

## **Condizioni generali di collaborazione con partner commerciali**

### **§ 1 Ambito d applicazione**

(1) Le seguenti condizioni generali di contratto sono parte costitutiva di qualsiasi contratto di collaborazione con partner commerciali stipulato dalla società HEAVEN AND HELL LTD, con il marchio YOUNGOTOUR rappresentata dall'amministratore delegato (in prosieguo: per semplicità denominata YOUNGOTOUR)

e con il partner autonomo e indipendente del contratto (in prosieguo: partner commerciale)

(2) YOUNGOTOUR fornisce i propri servizi esclusivamente sulla base delle presenti condizioni di Contratto

### **§ 2 Oggetto e stipula del contratto di collaborazione con partner commerciali**

(1) YOUNGOTOUR è un'azienda che distribuisce in Europa e in altri Stati, tra l'altro tramite una rete di partner commerciali, la Yougotour app e la Yougomanager app e altri servizi di alta qualità (in prosieguo: servizi). Compito del partner commerciale è distribuire (mediare) i servizi di YOUNGOTOUR. Per la propria attività il partner commerciale riceve una rispettiva commissione di intermediazione, senza che sussista obbligo di acquistare i servizi.

(2) In aggiunta sussiste la possibilità di avvalersi di altri partner commerciali. Per l'assistenza che il partner commerciali porta commercialmente all'interno della organizzazione il partner commerciale riceve una commissione sui loro fatturati generati dall'attività di mediazione. L'importo della commissione è determinato dal piano compensi valido in quel dato momento. Per diventare partner commerciale e acquisire la partnership con YOUNGOTOUR va attivata online attraverso la registrazione un codice con quale l'incaricato viene identificato fornendo tutti i documenti richiesti per ottenere lo status di "segnalatore" o superiore, l'attivazione del codice non è vincolata a nessun acquisto di materiale informativo o dimostrativo che verrà fornito gratuitamente attraverso i siti aziendali [www.yougotour.com](http://www.yougotour.com) e [www.yougotour.it](http://www.yougotour.it) e verrà definito starter set, il costo del servizio di backoffice personale è stabilito in euro 25,00 (venticinque euro) per l'anno 2017.

Lo Starter Set include inoltre una website personalizzata (Landingpage) con videoclip e gestione di contatti e persone interessate, (questo servizio è disponibile dalla qualifica "creatore e formatore rete commerciale" come da piano compensi. Nel sito Internet è incluso un Backoffice che consente al partner commerciale di avere sempre una panoramica attuale e completa dei propri fatturati, delle commissioni e dello sviluppo dei clienti. Lo Starter Set include inoltre la manutenzione e la cura del sito Internet personalizzato almeno per i primi 12 mesi del contratto. A seconda del tipo di Starter Set ci sono infine ulteriori opzioni di Starter Set che includono ulteriori servizi, in tal contesto i dettagli dei servizi dello Starter Set vanno dedotti dal rispettivo piano compensi attualmente valido in un dato momento.

### **§ 3 Presupposti generali per la stipula del contratto**

(1) Un contratto può essere stipulato con persone giuridiche, con società di persone o con persone naturali che abbiano compiuto 18 anni e siano imprenditori. Non è possibile stipulare un contratto con consumatori (utenti). Per ciascuna persona naturale, società di persone (ad es. F.lli, S.n.c., S.A.S.) e persona giuridica (ad es. S.p.A., Srl, Ltd.) viene accettata una sola richiesta di collaborazione commerciale. Se il partner commerciale è una società di persone o una persona giuridica, questi deve fornire tutte le informazioni necessarie su questa società (ad es. amministratore delegato, sede sociale, sede e numero del registro delle imprese) all'atto della registrazione come partner commerciale. YOUNGOTOUR si riserva il diritto di richiedere le copie della documentazione necessaria come ad es. un estratto del registro delle imprese o lo statuto sociale.

(2) Qualora vengano utilizzati moduli per ordini e ordinazioni, questi vengono considerati parte costitutiva del contratto.

- (3) Il partner commerciale è tenuto a compilare interamente e correttamente la richiesta di collaborazione come partner commerciale nell'ambito della registrazione online e ad accettare le condizioni generali di collaborazione con partner commerciali apportando un "segno di spunta" prima di spedire la richiesta online. Eventuali modifiche dei dati relativi alla persona o all'impresa del partner commerciale vanno comunicate immediatamente a YUGOTOUR specificando le relative modifiche dei dati nel Backoffice, ossia nella rubrica "I miei dati". Nel caso specifico YUGOTOUR si riserva il diritto di chiedere al partner commerciale di inoltrare ulteriori informazioni.
- (4) YUGOTOUR si riserva il diritto di respingere richieste di partner commerciali a propria discrezione, senza alcun obbligo di giustificazione.
- (5) In caso di inadempimento degli obblighi di cui ai paragrafi (1), (2) e (4) YUGOTOUR è autorizzata a disdire il contratto di collaborazione commerciale in tronco, senza previa diffida, ed eventualmente a pretendere la restituzione di commissioni già pagate. In caso di disdetta in tronco YUGOTOUR si riserva inoltre esplicitamente il diritto di pretendere ulteriore risarcimento di danni.

#### **§ 4 Obblighi del partner commerciale**

- (1) Il partner commerciale è tenuto a proteggere le proprie password personali e i codici di identificazione necessari per effettuare il login in modo tale che terzi non possano accedervi.
- (2) Al partner commerciale non è consentito violare i diritti di terzi nello svolgimento della propria attività, di importunare terzi o commettere altre infrazioni alle disposizioni di legge vigenti. In tal contesto vale soprattutto il divieto di inviare e-mail pubblicitarie, fax pubblicitari, di fare telefonate pubblicitarie, anche utilizzando la cosiddetta macchina di chiamata automatica, oppure di inviare SMS pubblicitari indesiderati e non autorizzati (Spam). L'abuso o la pratica di atti illeciti, come ad es. l'uso di pubblicità non autorizzata o di pubblicità sleale, sono vietati. In modo particolare al partner commerciale non è consentito fornire dati errati o fallaci sui prodotti di YUGOTOUR o sul sistema di distribuzione. Al partner commerciale è inoltre vietato fare pubblicità sulle possibilità di guadagno o fornire a terzi dati sulle proprie commissioni, specialmente se nell'ambito di misure pubblicitarie.
- (3) Il partner commerciale agisce in qualità di imprenditore autonomo. Egli non è un lavoratore dipendente e neanche un rappresentante commerciale, bensì un partner commerciale, ossia un mediatore, di conseguenza non sono prescritti fatturati e non sussiste obbligo di acquisto.
- (4) Il partner commerciale, in quanto imprenditore autonomo, è responsabile in prima persona di rispettare le disposizioni di legge vigenti in materia, incluse le disposizioni in materia fiscale e di diritto sociale nonché di procurarsi una licenza commerciale, laddove necessaria. In tal contesto il partner commerciale si impegna a dichiarare debitamente al fisco, nella propria sede, tutti gli introiti delle commissioni generate nell'ambito dell'attività da egli svolta per YUGOTOUR. YUGOTOUR si riserva il diritto di scalare o riscuotere dalla commissione concordata l'importo dovuto per tasse e imposte che possono insorgere a carico suo in caso di mancata dichiarazione dell'attività, salvo il caso in cui la responsabilità di mancata dichiarazione non sia attribuibile al partner commerciale. YUGOTOUR non paga nessun contributo sociale per il partner commerciale. Il partner commerciale non è autorizzato a fornire dichiarazioni o assumere obblighi a nome di YUGOTOUR.
- (5) Al partner commerciale è vietato pubblicizzare e/o distribuire ulteriori prodotti (servizi) della concorrenza. Al partner commerciale è altrettanto vietato vendere prodotti e servizi di altre ditte ad altri partner commerciali di YUGOTOUR. Nel caso in cui il partner commerciale sia operativo contemporaneamente per diverse aziende, non concorrenti, egli è tenuto a organizzare la rispettiva attività (oltre che la relativa downline) in modo tale che non possano esserci associazioni o confusioni con l'attività svolta per l'altra azienda. Al partner commerciale è inoltre vietato soffiare a YUGOTOUR partner commerciali per la distribuzione di altri prodotti. Al partner commerciale è inoltre vietato commettere violazioni, stipulando un contratto di collaborazione commerciale, contro altri partner commerciali o violare altri contratti di distribuzione stipulati con un'altra azienda, le cui clausole possono essere ancora opponibili.
- (6) Il partner commerciale deve mantenere il silenzio assoluto sui segreti aziendali di YUGOTOUR e sulla sua struttura. Tra i segreti commerciali si annoverano in particolare anche le informazioni sulle attività Downline e le informazioni ivi contenute. Questo obbligo

**HEAVEN AND HELL LTD**  
**75 Bell Gardens – Haddenham – Ely – Cambridgeshire – CB6 3TX – UNITED KINGDOM**

permane anche al termine del contratto di collaborazione con il partner commerciale.

(7) Per ciascun mercato (Paese) YOUNGOTOUR mette a disposizione materiale di marketing e di vendita, giuridicamente controllato, che viene depositato per il partner commerciale nel Backoffice. Esso protegge il partner commerciale evitando diffide e gli dà sicurezza. L'uso, la produzione e distribuzione di un proprio materiale di vendita, di propri opuscoli sul prodotto o altri materiali e mezzi pubblicitari prodotti autonomamente sono consentiti solo previo consenso scritto, e sempre revocabile, di YOUNGOTOUR. La pubblicità di prodotti YOUNGOTOUR in Internet è consentita esclusivamente utilizzando il materiale pubblicitario e gli statements pubblicitari depositati. In nessuna circostanza il partner commerciale può dare indicazioni sul proprio reddito o sulle possibilità di guadagno in YOUNGOTOUR. Anche nel caso in cui il partner commerciale dovesse pubblicizzare i servizi di YOUNGOTOUR in altre piattaforme di Internet come ad es. le reti sociali (ad es. facebook), i blog online oppure in chatroom egli può utilizzare solo gli statement pubblicitari ufficiali depositati da YOUNGOTOUR e in nessuna circostanza egli può fornire indicazioni sul proprio reddito o sulle possibilità di guadagno in YOUNGOTOUR. Al partner commerciale è sempre proibito vendere il proprio materiale di marketing e/o vendita ad altri partner commerciali di YOUNGOTOUR o distribuirlo in qualsiasi altro modo.

(8) I servizi di YOUNGOTOUR possono essere presentati e/o venduti dai partner commerciali, con revoca nei limiti del diritto vigente, nell'ambito di home-party, home-party online, eventi della rete online oppure conferenze online. Inoltre i servizi possono essere presentati dal partner commerciale in fiere o saloni specializzati previa relativa autorizzazione nel piano compensi o previa autorizzazione scritta di YOUNGOTOUR. Il presupposto resta sempre comunque che venga garantita una sorta di presentazione che non nuocia agli standard propri di YOUNGOTOUR. Limitazione in tal contesto è che in questa fiera il partner commerciale non può offrire prodotti della concorrenza. Peraltro i prodotti di YOUNGOTOUR possono essere distribuiti nel settore della ristorazione e commercio in generale o a liberi professionisti, ed in negozi come supermercati o stazioni di servizio solo premesso che ciò sia esplicitamente consentito dal piano compensi e in esso dimostrato, altrimenti solo previa autorizzazione scritta.

9) Non è consentito offrire i servizi in aste, mercatini delle pulci o mercatini dell'usato, pubblici e privati, borse di scambio, grandi magazzini, mercati in Internet come eBay, Amazon o altri punti vendita simili.

(10) Nella corrispondenza commerciale il partner commerciale non deve destare l'impressione di agire per ordine o in nome di YOUNGOTOUR e neanche destare l'impressione di dipendere da YOUNGOTOUR e dalle sue istruzioni. Piuttosto egli è tenuto a presentarsi come partner commerciale di YOUNGOTOUR autonomo e indipendente. I siti in Internet, la carta intestata, i biglietti da visita, le scritte sulle macchine nonché inserzioni, materiale pubblicitario e simili devono riportare fondamentalmente anche la specificazione "Partner commerciale indipendente di YOUNGOTOUR. Al partner commerciale è inoltre vietato richiedere o farsi concedere un credito, fare delle spese, assumere obblighi, aprire conti bancari, stipulare altri contratti o fare altre dichiarazioni di volontà che implichino l'assunzione di obblighi a nome di YOUNGOTOUR per o nell'interesse e/o a nome dell'azienda.

(11) Tutte le spese di viaggio, esborsi, spese d'ufficio, spese di telefono o altre spese per materiale pubblicitario sono a carico e a responsabilità del partner commerciale.

(12) Nella corrispondenza commerciale il partner commerciale non è autorizzato a menzionare le marche delle ditte concorrenti in modo negativo, dispregiativo o in qualsiasi altro modo illecito nonché esprimere giudizi negativi o dispregiativi nei confronti di altre aziende o di utilizzare tali giudizi negativi, dispregiativi o altri giudizi comunque illeciti per accaparrarsi i partner commerciali di altre aziende.

(13) Tutti i materiali per presentazioni, pubblicità, corsi di formazione, filmati, ecc. (foto comprese) di YOUNGOTOUR sempre a disposizione nel Backoffice sono protetti da diritti d'autore. Essi non possono essere riprodotti, divulgati, messi pubblicamente a disposizione o elaborati, né interamente, né parzialmente, dal partner commerciale senza autorizzazione scritta di YOUNGOTOUR.

(14) Anche l'utilizzo del nome, del marchio, dei titoli di produzione e definizioni commerciali (in prosieguo contrassegno) di YOUNGOTOUR è consentito solo con espressa autorizzazione

scritta. Ciò vale anche per la registrazione di domini Internet che contengono un contrassegno di YOUNGOTOUR in qualsiasi dicitura scritta. YOUNGOTOUR può pretendere che i domini Internet che utilizzano un contrassegno di YOUNGOTOUR ed il cui uso non è stato autorizzato per iscritto da YOUNGOTOUR venga cancellato e/o trasferito a YOUNGOTOUR. In caso di trasferimento le spese di trasferimento del dominio sono a carico di YOUNGOTOUR.

. (15) Una persona naturale, come una persona giuridica, è solo autorizzata ad acquisire una posizione nel Marketing Plan. Le manipolazioni del premio sono vietate. Sono incluse in particolare la sponsorizzazione di partner commerciali che in realtà non svolgono affatto l'attività YOUNGOTOUR (i cosiddetti prestanome), nonché registrazioni multiple, palesi o camuffate. È anche vietato in tal contesto utilizzare il nome del coniuge, di parenti, di un nome commerciale, di società di capitale, di società di persone, di società fiduciarie o comunque di terzi per eludere tali disposizioni.

(16) Dopo aver disdetto una vecchia posizione un partner commerciale può farsi registrare di nuovo in YOUNGOTOUR attraverso un altro creatore di rete commerciale. Si pone il presupposto che la disdetta e la conferma della disdetta da parte di YOUNGOTOUR della vecchia posizione del partner commerciale risalgano ad almeno 12 mesi e che in questo lasso di tempo il partner commerciale che ha presentato la disdetta non abbia svolto nessuna attività per YOUNGOTOUR.

17) Al partner commerciale non è consentito rispondere alle domande rivolte dalla stampa su YOUNGOTOUR, i suoi prodotti, il piano compensi di YOUNGOTOUR o altri servizi offerti da YOUNGOTOUR. Il partner commerciale è tenuto ad inoltrare immediatamente a YOUNGOTOUR tutte le richieste della stampa.

(18) Il partner commerciale può distribuire i servizi di YOUNGOTOUR o acquisire nuovi partner commerciali solo negli Stati ufficialmente aperti da YOUNGOTOUR

19) Il partner commerciale che al contempo ha inserito e si avvale di mdm segnalatori o di costruttori di reti commerciali ha l'obbligo di supportare e di aggiornare la propria squadra. Ad esempio, ma non solo, lo sponsor deve far conoscere alla propria organizzazione tecniche di vendita ed i servizi, spiegare i diritti e doveri, compresa la cessione di tutti i documenti del contratto rilevanti dal punto di vista giuridico, spiegare il piano compensi ed eseguire misure di addestramento. Per queste attività lo sponsor non riceverà un'ulteriore remunerazione in quanto egli partecipa al successo della propria squadra con relativo pagamento di commissione.

## **§ 5 Diffida, penalità contrattuale, risarcimento dei danni, esonero da responsabilità**

(1) Ad una prima violazione degli obblighi di cui al § 4 da parte del partner commerciale seguirà una diffida per iscritto da parte di YOUNGOTOUR con la definizione di un termine di scadenza di 10 giorni per sopperire all'inadempimento degli obblighi.

(2) Se al decorrere del termine di scadenza di cui al paragrafo (1) dovesse ripetersi la stessa violazione o una violazione degli obblighi simile o non si è provveduto a sopperire all'inadempimento originariamente oggetto della diffida, maturerà immediatamente una debita penalità contrattuale il cui importo viene determinato a discrezione di YOUNGOTOUR e che in caso di contenzioso dovrà essere appurata dal foro competente. Nel rivendicare il diritto alla penalità contrattuale matureranno inoltre ulteriori spese legali che il partner commerciale è tenuto a risarcire.

(3) A prescindere dalla perenzione di una penalità contrattuale il partner commerciale risponde anche di tutti i danni causati a YOUNGOTOUR con l'inadempimento degli obblighi di cui ai §§ 3, 4, 6, 13 (2) o una qualsiasi altra violazione del contratto di collaborazione con partner commerciali o di tutti gli altri diritti di YOUNGOTOUR fatto salvo il caso in cui il partner commerciale non sia responsabile dell'inadempimento.

(4) In caso di rivendicazione da parte di terzi dovuta ad inadempimento di uno degli obblighi di cui ai §§ 3, 4, 6, 13 (2) o di una qualsiasi violazione da parte del partner commerciale della giurisprudenza vigente, il partner commerciale, su prima richiesta di YOUNGOTOUR esonererà YOUNGOTOUR da ogni responsabilità. In particolare il partner commerciale si impegna ad assumersi tutte le spese, in particolare le spese legali, le spese di tribunale e le spese per il risarcimento dei danni, che insorgeranno a carico di YOUNGOTOUR in tale circostanza.

## **§ 6 Tutela del partner commerciale / Nessuna tutela territoriale / Particolari poteri**

- (1) Al partner commerciale attivo che ha comunicato a YOUNGOTOUR per la prima volta, un nuovo partner commerciale, a questi verrà assegnato, nella propria struttura, il nuovo partner commerciale (tutela del partner commerciale) tenendo conto che per l'assegnazione è determinante la data di arrivo della richiesta di registrazione in YOUNGOTOUR. Nel caso in cui siano due i partner commerciali a voler considerare il medesimo nuovo partner commerciale come da sé sponsorizzato, YOUNGOTOUR terrà conto solo dello sponsor indicato all'atto della prima registrazione.
- 2) L'osservanza delle linee degli sponsor è un principio fondamentale del sistema di distribuzione di YOUNGOTOUR e funge da base commerciale inderogabile per la tutela di tutti i partner commerciali. Il passaggio di un partner commerciale in un'altra linea è impossibile. Nel caso in cui un partner commerciale dovesse tentare di registrarsi più volte in YOUNGOTOUR attraverso un prestanome, un coniuge, un qualsiasi altro parente, un nome commerciale, una società di capitale, una società di persone o società fiduciarie anche per cambiare linea o per indurre una tale collaborazione di partner commerciale con simulazione di fatti non veri, questo può provocare la fine della collaborazione di partner commerciale con disdetta immediata e straordinaria, senza previa diffida.
- (3) Il partner commerciale che si registra è tenuto a comunicare i dati dello sponsor correttamente e completamente. YOUNGOTOUR è autorizzata a cancellare dal proprio sistema il nome e gli indirizzi di un partner commerciale nel caso in cui spedizioni pubblicitarie o comunicazioni scritte dovessero tornare al mittente con l'avviso "senza recapito", "deceduto", "non accettato", "sconosciuto" o un avviso simile e questo partner commerciale non rettifica i dati errati entro un congruo limite di tempo. Qualora dovessero risultare spese a carico di YOUNGOTOUR dovute all'impossibilità di consegnare le spedizioni pubblicitarie o pacchi, essa è autorizzata a pretendere la restituzione delle spese da parte del partner commerciale, fatto salvo il caso in cui egli non sia responsabile della mancata consegna.
- (4) In linea di massima al partner commerciale non spetta alcun diritto di tutela territoriale a meno che una tale tutela territoriale non sia stata garantita al partner commerciale esplicitamente e sia dimostrata nel piano compensi.
- (5) Il partner commerciale è autorizzato a procacciare i clienti di YOUNGOTOUR indicati nel cosiddetto concetto associazione culinarie, catene di alberghi e grande distribuzione organizzata solo se è un Formatore e costruttore di reti commerciali (in prosieguo FCRC) e se vengono soddisfatti anche gli altri presupposti indicati nel piano compensi. Questo FCRC è, in quanto partner commerciale, responsabile dello sviluppo del rivenditore a dettaglio / prestatore di servizi nella propria regione per cui riceve un'ulteriore commissione, l'importo della quale è definito nel piano compensi.

## **§ 7 Tassa amministrativa, di assistenza e manutenzione, diritto di usufrutto e spese di manutenzione del sito Internet o del Backoffice / Allineamento dei prezzi**

- (1) Con l'attivazione iniziale del codice di attività il partner commerciale riceve tra l'altro il diritto di usufruire per 12 mesi di servizi di supporto e assistenza da parte di YOUNGOTOUR nonché un diritto di usufrutto del sito web personalizzato (Landingpage) dalla qualifica CFRV e del Backoffice, compresi tutti i servizi e tool ivi offerti (licenza di distribuzione). A partire dal 1° mese matura una tassa amministrativa, di assistenza e manutenzione annuale forfetaria il cui importo è definito nel piano compensi e include anche il summenzionato diritto di usufrutto. La tassa annuale di amministrazione, assistenza e manutenzione viene saldata all'atto della sottoscrizione del codice di inizio attività tramite pagamento della tassa da parte del partner commerciale.
- (2) In considerazione soprattutto dei cambiamenti della situazione del mercato e/o della struttura della licenza, YOUNGOTOUR si riserva il diritto di modificare, ed in particolare di aumentare, all'inizio di ciascun periodo contabile, i prezzi a carico del partner commerciale o i punti assegnati ai prodotti per gli ordini di merce, il piano compensi o i canoni di utilizzazione. Prima di apportare tale modifica YOUNGOTOUR comunicherà la modifica al partner commerciale, nel Backoffice, entro un congruo limite di tempo. Gli aumenti di prezzo superiori al 5% o le modifiche del piano compensi a scapito del partner commerciale danno a questi il diritto di opporsi a detta modifica. Se il partner commerciale non si oppone alle condizioni modificate entro un mese da relativa notifica queste diventeranno parte integrante del contratto. Le modifiche note al momento della stipula del contratto di collaborazione con

partner commerciali non sono soggette ad obbligo di notifica e non possono essere motivo di contestazione da parte del partner commerciale. In caso di contestazione il partner commerciale è autorizzato a disdire il contratto con decorrenza a partire dal momento in cui le condizioni del contratto modificate o complementari dovrebbero entrare in vigore

### **§ 8 Materiale pubblicitario, contributi, elaborazione dei dati**

- (1) Tutto il materiale pubblicitario ed altri contributi di YOUNGOTOUR possono essere revocati in qualsiasi momento con effetti per il futuro.
- (2) L'elaborazione dei dati per il partner commerciale da parte di YOUNGOTOUR è gratuita, YOUNGOTOUR tuttavia si riserva esplicitamente il diritto di applicare in futuro una tassa su questo servizio.

### **§ 9 Condizioni di pagamento / Modalità di pagamento delle commissioni / Divieto di cessione**

- (1) YOUNGOTOUR si riserva il diritto di esortare il partner commerciale ad indicare nel Backoffice il proprio codice fiscale e la partita IVA nonché a presentare la licenza commerciale, come prova, prima di effettuare il primo pagamento delle commissioni e/o la prima fornitura di servizi.
- (2) Le commissioni del partner commerciale vengono pagate su un conto commerciale e/o personale non differente dall'intestatario del codice che il partner commerciale dovrà indicare nel Backoffice.
- (3) Tutti i pagamenti delle commissioni vanno dedotti dal piano compensi / Marketing Plan di volta in volta valido.
- (4) YOUNGOTOUR è autorizzata a far valere un diritto di ritenzione nei limiti di legge previsti. YOUNGOTOUR è anche autorizzata a far valere un diritto di ritenzione per il pagamento delle commissioni nel caso in cui prima del primo pagamento tutti i documenti necessari [di cui ai punti (1) e (2)] non siano stati presentati. In caso di rivendicazione del diritto di ritenzione dei pagamenti delle commissioni da parte di YOUNGOTOUR, viene convenuto che al partner commerciale non spetta alcun diritto al pagamento degli interessi per il periodo di ritenuta della commissione.
- (5) YOUNGOTOUR è autorizzata a compensare, parzialmente o totalmente, i crediti vantati da YOUNGOTOUR verso il partner commerciale con la provvigione spettante a quest'ultimo. Nel caso in cui l'acquisto di servizi di un cliente, per il quale era già stata pagata una commissione, venga annullato, la commissione già pagata va restituita. La restituzione ha luogo nel mese in cui l'acquisto del cliente viene annullato, eventualmente tramite compensazione con l'attuale provvigione spettante e con detrazione delle quantità di qualificazione conseguite.
- (6) Il partner commerciale è autorizzato a compensazione se associato che i controcrediti siano inconfutati e legalmente validi.
- (7) Sono esclusi cessioni e pignoramenti dei diritti vantati dai partner commerciali da contratti di collaborazione con partner commerciali. Non è consentito far gravare sul contratto i diritti di terzi.
- (8) Commissioni, premi o altri pagamenti erronei vanno comunicati a YOUNGOTOUR entro 60 giorni dall'esecuzione del pagamento erroneo. Al decorrere di tale limite di tempo le commissioni, i premi o altri pagamenti vengono considerati approvati.
- (9) YOUNGOTOUR mette le commissioni a disposizione del partner commerciale quotidianamente in modo tale che il partner commerciale possa richiamare le commissioni quotidianamente.

### **§ 10 Disabilitazione del partner commercial**

- (1) Nel caso in cui il partner commerciale, su richiesta di YOUNGOTOUR, non dovesse presentare tutta la documentazione necessaria entro 30 giorni dalla registrazione e dalla presa d'atto dei requisiti necessari affinché possa aver luogo il pagamento delle commissioni, YOUNGOTOUR si riserva il diritto di sospendere provvisoriamente il partner commerciale all'interno del sistema di distribuzione fino al momento in cui la documentazione richiesta non sarà stata presentata, di conseguenza il partner della distribuzione non potrà né intermediare servizi né procurare altri partner commerciali e tantomeno usufruire dei normali servizi offerti al partner commerciale. Lo stesso dicasi per il caso in cui il partner commerciale, nonostante la diffida

di pagamento e scadenza del termine di pagamento senza adempimento dello stesso, venga sospeso per il periodo di cui al § 11 (1), finché non avrà provveduto ad effettuare il pagamento o fino al termine del contratto. Il periodo di disabilitazione non autorizza il partner commerciale a disdetta straordinaria, fatto salvo il caso in cui il partner commerciale non sia responsabile per la disabilitazione.

(2) Le commissioni rivendicate che non possono essere pagate a causa dei motivi di cui al punto (1) vengono contabilizzate nel bilancio di YUGOTOUR come accantonamento e cadono in prescrizione entro e non oltre i limiti di prescrizione previsti dalla legge. Ciò non vale nel caso di disabilitazione per mancato pagamento della tassa amministrativa, di assistenza ed elaborazione, in quanto per il periodo di disabilitazione a ciò dovuta non maturano diritti di commissione o non vengono pagati.

(3) A prescindere dai motivi della disabilitazione di cui al capoverso (1) YUGOTOUR si riserva il diritto di disabilitazione per giusta causa. YUGOTOUR si riserva particolarmente il diritto di bloccare l'accesso del partner commerciale senza alcun limite di tempo se il partner commerciale ha violato uno degli obblighi di cui ai §§ 3, 4, 6 e § 13 (2) o un qualsiasi altro diritto vigente o qualora sussistesse un motivo di giusta causa e se il partner commerciale, in seguito a regolare diffida da parte di YUGOTOUR non dovesse provvedere ad adempiere l'obbligo oggetto di violazione entro i limiti di tempo di cui al § 5. In caso di violazione di uno degli obblighi di cui ai §§ 3, 6 e 13 (2) YUGOTOUR è autorizzata a procedere a disabilitazione senza previa diffida.

### **§ 11 Durata e risoluzione del contratto e conseguenze della risoluzione / Decesso di un partner commerciale**

Il contratto di collaborazione con partner commerciali viene stipulato, in ottemperanza a quanto riportato al § 7 (1), per 12 mesi. Il contratto si rinnova automaticamente per altri 12 mesi con il pagamento della tassa amministrativa, di assistenza ed elaborazione di cui al § 7 (1) a meno che non sia stato precedentemente disdetto da una delle parti, in ottemperanza all'obbligo di forma scritta e con un anticipo di tre mesi sulla scadenza del contratto. Se il partner commerciale, nonostante dovuto sollecito di pagamento e successiva ed ulteriore diffida di pagamento, non dovesse pagare la tassa di cui sopra, il contratto diventa inattivo con le conseguenze di cui al § 10 (1) e (2). Se al decorrere di questo lasso di tempo inattivo la tassa non sarà stata ancora pagata, YUGOTOUR si riserva il diritto di disdetta straordinaria al decorso di quest'ultimo termine.

(2) La parte che disdice il contratto deve comunicare la disdetta del contratto per iscritto e tramite spedizione postale.

(3) Il contratto di collaborazione con partner commerciali termina, se non prima, con il decesso del partner commerciale. Il contratto di collaborazione con partner commerciali può essere ereditato se ne sussistono i presupposti di legge. In tal caso occorre fondamentalmente stipulare con l'erede/gli eredi, entro sei mesi, un nuovo contratto di collaborazione con partner commerciali con il quale egli subentra al defunto assumendone diritti e doveri. Il decesso va provato tramite certificato di morte. Nel caso in cui ci sia un testamento che documenti la trasmissione ereditaria del contratto di collaborazione con partner commerciali va presentata una copia autenticata del testamento, convalidata da un notaio. Trascorso inutilmente il termine di sei mesi tutti i diritti e doveri deducibili dal contratto passano a YUGOTOUR. In via eccezionale questo limite di sei mesi viene prolungato congruamente se nel caso specifico il termine è sproporzionatamente breve per l'erede/gli eredi.

(4) Se è irragionevole che il partner commerciale prosegua la propria attività, ad es. per via dell'età o di una malattia, YUGOTOUR si impegna a continuare il rapporto contrattuale con una persona indicata dal partner commerciale. Le precedenti disposizioni di cui al punto (3) vigenti nel caso di decesso valgono analogamente per il caso di proseguimento di contratto qui esposto.

(5) A prescindere dal motivo della disdetta di cui al paragrafo (1) YUGOTOUR si riserva il diritto di disdetta per giusta causa. Per giusta causa si intende in particolare una violazione degli obblighi di cui al § 4 se il partner commerciale non assolve, nei limiti di tempo previsti,

l'obbligo di adempimento di cui al § 5 oppure se una volta assolto l'obbligo violato in seguito si verifica di nuovo la stessa o una simile violazione. In caso di inadempimento degli obblighi di cui ai §§ 3, 6 e 13 (2) YOUNGOTOUR è autorizzata a disdetta straordinaria senza previa diffida. Il diritto di disdetta straordinaria sussiste fermi restando altri diritti.

(6) I domini che contengono il nome "YOUNGOTOUR" o un marchio, una definizione commerciale o titoli di produzione di YOUNGOTOUR non possono più essere utilizzati al termine del contratto e vanno consegnati a YOUNGOTOUR con assunzione dei costi per il trasferimento del dominio.

(7) Al termine di un contratto è possibile stipulare un nuovo contratto solo al decorrere di un periodo di tempo di almeno 12 mesi.

(8) Al termine di un contratto il partner commerciale non ha diritto a commissioni e soprattutto non ha alcun diritto di compensazione per rappresentanza commerciale in quanto il partner commerciale non è un rappresentante commerciale ai sensi del codice di commercio.

(9) Se il partner commerciale usufruisce contemporaneamente di altri servizi di YOUNGOTOUR, indipendenti dal contratto di collaborazione con partner commerciali, questi servizi restano validi a prescindere dal termine del contratto di collaborazione commerciale a meno che il partner commerciale con la disdetta del contratto non abbia richiesto espressamente l'interruzione di questi servizi. Se al termine del contratto il partner commerciale continua ad acquistare servizi e servizi di YOUNGOTOUR egli verrà trattato da cliente normale.

(10) In seguito a disdetta ordinaria di un contratto di collaborazione con partner commerciali il partner commerciale può restituire il materiale promozionale, per rifusione delle spese, se il materiale è stato acquistato da YOUNGOTOUR entro gli ultimi 12 mesi prima dell'entrata in vigore della disdetta, sempre che il materiale sia in condizioni tali da poter essere riutilizzato da YOUNGOTOUR. Una volta ricevuto il materiale promozionale, in condizioni tali che possa essere rivenduto, verrà rimborsato al partner commerciale il 90% del prezzo d'acquisto originale, netto; non vengono rimborsate altre eventuali spese di spedizione generate.

## **§ 12 Esonero da responsabilità**

(1) YOUNGOTOUR risponde per altri danni causati da trasgressioni tali da compromettere vita, integrità fisica e salute solo se dovute ad atto doloso o colpa grave o a violazione colposa di un obbligo fondamentale del contratto (ad es. pagamento della commissione) commessi da YOUNGOTOUR, i suoi collaboratori o ausiliari. Ciò vale anche per danni causati da inadempimento di obblighi in sede di trattativa del contratto nonché dall'esecuzione di atti illeciti. A parte ciò si esclude qualsiasi altra responsabilità a risarcimento dei danni.

(2) La responsabilità, a prescindere dal caso di trasgressione tale da compromettere vita, integrità fisica e salute o comportamento doloso e colpa grave di YOUNGOTOUR, i suoi collaboratori e ausiliari, è limitata ai danni tipicamente prevedibili alla stipula del contratto e fra l'altro, per quanto riguarda l'importo, al danno medio tipico di contratto. Lo stesso dicasi anche per danni impliciti, in particolare la perdita di guadagno.

(3) Per i danni, di qualsiasi natura, provocati dalla perdita di dati sui server, YOUNGOTOUR non risponde eccetto che nel caso di colpa grave o dolosa di YOUNGOTOUR, dei suoi collaboratori o ausiliari. I contenuti dei partner commerciali memorizzati sono per YOUNGOTOUR informazioni altrui ai sensi del TMG.

(4) Restano salve le disposizioni della legge sulla responsabilità del prodotto.

## **§ 13 Trasferimento dell'esercizio dell'attività / Trasferimento della struttura sponsorizzata a terzi / Trasferimento di quote per persone giuridiche o società di persone**

(1) YOUNGOTOUR è autorizzata in qualsiasi momento a cedere a terzi, parzialmente o totalmente, l'esercizio della propria attività premesso che il successore legale si attenga alle disposizioni di legge nonché ai contratti in vigore.

(2) Il partner commerciale non è autorizzato a trasferire la propria struttura di distribuzione eccetto in caso di previa approvazione scritta in via eccezionale di YOUNGOTOUR per un motivo particolare considerato tale a discrezione di YOUNGOTOUR. Pertanto YOUNGOTOUR ha



regolarmente, a propria discrezione, il diritto di respingere a propria discrezione un previsto trasferimento a meno che tale rifiuto non rappresenti per il partner commerciale un onere indebito.

(3) Se il partner commerciale registrato è una società di capitale o una società di persone e questa vuole accogliere un nuovo socio o espellere un attuale socio dalla società, questo è possibile sempre che il socio/i soci attuale/attuali che avevano richiesto la collaborazione di partner commerciale rimangano soci. Se un socio vuole cedere a terzi le proprie quote, questo è consentito solo dietro dovuta richiesta per iscritto e solo conformemente alle disposizioni di cui al punto (2).

#### **§ 14 Separazione/Divorzio**

Nel caso in cui un partner commerciale registrato come coppia di coniugi, convivenza dichiarata, persona giuridica o società di persone, intenda sciogliere internamente la propria società si conviene che anche dopo la separazione, lo scioglimento o qualsiasi altro tipo di interruzione della suddetta società ci sarà ancora un'unica posizione di partner commerciale. I coniugi/conviventi/soci che si separano devono accordarsi internamente con quale coniuge/convivente/socio dovrà continuare l'attività di partner commerciale e questo dovrà essere comunicato a YUGOTOUR per iscritto. In caso di controversia interna sulle conseguenze della separazione, dello scioglimento o di qualsiasi altro tipo di interruzione concernente l'attività di partner commerciale per YUGOTOUR. YUGOTOUR si riserva il diritto di disdetta straordinaria nel caso in cui tale controversia causasse la trascuratezza degli obblighi da parte del partner commerciale, una violazione delle presenti condizioni generali di collaborazione con partner commerciali e delle condizioni generali di consegna Germania, una violazione del diritto vigente o un disturbo inopportuno della downtime e della uptime.

#### **§ 15 Prescrizione**

Tutti i diritti rivendicati sulla base di questo rapporto contrattuale cadono in prescrizione per entrambe le parti entro 6 mesi. Il limite di prescrizione inizia con la maturazione del diritto o nel momento in cui viene generato il diritto o il diritto è riconoscibile come tale. Restano salve le disposizioni di legge che prevedono obbligatoriamente un termine di prescrizione più lungo.

#### **§ 16 Tutela dei dati**

(1) Qui è riportata la dichiarazione sulla tutela dei dati di YUGOTOUR

(2) Compilando ed inoltrando un modulo per effettuare un ordine o per chiedere la collaborazione di partner commerciale il partner commerciale trasmette a YUGOTOUR dati personali.

(3) YUGOTOUR utilizza i dati personali trasmessi dal partner commerciale (ad es. appellativo, nome, indirizzo, indirizzo e-mail, numero di telefono, codice fiscale, coordinate bancarie) in ottemperanza alle disposizioni del diritto tedesco sulla tutela dei dati per la liquidazione e l'adempimento del contratto. Pertanto FLEKKOM rileva, memorizza ed elabora esclusivamente i dati messi a disposizione dal partner commerciale nell'ambito della compilazione dei dati del modulo online.

(4) Ai fini dell'adempimento del contratto, ossia ad es. per consegna o liquidazione, i dati personali del partner commerciale vengono inoltrati ad es. allo spedizioniere, al partner convenzionato o alla contabilità, premesso che ciò sia necessario ai fini dell'adempimento del contratto. Questi terzi sono altrettanto obbligati ad utilizzare i dati personali del partner commerciale esclusivamente in ottemperanza alle disposizioni del diritto tedesco sulla tutela dei dati.

(5) Il partner commerciale è autorizzato a pretendere la modifica, la disabilitazione, la cancellazione dei propri dati e ad opporsi all'utilizzo da parte di YUGOTOUR dei propri dati per inoltrare informazioni, purché consentito, contattando l'indirizzo e-mail [info@yougotour.com](mailto:info@yougotour.com)

(6) A parte la suddetta dichiarazione sulla tutela dei dati tutti i dati personali del partner commerciale rilevati da YUGOTOUR non vengono resi accessibili a terzi senza la sua autorizzazione scritta, a meno che ciò non debba aver luogo per ordinanza di legge o delle

autorità.

(7) Con la completa liquidazione del contratto, quindi non solo la disdetta ma anche il pagamento di tutti i compensi concordati, i dati del partner commerciale, da conservare per ragioni giuridiche, eccetto però i dati per i quali è stata data l'autorizzazione ad ulteriore uso, vengono disattivati. Questi dati quindi non sono più disponibili e non possono più essere utilizzati.

(8) Se il partner commerciale desidera ulteriori informazioni sulla memorizzazione dei propri dati personali o la cancellazione, disattivazione o modifica dei dati della persona interessata, è disponibile un Support all'indirizzo e-mail indicato al paragrafo (5).

### **§ 17 Inclusione del sistema di retribuzione, del piano compensi, del Marketing Plan / Autorizzazione ad inoltrare di dati personali**

(1) Anche il sistema di retribuzione, piano compensi incluso, è parte costitutiva del contratto di collaborazione con partner commerciali, cosa che il partner commerciale conferma tramite posta elettronica - come anche la conoscenza dei succitati documenti - inviando il modulo di richiesta online interamente compilato. Il partner commerciale deve rispettare sempre queste disposizioni, attenendosi alla versione di volta in volta valida.

(2) Anche la dichiarazione sulla tutela dei dati personali (cfr. § 16) è esplicitamente parte costitutiva di questo contratto, cosa che il partner commerciale conferma tramite posta elettronica inviando il modulo di richiesta online interamente compilato. Inviando con posta elettronica il modulo di richiesta interamente compilato, il partner commerciale autorizza la trasmissione dei propri dati personali all'interno di YOUNGOTOUR nonché alla linea di sponsor diretta del business partner.

(3) YOUNGOTOUR è autorizzata a modificare il sistema di retribuzione, il piano compensi ed il Marketing Plan in qualsiasi momento. YOUNGOTOUR comunicherà le modifiche nel Backoffice con un congruo preavviso. Se non approva tali modifiche, il partner commerciale ha il diritto di contestare il proprio contratto, dopo la comunicazione della modifica, fino ad entrata in vigore della modifica stessa. Non disdicendo il proprio contratto entro quattro settimane dall'entrata in vigore della modifica, il partner commerciale avrà accettato la modifica. In caso di obiezione YOUNGOTOUR è autorizzata a disdire il contratto a decorrere dalla data in cui le condizioni del contratto modificate o complementari dovrebbero entrare in vigore.

### **§ 18 Autorizzazione all'uso di materiale fotografico e audiovisivo**

Il partner commerciale concede gratuitamente a YOUNGOTOUR il diritto di rilevare e/o produrre materiale fotografico e/o audiovisivo con la propria immagine, la registrazione della propria voce o dichiarazioni e citazioni da lui fornite nell'ambito della propria funzione di partner commerciale. Pertanto, inviando la richiesta di collaborazione di partner commerciale e la consegna di queste condizioni generali di collaborazione con partner commerciali egli autorizza esplicitamente la pubblicazione, l'uso, la riproduzione e la modifica di citazioni, riprese e registrazioni.

### **§ 19 Diritto applicabile/Foro competente**

(1) Viene applicato il diritto Del REGNO UNITO con esclusione della Convenzione sulla vendita internazionale di beni delle Nazioni Unite. Restano salve le disposizioni cogenti dello Stato in cui il partner commerciale solitamente dimora.

(2) Se il partner commerciale è un imprenditore, una persona giuridica di diritto pubblico o un ente di diritto pubblico con patrimonio separato o non ha un foro competente generale sul territorio nazionale o se dopo aver stipulato il contratto ha trasferito la propria residenza all'estero o all'atto del ricorso la sua residenza era ignota, il foro competente ed il luogo di adempimento è la sede di HEAVEN AND HELL LTD/YOUNGOTOUR

### **§ 20 Disposizioni finali/ Clausola salvatoria**

(1) YOUNGOTOUR è autorizzata a modificare le condizioni generali di collaborazione con partner commerciali in qualsiasi momento. YOUNGOTOUR comunicherà le modifiche nel Backoffice con

**HEAVEN AND HELL LTD**  
**75 Bell Gardens – Haddenham – Ely – Cambridgeshire – CB6 3TX – UNITED KINGDOM**

congruo preavviso. Il partner commerciale ha il diritto di opporsi alla modifica. Se non solleva obiezione contro le condizioni modificate entro un mese dalla comunicazione delle modifiche, queste, non essendoci stata alcuna disdetta, diventano parte costitutiva del contratto. In caso di obiezione YUGOTOUR è autorizzata a disdire il contratto a decorrere dalla data in cui le condizioni del contratto modificate o complementari dovrebbero entrare in vigore.

(2) Per il resto le modifiche o le integrazioni di queste condizioni generali di collaborazione con partner commerciali necessitano della forma scritta. Ciò vale anche per l'esonero dall'obbligo della forma scritta.

(3) Qualora una disposizione di queste condizioni generali di collaborazione con partner commerciali dovesse risultare inefficace o incompleta questo non pregiudica l'efficacia dell'intero contratto. Piuttosto la clausola inefficace va sostituita con una clausola efficace, il più possibilmente vicina al senso della clausola inefficace. Lo stesso deve valere nel colmare una lacuna legislativa che richieda una regolamentazione.

Situazione delle condizioni generali di collaborazione con partner commerciali al: 22/09/2015