

Provisionen Telekom GK Festnetz

Provisionssätze in Prozent

Vertragsart	AGB Geschäft						TDS/CPS Geschäft ⁴⁾
	Business ³⁾	Premium ³⁾ ab 20.000€ mtd. AT - relevanten Umsatz	Einmal-bonus Neuvertrag ²⁻⁷⁾			Max. Provisi- onsdauer in Monaten ²⁾	Business/ Premium
Festnetz Access							
Business DSL 16 Basic*	8%	10%	70,00 €			84	
Business DSL 16 Start*	8%	10%				84	
Business DSL 50 Start*	8%	10%	100,00 €			84	
Business DSL 100 Start*	8%	10%	200,00 €			84	
Business DSL 250 Start*	8%	10%	225,00 €			84	
Business DSL 16 Pro*	8%	10%				84	
Business DSL 50 Pro*	8%	10%	100,00 €			84	
Business DSL 100 Pro*	8%	10%	220,00 €			84	
Business DSL 250 Pro*	8%	10%	250,00 €			84	
Business DSL 50 Start Premium*	8%	10%	100,00 €			84	
Business DSL 100 Start Premium*	8%	10%	225,00 €			84	
Business DSL 250 Start Premium*	8%	10%	250,00 €			84	
Business DSL 50 Pro Premium*	8%	10%	100,00 €			84	
Business DSL 100 Pro Premium*	8%	10%	250,00 €			84	
Business DSL 250 Pro Premium*	8%	10%	300,00 €			84	
Business Hybrid 16 Start*	8%	10%				84	
Business Hybrid 50 Start*	8%	10%	100,00 €			84	
Business Hybrid 100 Start*	8%	10%	200,00 €			84	
Business Vario Start*	8%	10%				84	
Business Vario Pro*	8%	10%				84	
Business Glasfaser 150 Start*	8%	10%	200,00 €			84	
Business Glasfaser 300 Start*	8%	10%	250,00 €			84	
Business Glasfaser 600 Start*	8%	10%	300,00 €			84	
Business Glasfaser 1000 Start*	8%	10%	400,00 €			84	
Business Glasfaser 2000 Start*	8%	10%	450,00 €			84	
Business Glasfaser 150 Pro*	8%	10%	250,00 €			84	
Business Glasfaser 300 Pro*	8%	10%	300,00 €			84	
Business Glasfaser 600 Pro*	8%	10%	350,00 €			84	
Business Glasfaser 1000 Pro*	8%	10%	450,00 €			84	
Business Glasfaser 2000 Pro*	8%	10%	500,00 €			84	
Business Glasfaser 150 Start Premium*	8%	10%	250,00 €			84	
Business Glasfaser 300 Start Premium*	8%	10%	300,00 €			84	
Business Glasfaser 600 Start Premium*	8%	10%	350,00 €			84	
Business Glasfaser 1000 Start Premium*	8%	10%	450,00 €			84	
Business Glasfaser 2000 Start Premium*	8%	10%	500,00 €			84	
Business Glasfaser 150 Pro Premium*	8%	10%	300,00 €			84	
Business Glasfaser 300 Pro Premium*	8%	10%	350,00 €			84	
Business Glasfaser 600 Pro Premium*	8%	10%	400,00 €			84	
Business Glasfaser 1000 Pro Premium*	8%	10%	500,00 €			84	
Business Glasfaser 2000 Pro Premium*	8%	10%	550,00 €			84	
Netzkommunikation¹⁾							
CompanyFlex* (Buchung über SeCe-IT ohne CompanyFlex Basic))	8%	10%	200,00 €			84	
CompanyFlex Germany*	8%	10%	200,00 €			84	
CompanyFlex Flat*	8%	10%	200,00 €			84	
CompanyFlex Basic*	8%	10%				84	
CompanyFlex Complete*	8%	10%	50,00 €			84	
CompanyFlex MSN Complete*	8%	10%	50,00 €			84	
CompanyFlex Pure*	8%	10%				84	
CompanyFlex MSN Pure*	8%	10%				84	
CompanyFlex Access Plus*	8%	10%				84	
CompanyFlex Regio*	8%	10%				84	
CompanyFlex MSN Regio*	8%	10%				84	
CompanyFlex* (Anteil Cloud PBX VPO 0466xx)	25%	25%				84	
Corporate Voice Solutions/Comany Professional Solutions						84	5%

Provisionssätze in Prozent							
Vertragsart	AGB Geschäft						TDS/CPS Geschäft ⁴⁾
Leistungsklasse	Business ³⁾	Premium ³⁾	Einmal-bonus (Neuvertrag ^{2,7)})			Max. Provisi- onsdauer in Monaten ²⁾	Business/ Premium
Datenkommunikation							
EthernetConnect (Varianten 10G und 100G Point to Point)	8%	10%				84	5%
EthernetConnect 2.0*	8%	10%				84	5%
VPN Connect							5%
IntraSelect							5%
Internet Produkt Portfolio							
DeutschlandLAN Connect IP*	9%	10%				84	5%
Company Access Sym 200*	9%	10%				84	5%
Business Premium Access*	9%	10%				84	5%
IP Transit							5%
TK							
Octopus NetPhone Cloud	8%	10%				84	3%
Octopus F X	8%	10%				84	3%
Octopus NetPhone	8%	10%				84	3%
Multimedia/IT							
BusinessLAN/LAN Service	3%	3%				84	3%
Business Mail X400	3%	3%				84	3%
Managed IT-Service Workplace & Applications	3%	3%				84	3%
HotSpot							
Telekom HotSpot	11%	13%				84	
Telekom HotSpot Bereitstellungsentgelte	3%	3%				84	
IT Serviceleistungen	IT Business Service Standard						
IT Spezialist	3%	3%				84	3%
IT Analyse	3%	3%				84	3%
Managed IT-Service Infrastructure	Managed Housing						
Managed Rack	3%	3%				84	3%
Managed IT-Service Infrastructure	Managed Private Cloud Hosted						
Managed E-Mail-Archiving	3%	3%				84	3%
Managed Dynamic Infrastructure	3%	3%				84	3%
Managed Self Service Portal	3%	3%				84	3%
Managed eBusiness Plattform	3%	3%				84	3%
Managed Backup to Cloud	3%	3%				84	3%
Managed IT-Service Infrastructure	Managed Private Cloud Customer Based						
Customer Based Data Center	3%	3%				84	3%
Managed IT-Service Infrastructure	SAP für den Mittelstand						
Mobility for SAP	3%	3%				84	3%
Dynamic Services for SAP Solutions	3%	3%				84	3%
Managed IT-Services Security	Network Security Customer Based						
Customized Network Protect	3%	3%				84	3%
Business Network Protect	3%	3%				84	3%
Managed IT-Services Security	Network Security Cloud						
E-Mail Protect Pro	3%	3%				84	3%
Managed Firewall Services	3%	3%				84	3%
Managed Web Services	3%	3%				84	3%
Managed Mail	3%	3%				84	3%
Managed IT-Services Security	Security Consulting						
Orientierungsworkshop	3%	3%				84	3%
Penetration Test	3%	3%				84	3%
Managed IT-Services Security	Cyber Defense						
Cyber Defense für den Mittelstand	3%	3%				84	3%

Provisionssätze in Prozent							
Vertragsart	AGB Geschäft						TDS/CPS Geschäft ⁴⁾
Leistungsklasse	Business ³⁾	Premium ³⁾	Einmal-bonus (Neuvertrag ^{2,7)}			Max. Provisi- onsdauer in Monaten ²⁾	Business/ Premium
Managed IT-Services Security	Internet Protect Pro						
Internet Protect Pro	5%	5%				84	3%
Sonstiges							
sonstige Fahrtpauschalen, Montageleistungen	3%	3%				84	3%

Alle Provisionen netto zuzüglich MwSt. Irrtümer und Änderungen vorbehalten.

Definitionen

Neuvertrag : Der Endkunde ist bereits Kunde bei der Telekom. Es wird zu seinen bestehenden Verträgen ein neuer, eigenständiger Vertrag abg geschlossen (kein Produktwechsel im Bestand = Neuvertrag).

ODER Der Endkunde hat noch keinen Telekommunikationsvertrag bei der Telekom (ist der Telekom bislang nicht be-kannt = Neukunde/ Winback).

Produktwechsel : Der Endkunde wechselt in einem bestehenden Vertrag zu einem neuen Produkt unter Beibehaltung seiner Ruf-nummer.

ODER Der Endkunde wechselt die Geschwindigkeit seines Produktes.

1) Nicht provisioniert werden Call by Call, Preselection und jegliche Mehrwert - oder Servicedienste (z.B. Massenverkehrsdienste, Servicedienste 0180, Premiumdienste 0900, Auskunftsdienste). Eine Provisionierung von solchen Umsätzen begründet keinen abweichenden Anspruch.

2) Die Provisionslaufzeit entspricht der Mindestmietzeit des Kundenvertrages, maximal aber 84 Monate für vermittelte produkti onsreife Geschäftskundenaufträge, welche im BPP erfasst wurden (vorbehaltlich Widerruf des Netzbetreibers). Bei der Provisionierung eines Produktes im Rahmen eines TDS oder CPS-Vertrages gilt die von Telekom speziell für TDS-/CPS-Verträge festgelegte Provisionsdauer gemäß der Vertriebsrichtlinie.

3) Im Rahmen der Leistungsklasseneinstufung werden alle Umsätze im Vorjahr (01.01. – 31.12.) für Neu- und Bestandskunden im TK-AGB-Vermittlungsgeschäft der durch den VP im Auftragserfassungssystem erfassten produktionsreifen Aufträge betrachtet und wie folgt eingestuft:

Leistungsklasse Business: <20.000€ AT relevantem Umsatz

Leistungsklasse Premium: ab 20.000€ AT relevantem Umsatz

Die Leistungsklasseneinstufung erfolgt jeweils zum April eines Jahres. Bis zur Leistungsklasseneinstufung bleibt die bisherig e Leistungsklasseneinstufung bestehen.

4) Die Vermarktung ist ausschließlich im TDS für Kunden der Telekom Deutschland im kooperativen Marktgang möglich. Die Kosten für eventuell notwendige Ausbaumaßnahmen - insbesondere Glasfaser - sind nicht Bestandteil des provisionsfähigen Umsatzes . Die Provisionssätze für Produkte, die in einen TDS oder CPS vermarktet werden, gelten unabhängig davon, ob in einen bestehenden TDS-/CPS Rahmenvertrag vermittelt wurde oder ein neuer TDS-/CPS -Rahmenvertrag abgeschlossen wurde.

*) Bitte beachten sie hierbei Ziffer 2.4 und 2.5 unter 2. Produktspezifische Verpflichtungen des VP und besondere Vergütungs v oraussetzungen

1. Allgemeine Vermarktungsinformationen

1.1 Das Vermarktungsrecht des VP erstreckt sich derzeit auf die nachfolgend in dieser Konditionenvereinbarung aufgeführten Dienste und Produkte. Buchungen zu Diensten und Produkten, die nicht in dieser Konditionenvereinbarung aufgeführt sind, sind nicht vergütungsfähig. Darüber hinaus kann der VP weitere Dienste und Produkte buchen, die nicht in dieser Konditionenvereinbarung aufgeführt und daher auch nicht vergütungsfähig sind. Sollte dennoch für einzelne nicht aufgeführte Dienste und Produkte eine Provision gezahlt werden, begründet dies keinen Provisionsanspruch. Die in dieser Konditionenvereinbarung dargestellten Dienste und Produkte können in Einzelfällen nicht uneingeschränkt über alle Auftragsingangssysteme der Telekom Deutschland gebucht werden. Die Buchungsmöglichkeiten sind den jeweiligen Auftragsfassungssystemen zu entnehmen.

1.2 Der bei der betriebsfähigen Bereitstellung der Leistung gültige Provisionssatz gilt für die gesamte erste Provisionsdauer. Dies gilt auch bei einer Änderung des Provisionssatzes oder der Leistungsklasse des Partners während der laufenden Provisionierung. Bei einer Verlängerung der Provisionsdauer wird der Provisionssatz neu ermittelt. Grundsätzlich wird dabei der jeweils zum Beginn der Verlängerung gültige Provisionssatz - auf Basis der zu diesem Zeitpunkt gültigen Konditionenvereinbarung und Leistungsklasse des VP - zugrunde gelegt; wenn das Produkt nicht mehr in der Konditionenvereinbarung aufgeführt wird (Vermarktungsstopp), ist die Provisionsverlängerung nicht vergütungsfähig. Eine Provisionsverlängerung ist auch in diesen Fällen möglich, wenn eine wirksame Provisionsverlängerung vor dem Vermarktungsstopp eingereicht wurde.

1.3 Ein vom VP vermittelter Vertrag mit einem mit der Telekom Deutschland GmbH nach §§ 15 ff. AktG verbundenen Unternehmen oder dessen Vertragsübernahme auf die Telekom Deutschland GmbH ist nicht provisionsfähig.

1.4 Abweichend von dem vertraglich vereinbarten Provisionsausschluss für Verträge des VP oder eines mit dem VP verbundenen Unternehmens im Sinne der §§ 15 ff. AktG („Eigenbedarf“), können neue Verträge auch bei Eigenbedarf provisioniert werden. Eine Provisionierung ist ausgeschlossen, wenn der neue Vertrag einen bestehenden Vertrag ersetzt, der vorzeitig gekündigt wurde.

1.5 Telekom Designed Solution (TDS)/ Corporate Voice Solution (CVS)/ Company Professional Solution (CPS)-Verträge

Die Vermarktung von TDS- und CPS-Leistungen setzt zwingend eine Zertifizierung des Hauptpartners für das TDS- und CPS-Portfolio voraus.

1.5.1 Die Provisionsdauer für TDS- und CVS-/ CPS-Verträge entspricht der Mindestvertragslaufzeit des vermittelten Vertrages. Abweichend von Ziff. 2.5 der „Vereinbarung GK-Umsatzprovision“, wird die Provisionsdauer damit nicht mehr auf maximal 36 Monate begrenzt. Bei TDS- und CVS-/ CPS-Verträgen mit einer Benchmark-Klausel gilt abweichend hiervon: Wenn die Benchmark-Klausel vor Ablauf von 36 Monaten ausgeübt wird, endet der Provisionsanspruch nach 36 Monaten. Wenn die Benchmark-Klausel nach Ablauf von 36 Monaten ausgeübt wird, endet der Provisionsanspruch mit der Ausübung der Benchmark-Klausel.

1.5.2 Abweichend von Ziffer 2.5 der „Vereinbarung GK-Umsatzprovision“ ist die Vermittlung von neuen Leistungen in einen bestehenden TDS-/ CVS-/ CPS-Vertrag, der nicht vom selben VP vermittelt wurde, möglich. Hierfür muss ein vom Kunden unterzeichneter Leistungsschein vorgelegt werden und eine Provisionsfreigabe vorliegen. Bei der Vermittlung von neuen Leistungen in einen TDS-/ CVS-/ CPS-Vertrag gelten die Provisionssätze für TDS-/ CVS-/ CPS-Geschäft. Die Provisionsdauer dieser Leistungen entspricht maximal deren Mindestüberlassungszeit. Wenn der TDS-/ CVS-/ CPS-Vertrag die Möglichkeit zur vorzeitigen (Teil-)Kündigung von Leistungen durch den Kunden vorsieht oder der TDS-/ CVS-/ CPS-Vertrag vor Ablauf der Mindestüberlassungszeit der Einzelleistung endet, wird die vorzeitige Beendigung der vom VP vermittelten Leistungen und der Wegfall der provisionsfähigen Umsätze auch gegenüber dem VP wirksam.

1.5.3 Die vergütungsfähige Vermittlung von TDS-/CVS-/CPS-Verträgen sowie Lösungsprojekten (außerhalb von AGB) ist ausschließlich für Endkunden der Telekom Deutschland GmbH möglich.

2. Produktspezifische Verpflichtungen des VP und besondere Vergütungs Voraussetzungen

2.1 Nicht provisionsfähige Umsätze:

Nicht vergütet werden Mehrwert- oder Servicedienste. Eine Vergütung von solchen Umsätzen begründet keinen abweichenden Anspruch. Ein CompanyFlex-Grundpaket-Wechsel ist vor Ablauf der Mindestvertragslaufzeit nicht vergütungsfähig.

2.2 BusinessCall Advance (BCA):

BCA ist kein eigenes vergütungsfähiges Produkt. Vom VP vermittelte vergütungsfähige Anschlüsse verlieren bei ihrer Zusammenfassung in einem BCA-Vertrag nicht ihre Vergütungsfähigkeit.

Die Vermittlung von vergütungsfähigen Anschlüssen in einen BCA-Vertrag setzt zwingend die Einhaltung der im Partnerinformationssystem enthaltenen BCA-Rahmenbedingungen voraus. Gemäß der in den Rahmenbedingungen beschriebenen Einzelfällen hat eine vorherige Abstimmung mit dem Accountmanager zu erfolgen, welche eine Vergütungsanpassung zur Folge haben kann.

2.3 MagentaEINS Business Vorteil :

Bei dem MagentaEINS Business Vorteil ist ausschließlich der Festnetzanteil vergütungsfähig. MagentaEINS Business Vorteil ist kein eigenes vergütungsfähiges Produkt. Voraussetzung der Vermittlung des MagentaEINS Business Vorteils ist der Zugang zu den Mobilfunkbuchungsportalen der Telekom Deutschland GmbH.

2.4 IP Produkte Provisionsverlängerung:

Für die Provisionsverlängerung von IP-Produkten, die in der Provisionstabelle mit *) gekennzeichnet sind, gilt: Ziffer 2.4 [Provisionsverlängerung] der „Vereinbarung GK-Umsatzprovision“ findet keine Anwendung. Die Provisionsdauer der mit *) gekennzeichneten IP-Produkte verlängert sich - nach Ablauf der erstmaligen max. Provisionsdauer von 24 (bzw. 36) Monaten gemäß Konditionenvereinbarung - automatisch um maximal weitere 12 Monate. Diese Verlängerung des Provisionsanspruchs erfolgt maximal 5 mal (bzw. 4 mal), so dass die Provisionierung längstens nach einer maximalen Gesamtprovisionsdauer von 84 Monaten endet. Eine Verlängerung des Provisionsanspruchs ist nur möglich, wenn das provisionierte Produkt nach Ablauf der erstmaligen Provisionsdauer bzw. der Provisionsverlängerung weiterhin beim Kunden aktiv im Bestand ist. Die Provisionierung aufgrund einer Provisionsverlängerung endet in jedem Fall einer ordentlichen Beendigung des Kundenvertrages. Bei der Verlängerung der Provisionszahlung wird der zu Beginn der Provisionierung gültige Provisionssatz unverändert - auch bei einer Änderung der Leistungsklasse - fortgeführt.

2.5 Optionen zu IP Produkten:

Für die Vermarktung von Optionen zu IP-Produkten, die in der Provisionstabelle mit *) gekennzeichnet sind, gilt:

2.5.1 IP-Basisprodukt vom VP vermittelt/nach in der Provisionierung

- Der VP/Subpartner (Bei Vermittlung durch einen Subpartner wird auf den Subpartner abgestellt) vermittelt eine Option zu einem IP-Basisprodukt, das von ihm selbst vermittelt wurde.
- Das IP-Basisprodukt befindet sich bei Bereitstellung der Option noch in der Provisionierung.

Vergütung:

- Erhöhung des provisionsfähigen Umsatzes durch die Option; Provisionssatz entspricht dem IP-Basisprodukt.
- Verlängerung der maximalen Gesamtprovisionsdauer des Basisproduktes (gemäß Ziffer 2.4 dieser Vereinbarung):

Die maximale Gesamtprovisionsdauer von 84 Monaten beginnt mit Bereitstellung der Option erneut. Der Provisionsanspruch verlängert sich automatisch um jeweils weitere 12 Monate.

Eine Provisionsverlängerung ist nur möglich, wenn das provisionierte Produkt nach Ablauf der erstmaligen Provisionsdauer bzw. der Provisionsverlängerung weiterhin beim Kunden aktiv im Bestand ist. Die Provisionierung aufgrund einer Provisionsverlängerung endet in jedem Fall einer ordentlichen Beendigung des Kundenvertrages.

Bei der Verlängerung der Provisionszahlung wird der zu Beginn der Provisionierung gültige Provisionssatz unverändert - auch bei einer Änderung der Leistungsklasse - fortgeführt.

Voraussetzung für die Verlängerung der Gesamtprovisionsdauer

- Die Beauftragung der Option muss auf originären Wunsch des Kunden erfolgen.
- Bei Zuwendungen des VP/Subpartners an den Kunden für eine Optionsbuchung ist eine Verlängerung der Gesamtprovisionsdauer ausgeschlossen.
- Wenn die Option vom Kunden nicht genutzt oder innerhalb von einem Jahr nach Bereitstellung gekündigt wird, behält sich Telekom eine vorzeitige Beendigung der Provisionsverlängerung vor.

2.5.2 IP-Basisprodukt vom VP vermittelt/ nicht mehr in der Provisionierung

- Der VP/Subpartner vermittelt eine Option zu einem IP-Basisprodukt, das von ihm selbst vermittelt wurde.
- Das IP-Basisprodukt befindet sich bei Bereitstellung der Option nicht mehr in der Provisionierung.
- Es bestehen keine Optionen zum IP-Basisprodukt mit Provisionsansprüchen Dritter (hierzu zählen auch andere Subpartner des VP).

Vergütung:

- Provision auf die Option.
- Provisionssatz gemäß der Provisionstabelle für das IP-Basisprodukt.
- Die Provision für die Option wird für eine maximale Gesamtprovisionsdauer von 84 Monaten gezahlt, wenn und soweit das provisionierte Produkt beim Kunden aktiv im Bestand ist. Die Provisionierung endet mit der Beendigung des IP-Basisproduktes und/oder der Option.

2.5.3 Optionsbuchung zu einem nicht vom VP vermittelten IP-Basisprodukt

- Der VP/Subpartner vermittelt eine Option zu einem IP-Basisprodukt, das nicht von ihm vermittelt wurde.
- Für das IP-Basisprodukt oder dazugehörige Optionen bestehen bei Bereitstellung der Option keine Provisionsansprüche Dritter (hierzü zählen auch andere Subpartner des VP).

Vergütung:

- Provision auf die Option.
- Provisionssatz gemäß der Provisionstabelle für das IP-Basisprodukt.
- Die Provision für die Option wird für eine maximale Gesamtprovisionsdauer von 84 Monaten gezahlt, wenn und soweit das provisionierte Produkt beim Kunden aktiv im Bestand ist. Die Provisionierung endet mit der Beendigung des IP-Basisproduktes und/oder der Option.

2.5.4 DeutschlandLAN Cloud PBX und CompanyFlex

Bei dem Produkt CompanyFlex entspricht das IP-Basisprodukt dem Grundpaket. Zu diesem Produkt können Optionen - in Form von weiteren Standorten bzw. weiteren Paketen - gemäß den Regelungen in Ziffer 2.5.1 und 2.5.2 dieser Vereinbarung vermarktet werden. Eine Optionsbuchung gemäß Ziffer 2.5.3 dieser Vereinbarung - zu einem nicht vom VP vermittelten Hauptstandort bzw. Grundprodukt - ist nicht möglich.

2.6 Optionen zu nicht-IP-Produkten:

Für Optionsbuchungen zu Basisprodukten, die keine IP-Produkte sind, gilt:

Geringwertige zubuchbare Einzeloptionen mit einem Wert kleiner 49,99 €/Monat netto sind - ohne Beauftragung des Basisproduktes - nicht provisionsfähig. Es entsteht für diese Option selbst nur ein Provisionsanspruch, wenn die Option durch den selben VP vermittelt wird, der auch das Basisprodukt vermarktet hat. Die alleinige Vermittlung einer solchen Option begründet keinen Provisionsanspruch für den Basisproduktvertrag.

2.7 Einmalbonus:

Ein Anspruch auf den Bonus **entsteht nur bei Neuverträgen (AGB Geschäft)**, einmalig mit der ersten Abrechnung der Umsatzvergütung für das vermittelte Produkt gemäß Anlage 1 (Vergütungstabelle) und wird gemeinsam mit dieser Abrechnung ausgezahlt.

3. Vergütungen

Die vereinbarten Vergütungen für die Leistungen des VP an Telekom sind Nettovergütungen. KOMSA wird die Vergütungen im Gutschriftverfahren gem. § 14 Abs. 2 S. 2 UStG abrechnen und Umsatzsteuer ausweisen, sofern der VP-Unternehmer i.S.d. § 2 UStG ist, als solcher zum Ausweis von Umsatzsteuern in Rechnungen berechtigt ist und sofern er KOMSA für Zwecke der Abrechnung seine Steuernummer mitgeteilt hat, unter der er bei der Deutschen Finanzverwaltung registriert ist. Der VP ist verpflichtet, KOMSA unverzüglich mitzuteilen, sofern sich Änderungen in der Unternehmereigenschaft und oder seiner Steuernummer ergeben.

KOMSA AG, KOMSA Allee 1, D-09232 Hartmannsdorf, E-Mail: info@komsa.com, Internet: komsa.com, Vorstand: Toni Burger, Steffen Ebner, Ronny Tischer - Vorsitzender des Aufsichtsrates: Sunil Madhani; HRB 17771 Amtsgericht Chemnitz; Ust.IdNr.: DE 812940424; WEEE-Reg.-Nr. DE 18291819. Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der KOMSA AG, die besonderen Bedingungen zur Netzvermarktung der KOMSA AG sowie die Retourenregelung der KOMSA AG in der jeweils aktuellen Version (Einzusehen unter www.karlo.de). Irrtümer und Änderungen vorbehalten!

aetka AG, KOMSA Allee 1, 09232 Hartmannsdorf, Deutschland Vorstand: Steffen Ebner (Vorsitzender) | Katja Förster | Roland Hennig - Vorsitzende des Aufsichtsrates: Melanie Nürnberger, HRB 18244 Amtsgericht Chemnitz, Ust.IdNr.: DE 813014797 Es gelten die allgemeinen Geschäfts-, Liefer- und Zahlungsbedingungen sowie die Besonderen Bedingungen zur Netzvermarktung der aetka AG in ihrer jeweils aktuellen Fassung (Einzusehen unter www.karlo.de). Irrtümer und Änderungen vorbehalten!