SUNLIFE Energy



SCHWARMSPEICHER . VERTRIEBSPARTNER

Ihr Vertriebs-partnervertrag

Handelsvertretervertrag für den Vertrieb der SUNlife Schwarmspeicher. Erfolgsabhängige Vergütung, freie Zeiteinteilung, kein Risiko.

2.500 EUR
JE PACHT-ABSCHLUSS

6 %
JE KAUF (5.340 EUR)

freie Zeit
HANDELSVERTRETER

Stand 13.10.2026

SUNlife Energy

§1 Vertragsparteien

Unternehmen: Sunlife-Energy GmbH, Zur Teichwirtschaft 9, 01561 Thiendorf OT Zschorna, HRB 40704 Amtsgericht Dresden, vertreten durch den Geschäftsführer Mark Breit.

Vertriebspartner (Handelsvertreter):

Name:

Anschrift:

Telefon / E-Mail:

Steuernummer / USt-IdNr.:

IBAN:

§2 Gegenstand und Status

Der Vertriebspartner vermittelt für das Unternehmen als selbständiger Handelsvertreter (Paragraf 84 HGB) Flächen für Batteriespeicher (Pacht) sowie den Verkauf von Speichern. Er ist in der Gestaltung seiner Tätigkeit und seiner Zeit frei. Ein Arbeitsverhältnis wird nicht begründet; der Vertriebspartner trägt seine Kosten selbst und versteuert seine Einkünfte eigenständig.

Ein Partnerkonto je Person. Der Vertriebspartner führt im Vertriebsportal nur ein einziges Partnerkonto. Er registriert sich nicht unter weiteren E-Mail-Adressen und meldet keine Angehörigen, Mitarbeiter oder ihm zuzurechnenden Gesellschaften als vorgeschobene Partner an, die selbst nicht vermitteln, um sich selbst zu werben oder Leitungs- und Strukturanteile zu erzeugen. Bei einem Verstoß darf das Unternehmen die weiteren Konten sperren oder zusammenführen; Vergütungsbestandteile, die allein durch ein solches Konto entstanden sind, entfallen, bereits gezahlte sind zurückzuzahlen. Ein vorsätzlicher Verstoß ist ein wichtiger Grund zur fristlosen Kündigung.

§3 Aufgaben

1. Akquise von Flächengebern und Käufern für Batteriespeicher.
2. Erfassung der Standortdaten und Aufnahme der Kundendaten über das SUNlife-Portal.
3. Begleitung bis zum unterschriebenen Vertrag und zur Netzanfrage.
4. Einhaltung der Qualitäts- und Auftrittsstandards der SUNlife Energy.

§4 Vergütung Pacht

Meilenstein	Provision
Standortsicherung: Grundsatzvereinbarung (oder eine bereits unterschriebene Absichtserklärung oder gleich der unterschriebene Flächennutzungsvertrag) und Vollmacht für die Netzanfrage unterschrieben, dazu Fotos von geöffnetem Zählerschrank, Hausanschluss und Stellfläche, vom Unternehmen geprüft und freigegeben	500 EUR
Bestätigung der Netzverträglichkeit durch den Netzbetreiber	2.000 EUR

Meilenstein	Provision
Summe je Pacht-Abschluss	**2.500 EUR**

Der Anspruch auf die Standortsicherungsprämie entsteht erst mit der Prüfung und Freigabe der vollständigen Unterlagen durch das Unternehmen; das Einreichen der Unterlagen durch den Vertriebspartner allein begründet keinen Anspruch. Kommt keine Netzverträglichkeit zustande, bleibt eine bereits gezahlte Standortsicherungsprämie beim Vertriebspartner.

§5 Vergütung Kauf

Vermittelt der Vertriebspartner den Verkauf eines Speichers, erhält er **6 Prozent des Kaufpreises** (bei 89.000 EUR also 5.340 EUR). Eine zusätzliche Standortsicherungsprämie entsteht in diesem Fall nicht.

§6 Werbung von Vertriebspartnern

Wirbt ein Vertriebspartner einen neuen Vertriebspartner, steigt er für die Geworbenen zur Vertriebsleiter-Ebene auf und erhält den Vertriebsleiter-Anteil von 500 EUR je Speicher seiner Linie, der erfolgreich durchläuft (schriftlich bestätigte Netzverträglichkeit). Die Ansprüche entstehen je Vorgang, nicht einmalig.

§7 Fälligkeit und Abrechnung

Provisionen werden fällig nach Eingang der jeweiligen Leistung beim Unternehmen (Freigabe der Standortunterlagen, Netzbestätigung bzw. erste Kaufpreisrate). Die Abrechnung erfolgt monatlich über das Portal. Alle Beträge verstehen sich netto zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer, sofern der Vertriebspartner umsatzsteuerpflichtig ist.

§8 Provisionswegfall und Haftung

1. Der Provisionsanspruch entsteht erst, wenn das vermittelte Geschäft tatsächlich ausgeführt und vom Kunden bzw. Eigentümer erfüllt wird. Wird ein Geschäft nicht ausgeführt oder rückabgewickelt, ohne dass das Unternehmen dies zu vertreten hat, entfällt der Provisionsanspruch (Paragraf 87a HGB).
2. Der Vertriebspartner haftet nicht für die Zahlungsfähigkeit der vermittelten Kunden (kein Delkredere), sofern nicht ausdrücklich anders vereinbart.
3. Ein Anspruch auf Aufwendungsersatz besteht nicht (Paragraf 87d HGB); die Provision deckt den Aufwand ab.

§9 Wettbewerb und Gebiet

1. Der Vertriebspartner darf auch für andere Auftraggeber tätig sein, jedoch während der Laufzeit nicht für unmittelbar konkurrierende Anbieter von Batteriespeicher-Pacht oder -Verkauf.
2. Ein Anspruch auf ein festes Exklusivgebiet oder bestimmte Kunden besteht nicht. Kunden und Standorte werden über das Portal zugeordnet; maßgeblich ist die dortige Erfassung.

§10 Vertraulichkeit, Datenschutz und Unterlagen

1. Der Vertriebspartner behandelt Geschäfts- und Kundendaten vertraulich und nutzt sie ausschließlich für die Tätigkeit nach diesem Vertrag. Kundendaten sind Eigentum der SUNlife Energy. Datenverarbeitung

nach DSGVO.

2. Bei Beendigung gibt der Vertriebspartner alle überlassenen Unterlagen, Muster und Zugänge zurück oder löscht sie.

§11 Laufzeit und Schlussbestimmungen

1. Der Vertrag läuft auf unbestimmte Zeit und kann mit einer Frist von einem Monat zum Monatsende gekündigt werden.
2. Bereits entstandene Provisionsansprüche bleiben unberührt. Ausgleichsansprüche nach Paragraf 89b HGB richten sich nach den gesetzlichen Voraussetzungen.
3. Es gilt deutsches Recht, Gerichtsstand Dresden. Änderungen bedürfen der Schriftform. Salvatorische Klausel.

Unterschriften

Ort, Datum:

Unterschrift Vertriebspartner

Ort, Datum:

Unterschrift Sunlife-Energy GmbH