

Dieser Vertrag steht in Übereinstimmung mit der Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter(86/653/EWG) mit Änderungen / Ergänzungen spezifisch für das Unternehmen

Handelsvertretungsvertrag

Zwischen der Firma SOLTEQ SOLAR GMBH (für B2B-Geschäfte) („vertretene Firma“)
in Willesch 6, D-49779 Oberlangen

und der Firma _____ („Handelsvertreter“)

in _____

wird folgender V e r t r a g geschlossen

1

Die vertretene Firma betraut den Handelsvertreter mit der Alleinvertretung für ihre sämtlichen Waren

SÄMTLICHE SOLTEQ-PRODUKTE und Zubehör

für den Bezirk

Das Unternehmen ist berechtigt, bei erhöhtem Aufkommen oder Überlastung des Handelsvertreters, die Vertretungsgebiete zu ändern. Dem Handelsvertreter wird vorher die Möglichkeit gegeben, einen Lösungs-Vorschlag bei z.B. Überlastung zu unterbreiten.

~~Die vertretene Firma ist verpflichtet, in einer Anlage zu diesem Vertrag alle Kunden, mit denen sie bereits bei Vertragsbeginn dauernde Geschäftsbeziehungen unterhalten hat, für neue Geschäfte ab Beginn des Vertrages erzielten Umsätze zu verzeichnen.~~

Ergänzung von SOLTEQ zum CDH-Vertrag:

Es werden ausschliesslich Geschäfte mit gewerblichen Abnehmern (B2B) gemacht.

Der Handelsvertreter ist verpflichtet, selbst und eigenständig Kunden zu vermitteln und Umsatz zu erzielen. Die jährlichen Umsatzsteigerungen sollen mind. 10% betragen.

Ergänzend wird SOLTEQ eingehende, i.d.R. vorqualifizierte Anfragen (B2B + B2C) an den Handelsvertreter übergeben, die unverzüglich bearbeitet werden müssen. Bereits laufende Aufträge sind ausgeschlossen. Bei der Endkunden-Anfrage ist der Weg wie folgt:

- Kunden, auch Endkunden binnen 48 Stunden telefonisch (nicht email) kontaktieren
- Über den BFH (Bedachungs-FachHandel) einen geeigneten Dach-Handwerker organisieren und ihm die Endkundenanfrage bzw. den Endkunden-Richtpreisauftrag vermitteln, zwecks finaler Angebots-/Rechnungsstellung, da SOLTEQ keine Endkunden-Geschäfte macht.
- Darauf achten, dass der Dach-Handwerker zeitnah anbietet und nicht zu überhöhten Preisen anbietet.
- Den gesamten Vorgang, vom Endkunden, über Dachdecker und BFH in der Kontrolle halten, um möglichst den Auftrag in Kooperation mit BFH und Dachdecker zu generieren.

2

Generelle Provisionsregelung

Der Handelsvertreter erhält von der vertretenen Firma eine Provision in Höhe von

Step 1: B2C-Direktgeschäft (über Dach&Solarbau GmbH):	4% von Preisliste P40
Step 2: B2C-Vertrieb über den Fachhandel (über SolteQ Solar GmbH):	2,0% von Preisliste P40

Die Provision bezieht sich auf den Netto-Rechnungsbetrag ausschließlich Mehrwertsteuer für alle Geschäfte aus SolteQ-Produkten, die mit Abnehmern des unter 1 angegebenen Bezirkes abgeschlossen worden sind. Nicht provisionspflichtig sind externe Kosten, wie z.B. Sub-Dachdecker-Kosten, Speicher-Systeme o.ä. Die Gewinnmargen darauf schon.

Zu der Provision sowie etwaigen sonstigen Vergütungen und Erstattungen erhält der Handelsvertreter die darauf entfallende Mehrwertsteuer in der gesetzlichen Höhe, soweit er sie der vertretenen Firma aufgrund gesetzlicher Vorschriften berechnen muss. Die an den Handelsvertreter gezahlte Mehrwertsteuer ist ab- zugsfähige Vorsteuer für die vertretene Firma. Die berechnete Mehrwertsteuer ist zusammen mit der Provision sowie etwaigen sonstigen Vergütungen und Erstattungen zahlbar.

3

Der Handelsvertreter ist verpflichtet, das Interesse der vertretenen Firma mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes wahrzunehmen, ihr die erforderlichen Nachrichten zu geben, namentlich ihr von jeder Geschäftsvermittlung und jedem Geschäftsabschluss unverzüglich Mitteilung zu machen und die ihm zugegangenen Informationen über die Kreditfähigkeit der Abnehmer an sie weiterzugeben.

4

Die vertretene Firma wird den Handelsvertreter in seiner Tätigkeit unterstützen, ihm insbesondere Muster, Drucksachen und Werbemittel in ausreichender Menge kostenlos zur Verfügung stellen. Die Gegenstände bleiben, soweit sie nicht zum Verbrauch bestimmt sind, Eigentum der vertretenen Firma und werden auf deren Wunsch und ihre Kosten vom Handelsvertreter zurückgesandt.

Die vertretene Firma wird dem Handelsvertreter die erforderlichen Nachrichten geben, ihm vor allem auch die Annahme oder Ablehnung eines Auftrages sowie die Nichtausführung eines von ihm vermittelten oder abgeschlossenen Auftrages unverzüglich mitteilen. Das Unternehmen ist nicht verpflichtet, den Kunden oder Auftrag anzunehmen.

5

Die vertretene Firma erteilt dem Handelsvertreter für jeden Kalendermonat, spätestens bis zum 10. des folgenden Monats, eine Provisionsabrechnung über die in dem Monat ausgeführten Lieferungen. Sollte diese Abrechnung nicht bereits den Anforderungen des Umsatzsteuerrechts entsprechen, erteilt die vertretene Firma gleichzeitig eine umsatzsteuerrechtliche Gutschrift über die abgerechneten Provisionen.

Der dem Handelsvertreter zustehende Provisionsbetrag zuzüglich der Mehrwertsteuer wird mit Eingang der Zahlung vom Kunden fällig, entsprechend anteilig bei Teilzahlungen. Zuviel gezahlte Provision wird bei der nächsten Abrechnung berücksichtigt. An den Handelsvertreter sind auch alle weiteren von der vertretenen Firma dem Handelsvertreter gegenüber geschuldeten Informationen zur Abrechnung der Provision zu Übersenden.

6

~~Der Handelsvertreter hat Anspruch auf Erstattung der Porto, Fernspreck-, Onlineverbindungs- und Telefaxkosten, die im Verkehr mit der vertretenen Firma und durch die Weiterleitung von Post an die Abnehmer entstehen, ferner folgender Kosten:~~

- Entfällt -

7

Damit der Handelsvertreter die Belange der vertretenen Firma auch bei der Abwicklung der Geschäfte nach Möglichkeit wahrnehmen kann, unterrichtet die vertretene Firma den Handelsvertreter über die mit den Abnehmern seines Bezirks geführte unmittelbare Korrespondenz durch gleichzeitige Übersendung von Durchschriften.

8

Die vertretene Firma sichert dem Handelsvertreter zu, Patent-, Musterschutz-, Markenschutz-, Warenzeichen- und alle sonstigen Rechte zum Schutz der Urheberschaft, die Regelungen des Kartell- und Wettbewerbsrechts sowie die Bestimmungen über die Beschaffenheit, Kennzeichnung, Produktbeobachtung und Verpackung von Waren und sonstige Verbraucherschutzrechte zu beachten.

Die vertretene Firma stellt den Handelsvertreter von allen gegen ihn gerichteten Ansprüchen und seinen Verpflichtungen frei, die sich aus einer Verletzung der vorgenannten Zusicherung ergeben. Wird der Handelsvertreter aufgrund einer Verletzung dieser Vorschriften von Dritten gerichtlich in Anspruch genommen, zahlt die vertretene Firma sämtliche Vorschüsse zur gerichtlichen Prozessführung und unterrichtet den Handelsvertreter in hierzu erforderlichem Umfang. Die vertretene Firma hat dem Handelsvertreter darüber hinaus sämtliche in diesem Zusammenhang anfallenden Kosten und die eigenen Aufwendungen zu ersetzen.

9

Das Vertragsverhältnis beginnt zum Zeitpunkt der letzten Unterschrift und wird

- ☒ auf unbestimmte Zeit
☐ auf bestimmte Zeit bis zum

abgeschlossen.

Ist der Vertrag für eine bestimmte Zeit abgeschlossen, so verlängert er sich jeweils um die gleiche ursprünglich vereinbarte Dauer, wenn er nicht sechs Monate vor Zeitablauf schriftlich gekündigt wird.

Ist der Vertrag auf unbestimmte Zeit abgeschlossen, so kann er von jedem Vertragspartner fristlos gekündigt werden. Abrechnung erfolgt zum Kündigungszeitpunkt. Weitere Zahlungen, wie z.B. Abfindung, Ausgleichsanspruch o.ä. sind ausgeschlossen. Ab dem Kündigungszeitpunkt bestehen keine gegenseitigen Forderungen mehr. Die Kündigung muss schriftlich erfolgen. Bereits abgeschlossene Verträge, die von der Firma angenommen worden sind, sind die Provisionszahlungen auch nach Beendigung des Vertrages auszuzahlen.

10

Sollten sich aus diesem Vertragsverhältnis Streitigkeiten ergeben, so kann jeder Teil die Entscheidung durch ein Schiedsgericht unter gleichzeitiger Ernennung eines Schiedsrichters unter Ausschluss des ordentlichen Rechtsweges fordern. Ort ist in beiden Fällen der Sitz des Unternehmens. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Jeder Teil hat innerhalb von 14 Tagen nach Zugang der Forderung auf Entscheidung durch ein Schiedsgericht ebenfalls einen Schiedsrichter zu ernennen. Ernennet er innerhalb dieser Frist keinen Schiedsrichter, so ist der erste Teil berechtigt, von der für ihn zuständigen Industrie- und Handelskammer den zweiten Schiedsrichter ernennen zu lassen. Die Schiedsrichter ihrerseits wählen einen Obmann. Einigen sie sich nicht innerhalb von 14 Tagen über die Person des Obmannes, so kann jeder Teil die zuständige Industrie- und Handelskammer ersuchen, den Obmann zu bestimmen.

11

Falls eine oder mehrere Vertragsbestimmungen unwirksam sein sollten, wird die Wirksamkeit des Vertrages im Übrigen hiervon nicht berührt. Die Vertragsparteien verpflichten sich, die unwirksame Regelung durch eine solche zu ersetzen, die dem Vertragszweck am nächsten kommt.

12

Der Handelsvertreter wird für das Unternehmen als freier, unabhängiger Handelsvertreter mit eigenem Gewerbe für B2B und B2C tätig. Ein Arbeitsverhältnis wird nicht begründet.

Wir legen sehr großen Wert auf einen gepflegten, professionellen und kompetenten Auftritt beim Kunden und auf Messen. Der Handelsvertreter hat sich um die Vermittlung oder den Abschluß von Geschäften maximal zu bemühen; er hat hierbei das Interesse des Unternehmers wahrzunehmen.

Der Provisionsanspruch entfällt z.B. bei nicht-Betreuung von Kunden oder wenn der Auftrag durch Nicht-Zahlung seitens des Kunden nicht ausgeführt wird. Das Unternehmen ist bemüht, Gelder einzutreiben, jedoch nicht verpflichtet, den Rechtsweg unbedingt anzugehen. Provisionsanspruch existiert nur für tatsächlich eingegangene Zahlungen in entsprechender Höhe.

Der Handelsvertreter hat im übertragenen Vertreterbezirk die Aufgabe eigene und von SOLTEQ übergebene Kontakte unverzüglich, spätestens innerhalb 48 Stunden zu bearbeiten. Im Falle, dass sich nicht gekümmert wird und SOLTEQ sich einschalten muss, entfällt der Provisionsanspruch.

SOLTEQ hat das Recht, jederzeit die Vorgaben in der Provisionstabelle je nach Produktmarge anzupassen. U.a. spielt der Material-/Rohstoffmarkt einen Einfluss, da wir versuchen, die u.v.P. nach Möglichkeit nicht zu erhöhen.

Der Auftritt hat im eigenen Namen unter der Bezeichnung „Handelsvertretung für SOLTEQ“ zu erfolgen.

Der Handelsvertreter trägt seine Werbekosten selbst, wie z.B. der Porto-, Fernsprechkosten, Fahrt- oder Fahrzeugkosten. Er hat nur Anspruch auf seine Provision.

Wettbewerbsabreden: Es besteht Ausschliesslichkeitsvertretung im Bereich Photovoltaik und Solar.

SOLTEQ überträgt dem HV ein eigenes Vertriebsgebiet, indem er allein tätig sein wird. Jedoch besteht kein fester Anspruch auf Gebietsschutz, jedoch besteht Kundenschutz für alle neu, von ihm gewonnen Kunden und Projekte

Im Gegenzug ist dem HV untersagt, während des Bestehens des Vertragsverhältnisses weitere Unternehmen mit gleichen oder ähnlichen Produkten oder sonstige Leistungen anbietet, bzw. allgemein im Bereich Photovoltaik oder Solar zu vertreten, zu vertreiben oder zu vermitteln.

Nach Beendigung der Kooperation ist dem HV untersagt, innerhalb 3 Jahren keine gleichen oder ähnlichen Produkte im Bereich BIPV / GIPV zu vertreiben.

Für Gebietsübergreifende Umsätze, wird die Provision zwischen den beteiligten Handelsvertretern aufgeteilt.

Der Vertrag kann von jedem Vertragspartner jederzeit fristlos und ohne Angabe von Gründen gekündigt werden oder entfällt automatisch, wenn innerhalb vom 3 Monaten kein nennenswerter Umsatz erfolgt. Wenn auch nach 6 Monaten kein einziges Geschäft vermittelt wurde, oder keine sichtbaren Aktivitäten oder keine Abschlüsse unbegründet erfolgen, gilt dieser Vertrag bereits jetzt als gekündigt.

Ort der Leistungserbringung ist der Sitz des Unternehmens.

Ein Handelsvertreter-Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB wird ausgeschlossen.

Der Handelsvertreter hat das Unternehmen unverzüglich zu unterrichten, wenn er aus krankheitsbedingten Gründen an der Ausübung seiner Tätigkeit gehindert ist. SOLTEQ hat das Recht, in diesem Zeitraum, bis der Handelsvertreter sich wieder zur weiteren Ausübung meldet, die Geschäfte für das entsprechende Projekt zu übernehmen, falls notwendig bzw. um das Geschäft nicht zu gefährden. Für Geschäfte, die in diesem Zeitraum von SOLTEQ getätigt werden, entfällt der Provisionsanspruch. Der Provisionsanspruch bleibt allerdings in voller Höhe bestehen, wenn der Handelsvertreter maßgeblich für den entsprechenden Auftrag verantwortlich war. Gleiches gilt für Urlaub, der beim Unternehmen mind. 4 Wochen vorher angekündigt werden muss.

Für Auftritte im Namen von SOLTEQ sind SOLTEQ-Visitenkarten mit entsprechend deutlichem Hinweis als Handelsvertretung zu nutzen. Die Visitenkartenvorlage wird kostenfrei erstellt und durch den VP selbst in Auftrag gegeben, z.B. bei www.Wirmachendruck.de oder ähnlich.

13

Produktmuster: Der Handelsvertreter erhält eine Basis-Ausstattung mit Produktmustern, z.B. 2 Solarziegel-Produktmuster und Prospektmaterial. Für die Basisausstattung zahlt der HV einen Betrag von 100 Euro.

Zu überweisen auf Commerzbank, IBAN: DE3626 7400 4405 8339 5900, BICC/SWIFT: COBADEFFXXX

Für weitere Ausstattung zahlt er eine Kautions, lt. Broschüre „Verkaufsförderndes Material“. Bei Beendigung der Kooperation sind die Sachen unversehrt im Werk zurück zu geben. Die Kautions ist ganz oder teilweise nur rückzahlbar, wenn das Material im unversehrten Zustand wieder zurückgegeben wird.

Bei entsprechendem Umsatz wird die Kautions wieder gutgeschrieben bzw. entfällt vollständig.

Sämtliches Demomaterial bleibt im Eigentum von SolteQ, sofern nicht ordnungsgemäß verbraucht. Weiteres kostenfreies Verkaufsmaterial:

- Schulungs- und Vertriebsunterlagen
- Präsentationsmappe mit Verkaufsunterlagen (Prospekte, Broschüren etc.)
- Kostenlose Produkt- und Vertriebserschulung (PDF, Präsentationen)

Muster sind immer in einem tadellosen Zustand ohne Kratzer und Flecken dem Kunden vorzuführen, da sie die „Visitenkarte des Unternehmens“ darstellen. Entsprechend sind sie u.a. im Fahrzeug aufzubewahren.

§ 90 HGB: Wahrung der Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse

Der Handelsvertreter darf Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse, die ihm anvertraut oder als solche durch seine Tätigkeit für den Unternehmer bekanntgeworden sind, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses nicht verwerten oder anderen mitteilen, soweit dies nach den gesamten Umständen der Berufsauffassung eines ordentlichen Kaufmannes widersprechen würde.

Keine Tätigkeit für ein Konkurrenzunternehmen (auch wenn dies vertraglich nicht ausdrücklich ausgeschlossen ist). Nach deutschem Recht ergibt sich ein vertragliches Konkurrenzverbot bereits aus der Interessenwahrungspflicht des Handelsvertreters, ohne dass ein solches Verbot ausdrücklich in den Vertrag geschrieben wird. Dem Handelsvertreter als selbständigem Gewerbetreibenden ist allerdings eine Tätigkeit für andere Unternehmen, die keine Konkurrenzprodukte vertreiben, grundsätzlich nicht untersagt.

14

Weitere Handelsvertreter werben: Der Handelsvertreter (Stufe 1) hat die Möglichkeit, weitere Handelsvertreter in seinem Gebiet zu werben, die unter seiner Betreuung stehen. Der Unter-Handelsvertreter (Stufe 2) hat einen Handelsvertreter-Vertrag mit SolteQ zu machen. Als Betreuungsprovision erhält der werbende Handelsvertreter eine Zusatzprovision in Höhe von 0,5% auf alle Geschäfte des geworbenen Handelsvertreters aus den Netto-Rechnungsbeträgen ohne zeitliche Begrenzung, solange die Kooperation besteht.

Wirbt der geworbene Handelsvertreter (Stufe 2) weitere Handelsvertreter (Stufe 3), erhält der werbende Handelsvertreter (Stufe 2) die 0,5% Bonus-Provision und der Handelsstufe der Stufe 1 eine Zusatzprovision in Höhe von 0,2% aus allen Geschäften, wie vor.

Wirbt der Unter-Unter-Handelsvertreter (Stufe 3) weitere Handelsvertreter, wird entsprechend fortgeführt.

Der Handelsvertreter hat so zusätzlich die Möglichkeit, in seinem Gebiet eine Vertriebs-Struktur in Form eines Endkunden-Tür-zu-Tür-Vertriebes aufzubauen. Dies dient nur zum Ankurbeln der Verkäufe und Beratung der Bauherren, der Vertrieb erfolgt weiterhin über den Fachhandel.

Ablauf:

1. Der Verkäufer lässt ein Richtpreis-Angebot inkl. Montage und weiteren Punkten als „Rundum-Sorglos-Paket“ unterzeichnen.

Die Endkunden erhalten ein Richtpreis-Angebote von z.B. der Dach & Solarbau GmbH.

2. Dieses Kaufvertrag wird dann an den Dachdecker vermittelt, die Fakturierung an den Endkunden erfolgt durch den Dachdecker.

3. Der Dachdecker bestellt bei seinem Fachhandel

Dies ist also eine Auftragsbeschaffungs-Maßnahme für den Dachdecker, kein direktes Endkunden-Geschäft.

Es ist jedem Handelsvertreter untersagt, weitere Provision von Dachdeckern oder anderen zu beziehen.

15

Schlussbestimmungen / Salvatorische Klausel

1. Es gilt als vereinbart, dass ausschliesslich die allgemeinen Geschäftsbedingungen der SolteQ gelten. Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Deutschland und Sitz des Unternehmens SolteQ. Es gilt deutsches Recht HGB + BGB unter Ausschluss des CISG und des Internationalen Privatrechts und Handelsrechts und des Übereinkommens der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf oder weiteren Rechten.
2. Beide Seiten sind sich einig, dass in den o.g. Punkten diese Vereinbarung gilt. Für nicht erwähnte Punkte greift das VP-Recht.
3. Ausschließlicher örtlicher Gerichtsstand für Streitigkeiten aus diesem Vertrag ist der Sitz des Unternehmens.
4. Ort der Leistungserbringung ist Oberlangen, Sitz des Unternehmens.
5. Es wird kein Arbeitsplatz oder Homeoffice am Wohnsitz des Vertriebspartners begründet.
6. Sollten einzelne Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam oder undurchführbar sein oder nach Vertragsschluss unwirksam oder undurchführbar werden, bleibt davon die Wirksamkeit des Vertrages im Übrigen unberührt. An die Stelle der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmung soll diejenige wirksame und durchführbare Regelung treten, deren Wirkungen der wirtschaftlichen Zielsetzung am nächsten kommen, die die Vertragsparteien mit der unwirksamen bzw. undurchführbaren Bestimmung verfolgt haben. Die vorstehenden Bestimmungen gelten entsprechend für den Fall, dass sich der Vertrag als lückenhaft erweist.
7. Inhalte von Emails haben keine rechtliche Wirkung, hierüber sind sich beide Parteien einig. Es gilt ausschliesslich das, was in Verträgen oder Änderungsverträgen schriftlich festgehalten wurde.
8. Nebenabreden zu diesem Vertrag bestehen nicht. Vertragsergänzungen bedürfen für ihre Wirksamkeit der Schriftform und der Unterzeichnung durch beide Vertragspartner. Eine email reicht hierfür nicht aus und ist nicht gültig. Auf dieses Formerfordernis kann nur durch schriftliche Vereinbarung verzichtet werden.
9. Beide Parteien verpflichten sich, sich gegenseitig während oder nach der Vertragsdauer, nicht zu schädigen. Beide Seiten verpflichten sich, keine negativen Bewertungen im Internet, unter Kollegen oder sonstiger Form zu kommunizieren oder zu veröffentlichen. Auch anonyme Bewertungen können über den rechtlichen Weg sehr einfach aufgedeckt werden. Dieser Punkt gilt auch über das Vertragsverhältnis hinaus. Bei Zuwiderhandlungen wird ein, vom Unternehmen festzulegender Schadensersatzanspruch wg. u.a. Imageschädigung berechnet. Dieser Betrag liegt bei mind. 10.000 Euro, welcher u.U. gerichtlich geprüft und angepasst werden kann.
10. Es gilt als vereinbart, dass diese Regelungen in diesem Vertrag, Vorrang vor allen anderen Regelungen, u.a. dem HGB, hat.
11. Bei Vertretungen ausserhalb Deutschlands hat der Importeur eine eigene Produkthaftpflichtversicherung abzuschliessen. Ausserhalb Deutschlands gilt keine Gewährleistung. Diese wird dann über die abgeschlossene Produkthaftpflichtversicherung abgedeckt. Hersteller-Garantien sind freiwillig und gelten auf Basis unserer Garantiebedingungen.

16

Schiedsklausel zwischen zwei inländischen, innerhalb der EU oder ausländischen Parteien (nach der Schiedsgerichtsordnung der DIS)

- (1) Alle Streitigkeiten, die sich aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag oder über dessen Gültigkeit ergeben, werden nach der Schiedsgerichtsordnung der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e.V. (DIS) unter Ausschluss des ordentlichen Rechtsweges endgültig entschieden.
- (2) Das Schiedsgericht besteht aus einem Einzelschiedsrichter.
- (3) Der Schiedsort ist Oberlangen.
- (4) Die Verfahrenssprache ist deutsch.

Schlichtungsklausel - Schlichtung von Streitigkeiten

- (1) Die Vertragspartner verpflichten sich, bei Streitigkeiten aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag zunächst ein außergerichtliches Schlichtungsverfahren durchzuführen.
- (2) Ziel des Schlichtungsverfahrens ist es, eine einvernehmliche Lösung der Streitigkeit unter Mitwirkung einer neutralen Schlichtungsstelle oder eines Schlichters zu erreichen. Die Parteien werden sich einvernehmlich auf eine geeignete Stelle oder Person verständigen.
- (3) Erst wenn das Schlichtungsverfahren ergebnislos beendet wurde oder eine Partei die Durchführung des Verfahrens endgültig ablehnt, tritt die Schiedsklausel in Kraft.
- (4) Ort der Schlichtung ist Oberlangen. Es gilt deutsches Recht.

Die **Geheimhaltungserklärung**, und dessen Inhalte, gilt als Bestandteil dieses Vertrages.

Die ergänzenden Regelungen in der Provisionstabelle sind ebenfalls Bestandteil dieses Vertrages.

Ort: _____

Ort: _____

Datum: _____

Datum: _____

(Unterschrift der vertretenen Firma)

(Unterschrift des Handelsvertreters)

Geheimhaltungserklärung

1. Der Handelsvertreter (VP) wahrt Stillschweigen gegenüber Dritten über alle ihm im Zusammenhang mit SOLTEQ bekannt gewordenen Geschäftsvorgänge, Daten, und sämtliche Interna und Informationen. Dies gilt für sämtliche Produktinformationen, Preise und alle Zusammenhänge mit SOLTEQ. Diese Geheimhaltungsregelung gilt für alle weiteren Unternehmen, die der SOLTEQ-Gruppe angeschlossen sind und künftig hinzukommen werden.
2. Der VP verpflichtet sich, Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse des Unternehmens zu wahren und die Unterlagen, die sich auf diese und das Vertragsverhältnis beziehen, so aufzubewahren, dass sie Dritten nicht zugänglich sind. Er hat über alle während der Vertragsdauer erworbenen Kenntnisse, über Geschäftsvorgänge und interne, insbesondere vertrauliche Angelegenheiten auch nach Vertragsende Stillschweigen zu bewahren.
3. SOLTEQ und VP beabsichtigen, die Zusammenarbeit bei Vermarktung von diversen Produkten zu beginnen und zu vertiefen. Dabei kann es erforderlich sein, daß geheimhaltungsbedürftige Informationen zugänglich gemacht werden. Die Parteien sind sich bewußt, daß die absolut vertrauliche Behandlung dieser Informationen wesentliche Voraussetzung für die künftige Zusammenarbeit ist.
4. Die Parteien verpflichten sich, alle aus Anlaß oder gelegentlich der Zusammenarbeit von der anderen Partei mündlich oder schriftlich erhaltenen Ideen, Informationen, technischen Zeichnungen und Dokumente, Materialien, Waren, Proben, Muster, Ausrüstungen, Geräte, technischen Prozesse und anderes technisches Wissen (Geheimhaltungsgegenstände) streng geheim zu halten und alle erforderlichen Maßnahmen zu treffen, um zu verhindern, daß sie Dritten zugänglich werden. Das gleiche gilt für alle gewerblichen Schutzrechte und sonstigen Rechtspositionen, insbesondere Manuskripte, Texte, technische Ausführungen, Fotografien, Filme, Videos, Aufzeichnungen, Software, Tonaufnahmen sowie ähnliche Rechte und Gegenstände.
5. Die Parteien verpflichten sich, ihren Angestellten, anderen Personen sowie weiteren Unternehmen, die in Kenntnis der ausgetauschten Informationen und Geheimhaltungsgegenstände kommen, die gleichen Verpflichtungen aufzuerlegen, wie sie in vorliegender Vereinbarung eingegangen werden. Die Parteien verpflichten sich, die bekannt gewordenen Unterlagen, Schaltungen, Produkte nicht zu analysieren, abzuändern oder in sonstiger Weise selbst zu verwerten. Sofern eine Partei im Rahmen des Projektes mit Zustimmung der anderen Partei Dritte heranziehen oder beauftragen sollte, verpflichtet sich die betreffende Partei, diese Dritten in einem dieser Vereinbarung entsprechenden Umfang zur Geheimhaltung zu verpflichten. Der anderen Partei ist diese Verpflichtung des Dritten auf Verlangen entsprechend nachzuweisen.
6. Die vorliegende Vereinbarung beinhaltet keinerlei Übertragung von Rechten oder Lizenzen noch verpflichtet sie die Parteien zum Abschluß weiterer Verträge. Die Parteien verpflichten sich, die gegenseitig mitgeteilten Informationen ohne ausdrückliche schriftliche Einwilligung des Informations-gebenden nicht selbst zu verwerten und keinerlei Schutzrechtsanmeldungen vorzunehmen.
7. Die Beratung wird dem VP persönlich übertragen. Er ist nicht berechtigt, die Beratung ohne ausdrückliche Zustimmung des Unternehmens auf einen Dritten zu übertragen oder die Beratung durch einen Dritten stillschweigend zu dulden; er kann aber zur Ausübung seiner Tätigkeit Hilfspersonen nach Absprache und Zustimmung mit dem Unternehmen heranziehen. Geht die Einzelfirma des VPs in andere Hände über, so führt dies mangels ausdrücklicher Zustimmung des vertretenden Unternehmens nicht gleichzeitig auch zu einem Übergang des Vertrages auf den neuen Firmeninhaber.
8. Entsprechendes gilt auch dann, wenn der VP als Vertragspartner dieses Vertrages seine Einzelfirma in eine Gesellschaft umwandelt. Ohne ausdrückliche Zustimmung des Unternehmens geht das Vertragsverhältnis in solchen Fällen nicht automatisch auf die Gesellschaft über.
9. Der VP erklärt hiermit sein Einverständnis zur Nutzung von Objekt- und sonstigen Bildern, auf denen er oder seine Mitarbeiter ggf. mit enthalten ist, zur uneingeschränkten Nutzung zwecks Werbung und Marketing.
10. Wettbewerbsklausel: Der VP genießt eine intensive Schulung im Produktbereich des Unternehmens und eignet sich somit ein großes Wissen an. Es ist nicht gestattet, dass der VP bei SOLTEQ eine hervorragende und intensive Ausbildung genießt, und das Wissen an bei einem Wettbewerbsunternehmen anwendet oder weitergibt. Mit Beginn der Kooperation gilt als vereinbart, dass der VP in keinsten Weise direkt oder indirekt mit einem direkten Wettbewerber für gebäudeintegrierte Photovoltaik (BIPV bzw. GIPV) zusammen arbeiten darf und genannte Produkte vertreibt.
11. Die Wettbewerbsklausel Klausel gilt für weitere 5 Jahre nach Beendigung der Kooperation.
12. Der VP verpflichtet sich, SOLTEQ niemals zu umgehen, Lieferanten zu kontaktieren, Produkte, Ideen oder Teile davon zu kopieren, ganz oder in abgewandelter Form in irgendeiner Form selbst oder über Dritte zu verwerten und selbst oder über Dritte zu vertreiben, keine Recherchen über Produkte, Ideen, Einkaufspreise und keine Produktdetails auszuüben.
13. Der VP wird ausschliesslich SOLTEQ-Produkte im Bereich Solar, Photovoltaik, Solarthermie, BIPV, GIPV verkaufen.
14. Über den Inhalt dieses Vertrages und der Vergütung wird Stillschweigen vereinbart.
15. Dies gilt auch für alle Mitarbeiter oder Partner des VP
16. Die Geheimhaltungsklausel gilt für alle existierenden und zukünftigen Unternehmen aus der SOLTEQ-Gruppe und Geschäftstätigkeiten.
17. Dieser Paragraph gilt auch über das Vertragsverhältnis hinaus ohne zeitliche Einschränkung.

Schlussbestimmungen / Salvatorische Klausel

1. Es gilt als vereinbart, dass ausschliesslich die allgemeinen Geschäftsbedingungen der SolteQ gelten. Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Deutschland und Sitz des Unternehmens SolteQ. Es gilt deutsches Recht HGB + BGB unter Ausschluss des CISG und des Internationalen Privatrechts und Handelsrechts und des Übereinkommens der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf oder weiteren Rechten.
2. Beide Seiten sind sich einig, dass in den o.g. Punkten diese Vereinbarung gilt. Für nicht erwähnte Punkte greift das VP-Recht.
3. Ausschließlicher örtlicher Gerichtsstand für Streitigkeiten aus diesem Vertrag ist der Sitz des Unternehmens.
4. Ort der Leistungserbringung ist Oberlangen, Sitz des Unternehmens.
5. Es wird kein Arbeitsplatz oder Homeoffice am Wohnsitz des Vertriebspartners begründet.
6. Sollten einzelne Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam oder undurchführbar sein oder nach Vertragsschluss unwirksam oder undurchführbar werden, bleibt davon die Wirksamkeit des Vertrages im Übrigen unberührt. An die Stelle der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmung soll diejenige wirksame und durchführbare Regelung treten, deren Wirkungen der wirtschaftlichen Zielsetzung am nächsten kommen, die die Vertragsparteien mit der unwirksamen bzw. undurchführbaren Bestimmung verfolgt haben. Die vorstehenden Bestimmungen gelten entsprechend für den Fall, dass sich der Vertrag als lückenhaft erweist.
7. Inhalte von Emails haben keine rechtliche Wirkung, hierüber sind sich beide Parteien einig. Es gilt ausschliesslich das, was in Verträgen oder Änderungsverträgen schriftlich festgehalten wurde.
8. Nebenabreden zu diesem Vertrag bestehen nicht. Vertragsergänzungen bedürfen für ihre Wirksamkeit der Schriftform und der Unterzeichnung durch beide Vertragspartner. Eine email reicht hierfür nicht aus und ist nicht gültig. Auf dieses Formerfordernis kann nur durch schriftliche Vereinbarung verzichtet werden.
9. Beide Parteien verpflichten sich, sich gegenseitig während oder nach der Vertragsdauer, nicht zu schädigen. Beide Seiten verpflichten sich, keine negativen Bewertungen im Internet, unter Kollegen oder sonstiger Form zu kommunizieren oder zu veröffentlichen. Auch anonyme Bewertungen können über den rechtlichen Weg sehr einfach aufgedeckt werden. Dieser Punkt gilt auch über das Vertragsverhältnis hinaus. Bei Zuwiderhandlungen wird ein, vom Unternehmen festzulegender Schadensersatzanspruch wg. u.a. Imageschädigung berechnet. Dieser Betrag liegt bei mind. 10.000 Euro, welcher u.U. gerichtlich geprüft und angepasst werden kann.
10. **Schiedsklausel** zwischen zwei inländischen Parteien (nach der Schiedsgerichtsordnung der DIS)
 - (1) Alle Streitigkeiten, die sich aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag oder über dessen Gültigkeit ergeben, werden nach der Schiedsgerichtsordnung der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e.V. (DIS) unter Ausschluss des ordentlichen Rechtsweges endgültig entschieden.
 - (2) Das Schiedsgericht besteht aus einem Einzelschiedsrichter.
 - (3) Der Schiedsort ist Oberlangen.
 - (4) Die Verfahrenssprache ist deutsch.