

Musterzusatzvereinbarung – Kooperationspartner für Dienstleistungen

Diese Musterzusatzvereinbarung für die Kooperation bei Dienstleistungen („Zusatzvereinbarung für Dienstleistungen“) ist Teil der Partnerprogrammvereinbarung und regelt zusätzliche Bedingungen im Zusammenhang mit dem Aufbau einer strategischen Partnerschaft zwischen Siemens und dem Partner. Im letzten Abschnitt oder an anderer Stelle in diesem Dokument werden Begriffe definiert und die damit definierte Bedeutung gilt für das ganze Dokument.

1. DIE STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT

- 1.1 Zweck** Siemens und der Partner vereinbaren die Errichtung der Strategischen Partnerschaft zum beiderseitigen Nutzen, um einen größeren Anteil am schnell wachsenden Markt für Dienstleistungen und Produkte der Informationstechnologie zu gewinnen. Die Parteien werden zusammenarbeiten, um neue Einnahmequellen und Vermarktungswege zu erschließen. Die Parteien oder ihre verbundenen Unternehmen können separate Dienstleistungsvereinbarungen abschließen, um die im Rahmen der strategischen Partnerschaft vorgesehenen Anforderungen an die Kunden zu erfüllen.
- 1.2 Strategische Partnerschaft Manager** Beide Parteien werden eine Person benennen, die die strategische Ausrichtung der strategischen Partnerschaft vorantreibt und den Geschäftsplan verwaltet („StrategicPartnership Manager“). Der Strategic Partnership Manager interagiert und koordiniert die Arbeit globaler, regionaler und lokaler Ressourcen und unterstützt die Organisationen vor Ort aktiv bei der Suche, dem Verkauf und der Lieferung. Jede Partei kann ihren Strategischen Partnerschaftsmanager durch Mitteilung an die andere Partei wechseln.
- 1.3 Markteinführung Angebote und Marketing** Siemens und der Partner können bei der Entwicklung, Bereitstellung und Vermarktung von Markteinführungsangeboten zur Förderung der strategischen Partnerschaft zusammenarbeiten. Zu diesen Aktivitäten gehören unter anderem Pressemitteilungen, Werbung, die Verwendung von Logos, Aktivitäten zur Markenidentität, White Paper, Kundenreferenzen, Kundenseminare, Branchenkonzferenzen und Thought-Leadership-Initiativen. Die Parteien werden an den intern gesponserten regionalen und branchenspezifischen Veranstaltungen teilnehmen, die für die strategische Partnerschaft von Bedeutung sind, vorbehaltlich der von den Parteien einvernehmlich festgelegten Bedingungen. Alle Pressemitteilungen und öffentlichen Bekanntmachungen, die sich auf die strategische Partnerschaft oder den Gegenstand dieses Nachtrags zu den Dienstleistungen beziehen, bedürfen der vorherigen schriftlichen Zustimmung beider Parteien, die nicht unbillig verweigert werden darf.
- 1.4 Vertrieb Engagement** Die Parteien werden **(i)** Ressourcen für die Lead-Generierung, den Vertrieb und die Umsetzung neuer Geschäfte bereitstellen und **(ii)** ein gezieltes Geschäftsentwicklungsprogramm einrichten, um die gemeinsame Leistung des Vertriebspersonals zu verbessern.
- 1.5 Schulungs-** Der Partner wird seine Vertriebsmitarbeiter und andere relevante Mitarbeiter in angemessenem Umfang zur Verfügung stellen, um Schulungen zu den Markteinführungsangeboten und der Siemens-Technologie zu absolvieren und sich mit diesen vertraut zu machen. Siemens kann dem Partner den Zugang zu Online-Schulungsmaterialien ausschließlich zur Schulung seines Personals ermöglichen. 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. Eine anderweitige Verwendung des Schulungsmaterials ist nicht gestattet. Die Parteien können gegebenenfalls Schulungsanforderungen entwickeln und in den Geschäftsplan aufnehmen.
- 1.6 Gemeinsame Projekte und Hauptverträge** Für bestimmte Accounts können der Partner und Siemens vereinbaren, ein Team zu bilden und eine bestimmte Gelegenheit gemeinsam anzugehen. Dies kann eine gemeinsame Leistung bei der Geschäftsentwicklung und -planung sowie bei der Lösungsarchitektur, der Konstruktion und/oder der Bereitstellung umfassen. Für die Bereitstellung einer Kundenlösung schließen die Parteien einen separaten Dienstleistungsvertrag ab. In der Dienstleistungsvereinbarung werden die Rollen der beiden Parteien als Hauptauftragnehmer und Unterauftragnehmer festgelegt. Sowohl der Hauptauftragnehmer als auch der Unterauftragnehmer werden in gutem

Glauben zusammenarbeiten, um die Bedingungen eines Hauptvertrags auszuhandeln. Wenn der Auftraggeber dem Hauptauftragnehmer einen Auftrag erteilt, handeln der Hauptauftragnehmer und der Unterauftragnehmer eine für beide Seiten annehmbare Leistungsbeschreibung aus, die mit den Bedingungen des Hauptauftrags übereinstimmt, vorausgesetzt, der Auftraggeber ist mit dem Unterauftragnehmer einverstanden und der Unterauftragnehmer stimmt dem Hauptvertrag zu. Während des Auftrags werden Partner und Siemens-Teammitglieder alle Qualitätsprobleme behandeln und eskalieren.

2. GESCHÄFTSPLAN UND BERICHTERSTATTUNG

- 2.1 **Geschäftsplan und Zielvorgaben für den Umsatz** Die Parteien werden den ersten Geschäftsplan innerhalb von 30 Tagen nach Unterzeichnung dieser Zusatzvereinbarung für Dienstleistungen gemeinsam entwickeln und vereinbaren. Der Geschäftsplan wird unter anderem ein geschätztes Budget enthalten, das Siemens und Partner zur Erfüllung ihrer Verpflichtungen im Rahmen der strategischen Partnerschaft aufwenden müssen. Im Rahmen des Geschäftsplans können die Parteien neue, nach Quartalen oder Markteinführungsangeboten aufgeschlüsselte Kennzahlen und Umsatzziele festlegen, um die Produktivität der Parteien zu messen. Jeder folgende Geschäftsplan wird im gegenseitigen Einvernehmen der Parteien spätestens 30 Tage vor Ablauf jedes Kalenderjahrs aktualisiert.
- 2.2 **Benannte Strategisch Konten** Innerhalb von 30 Tagen nach Unterzeichnung dieser Zusatzvereinbarung für Dienstleistungen werden der Partner und Siemens mindestens 3 Accounts als benannte strategische Accounts („**benannte strategische Accounts**“) benennen. Die Parteien werden gemeinsame Verkaufspläne für jedes strategische Account entwickeln, die im Geschäftsplan beschriebenen proaktiven gemeinsamen Aktivitäten zur Kundenentwicklung umfassen. Änderungen an den benannten strategischen Accounts müssen zwischen den Parteien vereinbart werden und sich in einem aktualisierten Geschäftsplan niederschlagen.
- 2.3 **Berichterstellung** Der Partner und Siemens werden der jeweils anderen Partei vierteljährliche Statusberichte über die strategische Partnerschaft vorlegen. Die Berichte geben Aufschluss über die Wirksamkeit der strategischen Partnerschaft, wie sie im Geschäftsplan festgelegt ist. Die Parteien werden ihre ersten Berichte 90 Tage nach Unterzeichnung dieser Zusatzvereinbarung für Dienstleistungen vorlegen. Darüber hinaus wird jede Partei der anderen Partei regelmäßig Informationen über zukünftige Dienstleistungen, Angebote und technologische Richtungen, die für die strategische Partnerschaft wichtig sind, zur Verfügung stellen. Die Weitergabe von Informationen über künftige Geschäftspläne stellt für keine der Parteien eine Verpflichtung dar und jede Partei behält sich das alleinige Ermessen über ihre Angebote, Dienstleistungen und ihren Fahrplan vor.

3. LAUFZEIT

Diese Zusatzvereinbarung für Dienstleistungen 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 Dienstleistungen automatisch um jeweils ein weiteres Jahr. Zusätzlich zu den in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen dargelegten Kündigungsrechten kann jede Partei diese Zusatzvereinbarung für Dienstleistungen jederzeit ohne Angabe von Gründen mit einer Frist von mindestens 60 Tagen durch schriftliche Mitteilung an die andere Partei kündigen.

4. SIEMENS SOFTWARE

Siemens kann dem Partner einen begrenzten und nicht übertragbaren Zugang zu den Angeboten gewähren, die für die Strategische Partnerschaft verfügbar sind, und zwar für bestimmte Zwecke, insbesondere für die Schulung von Mitarbeitern des Partners, für Marketingdemonstrationen und für die interne Evaluierung der Angebote durch den Partner. Der Zugang zu diesen Angeboten unterliegt (i) den Bedingungen eines separaten Siemens-Lizenzvertrags und (ii) der Zahlung von Gebühren für Produkte Dritter durch den Partner, falls zutreffend.

5. VERBUNDENEUNTERNEHMEN.

Jede Partei kann ihre jeweiligen verbundenen Unternehmen beauftragen, sie bei der Erfüllung ihrer Verpflichtungen im Rahmen dieser Zusatzvereinbarung für Dienstleistungen zu unterstützen. Der Partner und Siemens vereinbaren, dass sie ihre jeweiligen verbundenen Unternehmen dazu verpflichten werden, ihre vertraglichen Verpflichtungen gemäß dieser Vereinbarung zu erfüllen und nicht gegen diese Vereinbarung zu verstoßen. Um Produkte und Dienstleistungen für Kunden in mehreren Ländern zu erbringen, kann eine bestimmte Siemens-Niederlassung und/oder ein Partnerunternehmen einen Dienstleistungsvertrag abschließen, der die lokalen rechtlichen Anforderungen, die Sprache und die üblichen Geschäftspraktiken widerspiegelt, sofern anwendbar.

6. ENTSCHÄDIGUNG FÜR PARTNER BEI VERTRAGSVERLETZUNGEN

- 6.1
**Verstöße
Ansprüche
Entschädigung**
- Der Partner wird Siemens auf eigene Kosten von Klagen freistellen und dagegen verteidigen, sofern diese auf dem Anspruch basieren, dass vom Partner bereitgestelltes geistiges Eigentum Urheberrechte, Geschäftsgeheimnisse oder Patente oder Marken verletzt, die von den USA, Japan oder einem Mitglied der Europäischen Patentorganisation ausgegeben oder registriert wurden, und verpflichtet sich zur Zahlung aller Schadensersatzbeträge, die von einem zuständigen Gericht oder im Rahmen eines Vergleichs auferlegt werden, sofern der Siemens den Partner (i) unverzüglich schriftlich über den Anspruch informiert, (ii) alle angeforderten Informationen und angemessene Unterstützung in Bezug auf den Anspruch bereitstellt und (iii) alle Abwehrmaßnahmen und Vergleichsverhandlungen in Bezug auf den Anspruch überlässt. Der Partner wird für Siemens ohne dessen vorherige schriftliche Zustimmung, die nicht unbillig verweigert werden darf, weder Haftung noch Verpflichtungen übernehmen.
- 6.2
**Gerichtliche
Verfügung**
- Wird eine dauerhafte Unterlassungsverfügung gegen die Nutzung des geistigen Eigentums des Partners durch Siemens erwirkt, wird der Partner Siemens das Recht verschaffen, das geistige Eigentum weiter zu nutzen, oder das geistige Eigentum ersetzen oder so ändern, dass es nicht mehr gegen die Bestimmungen verstößt. Sind solche Rechtsbehelfe nicht zumutbar, wird der Partner Siemens eine Gutschrift oder Rückerstattung der an den Partner für das geistige Eigentum gezahlten Gebühren gewähren und Siemens wird auf Verlangen des Partners die Nutzung, Förderung oder Werbung in Bezug auf das geistige Eigentum, das Gegenstand des Anspruchs ist, unterlassen und nach Wahl des Partners alle Bestände des geistigen Eigentums und alle Kopien davon vernichten oder an den Partner zurückgeben. Der Partner kann die in diesem Abschnitt genannten Abhilfemaßnahmen nach eigenem Ermessen bereitstellen, um die Rechtsverletzung zu begrenzen, bevor eine gerichtliche Verfügung erwirkt wird.
- 6.3
Ausschlüsse
- Ungeachtet anderslautender Bestimmungen in diesem Vertrag ist der Partner gegenüber Siemens nicht haftbar oder schadensersatzpflichtig, soweit ein Verletzungsanspruch aus (i) der Nutzung des geistigen Eigentums durch Siemens in Kombination mit Inhalten, Geräten oder Produkten, die nicht vom Partner bereitgestellt wurden, (ii) einer Anpassung, Änderung oder Konfiguration des geistigen Eigentums, die nicht vom Partner vorgenommen wurde, oder (iii) von Siemens bereitgestellten Anweisungen, Hilfestellungen oder Spezifikationen resultiert.

7. DEFINITIONEN

- 7.1
**„Strategische
Partnerschaft“**
- bedeutet die formalisierte, kooperative Vereinbarung zwischen dem Partner und Siemens, wie hier beschrieben.
- 7.2
„Geschäftsplan“
- bezeichnet den jährlichen Geschäftsplan, der von Siemens und dem Partner entwickelt wird, um die Ziele, den Fokus der strategischen Partnerschaft, die Markteinführungsangebote, die Betriebsgrundsätze, die Anreize, die Prozesse, die Struktur und die Investitionen für die strategische Partnerschaft festzulegen und aufrechtzuerhalten.
- 7.3
**„Fokus der
strategischen
Partnerschaft“**
- bezeichnet die im Geschäftsplan beschriebenen Branchensegmente und geografischen Standorte, in denen die Parteien vereinbaren, die strategische Partnerschaft proaktiv zu fördern und die gemeinsamen Investitionen in gemeinsame Angebote, gemeinsames Marketing und gemeinsame Verkaufsanstrengungen zu konzentrieren.
- 7.4
**„Kunde oder
Account“**
- ist ein bestehender oder potenzieller Kunde einer der Parteien in Bezug auf die strategische Partnerschaft.

- 7.5 **„Markteinführungs-
Angebote“** bezeichnet gemeinsame Lösungspakete, Siemens-Angebote oder Partnerdienstleistungen, die im Geschäftsplan der strategischen Partnerschaft beschrieben sind.
- 7.6 **„Hauptvertrag“** ist der Vertrag zwischen dem Hauptauftragnehmer und einem Kunden.
- 7.7 **„Hauptauftragnehmer“** bezeichnet die Partei (entweder Siemens oder Partner), die Dienstleistungen in ihrem eigenen Namen oder im Namen eines ihrer Kunden beziehen möchte, wie in einer Leistungsbeschreibung angegeben.
- 7.8 **„Dienstleistungen“** bezeichnet die Dienstleistungen, die der Unterauftragnehmer gemäß einer Dienstleistungsvereinbarung und einer Leistungsbeschreibung erbringen wird.
- 7.9 **„Dienstleistungs-
vertrag“** ist eine gesonderte Vereinbarung, die eine Partei als Hauptauftragnehmer und die andere Partei als Unterauftragnehmer benennt.
- 7.10 **„Leistungsbeschreibung
oder SOW“** ist eine zwischen den Parteien vereinbarte Beschreibung der Leistungen, die den Umfang der Dienstleistungen festlegt, insbesondere das Ziel, die Kosten, den Zeitrahmen sowie die Aufgaben und Pflichten des Hauptauftragnehmers und des Unterauftragnehmers, die in der geltenden Dienstleistungsvereinbarung geregelt sind.