



KOOPERATIONSVERTRAG B2B **MENNEKES QUALITÄTSPARTNER eMOBILITY 4BUSINESS**

KOOPERATIONSVERTRAG B2B

zwischen

MENNEKES Elektrotechnik GmbH & Co. KG
Business Unit 2
Aloys-Mennekes-Straße 1
57399 Kirchhundem
(nachfolgend: MENNEKES)

und

Gebäude- und Anlagentechnik Haina GmbH
Am Kesselrasen 11
98630 Römhild
(nachfolgend: MQP4B)

zusammen „die Vertragsparteien“

Präambel

Als Pionier für Elektromobilitätslösungen und führender Anbieter von Ladesystemen sowie Entwickler des europäischen Standard Ladesteckers Typ 2 bietet MENNEKES ein umfangreiches Systemprogramm an Ladesystemen. MENNEKES weist unter der www.MENNEKES.de Domain zwei eMobility Website Bereiche auf, die sich zum einen an B2B- und zum anderen an B2C-Kunden richten.

Interessenten aus dem B2B-Umfeld können sich in diesem Bereich der Website nicht nur informieren, sondern auch individuelle B2B-Ladelösungen konfigurieren. Die Interessenten erhalten einen Eindruck hinsichtlich der entstehenden Kosten durch Angabe von unverbindlichen Preisempfehlungen und die Möglichkeit den eigenen Wunsch direkt in die Realität umzusetzen, indem sie eine Anfrage an unsere Partner versenden. Hier setzt MENNEKES auf bewährte Partner – das Elektrohandwerk und den Elektrogroßhandel.

Dieser Vertrag regelt die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien untereinander.

§ 1 Vertragsgegenstand

Der MENNEKES Qualitätspartner eMobility 4Business (nachfolgend: MQP4B) tritt, nach einer von MENNEKES vorgegebenen Qualifizierung, also nach Abschluss der Seminare zum aktuellen Portfolio für den gewerblichen Bereich und der Zertifizierungsschulung zum MQP4B, als Fachbetrieb für Elektromobilität im Segment „Gewerbe“ für die Marke MENNEKES auf. Er folgt dabei der MENNEKES eMobility Außendarstellung und hebt sich dadurch und durch seine besondere Fachkompetenz im Thema Elektromobilität von der Masse ab. Als Träger des Titels „MENNEKES Qualitätspartner eMobility 4Business“ profitiert der MQP4B direkt von der Leistungsstärke und dem Bekanntheitsgrad der Marke MENNEKES. Er ist der erste Ansprechpartner für den Interessenten, er berät, verkauft, installiert, nimmt in Betrieb, wartet und entstört.

Mithilfe des B2B-Lösungsfinders erhält der MQP4B eine Chance neue Kunden im gewerblichen Segment zu gewinnen, denn der Lösungsfinder vermittelt dem MQP4B Anfragen von