

Handelsvertretervertrag

zwischen

ezeeco GmbH
Fuhrmannstraße 7
72351 Geislingen
- nachstehend ezeeco genannt -

und

- nachstehend Vertriebspartner genannt -

§1 Rechtliche Stellung des Handelsvertreters

1. Der Vertriebspartner ist ab der Unterzeichnung dieses Vertrages als selbstständiger Handelsvertreter mit der Vertretung im Verkaufsgebiet Deutschland betraut. ezeeco ist berechtigt, selbst oder durch Beauftragte Geschäfte abzuschließen, ohne dass der Handelsvertreter Anspruch auf Provision nach § 5 hat.

§2 Aufgabenbereich

1. Die Tätigkeit des Vertriebspartners bezieht sich auf den Vertrieb von Miet-Photovoltaikanlagen. Hierbei hat sich der Handelsvertreter an die vorgegebenen Produkte der ezeeco zu richten. Erweitert die ezeeco ihr Verkaufsprogramm, so werden die weiteren Produkte nicht automatisch Vertragsprodukte, es sei denn, bei den neu in das Verkaufsprogramm aufgenommenen Produkten handelt es sich um ein Nachfolgeprodukt.
2. Der Vertriebspartner vermittelt Photovoltaik-Mietkunden an die ezeeco. Der Vertriebspartner ist nicht berechtigt, die ezeeco rechtsgeschäftlich zu vertreten oder für diese Gelder einzuziehen.

§3 Pflichten des Vertriebspartners

1. Der Vertriebspartner hat sich um die Vermittlung von Verkaufsgesprächen zu bemühen und die Kunden zu betreuen. Der Vertriebspartner hat die ezeeco von jeder Geschäftsvermittlung oder über Geschäftsanbahnungen unverzüglich und schriftlich, z.B. per E-Mail, in Kenntnis zu setzen.
2. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, der ezeeco über die Verhältnisse der einzelnen Kunden und Interessenten einschließlich besonderer Entwicklungen in deren Verhältnissen laufend zu unterrichten. Zu den Aufgaben des Vertriebspartners gehört es, der ezeeco Zweifel an der Bonität eines Kunden unverzüglich mitzuteilen. Die Überprüfung der Bonität erfolgt jedoch durch die ezeeco.
3. Der Vertriebspartner darf Hilfspersonen heranziehen und Untervertreter oder -reisende einsetzen. Vertragliche Beziehungen zwischen diesen und ezeeco entstehen nicht. Die beabsichtigte Beschäftigung eines Unterververtreters ist der ezeeco mitzuteilen.
4. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, eine Kundenkartei zu führen und diese stets auf dem aktuellen Stand zu halten. Nach Beendigung dieses Vertrages ist der Handelsvertreter verpflichtet, diese unverzüglich und vollständig dem Unternehmer auszuhändigen.
5. Der Vertriebspartner ist in eigener Verantwortung verpflichtet, die Regeln des lauten Wettbewerbs zu beachten.
6. Der Vertriebspartner darf Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse, die ihr im Rahmen ihrer Vermittlungstätigkeit für die ezeeco bekannt geworden sind, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses nicht verwerten oder anderen juristischen Personen mitteilen.

§4 Pflichten ezeeco

1. ezeeco stellt dem Vertriebspartner Drucksachen, Werbemittel usw. in ausreichender Menge ohne Berechnung sowie zoll- und frachtfrei zur Verfügung. Die Gegenstände bleiben, soweit sie nicht zum Verbrauch bestimmt sind, Eigentum der ezeeco und werden auf deren Wunsch und Kosten vom Vertriebspartner zurückgesandt.
2. ezeeco wird den Vertriebspartner nach besten Kräften unterstützen und alle für den Abschluss wichtigen Informationen laufend übermitteln, ferner insbesondere die Annahme oder Ablehnung eines Auftrages unverzüglich mitteilen. ezeeco wird den

Vertriebspartner auch unverzüglich unterrichten, wenn Aufträge voraussichtlich nur in begrenztem Umfang angenommen werden können.

3. Der Vertriebspartner erhält für alle Vermittlungsgeschäfte, die die ezee mit Abnehmern des in § 1 Nr. 1 näher beschriebenen Region während der Dauer des Vertragsverhältnisses über die in § 2 Nr. 1 genannten Erzeugnisse abschließt, eine gestaffelte Provision. Es gelten nachstehende Staffellungen:
 - 2,5 % des Anlagenverkaufswerts für die Identifizierung des Auftrags:
 - Der Vertriebspartner hat den Kundenkontakt organisiert und führt selbstständig die Erstgespräche. Der Vertriebspartner überzeugt den Kunden dazu, ein Angebot anzufordern sowie die Vollmacht für eine Netzbetreiberanfrage zu unterschreiben.
 - 2,5 % des Anlagenverkaufswerts für die Qualifizierung des Auftrags:
 - Der Vertriebspartner trägt selbstständig alle nötigen Informationen und Daten zum Kundenprojekt zusammen und überzeugt den Kunden, einen Mietantrag an die ezee zu stellen. Der Kunde unterzeichnet außerdem einen Dachnutzungsvertrag und den Servicevertrag.
 - 2,5 % des Anlagenverkaufswerts für die technische Qualifizierung und Detailplanung des Auftrags:
 - Der Vertriebspartner führt selbstständig die technische Qualifizierung des zu belegenden Daches und der elektrischen Anschlusssituation des Gebäudes nach Vorgaben und Standards der ezee durch.
 - Der Vertriebspartner erstellt eine Detailplanung der Belegung und Verkabelung auf dem Dach sowie eindeutige schematische Schaltpläne und Anforderungen zum Erzeugungs- und Bezugsmessschrank nach Vorgaben und Standards der ezee.

Provisionen werden nur zur Abrechnung herangezogen sofern es sich um erfolgreich abgeschlossene Verkaufsgeschäfte handelt, der Vertriebspartner vermittelt hat.

Der Vertriebspartner erhält keine Provision für Geschäfte, die der Vertriebspartner zur Deckung seines eigenen Bedarfs oder aus sonstigen Gründen mit sich selbst abschließt. Die Provisionssätze für das Folgejahr werden jeweils im letzten Quartal des aktuellen Jahres zwischen den Vertragsparteien neu definiert.

4. Die Geschäfte, die erst nach Beendigung des Vertragsverhältnisses abgeschlossen werden, sind grundsätzlich nicht provisionspflichtig.
5. Über die genannte Vergütung hinaus kann der Vertriebspartner keinen Ersatz für seines im regelmäßigen Geschäftsbetrieb entstandenen Aufwendungen verlangen.

§5 Berechnung und Fälligkeit der Provision

1. Die Provision errechnet sich aus dem Anlagenverkaufswert (gesamtes Projektvolumen).
2. Zu der Provision erhält der Vertriebspartner die darauf entfallende Umsatzsteuer.
3. Der Provisionsanspruch der Vertriebspartner entsteht unbedingt, sobald und soweit das Entgelt für das provisionspflichtige Geschäft entrichtet ist. ezee hat dem Vertriebspartner unverzüglich anzuzeigen sobald benanntes Entgelt entrichtet wurde.
4. Der Provisionsanspruch entfällt, wenn kein Vertragsabschluss zwischen der ezee und dem vom Vertriebspartner vermittelten Kontakt erzielt wird.

§6 Aufwendungen, Spesen

Mit Zahlung der Provision nach § 5 sind alle Aufwendungen, die in den Geschäftsbetrieb des Vertriebspartner fallen, abgegolten, solange keine anderweitige schriftliche Vereinbarung besteht.

§7 Vertragsdauer

1. Das Vertragsverhältnis beginnt ab dem Datum der Unterzeichnung und wird für ein Jahr abgeschlossen. Wird der Vertrag innerhalb dieser Zeit mit einer Frist von einem Monat zum Monatsende nicht gekündigt, so wird er um ein weiteres Jahr verlängert.
2. Ist der Vertrag auf unbestimmte Zeit abgeschlossen, so gelten die gesetzlichen Kündigungsfristen.
3. Eine Kündigung bedarf der Schriftform.
4. Das Recht beider Teile zur Kündigung aus wichtigem Grund bleibt von dieser Regelung unberührt. Einen wichtigen Grund zur Kündigung stellen insbesondere die nicht Einhaltung der Wettbewerbsabreden §9 dar. Diese Auflistung ist nicht abschließend.
5. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, der ezee alle Unterlagen und sonstige Materialien zurückzugeben, die sie während

des Vertragsverhältnisses erhalten hat, ohne Eigentum daran zu erwerben, und die sie nicht verbraucht hat. Die ezee hat ihrerseits innerhalb eines Monats nach Vertragsbeendigung die Schlussabrechnung unter Beachtung der §§ 5 und 6 dieses Vertrages zu erstellen.

§8 Verjährung

Alle Ansprüche aus dem Vertragsverhältnis, sowohl die Haupt- als auch die Hilfsansprüche, verjähren für beide Teile in zwei Jahren, beginnend mit dem Schluss des Jahres, in dem sie fällig geworden sind.

§9 Gerichtsstand

Gerichtsstand für etwaige Rechtsstreitigkeiten ist der Sitz der ezee.

§10 Vertragsänderungen

1. Nebenabreden und Änderungen dieses Vertrages bedürfen zu ihrer Rechtswirksamkeit der Schriftform.
2. Sind einzelne Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam, so wird hierdurch die Wirksamkeit des übrigen Vertrages nicht berührt. Im Falle der Unwirksamkeit einer oder mehrerer Bestimmungen dieses Vertrages werden die Parteien eine der unwirksamen Regelung wirtschaftlich möglichst nahekommende rechtswirksame Ersatzregelung treffen.

Ort, Datum

Unterschrift ezee GmbH

Unterschrift Vertriebspartner

ezee GmbH
Fuhrmannstraße 7
D-72351 Geislingen-Binsdorf
Tel. 07428 - 94 18 450
Fax 07428 - 94 18 480
www.ezee.eco
info@ezee.eco

Geschäftsführer:
Reiner Stauss und Philipp Feil
Amtsgericht Stuttgart, HRB 772564
Umsatzst.-Ident-Nr. DE328115236
Bankverbindung: BW Bank
Kto.-Nr.: 405407806
IBAN: DE79 6005 0101 0405 4078 06
BIC: GENODES1GEI