

**Zusatzvereinbarung für Reseller-Modell**

Diese Zusatzvereinbarung für Reseller („**Zusatzvereinbarung für Reseller**“) ist Teil der Partnerprogramm-Vereinbarung und legt die zusätzlichen Geschäftsbedingungen für die Ernennung des Partners als nicht exklusiven Reseller von Angeboten an Kunden fest. Im letzten Abschnitt oder an anderer Stelle in dieser Vereinbarung haben großgeschriebene Begriffe eine für das gesamte Dokument definierte Bedeutung.

**1. ERNENNUNG UND BERECHTIGUNGEN**

<b>1.1</b> <b>Ernennung und Änderungen</b>	Siemens ernennt den Partner als nicht exklusiven Reseller von Vertriebsberechtigten Angeboten an Kunden im Vertragsgebiet während der Laufzeit dieser Zusatzvereinbarung für Reseller, vorbehaltlich dieser Vereinbarung und aller verbundenen Partner Policies. Es steht dem Partner frei, auf unaufgeforderte Anfragen von Kunden zu reagieren, jedoch ist es dem Partner untersagt, aktiv Vertriebsberechtigte Angebote außerhalb des Vertragsgebiets oder an Named Accounts innerhalb des Vertragsgebiets zu vermarkten und weiterzuverkaufen. Entscheidet Siemens im Einzelfall eigenständig, eine bestimmte Opportunity für einen Named Account nicht wahrzunehmen, kann Siemens diese Opportunity an den Partner weitergeben. Das Vertragsgebiet und die Vertriebsberechtigten Angebote können während der Laufzeit dieser Zusatzvereinbarung für Reseller jederzeit im gegenseitigen schriftlichen Einvernehmen der Parteien aktualisiert werden. Siemens behält sich das Recht vor, (i) die Liste der Vertriebsberechtigten Angebote und/oder das Vertragsgebiet jederzeit während der Laufzeit dieser Zusatzvereinbarung für Reseller mit einer Frist von 30 Tagen schriftlich zu überarbeiten (z. B. per Benachrichtigungsschreiben, dokumentiert im Geschäftsplan oder bestätigt im Partnerportal), vorausgesetzt, dass Siemens zumutbare Anstrengungen unternimmt, um Änderungen an den Vertriebsrechten zu beschränken (z. B. nicht mehr als zweimal pro Jahr), (ii) Vertriebsberechtigte Angebote direkt im Vertragsgebiet zu verkaufen und (iii) weitere Partner für den Wiederverkauf von Angeboten im Vertragsgebiet zu ernennen.
<b>1.2</b> <b>Rechtsanspruch an den Angeboten</b>	Sofern in dieser Vereinbarung nicht ausdrücklich etwas anderes geregelt ist, beinhaltet das Recht des Partners, Vertriebsberechtigte Angebote weiterzuverkaufen und für diese Verkaufsförderungsmaßnahmen zu ergreifen, aber nicht das Recht, Angebote zu vervielfältigen, zu veröffentlichen oder Lizenzen für die Angebote zu erteilen. 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. Der Rechtsanspruch an der erworbenen Hardware geht je nachdem auf den Partner oder Kunden über, sobald Siemens hierfür die vollständige Bezahlung erhalten hat.
<b>1.3</b> <b>Geschäfte aufgrund des Siemens Academic Programs</b>	Siemens hat bestimmte Angebote im Partnerportal für den Verkauf an berechtigte akademische Einrichtungen freigegeben, die zusätzlichen Anforderungen und Bedingungen unterliegen. Mit vorheriger schriftlicher Zustimmung von Siemens darf der Partner die freigegebenen Angebote zur Verwendung in berechtigten akademischen Bildungseinrichtungen weiterverkaufen, sofern der Partner einen Antrag „Academic Grant Application“ gestellt hat. Keine Bestimmung dieses Abschnitts hindert den Partner daran, Vertriebsberechtigte Angebote an Bildungseinrichtungen zu den Standardbedingungen von Siemens für kommerzielle Angebote nach Maßgabe anderer Bestimmungen dieser Zusatzvereinbarung für Reseller zu verkaufen.

**2. ANFORDERUNGEN UND PFLICHTEN**

<b>2.1</b> <b>Personalbedarf</b>	Der Partner ist verpflichtet, Personal zu beschäftigen und Ressourcen vorzuhalten, die das erforderliche technische Fachwissen haben, um die Verpflichtungen des Partners gemäß dieser Zusatzvereinbarung für Reseller zu erfüllen. Dazu gehören mindestens ein geschulter Vertriebsmitarbeiter und ein geschulter Anwendungstechniker an jedem autorisierten Standort innerhalb des Vertragsgebiets. Das Vertriebs- und Technikpersonal des Partners nimmt an den Schulungs- und Zertifizierungsprogrammen von Siemens für die Vertriebsberechtigten Angebote teil. Solche Schulungen unterliegen den standardisierten Schulungsbedingungen von Siemens und können online, in den Siemens-Räumlichkeiten oder an anderen von Siemens bestimmten Orten angeboten werden.
-------------------------------------	--

<b>2.2</b> <b>Partner,</b> <b>First-Line-Support und</b> <b>Customer Success</b>	Der Partner wird Dienstleistungen für den Kundenerfolg bereitstellen, die in den Partner Policies beschrieben sind. Sofern im Partner Authorization Form angegeben, bietet der Partner First-Line-Support für Kunden, die jährliche ME&S-Services oder Abonnements vom Partner erworben haben. Wenn der Partner First-Line-Support anbietet, unterhält er eine Support-Einheit mit Systemen, die mit allen Vertriebsberechtigten Angeboten ausgestattet sind. Zusätzlich benötigt der Partner technisch ausgebildetes Support-Personal und ein Trackingsystem, um monatliche Berichte zu erstellen. Sofern der Partner als Auftragsverarbeiter der von Kunden zur Verfügung gestellten personenbezogenen Daten fungiert, wird er die Datenschutzbestimmungen einhalten, die unter <a href="http://www.siemens.com/sw-partner/dpa">www.siemens.com/sw-partner/dpa</a> abrufbar sind und durch diesen Verweis hiermit einbezogen werden. Für die Zwecke der Datenschutzbestimmungen gilt die Liste der Auftragsverarbeiter im Partner Authorization Form im „Anhang III“.
<b>2.3</b> <b>Siemens</b> <b>Support</b> <b>Services</b>	Siemens wird dem Partner in einem angemessenen Umfang online technischen PreSales-Support 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 Vertriebsberechtigte Angebote First-Line-Support (PostSales-Support) wie im Kundenvertrag beschrieben zur Verfügung stellen, es sei denn, der Partner ist für die Bereitstellung des First-Line-Supports (PostSales-Support) verantwortlich, wie im Partner Authorization Form angegeben. Siemens wird alle ME&S-Services und Softwareupgrades, die für Vertriebsberechtigte Angebote entwickelt wurden, in Übereinstimmung mit dem Kundenvertrag direkt an den Kunden leisten. Siemens wird dem Partner auch Folgeversionen zur Verfügung stellen, damit der Reseller seine Verpflichtungen aus dieser Vereinbarung erfüllen kann.
<b>2.4</b> <b>Kunden-</b> <b>kontakt</b>	Sofern der Partner und der Kunde nichts anderes vereinbaren, verwendet der Partner die Kundendaten nur zum Verkauf von Angeboten und Zusatzleistungen an den Kunden. Die im Siemens-Kundenvertrag enthaltenen Sicherheits-, Datenschutz- und Geheimhaltungsverpflichtungen gelten ausschließlich für diese 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 über den Partner erworbenen Abonnements oder jährlichen ME&S-Services zu verlängern.

### **3. GESCHÄFTSPLAN UND PARTNERENTWICKLUNG**

---

<b>3.1</b> <b>Jährlicher</b> <b>Geschäftsplan</b>	Der Partner und Siemens dürfen in Verbindung mit der Unterzeichnung dieser Vereinbarung einen initialen Geschäftsplan erstellen, der durch diesen Verweis in die Vereinbarung einbezogen wird. Im Rahmen des Geschäftsplans dürfen die Parteien (i) die Vertriebsberechtigten Angebote oder das Vertragsgebiet zuweisen, (ii) Messgrößen und Umsatzziele aufgeschlüsselt nach Quartalen und/oder Angeboten zuweisen, (iii) den Partner-Level zuweisen und (iv) die Verpflichtungen des Partners in Bezug auf die Bereitstellung von Pflege- und Support-Leistungen für die Vertriebsberechtigten 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 Reseller kann jede Partei jederzeit durch schriftliche Mitteilung an die andere Partei Gespräche über Änderungen des Geschäftsplans aufnehmen.
<b>3.2</b> <b>Vierteljährlicher Abgleich</b> <b>der</b> <b>Geschäftsentwicklung</b> <b>und Berichterstellung</b>	Der Partner und Siemens einigen sich auf eine Methode zum vierteljährlichen Abgleich der Geschäftsentwicklung. 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 Vertriebsberechtigten Angeboten sowie professionelle Services und Kundentrainings enthalten. Der Partner muss wettbewerbssensible Informationen, wie z. B. Endkundenpreise, in solchen Berichten weglassen.
<b>3.3</b> <b>Partner-</b> <b>Informationen-</b> <b>Account</b>	Falls zutreffend, wird der Partner die von Siemens zumutbar verlangten finanzwirtschaftlichen Angaben zur Verfügung stellen, damit Siemens einen Account für den Partner einrichten kann. Der Partner darf erst nach Einrichtung eines Accounts Direktkäufe im Sinne dieser Vereinbarung bei Siemens tätigen. Siemens darf eine Kreditgewährung an den Partner nach billigem Ermessen widerrufen oder aussetzen. Der Partner wird Siemens innerhalb von fünfzehn (15) Werktagen nach einem angemessenen Antrag von Siemens aktualisierte finanzwirtschaftliche Angaben vorlegen.

## **4. PARTNERVERGÜTUNG**

---

### **4.1**

#### **Marge des Partners**

Der Partner verkauft die Vertriebsberechtigten Angebote an Kunden zu Preisen weiter, die er nach eigenem Ermessen festlegt. Sofern in dieser Zusatzvereinbarung für Reseller nichts anderes festgelegt ist, zahlt der Partner den Siemens-Listenpreis für das jeweilige Vertriebsberechtigte Angebot oder die jeweiligen Dienstleistungen im Land des Erwerbs abzüglich des in der Tabelle „Discount & Performance Metrics“ festgelegten Partnerrabatts für den Erwerb bei Siemens. Die Differenz zwischen dem vom Partner an Siemens zu zahlenden Betrag und dem Wiederverkaufspreis des Partners für ein Vertriebsberechtigtes Angebot stellt die Vergütung des Partners für die unter dieser Zusatzvereinbarung für Reseller abgeschlossenen Verkäufe dar. Das Recht des Partners auf Preisnachlässe in Übereinstimmung mit der Tabelle „Discount & Performance Metrics“ hängt davon ab, dass der Partner die Bedingungen dieser Vereinbarung und der Partner Policies zum Zeitpunkt des Verkaufsabschlusses einhält. Die Siemens-Listenpreise für Vertriebsberechtigte Angebote und Dienstleistungen im Vertragsgebiet werden im Partnerportal veröffentlicht. Siemens kann die Tabelle „Discount & Performance Metrics“ 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, so lange berücksichtigen, wie das Angebot gültig ist.

### **4.2**

#### **Vermittlung von Geschäften durch Siemens an den Partner**

Die Rabatte und Partner-Benefits, die dem Partner im Rahmen dieser Zusatzvereinbarung für Reseller zur Verfügung stehen, basieren auf der Generierung von Leads durch den Partner, der Beteiligung an PreSales-Aktivitäten, dem Abschluss von Geschäften mit Kunden und der Bereitstellung eines bestimmten Maßes an Post-Sales-Support für Kunden. In bestimmten Situationen übernimmt Siemens einige oder alle dieser Aktivitäten selbst, kann aber bestimmte Teile des Geschäfts zur Abwicklung an Partner weiterleiten. In solchen Fällen, wenn eine Vermittlung vom Partner akzeptiert wird, ist der Partner dafür verantwortlich, das Geschäft mit dem Kunden in Übereinstimmung mit den Anforderungen dieser Zusatzvereinbarung für Reseller abzuschließen. Die Höhe der vom Partner einbehaltenen Vergütung wird in Übereinstimmung mit den Bedingungen „PARTNER FULFILLMENT TERMS REFERRAL OF TRANSACTIONS BY SIEMENS FOR PARTNER FULFILLMENT“ in den Partner Policies festgelegt.

### **4.3**

#### **Vermittlung von Geschäften vom Partner an Siemens**

In einigen Fällen (z. B. fehlende Kompetenzen, fehlende Vertriebsberechtigung) kann der Partner die Notwendigkeit sehen, ein Geschäft an Siemens zu verweisen, mit der Absicht, dass Siemens das Geschäft direkt mit dem potenziellen Kunden abschließt. Wird die Vermittlung von Siemens akzeptiert, erfolgt der Abschluss des daraus resultierenden Geschäfts direkt zwischen Siemens und dem potenziellen Kunden und die dem Partner zustehende Vergütung richtet sich ausschließlich nach den in den Partner Policies dargelegten Bedingungen: „PARTNER FULFILLMENT TERMS REFERRAL OF TRANSACTIONS BY SIEMENS FOR PARTNER FULFILLMENT“. Der Partner erkennt an, dass nicht alle Angebote für eine Vergütung aufgrund einer Vermittlung infrage kommen, wie in den Partner Policies angegeben.

### **4.4**

#### **Umsatz- ziele und Partner- Benefits**

Wenn Umsatzziele vereinbart wurden, basiert das Erreichen der Umsatzziele auf dem Umsatz, der sich aus allen Verkäufen an Kunden in dem Vertragsgebiet ergibt, die der Partner im Rahmen dieser Zusatzvereinbarung für Reseller jeweils am Ende eines Geschäftsquartals für das laufende Jahr insgesamt abgeschlossen hat. Falls der Partner sein Umsatzziel für das laufende Jahr bis zum Ende des Geschäftsquartals erreicht, kann er Anspruch auf bestimmte Partner-Benefits haben. Der Zuwachs und die Art der dem Partner zur Verfügung stehenden Partner-Benefits richten sich nach dem Partner-Level des Partners, wie in den Partner Policies beschrieben. Die Leitlinien für das Partner-Level sind in der Tabelle „Discount & Performance Metrics“ beschrieben. Das Partner-Level des Partners wird auf dem Partner Authorization Form angegeben und kann von Siemens jederzeit auf der Grundlage der Leistung des Partners aktualisiert werden.

### **4.5**

#### **Promotionaktion**

Siemens kann im Vertragsgebiet gelegentlich eine Promotionaktion anbieten, die dem Kunden und Partner Zugang zu zusätzlichen Rabatten verschafft. Rabatte für Promotionaktionen gelten zusätzlich zu oder anstelle der in der Tabelle „Discount & Performance Metrics“ angegebenen Preise und Rabatte und können besonderen Bedingungen unterliegen, die in der jeweiligen Promotionaktion beschrieben sind.

## 5. ANGEBOTE UND TECHNOLOGIE VON SIEMENS

---

<b>5.1 Demonstrationen, PreSales-Support und Post-Sales- Support</b>	Siemens kann dem Partner nach billigem Ermessen Zugang zu oder Kopien von Demonstrationssoftware oder Cloud-Services zur Verfügung stellen. Der Partner kann auch Demonstrationshardware zu den in der Tabelle „Discount & Performance Metrics“ angegebenen Rabatten erwerben. Der Partner darf die Angebote zu Demonstrationszwecken ausschließlich dazu verwenden, (i) potenziellen Kunden die Angebote zu demonstrieren, (ii) PreSales-Support für einen Kunden zu leisten, (iii) Kunden nach dem Verkauf First-Line-Support (Post-Sales-Support) zu leisten (falls in dieser Zusatzvereinbarung für Wiederverkäufer vorgesehen) und (iv) Schulungen für Mitarbeiter des Partners durchzuführen. Eine anderweitige Nutzung von Angeboten zu Demonstrationszwecken ist nicht gestattet. Der Partner muss den von Siemens festgelegten zusätzlichen Bedingungen zustimmen, bevor er die Angebote zu Demonstrationszwecken erhält oder nutzt.
<b>5.2 Schulungs- materialien</b>	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 ausdrücklich 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.
<b>5.3 Angebote für sonstige Zwecke</b>	Der Partner darf Angebote für andere als die in dieser Vereinbarung genehmigten Verwendungszwecke in Übereinstimmung mit den Standardbedingungen von Siemens erwerben, die in einer Bestellung angegeben und unter <a href="http://www.siemens.com/sw-terms">www.siemens.com/sw-terms</a> 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 lizenziieren, wenn der Partner mit Siemens eine separate Zusatzvereinbarung für Partnermodelle oder einen Vertrag abgeschlossen hat, der solche Aktivitäten erlaubt.
<b>5.4 Advantedge</b>	Siemens kann dem Partner nach eigenem Ermessen das Recht einräumen, Advantedge-Methoden, -Templates, -Tools und -Best Practices („ <b>Advantedge</b> “) von Siemens als Grundlage für die Erbringung von Implementierungsleistungen für Kunden zu nutzen. Der Partner erkennt an, dass Advantedge von Siemens entwickelt wurde und als betriebseigene und vertrauliche Information von Siemens gilt. Der Partner ist allein für alle Ergebnisse verantwortlich, die er durch die Nutzung von Advantedge erzielt. Das Recht des Partners auf Nutzung von Advantedge endet mit der Kündigung dieser Zusatzvereinbarung für Reseller aus beliebigem Grund. Darüber hinaus kann das Recht auf Nutzung von Advantedge dem Partner von Siemens aus beliebigem Grund mit mindestens 30 Tagen Kündigungsfrist schriftlich gekündigt werden.
<b>5.5 Änderungen am Schulungsmaterial oder Advantedge</b>	Der Partner darf mit vorheriger schriftlicher Zustimmung von Siemens die Schulungsmaterialien oder Advantedge ändern. Das Recht des Partners, die Schulungsmaterialien oder Advantedge zu ändern und zu individualisieren, ist darauf beschränkt, dem Partner zu erlauben, (i) seine Logos, Markennamen und/oder Kontaktinformationen zu geänderten Schulungsmaterialien oder Advantedge hinzuzufügen, (ii) die Schulungsmaterialien oder Advantedge zu übersetzen oder anderweitig zu lokalisieren, um sie im Vertriebsgebiet effizienter oder akzeptabler nutzen zu können, (iii) Teile von Advantedge oder Schulungsmaterialien zu kürzen, neu anzurordnen oder mit anderen vom Partner verwendeten Methoden, Tools oder Materialien zu kombinieren. Andere Änderungen an den Schulungsunterlagen oder an Advantedge sind nicht zulässig. Alle Werke, die aus einer solchen Änderung oder Individualisierung resultieren, gelten als Siemens-Schulungsmaterial oder Advantedge und unterliegen denselben 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 und schadlos zu halten, die in irgendeiner Weise mit der partnerseitigen Erbringung von professionellen Beratungs-, Schulungs- oder Advantedge-Dienstleistungen in Verbindung stehen und die auf der Grundlage der Siemens-Angebote erbracht werden.
<b>5.6 Anwendbare Geschäftsbedingungen und Haftungsausschlüsse</b>	Für Advantedge sowie alle Angebote und Schulungsmaterialien, die dem Partner im Rahmen dieser Zusatzvereinbarung für Reseller zur Verfügung gestellt werden, gelten die im Partnerportal veröffentlichten Geschäftsbedingungen und Policies von Siemens. <b>Diese Angebote, Schulungsmaterialien und Advantedge werden, wie sie sind und wie verfügbar und ohne jegliche Gewährleistung einschließlich der Gewährleistung der Vermarktbarkeit oder der Eignung für einen bestimmten Zweck, zur Verfügung gestellt.</b>

## 6. BESTELLUNGEN UND ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

---

<b>6.1</b> <b>Bestellungen</b>	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 Reseller 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 Reseller anwendbar sind; (ii) die Bezeichnung von bestellten Angeboten mit Artikelnummer, Menge und Nettopreis; (iii) Versandanweisungen und Lieferort; (iv) die gewünschten Liefertermine; (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. <b>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 ausstehende Bestellungen des Partners abzulehnen.</b>
<b>6.2</b> <b>Verlängerungen</b>	Für den Fall, dass dies in der Bestellung angegeben oder anderweitig zwischen den Parteien schriftlich oder im elektronischen oder Online-Bestellsystem von Siemens vereinbart wird, verlängern sich das Abonnement oder die ME&S-Services für ein entsprechendes kostenpflichtiges Vertriebsberechtigtes 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 Laufzeit wie die vorangegangene Laufzeit oder 12 Monate, je nachdem, welcher Zeitraum länger ist. Für jede Verlängerung des Abonnements oder der ME&S-Services gelten die jeweils aktuellen Standardbedingungen von Siemens für das autorisierte Angebot, wie sie in einer Bestellung angegeben und unter <a href="http://www.siemens.com/sw-terms">www.siemens.com/sw-terms</a> 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.
<b>6.3</b> <b>Lieferung</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>(a) <b>Software.</b> Sobald Siemens eine Bestellung annimmt, wird Siemens dem Partner oder nach Wahl des Partners direkt dem jeweiligen Kunden Vertriebsberechtigten Angebote, die eine Softwareinstallation erfordern, 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.</li><li>(b) <b>Cloud-Services.</b> Sobald Siemens eine Bestellung annimmt, wird Siemens dem jeweiligen Kunden Vertriebsberechtigte 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.</li></ul>

- (c) **Hardware.** Sobald Siemens eine Bestellung annimmt, wird die Hardware, einschließlich der darin enthaltenen Firmware, dem Kunden FCA (Incoterms) 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 für den Kunden gemäß den in diesem Absatz festgesetzten Lieferbedingungen gilt zum Zwecke dieser Zusatzvereinbarung für Reseller als „Lieferung“. Dies gilt auch für den Fall, dass Siemens an irgendwelchen Transportvereinbarungen für Hardware nach einer solchen Lieferung beteiligt ist.

#### 6.4

##### 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-Services im Voraus in Rechnung gestellt. Zusätzlich zu allen anderen steuerlichen Verpflichtungen, die in dieser Vereinbarung festgelegt sind, unterliegen 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 Beträgen 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 Rechtsmitteln 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 Reseller und bzw. oder diese Vereinbarung kündigen. Auf überfällige Beträge wird ein Säumniszuschlag in Höhe von anderthalb Prozent (1,5 %) 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-Benefits und ist nicht mehr berechtigt, Partner-Benefits für das laufende Quartal zu erhalten.

## 7. KUNDENVERTRÄGE

---

Bevor der Kunde Zugang zu den Vertriebsberechtigten Angeboten oder Services erhält, muss er das elektronische Online-Vertragsabschlussystem von Siemens oder ein von Siemens angegebenes Ersatzsystem nutzen, um dem Kundenvertrag und jeglichen sonstigen von Siemens in einer Bestellung angegebenen Bedingungen zuzustimmen. 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. Als Kundenvertrag gelten die Standardbedingungen von Siemens für das autorisierte Angebot, wie sie in einer Bestellung angegeben und unter [www.siemens.com/sw-terms](http://www.siemens.com/sw-terms) eingesehen werden können, es sei denn, Siemens hat schriftlich etwas anderes vereinbart. Mit der 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 durch eine Kundenbestellung oder ein ähnliches Dokument nicht versucht wird, 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. LAUFZEIT UND KÜNDIGUNG**

---

<b>8.1 Laufzeit</b>	Diese Zusatzvereinbarung für Reseller bleibt für einen Zeitraum von zunächst einem Jahr ab dem Datum ihrer Annahme durch beide Parteien in vollem Umfang in Kraft und wirksam. Danach verlängert sich diese Zusatzvereinbarung für Reseller automatisch um jeweils ein weiteres Jahr. Jede Partei kann diese Zusatzvereinbarung für Reseller in Übereinstimmung mit den Bedingungen dieser Vereinbarung kündigen.
<b>8.2 Kündigung</b>	Zusätzlich zu den in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen festgelegten Kündigungsrechten kann Siemens die Rechte des Partners in Bezug auf das Vertragsgebiet, die autorisierten Partnerstandorte des Partners oder die Vertriebsberechtigten Angebote mit einer Frist von 30 Tagen schriftlich aussetzen oder kündigen. Eine Teilaussetzung oder -kündigung hat keinen Einfluss auf die weitere Anwendbarkeit dieser Zusatzvereinbarung für Reseller auf den übrigen Teil des Vertragsgebiets, die autorisierten Partnerstandorte, die Vertriebsberechtigten Angebote oder andere Zusatzvereinbarungen von anderen Partnermodellen oder separate Vereinbarungen mit Siemens.
<b>8.3 Wirksamkeit der Kündigungsanzeige und Kündigung</b>	Nach der Kündigung ist der Partner nur berechtigt, einen anteiligen Teil der Rabatte einzubehalten, die er für neue oder verlängerte Abonnements oder ME&S-Services 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-Servicesvertrags. Nach der Kündigung dieser Zusatzvereinbarung für Reseller stellt der Partner sich nicht mehr als autorisierter Reseller von Vertriebsberechtigten Angeboten dar und unterlässt alle Aktivitäten, die in der Öffentlichkeit den Eindruck erwecken könnten, der Partner sei entsprechend autorisiert. Während der Kündigungsfrist wird Siemens den Zugang des Partners zum Partnerportal und die angeschlossenen Siemens-Zugänge für Vertrieb und Marketing sperren, sofern der Partner keine weiteren aktiven Zusatzvereinbarungen von anderen Partnermodellen 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 Installationsorte aller gültigen Abonnements, (iii) aller laufenden ME&S-Servicesverträge der Kunden mit der verbleibenden Laufzeit dieser Verträge, (iv) aller anhängigen Transaktionen, (v) aller laufenden professionellen Services oder Schulungsprojekte und (vi) aller an Siemens geschuldeten Beträge.

## **9. DEFINITIONEN**

---

<b>9.1 „Vertriebsberechtigte Angebote“</b>	bezeichnet die jeweils aktuelle Liste der Angebote, zu deren Wiederverkauf der Partner ausdrücklich berechtigt ist. Vertriebsberechtigte Angebote werden zunächst im Partner Authorization Form angegeben und dann von Zeit zu Zeit in Übereinstimmung mit dieser Zusatzvereinbarung für Reseller aktualisiert.
<b>9.2 „Geschäftsplan“</b>	bezeichnet einen Geschäftsplan, den der Partner und Siemens bei Unterzeichnung dieser Zusatzvereinbarung für Wiederverkäufer gemeinsam entwickelt und vereinbart haben und der von den Parteien von Zeit zu Zeit aktualisiert werden kann.
<b>9.3 „Discount &amp; Performance Metrics“</b>	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 Vertragsgebiet sowie alle mit den Partner-Benefits zusammenhängenden Qualifikationen und Umsatzkennzahlen beschreibt.
<b>9.4 „ME&amp;S-Services“</b>	bezeichnet die von Siemens oder dem Partner erbrachten Softwarepflege- und Hardwarepflege-, Softwareerweiterungs- und technischen Support-Leistungen.
<b>9.5 „Named Accounts“</b>	bezeichnet die Personen oder Unternehmen, die Siemens als Named Accounts im Partnerportal benennt. Die Beziehung zwischen den Parteien in Bezug auf die Named Accounts ist in Abschnitt 1.1 beschrieben.
<b>9.6 „Bestellung“</b>	bezeichnet eine Siemens Order Form, ein Licensed Software Designation Agreement (LSDA) oder ein ähnliches Bestelldokument, das einem Kunden vorgelegt werden kann.
<b>9.7 „Partner Authorization Form“</b>	bezeichnet ein separates Formular, in dem die anfänglichen Vertriebsrechte des Partners zum Wiederverkauf der Angebote festgelegt sind.

<b>9.8 „Partner- Benefits“</b>	bezeichnet zusätzliche Rabatte und Vergünstigungen, zu denen der Partner berechtigt sein kann, wie in der Tabelle „Discount & Performance Metrics“ und in den Partner Policies beschrieben.
<b>9.9 „Umsatzziel“</b>	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.
<b>9.10 „Subscription“</b>	bezeichnet 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.
<b>9.11 „Vertragsgebiet“</b>	bezeichnet das geografische Gebiet (das auf bestimmte Märkte beschränkt sein kann), das im Partner Authorization Form beschrieben ist. Die Beziehung zwischen den Parteien in Bezug auf das Vertragsgebiet ist in Abschnitt 1.1 beschrieben.