



Energy Performance Contracting Plus

## Leitfaden für organisatorische Hilfsmittel

November 2015



Co-funded by European Union

Erik van Agtmaal and Johan Coolen

Factor4  
Lange Winkelstraat 26  
2010 Antwerpen  
Belgien  
T: +32(0)3 225 23 12  
E: [erik.van.agtmaal@factor4.eu](mailto:erik.van.agtmaal@factor4.eu)



### Rezentsent

Stefan Amann  
e7 Energie Markt Analyse GmbH  
Walcherstraße 11/43  
A-1020 Wien  
[stefan.amann@e-sieben.at](mailto:stefan.amann@e-sieben.at)  
[www.e-sieben.at](http://www.e-sieben.at)

Dieses Dokument wurde im Rahmen des „Energy Performance Contracting Plus“ Projekts erarbeitet und ist auf der Projekt-Website zugänglich.

[www.epcplus.org](http://www.epcplus.org)

Auftrag: 2.2  
Lieferbar: 2.3



Dieses Projekt erhielt Mittel aus dem Horizont 2020 Forschungs- und Innovationsprogramm der Europäischen Union im Rahmen der Finanzhilfevereinbarung Nr.: 649666.  
Die enthaltenen Inhalte reflektieren nur die Ansichten der Autoren. Die EASME ist nicht verantwortlich für jegliche Verwendung der darin enthaltenen Informationen.

## Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	4
2. Phasen bei der Implementierung eines SPINs.....	5
Erste Phase .....	6
Zweite Phase.....	7
Dritte Phase:.....	8
Vierte Phase.....	9
Fünfte Phase.....	9
Sechste Phase.....	9
Siebte Phase .....	10
Achte Phase.....	11
3. Weitere organisatorische Hilfsmittel.....	12

## 1. Einleitung

Das EPC + Projekt zielt auf die Entwicklung und Förderung neuer Geschäftsmodelle zur Implementierung von Energieeffizienzdienstleistungen mit Hilfe von Kooperationen von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) ab.

Durch die Zusammenarbeit können innovative Energieeffizienzdienstleistungen angeboten werden. Die Kooperationen ermöglichen es den KMU auch neuartige und qualitativ hochwertige Energiedienstleistungen anzubieten, die sie als ein alleinstehendes Unternehmen nicht vertreiben könnten. Solche Dienstleistungen sind ernstzunehmende Alternativen zu den derzeitigen standardmäßigen Energieeffizienzangeboten, die durch große Energiedienstleistungsunternehmen (ESCOs) zur Verfügung gestellt werden und bieten deshalb vielversprechende Möglichkeiten in Bezug auf Innovationen und Dienstleistungen.

Die Zusammenarbeit von KMU, mit dem Ziel gemeinsame Energiedienstleistungen im Markt anzubieten, wird als SPIN bezeichnet.

Ein SPIN (KMU Partnerschaft für innovative Energiedienstleistungen, engl.: SME Partnerships for Innovative Energy Services) ist eine organisierte Gruppe von unabhängigen Unternehmen, meistens KMUs, die gemeinsam Energieeffizienzdienstleistungen anbieten und eine strukturierte langfristige Zusammenarbeit anstreben, welche auf gemeinsam definierten Zielen beruht.

Obwohl die Vorteile solcher KMU-Partnerschaften klar sind, ist die Implementierung selbst ein schwieriger Prozess. Solange ein starkes Gefühl der wirtschaftlichen Notwendigkeit, des Vertrauens und der Kontrolle nicht vorhanden ist, zeigen KMU kein Engagement für die Gründung einer solchen Partnerschaft. Ein nachhaltiges Engagement der beteiligten Unternehmen kann nur erreicht werden, wenn alle Parteien die Notwendigkeit dieser Zusammenarbeit gleichmäßig erkennen. Ein gegenseitiges Vertrauen ist hierbei besonders notwendig, um Handlungen im eigenen Interesse zu begrenzen. Die Fähigkeit der Unternehmen, ihr eigenes Schicksal weitgehend selbst zu steuern, ist eine Voraussetzung für die Unternehmer um sich in einem gemeinschaftlichen Netzwerk zu engagieren.

Dieser Leitfaden wurde entwickelt, um die Gründung solcher SPINs zu unterstützen. Er beschreibt den Ablauf verschiedener Phasen bei der Implementierung eines SPIN und organisatorische Hilfsmittel welche in jeder Phase hinzugezogen werden können. Der Leitfaden baut auf den früheren Ergebnissen und Leistungen der Arbeitspakete 2 und 4 auf, insbesondere auf den Bericht von 2.02 Organisatorische Hilfsmittel für KMU-Partnerschaften für innovative Energiedienstleistungen.

## 2. Phasen bei der Implementierung eines SPINs

Im bisherigen Verlauf des EPC + Projekts wurde bereits festgestellt, dass SPINs unterschiedlichste Organisationsstrukturen und Beziehungen zwischen den einzelnen Akteuren haben können. Um diese Unterschiede und ihre Folgen für Managemententscheidungen zu verstehen, wurde eine Kategorisierung in einfache, komplizierte und komplexe SPINs eingeführt und die verschiedenen Rollen einzelner SPIN-Partner pro SPIN-Kategorisierung beschrieben.<sup>1</sup>

Ein komplexes SPIN ist die am besten geeignete Organisationsform in einer Situation vor Markteintritt, um die Vorteile der Zusammenarbeit zwischen KMUs zu nutzen und die Gründung von einfachen bzw. komplizierten SPINs zu fördern.

Einfache und komplizierte SPINs entstehen um innovative Energiedienstleistungen anzubieten, wenn es sowohl eine potentielle Bereitschaft der Parteien zur Zusammenarbeit, als auch einen Markt für Dienstleistungen im Sektor des Energieeinsparcontractings gibt. Darüber hinaus sollte die Erwartung erfüllt werden, dass der Markt diese Dienstleistungen innerhalb einer kurzen bis mittelfristigen Zeit (6 Monate bis 2 Jahre) annehmen wird.

Jede PIN-Kategorisierung hat ihren eigenen Ablauf an Entscheidungen und Aufgaben, wie er in der untenstehenden Tabelle beschrieben ist. Diese Entscheidungen und Aufgaben werden aus der Perspektive des Beteiligten gesehen, der die Initiative ergreift ein SPIN aufzubauen.

Phase	SPIN Kategorie		
	komplex	einfach	kompliziert
0	Entscheidung über die Notwendigkeit der Zusammenarbeit		
1	Entscheidung über die am besten geeignete SPIN-Form basierend auf der Analyse des Marktes (Situation vor Markteintritt, kurzfristige oder aktuelle Erwartung der Entwicklungen des Marktes) und eigener strategischer Entscheidungen.		
2	Ziele des SPIN definieren, Rolle und Interessen des Koordinators definieren	Anfänglicher Geschäftsplan	
3	Identifikation der Mitglieder	Bestimmung der Subpartner	Identifikation der Partner
4	Der erste Kontakt mit anderen Parteien und Aufforderung zu einem Treffen		
5	Klarstellung der Absichten und Ziele	bilaterale Treffen	
6	Gemeinsame Treffen	SPIN Vertrag	Gemeinsames Treffen
7	Entscheidung über die Weiterführung des SPIN oder der Übergang in eine andere SPIN-Kategorie	Gemeinsames Treffen	Geschäftsplan
8	Siehe Phase 1 bis 8 der anderen SPIN-Arten	Geschäftsplan	SPIN Vertrag

<sup>1</sup> Für weitere Informationen über die Kategorisierung von SPINs lesen Sie bitte das Dokument „Organisatorische Hilfsmittel für KMU-Partnerschaften für innovative Energiedienstleistungen“.

## Vorbereitungsphase

Vor der Entscheidung über die Gründung eines SPIN sollte das initiierende Unternehmen die Notwendigkeit einer Zusammenarbeit prüfen. Das Unternehmen sollte eine Zusammenarbeit nur dann in Betracht ziehen, wenn es seine eigene Position auf dem Wettbewerbsmarkt hierdurch verbessern kann. Sofern die Auswertung der Analyse zeigt, dass die Zusammenarbeit innerhalb eines SPIN die beste strategische Option ist, sollte das Unternehmen zum Einen seine eigene Rolle im zukünftigen SPIN, sowie die möglichen Beziehungen mit den anderen Parteien definieren.

## Erste Phase

Phase	SPIN Kategorie		
	komplex	einfach	kompliziert
1	Entscheidung über die am besten geeignete SPIN-Form basierend auf der Analyse des Marktes (Situation vor Markteintritt, kurzfristige oder aktuelle Erwartung der Entwicklungen des Marktes) und eigener strategischer Entscheidungen.		

Die erste Phase in der Gründung eines SPINs ist für alle Kategorien gleich. Sie beinhaltet eine erste Analyse der Marktsituation, der eigenen Wettbewerbssituation, der potentiellen Möglichkeiten in einem SPIN und der am besten geeigneten SPIN-Kategorie.

Die zwei am besten geeigneten organisatorischen Hilfsmittel in dieser Phase sind das Modell des „Business Model Canvas“, und die Leitlinien zur SPIN-Kategorisierung.

### Hilfsmittel 1 - Das Modell „Business Model Canvas“

Das“ Business Model Canvas“ ist eine strategische Management und geeignete Start-up-Vorlage für die Dokumentation bestehender und die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Es ist ein visuelles Diagramm mit Elementen, die die Schlüsselpartner, die Aktivitäten, die Ressourcen, die Kunden, die Kostenstruktur und die Erträge eines Unternehmens bzw. SPINs beschreiben. Das Model sollte großflächig ausgedruckt werden, damit Gruppen gemeinsam, mit Hilfe von Klebezetteln und Textmarkern Geschäftsmodelle gemeinsam skizzieren und diskutieren können. Es ist ein praktisches Instrument welches das Verständnis, die Diskussion, Kreativität und Analyse fördert.

Im Buch „Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers“ von Alexander Osterwalder und Yves Peigner (Co-Autor) aus dem Jahre 2009 wird das Modell des „Business Model Canvas“ genauer beschrieben.

Eine Vorschau des Buches in PDF-Form findet sich unter dem folgenden Link:

[www.businessmodelgeneration.com/downloads/businessmodelgeneration\\_preview.pdf](http://www.businessmodelgeneration.com/downloads/businessmodelgeneration_preview.pdf)

Eine Beschreibung wie man ein „Business Model Canvas“ aufbaut finden sie hier:

[www.alexandercowan.com/business-model-canvas-templates](http://www.alexandercowan.com/business-model-canvas-templates)

## Hilfsmittel 2 - Kategorisierung der SPIN-Arten

Ein wichtiges Verständnis über SPINs ist es, dass SPINs in drei wesentliche Kategorien eingeteilt werden können.

Ein gutes Verständnis über die verschiedenen SPIN-Kategorien, deren damit verbundenen Management-Entscheidungen sowie darüber, wie man die am besten geeignete SPIN-Kategorie wählt, ist ein wichtiger Faktor für den letztendlichen Erfolg eines SPIN.

Um die verschiedenen SPIN -Arten zu vergleichen und um eine Entscheidung über die am beste geeignete Form herbeizuführen, kann das Modell des „Business Model Canvas“ verwendet werden. Wird eine bestimmte SPIN-Form ausgewählt, kann diese in eine nächste Version des „Business Models Canvas“ integriert werden, da die SPIN-Form einen Einfluss auf alle Aspekte des „Business Model Canvas“ hat.

Darüber hinaus kann sich ein SPIN auch im Grenzbereich zwischen zwei verschiedenen Kategorien befinden bzw. sich von einer Kategorie hin zu einer anderen Form bewegen. Liegt ein SPIN in der Nähe eines Grenzbereiches, weist es Eigenschaften von zwei oder mehr Arten auf, wodurch die Beziehungen zwischen den SPIN-Akteuren schwieriger zu definieren sind.

Die Kategorisierung eines SPINs wird im Dokument „Organisatorische Hilfsmittel für KMU-Partnerschaften für innovative Energiedienstleistungen“ genauer erklärt. Dieses ist verfügbar auf der Webseite: [www.epcplus.org](http://www.epcplus.org)

## Zweite Phase

Phase	SPIN Kategorie		
	komplex	einfach	kompliziert
2	Ziele des SPIN definieren, Rolle und Interessen des Koordinators definieren		Anfänglicher Geschäftsplan

### komplexes SPIN

Das Ziel eines komplexen SPIN ist es, ein einfaches bzw. kompliziertes SPIN zu werden bzw. ein oder mehrere dieser SPINs zu generieren. Der Koordinator sollte die genauen Ziele, sowie seine eigene Rolle im komplexen SPIN definieren und festlegen, ob er die Absicht verfolgt in Zukunft an einem einfachen oder komplizierten SPIN mitzuwirken. Falls ein Koordinator bereits ein Energiedienstleister ist bzw. die Absicht verfolgt einer zu werden, sollte genau definiert werden, wie ein Interessenskonflikt mit potentiellen Mitgliedern vermieden werden kann und wie die eigene Rolle und die eigenen Interessen an potenzielle Mitglieder kommuniziert werden.

In beiden Fällen ist die Glaubwürdigkeit als Koordinator und die Akzeptanz seiner Rolle bei künftigen Mitgliedern des SPINs ein wichtiger Erfolgsfaktor. Das Vertrauen gegenüber dem Koordinator kann leichter realisiert werden, wenn dessen Rolle darauf begrenzt ist, andere Unternehmen bei der Implementierung eines einfachen oder komplizierten SPINs zu unterstützen.

### einfaches und kompliziertes SPIN

Beim einfachen und komplizierten SPIN umfasst die zweite Phase die Entwicklung eines ersten Geschäftsplans durch den Hauptpartner (einfaches SPIN) oder durch den federführenden Partner

(kompliziertes SPIN). Dieses anfängliche Geschäftsmodell kann verwendet werden, um Ideen an potenzielle SPIN Partner oder Subpartner im weiteren Prozess zu präsentieren.

Darüber hinaus kann es dabei unterstützen, dass potenzielle Informationslücken identifiziert werden und Ideen im Rahmen der geplanten Prozesse weitergedacht und ausgetauscht werden.

### Dritte Phase:

Phase	SPIN Kategorie		
	komplex	einfach	kompliziert
3	Identifikation der Mitglieder	Bestimmung der Subpartner	Identifikation der Partner

Die dritte Phase befasst sich mit der Identifizierung und Auswahl der potentiellen Beteiligten. Diese Phase ist für alle SPIN Kategorien gleich, allerdings hinsichtlich der Voraussetzungen zur Wahl der am besten geeigneten Beteiligten unterschiedlich. Potenzielle Partner können auf Mitgliederlisten von nationalen und internationalen Verbänden und Handelskammern gefunden werden, über eigene Netzwerke, etc..

#### komplexes SPIN

Wenn ein Koordinator eines komplexen SPINs als unabhängiger Moderator agiert, sollte er Mitglieder mit unterschiedlichstem Know-how und verschiedensten Dienstleistungen, Ressourcen und Teilzielen auswählen.

Die gemeinsame Absicht sollte es sein, einen Pool von Unternehmen zusammen zu bringen, in dem als Folge eines dynamischen und interaktiven Prozess, der durch den Koordinator unterstützt und erzeugt wird, neue Beziehungen (Kreise) zwischen diesen Unternehmen kreiert werden.

Hat ein Koordinator die Absicht, Teil eines zukünftigen einfachen oder komplizierten SPINs zu werden, sollte er diese Absicht bereits von Anfang an bei der Auswahl der Mitglieder berücksichtigen um die eigene Marktposition abzusichern.

#### einfaches SPIN

Die Auswahl der potenziellen Subpartner in einem einfachen SPIN basiert auf der Notwendigkeit der Unternehmen zusätzliches Know-how aufzubauen, Dienstleistungen anzubieten und der Wahrscheinlichkeit, dass ausgewählte potenzielle Subpartner Interesse daran haben, in einer Form Hauptpartner-Subpartner zu agieren.

#### kompliziertes SPIN

Die Auswahl potenzieller Partner in einem kompliziert SPIN sollte mit großer Sorgfalt durchgeführt werden. Denn ist ein kompliziert SPIN erst einmal aufgebaut, agiert es als eine Gesamtheit und die Partner sind sehr verflochten miteinander.

## Vierte Phase

Phase	SPIN Kategorie		
	komplex	einfach	kompliziert
4	Der erste Kontakt mit anderen Parteien und Aufforderung zu einem Treffen		

In der vierten Phase werden die potenziellen Mitglieder, Subpartner und Partner kontaktiert und für ein gemeinsames Treffen beim komplexen SPIN bzw. zu bilateralen Treffen beim einfachen und komplizierten SPIN eingeladen.

## Fünfte Phase

Phase	SPIN Kategorie		
	komplex	einfach	kompliziert
5	Klarstellung der Absichten und Ziele		

### komplexes SPIN

Die fünfte Phase für einen komplexen SPIN befasst sich mit der Klarstellung der Ziele des SPIN, sowie der Absicht und der Rolle des Koordinators.

Um Vertrauen und die Bereitschaft zur Teilnahme an einem komplexen SPIN zu schaffen, sollten die potenziellen Mitglieder im Detail darüber aufgeklärt werden, was sie zum Einen für sich selbst von der Teilnahme erwarten können und zum Anderen was von Ihnen wiederum erwartet wird. Diese Klarstellung kann in der Form eines Gentlemen's Agreement, einer gemeinsamen Vereinbarung oder mittels eines Vertrags getroffen werden. Während sich nicht rechtlich bindende Dokumente für SPINs mit einem unabhängigen Koordinator eignen, bieten sich gesetzlich bindende Verträge eher für SPINs an bei denen der Koordinator kommerzielle Ziele verfolgt.

### einfaches und kompliziertes SPIN

Beim einfachen und komplizierten SPIN umfasst die fünfte Phase bilaterale Treffen mit potenziellen Subpartnern und Partnern, um eine mögliche Zusammenarbeit, die Rolle der einzelnen Partner sowie nächste Schritte zu diskutieren.

## Sechste Phase

Phase	SPIN Kategorie		
	komplex	einfach	kompliziert
6	Gemeinsame Treffen	SPIN Vertrag	Gemeinsame Treffen

### komplexes SPIN

Die sechste Phase in einem komplexen SPIN beinhaltet ein gemeinsames Treffen mit allen Mitgliedern. Basierend auf einer im Vorfeld durchgeföhrten Analyse über die verschiedenen Charakterisierungen der Mitglieder werden während der gemeinsamen Treffen und durch Befragungen selbstorganisierte Kreise zwischen den Mitgliedern identifiziert. Nachdem diese Kreise zwischen den Mitgliedern identifiziert wurden, kann eine Entscheidung getroffen werden, ob diese weitergeführt werden oder nicht.

### einfaches SPIN

Die sechste Phase für ein einfaches SPIN beinhaltet eine unterzeichnete Hauptpartner–Subpartner–Vereinbarung. Diese Vereinbarung ist notwendig, um die Position des Hauptpartners zu schützen und sollte vereinbart werden, bevor sich die Subpartner in in- oder außerhalb vom Hauptpartner organisierten gemeinsamen Sitzungen treffen.

#### **Hilfsmittel 3 - Rahmenvertrag für ein einfaches SPIN**

Die Vorlage für einen Rahmenvertrag eines einfachen SPIN basiert auf der Annahme, dass der Hauptpartner über eine starke Verhandlungsposition verfügt. Deshalb handelt es sich weitestgehend um einen Unterauftrag.

In Wirklichkeit kann sich ein einfaches SPIN auch im Grenzgebiet zwischen den Kategorisierungen eines einfachen und eines komplizierten SPIN befinden und Elemente einer gemeinsamen Partnerschaft aufweisen. Hauptpartnern eines einfachen SPINs wird empfohlen, den Rahmenvertrag eines komplizierten SPIN gründlich durchzulesen und falls nötig, Teile davon in ihren Rahmenvertrag zu integrieren.

Eine Vorlage für einen Rahmenvertrag eines einfachen SPINs findet sich auf der Projektwebseite: [www.epcplus.org](http://www.epcplus.org)

Auch eine Vorlage für eine Absichtserklärung ist für EPC + Partner hier erhältlich.

### kompliziertes SPIN

Die sechste Phase eines komplizierten SPIN beinhaltet gemeinsame Treffen mit allen Partnern, um über die Ziele und die Strukturen des SPIN, die einzelnen Arbeitsaufwendungen, die Zuständigkeiten und die Aufgaben der einzelnen Partner zu diskutieren.

**Das Modell des „Business Model Canvas“ und der anfängliche Geschäftsplan, der in zweiten Phase entwickelt wurde, können verwendet werden um diesen Prozess zu unterstützen.**

## **Siebte Phase**

Phase	SPIN Kategorie		
	komplex	einfach	kompliziert
7	Entscheidung über die Weiterführung des SPIN oder der Übergang in eine andere SPIN-Kategorie	Gemeinsames Treffen	Geschäftsplan

### komplexes SPIN

Phase 7 ist die letzte Phase im Lebenszyklus eines komplexen SPINs. In dieser Phase wird eine Entscheidung darüber getroffen, ob die Struktur des komplexen SPINs fortgesetzt wird, oder ob ein oder mehrere einfache bzw. komplizierte SPINs gegründet werden sollen. Sollte der Koordinator nicht die Absicht haben selbst Bestandteil eines solchen SPINs zu werden, kann er selbst entscheiden, ob er seine Rolle als Berater für die Unternehmen, die die Absicht verfolgen einen einfachen oder komplizierten SPIN zu gründen, weiterhin fortführt möchte.

### einfaches SPIN

Nachdem der Hauptpartner einen Vertrag mit den Subpartnern geschlossen hat, kann er ein gemeinsames Treffen organisieren, um mögliche Markt- und Geschäftsmöglichkeiten zu diskutieren. Die Ergebnisse dieser Diskussionen können später in den Geschäftsplan des Hauptpartners integriert werden.

### kompliziertes SPIN

Im Anschluss an die gemeinsamen Treffen in der vorherigen Phase sollte ein Geschäftsplan entwickelt werden mit einer starken Beteiligung jedes einzelnen Partners. Der endgültige Geschäftsplan muss von jedem Partner akzeptiert werden und ist die Grundlage für Vertragsverhandlungen in der Phase acht.

## Achte Phase

Phase	SPIN Kategorie		
	komplex	einfach	kompliziert
8	Siehe Phase 1 bis 8 der anderen SPIN-Arten	Geschäftsplan	SPIN Vertrag

### einfaches SPIN

Die Ergebnisse des gemeinsamen Treffens mit den Subpartnern, bei dem mögliche Markt- und Geschäftsmöglichkeiten diskutiert wurden, finden Eingang in den Geschäftsplan des Hauptpartners.

### kompliziertes SPIN

Die Partner in einem komplizierten SPIN müssen einem gemeinsamen Vertrag zwischen allen Partnern zustimmen.

### **Hilfsmittel 4 - Rahmenvertrag für ein kompliziertes SPIN**

Die Vorlage für einen Rahmenvertrag eines komplizierten SPIN basiert auf der Annahme, dass der SPIN eine echte Partnerschaft zwischen gleichberechtigten Partnern ist. In Wirklichkeit kann sich ein kompliziertes SPIN auch im Grenzgebiet zwischen den Kategorisierungen eines einfachen und eines komplizierten SPIN befinden und Elemente eines Hauptpartner-Subpartner-Vertrags beinhalten.

Eine Vorlage für einen Rahmenvertrag eines komplizierten SPINs findet sich auf der Projektwebseite: [www.epcplus.org](http://www.epcplus.org)

### 3. Weitere organisatorische Hilfsmittel

Es gibt eine Reihe von weiteren Hilfsmitteln, die bei der Gründung oder aktiven Arbeit eines SPIN genutzt werden können.

#### Der Verhaltenskodex

Der Europäische Verhaltenskodex für Energiespar-Contracting (EPC) der im Rahmen des IEE-Projekts „Transparence“<sup>2</sup> 2014 entwickelt wurde, definiert die grundlegenden Werte und Prinzipien, die für eine erfolgreiche Vorbereitung und Umsetzung von EPC-Projekten unbedingt notwendig sind.

Die Hauptaufgabe des Verhaltenskodex ist es, das Vertrauen in den EPC-Markt in der Europäischen Union, unter Berücksichtigung von dessen Vielfalt in den Mitgliedstaaten, zu stärken. Die Einhaltung des Verhaltenskodex kann als Mindestvoraussetzung für eine erforderliche Qualität der umgesetzten EPC-Projekte gesehen werden.

Der Verhaltenskodex ist ein wichtiges Instrument in der Beziehung zwischen den Akteuren in einem SPIN selbst und zwischen dem SPIN und seinen Endkunden.

Einen Link zu dem Verhaltenskodex finden Sie hier:

[www.transparence.eu/eu/epc-code-of-conduct/](http://www.transparence.eu/eu/epc-code-of-conduct/)

#### Dokumentenspeicherung und synchronisierte Cloud-Lösungen

Dokumentenspeicherung und Synchronisationslösungen helfen Menschen bei der Zusammenarbeit an einzelnen Dokumenten oder einer Datei. Es ist eine Software, die Gruppen erlaubt an einem einzelnen Dokument zu arbeiten, wie z.B. an einem Geschäftsplan, und zwar zur gleichen Zeit von verschiedenen Computer-Terminals bzw. mobilen Endgeräten.

Beispiele für Dokumentspeicherung und Cloud-Lösungen sind Google Drive und MS Sharepoint.

---

<sup>2</sup> [www.transparence.eu](http://www.transparence.eu)



Energy Performance Contracting Plus

## SPIN-Mustervertrag für einfache SPINs

November 2015



Co-funded by European Union

Erik van Agtmaal and Johan Coolen

Factor4  
Lange Winkelstraat 26  
2010 Antwerpen  
Belgium  
T: +32(0)3 225 23 12  
E: [erik.van.agtmaal@factor4.eu](mailto:erik.van.agtmaal@factor4.eu)



**Translation**

Dagmar Jenner  
Texterei  
[www.texterei.com](http://www.texterei.com)  
[office@texterei.com](mailto:office@texterei.com)

This document has been elaborated in the  
Energy Performance Contracting Plus project and  
is available in the project website.

[www.epcplus.org](http://www.epcplus.org)

Task:           Part of 2.2  
Deliverable:   Part of 2.3



Dieses Projekt erhielt Mittel aus dem Horizont 2020 Forschungs- und Innovationsprogramm der Europäischen Union im Rahmen der Finanzhilfevereinbarung Nr.: 649666.  
Die enthaltenen Inhalte reflektieren nur die Ansichten der Autoren. Die EASME ist nicht verantwortlich für jegliche Verwendung der darin enthaltenen Informationen.

## Rahmenvertrag für Energiedienstleistungen

Dieser Vertrag (in weiterer Folge „der Vertrag“ genannt), datiert auf [Tag Monat Jahr], wird zwischen den folgenden beiden Partien abgeschlossen:

[Firmenname], vertreten durch [Name], [Position], mit Gesellschaftssitz in [ ], Firmenbuchnummer [...] (in weiterer Folge der „Hauptpartner“ genannt),

und

[Firmenname], vertreten durch [Name], [Position], mit Gesellschaftssitz in [ ], Firmenbuchnummer [...] (in weiterer Folge der „Subpartner“ genannt).

In weiterer Folge werden der Hauptpartner und der Subpartner zusammen die „Parteien“ genannt. Wenn von „Partei“ die Rede ist, ist je nach Kontext jeweils entweder der Hauptpartner oder der Subpartner gemeint.

### PRÄAMBEL:

A. Der Hauptpartner ist ein Unternehmen, das innovative Dienstleistungen im Bereich Energieeffizienz bietet und ein Netzwerk von angeschlossenen Subunternehmern und anderen Geschäftspartnern zur Erbringung dieser Dienstleistungen aufgebaut hat.

B. Der Subpartner ist ein Unternehmen, das folgende Leistungen erbringt: [...].

C. Der Hauptpartner wünscht den Subpartner als bevorzugten Subunternehmer zu beschäftigen und der Subpartner erklärt sich einverstanden, Dienstleistungen im Bereich Energieeffizienz im Namen des Hauptpartners zu erbringen.

### DIE PARTEIEN HABEN FOLGENDES VEREINBART:

#### Artikel 1. DEFINITIONEN UND AUSLEGUNG

„Kunde“ bezeichnet jeden Kunden des Hauptpartners, von dem der Subpartner in einem Untervertrag Kenntnis erhält.

„Kundenvertrag“ bezeichnet einen Vertrag zwischen dem Hauptpartner und einem Kunden zur Erbringung von Dienstleistungen im Bereich Energieeffizienz.

„Untervertrag“ bezeichnet einen Vertrag zwischen dem Hauptpartner und dem Subpartner zur Lieferung von Gütern und/oder Dienstleistungen

durch den Subpartner im Namen des Hauptpartners.

„Bevorzugter Subpartner“ bezeichnet die Subunternehmer des Hauptpartners wie in Anhang A angeführt bzw. die aktualisierte Liste, wenn zusätzliche Subunternehmer in das Netzwerk der bevorzugten Subpartner aufgenommen werden.

„Geschäftspartner“ bezeichnet die strategischen Geschäftspartner des Hauptpartners wie in Anhang B angeführt bzw. die aktualisierte Liste, wenn zusätzliche Partner in den Kreis der strategischen Geschäftspartner des Hauptpartners aufgenommen werden.

## Artikel 2. DIENSTLEISTUNGSANFRAGE

- 2.1 Wenn der Hauptpartner eine Dienstleistungsanfrage an den Subpartner stellen möchte, sendet er eine ebensolche an den Subpartner.
- 2.2 Innerhalb von [drei] Arbeitstagen nach dieser Dienstleistungsanfrage hat der Subpartner dem Hauptpartner schriftlich per E-Mail mitzuteilen, ob er zur Erbringung der angefragten Dienstleistung zur Verfügung steht.
- 2.3 Innerhalb von [fünf] Arbeitstagen nach dieser Dienstleistungsanfrage durch den Hauptpartner hat der Subpartner ein Angebot für die angefragten Dienstleistungen an den Hauptpartner zu senden.

## Artikel 3. AUS KUNDENVERTRAG ENTSTANDENER UNTERVERTRAG

- 3.1 Infolge des Abschlusses eines Kundenvertrages schließen der Hauptpartner und der Subpartner einen Untervertrag ab, der den durch beide Parteien abgestimmten Bedingungen unterliegt.
- 3.2 Durch die Unterzeichnung dieses Vertrags entsteht dem Hauptpartner keine Verpflichtung, von Subpartnern Güter oder Dienstleistungen zu erwerben. Lediglich die Umsetzung des vorliegenden Vertrags in Form eines Untervertrags ist für den Hauptpartner und den Subpartner verbindlich.

## Artikel 4. LEISTUNGSERBRINGUNG

- 4.1 Der Subpartner erbringt die Dienstleistungen gemäß der Bestimmungen des Untervertrags, dem Europäischen Verhaltenskodex für Einsparcontracting und guter Berufsethik.
- 4.2 Es obliegt allein dem Subpartner, die rechtlich notwendigen Schritte für die Erlangung von Genehmigungen, Zertifizierungen oder Gewerbeberechtigungen zur Erbringung der im Rahmen dieses Vertrags vorgesehenen Dienstleistungen zu setzen.

- 4.3 Der Subpartner hat sicherzustellen, dass das Personal, das die Dienstleistungen erbringt, die berufliche Qualifikation und Erfahrung hat, um die ihnen zugewiesenen Aufgaben entsprechend zu erbringen.

#### Artikel 5. NICHTERFÜLLUNG ODER UNTERERFÜLLUNG

- 5.1 Falls die durch den Subpartner geleisteten oder erbrachten Dienstleistungen nicht den angemessenen Anforderungen des Hauptpartners entsprechen sollten, erklärt sich der Subpartner einverstanden, alle angemessenen Mittel zu ergreifen, damit die entsprechende Dienstleistung den Anforderungen des Hauptpartners entspricht.
- 5.2 Sollte der Subpartner seine in diesem Vertrag festgelegten Verpflichtungen nicht erfüllen, darf der Hauptpartner – unbeschadet des Rechts auf Kündigung dieses Vertrags – Zahlungen im Maße der Nichterfüllung reduzieren oder zurückfordern.

#### Artikel 6. EINSCHRÄNKUNGEN

- 6.1 Der Subpartner erklärt sich einverstanden, nach einer Dienstleistungsfrage zum Schutz der Geschäftsbeziehung und Interessen des Hauptpartners gegenüber dessen Kunden für diesen Kunden keine Dienstleistung zu erbringen, weder direkt noch über ein anderes Unternehmen. Diese Einschränkung gilt für einen Zeitraum von [24] Monaten ab dem Zeitpunkt, an dem der Subpartner zuletzt eine Dienstleistung für den Kunden im Auftrag des Hauptpartners erbracht hat.
- 6.2 Der Subpartner verpflichtet sich, weder direkt noch indirekt geschäftlichen Tätigkeiten mit den Geschäftspartnern des Hauptpartners einzugehen, und zwar während der gesamten Vertragsdauer sowie während eines Zeitraums von [24] Monaten ab Vertragsende.
- 6.3 Der Subpartner verpflichtet sich, weder direkt noch indirekt geschäftlichen Tätigkeiten nachzugehen, die mit der Geschäftstätigkeit des Hauptpartners in Wettbewerb stehen, und zwar während der gesamten Vertragsdauer sowie während eines Zeitraums von [12] Monaten ab Vertragsende. Diese Wettbewerbsklausel gilt für [Beschreibung der Dienstleistungen, Beschreibung des Netzwerkes und/oder geografisches Gebiet].
- 6.4 Der Subpartner verpflichtet sich, weder direkt noch indirekt eine Geschäftsbeziehung mit keinem der anderen bevorzugten Subpartner einzugehen, außer durch den Hauptpartner. Diese Verpflichtung gilt für die gesamte Vertragsdauer sowie während eines Zeitraums von [24] Monaten ab Vertragsende.
- 6.5 Der Hauptpartner hat Aktualisierungen der Liste der bevorzugten Subpartnern und der Liste der Geschäftspartner an den Subpartner zu senden, wenn zusätzliche bevorzugte Subpartner und/oder Geschäftspartner in das Netzwerk aufgenommen werden.
- 6.6 Im Falle einer bereits vor diesem Vertrag bestehenden Geschäftsbeziehung zwischen dem Subpartner und einem oder mehreren bevorzugten Subpartnern und/oder Geschäftspartnern

bzw. im Falle von Geschäftsbeziehungen zu zusätzlichen bevorzugten Subpartnern und/oder Geschäftspartnern, die bereits vor dem Zeitpunkt der in Punkt 6.5 angeführten Aktualisierung bestanden, können diese direkten oder indirekten Geschäftsbeziehungen fortgeführt werden. Der Subpartner hat den Hauptpartner über solche bestehenden Geschäftsbeziehungen zu informieren.

#### Artikel 7. URHEBERRECHT UND VERTRAULICHKEIT

- 7.1 Der Subpartner erklärt sich einverstanden, alle ihm vom Hauptpartner zur Verfügung gestellten Informationen vertraulich zu behandeln, sowohl während der Vertragsdauer als auch nach Vertragsende.
- 7.2 Der Subpartner unterliegt den Urheberrechts- und Vertraulichkeitsbestimmungen des Kundenvertrags. Diese Bestimmungen gelten als Teil des Untervertrags.
- 7.3 Der Subpartner ist berechtigt, seine Beziehung zum Hauptpartner offenzulegen ebenso wie eine allgemeine Beschreibung des Auftrags, ohne allerdings dabei den Namen des Kunden zu erwähnen.

#### Artikel 8. PREISE UND ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

- 8.1 Die Preise und Zahlungsbedingungen können je nach Art und Dauer der Leistungen schwanken und sind vor dem Anfang der Leistungserbringung an den Kunden abzustimmen.
- 8.2 Die Preise und Zahlungsbedingungen sind in jedem Untervertrag anzuführen.

#### Artikel 9. VERSICHERUNG UND HAFTUNG

- 9.1 Der Subpartner verpflichtet sich, in Bezug auf die Erfüllung dieses Vertrags eine Versicherung gegen Risiken und Schäden abzuschließen, wie rechtlich vorgesehen und branchenüblich.
- 9.2 Auf Verlangen des Hauptpartners hat der Subpartner eine Kopie aller relevanten Versicherungspolizzen an den Hauptpartner zu senden.
- 9.3 Der Hauptpartner haftet nicht für Schäden, die durch den Subpartner im Zuge der Erfüllung dieses Vertrags entstehen, es sei denn, es handelt sich um bewusstes Fehlverhalten oder grobe Fahrlässigkeit seitens des Hauptpartners.

#### Artikel 10. VERTRAGSDAUER

- 10.1 Dieser Vertrag tritt am Tag der Unterzeichnung durch beide Parteien in Kraft und ist für einen Zeitraum von **[drei]** Jahren gültig.
- 10.2 Dieser Vertrag verlängert sich automatisch bis zu maximal **[zwei]** Mal unter den gleichen Bedingungen, es sei denn, eine der Parteien informiert die andere spätestens einen Monat vor Vertragsende über Gegenteiliges.

#### Artikel 11. ANWENDBARES RECHT UND GERICHTSSTAND

---

Dieser Vertrag unterliegt [Land] Recht und wird nach solchem ausgelegt. Die Parteien anerkennen die Gerichte von [Stadt] als alleinigen Gerichtsstand.

Dieser Vertrag wurde in zwei Ausfertigungen am [tt Monat jjjj] unterzeichnet, wobei jeder Partei eine Kopie ausgehändigt wurde.

---

Im Namen des Hauptpartners

Name: [ ]

Position: [ ] ordnungsgemäß ermächtigt

Im Namen des Subpartners

Name: [ ]

Position: [ ] ordnungsgemäß ermächtigt

## ANHÄNGE

- Anhang A: Ursprüngliche Liste bevorzugter Subpartner
- Anhang B: Ursprüngliche Liste mit Geschäftspartnern



Energy Performance Contracting Plus

## Mustervertrag für komplizierte SPINs

November 2015



Co-funded by European Union

Erik van Agtmaal and Johan Coolen

Factor4  
Lange Winkelstraat 26  
2010 Antwerpen  
Belgium  
T: +32(0)3 225 23 12  
E: [erik.van.agtmaal@factor4.eu](mailto:erik.van.agtmaal@factor4.eu)



**Translation**

Dagmar Jenner  
Texterei  
[www.texterei.com](http://www.texterei.com)  
[office@texterei.com](mailto:office@texterei.com)

This document has been elaborated in the  
Energy Performance Contracting Plus project and  
is available in the project website.

[www.epcplus.org](http://www.epcplus.org)

Task: Part of 2.2  
Deliverable: Part of 2.3



Dieses Projekt erhielt Mittel aus dem Horizont 2020 Forschungs- und Innovationsprogramm der Europäischen Union im Rahmen der Finanzhilfevereinbarung Nr.: 649666.  
Die enthaltenen Inhalte reflektieren nur die Ansichten der Autoren. Die EASME ist nicht verantwortlich für jegliche Verwendung der darin enthaltenen Informationen.

## Partnervertrag für Energiedienstleistungen

Dieser Vertrag (in weiterer Folge „der Vertrag“ genannt), datiert auf [Tag Monat Jahr], wird zwischen den folgenden Partien abgeschlossen:

[Firmenname], vertreten durch [Name], [Position], mit Gesellschaftssitz in [..], Firmenbuchnummer [..] (in weiterer Folge „federführender Partner / Partner A“ genannt),

und

[Firmenname], vertreten durch [Name], [Position], mit Gesellschaftssitz in [..], Firmenbuchnummer [..] (in weiterer Folge „Partner B“ genannt).

und

[Firmenname], vertreten durch [Name], [Position], mit Gesellschaftssitz in [..], Firmenbuchnummer [..] (in weiterer Folge „Partner C“ genannt).

In weiterer Folge werden sie gemeinsam „Parteien“ genannt sowie einzeln „Partei“.

### PRÄAMBEL:

- A. Partner A ist ein Unternehmen, das folgende Dienstleistungen erbringt: [Beschreibung].
- B. Partner B ist ein Unternehmen, das folgende Dienstleistungen erbringt: [Beschreibung].
- C. Partner C ist ein Unternehmen, das folgende Dienstleistungen erbringt: [Beschreibung].
- D. Die Parteien sind unabhängige Dienstleister im Bereich Energieeffizienz und streben eine Kooperation rund um Einsparcontracting und verbundene Dienstleistungen an. Das Ziel besteht darin, ihre Wettbewerbsstellung am Markt zu stärken.

### DIE PARTEIEN HABEN FOLGENDES VEREINBART:

#### Artikel 1. DEFINITIONEN UND AUSLEGUNG

- |              |   |
|--------------|---|
| „Vertrag“    | bezeichnet den vorliegenden Vertrag mit fallweisen Änderungen in Einklang mit den Bestimmungen desselben              |
| „Subpartner“ | bezeichnet die Subunternehmer eines Partners  |
| „Kunde“      | bezeichnet jeden Kunden des/der Hauptpartner/s, der/die den anderen Partnern in einem Untervertrag offengelegt werden |

„Kundenvertrag“	bezeichnet einen Vertrag zwischen einem Hauptpartner/einem Partner und einem Kunden in Bezug auf die Bereitstellung von Dienstleistungen im Bereich Energieeffizienz
„Datum des Inkrafttretens“	das Datum, an dem der Vertrag zwischen den Partnern in Kraft tritt
„Energieeffizienz-Dienstleistungen“	[Beschreibung bestimmter Energie-Dienstleistungen, die mittels der SPIN entwickelt und erbracht werden];
„Ursprünglicher Businessplan“	der ursprüngliche Businessplan, wie in Anhang A ausgeführt
„Ursprünglicher Kostenplan für die gemeinsame Entwicklung“	der ursprüngliche Kostenplan für die gemeinsame Entwicklung, wie in Anhang B ausgeführt
“Gemeinsamer Lenkungsausschuss”	der gemeinsame Lenkungsausschuss wie in Punkt 3 beschrieben
„Hauptpartner“	die Partei(en), die die Dienstleistungen im Bereich Energieeffizienz vermarkten;
„SME Partnerships for Innovative Energy Services“ oder „SPIN“	das gemeinschaftliche Netzwerk der Parteien, das durch diesen Vertrag entsteht
„Untervertrag“	bezeichnet einen Vertrag zwischen einer Partei, die als Hauptpartner fungieren wird, und einer Partei, die als Subunternehmer fungieren wird
„Subunternehmer“	bezeichnet die Partei, die der Subunternehmer eines Hauptpartners sein wird.

## Artikel 2. ZIELE DER ZUSAMMENARBEIT

Das Ziel der Zusammenarbeit der Parteien ist die Entwicklung gemeinsamer Energieeffizienz-Dienstleistungen sowie die Erbringung derselben gemäß dem Europäischen Verhaltenskodex für Einsparcontracting und die Vermarktung dieser Dienstleistungen in [Land].

## Artikel 3. GEMEINSAMER LENKUNGSAUSSCHUSS

- 3.1 Die Parteien verpflichten sich, innerhalb von [20] Tagen ab dem Inkrafttreten dieses Vertrags einen gemeinsamen Lenkungsausschuss einzurichten zum Zwecke der allgemeinen Koordination und Management der vertragsgegenständlichen SPIN. Der gemeinsame Lenkungsausschuss hat die Gespräche nach bestem Wissen und Gewissen zu führen zum

Vorteil der beteiligten Parteien und zur Förderung der erfolgreichen Entwicklung und Vermarktung der Energieeffizienz-Dienstleistungen.

3.2 Die Rolle des gemeinsamen Lenkungsausschusses ist wie folgt:

- (a) Überwachung aller vertragsgegenständlichen Aktivitäten der Parteien
- (b) Besprechung und Festlegung der allgemeinen Strategie zur Entwicklung der Energieeffizienz-Dienstleistungen
- (c) Besprechung und Festlegung der allgemeinen Strategie zum Branding und zur Vermarktung der SPIN und der Energieeffizienz-Dienstleistungen
- (d) Kontrolle und Freigabe von Aktualisierungen oder Änderungen am ursprünglichen Businessplan sowie aller weiterer Fassungen desselben
- (e) Zuteilung von Verantwortlichkeiten und Aufgaben an die jeweiligen Parteien
- (f) Kontrolle und Freigabe von Aktualisierungen oder Änderungen am ursprünglichen Kostenplan sowie aller weiterer Fassungen desselben
- (g) Ausübung aller anderen Funktionen, die dem Zwecke dieses Vertrags dienlich sind nach Abstimmung unter den Parteien.

3.3 Alle Parteien haben das gleiche Stimmrecht im gemeinsamen Lenkungsausschuss und alle Entscheidungen sind einstimmig zu treffen.

3.4 Jede Partei hat eine Vertretung für den gemeinsamen Lenkungsausschuss zu bestimmen, wobei diese Person genug Erfahrung im Unternehmen haben muss, um Entscheidungen in Zusammenhang mit der Partnerschaft treffen zu können.

3.5 Der gemeinschaftliche Lenkungsausschuss trifft sich so häufig wie notwendig, aber keinesfalls seltener als [sechs (6) Mal pro Jahr]. Die Sitzungen des gemeinsamen Lenkungsausschusses können entweder persönlich oder via Audio- oder Videokonferenz abgehalten werden.

3.6 [Federführender Partner] ist für die Erstellung des Protokolls und die Verteilung desselben verantwortlich, und zwar innerhalb von [fünfzehn (15) Tagen] ab der jeweiligen Sitzung. Diese Protokolle gelten erst dann als finalisiert, nachdem sie alle Parteien geprüft und schriftlich deren Richtigkeit bestätigt haben. Es sei denn, ein Partner bringt innerhalb von [dreißig (30)] Tagen ab Verteilung des Protokolls durch den federführenden Partner Einwände gegen das Protokoll vor, gilt das Protokoll als angenommen.

3.7 Falls der gemeinsame Lenkungsausschuss zu keiner Übereinstimmung betreffend eine Angelegenheit kommt, die eine oder mehrere Parteien als relevant erachten, hat der gemeinsame Lenkungsausschuss die entsprechenden Positionen der Parteien zur Besprechung durch die Geschäftsführer der jeweiligen Parteien vorzulegen. Diese Besprechung hat nach bestem Wissen und Gewissen zu erfolgen.

3.8 Jegliche in Zusammenhang mit der Auslegung oder Umsetzung dieses Vertrages entstehende Streitigkeit, die nicht in gegenseitigem Einverständnis gelöst werden kann, wird zur Entscheidung an einen Schiedsrichter weitergeleitet, wobei dieser Schiedsrichter nach Absprache zwischen den Parteien ernannt wird. Falls innerhalb von drei Monaten ab Anfrage eines Schiedsrichters keine Einigung betreffend den Schiedsrichter besteht, wird dieser [vom Gericht] ernannt.

#### Artikel 4. VERANTWORTLICHKEITEN, AUFGABEN UND PFlichtEN DER EINZELNEN PARTNER

4.1 Jede Partei hat Folgendes zu tun:

- Informationsvermittlung an ihre Kunden und potenzielle Kunden über die Dienstleistungen der SPIN
- ...

4.2 Die Parteien kommen überein, sich gegenseitig bestimmte Verantwortlichkeiten und Aufgaben zuzuteilen.

Dem federführenden Partner fallen folgende Aufgaben zu:

- Allgemeine Koordination und Management der SPIN
- Organisation des gemeinsamen Lenkungsausschusses sowie Vorbereitung und Verteilung der Protokolle
- Einrichtung eines gemeinsamen Dokumentenverwaltung mit Möglichkeit zum gemeinsamen Zugriff
- Erstellung eines gemeinsamen Logos
- Entwicklung und Verwaltung einer gemeinsamen Website
- Entwicklung von Marketingmaterialien inklusive Broschüre
- Vermarktung der Energieeffizienz-Dienstleistungen
- Kundenakquise und Verkauf
- Bearbeitung von Anfragen
- ...

Partner B fallen folgende Aufgaben zu:

- ...;
- ...

Partner C fallen folgende Aufgaben zu:

- ...;

• ...

## Artikel 5. Subpartner

Jeder Partner ist berechtigt, Subpartner zu beschäftigen, wobei die Beziehung solcher Subpartner den jeweiligen Partner nicht von seinen vertragsgegenständlichen Verpflichtungen entbindet.

## Artikel 6. GEMEINSAME ENTWICKLUNGSKOSTEN

- 6.1 Die gemeinsamen Entwicklungskosten werden zu gleichen Teilen auf die Partner aufgeteilt. Die Aufteilung der gemeinsamen Entwicklungskosten auf die Partner und der entsprechende miteinander abgestimmte maximale Kostenplan für die gemeinsame Entwicklung sind im Anhang B angeführt. Jegliche Änderung am miteinander abgestimmten maximalen Kostenplan für die gemeinsame Entwicklung und/oder die Aufgabenteilung und Budgetvergabe muss von allen Partnern genehmigt werden.
- 6.2 Innerhalb von [fünf (5) Arbeitstagen] nach jedem Monatsletzten ab Inkrafttreten dieses Vertrags haben die Partner einen Bericht an den federführenden Partner zu erstellen und zu versenden, in dem die im entsprechenden Zeitraum bei ihm angefallenen gemeinsamen Entwicklungskosten angeführt werden.
- 6.3 Der federführende Partner hat monatlich einen Sammelbericht zu erstellen, in dem die bei allen einzelnen Partnern angefallenen gemeinsamen Entwicklungskosten zusammenfassend für den entsprechenden Monat angeführt werden. Darüber hinaus ist in diesem Bericht der Betrag zu errechnen, den jede Partei von der anderen erhält oder den anderen Parteien schuldet.
- 6.4 Die Parteien leisten ihre jeweiligen Zahlungen untereinander [quartalsweise].

## Artikel 7. VERMARKTUNG

- 7.1 Die Vermarktung der Energieeffizienz-Dienstleistungen erfolgt durch [Name der Parteien], die als Hauptpartner fungieren. Es ist dem/den Hauptpartner/n vorbehalten, Kundenverträge abzuschließen. Die anderen Parteien arbeiten dem/den Hauptpartner/n als Subunternehmer zu.
- 7.2 Der dem Kunden angebotene Preis für die Energieeffizienz-Dienstleistungen wird vom Hauptpartner nach Rücksprache mit den Subunternehmern, die in das jeweilige Angebot involviert sind, festgelegt.

## Artikel 8. VERMITTLUNGSPROVISION

- 8.1 Wenn es dem Hauptpartner während der Laufzeit dieses Vertrags gelingt, einen Vertrag mit einem Kunden abzuschließen, der ihm durch eine andere Partei bzw. durch die andere Partei vermittelt wurde, hat der Hauptpartner der vermittelnden Partei eine

Vermittlungsprovision in der Höhe von [5] % des Auftragswertes zu bezahlen, exklusive MWSt.

- 8.2 Die Vermittlungsprovision ist fällig, sobald der Hauptpartner die Rechnung gestellt und die entsprechende Zahlung vom vermittelten Kunden erhalten hat. Die Vermittlungsprovision ist innerhalb von 30 Tagen ab Rechnungserhalt zu bezahlen.

#### Artikel 9. GEWINNBETEILIGUNG

- 9.1 Die Parteien verfolgen das Ziel, den Gewinn der Vermarktung der gemeinsamen Energieeffizienz-Dienstleistungen untereinander aufzuteilen. Die Parteien werden die Anforderungen und Machbarkeit einer Open-Book-Kostenrechnung oder einer anderen Methode zur transparenten Kostendarstellung und fairen Gewinnbeteiligung recherchieren.
- 9.2 Vor der Einigung über die Gewinnbeteiligung hat jede Partei konkurrenzfähige Preise in den Angeboten anzugeben.

#### Artikel 10. DIENSTLEISTUNGSANFRAGE

- 10.1 Wenn ein Hauptpartner ein Angebot für Energieeffizienz-Dienstleistungen zu erstellen hat, sendet er eine Dienstleistungsanfrage an die entsprechenden Subunternehmer.
- 10.2 Innerhalb von [drei] Arbeitstagen nach dieser Dienstleistungsanfrage hat der Subunternehmer dem Hauptpartner schriftlich per E-Mail mitzuteilen, ob er zur Erbringung der angefragten Dienstleistung zur Verfügung steht.
- 10.3 Innerhalb von [fünf] Arbeitstagen nach dieser Dienstleistungsanfrage durch den Hauptpartner hat der Subunternehmer ein Angebot für die angefragten Dienstleistungen an den Hauptpartner zu senden. Dieses Angebot hat detaillierte Information über die einzelnen Posten zu enthalten.

#### Artikel 11. AUS KUNDENVERTRAG ENTSTANDENER UNTERVERTRAG

- 11.1 Infolge des Abschlusses eines Kundenvertrages schließen der Hauptpartner und die Subunternehmer einen Untervertrag ab, der den durch den Hauptpartner und die Subunternehmer abgestimmten Bedingungen unterliegt, wie bereits im Kundenvertrag dargelegt.

#### Artikel 12. LEISTUNGSERBRINGUNG

- 12.1 Der Subunternehmer erbringt die Dienstleistungen gemäß der Bestimmungen des Untervertrags und guter Berufspraxis.

12.2 Es obliegt allein dem Subunternehmer, die rechtlich notwendigen Schritte für die Erlangung von Genehmigungen, Zertifizierungen oder Gewerbeberechtigungen zur Erbringung der im Rahmen dieses Vertrags vorgesehenen Dienstleistungen zu setzen.

12.3 Der Subunternehmer hat sicherzustellen, dass das Personal, das die Dienstleistungen erbringt, die berufliche Qualifikation und Erfahrung hat, um die ihnen zugewiesenen Aufgaben entsprechend zu erbringen.

**Artikel 13. PREISE UND ZAHLUNGSBEDINGUNGEN FÜR UNTERVERTRÄGE**

13.1 Die Preise und Zahlungsbedingungen können je nach Art und Dauer der Leistungen schwanken und sind vor dem Anfang der Leistungserbringung an den Kunden abzustimmen.

13.2 Die Preise und Zahlungsbedingungen sind in jedem Untervertrag anzuführen.

**Artikel 14. NICHTERFÜLLUNG ODER UNTERERFÜLLUNG**

14.1 Falls die durch den Subunternehmer geleisteten oder erbrachten Dienstleistungen nicht den angemessenen Anforderungen des Hauptpartners entsprechen sollten, erklärt sich der Subunternehmer einverstanden, alle angemessenen Mittel zu ergreifen, damit die entsprechende Dienstleistung den Anforderungen des Hauptpartners entspricht.

14.2 Sollte der Subunternehmer seine in diesem Vertrag festgelegten Verpflichtungen nicht erfüllen, darf der Hauptpartner – unbeschadet des Rechts auf Kündigung dieses Vertrags – Zahlungen im Maße der Nichterfüllung reduzieren oder zurückfordern.

**Artikel 15. VERTRAULICHKEIT**

15.1 Außer wo explizit durch den vorliegenden Vertrag zulässig oder anderweitig schriftlich unter allen Parteien vereinbart, erklären sich alle Parteien einverstanden, diesen Vertrag vertraulich zu behandeln, ihn nicht zu veröffentlichen oder jegliche vertrauliche Information der anderen Parteien Dritten offenzulegen.

15.2 Alle Parteien unterliegen den Vertraulichkeitsbestimmungen des Kundenvertrags. Diese Bestimmungen gelten als Teil des Untervertrags.

**Artikel 16. RECHTE AM GEISTIGEN EIGENTUM**

16.1 Kein Partner darf Warenzeichen, Markennamen, Handelsnamen, Embleme oder Logos, die im Eigentum einer der anderen Partner stehen, verwenden; es sei denn, dies ist nach den Bestimmungen des vorliegenden Vertrags zulässig oder geschieht auf Anweisung der entsprechenden anderen Partei.

16.2 Kraft dieses Vertrags darf keine Partei geistiges Eigentum, das einer anderen Partei gehört, erwerben (auch bei Kaufrecht).

16.3 Jegliche Rechte an geistigem Eigentum, die aus der vertragsgegenständlichen Arbeit entstehen, gehören den Parteien gemeinsam.

## Artikel 17. VERSICHERUNG UND HAFTUNG

- 17.1 Alle Parteien haften gegenüber der anderen Parteien und verpflichten sich, die anderen Parteien in Bezug auf Haftung, Schadenersatz und Kosten in Zusammenhang mit der Nichterfüllung ihrer in diesem Vertrag und den Anhängen angeführten Pflichten schad- und klaglos zu halten.
- 17.2 Der Subpartner verpflichtet sich, in Bezug auf die Erfüllung dieses Vertrags eine Versicherung gegen Risiken und Schäden abzuschließen, wie rechtlich vorgesehen und branchenüblich.
- 17.3 Eine Kopie aller relevanten Versicherungspolizzen ist seitens aller Parteien an den federführenden Partner zu senden. Dieser wird die Polizzen verwahren und die Dokumente den jeweils anderen Partnern auf einer gemeinsamen Online-Archivierungs- und Sharing-Plattform zugänglich machen.

## Artikel 18. VERTRAGSDAUER

- 18.1 Dieser Vertrag tritt am Tag der Unterzeichnung durch beide Parteien in Kraft und ist für einen Zeitraum von [drei (3)] Jahren gültig.
- 18.2 Dieser Vertrag verlängert sich automatisch bis zu maximal [zwei (2)] Mal unter den gleichen Bedingungen, es sei denn, eine der Parteien informiert die andere spätestens einen Monat vor Vertragsende über Gegenteiliges.

## Artikel 19. FRÜHZEITIGE KÜNDIGUNG

- 19.1 Alle Partner sind berechtigt, diesen Vertrag nach schriftlicher Bekanntgabe an alle anderen Partner zu kündigen, sofern seitens einer anderen Partei ein wesentlicher Vertragsbruch vorliegt und diese es verabsäumt, nach schriftlicher Benachrichtigung durch die vertragstreue Partei über die Details des wesentlichen Vertragsbruches innerhalb von [zwanzig (20)] Arbeitstagen ab dem Datum dieser Benachrichtigung den Vertragsbruch (inklusive das Versäumnis, vertragsgegenständliche Zahlungen zu begleichen) zu beenden.
- 19.2 Falls ein Partner von einer dritten Partei gekauft werden oder mit einer dritten Partei verschmolzen werden sollte, haben die anderen Partner [sechzig (60)] Tage lang Zeit, um zu entscheiden, ob sie den vorliegenden Vertrag nach schriftlicher Bekanntgabe an die anderen Partner kündigen möchten.

## Artikel 20. ÜBERTRAGUNG

- 20.1 Kein Partner darf ohne schriftliche Zustimmung der anderen Partner Rechte oder Pflichten aus diesem Vertrag an Dritte weitergeben oder übertragen. Allerdings haben die Parteien die Möglichkeit, diese Übertragung auch ohne die Zustimmung der anderen Parteien durchzuführen, sofern es sich um einen Subpartner der übertragenden Partei handelt.

## Artikel 21. ANWENDBARES RECHT UND GERICHTSSTAND

---

Dieser Vertrag unterliegt [Land] Recht und wird nach solchem ausgelegt. Die Parteien anerkennen die Gerichte von [Stadt] als alleinigen Gerichtsstand.

Dieser Vertrag wurde in zwei Ausfertigungen am [tt Monat jjjj] unterzeichnet, wobei jeder Partei eine Kopie ausgehändigt wurde.

---

Im Namen von Partner A

Name: [ ]

Position: [ ] ordnungsgemäß ermächtigt

---

Im Namen von Partner B

Name: [ ]

Position: [ ] ordnungsgemäß ermächtigt

---

Im Namen von Partner C

Name: [ ]

Position: [ ] ordnungsgemäß ermächtigt

---

Im Namen von Partner D

Name: [ ]

Position: [ ] ordnungsgemäß ermächtigt

## ANHÄNGE

- Anhang A : Ursprünglicher Businessplan
- Anhang B : Ursprünglicher Kostenplan für die gemeinsame Entwicklung