

Zusatzvereinbarung für Service-Kooperationspartner

Diese Zusatzvereinbarung für die Service-Kooperationspartner („Zusatzvereinbarung für Service-Kooperationspartner“) ist Teil der Partnerprogramm-Vereinbarung und regelt zusätzliche Bedingungen für den Aufbau einer strategischen Partnerschaft zwischen Siemens und dem Partner. Im letzten Abschnitt oder an anderer Stelle in diesem Dokument großgeschriebene Begriffe haben eine für das gesamte Dokument definierte Bedeutung.

1. DIE STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT

- 1.1 Zweck** Siemens und der Partner vereinbaren die Errichtung der Strategischen Partnerschaft zum beiderseitigen Vorteil, um einen größeren Anteil am schnell wachsenden Markt für Serviceleistungen und Produkte der Informationstechnologie zu gewinnen. Die Parteien werden zusammenarbeiten, um neue Umsatzmöglichkeiten und Marktzugänge zu erschließen. Die Parteien oder ihre Verbundenen Unternehmen können separate Serviceverträge abschließen, um die im Rahmen der strategischen Partnerschaft vorgesehenen Anforderungen des Kunden zu erfüllen.
- 1.2 Strategische Partnerschaft Manager** Beide Parteien werden eine Person benennen, die die strategische Ausrichtung der strategischen Partnerschaft vorantreibt und den Geschäftsplan verwaltet („Strategic Partnership Manager“). Der Strategic Partnership Manager interagiert und koordiniert die Arbeit globaler, regionaler und lokaler Ressourcen und unterstützt die Organisationen vor Ort aktiv bei der Suche, dem Verkauf und der Lieferung. Jede Partei kann ihren Strategic Partnership Manager durch Mitteilung an die andere Partei wechseln.
- 1.3 Go-to-Market-Angebote und Marketing** Siemens und der Partner können bei der Entwicklung, Bereitstellung und Vermarktung von Go-to-Market-Angeboten zur Förderung der Strategischen Partnerschaft zusammenarbeiten. Zu diesen Aktivitäten gehören unter anderem Pressemitteilungen, Werbung, die Verwendung von Logos, Aktivitäten zur Markenidentität, White Paper, Kundenreferenzen, Kundenseminare, Branchenkonferenzen und Thought-Leadership-Initiativen. Die Parteien werden an den intern gesponserten regionalen und branchenspezifischen Veranstaltungen teilnehmen, die für die Strategische Partnerschaft von Bedeutung sind, vorbehaltlich der von den Parteien einvernehmlich festgelegten Bedingungen. Alle Pressemitteilungen und öffentlichen Bekanntmachungen, die sich auf die Strategische Partnerschaft oder den Gegenstand dieser Zusatzvereinbarung für Service-Kooperationspartner beziehen, bedürfen der vorherigen schriftlichen Zustimmung beider Parteien, die nicht unbillig verweigert werden darf.
- 1.4 Sales Engagement** Die Parteien werden **(i)** Ressourcen für die Lead-Generierung, den Vertrieb und die Umsetzung neuer Geschäfte bereitstellen und **(ii)** ein gezieltes Business-Development-Programm einrichten, um die gemeinsame Performance des Vertriebspersonals zu verbessern.
- 1.5 Schulung** Der Partner wird seine Vertriebsmitarbeiter und andere relevante Mitarbeiter in angemessenem Umfang zur Verfügung stellen, um Schulungen zu den Go-to Market-Angeboten und der Siemens-Technologie zu absolvieren und sich mit diesen vertraut zu machen. Siemens kann dem Partner den Zugang zu Online-Schulungsmaterialien ausschließlich zur Schulung seines Personals ermöglichen. Der Partner ist nur in dem in dieser Vereinbarung festgelegten Ausmaß berechtigt, das Schulungsmaterial zu nutzen, zu kopieren, zu entwickeln, zu verändern, davon abgeleitete Werke zu erstellen oder Unterlizenzen zu vergeben. Eine anderweitige Verwendung des Schulungsmaterials ist nicht gestattet. Die Parteien können gegebenenfalls Schulungsanforderungen entwickeln und in den Geschäftsplan aufnehmen.
- 1.6 Gemeinsame Projekte und Kundenverträge** Für bestimmte Accounts können der Partner und Siemens vereinbaren, ein „Team“ zu bilden und ein bestimmtes Projekt gemeinsam anzugehen. Dies kann eine gemeinsame Leistung bei Business-Development und Businessplanung sowie bei der Solutions Architecture, bei Designs und/oder bei der Bereitstellung umfassen. Für die Bereitstellung einer Kundenlösung schließen die Parteien einen separaten Servicevertrag ab. In dem Servicevertrag werden die Rollen der beiden Parteien als Generalunternehmer und Unterauftragnehmer festgelegt. Sowohl der Generalunternehmer als auch der Unterauftragnehmer werden nach Treu und Glauben zusammenarbeiten, um die Bedingungen eines Kundenvertrags auszuhandeln. Wenn der Kunde dem Generalunternehmer einen Auftrag erteilt,

handeln der Generalunternehmer und der Unterauftragnehmer ein für beide Seiten annehmbares Statement of Work aus, das mit den Bedingungen des Kundenvertrags übereinstimmt, vorausgesetzt, der Kunde ist mit dem Unterauftragnehmer einverstanden und der Unterauftragnehmer stimmt dem Kundenvertrag zu. Während des Auftrags werden die Teammitglieder vom Partner und von Siemens alle Qualitätsprobleme behandeln und eskalieren.

2. GESCHÄFTSPLAN UND BERICHTERSTELLUNG

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

3. LAUFZEIT

Diese Zusatzvereinbarung für Service-Kooperationspartner bleibt für einen Zeitraum von zunächst einem Jahr ab dem Datum seiner Annahme durch beide Parteien in vollem Umfang in Kraft und wirksam. Danach verlängert sich diese Zusatzvereinbarung für Service-Kooperationspartner automatisch um jeweils ein weiteres Jahr. Zusätzlich zu den in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen dargelegten Kündigungsrechten kann jede Partei diese Zusatzvereinbarung für Service-Kooperationspartner jederzeit ohne Angabe von Gründen mit einer Frist von mindestens 60 Tagen durch schriftliche Mitteilung an die andere Partei kündigen.

4. SIEMENS-SOFTWARE

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

5. VERBUNDENE UNTERNEHMEN

Jede Partei kann ihre jeweiligen Verbundenen Unternehmen beauftragen, sie bei der Erfüllung ihrer Verpflichtungen im Rahmen dieser Zusatzvereinbarung für Service-Kooperationspartner zu unterstützen. Der Partner und Siemens vereinbaren, dass sie ihre jeweiligen Verbundenen Unternehmen dazu verpflichten werden, ihre vertraglichen Verpflichtungen gemäß dieser Vereinbarung zu erfüllen und nicht gegen diese Vereinbarung zu verstoßen. Um Produkte und Serviceleistungen für Kunden in mehreren Ländern anzubieten, kann ein bestimmtes Verbundenes Unternehmen von Siemens und/oder ein Verbundenes Unternehmen von einem Partner einen Servicevertrag abschließen, der die lokalen rechtlichen Anforderungen, die Sprache und die üblichen Geschäftspraktiken, soweit anwendbar, widerspiegelt.

6. FREISTELLUNG BEI VERTRAGSVERLETZUNGEN DURCH PARTNER

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

7. DEFINITIONEN

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

- 7.5 bezeichnet gemeinsame Lösungspakete, Siemens-Angebote oder Leistungen des Partners, die im Geschäftsplan der Strategischen Partnerschaft beschrieben sind.
„Go-to-Market-Angebote“
- 7.6 ist der Vertrag zwischen dem Generalunternehmer und einem Kunden.
„Kundenvertrag“
- 7.7 bezeichnet die Partei (entweder Siemens oder der Partner), die Services in ihrem eigenen Namen oder im Namen eines ihrer Kunden beziehen möchte, wie in einem Statement of Work angegeben.
„Generalunternehmer“
- 7.8 bezeichnet die Leistungen, die der Unterauftragnehmer gemäß einem Servicevertrag und einem Statement of Work erbringen wird.
„Services“
- 7.9 ist ein separater Vertrag, bei dem eine Partei als Generalunternehmer und die andere Partei als Unterauftragnehmer bezeichnet wird.
„Servicevertrag“
- 7.10 ist eine zwischen den Parteien vereinbarte Beschreibung der Leistungen, die den Umfang der Services festlegt, insbesondere das Ziel, die Kosten, den Zeitrahmen sowie die Aufgaben und Pflichten des Generalunternehmers und des Unterauftragnehmers, die im geltenden Servicevertrag geregelt sind.
„Statement of Work oder SOW“