

리셀러 모델 부록

본 리셀러 모델 부록("리셀러 부록")은 파트너 프로그램 계약의 일부이며, 고객에 대한 제품의 비독점적 리셀러로서 파트너의 임명에 대한 추가 약관을 명시한다. 여기에 사용된 용어는 본 문서의 마지막 섹션 또는 계약서에 정의된 바와 같은 의미를 갖는다.

1. 임명 및 승인

1.1 임명 및 변경

Siemens는 파트너를 본 리셀러 부록의 기간 중 지역 내 고객에 대한 공인 제품의 비독점적 리셀러로 임명하며, 여기에는 본 계약 및 모든 관련 파트너 정책이 적용된다. 파트너는 고객의 원치 않는 요청에 자유롭게 응답할 수 있지만 Siemens의 사전 서면 동의 없이 지역 외부 또는 지역 내의 기명 계정에 대해 공인 제품을 적극적으로 마케팅 및 재판매할 수 없다. 지역 및 공인 제품은 당사자 간의 상호 서면 합의에 따라 본 리셀러 부록의 기간 동안 언제든지 업데이트될 수 있다. Siemens는 (i) 본 리셀러 부록의 기간 중 언제든지 파트너에게 30일 이전에 서면 통지(예: 통지서, 사업 계획에 문서화 또는 파트너 포털에서 확인)하여 공인 제품 및/또는 지역 목록을 수정하고, (ii) 지역 내에서 공인 제품을 직접 판매하며 (iii) 지역 내에서 제품을 재판매할 추가 채널 파트너를 임명할 권리를 보유한다.

1.2 제품에 대한 권리

여기에 명시적으로 제공된 경우를 제외하고 공인 제품을 홍보 및 재판매할 수 있는 파트너의 권리에 다른 사람에게 제품을 복제, 게시 또는 라이선스할 수 있는 권한이 포함되지 않는다. Siemens는 제품에 대한 전권을 명시적으로 보유하며 저작권 또는 다른 방식을 통하여 제품을 보호하고, 복사, 발행, 판매, 배포할 독점권을 갖는다. 구매한 하드웨어에 대한 소유권은 해당하는 경우 Siemens가 전체 대금을 수령한 이후에 파트너 또는 고객에게 이전된다.

1.3 거래에 적용되는 Siemens 교육용 프로그램

Siemens는 파트너 포털의 특정 제품을 추가 요구 사항 및 조건에 따라 적절한 교육 기관에 판매할 수 있도록 지정했다. Siemens의 사전 서면 동의가 있는 경우 파트너는 파트너가 "학술 보조금 신청서"를 전달한 적격 교육 기관에 교육 공인 제품을 재판매할 수 있다. 본 항의 어떤 내용도 파트너가 본 리셀러 부록의 다른 부분에서 제공된 상업적 제품에 대한 Siemens의 표준 조건에 따라 공인 제품을 학술 기관에 판매하는 것을 방해하지 않는다.

2. 요구사항 및 책임

2.1 인력 충원 요구사항

파트너는 본 리셀러 부록에 따른 파트너의 의무를 이행하는 데 합리적으로 필요한 기술적 전문성을 갖춘 인력과 자원을 고용하고 유지해야 한다. 여기에는 지역 내 승인된 각 위치에서 근무하는 최소 1명의 숙련된 영업 사원과 1명의 숙련된 애플리케이션 엔지니어가 포함된다. 파트너의 영업 및 기술 직원은 공인 제품에 대한 Siemens 교육 및 인증 프로그램에 참여한다. 이러한 교육 프로그램에는 Siemens의 표준 교육 약관이 적용되며, 온라인, Siemens 사무실 또는 Siemens가 지정한 기타 위치에서 제공될 수 있다.

2.2 파트너 유지보수 지원 및 고객 성공

파트너는 파트너 정책에 설명된 바에 따라 고객 성공 서비스를 제공한다. 파트너 승인 양식에 명시된 경우 파트너는 파트너로부터 연간 ME&S 서비스 또는 구독을 구매한 고객에게 1차 지원을 제공한다. 1차 지원을 제공하는 경우 파트너는 지원되는 모든 공인 제품을 실행할 수 있는 시스템, 숙련된 기술 및 지원 인력, 월별 보고 목적의 통화 추적 시스템을 갖춘 지원 랩을 유지 관리한다. 파트너가 고객이 제공한 Siemens의 개인 데이터 처리자 역할을 하는 경우 파트너는 www.siemens.com/sw-partner/dpa에서 제공되고 참조에 따라 통합된 데이터 개인 정보 보호 약관을 준수한다. 데이터 개인 정보 보호 약관의 목적을 위해 파트너 승인 양식의 하위 처리자 목록은 부록 III으로 제공된다.

2.3 Siemens 지원 서비스

Siemens는 파트너 포털에서 제공되는 셀프 서비스 지원 도구, 영업 가이드, 프레젠테이션 및 데모에 대한 액세스를 포함하여 파트너에게 합리적인 온라인 사전 판매 기술 지원을 제공한다. 파트너가 파트너 승인 양식에 표시된 바에 따라 1차 지원을 제공할 책임을 지지 않는 한 Siemens는 고객 계약에 설명된 대로 고객에게 공인 제품에 대한 판매 후 지원 서비스를 제공한다. Siemens는 고객 계약에 따라 공인 제품을 위해

개발된 모든 ME&S 서비스 및 개선사항 업그레이드를 고객에게 직접 제공한다. 또한 Siemens 는 파트너가 본 계약에 따른 의무를 이행할 수 있도록 파트너에게 개선사항을 제공한다.

- 2.4
고객
문의
- 파트너와 고객이 달리 합의하는 경우를 제외하고, 파트너는 고객에게 제품 및 부가 가치 서비스를 판매할 목적으로만 고객 기록을 사용한다. Siemens 가 고객 계약을 통해 한 보안, 개인 정보 보호 및 데이터 보호 관련 약정은 제품에만 적용되며 파트너가 개발하거나 제공하는 서비스, 제품, 교육 또는 기타 자료에는 적용되지 않는다. 파트너가 적시에 갱신할 수 있도록 지원하기 위해 Siemens 또는 Siemens 를 대신하는 제삼자는 파트너로부터 구매한 구독 또는 연간 ME&S 서비스 갱신과 관련하여 고객에게 직접 연락할 수 있다.

3. 사업 계획 및 재무 정보

- 3.1
연간
사업 계획
- 파트너와 Siemens 는 본 계약의 이행과 관련하여 초기 사업 계획을 수립할 수 있으며 이 계획은 본 참조에 따라 본 계약에 통합된다. 사업 계획의 일환으로 양 당사자는 (i) 공인 제품 또는 지역을 할당하고 (ii) 분기 및/또는 제품별로 세분화한 주요 메트릭 또는 수익 목표를 할당하고 (iii) 파트너의 실적 수준을 할당하고 (iv) 공인 제품의 유지 관리 및 지원 서비스 프로비저닝과 관련된 파트너의 의무를 지정할 수 있다. 이후의 각 사업 계획은 매 역년이 종료되기 최소 30 일 전에 제 당사자의 상호 협의를 바탕으로 업데이트된다. 본 리셀러 부록 기간 중 언제든지 일방 당사자는 타방 당사자에게 서면 통지를 보내 사업 계획의 변경에 관한 논의를 시작할 수 있다.
- 3.2
분기별
사업 검토
및 보고
- 파트너와 Siemens 는 분기별 사업 검토를 수행하는 방식에 관해 합의한다. 또한 파트너는 Siemens 가 합당하게 요청하는 경우 분기별로 판매 보고서와 예상, 직원 보고서를 자비로 제출한다. 이러한 보고서에는 공인 제품 판매, 전문 컨설팅 및 고객 교육 서비스에 대한 세부 정보가 포함될 수 있다. 고객은 그러한 보고서에서 최종 사용자 가격과 같이 경쟁적으로 민감한 정보를 생략해야 한다.
- 3.3
파트너
정보
외상 계정
- 해당하는 경우 파트너는 Siemens 가 파트너를 위해 외상 계정을 설정할 수 있도록 Siemens 가 합리적으로 요청하는 재무 정보를 제공한다. 파트너는 본 계약에 따라 외상 계정이 개설될 때까지 Siemens 로부터 직접 구매할 수 없다. Siemens 는 합당한 재량에 따라 언제든지 파트너에 대한 여신을 취소 또는 중지할 수 있다. 파트너는 Siemens 의 합당한 요청이 이루어진 후 영업일 기준 15 일 이내에 업데이트된 재무 정보를 Siemens 에 제출한다.

4. 파트너 보상

- 4.1
파트너의 마진
- 파트너는 단독 재량에 따라 결정된 가격으로 공인 제품을 고객에게 재판매한다. 본 리셀러 부록에 달리 명시되지 않는 한, 파트너는 구매 국가에서 관련 공인 제품 또는 서비스에 대해 Siemens 의 정가에서 할인 및 성과 메트릭에 명시된 파트너 할인액을 뺀 금액을 지불한다. 파트너가 Siemens 에 지불해야 하는 금액과 공인 제품에 대한 파트너의 재판매 가격 간의 차액은 본 리셀러 부록에 따라 체결된 판매에 대한 파트너의 보상을 나타낸다. 할인 및 성과 메트릭에 따른 할인에 대한 파트너의 권리를 이행하려면 판매가 체결되는 시점에 파트너가 본 계약 및 파트너 정책의 조건을 준수해야 한다. 지역 내 공인 제품 및 서비스에 대한 Siemens 정가는 파트너 포털에 발표된다. Siemens 는 파트너에게 30 일 전에 통지함으로써 할인 및 성과 메트릭을 수정하거나 정가를 언제든지 변경할 수 있다. Siemens 는 해당 견적이 유효한 한 파트너 포털에서 새로운 가격 또는 할인이 수정되는 날짜 이전에는 Siemens 가 파트너에게 발행한 견적의 정가 및 할인을 존중한다.
- 4.2
파트너에 대한
파트너의
거래 위탁
- 본 리셀러 부록에 따라 파트너에게 제공되는 할인 및 파트너 혜택은 파트너의 판매 리드 생성, 사전 판매 활동 참여, 고객과의 거래 완료 및 고객에 대한 특정 수준의 판매 후 지원 제공을 기준으로 한다. 특정 상황에서는 Siemens 가 이러한 활동의 일부 또는 전부를 수행할 수 있지만 특정 거래를 완료하려면 파트너에게 회부해야 한다. 이러한 경우 파트너는 본 리셀러 부록에 따라 고객과의 거래를 완료할 책임이 있으나, 파트너가 유지하는 보상 수준은 파트너 정책에 명시된 바와 같이 파트너 이행 약관에 따라 결정된다.

| | |
|--|--|
| 4.3 Siemens에 대한 파트너의 거래 위탁 Siemens | 경우에 따라 파트너는 Siemens가 잠재 고객과 직접 거래를 완료할 의도로 Siemens에 거래를 위탁할 수 있다. Siemens가 위탁을 수락하면 그 결과 거래는 Siemens와 잠재 고객 간에 직접 완료되며, 파트너가 이행해야 할 모든 보상은 파트너 정책에 명시된 리셀러 및 유통업체를 위한 위탁 조건에 따라 단독으로 결정된다. 파트너는 파트너 정책에 명시된 바에 따라 모든 제품이 추천의 결과로 보상을 받을 수 있는 것은 아님을 인정한다. |
| 4.4 수익 목표 및 파트너 이점 | 수익 목표가 합의된 경우, 수익 목표의 달성은 각 회계 분기 말에 본 리셀러 부록에 따라 파트너가 완료한 지역 내 고객 대상 모든 판매의 수익을 기준으로 하여 연간 누계로 계산한다. 파트너가 회계 분기 말까지 연간 누계 수익 목표를 달성할 경우 파트너는 특정 파트너 혜택을 받을 수 있다. 파트너에게 제공되는 파트너 혜택의 발생 및 유형은 파트너 정책에 설명된 바에 따라 파트너의 성과 수준을 기준으로 한다. 성과 수준 가이드라인은 할인 및 성과 메트릭에 지정되어 있다. 파트너의 성과 수준은 파트너 승인 양식에 표시되며 파트너의 성과에 따라 Siemens에서 언제든지 업데이트할 수 있다. |
| 4.5 프로모션 | Siemens는 때때로 프로모션을 통해 지역에서 고객에게 추가 할인을 제공할 수 있다. 프로모션 할인은 할인 및 성과 메트릭에 반영된 가격 및 할인에 추가되거나 이를 대체하며 해당 프로모션에 설명되어 있는 특별 조건이 적용될 수 있다. |

5. Siemens 제품 및 기술

| | |
|---------------------------------------|--|
| 5.1 데모, 판매 전 지원 및 판매 후 지원 | Siemens는 합리적인 재량으로 파트너에게 데모 소프트웨어 또는 클라우드 서비스에 대한 액세스 권한 또는 사본을 제공할 수 있다. 파트너는 할인 및 성능 메트릭에 지정된 할인율로 데모 하드웨어를 구매할 수도 있다. 파트너는 (i) 잠재 고객에게 제품을 시연하고, (ii) 고객 거래를 위한 판매 전 지원을 제공하고, (iii) 고객에게 1차 판매 후 지원을 제공하고(본 리셀러 부록에 따라 필요한 경우), (iv) 파트너 인력에게 교육을 제공할 목적으로만 데모 제품을 사용할 수 있다. 다른 용도로 데모 제품을 사용하는 것은 허용되지 않는다. 파트너는 데모 제품을 받거나 사용하기 전에 Siemens가 지정한 추가 이용약관에 동의해야 한다. |
| 5.2 교육 자료 | Siemens는 파트너 직원을 교육하기 위한 목적으로만 파트너가 파트너 포털을 통해 교육 자료에 액세스할 수 있도록 한다. 파트너는 본 계약에 명시적으로 규정되지 않는 한 교육 자료를 이용, 개발, 변경하거나 파생 저작물을 작성하거나 이를 재면허할 권리가 없다. 파트너는 본 계약에 명시된 경우를 제외하고 제삼자에게 전문 컨설팅 서비스 또는 교육 서비스를 제공하는 것을 포함하되 이에 국한되지 않는 다른 목적으로 교육 자료를 사용해서는 안 된다. |
| 5.3 제품의 다른 용도 | 파트너는 주문에서 지정되고 www.siemens.com/sw-terms 에서 제공되는 Siemens 표준 이용약관에 따라 본 계약 하에 승인된 목적 이외의 목적으로 제품을 구매할 수 있다. 파트너가 제품과 함께 제공된 API를 사용할 수 있는 유효한 라이선스를 가진 경우 파트너는 각각의 경우에 Siemens의 명시적인 사전 서면 동의 없이 API를 사용하여 개별 고객을 위한 소프트웨어를 개발할 수 없다. 파트너가 별도의 모델 부록 또는 이러한 활동을 승인하는 Siemens와의 계약을 체결하지 않는 한 API를 사용하여 개발한 소프트웨어를 재판매, 양도, 임대하거나 라이선스를 부여하는 것이 금지된다. |
| 5.4 Advantedge | Siemens는 단독 재량으로 Advantedge 방법론, 템플릿, 도구, 성공 사례(“Advantedge”)를 고객에게 구현 서비스를 제공하기 위한 기반으로 사용할 권한을 파트너에게 부여할 수 있다. 파트너는 Advantedge가 Siemens에 의해 개발되었으며, Siemens의 독점적인 비밀 정보를 구성한다는 점을 인정한다. 파트너는 Advantedge를 사용하여 달성한 모든 결과에 대해 전적인 책임을 진다. 이유 여하를 막론하고 본 리셀러 부록이 해지될 경우에는 파트너의 Advantedge 사용 권리가 해지된다. 또한 이유 여하를 막론하고 Siemens가 최소 삼십(30)일 전에 서면으로 통지하는 경우 파트너의 Advantedge 사용 권리가 해지될 수 있다. |
| 5.5 Advantedge 또는 교육 자료의 변경 | Siemens의 사전 서면 동의가 있으면 파트너는 교육 자료 또는 Advantedge를 변경할 수 있다. 교육 자료 또는 Advantedge를 변경하고 맞춤설정할 수 있는 파트너의 권리는 파트너가 (i) 자사 로고, 상호 및/또는 연락처 정보를 수정된 교육 자료 또는 Advantedge에 추가하거나, (ii) 더 효율적이거나 지역 내에서 더 받아들이기 쉬운 형태로 교육 자료 또는 Advantedge를 번역 또는 달리 현지화하거나, (iii) 파트너가 사용하는 다른 방법론, 도구 또는 자료를 사용해 Advantedge 또는 교육 자료의 일부를 잘라서 재배열하거나 결합하는 정도로 제한된다. 교육 자료 또는 Advantedge에 대한 기타 변경은 허용되지 않는다. 이러한 변경 또는 맞춤설정의 결과는 본 항에 따라 동일한 권리 및 계약이 적용되는 Siemens의 교육 자료 또는 Advantedge로 |

간주된다. 파트너는 파트너가 제품과 관련해 전문 컨설팅, 교육 또는 Advantedge 서비스를 제공하는 방식과 관련하여 발생하는 모든 제삼자 소송, 손실, 벌금, 비용(변호사 수임료 및 비용 포함)에 대해 Siemens 와 그 계열사를 면책, 보호, 변호하는 데 동의한다.

5.6 관련 약관 및 부인 정보

파트너 포털에 게시된 Siemens 의 이용 약관 및 정책은 본 리셀러 부록에 따라 파트너에게 제공되는 모든 제품, 교육 자료 또는 Advantedge 에 적용된다. 이러한 제품, 교육 자료 및 Advantedge 는 특정 목적을 위한 상업성이나 적합성에 대한 암묵적 보증을 비롯해 어떠한 보증도 없이 “있는 그대로”, “이용 가능 상태”로 제공된다.

6. 주문 및 지불 조건

6.1 주문

파트너는 Siemens 의 전자 또는 온라인 주문 시스템을 통해 제품 및 서비스를 주문한다. 파트너는 본 리셀러 부록에 따라 모든 주문을 처리하는 데 서면 및 서명된 문서 대신 전자 주문 시스템을 사용하는 데 동의한다. Siemens 가 주문을 수락한 이후 해당 주문은 파트너가 Siemens 로부터 제품 또는 서비스를 구매할 수 있는 유효한 계약이 된다. 파트너의 각 주문은 다음 정보를 포함해야 한다. (i) 주문에 본 리셀러 부록의 조건이 적용된다는 표기, (ii) 제품 번호, 수량 및 순 가격별 주문 제품의 세부 정보, (iii) 배송 지점 및 목적지, (iv) 요청된 배송 날짜, (v) 해당 고객의 이름, 주소 및 전화번호. Siemens 는 관련 고객 계약이 체결되고, 해당되는 경우 Siemens 가 합리적으로 요청한 기타 문서가 제공될 때까지 파트너의 주문을 수락하지 않는다. Siemens 의 합당한 요청이 있는 경우 파트너는 Siemens 에 배송하기 전에 최종 사용자 가격 책정과 관련된 항목을 수정해야 한다는 조건 하에 고객의 서면 구매 주문서 사본 또는 Siemens 가 수락할 수 있는 기타 고객 주문 확인서를 Siemens 에 제공한다. 합리적인 재량에 따라 Siemens 는 주문 또는 수출 규정 준수 문제에 대해 누락되거나 부정확한 정보를 포함하되 이에 국한되지 않는 어떤 이유로든 주문을 거부할 권리가 있다. 파트너가 중대한 면에서 허위, 오도 또는 잘못된 것으로 판명된 주문을 하는 경우, Siemens 는 사용할 수 있는 다른 모든 권리 및 구제 수단과 함께 파트너의 신규 또는 보류 중인 주문을 거부할 수 있는 권리를 보유한다.

6.2 갱신

주문서에 명시되거나 서면 또는 Siemens 전자 또는 온라인 주문 시스템에서 양 당사자가 동의한 경우 일방 당사자가 늦어도 현행 기간이 끝나기 60 일 전까지 상대방에게 갱신하지 않겠다는 의사를 통지하지 않는 한 해당 유료 공인 제품에 대한 구독이나 ME&S 서비스는 자동으로 갱신된다. 갱신 기간은 종전 계약 기간과 12 개월 중 더 긴 기간으로 한다. 갱신된 구독 또는 ME&S 서비스에는 주문에 지정되고 www.siemens.com/sw-terms 에서 확인할 수 있는 바와 같이 공인 제품에 해당하는 Siemens 의 현행 표준 약관이 적용된다. 갱신 기간의 요금은 (i) Siemens 가 늦어도 현행 기간이 끝나기 90 일 전까지 파트너에게 향후의 다른 요금에 대해 통지하지 않거나, (ii) 갱신에 대한 요금이 주문서에 명시된 경우가 아닌 한, 이전 기간에 청구된 요금과 동일하다.

6.3 인도

- (a) **소프트웨어.** Siemens 는 주문을 수락하고 나서 Siemens 가 지정한 웹사이트에서 전자 다운로드를 통해 설치가 필요한 공인 소프트웨어 제품을 파트너에게 제공하거나 파트너의 선택에 따라 해당 고객에게 직접 제공한다. 파트너나 고객 편의를 위해, 또는 소프트웨어의 특정 요소가 전자 다운로드 형태로 제공될 수 없는 경우에는 Siemens 의 선택에 의해 미디어 형태의 실물이 배송될 수 있다. 전적으로 미국, 러시아, 중국 또는 인도 내에서만 제공되는 경우 소프트웨어는 EXW(Incoterms 2020) 조건에 따라 인도된다. 다른 모든 소프트웨어는 DAP(Incoterms 2020)에 따라 인도된다.
- (b) **클라우드 서비스.** Siemens 는 주문을 수락하고 나서 해당 고객이 액세스하고 사용할 수 있는 클라우드 서비스로 이루어진 공인 서비스를 제공한다. 클라우드 서비스와 소프트웨어의 조합으로 이루어진 제품의 경우 소프트웨어 및 클라우드 서비스를 Siemens 가 제공한 시점에 배송이 이루어진다.
- (c) **하드웨어.** Siemens 가 주문을 수락하고 나서 서면으로 달리 합의하지 않는 한, 통합된 펌웨어를 비롯한 하드웨어는 관련 하드웨어에 대해 Siemens 가 지정한 창고 또는 공장에서 고객 FCA 에 제공된다 (Incoterms 2020). 본 항에 명시된 납품 요건에 따라 고객에게 하드웨어를 발송하면 납품 이후에

하드웨어에 대한 배송에 Siemens 가 관련되어 있는 경우에도 본 리셀러 부록 하에 이는 "납품"으로 간주된다.

- 6.4
결제
- 양 당사자가 달리 합의하지 않는 한 파트너는 청구일 후 45 일 이내에 청구된 전액을 지급한다. 고객의 제품 사용이 합의된 승인을 초과하는 경우 Siemens 는 파트너 또는 고객에게 Siemens 가 사용할 수 있는 다른 구체적 이외에 Siemens 의 현재 정가 기준으로 초과 사용분에 대한 추가 요금을 청구할 권한을 갖는다. 달리 명시되지 않는 한 제품 및 ME&S 서비스와 관련된 요금은 사전에 청구된다. 본 계약에 명시된 기타 납세 의무 외에도 제품 다운로드, 전달 및/또는 액세스 시에는 파트너가 모든 세금, 관세, 운송 및 보험 비용, 다운로드, 전달 또는 액세스로 인해 발생하는 기타 모든 제반 비용 및 금액을 지불해야 한다. 파트너가 만기 시 청구된 금액을 지급하지 않을 경우, Siemens 는 합당한 재량에 따라 법률이나 형평법상 또는 본 계약에 의거하여 이용할 수 있는 기타 구체적에 덧붙여 파트너에게 허용하는 여신 요건을 철회 또는 중지하거나 청구된 금액을 완납한다는 추가 보증을 파트너에게 요구하거나 발주 제품 또는 서비스 일체의 선급을 파트너에게 요구하거나 본 리셀러 부록 및/또는 본 계약을 해지할 수 있다. 연체액은 월리 일점오(1.5) 퍼센트 또는 법률상 허용되는 최고 금리 가운데 낮은 금리의 연체료가 부과된다. 또한 파트너가 청구일로부터 45 일 이내에 청구액을 지급하지 않으면 파트너는 이전 회계 분기에 획득한 모든 파트너 혜택을 상실하고 현재 분기의 파트너 혜택을 받을 자격을 상실한다.

7. 고객 계약

공인 제품 또는 서비스에 대한 액세스 권한을 받기 전에 고객은 Siemens 온라인 전자 계약 시스템 또는 Siemens 가 지정한 대체 시스템을 사용하여 고객 계약 및 주문서에 Siemens 가 지정한 다른 약관에 동의할 수 있다. 고객은 "동의", "수락" 또는 비슷한 버튼을 온라인상에서 또는 Siemens 가 지정한 기타 수단을 통해 클릭하여 이러한 약관에 동의한다. 고객 계약은 Siemens 가 서면으로 달리 합의하지 않는 한 주문서에 지정되고 www.siemens.com/sw-terms 에서 확인할 수 있는 바와 같이 공인 제품에 적용되는 Siemens 의 표준 약관이 된다. 수락하고 나면 고객 계약은 Siemens 와 고객 사이의 계약이 된다. 파트너는 고객과 파트너 간 거래의 상업적 조건에 대해 고객과 자체 계약을 체결한다. 파트너는 고객 계약의 조건을 변경할 수 없으며 고객 구매 주문서 또는 유사한 문서로 공인 제품에 적용되는 조건을 변경하려고 시도하지 않는다. 고객이 공인 제품에 적용되는 약관을 변경하려고 하거나 변경하려고 시도하는 경우 그러한 변경의 결과로 Siemens 에 발생한 모든 비용 또는 손해에 대한 책임은 파트너에게 있다.

8. 기간 및 해지

- 8.1
기간
- 본 리셀러 부록은 양 당사자의 수락일로부터 초기 일 년간 효력을 갖는다. 그 후, 본 리셀러 부록은 연속하는 1 년 기간에 대해 자동으로 갱신된다. 양 당사자는 본 계약의 조건에 따라 본 리셀러 부록을 해지할 수 있다.
- 8.2
해지
- 일반 이용약관에 명시된 해지권 이외에 30 일 서면 통지를 통해 Siemens 는 지역, 파트너 공인 위치 또는 공인 제품과 관련된 파트너의 권리를 정지하거나 해지할 수 있다. 부분 정지 또는 해지는 지역, 공인 위치, 공인 제품 또는 기타 모델 부록이나 Siemens 와의 다른 계약 중 영향을 받지 않는 부분에 대한 본 리셀러 부록의 지속적인 적용 가능성에 영향을 미치지 않는다.
- 8.3
해지 및
해지 통보의
효력
- 해지 시 파트너는 신규 또는 갱신된 구독 또는 ME&S 서비스에 대해 받은 할인의 비율에 따라 일정 부분만을 보유할 수 있다. 비례 부분은 해당하는 경우 파트너가 1 차 지원 서비스를 제공한 일 수를 구독 또는 ME&S 서비스 계약에 따른 일 수로 나눠서 결정한다. 본 리셀러 부록의 해지 시 파트너는 공인 제품의 공인 리셀러로 자칭하기를 중지하고 대중이 파트너에게 그렇게 할 권한이 있다고 믿게 만들 수 있는 모든 활동을 중단한다. 파트너에게 다른 활성 모델 부록이 없고 그러한 해지로 인해 주문 상태를 확인하거나 배치할 수 있는 파트너의 능력이 저해되지 않는 경우 해지 통지 기간 동안 Siemens 는 파트너 포털 및 관련 Siemens 판매 및 마케팅 시스템에 대한 파트너의 액세스 권한을 해지한다. 해지 통지 기간 동안 양 당사자는 계정의 원활한 이전을 위해 협력하며 파트너는 Siemens 에 (i) 모든 고객의 이름 및 위치, (ii) 모든 유효한 구독의 위치, (iii) 보류 중인 모든 고객 ME&S 서비스 계약 및 그러한 계약의 남은 시간, (iv) 보류 중인 모든 거래, (v) 보류 중인 모든 전문 서비스 및 교육 프로젝트, (vi) Siemens 가 받을 모든 금액의 목록을 포함하되 이에 국한되지 않는 모든 기존 및 보류 계정의 모든 회계 정보를 제공한다.

9. 정의

- 9.1
“공인
제품”
- 파트너가 재판매하도록 구체적인 승인을 받은 제품의 현재 목록을 의미한다. 처음에 공인 제품은 파트너 승인 양식에 지정되어 있으며 이후 이 리셀러 부록에 따라 수시로 업데이트된다.
- 9.2
“사업 계획”
- 파트너와 Siemens 가 리셀러 부록의 실행 시 공동으로 개발하고 합의한 사업 계획을 의미하며, 양 당사자에 의해 수시로 업데이트될 수 있다.
- 9.3
“할인 및
성능
메트릭”
- Siemens 가 파트너 포털을 통해 또는 다른 방식으로 파트너에게 제공하고 해당 지역에서 파트너가 Siemens 정가에서 제공하는 할인을 설명하는 표와 파트너 혜택과 관련된 판매 메트릭을 의미한다.
- 9.4
“ME&S 서비스”
- Siemens 또는 파트너가 제공하는 유지 관리, 개선 및 기술 지원 서비스를 의미한다.
- 9.5
“기명 계정”
- Siemens 가 파트너 포털의 기명 계정으로 지정하는 개인 또는 법인을 의미한다.
- 9.6
“주문”
- Siemens 주문 양식, 라이선스 소프트웨어 지정 계약(LSDA), 고객에게 제시될 수 있는 기타 유사한 주문 서류를 의미한다.
- 9.7
“파트너
승인 양식”
- 파트너의 제품 재판매를 위한 초기 승인 및 권한을 규정하는 별도의 양식이다.
- 9.8
“파트너
혜택”
- 할인 및 성과 메트릭, 파트너 정책에 설명된 바에 따라 파트너가 받을 수 있는 추가 할인 및 혜택을 의미한다.
- 9.9
“수익
목표”
- 매 회계 분기마다 파트너가 생성하는 상호 합의된 목표 수익을 의미한다. Siemens 와 파트너는 연간 사업 계획 프로세스 중에 수익 목표를 설정한다.
- 9.10
“구독”
- 주문에 지정된 대로 한정된 기간에 제품을 사용할 수 있는 권리를 의미한다. 다년 구독 기간의 경우, Siemens 에서는 해당 기간에 신규 라이선스 키를 발급해야 할 수 있다.
- 9.11
“지역”
- 파트너 승인 양식에 설명된 지리적 영역(특정 시장으로 더욱 제한될 수 있음)을 의미한다.