

모델 부록 - 서비스 협업 파트너

본 서비스 협업 파트너 모델 부록(“서비스 부록”)은 파트너 프로그램 계약의 일부이며, Siemens 와 파트너 간 전략적 파트너십과 관련해 추가 약관을 규정한다. 여기에 사용된 용어는 본 문서의 마지막 섹션 또는 계약서에 정의된 바와 같은 의미를 갖는다.

1. 전략적 파트너십

- 1.1 목적**

Siemens 와 파트너는 빠르게 성장하는 정보 기술 서비스 및 제품 시장에서 더 큰 점유율을 차지하고자 하는 상호 이익을 위해 전략적 파트너십을 체결하는 데 동의한다. 양 당사자는 새로운 수익 기회와 시장 경로를 추구하기 위해 협업한다. 양 당사자 또는 그 계열사는 전략적 파트너십에서 고려한 클라이언트 제공 요구사항을 이행하기 위해 별도의 서비스 계약을 체결할 수 있다.
- 1.2 전략적 파트너십 매니저**

양 당사자는 전략적 파트너십의 전략적 방향을 추진하고 사업 계획을 관리할 지정된 개인(“**전략적 파트너십 관리자**”)을 임명한다. 전략적 파트너십 관리자는 전 세계 및 지역 리소스의 작업을 조율하고 이들과 상호 작용하며 추구, 판매, 제공 활동에서 현장 조직을 적극적으로 지원한다. 각 당사자는 타방 당사자에게 통지하여 전략적 파트너십 관리자를 변경할 수 있다.
- 1.3 시장 출시 제품 및 마케팅**

Siemens 와 파트너는 전략적 파트너십의 증진을 통해 시장 출시 제품의 개발, 제공 및 마케팅에 협력할 수 있다. 이러한 활동은 보도 자료, 광고, 로고 사용, 브랜드 아이덴티티 활동, 백서, 고객 참고 자료, 고객 세미나, 업계 회의 및 사고 리더십 이니셔티브를 포함하되 이에 국한되지 않는다. 양 당사자는 서로 내부적으로 후원하는 전략적 파트너십 관련 지역 및 업계 이벤트에 참석하며, 여기에는 양 당사자가 상호 합의한 바에 따라 이용약관이 적용된다. 전략적 파트너십 또는 본 서비스 부록의 주제와 관련된 모든 보도 자료 및 공개 발표에는 양 당사자의 사전 서면 동의가 필요하며, 이러한 동의는 부당하게 보류되지 않는다.
- 1.4 영업 참여**

양 당사자는 (i) 리드 생성, 판매 추구 및 새로운 비즈니스 구현을 위한 리소스를 제공하고, (ii) 영업 인력의 공동 실적을 증진하기 위한 집중 사업 개발 프로그램을 수립한다.
- 1.5 교육**

파트너는 영업 인력 및 기타 관련 직원이 시장 출시 제품 및 Siemens 기술에 익숙해질 수 있도록 합리적인 간격으로 이와 관련된 교육을 제공한다. Siemens 는 직원 교육 목적으로만 파트너에게 온라인 교육 자료에 대한 액세스 권한을 제공할 수 있다. 파트너는 본 계약에 명시적으로 규정되지 않는 한 교육 자료를 이용, 개발, 변경하거나 파생 저작물을 작성하거나 이를 재면허할 권리가 없다. 다른 용도로 교육 자료를 사용하는 것은 허용되지 않는다. 양 당사자는 해당되는 경우 교육 요구 사항을 개발하여 사업 계획에 통합할 수 있다.
- 1.6 공동 프로젝트 및 주요 계약**

특정 계정의 경우 파트너와 Siemens 는 "팀"을 이뤄 특정 기회에 공동으로 접근하는 데 동의할 수 있다. 여기에는 솔루션 아키텍처, 설계 및/또는 제공과 비즈니스 개발 및 계획 중의 공동 실적이 포함될 수 있다. 클라이언트 솔루션 제공을 위해 양 당사자는 별도의 서비스 계약을 체결한다. 서비스 계약은 주계약업체 및 하도급업체로서 각 당사자의 역할을 정의한다. 주계약업체와 하도급업체는 모두 선의로 협력하여 주요 계약의 조건을 협상한다. 고객이 주계약업체와 계약을 체결할 경우 클라이언트가 하도급업체를 승인하고

하도급업체가 주요 계약을 승인하면 주계약업체와 하도급업체는 주요 계약의 약관과 일관되고 상호 수락 가능한 SOW 를 협상한다. 계약 기간 동안 파트너 및 Siemens 의 팀원은 품질 문제를 제기하고 에스컬레이션한다.

2. 사업 계획 및 보고

- 2.1 사업 계획 및 수익 목표** 양 당사자는 본 서비스 부록에 서명한 후 30 일 이내에 초기 사업 계획을 상호 개발하고 합의한다. 사업 계획에는 무엇보다도 Siemens 와 파트너가 전략적 파트너십에 따른 의무를 이행하기 위해 지출할 예산이 포함된다. 사업 계획의 일부로 양 당사자는 각 당사자의 생산성을 측정하기 위해 분기 또는 시장 출시 제품으로 나눈 새로운 주요 메트릭과 수익 목표를 설정할 수 있다. 이후의 각 사업 계획은 매 역년이 종료되기 최소 30 일 전에 제 당사자의 상호 협의를 바탕으로 업데이트된다.
- 2.2 기명 전략적 계정** 본 서비스 부록에 서명한 후 30 일 이내에 파트너와 Siemens 는 최소 3 개의 계정을 기명 전략적 계정("기명 전략적 계정")으로 지정한다. 각 당사자는 각 기명 전략적 계정에 대해 공동 판매 계획을 개발하며, 여기에는 사업 계획에 설명된 적극적 공동 계정 개발 활동이 포함된다. 기명 전략 계정에 대한 변경은 당사자 간에 합의되어야 하고 업데이트된 사업 계획에 반영되어야 한다.
- 2.3 보고 기능** 파트너와 Siemens 는 분기별 전략적 파트너십 상태 보고서를 타방 당사자에게 제공한다. 보고서에서는 사업 계획에 정의된 바에 따라 전략적 파트너십의 효력에 관한 정보를 제공한다. 양 당사자는 본 서비스 부록에 서명한 후 90 일 이내에 첫 보고서를 제공한다. 또한 각 당사자는 전략적 파트너십에 중요한 향후 서비스, 제안 및 기술 방향과 관련된 정보를 타방 당사자에게 정기적으로 제공한다. 향후 사업 계획에 관한 정보를 공유한다고 해서 당사자에게 어떠한 의무도 발생하지 않으며, 각 당사자는 자신의 제품, 서비스, 로드맵에 대한 단독 재량을 갖는다.

3. 기간

본 서비스 부록은 양 당사자의 수락일로부터 초기 1 년간 효력을 갖는다. 그 후, 본 서비스 부록은 연속하는 1 년 기간에 대해 자동으로 갱신된다. 일반 이용약관에 명시된 해지권 이외에 각 당사자는 타방 당사자에게 최소 60 일 서면 통지를 제공하여 사유 없이 편의에 따라 언제든지 본 서비스 부록을 해지할 수 있다.

4. Siemens 소프트웨어

Siemens 는 파트너 직원 교육, 마케팅 시연, 제품에 대한 파트너의 내부 평가를 포함하되 이에 국한되지 않는 특정 용도를 위해 전략적 파트너십이 적용되는 제품에 대한 제한적이고 양도 불가능한 액세스 권한을 파트너에게 부여할 수 있다. 그러한 제품에 대한 액세스 권한에는 (i) 별도의 Siemens 라이선스 계약, (ii) 해당하는 경우 제삼자 제품에 대한 파트너의 수수료 지불이 적용된다.

5. 계열사

각 당사자는 각자의 계열사가 본 서비스 부록에 따른 의무를 이행하도록 지원할 수 있다. 파트너 및 Siemens 는 각자의 계열사가 본 계약에 따른 의무를 이행하는 것에 동의하며 각 계열사가 본 계약에 반하는 어떠한 행위도 하지 않도록 해야 한다. 여러 국가의 고객에게 제품 및 서비스를 제공하기 위해 특정 Siemens 계열사 및/또는 파트너 계열사는 해당하는 경우 현지 법적 요구사항, 언어 및 표준 비즈니스 관행을 반영하는 서비스 계약을 체결할 수 있다.

6. 파트너 위반 면책

- 6.1 **위반 청구 면책** 파트너는 파트너가 제공한 지식재산권이 미국, 일본, 유럽 특허 기구의 회원국에 의해 발행 또는 등록된 모든 저작권, 영업 기밀, 특허 또는 상표를 침해한다는 주장을 근거로 Siemens 에게 소송이 제기되면, 자신의 비용으로 Siemens 를 면책 및 방어하며, 관할 법원이 Siemens 에게 최종 판결한, 또는 당사자 간의 합의된 모든 손해금을 지급한다. 단, Siemens 가 파트너에게 (i) 소송에 대해 즉각 서면 통지하고, (ii) 해당 소송과 관련한 모든 요청된 정보와 합리적인 지원을 제공하고, (iii) 해당 소송을 방어 또는 해결하기 위한 유일한 권한을 제공하는 경우에 한한다. 파트너는 정당한 사유 없이는 철회할 수 없는 Siemens 의 사전 서면 동의 없이는 Siemens 를 대신해서 책임을 인정하거나 의무를 발생시키지 않는다.
- 6.2 **금지명령** Siemens 가 파트너의 지식재산권 사용에 대한 영구적 금지처분을 받은 경우, 파트너는 Siemens 가 지식재산권을 계속 사용할 수 있도록 권리를 확보하거나, 불침해 상태가 되도록 지식재산권을 교체 또는 수정한다. 그러한 구제 수단을 합리적으로 이용할 수 없는 경우, 파트너는 그러한 지식재산권에 대해 파트너에게 지불된 요금의 크레딧 또는 환불을 Siemens 에 제공하며, Siemens 는 파트너의 요청에 따라 그러한 청구의 대상이 된 지식재산권과 관련된 사용, 홍보 또는 광고를 자제하고, 파트너의 선택에 따라 언급된 지식재산권의 재고 및 모든 사본을 파기하거나 파트너에게 반환해야 한다. 파트너는 단독 재량으로, 금지처분이 내려지기 전에 침해성을 완화하기 위해 본 조항에 명시된 구제조치를 제공할 수 있다.
- 6.3 **제외** 본 계약에 상반되는 어떠한 규정에도 불구하고, (i) Siemens 가 지식재산권을 파트너가 제공하지 않은 콘텐츠, 장비 또는 제품과 함께 사용하거나 (ii) 파트너가 행하지 않은 지식재산권의 조정, 변경 또는 구성이 발생하거나 (iii) Siemens 가 지침, 지원 또는 사양을 제공하여 침해 청구가 발생하는 범위 내에서는 파트너가 Siemens 에 어떠한 책임 또는 면책 의무도 지지 않는다.

7. 정의

- 7.1 **“전략적 파트너십”** 여기에 설명된 바와 같이 파트너와 Siemens 간 공식화된 협력 약정을 의미한다.
- 7.2 **“사업 계획”** 전략적 파트너십의 목표, 초점, 출시 제품, 운영 원칙, 인센티브, 프로세스, 구조 및 투자를 수립하고 유지하기 위해 Siemens 와 파트너가 개발한 연례 사업 계획을 의미한다.
- 7.3 **“전략적 파트너십 초점”** 사업 계획에 설명된 바와 같이 양 당사자가 전략적 파트너십을 적극 증진하고 공동 제품, 공동 마케팅, 공동 판매 추구에 공동의 투자를 집중하기로 합의한 산업 부문 및 지리적 위치를 의미한다.
- 7.4 **“클라이언트 또는 계정”** 전략적 파트너십과 관련하여 각 당사자의 기존 또는 잠재 고객을 의미한다.
- 7.5 **“시장 출시 제품”** 공동 솔루션 번들, Siemens 제품 또는 전략적 파트너십 사업 계획에 설명된 파트너 서비스를 의미한다.
- 7.6 **“주요 계약”** 주계약업체와 클라이언트 간의 계약을 의미한다.

- 7.7 “주계약업체” SOW 에 지정된 바와 같이 직접 또는 클라이언트를 대신해 서비스를 획득하고자 하는 당사자 (Siemens 또는 파트너)를 의미한다.
- 7.8 “서비스” 서비스 계약 및 작업 명세서에 따라 하도급업체가 수행하는 서비스를 의미한다.
- 7.9 “서비스 계약” 일방 당사자를 주계약업체로, 타방 당사자를 하도급업체로 임명하는 별도의 계약을 의미한다.
- 7.10 “작업 명세서 또는 SOW” 양 당사자 간 상호 합의된 작업 내용에 대한 진술로, 주계약업체 및 하도급업체의 목표, 비용, 기간, 역할 및 의무를 포함하되 이에 국한되지 않는 서비스 범위를 지정하며 여기에는 관련 서비스 계약이 적용된다.