

SAMARBETSAVTAL

Mellan, å ena sidan,

Hans Löfgren Invest, org.nr 556553-5472, Strandbacken 5, 135 62 Tyresö (hädanefter HLI).

och, å andra sidan,

AIK Hockey AB org. nr, 556693-7867

där ovanstående parter tillsammans utgör ”**Parterna**” och var för sig en ”**Part**”,

har idag träffats följande samarbetsavtal (hädanefter ”**Avtalet**”).

Syfte

Hans Löfgren har under många år byggt upp ett affärsnätverk åt Tyresö FF där Hans Löfgren även skapat en unik sponsormodell som idag framgångsrikt används i flera klubbar. Sponsormodellen och medlemskap i affärsnätverket baseras på att medlemmar och sponsorer i hög utsträckning skall få tillbaks sina investerade pengar. Detta sker genom att erbjuda nätverksmedlemmar och sponsorer olika nivåer på affärsmöten ”face to face” inom affärsnätverket. I Tyresö Fotbolls affärsnätverk genomförs ca.800 affärsmöten under 2014.

Genom att i första hand fokusera sin sponsring på att generera affärer till sina sponsorer och kombinera detta med exponering, associationer och upplevelser skall samarbetet ge AIK Hockey en helt ny och unik plattform för ekonomisk tillväxt och nya sportsliga framgångar.

HLI kommer i sin konsultroll erbjuda AIK Hockey tillgång till all sin erfarenhet, dokumentationer och implementera affärsnätverket och sponsormodellen som en naturlig del i AIK Hockeys framtida sponsormodell.

HLI åtagande i licensavtalet

Exklusivitet

HLI garanterar AIK Hockey exklusivitet under hela avtalsperioden när det gäller övriga ishockeyklubbar i Stockholm kopplade till Allsvenskan eller SHL. Detta betyder att HLI inte kan erbjuda DIF Hockey sponsormodellen.

Namn rättigheter och logotype

AIK Hockey använder valfri logotyp och döper sitt eget affärsnätverk utan inblandning från HLI. HLI rekommenderar AIK Hockey att ta namnet AIK Hockey Business Network då det finns framtida synergier mellan olika affärsnätverk med samma koncept.

Tillhörande dokumentation

- 1) Säljbroschyr riktade mot företag.
Vad företagen tjänar på att gå med i affärsnätverket, hur medlemmarna i affärsnätverket både tjänar och spar pengar genom sitt medlemskap. Hur varje företag garanteras från 24 affärsmöten/år "face to face" med företag de själva väljer ut eller som vill träffa företaget.
- 2) Inbjudan informationsmöte.
Försäljning av medlemskap kan ske på många olika sätt, som ex. via utskick av broschyr och uppföljning, via kundbesök eller via egna informationsmöten med många företag på plats vid varje tillfälle.
- 3) Säljmanus inklusive broschyr och powerpoint för genomförande av informationsmöte eller kundbesök.
- 4) Säljbroschyr och powerpoint gällande genomförande av AIK Hockey Speed Meetings med mallar som: inbjudan, checklista, lokalfrågan, tidsschema från planering till genomförande och uppföljning, bokningsmodell – hur företagen väljer ut vilka företag de vill ha affärsmöten med, utbildningsmaterial till deltagande företag samt vilken utrustning som krävs?

Sponsormodellen

Den kompetens och erfarenhet HLI har från införsäljning av större sponsoravtal ingår i samarbetsavtalet. Sponsormodellen bygger på en tydlig struktur och modell för ett väl fungerandes affärsnätverk. Utifrån ett fungerandes affärsnätverk kan AIK Hockey garantera sina större sponsorer ända upp till ca 150 affärsmöten/år utöver befintliga sponsor- och exponeringspaket.

Support

HLI ställer i sina generella avtal "fri" telefonsupport/konsultation till förfogande under avtalsperioden där HLI ger råd & tips på vad man bör tänka på utifrån HLI:s erfarenheter. Detta avtal mellan HLI och AIK Hockey innebär ett djupare samarbete som presenteras under "Avtal löpande konsulttjänster".

Vidareutveckling av konceptet

HLI kommer löpande delge AIK Hockey konceptutveckling gällandes utveckling av affärsnätverk och sponsormodell. Viktig feedback från andra klubbar delges även AIK Hockey likväl som andra partnerklubbar.

AIK Hockey åtagande i samarbetsavtalet

Avtalsperiod och ersättning

Avtalet gäller från och med 12/5 2014 fram till den 5/5 2016.

Ersättning affärsmodellen

AIK Hockey betalar HLI år 2014 150 000 kr för att få tillgång till all dokumentation, utbildning och hur implementation sker gällandes uppbyggande av AIK Hockey Business Network.

AIK Hockey betalar ett engångsbelopp till HLI på 150 000 kr i samband med att införsäljning av 6 st. befintliga nätverkspartners är fakturerade från AIK Hockey Business Network.

Om Hans Löfgren slutar på AIK Hockey och när AIK Hockey ersatt HLI med 150 000 kr äger AIK hockey affärsmodellen för eget bruk.

Ersättning löpande konsulttjänster

HLI kommer under perioden maj och framåt arbeta 100% åt AIK Hockey. För detta ersätter AIK Hockey Hans Löfgren med ett konsultarvode på 45 000 kr +Bonus.

Gällandes bonus har HLI rätt till en bonus på maximalt 800 000 kr per år (jan-dec). Vid uppnått bonustak utgår därefter bonus på 10 % på helt nya kunder.

VD samt HLI kommer gemensamt överens om semester.

HLI har 15 % i bonus kopplat till all försäljning som HLI själv genererar till AIK Hockey. På de företag som vid anställningens början är befintliga AIK-kunder har HLI 10 % i provision.

Bonus till HLI betalas när sponsorkund betalat sin faktura. HLI fakturerar den 25e varje månad med förfallodag den 27e.

Bonus utgår framöver med 10 % när de sponsorer som HLI sålt in väljer att förnya sitt samarbete med AIK Hockey. Detta gäller för säsongen 2015/16 eller så länge Hans Löfgren är konsult eller anställd på AIK Hockey.

Bonus utgår ej på befintliga avtal som finns vid anställningens påbörjan.

Bonus utgår med 10 % på de sponsoravtal som dras in tillsammans med VD Thomas Johansson. Detta gäller inte Exclusive club för spelarköp (ingen bonus på pengar spelarköp).

Egna produktionskostnader som broschyrer, banners och liknande sälj- och reklammaterial/produktioner bekostas av AIK Hockey. Eventuell reklamskatt betalas av AIK Hockey.

Övriga affärsvillkor

AIK Hockey har efter avtalsperioden på 2 år möjligheten att förlänga samarbetet och därmed garanteras fortsatt exklusivitet på affärsnätverket. Vid förlängning av avtalet gäller ytterligare 12 månader enligt detta avtal.

Båda parter har när som helst rätt att säga upp avtalet och för båda parter gäller 3 månaders uppsägning.

Samtliga rättigheter till detta material tillhör HLI. AIK Hockey förbinder sig att varken under eller efter avtalstiden till tredje man avslöja innehållet i detta avtal eller i det totala konceptet.

Båda parter har rätt att häva avtalet om motpart gör sig skyldig till väsentligt avtalsbrott och inte vidtar rättelse inom trettio (30) dagar efter skriftligt påpekande.

TVIST


Tvist angående tolkning och tillämpning av detta avtal skall i första hand avgöras genom förhandling parterna emellan. Om parterna inte kan komma överens genom sådan förhandling, skall tvisten avgöras av allmän domstol med tillämpning av svensk lag och med Stockholms tingsrätt som första instans.

Detta Avtal har upprättats i två (2) originalexemplar, varav parterna tagit var sitt.

Hans Löfgren Invest AB


Hans Löfgren

AIK Hockey AB


Thomas Johansson, VD