigenen La Soé-Partner (Downline) provisionsberechtigt.
- 6.2. Provisionen sind im La Soé Geschäftsplan dargelegt.
- 6.3. Die Provisionszahlungen erfolgen seitens La Soé zum 15ten des Folgemonats per Scheck oder Überweisung auf das vom Partner angegebene Konto.
- 6.4. La Soé ist berechtigt, Provisionsansprüche mit offenen Forderungen gegenüber dem Partner zu verrechnen. Im Umkehrfall hat der Partner die gleichen Rechte.
- 6.5. Die Partner von La Soé sind keinerlei Einkaufs- oder Verkaufsverpflichtungen unterworfen.

7. NUTZUNG VON FIRMENUNTERLAGEN/VERWENDUNG EIGENER UNTERLAGEN

- 7.1. Für Firmen- oder Geschäftspräsentationen dürfen ausschließlich von La Soé erstellte und ausdrücklich zur Verwendung freigegebene Unterlagen und Präsentationen genutzt werden.
- 7.2. Selbst erstellte Unterlagen des Partners bedürfen immer der schriftlichen Genehmigung von La Soé.
- 7.3. Für Schulungen, Meetings oder sonstige Veranstaltungen des Partners gelten 7.1. und 7.2. in gleicher Weise.

8. WERBUNG

- 8.1. Der Markenname „La Soé“ darf vom Partner nur mit schriftlicher Genehmigung von La Soé für jeglichen Auftritt in der Öffentlichkeit oder in Werbemedien verwendet werden.
- 8.2. Das Benutzen des La Soé Firmenlogos ist nur mit schriftlicher Genehmigung von La Soé erlaubt.
- 8.3. Werbematerial und somit Nutzung des Firmennamens und Firmenlogos ist nur bei von La Soé produzierten Produkten ermöglicht (z. B. Visitenkarten, Flyer, Prospekte u. ä.).
- 8.4. Um einen einheitlichen Firmenauftritt in ganz Europa zu ermöglichen, kann ein Verstoß gegen 8.1., 8.2., 8.3. zur fristlosen Kündigung der Geschäftsbeziehung von La Soé führen.

9. SONSTIGE RECHTE UND PFLICHTEN

- 9.1. Der Partner übt seine Tätigkeit für La Soé im Sinne eines ordentlichen Kaufmanns/Kauffrau aus.
- 9.2. Geringschätzig, irreführende, unzutreffende oder unfaire Behauptungen, Darstellungen oder Vergleiche über La Soé, Mitbewerber oder andere Partner von La Soé berechtigen La Soé zur fristlosen Kündigung der Geschäftsbeziehung.

- 9.3. Die Partnerschaft mit La Soé ist vererbbar, es gilt die gesetzliche Erbfolge.
- 9.4. Der Partner ist berechtigt, die Partnerschaft mit La Soé an Familienangehörige zu übertragen. La Soé hat jedoch das Recht, ohne Angabe von Gründen, die Genehmigung hierfür zu verweigern.
- 9.5. Es ist dem Partner untersagt, Ware von La Soé über Internet, auf Flohmärkten oder ähnlichen Veranstaltungen zu verkaufen.
- 9.6. Der Partner kann die Geschäftsbeziehung mit La Soé mit einer Frist von einer Woche zum Monatsende aus beliebigem Grund kündigen.

10. SALVATORISCHE KLAUSEL

Sollten einzelne Inhalte dieses Vertrages unwirksam sein oder werden, so sind andere Inhalte davon nicht berührt. Für diesen Fall vereinbaren beide Vertragspartner die unwirksamen Regelungen durch solche zu ersetzen, die dem wirtschaftlichen Gesamthalt entsprechen.

11. GERICHTSSTAND

Gerichtsstand ist Berlin

Berlin, 15.05.2009
La Soé GmbH

Richtlinien (Ergänzung Geschäftsbedingungen)

1. Alle Partner von La Soé verpflichten sich gegenüber dem Unternehmen La Soé, anderen Partnern, den Kunden und den Mitbewerbern dem FAIRPLAY!
2. Allen Partnern ist bewusst, dass nur ordentlich und pfleglich behandelte Ware an Kunden verkauft werden kann. Sorgsamer Umgang, auch und gerade mit zu tauschender Ware, ist für alle eine Pflicht.
3. La Soé und alle Partner leben vom Wachstum. Der stetige Aufbau eines immer größer werdenden Netzwerkes gelingt nur, wenn Menschen fair und anständig behandelt werden. Dieser Firmenphilosophie fühlen sich alle verpflichtet.
4. Mode-Points und Mode-Center sind wichtige regionale Unterstützung des Unternehmens. Zuverlässigkeit in jeglicher Beziehung (z. B. pünktliche Zahlung montags an La Soé, ausreichend Ware für Partner, Termineinhaltung u. ä.) wird von den entsprechenden Partnern zugesagt und dauerhaft gewährleistet.
5. Mode-Points und Mode-Center sind für alle weiteren Partner ein Vorbild an Loyalität gegenüber La Soé. Eine wichtige Zusage an das Unternehmen ist, keine andere Ware im Mode-Point oder Mode-Center als die von La Soé anzubieten.

Dass ein Verstoß gegen diese Zusage zur Aberkennung des jeweiligen Status führen kann, wird akzeptiert und anerkannt.

6. La Soé wird einen „Qualitätsausschuss“ etablieren. Hierin werden alle Verbesserungsvorschläge, Kritik, Wünsche und Anregungen aller Partner gesammelt, besprochen und daraus resultierende Änderungen beschlossen. Alle Partner sagen eine aktive Mitarbeit, Gestaltung und Akzeptanz zu.
7. Weiterbildung ist für alle Partner eine dauerhafte Aufgabe. Das Schulungssystem von La Soé ist für alle Partner ein Angebot. Die Annahme dieses Angebotes liegt bei jedem selbst.

Alle Partner akzeptieren, dass der Aufbau eines Netzwerkes, Menschenführung und Motivation eine Herausforderung für alle ist und dementsprechend Schulung ein wichtiger Baustein für Erfolg ist. Eine herausgehobene Position ohne eigene Weiterbildung ist bei La Soé dauerhaft nicht möglich.

8. Die Partner von La Soé sind selbstständige Kaufleute, die nun mit La Soé ein neues Geschäft betreiben: einen Mode-Home-Service!

Ein neues Geschäft ohne GESCHÄFTSERÖFFNUNG ist kein Geschäft. Daher verpflichten sich alle Partner ihrem Umfeld bei einer professionellen Geschäftseröffnung ihr Konzept, ihre Ware und ihren Mode-Home-Service vorzustellen.

9. Bei La Soé ist für alle „Platz“. Niemand wird gedrängt Umsatz zu machen, verpflichtet dazu ist er schon gar nicht. Wer sich als Partner registriert und nur Vorteilskunde sein möchte, herzlich willkommen.

Ob ein Partner neben- oder hauptberuflich tätig sein möchte entscheidet der Partner allein. Wer sich ein Netzwerk von Partnern aufbauen möchte ist ebenso gerne gesehen und er erfüllt dann auch gerne die Aufgabe von Menschenführung mit Anstand und Fairness.

10. Alle Vorgaben von La Soé (Geschäftsbedingungen, Richtlinien, Firmenleitlinien) sind nur so gut wie die Menschen, die sie mit Leben erfüllen. Gewisse Aspekte sind gesetzlich vorgeschrieben (Geschäftsbedingungen), andere sind freiwillige Verpflichtungen und Vereinbarungen (Richtlinien) und wieder andere schildern eine Firmenphilosophie (Firmenleitlinien).

Hieraus im Geschäftsleben eine Einheit zu bilden und ein unverwechselbares Image der Firma und der Marke La Soé aufzubauen ist ein wichtiges Ziel, welches von allen stets verfolgt wird.

Firmenleitlinien

1. Familie und Freunde! Das sind die Gründer des Unternehmens La Soé, das ist die Zukunft von La Soé. Menschen, die gerne miteinander etwas aufbauen möchten das beständig ist und dauerhaft Erfolg hat. Ein Familienunternehmen welches nie in andere Hände gerät und täglich neue Freunde gewinnt, Kunden und Partner, das ist das Ziel von La Soé.
2. Im Mittelpunkt unseres Unternehmens steht der Mensch. Unsere Partner und unsere Kunden sind unser höchstes Gut. Diese Menschen fair und anständig zu behandeln und mit erstklassigen Modeartikeln zu günstigen Preisen zu bedienen ist unsere Aufgabe, die wir gerne erfüllen.
3. Das Lachen und die Fröhlichkeit werden in unserem Unternehmen „groß geschrieben“. Es ist ein Erfolg wenn wir andere Menschen mit unserer Fröhlichkeit anstecken. Wir denken positiv, Negatives gibt es auf der Welt genug. Wir arbeiten hart – und feiern richtig wenn es Zeit ist zu feiern!
4. Wir alle wollen wirtschaftlichen Erfolg. Den erreichen wir alle gemeinsam auf Basis eigener, überdurchschnittlicher Leistung – nicht auf Kosten anderer. Neid und Missgunst gibt es bei uns nicht.
5. Wir sind untereinander und miteinander äußerst loyal. Illoyale Menschen haben bei uns keinen Platz.
6. Fleiß, Engagement und Einsatz sind für uns alle Tugenden, die wir gerne erfüllen. Jeder fühlt in sich die Verpflichtung, dies im Rahmen seiner persönlichen Möglichkeiten zu 100 % einzubringen.
7. Wir alle haben den Anspruch, morgen besser zu sein als heute. Lernwilligkeit, Kritikfähigkeit und ständiges Weiterentwickeln sind in unserem Unternehmen keine Schlagworte, dies wird gelebt.
8. Wir respektieren jeden Menschen, gerade und ganz besonders anders Denkende. Ebenso haben wir Respekt für alle Mitbewerber. Jeder Mensch und jedes Unternehmen hat seine Daseinsberechtigung und es steht uns nicht zu, uns über andere zu erheben.
9. Wir alle machen Fehler. Daraus resultiert Kritik. Wir alle haben das Recht und die Pflicht uns zu kritisieren. Dies geschieht aber niemals verletzend. Weiterhin ist unsere Kritik immer zielgerichtet auf Lösungen. Meckern ist keine Kritik und ist bei unserem Unternehmen keine Firmenphilosophie.
10. Uns in Deutschland geht es gut, auch wenn es einigen nicht so gut geht. Vielen Menschen auf der Welt geht es wirklich schlecht. Wir alle stellen uns einem sozialen Engagement und sorgen mit unserem Einsatz dafür, dass „die Welt jeden Tag ein klein wenig besser wird“. Ein „Sozialfonds“ von La Soé soll dazu dienen zu helfen. Diese Hilfe wird sehr konkret für Menschen sein. Als erstes wird eine Patenschaft für ein Mädchen in Afrika übernommen. Alle Partner werden über unseren „Sozialfonds“ informiert.
11. Unsere Leitlinien sind wichtiger Bestandteil unseres Unternehmens. Wer dagegen verstößt, kann nicht dauerhaft bei uns sein.