

Musterzusatzvereinbarung für Distributoren

Diese Musterzusatzvereinbarung für Distributoren („Zusatzvereinbarung für Distributoren“) ist Teil der Partnerprogramm-Vereinbarung und legt die zusätzlichen Geschäftsbedingungen für die Bestellung des Partners als nicht-exklusiver Distributor von Angeboten an Kunden fest. Im letzten Abschnitt oder an anderer Stelle in diesem Dokument werden Begriffe definiert und die damit definierte Bedeutung gilt für das ganze Dokument.

1. BESTELLUNG UND BERECHTIGUNGEN

- 1.1 Bestellung und Änderungen** Siemens ernennt den Partner als nicht-exklusiven Distributor von autorisierten Angeboten an Kunden im Gebiet während der Laufzeit dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren, vorbehaltlich dieser Vereinbarung und aller verbundenen Partnerrichtlinien. Es steht dem Partner frei, auf unaufgeforderte Anfragen von Kunden zu reagieren, jedoch ist es dem Partner untersagt, ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Siemens aktiv autorisierte Angebote außerhalb des Gebiets oder an Named Accounts innerhalb des Gebiets zu vermarkten und weiterzuverkaufen. Das Gebiet und die autorisierten Angebote können während der Laufzeit dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren jederzeit im gegenseitigen schriftlichen Einvernehmen der Parteien aktualisiert werden. Siemens behält sich das Recht vor, (i) die Liste der autorisierten Angebote und/oder das Gebiet jederzeit während der Laufzeit dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren mit einer Frist von 30 Tagen schriftlich zu ändern (z. B. per Benachrichtigungsschreiben, dokumentiert im Geschäftsplan oder bestätigt im Partnerportal), (ii) autorisierte Angebote direkt im Gebiet zu verkaufen und (iii) zusätzliche Vertriebspartner für den Vertrieb der Angebote im Gebiet zu benennen.
- 1.2 Distributorlizenz** Siemens gewährt dem Partner während der Laufzeit dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren eine nicht ausschließliche, nicht übertragbare Lizenz zur Unterlizenzierung, zum Vertrieb und zur Wartung der autorisierten Angebote im Gebiet. Der Partner darf autorisierte Angebote nicht auf OEM-Basis an Dritte lizenzieren. Autorisierte Angebote dürfen nur direkt an Kunden lizenziert werden, ohne dass sie umbenannt, mit neuer Marke versehen, verändert, erweitert oder in andere Software- oder Hardwareprodukte eingebettet werden.
- 1.3 Autorisierte Vertriebspartner** Der Partner kann seinen verbundenen Unternehmen, Distributoren und/oder Wiederverkäufern Vertriebs- und Unterlizenzierungsrechte für den weiteren Vertrieb und die Lizenzierung der autorisierten Angebote in demselben Umfang gewähren, wie dem Partner gewährt wurden, vorausgesetzt, der Partner schließt eine Vereinbarung mit autorisierten Vertriebspartnern, die im Wesentlichen dieser Vereinbarung entspricht. Auf Anfrage von Siemens wird der Partner Siemens Kopien der abgeschlossenen Verträge mit autorisierten Vertriebspartnern zur Verfügung stellen. Siemens wird ein Drittbegünstigter solcher Vereinbarungen sein, mit dem Recht, die Bedingungen direkt durchzusetzen, falls Siemens dies wünscht. Der Partner wird keinen autorisierten Vertriebspartner ernennen, von dem bekannt ist, dass er in einen Rechtsstreit mit Siemens verwickelt ist, oder den Siemens anhand angemessener Kriterien schriftlich als inakzeptabel bezeichnet hat.
- 1.4 Rechtstitel für Angebote** Die Berechtigung des Partners zur Verkaufsförderung und zum Vertrieb autorisierter Angebote beinhaltet nicht das Recht, Angebote zu vervielfältigen, zu veröffentlichen oder an andere zu lizenzieren, sofern dies nicht ausdrücklich hierin vorgesehen ist. Siemens behält sich das Eigentum an den Angeboten ausdrücklich vor und ist allein berechtigt, die Angebote zu vervielfältigen, zu veröffentlichen, zu verkaufen, zu verbreiten und urheberrechtlich oder anderweitig zu schützen. Das Eigentum an der erworbenen Hardware geht je nachdem auf den Partner oder Kunden über, sobald Siemens die vollständige Bezahlung erhalten hat.
- 1.5 Transaktionen im Rahmen des Siemens Academic Program** Siemens hat bestimmte Angebote im Partnerportal als für den Verkauf an qualifizierte akademische Einrichtungen geeignet gekennzeichnet, die zusätzlichen Anforderungen und Bedingungen unterliegen. Mit vorheriger schriftlicher Zustimmung von Siemens darf der Partner autorisierte Angebote für Bildungseinrichtungen an qualifizierte akademische Einrichtungen weiterverkaufen, für die der Partner eine „Academic Grant Application“ gestellt hat. Dieser Abschnitt verbietet dem Partner nicht, autorisierte Angebote an Bildungseinrichtungen zu den Standardbedingungen von Siemens für kommerzielle Angebote zu verkaufen, wie an anderer Stelle in dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren vorgesehen.

2. ANFORDERUNGEN UND VERANTWORTLICHKEITEN

- 2.1 Mitarbeiter-anforderungen** Der Partner ist verpflichtet, Personal und Ressourcen zu beschäftigen und aufrechtzuerhalten, die das erforderliche technische Fachwissen haben, um die Verpflichtungen des Partners gemäß dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren zu erfüllen. Dazu gehören mindestens ein geschulter Vertriebsmitarbeiter und ein geschulter Anwendungstechniker an jedem autorisierten Standort innerhalb des Gebiets. Die Vertriebs- und Technikmitarbeiter des Partners nehmen an den Schulungs- und Zertifizierungsprogrammen von Siemens für die autorisierten Angebote teil. Solche Schulungen unterliegen den üblichen Schulungsbedingungen von Siemens und können online, in den Siemens-Niederlassungen oder an anderen von Siemens bestimmten Orten angeboten werden.
- 2.2 Partner Wartung Support und Kunden-erfolg** Der Partner wird Dienstleistungen für den Kundenerfolg bereitstellen, die in den Partnernrichtlinien beschrieben sind. Wenn im Partner-Autorisierungsformular angegeben, bietet der Partner First-Line-Support für Kunden, die jährliche ME&S-Dienstleistungen oder Abonnements vom Partner erworben haben. Wenn der Partner First-Line-Support anbietet, unterhält er ein Support-Labor mit Systemen, die alle unterstützten autorisierten Angebote ausführen können, geschultem technischem und Support-Personal und einem Anrufverfolgungssystem für monatliche Berichtszwecke. Sofern der Partner als Auftragsverarbeiter der von Kunden zur Verfügung gestellten personenbezogenen Daten fungiert, wird er die Datenschutzbestimmungen einhalten, die unter www.siemens.com/sw-partner-dpt abrufbar sind und durch diesen Verweis einbezogen werden. Für die Zwecke der Datenschutzbestimmungen gilt die Liste der Auftragsverarbeiter im Partner-Autorisierungsformular als „Anhang III“ der Datenschutz-Zusatzvereinbarung.
- 2.3 Siemens Support Services** Siemens wird dem Partner einen angemessenen technischen Online-Support vor dem Verkauf zur Verfügung stellen, einschließlich des Zugriffs auf Self-Service-Support-Tools, Verkaufsleitfäden, Präsentationen und Demonstrationen, die auf dem Partnerportal verfügbar sind. Siemens wird dem Kunden für autorisierte Angebote Post-Sales-Support-Services wie im Kundenvertrag beschrieben zur Verfügung stellen, es sei denn, der Partner ist für die Bereitstellung des First-Line-Supports verantwortlich, wie im Partner-Autorisierungsformular angegeben. Siemens wird alle ME&S-Dienstleistungen und Enhancement Upgrades, die für autorisierte Angebote entwickelt wurden, in Übereinstimmung mit dem Kundenvertrag direkt an den Kunden liefern. Siemens wird dem Partner auch Erweiterungen zur Verfügung stellen, um ihn in die Lage zu versetzen, seine Verpflichtungen aus diesem Vertrag zu erfüllen.
- 2.4 Kundenkontakt** Sofern der Partner und der Kunde nichts anderes vereinbaren, verwendet der Partner die Kundendaten nur zum Verkauf von Angeboten und Mehrwertdiensten an den Kunden. Die von Siemens im Kundenvertrag eingegangenen Sicherheits-, Datenschutz- und Geheimhaltungsverpflichtungen gelten ausschließlich für die Angebote und nicht für die vom Partner entwickelten oder bereitgestellten Services, Produkte, Schulungen oder sonstigen Materialien. Um den Partner bei der rechtzeitigen Verlängerung zu unterstützen, kann Siemens oder ein im Namen von Siemens handelnder Dritter den Kunden direkt kontaktieren, um die vom Partner erworbenen Abonnements oder jährlichen ME&S-Dienstleistungen zu verlängern.

3. AUTORISIERTE VERTRIEBSPARTNER

- 3.1 Partner-portal** Siemens kann autorisierten Vertriebspartnern Zugang zum Partnerportal und zu anderen Informationen von Siemens gewähren, um ihre jeweilige Rolle beim Vertrieb der autorisierten Angebote zu erfüllen. Bevor ein autorisierter Vertriebspartner Zugang zum Partnerportal erhält, muss er einen separaten Vertrag für autorisierte Vertriebspartner mit Siemens in der von Siemens vorgegebenen Form unterzeichnen.
- 3.2 Partner-verantwortlichkeiten** Im Hinblick auf den Vertrieb und die Unterlizenzierung von autorisierten Angeboten an Kunden wird Siemens nur mit dem Partner Geschäfte abschließen und Bestellungen von ihm annehmen. Der Partner ist allein für die Auswahl und den Abschluss einer Vereinbarung mit autorisierten Vertriebspartnern verantwortlich. Eine solche Vereinbarung zwischen dem Partner und einem autorisierten Vertriebspartner muss die jeweiligen Rollen der Parteien in Bezug auf den Vertrieb von autorisierten Angeboten und jegliche Entschädigung, die der Partner einem autorisierten Vertriebspartner als Ergebnis davon zukommen lässt, festlegen. Der Partner erklärt sich damit einverstanden und

erkennt an, dass (i) Siemens nicht Partei einer Vereinbarung zwischen dem Partner und einem autorisierten Vertriebspartner ist, (ii) Siemens keine Verantwortung oder Verpflichtung hat, autorisierte Vertriebspartner für den Verkauf von autorisierten Angeboten zu entschädigen, und (iii) autorisierte Vertriebspartner kein Recht auf Finanzierung oder Entschädigung jeglicher Art von Siemens haben, einschließlich jeglicher Finanzierungs- oder Entschädigungsprogramme, die Siemens dem Partner zur Verfügung stellen kann.

**3.3
Konformität**

Der Partner stellt sicher, dass autorisierte Vertriebspartner den Verhaltenskodex von Siemens oder gleichwertige Verhaltensrichtlinien, die für einen autorisierten Vertriebspartner gelten und unter <https://new.siemens.com/global/en/company/about/corporate-functions/supply-chain-management/sustainability-in-the-supply-chain/code-of-conduct.html> abrufbar sind, sowie alle anwendbaren Partnerrichtlinien einhalten.

4. GESCHÄFTSPLAN UND FINANZINFORMATIONEN

**4.1
Jährlicher
Geschäfts-
plan**

Der Partner und Siemens können in Verbindung mit der Unterzeichnung dieser Vereinbarung einen ersten Geschäftsplan erstellen, der durch diesen Verweis in die Vereinbarung aufgenommen wird. Im Rahmen des Geschäftsplans können die Parteien (i) die autorisierten Angebote oder das Gebiet zuweisen, (ii) Schlüsselkennzahlen und Umsatzziele aufgeschlüsselt nach Quartalen und/oder Angeboten zuweisen, (iii) das Leistungsniveau des Partners zuweisen und (iv) die Verpflichtungen des Partners in Bezug auf die Bereitstellung von Wartungs- und Supportleistungen für die autorisierten Angebote festlegen. Jeder folgende Geschäftsplan wird im gegenseitigen Einvernehmen der Parteien spätestens 30 Tage vor Ablauf jedes Kalenderjahrs aktualisiert. Während der Laufzeit dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren kann jede Partei jederzeit durch schriftliche Mitteilung an die andere Partei Gespräche über Änderungen des Geschäftsplans aufnehmen.

**4.2
Vierteljährliche
Geschäfts-
überprüfungen und
Berichterstellung**

Der Partner und Siemens einigen sich auf eine Methode zur Durchführung vierteljährlicher Geschäftsüberprüfungen. Zusätzlich legt der Partner auf eigene Kosten quartalsweise die von Siemens billigerweise gewünschten Absatzberichte, Absatzprognosen und Personalberichte vor. Diese Berichte können Einzelheiten zum Verkauf von autorisierten Angeboten, professioneller Beratung und Kundenschulungsdiensten enthalten. Der Kunde muss wettbewerbsensible Informationen, wie z. B. Endverbraucherpreise, in solchen Berichten weglassen.

**4.3
Partner-
informationen
und Kreditkonto**

Falls zutreffend, wird der Partner die von Siemens in angemessener Weise angeforderten Finanzinformationen zur Verfügung stellen, damit Siemens ein Kreditkonto für den Partner einrichten kann. Der Partner darf erst nach Einrichtung eines Kreditkontos Direktkäufe im Sinne dieses Vertrags bei Siemens tätigen. Siemens ist berechtigt, eine Kreditgewährung an den Partner nach billigem Ermessen zu widerrufen oder auszusetzen. Der Partner wird Siemens innerhalb von 15 Werktagen nach einer angemessenen Aufforderung durch Siemens aktualisierte Finanzinformationen vorlegen.

5. PARTNERSCHAFTSVERGÜTUNG

**5.1
Marge des Partners**

Der Partner vertreibt die autorisierten Angebote an Kunden zu Preisen, die er nach eigenem Ermessen festlegt. Sofern in dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren nichts anderes festgelegt ist, zahlt der Partner den Siemens-Listenpreis für das jeweilige autorisierte Angebot oder die jeweiligen Dienstleistungen im Land des Erwerbs abzüglich des in den Rabatten und Leistungskennzahlen festgelegten Partnerrabatts. Die Differenz zwischen dem vom Partner an Siemens zu zahlenden Betrag und dem Wiederverkaufspreis des Partners für ein autorisiertes Angebot stellt die Vergütung des Partners für die unter dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren abgeschlossenen Verkäufe dar. Das Recht des Partners auf Preisnachlässe in Übereinstimmung mit den Preisnachlässen und Leistungskennzahlen hängt davon ab, dass der Partner die Bedingungen dieser Vereinbarung und der Partnerrichtlinien zum Zeitpunkt des Verkaufsabschlusses einhält. Die Siemens-Listenpreise für autorisierte Angebote und Dienstleistungen im Vertragsgebiet werden im Partnerportal veröffentlicht. Siemens kann die Rabatte und Leistungskennzahlen oder die Listenpreise jederzeit mit einer Frist von 30 Tagen gegenüber dem Partner ändern. Siemens wird die Listenpreise und Rabatte in Angeboten, die Siemens dem Partner vor dem Datum der Änderung der neuen Preise oder Rabatte im Partnerportal gemacht hat, einhalten, so lange ein solches Angebot gültig bleibt.

- 5.2 **Weiterleitung einer Transaktion von Siemens an den Partner** Die Rabatte und Partnervorteile, die dem Partner im Rahmen dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren zur Verfügung stehen, basieren auf der Generierung von Leads durch den Partner, der Beteiligung an Aktivitäten vor dem Verkauf, dem Abschluss von Transaktionen mit Kunden und der Bereitstellung eines bestimmten Maßes an Post-Sales-Support für Kunden. In bestimmten Situationen kann Siemens einige oder alle dieser Aktivitäten übernehmen, muss aber bestimmte Transaktionen an Partner zur Abwicklung weiterleiten. In solchen Fällen ist der Partner dafür verantwortlich, die Transaktion mit dem Kunden in Übereinstimmung mit den Anforderungen dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren abzuschließen, aber die Höhe der vom Partner einbehaltenen Vergütung wird in Übereinstimmung mit den Partnererfüllungsbedingungen festgelegt, wie in den Partnerrichtlinien dargelegt.
- 5.3 **Weiterleitung von Transaktionen von Partner an Siemens** In einigen Fällen kann der Partner eine Transaktion an Siemens verweisen, mit der Absicht, dass Siemens die Transaktion direkt mit dem potenziellen Kunden abschließt. Wird die Empfehlung von Siemens akzeptiert, erfolgt der Abschluss der daraus resultierenden Transaktion direkt zwischen Siemens und dem potenziellen Kunden und die dem Partner zustehende Vergütung richtet sich ausschließlich nach den in den Partnerrichtlinien dargelegten Weiterleitungsbedingungen für Wiederverkäufer und Distributoren. Der Partner erkennt an, dass nicht alle Angebote für eine Vergütung aufgrund einer Weiterleitung infrage kommen, wie in den Partnerrichtlinien angegeben.
- 5.4 **Umsatzziele und Partnervorteile** Wenn Umsatzziele vereinbart wurden, basiert das Erreichen der Umsatzziele auf dem Umsatz, der sich aus allen Verkäufen an Kunden in dem Gebiet ergibt, das der Partner im Rahmen dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren auf einer kumulativen Basis seit Jahresbeginn am Ende jedes Steuerquartals abgeschlossen hat. Falls der Partner sein Umsatzziel für das laufende Jahr bis zum Ende des Steuerquartals erreicht, kann er Anspruch auf bestimmte Partnervorteile haben. Der Zuwachs und die Art der dem Partner zur Verfügung stehenden Partnervergünstigungen richten sich nach der Leistung des Partners, wie in den Partnerrichtlinien beschrieben.
- 5.5 **Verkaufsförderung** Siemens kann im Gebiet gelegentlich eine Verkaufsförderungsaktion anbieten, die dem Kunden Zugang zu zusätzlichen Rabatten verschafft. Rabatte für Verkaufsförderungsaktionen gelten zusätzlich zu oder anstelle der in den Rabatten und Leistungskennzahlen angegebenen Preise und Rabatte und können besonderen Bedingungen unterliegen, die in der jeweiligen Aktion beschrieben sind.

6. ANGBOTE UND TECHNOLOGIE VON SIEMENS

- 6.1 **Demonstrationen, Unterstützung vor dem Verkauf und Post-Sales-Support** Siemens kann dem Partner nach billigem Ermessen Zugang zu oder Kopien von Demonstrationssoftware oder Cloud-Services zur Verfügung stellen. Der Partner kann auch Demonstrations-Hardware zu dem in den Rabatten und Leistungskennzahlen angegebenen Rabattsatz erwerben. Der Partner darf die Demonstrationsangebote ausschließlich dazu verwenden, (i) potenziellen Kunden die Angebote zu demonstrieren, (ii) vor dem Verkauf Unterstützung für eine Kundentransaktion zu leisten, (iii) Kunden nach dem Verkauf erste Unterstützung zu leisten (falls in dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren gefordert) und (iv) Schulungen für Mitarbeiter des Partners durchzuführen. Eine anderweitige Nutzung von Demonstrationsangeboten ist nicht gestattet. Der Partner muss den von Siemens festgelegten zusätzlichen Bedingungen zustimmen, bevor er Demonstrationsangebote erhält oder nutzt.
- 6.2 **Schulungsmaterialien** Siemens gewährt dem Partner über das Partnerportal Zugang zu Schulungsunterlagen, die ausschließlich der Schulung des Partnerpersonals dienen. Der Partner ist nur in dem in dieser Vereinbarung festgelegten Ausmaß berechtigt, das Schulungsmaterial zu nutzen, zu kopieren, zu entwickeln, zu verändern, davon abgeleitete Werke zu erstellen oder Unterlizenzen zu vergeben. Der Partner darf das Schulungsmaterial nicht für andere Zwecke verwenden, insbesondere nicht für die Erbringung professioneller Beratungs- oder Schulungsdienstleistungen für Dritte, es sei denn, dies ist in dieser Vereinbarung vorgesehen.
- 6.3 **Angebote für andere Zwecke** Der Partner ist berechtigt, Angebote für andere als die in diesem Vertrag genehmigten Verwendungszwecke in Übereinstimmung mit den Standardbedingungen von Siemens zu erwerben, die in einer Bestellung angegeben und unter www.siemens.com/sw-terms verfügbar sind. Wenn der Partner über eine gültige Lizenz zur Nutzung der mit einem Angebot bereitgestellten APIs verfügt, kann er die APIs zur Entwicklung von Software für einen einzelnen Kunden nur dann nutzen, wenn Siemens in jedem Einzelfall vorher ausdrücklich schriftlich zugestimmt hat. Der Partner darf Software, die unter Verwendung von APIs entwickelt wurde, nur dann an Dritte weiterverkaufen, übertragen, vermieten oder lizenzieren, wenn der Partner mit Siemens eine separate Musterzusatzvereinbarung oder einen Vertrag abgeschlossen hat, der solche Aktivitäten erlaubt.

- 6.4
Advantage
- Siemens kann dem Partner nach eigenem Ermessen das Recht einräumen, Advantage-Methoden, -Templates, -Tools und -Best Practices („**Advantage**“) von Siemens als Grundlage für die Erbringung von Implementierungsleistungen für Kunden zu nutzen. Advantage wurde von Siemens entwickelt und gilt als betriebseigene und vertrauliche Informationen von Siemens. Der Partner ist allein für alle Ergebnisse verantwortlich, die er durch die Nutzung von Advantage erzielt. Das Recht des Partners auf Nutzung von Advantage endet mit der Kündigung dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren aus jeglichem Grund. Darüber hinaus kann das Recht auf Nutzung von Advantage von Siemens durch den Partner aus jeglichem Grund mit mindestens 30 Tagen Kündigungsfrist schriftlich gekündigt werden.
- 6.5
Anwendbare Geschäftsbedingungen und Haftungsausschluss
- Für alle Angebote, Schulungsunterlagen oder Advantage, die dem Partner im Rahmen dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren zur Verfügung gestellt werden, gelten die im Partnerportal veröffentlichten Geschäftsbedingungen und Richtlinien von Siemens. **Diese Angebote, das Schulungsmaterial und Advantage werden vorbehaltlich der Lieferbarkeit ohne jede sonstige Gewährleistung einschließlich der stillschweigenden Gewährleistung der Vermarktbarkeit oder der Eignung für einen bestimmten Zweck zur Verfügung gestellt.**
- 6.6
Änderungen an Schulungsmaterialien oder Advantage
- Der Partner darf mit vorheriger schriftlicher Zustimmung von Siemens die Schulungsunterlagen oder Advantage ändern. Das Recht des Partners, die Schulungsmaterialien oder Advantage zu ändern und zu personalisieren, ist darauf beschränkt, dem Partner zu erlauben, (i) seine Logos, Markennamen und/oder Kontaktinformationen in die geänderten Schulungsmaterialien oder Advantage einzufügen, (ii) die Schulungsmaterialien oder Advantage zu übersetzen oder anderweitig zu lokalisieren, um sie im Gebiet effizienter oder akzeptabler nutzen zu können, (iii) Teile von Advantage oder Schulungsmaterialien zu kürzen, neu anzuordnen oder mit anderen vom Partner verwendeten Methoden, Tools oder Materialien zu kombinieren. Andere Änderungen an den Schulungsunterlagen oder an Advantage sind nicht zulässig. Jede Arbeit, die aus einer solchen Änderung oder Personalisierung resultiert, wird als Siemens-Schulungsmaterial oder Advantage betrachtet und unterliegt den Rechten und Einschränkungen, die in diesem Abschnitt vorgesehen sind. Der Partner verpflichtet sich, Siemens und seine verbundenen Unternehmen von sämtlichen Ansprüchen Dritter, Schadensersatzansprüchen, Bußgeldern und Kosten (einschließlich Anwaltsgebühren und -kosten) freizustellen, die in irgendeiner Weise mit der Erbringung von professionellen Beratungs-, Schulungs- oder Advantage-Dienstleistungen durch den Partner in Verbindung mit den Angeboten zusammenhängen, und diese schadlos zu halten.

7. BESTELLUNGEN UND ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

- 7.1
Bestellungen
- Der Partner bestellt die Angebote und Leistungen über das elektronische oder Online-Bestellsystem von Siemens. Der Partner erklärt sich damit einverstanden, dass das elektronische Bestellsystem anstelle von schriftlichen und unterschriebenen Dokumenten für die Erteilung aller Bestellungen im Rahmen dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren verwendet wird. Sobald Siemens eine Bestellung annimmt, ist die Bestellung ein gültiger Vertrag über den Erwerb von Angeboten oder Dienstleistungen von Siemens durch den Partner. Jede Bestellung des Partners muss die folgenden Angaben enthalten: (i) einen Vermerk, dass auf die Bestellung die Bestimmungen dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren anwendbar sind; (ii) die Bezeichnung von bestellten Angeboten mit Artikelnummer, Menge und Nettopreis; (iii) Versandanweisungen und Lieferort; (iv) den gewünschten Liefertermin; (v) Name, Anschrift und Telefonnummer des jeweiligen Kunden. Siemens wird eine Bestellung des Partners erst dann annehmen, wenn der entsprechende Kundenvertrag, soweit anwendbar, abgeschlossen ist und alle anderen von Siemens billigerweise geforderten Unterlagen zur Verfügung gestellt worden sind. Auf angemessenes Verlangen von Siemens wird der Partner Siemens eine Kopie der schriftlichen Bestellung des Kunden oder eine andere für Siemens akzeptable Bestätigung der Bestellung des Kunden zur Verfügung stellen, vorausgesetzt, dass alle Positionen, die sich auf die Endverbraucherpreise beziehen, vor der Übergabe an Siemens unkenntlich gemacht werden müssen. Siemens behält sich das Recht vor, nach eigenem Ermessen jede Bestellung aus beliebigen Gründen abzulehnen, insbesondere wegen fehlender oder falscher Angaben in der Bestellung oder wegen Bedenken hinsichtlich der Einhaltung von Exportbestimmungen. Gibt der Partner eine Bestellung auf, die sich als falsch, irreführend oder in wesentlichen Punkten unrichtig erweist, behält sich Siemens das Recht vor, zusätzlich zu allen anderen Rechten und Rechtsmitteln, die Siemens zur Verfügung stehen, neue oder anstehende Bestellungen des Partners abzulehnen.
- 7.2
Verlängerungen
- Sofern in der Bestellung angegeben oder anderweitig zwischen den Parteien schriftlich oder im elektronischen oder Online-Bestellsystem von Siemens vereinbart, verlängern sich das Abonnement oder die ME&S-Dienstleistungen für ein entsprechendes kostenpflichtiges autorisiertes Angebot automatisch, es sei denn, eine Partei teilt der anderen

mindestens 60 Tage vor Ablauf der dann gültigen Laufzeit mit, dass sie sich gegen eine Verlängerung entschieden hat. Jede Verlängerung hat die gleiche Länge wie die vorangegangene Laufzeit oder 12 Monate, je nachdem, welcher Wert größer ist. Für jede Verlängerung des Abonnements oder der ME&S-Dienstleistungen gelten die jeweils aktuellen Standardbedingungen von Siemens für das autorisierte Angebot, wie sie in einer Bestellung angegeben und unter www.siemens.com/sw-terms abrufbar sind. Die Gebühren während einer verlängerten Abonnementlaufzeit sind die gleichen wie während der vorangegangenen Abonnementlaufzeit, es sei denn, (i) Siemens informiert den Kunden mindestens 90 Tage vor dem Ende der aktuellen Abonnementlaufzeit über abweichende zukünftige Gebühren oder aber (ii) die Gebühren für die verlängerte(n) Abonnementlaufzeit(en) sind im Einzelvertrag angegeben.

7.3 Lieferung

- (a) **Software.** Sobald Siemens eine Bestellung annimmt, wird Siemens dem Partner oder nach Wahl des Partners direkt dem jeweiligen Kunden autorisierte Softwareangebote zur Installation durch den Kunden mittels elektronischem Download von einer von Siemens angegebenen Website zur Verfügung stellen. Die physische Lieferung der Medien erfolgt nach Wahl von Siemens entweder als Entgegenkommen gegenüber dem Partner oder einem Kunden oder weil bestimmte Elemente der Software nicht für den elektronischen Download verfügbar sind. Die Software wird ab Werk (EXW, Incoterms 2020) bereitgestellt. Dies gilt für Lieferungen, die vollständig in den USA, in Russland, China oder Indien abgewickelt werden. Sonstige Software wird „Geliefert benannter Bestimmungsort“ (DAP, Incoterms 2020) bereitgestellt.
- (b) **Cloud-Services.** Sobald Siemens eine Bestellung annimmt, wird Siemens dem jeweiligen Kunden autorisierte Angebote, die aus Cloud-Services bestehen, zur Verfügung stellen, damit dieser darauf zugreifen und sie nutzen kann. Bei einem Angebot, das aus einer Kombination von Cloud-Services und Software besteht, erfolgt die Lieferung, wenn die Software und die Cloud-Services von Siemens zur Verfügung gestellt werden.
- (c) **Hardware.** Sobald Siemens einen Auftrag annimmt, wird die Hardware, einschließlich der darin enthaltenen Firmware, dem Kunden FCA in dem von Siemens für die betreffende Hardware bezeichneten Lager oder Werk (Incoterms 2020) zur Verfügung gestellt, sofern nichts anderes schriftlich vereinbart wurde. Das Bereitstellen der Hardware an den Kunden gemäß den in diesem Absatz festgesetzten Lieferbedingungen gilt zum Zwecke dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren als „Lieferung“. Dies gilt auch für den Fall, dass Siemens an irgendwelchen Transportvereinbarungen für Hardware nach einer solchen Lieferung beteiligt ist.

7.4 Zahlung

Der Partner zahlt alle in Rechnung gestellten Beträge innerhalb von 45 Tagen nach Rechnungsdatum, sofern die Parteien nichts anderes vereinbart haben. Übersteigt die Nutzung eines Angebots durch den Kunden die vereinbarte Berechtigung, ist Siemens berechtigt, vom Partner oder vom Kunden die Zahlung zusätzlicher Gebühren für die übermäßige Nutzung zum jeweils gültigen Listenpreis von Siemens zu verlangen, zusätzlich zu allen anderen Rechtsmitteln, die Siemens zur Verfügung stehen. Sofern nicht anders angegeben, werden die Gebühren für die Angebote und ME&S-Dienstleistungen im Voraus in Rechnung gestellt. Zusätzlich zu allen anderen steuerlichen Verpflichtungen, die in dieser Vereinbarung festgelegt sind, unterliegt das Herunterladen, die Lieferung von und/oder der Zugriff auf Angebote der Zahlung aller Steuern, Zölle, Abgaben, Versand- und Versicherungskosten sowie aller anderen Gebühren und damit verbundenen Beträge durch den Partner, die sich aus dem Herunterladen, der Lieferung oder dem Zugriff ergeben. Wenn der Partner einen Rechnungsbetrag bei Fälligkeit nicht zahlt, kann Siemens im billigen Ermessen und über die sonstigen Siemens kraft kodifiziertem oder Billigkeitsrecht oder dieser Vereinbarung zustehenden Rechtsmittel hinaus beliebige dem Partner gewährte Kreditbedingungen widerrufen oder zeitweilig aufheben, vom Partner weitere Garantien für die Zahlung des Rechnungsbetrags verlangen, vom Partner Vorkasse für sämtliche bestellten Angebote verlangen und bzw. oder diese Zusatzvereinbarung für Distributoren und bzw. oder diesen Vertrag kündigen. Auf überfällige Beträge wird ein Säumniszuschlag in Höhe von 1,5 % (anderthalb Prozent) pro Monat oder, sofern niedriger, in Höhe des gesetzlich zulässigen Höchstsatzes erhoben. Wenn eine Rechnung vom Partner nicht innerhalb von 45 Tagen nach Rechnungsdatum bezahlt wird, verliert der Partner alle im vorangegangenen Quartal verdienten Partner-Vorteile und ist nicht mehr berechtigt, Partner-Vorteile für das laufende Quartal zu erhalten.

8. KUNDENVERTRÄGE

8.1 Kunden-

Bevor ein Kunde Zugang zu autorisierten Angeboten oder Dienstleistungen erhält, muss er einen Kundenvertrag abschließen.

vertrags- anforderungen

- 8.2
**Siemens
Kunden-
Standard
Allgemeine
Geschäftsbedingungen**
- Der Kunde kann das elektronische Vertragsabschlusssystem von Siemens oder ein von Siemens angegebenes Ersatzsystem verwenden, um den Standardbedingungen von Siemens für ein autorisiertes Angebot zuzustimmen, die in einer Bestellung angegeben und unter www.siemens.com/sw-terms einsehbar sind. Zusätzlich zu diesen Standardbedingungen müssen Bildungseinrichtungen, die Lizenzen für autorisierte Angebote für Bildungseinrichtungen erwerben möchten, den zusätzlichen Bedingungen für Bildungseinrichtungen zustimmen. Die Zustimmung des Kunden zu diesen Bedingungen erfolgt durch Anklicken einer Schaltfläche der Art „Zustimmen“, „Ich akzeptiere“ oder ähnlich im Internet oder durch ein anderes von Siemens genehmigtes Mittel. Mit dieser Annahme wird der Kundenvertrag zu einem Vertrag zwischen Siemens und dem Kunden. Der Partner schließt mit dem Kunden eine eigene Vereinbarung über die kaufmännischen Bedingungen der Transaktion zwischen dem Kunden und dem Partner ab. Der Partner darf die Bedingungen des Kundenvertrags nicht ändern und muss sicherstellen, dass eine Bestellung oder ein ähnliches Dokument nicht versucht, die für die autorisierten Angebote geltenden Bedingungen zu ändern. Beabsichtigt oder versucht der Kunde, die für die autorisierten Angebote geltenden Bedingungen zu ändern, so haftet der Partner gegenüber Siemens für alle Kosten und Schäden, die Siemens durch eine solche Änderung entstehen.
- 8.3
**Distributor-
Kunden-
verträge**
- Wenn Siemens ausdrücklich und schriftlich zustimmt, kann der Partner anstelle der Verwendung der Siemens-Standardbedingungen und des oben beschriebenen automatisierten Prozesses einen Kundenvertrag direkt mit einem Kunden abschließen („Distributor-Kundenvertrag“). Der Distributor-Kundenvertrag kann in Form einer bereits unterzeichneten bestehenden Vereinbarung oder eines neuen, von Partner und Kunde unterzeichneten Kundenvertrags abgeschlossen werden. Ein neuer Distributor-Kundenvertrag muss mit den aktuellen Standardbedingungen von Siemens, die für das entsprechende autorisierte Angebot gelten, übereinstimmen und darf nicht weniger Schutz bieten als die in einer Bestellung angegebenen, die unter www.siemens.com/sw-terms einsehbar sind. Der Partner wird Aufzeichnungen über alle Distributor-Kundenverträge führen und Siemens auf Anfrage Kopien der abgeschlossenen Distributor-Kundenverträge zur Verfügung stellen. Der Partner und seine autorisierten Vertriebspartner bemühen sich in angemessener Weise um die Durchsetzung der Distributor-Kundenverträge. Auf angemessenes Verlangen von Siemens wird der Partner seine Rechte aus einem Distributor-Kundenvertrag an Siemens abtreten, um Siemens die Durchsetzung seiner Rechte an den Angeboten zu ermöglichen.

9. LAUFZEIT UND KÜNDIGUNG

- 9.1
Laufzeit
- Diese Zusatzvereinbarung für Distributoren bleibt für einen Zeitraum von zunächst einem Jahr ab dem Datum seiner Annahme durch beide Parteien in vollem Umfang in Kraft und wirksam. Danach verlängert sich diese Zusatzvereinbarung für Distributoren automatisch um jeweils ein weiteres Jahr. Jede Partei kann diese Zusatzvereinbarung für Distributoren in Übereinstimmung mit den Bedingungen dieser Vereinbarung kündigen.
- 9.2
Kündigung
- Zusätzlich zu den in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen festgelegten Kündigungsrechten kann Siemens die Rechte des Partners in Bezug auf das Gebiet, die autorisierten Standorte des Partners oder die autorisierten Angebote mit einer Frist von 30 Tagen schriftlich aussetzen oder kündigen. Eine teilweise Aussetzung oder Kündigung hat keinen Einfluss auf die weitere Anwendbarkeit dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren auf den nicht betroffenen Teil des Gebiets, die autorisierten Standorte, die autorisierten Angebote oder andere Musterzusatzvereinbarungen oder separate Vereinbarungen mit Siemens.
- 9.3
**Wirkung des
Kündigungsschreibens
und der Kündigung**
- Nach der Kündigung ist der Partner nur berechtigt, einen anteiligen Teil der Rabatte einzubehalten, die er für neue oder erneuerte Abonnements oder ME&S-Dienstleistungen erhalten hat. Der anteilige Teil wird auf der Grundlage der Anzahl der Tage ermittelt, an denen der Partner First-Line-Support-Services erbringt, geteilt durch die Anzahl der Tage im Rahmen des Abonnement- bzw. ME&S-Dienstleistungsvertrags. Bei Beendigung dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren wird der Partner nicht mehr als autorisierter Vertriebspartner für autorisierte Angebote auftreten und alle Aktivitäten einstellen, die in der Öffentlichkeit den Eindruck erwecken könnten, dass der Partner entsprechend autorisiert ist. Während der Kündigungsfrist wird Siemens den Zugang des Partners zum Partnerportal und den damit verbundenen Siemens-Vertriebs- und Marketingsystemen sperren, sofern der Partner keine weiteren aktiven Musterzusatzvereinbarungen hat und die Kündigung den Partner nicht daran hindert, Bestellungen aufzugeben oder den Status von Bestellungen zu überprüfen. Während der Kündigungsfrist werden die Parteien

gemeinsam dafür sorgen, dass ein reibungsloser Übergang der Kundenkonten gewährleistet wird. Der Partner wird Siemens eine vollständige Buchführung über alle bestehenden und anhängigen Kundenkonten zur Verfügung stellen, insbesondere Listen (i) der Namen und Standorte aller Kunden, (ii) der Standorte aller gültigen Abonnements, (iii) aller anhängigen ME&S-Dienstleistungsverträge des Kunden mit der verbleibenden Laufzeit dieser Verträge, (iv) aller anhängigen Transaktionen, (v) aller anhängigen professionellen Dienstleistungen oder Schulungsprojekte und (vi) aller an Siemens geschuldeten Beträge.

10. DEFINITIONEN

- 10.1
„Autorisierte Vertriebspartner“
Oder **„Tier 2 Partner“**
- bezeichnet ein Unternehmen, das eine unabhängige Vereinbarung mit dem Partner geschlossen hat, um den Partner beim Verkauf von autorisierten Angeboten zu unterstützen.
- 10.2
„Autorisierte Angebote“
- bezeichnet die jeweils aktuelle Liste der Angebote, zu deren Vertrieb der Partner ausdrücklich berechtigt ist. Autorisierte Angebote werden zunächst im Partner-Autorisierungsformular angegeben und dann von Zeit zu Zeit in Übereinstimmung mit dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren aktualisiert.
- 10.3
„Geschäftsplan“
- bezeichnet einen Geschäftsplan, den der Partner und Siemens bei Unterzeichnung dieser Zusatzvereinbarung für Distributoren gemeinsam entwickelt und vereinbart haben und der von den Parteien von Zeit zu Zeit aktualisiert werden kann.
- 10.4
„Rabatte und Leistungskennzahlen“
- bezeichnet die Tabelle, die Siemens dem Partner im Partnerportal oder anderweitig zur Verfügung stellt und die die Rabatte des Partners aus der Siemens-Preisliste im Gebiet sowie alle mit den Partnervorteilen zusammenhängenden Umsatzkennzahlen beschreibt.
- 10.5
„ME&S-Dienstleistungen“
- bezeichnet die von Siemens oder dem Partner erbrachten Wartungs-, Erweiterungs- und technischen Supportleistungen.
- 10.6
„Named Accounts“
- bezeichnet die Personen oder Unternehmen, die Siemens als Named Accounts im Partnerportal benennt.
- 10.7
„Bestellung“
- bezeichnet ein Siemens-Bestellformular, ein Licensed Software Designation Agreement (LSDA) oder ein ähnliches Bestelldokument, das einem Kunden vorgelegt werden kann.
- 10.8
„Partner-Autorisierungsformular“
- bezeichnet ein separates Formular, in dem die anfänglichen Autorisierungen und Rechte des Partners zum Vertrieb der Angebote festgelegt sind.
- 10.9
„Partnervorteile“
- bedeutet zusätzliche Rabatte und Vergünstigungen, zu denen der Partner berechtigt sein kann, wie in den Rabatten und Leistungskennzahlen und Partnerrichtlinien beschrieben.
- 10.10
„Umsatzziel“
- ist das gemeinsam vereinbarte Umsatzziel, das der Partner für jedes Geschäftsquartal erreichen soll. Siemens und der Partner legen im Rahmen des jährlichen Geschäftsplanungsprozesses Umsatzziele fest.
- 10.11
„Abonnement“
- bedeutet ein Recht zur Nutzung eines Angebots für einen begrenzten Zeitraum, wie in einer Bestellung angegeben. Bei Abonnementlaufzeiten von mehreren Jahren ist Siemens berechtigt, während der Laufzeit neue Lizenzschlüssel auszugeben.
- 10.12
„Gebiet“
- bezeichnet das geografische Gebiet (das auf bestimmte Märkte beschränkt sein kann), das im Partner-Autorisierungsformular beschrieben ist.