

# innocapai

## VERTRIEBSPARTNERVERTRAG

Innovative Capital Development Agency S.L. (ICDC)

<b>Auftraggeber</b>	Innovative Capital Development Agency S.L. (ICDC) Carrer de la Protectora 10, local 4   07102 Palma, Spanien
<b>Vertriebspartner</b>	Name: _____  Adresse: _____ _____
<b>Vertragsbeginn</b>	_____
<b>Version</b>	1.0   Stand: April 2026

## § Präambel – Vorbemerkung

---

Dieser Vertrag regelt die Zusammenarbeit zwischen dem Auftraggeber und dem Vertriebspartner innerhalb des Vertriebssystems der Marke innocapai.

Der Auftraggeber ist die Innovative Capital Development Agency S.L. (ICDC) mit Sitz in Palma de Mallorca, Spanien, und ist Inhaberin der Marke innocapai. Unter dieser Marke vertreibt der Auftraggeber KI-gestützte Produkte und Dienstleistungen für Unternehmen, insbesondere Chat-, Voice- sowie weitere Kommunikations- und Automatisierungslösungen.

Der Vertriebspartner unterstützt den Auftraggeber beim Vertrieb dieser Produkte durch eigenständige Akquise, Beratung und Heranführung von Kunden an einen Kaufabschluss über den Shop des Auftraggebers.

Die Zusammenarbeit erfolgt auf Basis eines skalierbaren Vertriebssystems. Jeder Vertriebspartner ist Vertragspartner des Auftraggebers auf Grundlage dieses einheitlichen Vertriebspartnervertrages. Der Vertriebspartner beginnt grundsätzlich als Full-Cycle-Closer und kann sich durch eigene Leistungen sowie durch Teamaufbau zum Team Lead entwickeln. Der Team-Lead-Status ist ein leistungsabhängiger Status innerhalb desselben Vertrags und kein gesonderter Vertragstyp.

Die organisatorische Zuordnung innerhalb der Vertriebsstruktur, die Teamzugehörigkeit sowie die Provisionsabrechnung erfolgen über ein zentrales CRM- und Vertriebssystem, das vom Auftraggeber bereitgestellt wird. Die Strukturzuordnung dient ausschließlich der organisatorischen Einbindung, Betreuung und Provisionszuordnung innerhalb des Vertriebssystems.

Der Vertriebspartner handelt als selbständiger Unternehmer auf eigene Rechnung und eigenes Risiko. Ein Arbeitsverhältnis wird durch diesen Vertrag nicht begründet.

## § 1 Vertragsgegenstand

---

- (1) Der Vertriebspartner unterstützt den Auftraggeber beim Vertrieb der Produkte und Dienstleistungen unter der Marke innocapai.
- (2) Zu den Aufgaben des Vertriebspartners gehören insbesondere:
  - Akquise von Geschäftskunden
  - Beratung potenzieller Kunden
  - Durchführung von Produktdemonstrationen
  - Begleitung von Interessenten bis zum Kaufabschluss über den Shop des Auftraggebers
- (3) Der Vertriebspartner beginnt seine Tätigkeit grundsätzlich als Full-Cycle-Closer innerhalb des Vertriebssystems.
- (4) Durch eigene Leistungen sowie durch den Aufbau eines Teams kann der Vertriebspartner innerhalb desselben Vertrags den Status eines Team Leads erreichen.
- (5) Der Vertriebspartner ist jederzeit berechtigt, eigene Kunden an den Shop des Auftraggebers heranzuführen und Kundenkäufe über den Shop zu vermitteln. Maßgeblich für den Kaufabschluss des Kunden sind ausschließlich der Bestellprozess im Shop des Auftraggebers sowie die jeweils geltenden AGB des Auftraggebers. Ein gesonderter schriftlicher Kundenvertrag ist hierfür nicht vorgesehen. Der Team-Lead-Status erweitert ausschließlich die strukturbezogene Vergütungs- und Betreuungslogik innerhalb des Vertriebssystems und begründet kein gesondertes Vertragsverhältnis.
- (6) Das Vertriebsgebiet umfasst zunächst den DACH-Raum (Deutschland, Österreich und Schweiz). Der Auftraggeber ist berechtigt, das Vertriebsgebiet künftig zu erweitern.

## § 2 Selbständigkeit

---

- (1) Der Vertriebspartner handelt als selbständiger Unternehmer. Durch diesen Vertrag wird kein Arbeits- oder Angestelltenverhältnis begründet.
- (2) Der Vertriebspartner ist hinsichtlich Arbeitszeit, Arbeitsort und Arbeitsorganisation frei.
- (3) Weisungen des Auftraggebers beschränken sich ausschließlich auf die vereinbarten Ziele und Ergebnisse innerhalb der organisatorischen Rahmenbedingungen des Vertriebssystems, nicht auf die Art der Leistungserbringung.
- (4) Der Vertriebspartner ist berechtigt, auch für andere Auftraggeber tätig zu sein, sofern dadurch keine Konkurrenz zum Auftraggeber entsteht. Als Wettbewerber gelten Anbieter von KI-gestützten Produkten und Dienstleistungen für Geschäftskunden, insbesondere Chat-, Voice-, Kommunikations- oder Automatisierungslösungen, die mit den Produkten und Dienstleistungen der Marke innocapai vergleichbar sind.
- (5) Der Vertriebspartner ist selbst verantwortlich für seine steuerlichen Verpflichtungen, seine sozialversicherungsrechtliche Absicherung sowie die ordnungsgemäße Rechnungsstellung seiner Provisionen.
- (6) Beide Parteien gestalten die Vertragsdurchführung so, dass keine Merkmale einer abhängigen Beschäftigung entstehen.

## § 3 Vertriebsstruktur und Systemlogik

---

- (1) Der Vertrieb erfolgt über eine strukturierte Vertriebsorganisation innerhalb eines zentralen CRM- und Vertriebssystems.
- (2) Die Vertriebsstruktur umfasst grundsätzlich folgende Ebenen:
  - Head of Sales
  - Team Lead
  - Full-Cycle-Closer
  - Start-Team (Onboardingphase)
- (3) Jeder neue Vertriebspartner beginnt grundsätzlich im Start-Team.
- (4) Ein Vertriebspartner kann bei Registrierung einen Sponsor angeben. Erfolgt eine Registrierung über einen Sponsor, wird der Vertriebspartner automatisch der Struktur dieses Sponsors zugeordnet.
- (5) Erfolgt die Rekrutierung direkt durch den Auftraggeber, beginnt der Vertriebspartner im Start-Team ohne feste Teamzuordnung.
- (6) Die Sponsorzuordnung ist nach der Registrierung grundsätzlich nicht mehr änderbar.
- (7) Nach Abschluss der Startphase kann der Vertriebspartner aus den im CRM-System gelisteten qualifizierten Team Leads einen Team Lead auswählen.
- (8) Die Startphase endet, sobald mindestens ein erfolgreicher Kundenkauf über den Shop vermittelt wurde und mindestens ein voller Folgemonat seit Beginn vergangen ist.
- (9) Die organisatorische Zuordnung innerhalb der Struktur erfolgt vollständig über das CRM-System. Im CRM-System abgebildete Strukturdaten sind verbindlich für die Provisionsberechnung.
- (10) Verlässt ein Vertriebspartner das Vertriebssystem, rückt seine gesamte Downline-Struktur eine Ebene nach oben.
- (11) Ein Teamwechsel ist grundsätzlich möglich, führt jedoch zu einem vollständigen Neustart innerhalb der Vertriebsstruktur, einschließlich eines neuen Durchlaufens der Startphase und eines Verlustes bisheriger Teamzuordnungen.

## § 4 CRM-System und Partner-ID

---

- (1) Der Auftraggeber stellt ein zentrales CRM- und Vertriebssystem zur Verfügung.
- (2) Jeder Vertriebspartner erhält bei Registrierung eine eindeutige Partner-ID.
- (3) Diese Partner-ID dient der Zuordnung von:
  - Vertriebspartnern
  - Teamstrukturen
  - Kundenkäufen über den Shop
  - Provisionen
- (4) Die im CRM-System gespeicherten Daten gelten als maßgebliche Grundlage für Strukturzuordnung, Provisionsberechnung und Statusbewertung. Im Streitfall sind die CRM-Daten des Auftraggebers maßgeblich.
- (5) Jeder Vertriebspartner erhält einen persönlichen Login-Zugang zum CRM-System.

## § 5 Provision und Vergütung

---

- (1) Der Vertriebspartner erhält eine erfolgsabhängige Vergütung gemäß dem jeweils gültigen Provisionsplan (Anlage 1).
- (2) Der Provisionsplan regelt insbesondere Abschlussprovisionen, monatliche Bestandsprovisionen sowie strukturbezogene Override-Provisionen.
- (3) Ein Provisionsanspruch entsteht ausschließlich bei:
  - gültigen Kundenkäufen über den Shop des Auftraggebers auf Basis der jeweils geltenden AGB
  - vollständigem Zahlungseingang beim Auftraggeber
  - aktivem Kundenabonnement, soweit eine laufende Provision betroffen ist
- (4) Provisionen werden monatlich auf Basis der im CRM-System erfassten Umsätze berechnet.
- (5) Die Auszahlung der Provisionen erfolgt jeweils bis zum 10. Werktag des auf den jeweiligen Abrechnungsmonat folgenden Monats.
- (6) Provisionen entstehen nur bei tatsächlichem Zahlungseingang des Kunden. Erfolgt eine Zahlung später, wird die entsprechende Provision im betreffenden Monat nachträglich berücksichtigt.
- (7) Der Auftraggeber ist berechtigt, den Provisionsplan für zukünftige Abschlüsse anzupassen. Bestehende Provisionsansprüche aus bereits getätigten Abschlüssen bleiben hiervon unberührt. Änderungen dürfen jedoch weder die Provisionsstruktur (insbesondere Ebenen und prozentuale Verteilung) noch die grundlegende Funktionsweise des Vertriebssystems oder die Team-Lead-Kriterien rückwirkend verändern. Bereits verdiente und noch nicht ausgezahlte Provisionen bleiben von einer Planänderung unberührt.
- (8) Anlage 1 ist Bestandteil dieses Vertrages.

## § 6 Team-Lead-Status

---

- (1) Der Team-Lead-Status ist ein leistungsabhängiger Status innerhalb desselben Vertriebspartnervertrags und kein gesonderter Vertragstyp.
- (2) Team Leads unterstützen ihr Team insbesondere durch:
  - Coaching
  - Erfahrungsaustausch
  - Unterstützung neuer Vertriebspartner

- (3) Team Leads sind keine Arbeitgeber, Vorgesetzten oder Unterauftraggeber anderer Vertriebspartner. Die Unterstützungspflicht begründet kein Weisungsrecht.
- (4) Anlage 2 ist Bestandteil dieses Vertrages.

## § 7 Strukturvererbung

---

- (1) Erreicht ein Vertriebspartner den Team-Lead-Status, bleibt er Teil der bestehenden Struktur und bildet gleichzeitig sein eigenes Team darunter auf.
- (2) Verliert ein Team Lead vorübergehend seinen Status, bleibt seine Struktur weiterhin unter ihm erhalten.
- (3) Strukturbezogene Provisionen werden nur ausgezahlt, solange der Team-Lead-Status aktiv ist.

## § 8 Vertraulichkeit und Datenschutz

---

- (1) Der Vertriebspartner verpflichtet sich, sämtliche internen Informationen streng vertraulich zu behandeln, insbesondere Kundendaten, Provisionssätze, CRM-Strukturen, Preislisten, Strategien und technische Informationen.
- (2) Diese Verpflichtung gilt während der gesamten Vertragslaufzeit sowie für einen Zeitraum von 36 Monaten nach Vertragsende.
- (3) Nach Vertragsende sind CRM-Zugangsdaten, Kundenlisten, digitale Dateien sowie alle sonstigen internen Informationen unverzüglich zu löschen oder zurückzugeben.

## § 9 Schutzrechte und geistiges Eigentum

---

- (1) Sämtliche Marken- und Nutzungsrechte an der Marke innocapai verbleiben beim Auftraggeber.
- (2) Der Vertriebspartner erhält ein nicht exklusives, widerrufliches Nutzungsrecht an den vom Auftraggeber bereitgestellten Materialien, ausschließlich für Zwecke der vertragsgemäßen Vertriebstätigkeit.
- (3) Materialien, die der Vertriebspartner im Rahmen seiner Tätigkeit erstellt, können vom Auftraggeber für interne und externe Zwecke genutzt werden.

## § 10 Wettbewerbsregelung

---

- (1) Während der Vertragslaufzeit darf der Vertriebspartner nicht für direkte Wettbewerber des Auftraggebers tätig sein. Direkte Wettbewerber sind Anbieter standardisierter KI-gestützter Chat-, Voice-, Kommunikations- oder Automatisierungslösungen für Geschäftskunden, die mit den Angeboten der Marke innocapai vergleichbar sind. Anbieter, die ausschließlich individuelle, maßgeschneiderte KI-Gesamtlösungen für Unternehmen entwickeln und keine solchen standardisierten Lösungen anbieten, gelten nicht als direkte Wettbewerber.
- (2) Tätigkeiten in nicht konkurrierenden Branchen bleiben erlaubt.
- (3) Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot besteht nicht.

## § 11 Haftung

---

- (1) Der Vertriebspartner haftet für Schäden aus vorsätzlicher oder grob fahrlässiger Pflichtverletzung unbeschränkt.
- (2) Bei leichter Fahrlässigkeit ist die Haftung des Vertriebspartners auf den vorhersehbaren, vertragstypischen Schaden begrenzt.

## § 12 Vertragslaufzeit und Beendigung

---

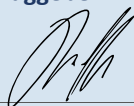
- (1) Der Vertrag wird auf unbestimmte Zeit geschlossen.
- (2) Der Vertrag kann von beiden Parteien mit einer Frist von vier Wochen zum Monatsende gekündigt werden.
- (3) Das Recht zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt. Wichtige Gründe sind insbesondere: schwerwiegender Verstoß gegen Vertraulichkeitspflichten, arglistige Täuschung, schwerwiegender Verstoß gegen die Interessen des Auftraggebers oder Verstöße gegen datenschutzrechtliche Pflichten.
- (4) Mit Beendigung des Vertrags endet die aktive Teilnahme am Vertriebssystem. Bereits entstandene, aber noch nicht abgerechnete Provisionsansprüche aus vor Vertragsende erfolgten provisionsbegründenden Kundenkäufen über den Shop werden im Rahmen der nächsten regulären Abrechnung ausgezahlt. Für Zeiträume nach Vertragsbeendigung entstehen keine weiteren Provisionsansprüche.

## § 13 Schlussbestimmungen

---

- (1) Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen der Schriftform, einschließlich elektronischer Schriftform.
- (2) Sollte eine Bestimmung unwirksam sein, bleibt die Wirksamkeit des übrigen Vertrages unberührt.
- (3) Es gilt spanisches Recht. Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag ist Palma de Mallorca, Spanien. Beide Parteien sind berechtigt, Klagen wahlweise auch am allgemeinen Gerichtsstand der jeweils anderen Partei zu erheben.
- (4) Bestandteile dieses Vertrages sind: Anlage 1 (Provisionsplan) und Anlage 2 (Team Lead Kriterien und KPI-System).
- (5) Maßgebliche Vertragssprache ist Deutsch. Im Falle von Übersetzungen ist die deutsche Fassung verbindlich.
- (6) Vertriebspartner genießen Bestandsschutz hinsichtlich der zum Zeitpunkt ihres Vertragsabschlusses geltenden Provisionssätze und Team-Lead-Kriterien für bestehende Abschlüsse und Strukturen.

**Auftraggeber**



Name: Dennis Oberwalder  
Funktion: Geschäftsführer ICDC S.L.

Ort / Datum: \_\_\_\_\_

# Anlage 1 – Provisionsplan

innocapai | ICDC S.L.

Bestandteil des Vertriebspartnervertrags | Stand: März 2026

## 1. Grundprinzip der Vergütung

Das Vertriebssystem von innocapai, einer Marke der Innovative Capital Development Agency S.L. (ICDC), vergütet Vertriebspartner auf Basis dreier Leistungskomponenten:

- erfolgreiche Vermittlung von Kundenkäufen über den Shop
- aktive Kundenabonnements
- strukturbezogene Teamleistungen

Die Vergütung erfolgt in zwei Hauptkategorien:

- Abschlussprovision (Setup-Gebühr, einmalig)
- Monatliche Override-Provision (Abonnement, laufend)

## 2. Abschlussprovision (Setup-Gebühr)

Bei erfolgreichem erstmaligen Kauf eines Kunden über den Shop des Auftraggebers erhält der Vertriebspartner eine einmalige Abschlussprovision. Maßgeblich für den Kundenkauf sind ausschließlich der Kaufabschluss über den Shop des Auftraggebers sowie die jeweils geltenden AGB.

Ebene	Berechtigte Rolle	Provision
Ebene 0	Abschließender Vertriebspartner (Full-Cycle-Closer oder Team Lead)	<b>50 %</b>
Ebene 1	Team Lead – für Abschlüsse aus seiner ersten Ebene	<b>8 %</b>
Ebene 2	Team Lead – für Abschlüsse aus seiner zweiten Ebene	<b>4 %</b>

*Hinweis: Die Provisionen der Ebenen 1 und 2 werden nur ausgezahlt, wenn der jeweilige Vertriebspartner zum Zeitpunkt der Auszahlung den aktiven Team-Lead-Status besitzt.*

## 3. Monatliche Override-Provision (Abonnement)

Neben der einmaligen Abschlussprovision erhalten aktive Team Leads eine monatliche Beteiligung an den Abonnement-Erlösen ihrer Strukturmitglieder:

Ebene	Berechtigte Rolle	Provision
Ebene 0	Team Lead, der den Kunden direkt abgeschlossen hat	<b>10 %</b>
Ebene 1	Team Lead – für Abschlüsse aus seiner ersten Ebene	<b>8 %</b>
Ebene 2	Team Lead – für Abschlüsse aus seiner zweiten Ebene	<b>4 %</b>

*Wichtige Regel: Ein Anspruch auf monatliche Override-Provision besteht nur, wenn der jeweilige Vertriebspartner zum Zeitpunkt der Abrechnung den aktiven Team-Lead-Status besitzt.*

#### 4. Aktivitätsvoraussetzungen

Strukturprovisionen werden nur ausgezahlt, wenn der jeweilige Vertriebspartner:

- einen aktiven Team-Lead-Status besitzt
- im CRM-System entsprechend geführt wird

Die Kriterien für den Team-Lead-Status sind in Anlage 2 definiert.

#### 5. Rechnungsstellung

Der Vertriebspartner stellt monatlich eine ordnungsgemäße Rechnung. Die Rechnung muss mindestens enthalten:

- Vollständiger Name und Anschrift des Vertriebspartners
- Vollständiger Name und Anschrift des Auftraggebers (ICDC S.L.)
- Rechnungsdatum und fortlaufende Rechnungsnummer
- Leistungszeitraum (Abrechnungsmonat)
- Aufschlüsselung der Provisionsbestandteile
- Nettobetrag sowie Hinweis auf Kleinunternehmerregelung oder anwendbaren Steuersatz

#### 6. Provisionsabrechnung

Provisionen werden monatlich auf Basis der im CRM-System erfassten Daten berechnet. Die Auszahlung erfolgt jeweils bis zum 10. Werktag des auf den jeweiligen Abrechnungsmonat folgenden Monats.

Provisionen entstehen ausschließlich bei:

- gültigen Kundenkäufen über den Shop des Auftraggebers auf Basis der jeweils geltenden AGB
- vollständigem Zahlungseingang beim Auftraggeber
- aktivem Kundenabonnement, soweit eine laufende Provision betroffen ist

#### 7. Technische Grundlage

Die Strukturzuordnung und Provisionsberechnung erfolgen vollständig über das zentrale CRM-System des Auftraggebers. Die dort erfassten Daten sind für die Abrechnung maßgeblich.

#### 8. Anpassung des Provisionsplans


Der Auftraggeber ist berechtigt, diesen Provisionsplan für zukünftige Abschlüsse anzupassen. Bestehende Provisionsansprüche aus bereits getätigten Abschlüssen bleiben davon unberührt.

#### 9. Performance-Boni (optional, zukünftig)

Das Vertriebssystem kann künftig durch zusätzliche Performance-Boni oder Incentive-Programme ergänzt werden. Die Einführung solcher Programme erfolgt durch gesonderte schriftliche Mitteilung.

#### 10. Gültigkeit

Dieser Provisionsplan ist Bestandteil des Vertriebspartnervertrages und gilt für alle Vertriebspartner, die nach dessen Inkrafttreten einen Vertriebspartnervertrag abschließen.

<b>Auftraggeber</b>	
Name: Dennis Oberwalder	
Funktion: Geschäftsführer ICDC S.L.	
Ort / Datum: _____	

## Anlage 2 – Team-Lead-Kriterien und KPI-System

innocapai | ICDC S.L.

Bestandteil des Vertriebspartnervertrages | Stand: März 2026

### 1. Grundprinzip

Der Team-Lead-Status ist ein leistungsbasierter Status innerhalb desselben Vertriebspartnervertrags. Team Leads sind erfahrene Vertriebspartner, die neben ihrer eigenen Vertriebstätigkeit auch ihr Team unterstützen durch:

- Unterstützung neuer Vertriebspartner
- Coaching und Erfahrungsaustausch
- Förderung der Vertriebsaktivitäten innerhalb ihres Teams

Der Team-Lead-Status basiert auf klar definierten Leistungs- und Strukturkriterien (KPIs).

### 2. Entstehung eines Team Leads

Ein Full-Cycle-Closer wird im Folgemonat Team Lead, wenn alle drei Voraussetzungen erfüllt sind:

- Mindestens 3 eigene erfolgreiche Kundenkäufe über den Shop
- Mindestens 2 aktive Full-Cycle-Closer in seiner Struktur
- Der Vertriebspartner befindet sich nicht mehr im Start-Team

*Zeitregel: Der Team-Lead-Status wird immer zum 1. des Folgemonats aktiv. Beispiel: Kriterien sind im Oktober erfüllt → Team-Lead-Status ab 1. November.*

### 3. Definition "Aktiver Full-Cycle-Closer"

Ein Full-Cycle-Closer gilt als aktiv, wenn innerhalb eines Kalendermonats mindestens ein erfolgreicher Kundenkauf über den Shop des Auftraggebers vermittelt wurde.

### 4. Status von Vertriebspartnern

Innerhalb des Vertriebssystems werden drei Aktivitätsstatus unterschieden:

Status	Kriterium	Auswirkung
Aktiv	≥ 1 eigener Kundenkauf über den Shop pro Monat	Zählt zur Aktivquote des Team Leads
Inaktiv	0 Abschlüsse im Monat	Bleibt Teil der Struktur, zählt nicht zur Aktivquote
Neu	Onboardingphase im Start-Team	Wird nicht für Team-KPIs gewertet, erhält volle Provisionen

*Onboardingphase: Umfasst den ersten Abrechnungsmonat plus einen vollen Folgemonat. Beispiel: Eintritt im Oktober → Onboardingphase endet Ende November.*

## 5. Team-Lead-Status – monatliche Qualifikation (5 KPI-Säulen)

Ein Team Lead behält seinen aktiven Status nur, wenn alle fünf KPI-Säulen monatlich erfüllt sind:

Säule	Bereich	Kriterium
Säule 1	Eigene Leistung	Mindestens $\geq 1$ eigener Kundenkauf über den Shop pro Monat
Säule 2	Teamstruktur	Mindestens $\geq 2$ aktive Full-Cycle-Closer in der Struktur
Säule 3	Aktivquote	Mindestens 50 % der Full-Cycle-Closer im Team müssen aktiv sein
Säule 4	Leadership	Aktive Beteiligung am Vertriebssystem, insbesondere Unterstützung seines Teams, Teilnahme an Meetings und Trainings
Säule 5	Teamwachstum	Innerhalb von 3 Monaten mindestens 1 neuer aktiver Full-Cycle-Closer in der Struktur

## 6. Verlust des Team-Lead-Status

Werden die Kriterien nicht erfüllt, verliert der Vertriebspartner den Team-Lead-Status. Im Falle des Statusverlustes gilt:

- Rückstufung zum Full-Cycle-Closer
- Die bestehende Teamstruktur bleibt jedoch weiterhin unter ihm erhalten
- Strukturbezogene Override-Provisionen entfallen während des Statusverlustes

*Wiedererlangung des Team Lead Status: Der Team-Lead-Status kann jederzeit wieder erreicht werden, sobald alle Kriterien erneut erfüllt sind. Die Wiedererlangung wird zum 1. des Folgemonats wirksam.*

## 7. Strukturvererbung

Erreicht ein Full-Cycle-Closer den Team-Lead-Status, bleibt er Teil der bestehenden Struktur und bildet gleichzeitig sein eigenes Team darunter auf.

Verliert ein Team Lead vorübergehend seinen Status, bleibt seine Struktur weiterhin unter ihm erhalten.

Verlässt ein Vertriebspartner das System, werden alle ihm untergeordneten Vertriebspartner eine Ebene nach oben verschoben.

*Beispiel: Team Lead A → Team Lead B → Full-Cycle-Closer C. Scheidet Team Lead B aus, wird Full-Cycle-Closer C direkt Team Lead A zugeordnet.*

## 8. Technische Umsetzung

Die Bewertung der Team-Lead-Kriterien erfolgt vollständig über das zentrale CRM-System von innocapai. Die dort erfassten Daten sind für die Statusbewertung und Provisionsabrechnung maßgeblich.

## 9. Anpassung der Team-Lead-Kriterien

Der Auftraggeber ist berechtigt, die Kriterien anzupassen, sofern dies für die Weiterentwicklung des Vertriebssystems erforderlich ist. Bestehende Team Leads werden mindestens 30 Tage vor Inkrafttreten informiert.

## 10. Ziel des KPI-Systems

Das KPI-System stellt sicher, dass:

- Vertriebspartner für eigene Leistung belohnt werden
- Team Leads aktive Verantwortung in der Betreuung und Entwicklung ihres Teams übernehmen
- der Vertrieb organisch wächst
- das Vertriebssystem langfristig stabil bleibt

### Auftraggeber



Name: Dennis Oberwalder  
Funktion: Geschäftsführer ICDC S.L.

Ort / Datum: \_\_\_\_\_