

Condizioni di Base del Partner

Queste "Condizioni di Base del Partner" sono concordati tra la società Siemens ("Siemens") e il partner ("Partner"), entrambi chiamati "Parte", e congiuntamente "Parti", mediante la conclusione di un Execution Form.

I termini maiuscoli sono definiti [alla fine del documento](#) o altrove nel Partner Agreement.

Struttura del Partner Agreement



Condizioni di Base del Partner

1. Partner Agreement, ordine di precedenza

Il "Partner Agreement" è composto dai seguenti documenti, elencati in ordine di precedenza:

- **Execution Form**
- **Program Exhibit, se applicabile**
- **Condizioni di Base del Partner**

Ogni Execution Form e Program Exhibit (se applicabile) si applica solo alla relazione con il Partner in esso descritta.

2. Programma per i Partner, Politiche per i Partner, Commissioni

2.1. Programma per i Partner

L'ambito del Programma per i Partner e i ruoli e responsabilità di ciascuna Parte e/o dei relativi Affiliati possono essere ulteriormente descritti nel Execution Form o in uno o più Program Exhibit.

2.2. Politiche per i Partner

Il Partner dovrà rispettare le Politiche per i Partner che descrivono i benefici e i requisiti relativi al Programma per i Partner. Siemens può rivedere le Politiche per i Partner con effetto vincolante sul Partner. Tutte le modifiche saranno pubblicate sul Siemens Partner System o comunicate per iscritto al Partner. Il Partner sarà informato in anticipo dei cambiamenti rilevanti nelle Politiche per i Partner. Se il Partner si oppone a qualcuno di tali cambiamenti rilevanti, può risolvere il Partner Agreement su base straordinaria fornendo un preavviso di 60 giorni. Tale avviso deve essere fornito entro 30 giorni dalla ricezione da parte del Partner della comunicazione dei cambiamenti rilevanti.

2.3. Tariffe

Il Programma per i Partner non è soggetto a tariffe, salvo diversa previsione contenuta nel Partner Agreement. Il Programma per i Partner può includere servizi aggiuntivi a pagamento, che possono essere soggetti a condizioni separate da concordare tra le Parti.

3. Classificazione dei Partner e Partner Target Agreement

3.1. Classificazione dei Partner

Salvo diversa indicazione esplicitata altrove nel Partner Agreement, il Partner sarà inizialmente classificato come Authorized Company. Per diventare un Certified Partner, il Partner deve

- a. essere accettato da Siemens in un Programma per i Partner specifico e
- b. soddisfare i requisiti descritti nelle Politiche per i Partner. I Certified Partner possono essere classificati da Siemens come Partner Level Argento, Oro o Platino. I criteri di classificazione e i relativi benefici e requisiti dei Programmi per i Partner sono descritti nelle Politiche per i Partner.

3.2. Partner Target Agreement

I dettagli della partnership possono essere stabiliti tra le Parti in un Partner Target Agreement ("PTA").

4. Transazioni

4.1. Transazioni

Le transazioni con i Clienti saranno effettuate dal Partner a proprio nome e conto. Le transazioni tra Partner e Siemens, se presenti, saranno soggette a un Accordo Commerciale separato se non regolate in altro modo in altri elementi del Partner Agreement.

4.2. Prezzi di rivendita e condizioni commerciali

Il Partner stabilisce i propri prezzi di rivendita e le condizioni commerciali con i Clienti.

4.3. Requisiti specifici per le offerte software e/o cloud per la rivendita

Per le Offerte software e/o cloud per la rivendita, Siemens può stabilire requisiti specifici, ad esempio che le Offerte richiedano l'accettazione di determinati "Termini Minimi" per il loro utilizzo o l'accettazione diretta da parte del Cliente dei termini d'uso con Siemens.

5. Ruoli e responsabilità

5.1. Reporting

Il Partner e Siemens possono concordare un metodo per condurre revisioni aziendali regolari e presentare rapporti sulla situazione. Ogni Parte mantiene la propria esclusiva discrezionalità riguardo alle proprie offerte e alla propria roadmap. Come ragionevolmente richiesto da Siemens, il Partner, a proprie spese, fornirà informazioni e rapporti rilevanti per il relativo Programma per i Partner. Il Partner ometterà da tali segnalazioni informazioni sensibili dal punto di vista della concorrenza, come i prezzi per l'utente finale.

5.2. Partnership Manager

Se richiesto dal rispettivo Programma per i Partner, entrambe le Parti nomineranno una persona designata per guidare la direzione strategica della partnership e gestire il PTA ("Partnership Manager"). Il Partnership Manager coordinerà il lavoro delle risorse necessarie di entrambe le Parti, oltre a supportare

attivamente le organizzazioni sul campo nelle attività di vendita e consegna. Ciascuna delle Parti può cambiare il proprio Partnership Manager comunicandolo all'altra.

5.3. Marketing e promozione dei partner

Nella misura in cui sia applicabile nel Programma per i Partner o diversamente concordato, il Partner, a proprie spese, utilizzerà sforzi commerciali ragionevoli per promuovere, pubblicizzare e commercializzare le Offerte di Rivendita con un focus principalmente sul Territorio. Il branding, i materiali di marketing e i messaggi approvati da Siemens possono essere utilizzati dal Partner in conformità con il Partner Agreement e con eventuali requisiti aggiuntivi per tale utilizzo pubblicati sul Siemens Partner System. Il Partner otterrà il consenso scritto di Siemens prima che vengano rilasciati comunicati stampa o annunci pubblici da parte del Partner relativi al Partner Agreement. Siemens non negherà irragionevolmente tale consenso.

5.4. Marketing e promozione di Siemens

Siemens fornirà al Partner supporto marketing e comunicativo per le attività descritte nel Partner Agreement. Tali servizi di supporto possono essere soggetti a un costo se esplicitamente indicato altrove nel Partner Agreement. Siemens può pubblicizzare la firma del Partner Agreement o qualsiasi Program Exhibit e divulgare il nome della società del Partner, il Territorio, i prodotti offerti, i termini generali e la motivazione del Partner per la scelta di Siemens come fornitore.

5.5. Dichiarazioni e garanzie

- a. Salvo diversa disposizione nel Partner Agreement, Siemens non rende alcuna dichiarazione o garanzia, espressa o implicita, riguardo a alcuna questione, inclusa commerciabilità o qualità soddisfacente, adeguatezza, originalità, idoneità a un particolare uso o scopo, o risultati derivanti dall'uso di qualsiasi Offerta, informazioni riservate o altri materiali forniti ai sensi del Partner Agreement.
- b. Se esiste un Accordo Commerciale tra Siemens e Partner, questo descrive le garanzie di Siemens per le Offerte di Rivendita ai Partner. A sua scelta, il Partner può fornire ulteriori rappresentazioni, garanzie o impegni al Cliente che solo il Partner soddisferà. Il Partner garantirà che tali impegni aggiuntivi siano tecnicamente fattibili, non in contraddizione con la documentazione tecnica delle Offerte di Rivendita, e che non siano attribuibili a Siemens. Il Partner si impegna a indennizzare, manlevare e difendere Siemens da qualsiasi reclamo da parte dei Clienti o di terzi derivanti o correlati a tali ulteriori dichiarazioni, garanzie o impegni assunti dal Partner.

5.6. Pirateria

- a. Il Partner segnalerà a Siemens qualsiasi sospetto di pirateria delle Offerte o uso non autorizzato di software o Offerte cloud vendute dal Partner e adotterà misure ragionevoli per fermare e prevenire tale uso non autorizzato in accordo con Siemens.
- b. Se previsto nel Partner Agreement il Partner riceverà un risarcimento in conformità con la politica di Siemens, a condizione che Siemens assegni tale caso al Partner. Siemens può condurre indagini relative a presunta pirateria, uso di software non autorizzato, violazione delle restrizioni della licenza da parte di Partner, Clienti o potenziali Clienti. Se un Partner, un Cliente o un potenziale Cliente ha partecipato ad attività proibite, Siemens si riserva il diritto, oltre a tutti gli altri diritti e rimedi a sua disposizione, di rifiutare nuovi ordini o ordini in sospeso dal Partner o dal Cliente o potenziale Cliente fino alla felice conclusione dell'indagine e/o della negoziazione di accordo applicabile. Siemens ha il diritto esclusivo di determinare il valore di un accordo di conformità della licenza. Inoltre, se il Partner viene trovato coinvolto in attività proibite, il Partner rimborserà Siemens per i costi della relativa indagine.

5.7. Segnalazione di sicurezza e protezione

Se il Partner dovesse venire a conoscenza di eventuali rischi effettivi o di sicurezza o cybersecurity o altri rischi associati alle Offerte, informerà Siemens senza ulteriori ritardi. Il Partner collaborerà con Siemens nell'applicazione di eventuali misure di bonifica riguardanti la sicurezza dei prodotti e la cybersecurity dirette da Siemens in relazione a tali Offerte. Tali misure di bonifica possono includere, ma non sono limitate all'implementazione, di istruzioni o aggiornamenti di sicurezza dei prodotti, aggiornamenti e patch richiesti dal punto di vista della cybersecurity come rilasciati da Siemens o dai suoi licenziatari terzi per le Offerte, nonché l'implementazione di ulteriori azioni relative alla sicurezza dei prodotti e alla cybersecurity ragionevolmente richieste da Siemens.

6. Materiale di formazione, qualifiche, certificazione e formazione

6.1. Formazione, qualificazione e certificazione

Il Partner impiegherà e manterrà personale e risorse con le competenze tecniche ragionevolmente necessarie per adempiere agli obblighi del Partner previsti dal Partner Agreement. Durante la partecipazione del Partner a un Programma per i Partner, il Partner è responsabile di garantire che i suoi dipendenti possiedano le qualifiche e le certificazioni richieste dalle relative Politiche per i Partner. Le Parti possono concordare requisiti e misure di formazione, qualifiche e certificazione nell'ambito del PTA.

6.2. Programmi di formazione e materiale didattico

6.2.1. **Programmi di formazione.** I programmi di formazione possono essere offerti da Siemens online, presso gli uffici di Siemens o in altre sedi designate da Siemens. Tali programmi di formazione sono soggetti ai termini e condizioni standard di Siemens. Siemens può fornire ai Partner l'accesso a materiali di formazione online esclusivamente per formare il proprio personale. Il Partner non ha il diritto di utilizzare, copiare, sviluppare, modificare, preparare opere derivate o sub-licenziare tali materiali di formazione, salvo quanto espressamente previsto nel Partner Agreement. Non è consentito alcun altro uso di materiali di formazione a meno che non sia esplicitamente concordato altrove nel Partner Agreement. I materiali di formazione sono forniti "così come sono" e "come disponibili" senza alcuna garanzia o indennizzo, inclusa qualsiasi garanzia implicita di commerciabilità o di idoneità a uno scopo particolare.

6.2.2. **Materiale di formazione.** Solo se esplicitamente consentito nel Programma per i Partner o con il previo consenso scritto di Siemens, il Partner può modificare i materiali di formazione per scopi aziendali interni. In tali casi, il diritto del Partner di modificare e personalizzare i materiali di formazione sarà limitato per permettere al Partner di

- a. aggiungere i suoi loghi, nomi commerciali e/o informazioni di contatto ai materiali di formazione modificati,
- b. tradurre o localizzare in altro modo i materiali di formazione per un uso più efficiente o accettabile,
- c. troncare, riorganizzare o combinare parti o materiali di formazione con altre metodologie, strumenti o materiali utilizzati dal Partner.

Il Partner si impegna a indennizzare, manlevare e difendere Siemens e i suoi Affiliati dalle richieste di risarcimento di terze parti, danni, multe e costi (inclusi i compensi legali e le spese) in qualsiasi modo correlati all'erogazione da parte del Partner di consulenza professionale, formazione e servizi in relazione alle Offerte.

7. Acquisto e utilizzo delle offerte Siemens

7.1. Uso interno delle Offerte

Siemens può offrire ai Partner, gratuitamente o a pagamento, un accesso limitato e non trasferibile alle Offerte per uso interno, come formazione del personale, dimostrazioni di marketing e valutazioni interne.

7.2. Condizioni applicabili per le Offerte

Salvo diverso accordo nel Execution Form o nel Program Exhibit applicabile, l'acquisto delle Offerte, sia per uso interno del Partner sia per la rivendita, e il rispettivo utilizzo non sono regolati dal Partner Agreement ma saranno soggetti a un Accordo Commerciale separato.

7.3. Accordo commerciale con una Parte Autorizzata

Per proteggere il marchio Siemens da danni reputazionali (ad esempio in caso di prodotti contraffatti), il Partner acquisterà Offerte da rivendere nell'ambito di questo Partner Agreement solo da Siemens o da una Parte Autorizzata ai sensi di un rispettivo Accordo Commerciale. Il Partner non acquisterà offerte di terzi che siano prodotti contraffatti delle Offerte se il Partner è a conoscenza o avrebbe dovuto essere a conoscenza della loro natura contraffatta. Qualsiasi violazione di questa Sezione costituisce una violazione sostanziale del Partner Agreement. I diritti di audit di Siemens stabiliti nella Sezione Conformità delle presenti Condizioni Base del Partner si applicano, di conseguenza, alla presente Sezione.

7.4. Sconti per le offerte

Per evitare dubbi, il Partner Agreement stesso non concede al Partner diritto a sconti per le offerte Siemens.

8. Privacy dei dati, Siemens Partner System, Dati dei Partner

8.1. Accesso al Siemens Partner System

Siemens fornirà ai Partner l'accesso al Siemens Partner System. Per accedere al Siemens Partner System o a qualsiasi sistema Siemens, ogni dipendente del Partner con la necessità di accedere a tali sistemi potrebbe essere tenuto

- a. accettare i termini d'uso applicabili del sistema e
- b. ottenere una webkey personale in un formato definito da Siemens e assegnata a un indirizzo e-mail Partner unico.

Tutti i materiali e le informazioni contenute nel Siemens Partner System costituiscono le Informazioni Riservate di Siemens. Il Partner non utilizzerà alcuna informazione accessibile nel Siemens Partner System per scopi diversi da quelli descritti nel Partner Agreement.

8.2. Informazioni richieste

Il Partner avviserà prontamente Siemens se e quando

- a. un nuovo dipendente richiede una webkey,
- b. un dipendente del Partner con una webkey non è più impiegato dal Partner o non necessita più di una webkey, oppure
- c. il Partner viene a conoscenza che uno qualsiasi dei suoi dipendenti ha consultato o utilizzato qualsiasi informazione all'interno del Siemens Partner System per scopi diversi da quelli descritti nel Partner Agreement.

8.3. Dati del Partner

I dati del Partner e dei suoi dipendenti disponibili tramite il Siemens Partner System saranno processati nei database del Partner di Siemens. Tali database del Partner saranno accessibili solo per i dipendenti aventi diritto di Siemens e delle affiliate Siemens, consulenti o fornitori IT. Siemens si riserva il diritto di aggiungere, modificare e rivedere i dati inseriti nel Siemens Partner System, se ragionevolmente necessario. Inoltre, Siemens aggiungerà al Siemens Partner System dati personali dei dipendenti selezionati del Partner (ad esempio dati di contatto, stato di certificazione, competenze e corsi di formazione svolti). Parti dei dati aziendali inseriti nel Siemens Partner System possono essere pubblicate in uno strumento "Partner Finder" per tutta la durata del Partner Agreement. Il Partner acconsente a tale pubblicazione.

8.4. Opzioni di finanziamento

Per la valutazione delle opzioni di finanziamento che possono essere offerte al Partner, Siemens può condividere con gli affiliati Siemens dati del Partner ottenuti nell'ambito della relazione commerciale delle Parti.

8.5. Amministratore dati dei Partner

Se applicabile nel Programma dei Partner pertinente, il Partner nominerà uno dei suoi dipendenti come "Amministratore dei dati del Partner" nel Siemens Partner System. L'Amministratore dei dati del Partner avrà i diritti amministrativi necessari per il Siemens Partner System e ha il diritto di modificare o aggiungere i dati del Partner. Nel caso in cui i dati del Partner non possano essere corretti, l'Amministratore dei dati del Partner avviserà Siemens. L'Amministratore dei dati del Partner può creare inserimenti dati per filiali e uffici Partner, purché facciano parte dell'entità giuridica Partner del Partner Agreement.

8.6. Privacy dei dati

Ciascuna Parte rispetterà le leggi applicabili sulla privacy dei dati che regolano la protezione dei dati personali in relazione ai rispettivi obblighi previsti dal Partner Agreement. Il Partner è responsabile di soddisfare i requisiti legali per consentire a Siemens e a terze parti di utilizzare i dati personali dei dipendenti del Partner come previsto nel Partner Agreement senza violare alcun diritto o legge. Se Siemens ha sede in Brasile, nello Spazio economico europeo o nel Regno Unito, l'Accordo di contitolarità del trattamento disponibile al seguente link: <http://www.siemens.com/ptm-specific-partner-terms>, come modificato di volta in volta, si applica al trattamento dei dati personali contenuti nei dati del Partner o in altri dati gestiti congiuntamente come ivi descritto.

9. Condivisione dei dati

Se applicabile al Programma per i Partner, le Parti condivideranno i dati rilevanti relativi alla partnership al fine di migliorare la distribuzione delle Offerte da Rivendita nelle seguenti condizioni e come ulteriormente descritto nelle Politiche per i Partner.

9.1. Definizioni per la condivisione dei dati

- a. **"Dati di Distribuzione"** significa dati condivisi tramite il Siemens Partner System da parte del Partner con Siemens e che sono correlati alla partnership, specialmente in relazione alla distribuzione delle Offerte tramite i Partner, come informazioni sul Cliente, sulla regione di vendita e i verticali rilevanti, le Offerte pertinenti e la loro disponibilità tramite Partner, i numeri di parte Siemens, e le informazioni effettive sullo stock e sull'inventario delle Offerte. Per evitare dubbi, il Partner non condividerà alcuna informazione sui prezzi di rivendita.
- b. **"Data Insights"** significa dati forniti da Siemens basati sull'analisi arricchita dei dati di distribuzione dei Partner e di altri dati disponibili per Siemens, inclusi dati su potenziali opportunità di cross-selling e proposte al Partner per le migliori azioni successive.
- c. **"Dati Condivisi"** significa dati scambiati tra le Parti in relazione alla partnership, in particolare i Dati di Distribuzione e le Analisi dei Dati.
- d. **"Condivisione dei dati"** significa lo scambio di dati condivisi tra le Parti per lo scopo.

9.2. Scopo e benefici della condivisione dei dati

- 9.2.1. **Scopo della condivisione dei dati.** Lo scopo della Condivisione dei Dati ("Scopo") è migliorare la distribuzione delle Offerte ad esempio
 - a. permettere al Partner di servire meglio i propri Clienti e di aumentare le proprie prestazioni di vendita, ad esempio migliorando la gestione delle risorse, basandosi su Data Insights e riflettendo la disponibilità delle Offerte presso il Partner;
 - b. ottimizzare la distribuzione delle Offerte basandosi sull'analisi dei Dati di Distribuzione, ad esempio migliorando le Offerte e il supporto di Siemens;
 - c. consentire a Siemens di verificare l'adesione del Partner al Partner Agreement e all'Accordo Commerciale;
 - d. permettere a Siemens di fornire la garanzia o il supporto applicabile ai Clienti e di verificare il loro diritto; e
 - e. ottimizzare altri aspetti della partnership.
- 9.2.2. **Vantaggi della condivisione dei dati.** Oltre ai Data Insights, Siemens può offrire al Partner altri benefici come specificato nel Partner Agreement o nelle Politiche per i Partner.

9.3. Diritti sui dati di distribuzione

Il Partner concede a Siemens i diritti di utilizzo dei Dati di Distribuzione all'interno dello Scopo, inclusa la condivisione con gli Affiliati.

9.4. Qualità dei dati condivisi

Ciascuna Parte conferma di possedere le autorizzazioni necessarie per accedere ai Dati Condivisi, incluso il fatto che il Partner è autorizzato a condividere tali Dati Condivisi in base agli accordi con i propri Clienti. Le Parti comunicheranno prontamente l'un l'altra eventuali inesattezze scoperte e forniranno Dati Condivisi corretti.

10. Proprietà Intellettuale, Partner Emblem, Marchi del Partner, indennizzo

10.1. Proprietà intellettuale

Ogni Parte manterrà tutti i diritti su qualsiasi Proprietà Intellettuale o qualsiasi altro materiale o informazione proprietaria che abbia posseduto o sviluppato prima della Data di Entrata in vigore o che abbia acquisito o sviluppato successivamente, senza riferimento o utilizzo delle Informazioni Riservate dell'altra Parte. La Proprietà Intellettuale di ciascuna Parte è soggetta agli obblighi di riservatezza previsti dal Partner Agreement. Salvo diversa disposizione espressa nel Partner Agreement, nessuna delle Parti concede all'altra alcuna licenza sulla propria Proprietà Intellettuale.

10.2. Partner Emblem

Dalla data di entrata in vigore, il Partner ha il diritto di utilizzare il Partner Emblem concesso nel Execution Form e il marchio SIEMENS alle condizioni specificate nelle Condizioni del Partner Emblem, come disponibile nel seguente link: <http://www.siemens.com/ptm-specific-partner-terms>. Questa Sezione sostituirà qualsiasi diritto esistente di utilizzo di un Partner Emblem, loghi comparabili, Partner Emblem o marchi di Siemens o di qualsiasi entità giuridica che, direttamente o indirettamente, sia controllata da Siemens, controlli Siemens o sia controllata da un'entità giuridica che controlla direttamente o indirettamente Siemens ("Affiliato Siemens") o il marchio "SIEMENS" se non espressamente indicato diversamente in questo caso.

10.3. Marchi del Partner

Il Partner concede a Siemens una licenza limitata, non trasferibile, non esclusiva, priva di royalty, per utilizzare marchi, nomi commerciali o loghi del Partner per la durata del Partner Agreement e solo nella misura ragionevolmente necessaria per gli scopi descritti in questa Sezione. Siemens riconosce il valore della buona volontà associata ai marchi del Partner e che tale buona volontà appartiene al Partner. Al momento della risoluzione o della scadenza del Partner Agreement, Siemens interromperà, a seguito di richiesta, l'uso dei marchi di proprietà o controllati dal Partner. La documentazione di vendita e di prodotto Siemens che fa riferimento al Partner e ai suoi marchi sarà ragionevolmente eliminata. Siemens fornirà al Partner un'assistenza ragionevole per aiutarlo a proteggere i propri marchi nella misura in cui vengono utilizzati da Siemens.

10.4. Richieste di terze parti

- a. Il Partner informerà Siemens senza ingiustificato ritardo nel caso in cui una terza parte, direttamente o indirettamente, presenti una rivendicazione contro Siemens. Il Partner non riconoscerà tali affermazioni da parte di terzi. Il Partner assisterà Siemens nella difesa di tali rivendicazioni, incluse ma non limitate a rivendicazioni derivanti da una causa, e agirà solo secondo le istruzioni scritte di Siemens. Siemens rimborserà il Partner per le spese ragionevoli effettivamente sostenute in occasione di tale difesa.
- b. Se una terza parte, sulla base di una presunta violazione dei propri diritti di proprietà industriale o dei diritti d'autore da parte delle Offerte utilizzate in conformità alle condizioni applicabili, afferma legittime rivendicazioni contro il Partner e il Partner ha acquisito le Offerte da Siemens in base a un relativo Accordo Commerciale, Siemens sarà responsabile nei confronti del Partner in conformità con le disposizioni pertinenti dell'Accordo Commerciale applicabile,
- c. Se dovessero sorgere questioni oltre quelle menzionate nella Sezione (b) sopra, Siemens e Partner negozieranno in buona fede per raggiungere un accordo transattivo, tenendo conto dei loro interessi comuni.

10.5. Indennizzo

Il Partner indennizzerà e difenderà, a proprie spese, qualsiasi azione intentata contro Siemens che si basi su una pretesa secondo la quale qualsiasi Proprietà Intellettuale fornita dal Partner violi qualsiasi diritto d'autore, segreto commerciale o brevetto o marchio di terza parte, a condizione che Siemens dia al Partner

- a. un avviso scritto della richiesta senza ingiustificato ritardo e
- b. tutte le informazioni richieste e l'assistenza ragionevole relative alla richiesta.

Siemens non riconoscerà tali affermazioni del terzo senza il consenso del Partner.

11. Compliance

11.1. Compliance generale

Entrambe le Parti sono impegnate in una condotta commerciale responsabile e insieme raggiungono il successo commerciale attraverso azioni legali, eticamente responsabili e affidabili. Ogni Parte rispetterà le leggi e i regolamenti applicabili ai sensi o in relazione al Partner Agreement, inclusi, senza limitazioni, quelli relativi all'anticorruzione, all'antitrust, alla lotta al riciclaggio di denaro, al comportamento fraudolento, ai diritti umani, alla privacy dei dati e alla conformità commerciale/controllo delle esportazioni. Qualsiasi violazione delle Parti di questa Sezione relativa alla compliance generale sarà considerata una violazione materiale. Ciascuna Parte si impegna a mantenere un sistema di gestione della compliance adeguato ed efficace per garantire la conformità alle leggi e ai regolamenti applicabili.

Informazioni sul sistema di compliance Siemens sono disponibili qui:
<https://www.siemens.com/global/en/company/about/compliance.html>.

11.2. Libri e registri

Ogni Parte terrà e manterrà registri contabili e registri finanziari accurati e ragionevolmente dettagliati, in relazione alle attività previste nel Partner Agreement. Eventuali costi, commissioni o spese saranno

- a. registrati puntualmente,
- b. descritti accuratamente nei libri e nei registri con sufficiente dettaglio (categorizzazioni come "altro", "miscellanea" o "vario" non sono ammesse) e in modo che riflettano la loro vera natura, e
- c. non verranno pagati in contanti.

Documenti di supporto dettagliati saranno conservati da ciascuna Parte.

11.3. Audit

Se Siemens ritiene in buona fede e sulla base di informazioni credibili che una qualsiasi delle disposizioni di questa Sezione sulla compliance sia stata violata o stia per essere violata dal Partner, ha il diritto di verificare la compliance del Partner a tali disposizioni, in relazione alle attività previste nel Partner Agreement. Su richiesta del Partner o a discrezione di Siemens, Siemens selezionerà una parte indipendente per condurre l'audit, soprattutto se l'audit copre documenti contenenti informazioni sensibili alla concorrenza (ad esempio, prezzi di rivendita). Il Partner collaborerà pienamente in qualsiasi audit condotto da o per conto di Siemens.

12. Riservatezza

12.1. Non divulgazione di informazioni riservate

La Parte ricevente

- a. non divulgherà Informazioni Riservate, tranne (a) in base alla necessità di sapere ai suoi affiliati, dipendenti, consulenti, contraenti e consulenti finanziari, fiscali e legali vincolati da obblighi di riservatezza e restrizioni d'uso almeno restrittive quanto quelle previste nel Partner Agreement, o (b) come autorizzato dal Partner Agreement o comunque dalla Parte che divulga;
- b. utilizzerà le Informazioni Riservate solo quando necessario per esercitare o far rispettare i diritti o adempiere agli obblighi previsti dal Partner Agreement, e
- c. adotterà ragionevoli attenzioni per proteggersi dall'uso e dalla divulgazione non autorizzati delle Informazioni Riservate della Parte che divulga. La Parte ricevente sarà responsabile del rispetto di questa Sezione sulla Riservatezza da parte di ciascuno dei suoi destinatari.

12.2. Esclusioni

Gli obblighi di questa Sezione riguardanti la Riservatezza non si applicheranno alle Informazioni Riservate che

- a. sono o diventano generalmente disponibile al pubblico se non a seguito della divulgazione da parte della Parte ricevente in violazione del Partner Agreement,
- b. diventano disponibili per la Parte ricevente da una fonte diversa dalla Parte che divulga, a condizione che la Parte ricevente non abbia motivo di credere che tale fonte sia essa stessa vincolata da un obbligo legale, contrattuale o fiduciario di riservatezza,
- c. erano in possesso della Parte ricevente senza obbligo di riservatezza prima della ricezione dalla Parte che divulga,
- d. vengono sviluppate indipendentemente dalla Parte ricevente senza l'uso o riferimento alle Informazioni Riservate della Parte che divulga, oppure
- e. è richiesto che siano divulgate da un'autorità governativa o dalla legge, purché la Parte ricevente fornisca tempestivamente alla Parte che divulga un avviso scritto della divulgazione richiesta, nella misura in cui tale comunicazione è consentita dalla legge, e collabori con la Parte che divulga per limitare l'ambito di tale divulgazione.

13. Durata e Risoluzione

13.1. Durata

Il Partner Agreement avrà durata per un periodo iniziale di un anno dalla data di accettazione di entrambe le Parti. Successivamente, lo stesso si rinnoverà automaticamente per periodi annuali successivi. Entrambe le Parti possono recedere/risolvere il Partner Agreement in conformità ai termini e alle condizioni nello stesso contenuti.

13.2. Diritti di recesso e risoluzione

13.2.1. **Recesso.** Se non è stato concordato diversamente, ciascuna delle Parti può recedere dal Partner Agreement entro il 30 settembre, a condizione che venga fornito all'altra Parte un preavviso scritto di almeno 3 mesi.

13.2.2. **Risoluzione per inadempimento.** Ciascuna delle Parti può risolvere il Partner Agreement con effetto immediato se l'altra Parte commette una violazione sostanziale dello stesso o non osserva o non adempie ai propri obblighi previsti dal Partner Agreement e la violazione o il mancato adempimento rimane irrisolto per un periodo di 30 giorni dalla ricezione della comunicazione dall'altra Parte.

13.2.3. **Risoluzione per fallimento o liquidazione giudiziale.** Salvo ciò sia impedito dalle leggi applicabili, ciascuna delle Parti può risolvere il Partner Agreement o qualsiasi Program Exhibit mediante comunicazione scritta all'altra Parte se l'altra Parte

- a. diventa insolvente,
- b. effettua una cessione generale a beneficio dei creditori,
- c. presenta o ha presentato contro di essa una istanza di liquidazione giudiziale, per riorganizzazione o accordo simile, oppure per un liquidatore, curatore, commissario o rappresentante simile per i beni o i beni di una delle Parti, o di una parte di essi, oppure
- d. deposita o ha intentato contro di essa qualsiasi altro procedimento ai sensi della legge applicabile sulla liquidazione giudiziale.

13.2.4. **Recesso per cambio di controllo.** Se una terza parte acquisisce tutti o gran parte dei beni del Partner o il 50% o più del potere di voto delle azioni del Partner, il Partner lo comunicherà a Siemens per iscritto e, se Siemens determina in buona fede che vi sia una ragionevole probabilità di una minaccia competitiva significativa per Siemens o incertezza sulla capacità continua del Partner di adempiere ai propri obblighi previsti dal Partner Agreement, Siemens potrà recedere immediatamente dallo stesso al momento della ricezione della comunicazione scritta dal Partner.

13.3. Effetto della comunicazione di risoluzione o recesso

- a. Alla data di efficacia della risoluzione o della scadenza del Partner Agreement, il Partner
 - cesserà di presentarsi come Partner di Siemens, e
 - cesserà di utilizzare le Offerte e i servizi forniti al Partner nell'ambito del Partner Agreement.
- b. Il Partner consegnerà tempestivamente, ma in nessun caso oltre i 15 giorni dalla data di efficacia della risoluzione o recesso, tutte le copie di qualsiasi software e documentazione, inclusi riassunti, abstract, aggiornamenti o modifiche, e qualsiasi altra Informazione Riservata o informazione proprietaria di Siemens in proprio possesso.
- c. La risoluzione o il recesso non solleva le Parti
 - dagli obblighi di pagamento previsti dal Partner Agreement
 - da alcuna responsabilità da esse assunta prima della data di efficacia della risoluzione o del recesso.
- d. Nessuna delle Parti avrà alcuna pretesa contro l'altra sulla base della risoluzione o del recesso da parte dell'altra Parte, o come risarcimento per gli sforzi di una Parte durante il Partner Agreement che hanno portato a benefici dell'altra Parte dopo la sua cessazione, salvo sia obbligatoriamente prevista dalla legge applicabile.

14. Limitazione di responsabilità

14.1. Responsabilità totale e aggregata

La responsabilità complessiva di ciascuna Parte ai sensi del Partner Agreement è limitata agli importi pagati o dovuti a quella Parte dall'altra Parte ai sensi del Partner Agreement (se presenti) come compensazione per gli sforzi a sostegno della partnership durante il periodo di 12 mesi immediatamente precedente al primo evento che ha dato origine alla richiesta. Siemens sarà responsabile solo per le Offerte se acquisite dal Partner direttamente da Siemens e in conformità con il rispettivo Accordo Commerciale.

14.2. Esclusioni

Anche se fosse prevedibile, nessuna delle Parti sarà responsabile per

- a. qualsiasi danno indiretto, incidentale, consequenziale, speciale, esemplare o punitivo;
- b. perdita di produzione;
- c. interruzione delle operazioni;
- d. perdita di utilizzo;
- e. perdita o corruzione dei dati;
- f. pretese contrattuali di terzi;
- g. perdita di ricavi, profitti, capitale e interessi, o risparmi previsti.

14.3. Non applicabilità di limitazioni ed esclusioni

Le limitazioni ed esclusioni stabilite in questa Sezione non si applicano ad alcuna delle Parti in caso di

- a. violazione degli obblighi di pagamento, dei termini di licenza o delle restrizioni d'uso,
- b. dolo, colpa grave, falsa dichiarazione fraudolenta, cattiva condotta volontaria
- c. lesioni personali o morte,
- d. obblighi di indennizzo ai sensi del Partner Agreement,
- e. violazione degli obblighi o delle dichiarazioni e garanzie ai sensi del Partner Agreement riguardanti la riservatezza, la conformità al commercio estero, il rispetto delle leggi o la privacy dei dati, oppure
- f. l'uso improprio o l'appropriazione indebita di diritti di proprietà intellettuale.

14.4. Rispetto della legge applicabile

Inoltre, le limitazioni e le esclusioni stabilite in questa Sezione non si applicano nella misura in cui la responsabilità non possa essere limitata o esclusa in forza della legge applicabile.

14.5. Ambito delle limitazioni ed esclusioni

Le limitazioni ed esclusioni sopra menzionate si applicano

- a. a beneficio di ciascuna Parte e dei suoi affiliati, e dei rispettivi dirigenti, direttori, dipendenti, licenziatari, subappaltatori e rappresentanti, e
- b. indipendentemente dalla forma dell'azione, che si basi su contratto, legge, illecito (inclusa la negligenza) o altro.

14.6. Limite temporale delle richieste

Nessuna delle Parti sarà responsabile per qualsiasi pretesa in relazione al Partner Agreement se tale pretesa viene presentata più di due anni dopo che il primo evento che ha dato origine alla richiesta sia stato o avrebbe dovuto essere scoperto dalla Parte che fa la richiesta.

15. Commercio estero

15.1. Definizioni

- 15.1.1. **Regolamentazioni sul commercio estero:** Tutte le sanzioni, embargo e regolamenti di controllo (ri)export applicabili e, in ogni caso, quelli dell'Unione Europea, degli Stati Uniti d'America e di qualsiasi giurisdizione locale applicabile.

- 15.1.2. **Licenze e diritti limitati:** Tutti i diritti di proprietà intellettuale e i segreti commerciali (inclusi qualsiasi materiale o informazione correlato) trasferiti o concessi in licenza da Siemens a Partner che riguardano beni e tecnologie soggetti a restrizioni all'esportazione come specificato nei rispettivi annessi al Regolamento (UE) n. 833/2014 del Consiglio o al Regolamento (CE) n. 765/2006.

15.2. Conformità al commercio estero

Il Partner rispetterà le Normative sul Commercio Estero riguardanti tutte le Offerte, i diritti di proprietà intellettuale e i segreti commerciali soggetti al partner Agreement.

15.3. Controlli di esportazione per le Offerte

Prima che il Partner effettui qualsiasi transazione con una terza parte riguardante le Offerte, si assicurerà che:

- a. l'uso, il trasferimento o la distribuzione delle Offerte da parte del Partner non violeranno né aggirano alcuna normativa sul commercio estero;
- b. le Offerte non siano destinate a scopi proibiti o non civili (ad esempio armamenti, tecnologia nucleare o altri usi di difesa e militari); e
- c. Il Partner abbia verificato tutte le parti coinvolte nella transazione rispetto alle liste delle parti a restrizioni emesse ai sensi del Foreign Trade Regulations.

15.4. Nessuna (re)esportazione in Russia o Bielorussia

Il Partner potrà:

- a. non vendere, esportare o riesportare, direttamente o indirettamente (ad esempio, tramite paesi dell'Unione Economica Eurasiatica (UEE)), alcuna Offerta verso o per uso in Russia o Bielorussia;
- b. intraprendere i suoi migliori sforzi per garantire che lo scopo di questo divieto di (ri)esportazione non sia ostacolato da alcuna terza parte;
- c. mantenere un meccanismo di monitoraggio adeguato per rilevare comportamenti di qualsiasi terza parte che possa ostacolare lo scopo di questo divieto di (ri)esportazione; e
- d. non utilizzare Licenze e Diritti Limitati per la vendita, fornitura, servizio, produzione, trasferimento o esportazione, direttamente o indirettamente, in Russia o Bielorussia o per l'uso in Russia o Bielorussia e imporrà contrattualmente tali obblighi ai suoi sub licenziatari.

15.5. Offerte digitali

Il Partner potrà:

- a. non scaricare, installare, accedere o utilizzare software o servizi cloud da o in qualsiasi luogo vietato o soggetto a sanzioni complete secondo il Regolamento sul Commercio Estero;
- b. non concedere accesso, trasferire, (ri)esportare (inclusi eventuali "presunti (ri)esporti"), né rendere disponibili software o servizi cloud a qualsiasi entità o persona identificata in una lista di parti riservate emessa ai sensi del Regolamento sul Commercio Estero o di proprietà o controllata da una parte ristretta;
- c. utilizzare software o servizi cloud esclusivamente per scopi consentiti dai Regolamenti sul Commercio Estero (ad esempio, nessun utilizzo in relazione ad armamenti, tecnologia nucleare o armi);
- d. carica sulla piattaforma di servizi cloud solo contenuti non controllati (ad esempio, nell'UE: AL = N; negli Stati Uniti: ecn = N o EAR99);
- e. facilitare una qualsiasi di queste attività da parte di qualsiasi utente;
- f. essere responsabile dell'uso di software o servizi cloud da parte degli utenti;
- g. fornire ai propri utenti le informazioni necessarie per garantire il rispetto dei Regolamenti sul Commercio Estero; e
- h. interrompere l'accesso di qualsiasi utente al software o ai servizi cloud quando viene a conoscenza di una violazione da parte di tale utente delle Regolamentazioni sul Commercio Estero.

Siemens può limitare, sospendere o interrompere l'accesso alle Offerte da parte del Partner o degli utenti del Partner se richiesto dalle Normative sul Commercio Estero.

15.6. Sviluppo dei semiconduttori

Il Partner non utilizzerà Consegne senza il previo consenso scritto di Siemens per sviluppare o produrre circuiti integrati in alcun impianto avanzato di fabbricazione di semiconduttori situato nella Repubblica Popolare Cinese e in ulteriori località limitate che soddisfino i criteri specificati dal Regolamento dell'Amministrazione per l'Esportazione degli Stati Uniti, 15 C.F.R. 744.23.

15.7. Informazioni richieste

15.7.1. **Obbligo informativo del Partner.** Il Partner potrà prontamente:

- a. informare Siemens di eventuali problemi nell'applicazione della Sezione "Vietato la riesportazione in Russia e Bielorussia"; e
- b. fornire su richiesta di Siemens informazioni su
 - gli utenti, l'uso previsto, il luogo d'uso;
 - la destinazione finale delle Offerte; e
 - la propria conformità così come quella dei suoi utenti a questa Sezione sul Commercio Estero.

15.7.2. **Informazioni relative alla difesa, requisito di gestione speciale dei dati.** Se le informazioni sono relative alla difesa o richiedono una gestione speciale dei dati, il Partner informerà Siemens in anticipo e utilizzerà i metodi di divulgazione specificati da Siemens.

15.8. Riserva e sospensione

15.8.1. **Prenotazione.** Siemens non dovrà adempiere a nessun Ordine se impedito da:

- a. ostacoli derivanti da questioni di commercio estero nazionale o internazionale;
- b. ostacoli derivanti dai requisiti doganali; oppure
- c. qualsiasi regolamentazione sul commercio estero.

15.8.2. **Sospensione.** Siemens può limitare o sospendere l'accesso alle Offerte da parte del Cliente o degli utenti del Cliente se richiesto dalle normative sul commercio estero.

15.9. Violazione delle normative sull'esportazione

Qualsiasi violazione da parte del Partner di questa Sezione sul Commercio Estero costituisce una violazione materiale del Partner Agreement.

16. Generale

16.1. Collaboratore autonomo

Il rapporto stabilito dal Partner Agreement è quello tra lavoratori autonomi e nessun Partner Agreement sarà considerato creare una relazione di agenzia, partnership, impiego o joint venture. Nessuna delle Parti avrà il diritto, il potere o l'autorità di agire o creare qualsiasi obbligo, espresso o implicito, per conto dell'altra. Il Partner è pienamente responsabile delle proprie prestazioni secondo il Partner Agreement e tutti gli obblighi finanziari associati all'attività del Partner sono di esclusiva responsabilità del Partner stesso.

16.2. Altri Programmi Partner

Il Partner conferma di aver informato Siemens di eventuali partnership esistenti o partecipazioni a programmi partner gestiti dai concorrenti di Siemens nell'ambito del rispettivo Programma Partner prima della data di entrata in vigore del Partner Agreement. Il Partner informerà immediatamente Siemens per iscritto di qualsiasi cambiamento a riguardo.

16.3. Feedback

Se il Partner fornisce idee riguardo alle Offerte, inclusi suggerimenti per modifiche o miglioramenti (collettivamente "Feedback"), il Partner accetta che tale Feedback possa essere utilizzato da Siemens senza condizione o restrizione.

16.4. Nessuna rappresentanza

Il Partner Agreement non conferisce al Partner alcun diritto o autorità di obbligare Siemens ad accettare ordini. Il Partner non ha il diritto di stipulare contratti di vendita o altri con terzi per conto di Siemens senza il previo consenso scritto di quest'ultima. Salvo espressa autorizzazione scritta da Siemens, il Partner non farà alcuna dichiarazione o garanzia a nome di Siemens né agirà in modo da sostenere responsabilità per conto di Siemens.

16.5. Avvisi

Le comunicazioni ai sensi del Partner Agreement saranno efficaci se fornite per iscritto. "Per iscritto" include l'e-mail, salvo diversa indicazione. Siemens può fornire avvisi tramite Siemens Partner Systems. Le notifiche relative a controversie, richieste, mancata, risoluzione o proroga devono essere inviate tramite lettera alle persone e/o all'indirizzo specificato nel Execution Form. Ciascuna delle Parti può aggiornare le proprie informazioni di contatto per tali avvisi tramite preavviso scritto all'altra Parte.

16.6. Forza Maggiore

Nessuna delle Parti sarà responsabile per ritardi o mancato adempimento di qualsiasi obbligo previsto dal Partner Agreement (eccetto per eventuali obblighi di pagamento) per qualsiasi causa al di fuori del suo ragionevole controllo. La Parte in ritardo comunicherà prontamente l'altra Parte di qualsiasi evento simile.

16.7. Cessione

Nessuna delle Parti può, in tutto o in parte, cedere, subappaltare, sub licenziare o altrimenti trasferire, per legge o in altro modo, il Partner Agreement, o qualsiasi diritto, dovere, obbligo o licenza concessi ai sensi dello stesso senza il previo consenso scritto dell'altra Parte. Nonostante quanto sopra, Siemens può cedere il Partner Agreement o i diritti e le responsabilità in esso previsti a un Affiliato o in relazione a una vendita, fusione, riorganizzazione societaria o dismissione. Il Partner Agreement si estenderà e sarà vincolante per i successori, i rappresentanti legali e i cessionari autorizzati delle Parti.

16.8. Nessuna esclusività

Nessuna delle Parti concede né si impegna ad alcuna esclusività nei confronti dell'altra ai sensi del Partner Agreement. Nessuna delle Parti offre alcuna garanzia all'altra riguardo al successo o alla redditività della loro relazione descritta nel Partner Agreement, né alcuna garanzia che una terza parte stipuli un accordo per i prodotti o servizi dell'altra Parte.

16.9. Nessuna deroga; Validità e applicabilità

Il mancato rispetto di qualsiasi disposizione del Partner Agreement non sarà interpretato come una rinuncia a tale disposizione. Se una qualsiasi disposizione del Partner Agreement viene ritenuta invalida, illegale o non applicabile, la validità, la legalità e l'applicabilità delle restanti disposizioni non saranno compromesse, e tale disposizione sarà ritenuta riformulata per riflettere il più possibile le intenzioni originarie delle Parti in conformità con la legge applicabile. Le Parti concordano che le firme elettroniche avranno la stessa forza ed effetto delle firme manuali.

16.10. Sopravvivenza

La risoluzione o la scadenza del Partner Agreement non influisce sulla validità o l'applicabilità di alcuna disposizione che, per sua natura, sia destinata a sopravvivere a tale risoluzione o scadenza. Senza limitazioni, le disposizioni relative ai seguenti temi sopravviveranno:

- obblighi di riservatezza, che rimarranno in vigore per cinque (5) anni dopo la fine del Partner Agreement;
- obblighi di conformità, tra cui il controllo delle esportazioni, la lotta alla corruzione, la privacy dei dati e la protezione dei dati;
- obblighi di responsabilità e indennizzo;
- proprietà Intellettuale;
- diritto applicabile e risoluzione delle controversie;
- qualsiasi altra disposizione espressamente dichiarata sopravvivere o che per propria natura dovrebbe sopravvivere alla cessazione o alla scadenza.

16.11. Accordo completo

Il Partner Agreement, insieme a eventuali requisiti aggiuntivi previsti nelle Politiche sui Partner, costituisce la dichiarazione completa e completa dell'accordo tra le Parti riguardo all'oggetto e prevale su qualsiasi accordo, intesa o comunicazione precedente o contemporanea, scritta o orale, relativa a tale materia. Il Partner Agreement non può essere modificato se non per iscritto, stipulato tramite firme manuali o firme elettroniche di rappresentanti autorizzati di entrambe le Parti.

16.12. Legge applicabile e Risoluzione delle controversie

16.12.1. **Legge applicabile.** Il Partner Agreement sarà soggetto alle leggi applicabili stabilite nella tabella sottostante, come in esso contenute, senza riferimento a regole di conflitto di leggi. La Convenzione delle Nazioni Unite sui Contratti di Vendita Internazionale di Beni non si applicherà al Partner Agreement. Qualsiasi controversia derivante o in relazione a Partner Agreement sarà risolta come indicato nella tabella sottostante

Se la società Siemens contraente si trova in:	La legge applicabile sarà:	Qualsiasi controversia derivante o in relazione al Partner Agreement sarà:
un paese del Nord o del Sud America, eccetto il Brasile,	le leggi dello Stato del Delaware, Stati Uniti.	soggetta alla giurisdizione dei tribunali dello Stato del Delaware, USA. Ciascuna Parte si sottomette irrevocabilmente alla giurisdizione personale del tribunale competente dello Stato del Delaware per tali controversie.
Brasile,	le leggi del Brasile.	soggetta alla giurisdizione e alla sede del tribunale nella città in cui ha sede l'entità Siemens che stipula l'Accordo di Partner.
un paese in Asia o Australia/Oceania, eccetto Giappone, Israele e Turchia,	le leggi di Singapore.	infine risolta tramite arbitrato vincolante in conformità con le Regole di Arbitrato della Camera di Commercio Internazionale (" Regole ICC "). La sede dell'arbitrato sarà Singapore.
Giappone,	le leggi del Giappone.	infine risolta tramite arbitrato vincolante in conformità con le Regole ICC. La sede dell'arbitrato sarà Tokyo, Giappone.
un paese non coperto da nessuno di questi documenti,	le leggi della Svizzera.	infine risolta tramite arbitrato vincolante in conformità con le Regole ICC. La sede dell'arbitrato sarà Zurigo, in Svizzera.

16.12.2. **Risoluzione delle controversie.** Se una controversia è soggetta ad arbitrato come descritto nella tabella sopra, gli arbitri saranno nominati in conformità con le Regole ICC, il linguaggio utilizzato per le procedure sarà l'inglese e gli ordini di produzione dei documenti saranno limitati ai documenti su cui ciascuna parte si basa specificamente nella propria presentazione. Nulla in questa Sezione limiterà il diritto delle Parti di richiedere rimedi provvisori volti a preservare lo status quo o misure provvisorie in qualsiasi tribunale competente. Nonostante quanto sopra, nella misura consentita dalle leggi applicabili e nella misura in cui ciò non comporterebbe l'invalidità o l'inapplicabilità di questa Sezione, le Parti concordano che Siemens, a sua esclusiva discrezione, può intentare un'azione presso i tribunali della giurisdizione o delle giurisdizioni in cui sono utilizzate Offerte o servizi o il Partner ha la sua sede operativa,

- per far valere i suoi diritti di proprietà intellettuale, oppure
- per il pagamento degli importi dovuti per Offerte o servizi.

Definizioni

Accordo commerciale	Significa l'accordo tra <ul style="list-style-type: none">• Siemens e il Partner oppure• una Parte Autorizzata e il Socio in base ai quali il Partner acquista le Offerte per la rivendita, se applicabile.
Accordo di Controllore Congiunto	Significa i termini e condizioni applicabili alle situazioni in cui Siemens è costituita in Brasile, nello Spazio Economico Europeo o nel Regno Unito e Partner e Siemens hanno congiuntamente accesso e controllo dei dati personali degli individui, come disponibile tramite il seguente link: www.siemens.com/ptm-specific-partner-terms .
Affiliata	Significa qualsiasi entità giuridica che, direttamente o indirettamente: <ul style="list-style-type: none">• è controllato da una Parte• controlla una Parte; oppure• è controllata da un'entità giuridica che controlla direttamente o indirettamente una Parte.
Authorized Company	Indica una terza parte che è stata accettata da Siemens per entrare in un Programma Partner a livello iniziale.
Autorizzazione alla rivendita	Significa l'autorizzazione di un Partner ad acquistare e rivendere Offerte definite per la Rivendita ai Clienti, documentata da un Contratto Commerciale o da altri documenti connessi al Partner Agreement.
Certified Partner	Indica una Authorized Company che ha soddisfatto i requisiti necessari di un Programma Partner come previsto dalle politiche Partner applicabili e riconosciuta da Siemens. I Certified Partner possono essere classificati da Siemens come Partner Level Argento, Oro o Platino.
Cliente	Indica la persona fisica o giuridica che acquista Offerte dal Partner in relazione al Partner Agreement.
Data di entrata in vigore	Indica la data dell'ultima firma di un Execution Form o di un documento comparabile firmato da entrambe le Parti per concludere o modificare il Partner Agreement.
Execution Form	Significa la forma che stabilisce il rapporto di partner, i diritti e gli obblighi delle Parti e come le Parti interagiranno per sostenere le reciproche attività.
Informazioni riservate	Significa che tutte le informazioni divulgate da una Parte o da uno dei suoi Affiliati all'altra Parte ai sensi del Partner Agreement che sono contrassegnate o dichiarate come confidenziali (o che qualsiasi persona ragionevole può riconoscere come riservate per loro natura). Le informazioni riservate di Siemens includono i termini del Partner Agreement, la Proprietà Intellettuale di Siemens, informazioni sulle Offerte, le informazioni fornite da Siemens sul Siemens Partner System e qualsiasi informazione che il Partner ottiene tramite benchmarking di qualsiasi Offerta.
Offerta	Significa che l'offerta individuale che Siemens rende disponibile al mercato. Un'Offerta può consistere in qualsiasi software, servizio cloud, hardware, servizi professionali o di formazione Siemens, o una combinazione di questi, e qualsiasi servizio di manutenzione e supporto associati e documentazione utente correlata.
Offerta di rivendita	Significa un'Offerta per la quale il Partner ha un'Autorizzazione alla Rivendita.
Parte Autorizzata	Significa o una Authorized Company o un Certified Partner con un'Autorizzazione alla Rivendita.
Partner Emblem	Significa l'emblema autorizzato da Siemens per iscritto per l'uso da parte del Partner.
Partner Target Agreement ("PTA")	Significa un documento aggiornato annualmente dalle Parti contenente i pilastri commerciali della partnership per il/i Programma Partner pertinente. Può anche essere chiamato business plan o qualcosa di simile.
Politiche per i Partner	Significa le politiche attualmente in vigore che Siemens pubblica sul Siemens Partner System o comunica al Partner per iscritto.
Program Exhibit	Significa l'Allegato come determinato nel Execution Form che descrive l'ambito di uno specifico Programma Partner.
Programma Partner	Indica uno specifico Programma Partner Siemens come descritto nel Program Exhibit.
Proprietà intellettuale	Significa tutti i diritti, titoli e interessi su e verso qualsiasi proprietà intellettuale, inclusi ma non limitati a brevetti, modelli di utilità, domande di brevetto, diritti di priorità, segreti commerciali, marchi, marchi

di servizio, diritti d'autore, opere mascherate, diritti di database, diritti di design e qualsiasi altro diritto proprietario, sia registrato che non registrato, e che sia presente ora o in futuro. La Proprietà Intellettuale comprende anche invenzioni, scoperte, idee, concetti, know-how, metodologie, processi, software (inclusi codice sorgente e codice oggetto), dati tecnici, strumenti di sviluppo e tecniche legalmente protette dalla legge applicabile.

Sistema Partner Siemens	Significa i portali online o i siti web che Siemens può rendere disponibili al Partner di tanto in tanto. Il Siemens Partner System include, ma non si limita a, il Siemens Partner Sales Portal, informazioni sulle Offerte, materiali di vendita e marketing, materiali di formazione, alcuni sistemi o strumenti Siemens e le Politiche dei Partner.
Termini del Partner Emblem	Significa i termini che regolano l'uso del Partner Emblem concordati nella Sezione sul Partner Emblem di Siemens in queste Condizioni di Base Partner, come disponibili nel seguente link: http://www.siemens.com/ptm-specific-partner-terms www.siemens.com/ptm-specific-partner-terms.
Territorio	La nazione in cui ha sede il Partner o come definito nel Partner Agreement.
