

## Anlage 1 zum Handelsvertretervertrag

### Ziel unserer Zusammenarbeit

Unser gemeinsames Ziel ist die erfolgreiche Vermittlung von Stromkunden. Hierbei sollen die Karrierestufen den Vertriebspartner motivieren, selbstbestimmt und orientiert am Erfolg leistungsabhängig seine Karriere voranzutreiben und so die einzelnen Karrierestufen nach ganz oben zu beschreiten. Die Karrierestufe des Vertriebsmitarbeiters wird auf Grundlage der vermittelten Verträge monatlich ermittelt.

Die Honorierung des Erfolgs bemisst sich an der Anzahl der Vertragsvermittlungen und deren Umfang. Bei der Verprovisionierung wird differenziert zwischen eigenen vermittelten Abschlüssen und Abschlüssen, die in der vom Vertriebspartner aufgebauten Struktur zustande kommen.

Eigene vermittelte Verträge sind Eigenabschlüsse. Abschlüsse, welche innerhalb der Struktur des Vermittlers erfolgen sind Strukturabschlüsse.

Die Eigenprovision wird differenziert nach Abschlussprovision (AP) und Folgeprovision (FP). Bei den Strukturprovisionen wird gleichfalls differenziert nach Strukturabschlussprovision (SAP) und Strukturfolgeprovision (SFP).

### § 1 Eigenprovisionen

Der Vertriebspartner erhält auf Grundlage des Handelsvertretervertrages eine AP für die Vermittlung von Verträgen. Bei der Höhe des Provisionsanspruches ist zu unterscheiden zwischen der Vermittlung von Privatkunden und Gewerbekunden.

Für die Vermittlung von Privatkunden erhält der Vertriebspartner abhängig von seiner jeweiligen Karrierestufe eine AP, dessen Höhe sich wie folgt ergibt:

Status	AP	Beförderung (Gesamtaufträge kumuliert)	Titel
Stufe 8	74,00 €	50000	„Power 2 u“ Uranus
Stufe 7	71,00 €	12000	„Power 2 u“ Saturn
Stufe 6	68,00 €	4800	„Power 2 u“ Jupiter
Stufe 5	65,00 €	1200	„Power 2 u“ Mars

Stufe 4	60,00 €	500	„Power 2 u“ Venus
Stufe 3	55,00 €	100	„Power 2 u“ Merkur
Stufe 2	50,00 €	50	„Power 2 u“ Mond
Stufe 1	40,00 €		„Power 2 u“ Erde

Darüber hinaus erhält der Vertriebspartner für die Vermittlung von Privatkunden jährlich eine FP, wenn und soweit der Vertrag, wie er vom Vertriebspartner vermittelt wurde, fortbesteht. Da die FP des jeweils vermittelten Produktes zum Teil zeitlich beschränkt sein kann, ist die jeweilige Provisionshöhe sowie die Dauer des Anspruchs dem Vertriebsportal der PW zu entnehmen, abrufbar unter [www.power-2-u.de/commission](http://www.power-2-u.de/commission)

Für die Vermittlung von Gewerbekunden erhält der Vertriebspartner abhängig von seiner jeweiligen Karrierestufe ebenfalls eine AP, dessen Höhe sich maßgeblich an der Karrierestufe des Vertriebspartners sowie aufgrund des Stromverbrauchs des Kunden orientiert. Die jeweilige Höhe der geschuldeten Provision ist dem Vertriebsportal der PW unter [www.power-2-u.de/commission](http://www.power-2-u.de/commission) zu entnehmen.

Darüber hinaus erhält der Vertriebspartner für die Vermittlung von Gewerbekunden jährlich eine FP, wenn und soweit der Vertrag, wie er vom Vertriebspartner vermittelt wurde, fortbesteht. Da die FP des jeweils vermittelten Produktes zum Teil zeitlich beschränkt sein kann ist die jeweilige Provisionshöhe sowie die Dauer des Anspruchs dem Vertriebsportal der PW zu entnehmen, abrufbar unter [www.power-2-u.de/commission](http://www.power-2-u.de/commission)

## § 2 Strukturprovisionen

Wenn die Strukturstufe 2 des Vertriebspartners erreicht wird und er als Teamleiter fungiert, steht dem Vertriebspartner eine SAP zu. Der Vertriebspartner erhält sodann für Vertragsvermittlungen, welche durch von ihm betreute Vertriebsmitarbeiter erfolgen, eine SAP.

Bei der Berechnung der SAP ist regelmäßig die nächst niedrigere Karrierestufe, in welcher sich der Vertriebspartner aktuell befindet, maßgeblich. Erreicht der betreute Vertriebspartner selbst die gleiche Karrierestufe des Teamleiters, fällt die für den Teamleiter in Ansatz gebrachte Strukturprovision weg, lediglich die Anrechnung der beförderungsfähigen Verträge für die Erreichung der nächst höheren Stufe bleibt dem Teamleiter erhalten.

Die Höhe der SAP sowie der SFP ist dem Vertriebsportal der PW zu entnehmen, abrufbar unter [www.power-2-u.de/commission](http://www.power-2-u.de/commission)

### **§ 3 Provisionen nach Vertragsende oder Wechsel der Teamleitung**

Die Ansprüche auf die SAP und SFP entfallen bei einem Ausscheiden des Vertriebspartners mit Wirkung der Vertragsbeendigung und bei einem Wechsel des Teamleiters. Ungeachtet dessen bleibt der Anspruch auf die FP bestehen, wenn und soweit der Vertriebspartner ununterbrochen mindestens 2 Jahre für die PW tätig war und der Vertrag nicht durch ihn selbst aufgekündigt oder der Vertrag durch eine begründete, außerordentliche Kündigung der PW beendet wurde.

### **§ 4 Erfassung der Kundenverträge**

Der Vertriebsmitarbeiter nutzt zur Erfassung der Kundenaufträge das durch die PW zur Verfügung gestellte Vertriebsportal, abrufbar unter [www.power-2-u.de/dashboard](http://www.power-2-u.de/dashboard)

Für den Fall, dass der Vertriebspartner die Kundenaufträge nicht über das Vertriebsportal der PW einpflegt, sondern auf anderem Wege an diese übermittelt, steht der PW für jede Einzelerfassung von Kundenaufträgen ein Bearbeitungsentgelt in Höhe von EUR 2,50 zu. Dies gilt nicht, wenn und soweit die PW ein Verschulden dahingehend trifft, dass das Portal nicht erreichbar ist (z.B. aufgrund technischer Betriebsstörung).

### **§ 5 JUMP-Programm**

Die PW bietet neuen Vertriebspartnern die Möglichkeit, einen schnelleren Aufstieg innerhalb der Karrierestufen zu beschreiten. Dazu bietet die PW ihren Vertriebspartnern das JUMP-Programm an und ermöglicht dem Vertriebspartner somit schneller höhere Provisionen zu verdienen.

Der Vertriebspartner hat durch dieses Programm die Möglichkeit innerhalb von 30 Tagen nach Abschluss des Handelsvertretervertrages bereits in die Karrierestufe 2 „Power 2 u – Mond“ aufzusteigen und somit höhere Provisionen zu erzielen.

Hierzu muss der Vertriebspartner lediglich innerhalb von 30 Tagen nach Abschluss des Vertrages 25 (anstatt 50) Kundenaufträge an die PW vermittelt haben, welche bis zur Fälligkeit des Provisionsanspruches fortbestehen. Ein weiterer Bonus erfolgt dadurch, dass die Karrierestufe 2 sodann für alle vermittelten Kundenaufträge berücksichtigt wird, soweit diese durch den Vertriebspartner noch nicht abgerechnet wurden.