

Vertrag für Vertriebsstellen der Hamburg CARD

zwischen der

Hamburg Travel GmbH
Wexstraße 7, 20355 Hamburg
(nachfolgend **Hamburg Travel** genannt)

und

	<i>Anschrift der Vertriebsstelle</i>	<i>Falls gewünscht, abweichende Rechnungsadresse bitte hier angeben</i>
Firma	_____	_____
Firma (optional)	_____	_____
Straße, Hausnummer	_____	_____
PLZ, Ort	_____	_____
Ansprechpartner	_____	
Telefon	_____	
Fax	_____	
Email-Adresse	_____	
USt.-ID	_____	
Steuernummer	_____	

(nachfolgend **Vertriebsstelle** genannt)**1. Vertragsgegenstand**

Hamburg Travel vermittelt touristische Produkte und beauftragt auch dritte Vermittler mit der Vermittlung. Hamburg Travel ist nicht selbst Veranstalter der von Hamburg Travel vermittelten Leistungen, sondern vermittelt lediglich Leistungen Dritter. Vertragliche Beziehungen über die Inanspruchnahme und die Durchführung der Leistungen kommen ausschließlich zwischen dem Kunden und dem jeweiligen Veranstalter zustande. Dieser ist für die gebuchte Leistung verantwortlich. Die Vertriebsstelle vermittelt die vom Veranstalter an Hamburg Travel zur Vermittlung gegebenen Produkte an Endkunden.

2. Abwicklung

Die Abwicklung erfolgt nach Wahl der Hamburg Travel über einen in der Anlage „Vertrieb der Hamburg CARD“ genannten Vertriebswege. Die Auswahl des Vertriebswegs bzw. der Vertriebswege erfolgt in Abstimmung mit der Vertriebsstelle.

3. Verkaufspreise

Die Vertriebsstelle wird die Leistungen zu den von dem jeweiligen Veranstalter jeweils zu bestimmenden Konditionen, welche in dem Onlineshop enthalten oder von der Hamburg Travel vorgegeben sind, vermitteln. Die Vertriebsstelle darf die Leistungen nicht zu anderen Preisen verkaufen als von der Hamburg Travel vorgegeben.

4. Provision

Der Vertriebsstelle wird abhängig von der jeweils verkauften Leistung eine Provision gewährt, die sich aus der Anlage „Verkaufsprovision“ zu diesem Vertrag ergibt.

5. Zahlung und Abrechnung

Die Zahlung und Abrechnung erfolgt abhängig von dem durch die Hamburg Travel gewählten Vertriebsweg gemäß der Anlage „Vertrieb der Hamburg CARD“.

6. Stornierungen / Rückgabe

Stornierungen sowie Rückgaben von gebuchten sowie verbindlich bestellten Leistungen sind nicht möglich.

7. Pflichten der Vertriebsstelle

Die Vertriebsstelle wird die ihr im Zusammenhang mit diesem Vertrag zur Kenntnis gelangenden Kundendaten nur zur Abwicklung der Buchungen verwenden und nicht an Dritte weitergeben.

8. Vertragsabschluss und Kündigung

Der Vertrag tritt mit Unterschrift der Vertriebsstelle in Kraft, gilt für die ab diesem Zeitpunkt erfolgenden Vermittlungen und ist auf unbestimmte Zeit abgeschlossen. Beide Parteien können den Vertrag mit einer Kündigungsfrist von drei Monaten zum Monatsende kündigen. Die Kündigung muss schriftlich erfolgen.

Die Anlagen zu diesem Vertrag haben jeweils Gültigkeit bis die Hamburg Travel der Vertriebsstelle eine Änderung der jeweiligen Anlage übersendet.

Insoweit zwischen den Parteien zum Zeitpunkt des Inkrafttretens dieses Vertrages bereits ein Vertrag über einen Gegenstand dieses Vertrages besteht, endet der bisherige Vertrag mit Inkrafttreten dieses Vertrages.

9. Schlussbestimmungen

Nebenabreden zu diesem Vertrag sowie Änderungen und Ergänzungen bedürfen der Schriftform. Das gilt auch für die Abänderung dieser Schriftformklausel.

Gerichtsstand für sämtliche sich aus diesem Vertrag ergebenden Ansprüche ist Hamburg.

Sollte eine Bestimmung dieses Vertrages unwirksam oder nichtig sein oder werden, so wird hiervon die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt. Die unwirksame oder nichtige Bestimmung ist einvernehmlich durch eine wirksame Bestimmung zu ersetzen, die dem mit der unwirksamen oder nichtigen Bestimmung verfolgten wirtschaftlichen Zweck am nächsten kommt.

Hamburg,

..... ,
 (Ort, Datum)

Hamburg Travel GmbH

Vertriebsstelle

.....
 i.V. Mario Wolf
 Leitung Produktmanagement

.....
 Unterschrift Vertriebsstelle

.....
 i.A. Birte Leussink
 Einkauf & Key Account Management

Anlage – Vertrieb der Hamburg CARD (Stand: Januar 2019)

1. **TOMAS Onlineshop T-Shop** (nachfolgend **Onlineshop** genannt)

1.1. Abwicklung

Die Buchungen der Vertriebsstelle können über den Onlineshop der Hamburg Travel je nach Verfügbarkeit erfolgen. Die Vertriebsstelle erhält ein nutzerspezifisches Login und Passwort. Bei dem Verkaufsvorgang erzeugt die Vertriebsstelle über den Onlineshop ein elektronisches Ticket, das als PDF-Datei oder zusätzlich als mobile Variante zur Verfügung gestellt wird. Die PDF-Datei muss zur Nutzung durch den Kunden auf DINA4-Papier ausgedruckt werden. Die Nutzung des Onlineshops setzt die jeweils aktuellen Browserversionen von Internet Explorer, Mozilla Firefox oder Google Chrome sowie den Adobe Reader bei der Vertriebsstelle voraus.

1.2. Zahlung und Abrechnung

Die Vertriebsstelle vereinnahmt bei dem Verkauf den Preis der vermittelten Leistung und verpflichtet sich zur treuhänderischen Verwaltung der vereinnahmten Beträge.

Die Abrechnung von über den Onlineshop erfolgten Buchungen, erfolgt ausschließlich über die Buchungen im Onlineshop. Die Abrechnung über separate Statistiken ist ausgeschlossen. Jede über den Onlineshop über das Login der Vertriebsstelle gebuchte Leistung wird von der Hamburg Travel, abzüglich der der Vertriebsstelle gemäß der Anlage „Verkaufsprovision“ des Vertrages zustehenden Provision, jeweils nach Abschluss eines Monats abgerechnet. Der sich aus der Abrechnung ergebende Betrag wird durch eine Lastschrift Ihrem Konto belastet. Für die Erteilung des SEPA-Lastschrift-Mandats erhalten Sie ein separates Schreiben von unserer Finanzbuchhaltung, welches Sie bitte unterzeichnet zurücksenden. Zu diesem Zweck bitten wir um Angabe Ihrer Bankdaten (Anlage „Bankdaten für SEPA-Lastschrift“).

Die Vertriebsstelle haftet gegenüber der Hamburg Travel für die vollständige Bezahlung der vermittelten Leistungen.

Ein sich aus der Anlage „Verkaufsprovision“ zu diesem Vertrag durch Erreichen von Umsatzgrenzen ergebender Kickback, wird jeweils nach Abschluss eines Jahres abgerechnet und von der Hamburg Travel an die Vertriebsstelle gezahlt.

2. Hardtickets/ Kartenrohlinge

2.1. Abwicklung

Die Abwicklung kann auch über Kartenrohlinge/ Hardtickets erfolgen, insoweit die Vertriebsstelle diese bei der Hamburg Travel gegen Rechnung erwirbt. Die Mindestabnahme pro Bestellung beträgt 1.000 € Verkaufswert inkl. MwSt.

Das Datum für die letzte Bestellung von Kartenrohlingen/ Hardtickets zum Ende eines Kalenderjahres, wird die Hamburg Travel bei Bedarf festlegen und der Vertriebsstelle mitteilen.

2.2. Verpflichtung zum Eintrag des Nutzungsdatums

Hamburg CARDS dürfen gegenüber Endkunden nur mit gültigem Nutzungsdatum ausgegeben werden. Werden Kartenrohlinge/ Hardtickets verwendet, ist durch die Vertriebsstelle auf der Vorderseite der Karte in dem dafür vorgesehenen Feld das Datum des ersten Gültigkeitstages einzutragen.

2.3. Meldung der Verkaufszahlen.

Die Vertriebsstelle informiert nach Möglichkeit die Hamburg Travel über die Verkaufszahlen und den Bestand der Kartenrohlinge/ Hardtickets.

- monatlich: ab 50.000 € Umsatz brutto p.a.
- quartalsweise: 25.000 € - 49.999 € Umsatz brutto p.a.
- halbjährlich: 10.000 € - 24.999 € Umsatz brutto p.a.
- jährlich: bis 9.999 € Umsatz brutto p.a.

2.4. Zahlung und Abrechnung

In der Rechnung der Hamburg Travel an die Vertriebsstelle wird die Provision der Vertriebsstelle bereits in Abzug gebracht. Die Rechnungen sind vier Wochen nach Erhalt der Kartenrohlinge/ Hardtickets fällig. Die Begleichung der Rechnung ist per SEPA-Lastschriftverfahren (Anlage „Bankdaten für SEPA-Lastschrift“) sowie per Überweisung oder Bareinzahlung auf das Konto der Hamburg Travel möglich.

Ein sich aus der Anlage „Verkaufsprovision“ zu diesem Vertrag durch Erreichen von Umsatzgrenzen ergebender Kickback wird jeweils nach Abschluss eines Jahres abgerechnet und von der Hamburg Travel an die Vertriebsstelle gezahlt.

3. Affiliate

3.1. Abwicklung

Die Vertriebsstelle kann durch eine eindeutig identifizierbare URL auf das Hamburg CARD Angebot verweisen. Der Link wird der Vertriebsstelle von der Hamburg Travel jeweils zur Verfügung gestellt.

Die Vertriebsstelle ist grundsätzlich berechtigt den Link in den von ihr betriebenen Webseiten und in der von ihr verwendeten Kommunikation (z.B. Newsletter) einzusetzen. Die Vertriebsstelle ist jedoch verpflichtet der Hamburg Travel sämtliche Webseiten und Kommunikationswege mitzuteilen, in denen der Link eingesetzt werden soll. Die Hamburg Travel ist berechtigt aus berechtigten Gründen dem Einsatz des Links zu widersprechen.

Für die Kommunikation stellt die Hamburg Travel der Vertriebsstelle individuelle Links und grafische Werbemittel zur Verfügung. Sämtliche Änderungen der Darstellung bedürfen der vorherigen Zustimmung der Hamburg Travel.

Die Vertriebsstelle hat optional die Möglichkeit, dass der Buchungslink auf eine individuell gestaltete Webseite führt (Logo, Bild, Farben). Die Kosten, die für die individuelle Konfiguration anfallen, betragen 15 € netto monatlich bzw. 180 € netto jährlich und werden von der Hamburg Travel zum Ende eines Kalenderjahres in Rechnung gestellt. Diese Preise haben Gültigkeit bis die Hamburg Travel der Vertriebsstelle eine Änderung dieser Kosten übersendet.

3.2. Zahlung und Abrechnung

Die Hamburg Travel vereinnahmt bei dem Verkauf den Preis der vermittelten Leistung.

Eindeutig identifizierte Hamburg CARD Verkäufe über die von der Hamburg Travel zur Verfügung gestellte URL, werden mit der in der Anlage „Verkaufsprovision“ vereinbarten Provision vergütet.

Die Abrechnung der Provision erfolgt auf Basis einer Auswertung durch die Hamburg Travel.

Die Provisionsgutschrift erfolgt mindestens quartalsweise durch die Hamburg Travel. Die Vertriebsstelle erhält eine Übersicht zur Kontrolle.

4. **TOMAS Schnittstelle TaddsBook (nachfolgend **Schnittstelle** genannt)**

4.1. Abwicklung

Das System TOMAS der Hamburg Travel verfügt über eine Schnittstelle zum Anschluss von Vertriebsstellen.

Die Vertriebsstelle ist berechtigt, ihr System an diese Schnittstelle anzuschließen. Sämtliche Kosten im Zusammenhang mit diesem Anschluss trägt die Vertriebsstelle.

Für die Einrichtung der Schnittstelle stellt die HHT der Vertriebsstelle eine Schnittstellenbeschreibung zur Verfügung; diese darf nicht an Dritte weitergegeben werden.

Hamburg Travel übernimmt keine Gewähr für die Funktion des Systems TOMAS und/oder der Schnittstelle.

Die Vertriebsstelle darf die Schnittstelle ausschließlich für den Verkauf auf der eigenen Webseite der Vertriebsstelle verwenden. D.h. über die Schnittstelle verfügbare Produkte dürfen nicht durch Dritte vertrieben werden.

Die Buchungen der Vertriebsstelle erfolgen über die Schnittstelle der Hamburg Travel je nach Verfügbarkeit.

Über einen nutzerspezifisch eingerichteten Webservice übersendet die Vertriebsstelle definierte Daten, anhand derer im TOMAS System der Hamburg Travel die Buchung erfolgt. Im Buchungsvorgang wird ein elektronisches Ticket (wie z.B. print@home-Ticket, Handyticket, etc.) erzeugt und über die Schnittstelle zur Verfügung gestellt. Die Vertriebsstelle übermittelt das elektronische Ticket an den Endkunden.

4.2. Zahlung und Abrechnung

Die Vertriebsstelle vereinnahmt bei dem Verkauf den Preis der vermittelten Leistung und verpflichtet sich zur treuhänderischen Verwaltung der vereinnahmten Beträge.

Die Abrechnung von über die Schnittstelle erfolgten Buchungen, erfolgt ausschließlich über die Buchungen im TOMAS System, die Abrechnung über separate Statistiken ist ausgeschlossen. Jede über die Schnittstelle gebuchte Leistung wird von der Hamburg Travel, abzüglich der der Vertriebsstelle gemäß der Anlage „Verkaufsprovision“ des Vertrages zustehenden Provision, jeweils nach Abschluss eines Monats abgerechnet. Die Rechnungen sind vier Wochen nach Erhalt fällig.

Die Vertriebsstelle haftet gegenüber der Hamburg Travel für die vollständige Bezahlung der vermittelten Leistungen.

Ein sich aus der Anlage „Verkaufsprovision“ zu diesem Vertrag durch Erreichen von Umsatzgrenzen ergebender Bonus wird jeweils nach Abschluss eines Jahres abgerechnet und von der Hamburg Travel an die Vertriebsstelle gezahlt.

Anlage – Verkaufsprovision
(Stand: Januar 2023)

Verkaufsprovision

1. Alle Vertriebswege außer Affiliate

Die Provision gemäß der Anlage „Vertrieb der Hamburg CARD“ des Vertrages für verkaufte Leistungen beträgt wie folgt:

- Hamburg CARD und Editionen: 10% (inkl. MwSt.) des Kundenpreises (inkl. MwSt.)
- Weitere Produkte und Leistungen: keine Provision

Bei Erreichen des unten genannten Hamburg CARD und Editionen Umsatzes (inkl. MwSt.) in einem Kalenderjahr erhält die Vertriebsstelle nach Jahresende eine einmalige Kickback-Zahlung:

- 3% Kickback brutto: ab 50.000 € Umsatz brutto p.a.
- 2% Kickback brutto: 25.000 € - 49.999 € Umsatz brutto p.a.
- 1% Kickback brutto: 10.000 € - 24.999 € Umsatz brutto p.a.

Die Kickbackzahlung wird auf den gesamten Hamburg CARD Jahresumsatz zu Beginn des Folgejahres ausgeschüttet.

Beispiel: Bei 30.000 € Hamburg CARD Umsatz in einem Kalenderjahr erhält die Vertriebsstelle eine Kickbackzahlung in Höhe von 2% auf die gesamten 30.000 €.

Auch bei unterjährigem Beginn oder Ende des Vertrages gelten die oben genannten absoluten Umsatzzahlen für die Erreichung der Kickback-Stufe in dem betreffenden Kalenderjahr. Dies gilt nicht, wenn dieser Vertrag einen bereits zwischen den Parteien bestehenden Vertrag ersetzt. In diesem Fall sind die Umsatzzahlen in dem gesamten Kalenderjahr maßgeblich, in dem dieser Vertrag abgeschlossen wird.

2. Affiliate

Die Provision gemäß der Anlage „Vertrieb der Hamburg CARD“ des Vertrages für verkaufte Leistungen über eine Affiliate-Lösung beträgt wie folgt:

- Hamburg CARD und Editionen: 10% (inkl. MwSt.) des Kundenpreises (inkl. MwSt.)
- Weitere Produkte und Leistungen: keine Provision

