

业务模式附录 - 服务合作伙伴

本服务合作伙伴业务模式附录（“**服务附录**”）是合作伙伴项目协议的一部分，规定了与西门子和合作伙伴之间建立战略伙伴关系有关的附加条款和条件。粗体术语具有本文件最后一条或协议其他地方中定义的含义。

1. 战略伙伴关系

- 1.1 目的** 西门子和合作伙伴同意为了双方利益而建立战略伙伴关系，以便在快速增长的信息技术服务和产品市场中取得更大的份额。双方将展开合作，寻求新的收益机会和进入市场的途径。双方或其关联公司可签订单独的服务协议，以满足战略伙伴关系所规定的客户交付要求。
- 1.2 战略伙伴关系经理** 双方将任命一名指定人员来推动战略伙伴关系的战略方向以及管理业务计划（“**战略伙伴关系经理**”）。战略伙伴关系经理将沟通和协调全球、地区和地方资源的工作，并积极支持现场推进的事务、销售和交付活动。任何一方均可通过向另一方发出通知来更换其战略伙伴关系经理。
- 1.3 进入市场的产品和营销** 西门子和合作伙伴可在进入市场的产品开发、交付和营销方面进行合作，以促进战略伙伴关系。--这些活动可包括但不限于新闻发布、广告宣传、徽标使用、品牌标识活动、白皮书、客户推荐、客户研讨会、行业大会和思想领导力倡议。双方将在符合双方商定的条款和条件的前提下，参加对方内部主办的与战略伙伴关系相关的地区和行业特定活动。所有与战略伙伴关系或本服务附录主题有关的新闻发布和公告均需得到双方的事先书面同意，各方不得无理地拒绝。
- 1.4 销售参与** 双方将 **(i)** 提供资源，用于销路拓展、销售业务推进和新业务的实施；以及 **(ii)** 建立有针对性的业务开发计划，以共同提高销售人员的业绩。
- 1.5 培训** 合作伙伴将在合理的基础上使其销售人员和其他相关雇员接受关于进入市场的产品和西门子技术的培训，使他们熟悉进入市场的产品和西门子技术。西门子可向合作伙伴提供仅可用于培训其人员的线上培训材料供其访问。除非本协议另有明确规定，合作伙伴无权使用、复制、开发、修改、制作此类培训材料的衍生产品，或将该等培训材料再许可给他人。不得将培训材料用于其他用途。如适用，双方可制定培训要求并将其纳入业务计划。
- 1.6 联合项目与主合同** 对于某些客户，合作伙伴和西门子可同意进行“协作”，合力把握特定机会。这可包括业务开发和规划期间的联合执行，以及解决方案架构、设计和/或交付。对于某一客户解决方案的交付，双方将签订一份单独的服务协议。服务协议将规定每一方身为主承包商和分包商的角色。主承包商和分包商都将本着诚信善意原则进行合作，就任何主合同的条款和条件进行谈判。如果客户将合同授予主承包商，则主承包商和分包商将就一个双方均可接受的、与主合同的条款条件一致的工作说明书进行谈判，但前提是客户批准分包商，并且分包商同意主合同。在参与过程中，合作伙伴和西门子团队成员将提出和上报任何质量问题。

2. 业务计划与报告

- 2.1 业务计划与收入目标** 双方将在签署本服务附录后的 **30** 天内共同制定和商定初步业务计划。除其他事项外，业务计划还将包括西门子和合作伙伴为履行其在战略伙伴关系下的义务而花费的估计预算。作为业务计划的一部分，双方可建立按季度或进入市场的产品细分的新关键指标和收入目标，用于衡量双方的生产效率。在不迟于每一日历年度结束前 **30** 天，经双方共同约定后，可更新后续的业务计划。
- 2.2 指定战略客户** 在签署本服务附录后 **30** 天内，合作伙伴和西门子将指定至少 **3** 个客户作为指定战略客户（“**指定战略客户**”）。双方将为每个指定战略客户制定联合销售计划，其中将包括业务计划中描述的主动积极地联合开展客户开发活动。如要变更指定战略客户，必须经双方一致同意，并反映在更新的业务计划中。

2.3 报告

合作伙伴和西门子将按季度向对方提供战略伙伴关系状况报告。这些报告将提供有关业务计划中定义的战略伙伴关系效力的信息。双方将在签署本服务附录后 90 天内提供他们的第一份报告。此外，各方将定期向另一方提供对战略伙伴关系而言重要的与未来服务、产品和技术方向相关的信息。分享有关未来业务计划的信息不会给一方带来任何义务，并且各方对其产品、服务和路线图保留完全自主的决定权。

3. 期限

本服务附录将在双方接受之日起生效并在 1 年的初始期限内持续有效。此后，本服务附录将自动顺延一年的期限。除了一般条款和条件中规定的终止权外，任何一方还可随时为方便起见以及无需理由地终止本服务附录，但须至少提前 60 天向另一方发送书面通知。

4. 西门子软件

西门子可授予合作伙伴有限且不可转让的访问适用于战略伙伴关系的产品，以用于特定用途，包括但不限于合作伙伴人员培训、市场营销演示以及合作伙伴的产品内部评估。访问此类产品的前提条件是：(i) 符合单独的西门子许可协议的条款，以及 (ii) 合作伙伴支付任何第三方产品的费用（如适用）。

5. 关联公司

每一方均可委托其关联公司帮助其履行其在本服务附录项下的义务。合作伙伴和西门子同意促使各自的关联公司履行他们在本协议项下的义务，并防止其关联公司采取任何违反本协议的行动。为了向多个国家/地区的客户提供产品和服务，特定的西门子关联公司和/或合作伙伴关联公司可签订服务协议，以反映当地的法律要求、语言 and 标准商业惯例（如适用）的要求。

6. 合作伙伴侵权赔偿

6.1 侵权 索赔 赔偿

合作伙伴将在自行承担费用的情况下，就基于合作伙伴提供的任何知识产权侵犯了任何版权、任何商业秘密或美国、日本或欧洲专利组织的成员发布或注册的专利或商标的索赔而对西门子提起的任何诉讼，向西门子提供赔偿且为其抗辩，并将支付具有管辖权的法院最终裁定由西门子支付的或在和解中约定的所有赔偿，前提是西门子向合作伙伴提供：(i) 关于索赔的及时书面通知；(ii) 与索赔有关的所有必要信息和合理协助；以及 (iii) 就索赔提供抗辩或进行和解的专属权限。未经西门子事先书面同意（但不得无理拒绝此类同意），合作伙伴不得代表西门子承担责任或承担义务。

6.2 禁令

如果西门子对合作伙伴的知识产权的使用被下达了永久禁令，则合作伙伴应为西门子取得继续使用知识产权的权利，或将替换或修改知识产权，以使其不再构成侵权。如果无法合理获得此类补救措施，合作伙伴将为西门子提供抵免或退还西门子为此类知识产权向合作伙伴支付的任何费用，并且西门子应根据合作伙伴的要求，停止使用、推广或宣传该知识产权，并根据合作伙伴的选择，销毁或向合作伙伴归还上述知识产权的任何库存及其所有副本。合作伙伴可全权自行决定，于禁令颁发之前实施本条下规定的补救措施以避免侵权。

6.3 例外情况

尽管本协议有任何相反的规定，如果因以下原因引起侵权索赔，合作伙伴将不对西门子承担任何责任或赔偿义务：(i) 西门子将知识产权与非合作伙伴提供的内容、设备或产品结合使用，(ii) 并非由合作伙伴对知识产权进行的任何调整、修改或配置，或 (iii) 西门子提供的指示、协助或规范。

7. 定义

7.1 “战略伙伴关系”

指本协议所述的合作伙伴与西门子之间的正式合作协定。

7.2 “业务计划”

指由西门子和合作伙伴制定的年度业务计划，用于建立和维持战略伙伴关系目标、战略伙伴关系重点、进入市场的产品、运营原则、激励措施、流程、结构和投资。

- 7.3 “战略伙伴关系重点” 指业务计划中所述的双方同意积极地推动战略伙伴关系并将合作投资集中于联合产品、联合营销和联合销售业务推进活动所在的细分行业和地理区域。
- 7.4 “顾客或客户” 指与战略伙伴关系有关的任何一方现有或潜在客户。
- 7.5 -- “进入市场的产品” 指战略伙伴关系业务计划中描述的联合解决方案组合、西门子产品或合作伙伴服务。
- 7.6 “主合同” 指主承包商与客户签订的合同。
- 7.7 “主承包商” 指工作说明书中所述的希望以自己的名义或代表其客户获得服务的一方（西门子或合作伙伴）。
- 7.8 “服务” 指分包商将根据服务协议和工作说明书提供的服务。
- 7.9 “服务协议” 指将一方为主承包商，将另一方为分包商的单独协议。
- 7.10 “工作说明书” 指双方共同同意的工作说明书，其中规定了服务的范围，包括但不限于目标、费用、时间范围以及主承包商和分包商的角色和义务，工作说明书应受适用服务协议的约束。