

SYNCING.NET-Partnerbedingungen

1. Vertragsgegenstand

Der vorliegende Vertrag regelt die Zusammenarbeit zwischen dem Partner und der SYNCING.NET Technologies GmbH, Weipertstr. 8-10, 74076 Heilbronn, Deutschland, im folgenden **SNT** genannt, beim Absatz von SNT-Software-Produkten durch den Partner.

Der Partner ist berechtigt, während der Dauer dieses Vertrages, die SNT-Software-Produkte, in der jeweils bezeichneten Edition zu beziehen, und im eigenen Namen und auf eigene Rechnung zu vertreiben.

Der Partner handelt als selbständiger Kaufmann, sowohl dem Endkunden als auch SNT gegenüber. Der Partner ist zur rechtsgeschäftlichen Vertretung von SNT nicht berechtigt. Er wird auch jeden Anschein vermeiden, für SNT vertretungsberechtigt zu sein.

Der Partner ist berechtigt, die Bezeichnung „SYNCING.NET Vertriebspartner“ zu führen.

Das dem Partner eingeräumte Vertriebsrecht ist nicht ausschließlich und nicht übertragbar und darf einem Dritten auch nicht als Untervertriebspartner eingeräumt werden.

Dem Partner ist bewusst, dass SNT in der Bundesrepublik Deutschland und im Ausland die SNT-Produkte neben dem Partner vertreibt oder vertreiben lässt.

2. Zusammenarbeit

2.1 Zur Unterstützung für die Präsentation und Bewerbung der SNT-Software-Produkte werden dem Partner mit Abschluss dieses Vertrages Produkt- und Informationsmaterial gemäß Anhang zu diesem Vertrag bereitgestellt.

2.2 Der Partner wird zu Präsentations- und Akquisitionszwecken das von SNT zur Verfügung gestellte Marketingmaterial zur Wahrung des einheitlichen Produktbildes einsetzen. In Informations-, Marketingmaterialien und Publikationen, in denen SNT und SNT-Software-Produkte oder Produktnamen vom Partner genannt werden, müssen diese als solche kenntlich gemacht sein. Derartige Materialien sind SNT jeweils zur Kenntnis zu bringen.

2.3 SNT ist berechtigt den Namen, das Firmenlogo sowie weitere geschäftsrelevante Daten des Partners für Marketingzwecke zu nutzen.

3. Bezug von SNT-Software-Produkten über den Partner-Bereich

3.1 SNT wird die Bestellung des Partners hinsichtlich der SNT-Software-Produkte, einschließlich dazugehöriger Dokumentation, annehmen und SNT-Software-Produkte sofort nach Bestellung über den im Partner-Bereich zur Verfügung gestellten Online-Shop an den Partner elektronisch, wenn nicht anders vereinbart, liefern.

Nach der Bestellung des Partners bedarf es keiner Auftragsbestätigung seitens SNT, da durch die Bestellung des Partners über den Partner-Bereich der Auftrag rechtlich bindend ist. Nach Eingang der Bestellung bei SNT und Auslieferung der bestellten Lizenzen erfolgt eine sofortige Rechnungsstellung an den Partner. Die Rechnung wird an den Partner elektronisch verschickt.

3.2 SNT ist berechtigt, jederzeit SNT-Produkte nach vorheriger Ankündigung vom Markt zu nehmen. Rechte, gleich welcher Art, kann der Partner hieraus nicht herleiten.

Von SNT bestätigte Bestellungen bleiben von vorstehender Regelung unberührt.

4. Rechte an den SNT-Software-Produkten und der dazugehörigen Dokumentation

4.1 Der Partner ist berechtigt, die in der jeweiligen Rechnung von SNT aufgeführten SNT-Software-Produkte zu den nachfolgenden Bedingungen entweder selbst zu nutzen (4.2) oder seinen Endkunden zur Nutzung zu überlassen.

4.2 SNT räumt dem Partner das nicht ausschließliche und zeitlich unbegrenzte Recht ein, das zum eigenen internen Gebrauch bezogene SNT-Software-Produkt, in seinem Unternehmen zu nutzen.

Eine weitergehende Nutzung des SNT-Software-Produkts und der Benutzerdokumentation ist nicht gestattet, es sei denn zum eigenen Gebrauch des Partners zu Archivierungs- und Sicherungszwecken.

Unbeschadet der Nutzungsrechte des Partners behält SNT sämtliche Rechte an den SNT-Software-Produkten einschließlich der Benutzerdokumentation.

5. Eigentumsvorbehalt

5.1 Das Recht zur Übertragung von Nutzungsrechten an den zur Überlassung an Endkunden bestimmten SNT-Software-Produkten ist ausübbar ab Zahlung der Lizenzgebühren für die SNT-Software-Produkte.

5.2 Für den Fall, dass der Partner SNT-Software-Produkte entgegen der Regelung unter vorstehend Ziffer 5.1 Endkunden überlässt, tritt der Partner bereits jetzt alle Forderungen aus der Überlassung an SNT ab. Bis auf Widerruf ist der Partner berechtigt, abgetretene Forderungen einzuziehen. Der Widerruf durch SNT ist nur zulässig, wenn der Partner mit der Erfüllung von gegen ihn bestehenden Ansprüchen aus dem Partnervertrag in Verzug kommt. Im Fall des Widerrufs hat der Partner, SNT alle zur Einziehung der abgetretenen Forderungen erforderlichen Informationen zu erteilen und den Endkunden die Abtretung anzuzeigen.

6. Haftung

6.1 SNT haftet – gleich aus welchem Rechtsgrund – nur für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit. Hiervon ausgenommen sind Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers und der Gesundheit, wenn SNT die Pflichtverletzung zu vertreten hat und sonstige Schäden, die auf einer vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Pflichtverletzung von SNT beruhen.

Einer Pflichtverletzung von SNT steht die ihrer gesetzlichen Vertreter und Erfüllungsgehilfen gleich. Bei grob fahrlässiger Pflichtverletzung ihrer einfachen Erfüllungsgehilfen ist die Haftung von SNT auf den vertragstypischen, vernünftigerweise vorhersehbaren Schaden begrenzt. Bei schuldhafter Verletzung wesentlicher Vertragspflichten haftet SNT mit der Maßgabe, dass die Haftung auf den vertragstypischen, vernünftigerweise vorhersehbaren Schaden begrenzt ist. Bei leicht fahrlässiger Verletzung unwesentlicher Vertragspflichten haftet SNT nicht.

Der typischerweise voraussehbare Schadensumfang übersteigt im Hinblick auf die Beschaffenheit des SNT-Software-Produkts, bzw. der SNT-Unterstützungsleistung in keinem Fall die Vergütung ohne Umsatzsteuer, die der Partner für die Überlassung des SNT-Software-Produktes, bzw. der SNT-Unterstützungsleistung, soweit es bzw. sie Gegenstand des Anspruchs ist oder den Schaden unmittelbar verursacht hat, zu leisten hat.

6.2 SNT haftet nach dem Produkthaftungsgesetz.

7. Produktbeobachtung, Schutzrechtsverletzungen

Der Partner wird Fälle, in denen ein SNT-Software-Produkt bzw. eine SNT-Dienstleistung einen Schaden, insbesondere eine Schutzrechtsverletzung verursacht hat oder verursacht haben könnte, unverzüglich SNT schriftlich mitteilen und zusammen mit SNT versuchen, die Schadensursache zu bestimmen. SNT wird den Partner gegen Ansprüche wegen einer Schutzrechtsverletzung verteidigen, wenn der Partner die Schutzrechtsverletzung nicht selbst zu vertreten hat. Alle Verteidigungshandlungen sind abzustimmen, aber auf Verlangen von SNT ihr zu überlassen.

8. Marketing

8.1 Der Partner führt selbstständig die Akquisition von Neukunden und deren Pflege durch, führt Erst- und Folgegespräche einschließlich der Präsentation von SNT-Software-Produkten und erstellt und verfolgt auch selbstständig seine Angebote an Endkunden.

8.2 SNT unterstützt nach gegenseitiger Abstimmung den Partner bei Informationsveranstaltungen und Messen durch Personal oder sonstige Maßnahmen zu im Einzelfall zu vereinbarenden Bedingungen.

SNT wird den Partner bei der Werbung für die SNT-Software-Produkte beraten.

SNT betreibt generelle Produktwerbung im Rahmen des SNT-Marketing-Konzeptes.

9. Berichtswesen und Kontrollrecht

SNT ist jederzeit berechtigt, die Einhaltung der Verpflichtungen des Partners nach den Bestimmungen des vorliegenden Vertrages durch Einsichtnahme eines vereidigten Buchprüfers in die relevanten Geschäftsunterlagen des Partners prüfen zu lassen. Die Kosten der Prüfung hat der Partner nur dann zu übernehmen, wenn ein vertragswidriges Verhalten des Partners festgestellt wird.

10. Vergütung, Zahlungsbedingungen

10.1 Für jedes SNT-Software-Produkt, das der Partner lizenziert hat, hat er an SNT eine Lizenzgebühr zu zahlen. Diese berechnet sich nach der jeweils gültigen SNT-Preisliste für dieses SNT-Produkt abzüglich des aus dem Anhang zu diesem Partner-Vertrag ersichtlichen Rabattes. Aktuelle Partnerkonditionen sind dem Partner-Bereich zu entnehmen. Änderungen in der Preisliste hat SNT dem Partner rechtzeitig vor Inkrafttreten schriftlich in Form einer E-Mail anzuzeigen.

10.2 Alle dem Partner durch seine Tätigkeit entstehenden Kosten z.B. für ein einzelnes Geschäft oder für den Aufbau und die Unterhaltung der eigenen Absatzorganisation, sind durch die vereinbarten Rabatte abgegolten.

10.3 Die vom Partner zu leistende Lizenzgebühr beziehungsweise Vergütung wird jeweils mit Übergabe des betreffenden SNT-Software-Produkts von SNT an den Partner fällig.

Die vom Partner zu zahlenden Vergütungen für Unterstützungsdienstleistungen von SNT werden mit jeweiliger Erfüllung der Leistung fällig.

10.4 Der Partner darf gegen Lizenz- und Vergütungsansprüche von SNT nur mit unbestrittenen oder rechtskräftig festgestellten Forderungen aufrechnen. Der Partner kann ein Zurückbehaltungsrecht nur in den Fällen unbestrittener oder rechtskräftig festgestellter Ansprüche geltend machen.

11. Vertraulichkeit

Vorbehaltlich der in diesem Vertrag niedergelegten Bestimmungen wird jeder Partner die ihm vom anderen Vertragspartner übermittelten vertraulichen Informationen (nebst Unterlagen, Muster, usw.) als ihm anvertraute Betriebsgeheimnisse behandeln, nur im Rahmen des Vertragszweckes verwenden und Dritten nicht zugänglich machen.

12. Ausführbeschränkungen

Der Partner wird alle gesetzlichen Bestimmungen und Verordnungen für den Außenwirtschaftsbereich und alle Handelsverbote, Ein- und Ausfuhrbestimmungen der Europäischen Union und der Vereinigten Staaten von Amerika einhalten. Der Partner hat sicherzustellen, dass weder das SNT-Software-Produkt noch ein mit dem SNT-Software-Produkt hergestelltes Arbeitsergebnis unter Verletzung der vorgenannten Regelungen verwendet oder ausgeführt wird.

Der Partner verpflichtet sich insbesondere, die SNT-Software-Produkte nicht an Dritte zu liefern, die nach den US-amerikanischen Ausfuhrbestimmungen (Table of Denial Orders) von einer Warenlieferung ausgeschlossen sind. Ferner wird der Partner Prüfmaßnahmen zur präventiven Beurteilung von Kunden, an die SNT-Software-Produkte weitergeliefert oder überlassen werden, durchführen. Bei einer Weitergabe von SNT-Software-Produkten wird der Partner die Endkunden verpflichten, ihrerseits vor einer Weitergabe und/oder Export die erforderlichen Genehmigungen einzuholen.

Der Partner hat SNT von allen Ansprüchen, die gegen SNT wegen Verletzung der Ausfuhrbestimmungen durch den Partner geltend gemacht werden, freizustellen und SNT auf seine Kosten zu verteidigen.

13. Vertragsdauer, Vertragsänderung und Kündigung

13.1 Der Vertrag tritt mit der Annahme in Kraft und gilt zunächst für 12 Monate ab dem Datum des Inkrafttretens. Er verlängert sich jeweils um weitere 12 Monate, wenn er nicht mit einer Frist von 3 Monaten zum Ablauf schriftlich gekündigt wird.

Der Vertrag kann aus wichtigem Grund fristlos gekündigt werden.

SNT ist zur fristlosen Kündigung insbesondere berechtigt,

- wenn der Partner trotz einmaliger schriftlicher Abmahnung gegen wesentliche Bestimmungen des Vertrages verstößt oder
- wenn der Partner oder seine Inhaber in ihrem geschäftlichen Ansehen oder ihrer wirtschaftlichen Sicherheit eine wesentliche Einbuße erleiden, z.B. durch Eröffnung eines Insolvenzverfahrens oder Ablehnung eines entsprechenden Antrag mangels Masse, Zwangsvollstreckung in das Vermögen des Partners oder seiner Inhaber wegen Zahlungsunfähigkeit, Scheck- oder Wechselproteste, wegen Zahlungsunfähigkeit oder
- wenn auf Seiten des Partners bei wesentlichen Personen finanzielle Schwierigkeiten bei der Führung des Geschäfts vorhanden sind, Änderungen eintreten oder Umstände vorliegen, die in angemessener Frist nicht beseitigt werden können und die Erfüllung des Vertrages in wesentlichen Bestimmungen gefährden.

13.2 Jede Kündigung bedarf der Schriftform.

13.3 Mit Beendigung des Vertrages endet die Berechtigung des Partners gemäß Nr.1 dieses Vertrages. Der Partner wird ab diesem Zeitpunkt im Rahmen der Werbung jede Benutzung des Namens, der Firmenmarke oder anderer Marken von SNT alleine oder in Zusammenhang mit anderen Marken einstellen.

Die Beendigung des Vertrages lässt die Anwendungen seiner Regelungen auf während der Vertragsdauer von dem Partner bestellte und von SNT bestätigte SNT-Software-Produkte und SNT Dienstleistungen unberührt.

14. Nebenabreden, Vertragsänderungen und Vertragsergänzungen

Nebenabreden, Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen der Schriftform. Diese Schriftformbestimmung kann nur durch eine schriftliche Vereinbarung aufgehoben werden.

15. Allgemeine Bestimmungen, Gerichtsstand

15.1 Der Partner und SNT sind sich darüber einig, dass die Bestimmungen für den Handelsvertreter auf dieses Vertragsverhältnis nicht anzuwenden sind.

Eventuelle Ausgleichansprüche des Partners sind ausgeschlossen.

15.2 Wenn der vorliegende Vertrag eine Lücke enthält, oder eine Bestimmung ganz oder teilweise unwirksam ist oder wird, so bleibt der Vertrag im Übrigen wirksam. Beruht die Unwirksamkeit nicht auf einem Verstoß gegen rechtliche Bestimmungen, gilt anstelle der fehlenden oder unwirksamen Bestimmung eine Bestimmung als vereinbart, die dem von den Partnern ursprünglich beabsichtigten wirtschaftlichen Zweck der fehlenden oder unwirksamen Bestimmung am nächsten kommen.

15.3 Der Partner hat einen Wohnsitz- oder Sitzwechsel sowie Änderungen in der Rechtsform und den Haftungsverhältnissen seines Unternehmens SNT unverzüglich anzuzeigen.

15.4 Der Partner willig hiermit ein, dass im Rahmen der Vertrags- und Geschäftsbeziehung bekannt gewordene Daten im Sinne des Datenschutzgesetzes von SNT gespeichert und bearbeitet werden, soweit dies für die Durchführung des vorliegenden Vertrages zweckmäßig erscheint.

15.5 Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus diesem Vertrag ist das für den Sitz von SNT zuständige Gericht.

16. Sonstiges

Vertragsbestandteil ist der beigefügte Anhang zu den Vertriebspartner-Bedingungen.

Stand: Mai 2008

Anhang zu den SYNCING.NET-Partnerbedingungen

1. Partnerrabatt

Partnerunternehmen beziehen SNT-Software-Produkte ausschließlich über SNT. Die Partner erhalten einen Basis-Rabatt in Höhe von 30 % zzgl. eine umsatzabhängige Prämie auf die aktuellen Listenpreise. Abhängig vom Partnerstatus und dem somit generierten Netto-Umsatz (je Quartal) erhält der Partner auf den Netto-Umsatz, der einen festgelegten Netto-Umsatz übersteigt, eine Prämie, die ihm nach Ablauf eines Quartals zum Ende des darauf folgenden Monats, bei pünktlichem Zahlungseingang der Lizenzgebühren, ausgezahlt wird.

Der aktuelle Partnerstatus mit den dazugehörigen Konditionen ist im persönlichen Partner-Bereich auf den SNT-Webseiten abrufbar. Der aktuelle Partnerstatus ergibt sich aus dem generierten Netto-Umsatz am Ende des vergangenen Quartals. Die Basis für die Abrechnung ist das Kalenderjahr. Der Partnerstatus „Basic Seller“ wird aktiv, wenn die für eine Partnerschaft zugehörigen Voraussetzungen geschaffen worden sind. Diese sind die erfolgreiche Registrierung als Partner auf den Webseiten von SYNCING.NET, das Akzeptieren der Partnerbedingungen sowie der Versand einer gültigen Gewerbeanmeldung als Kopie.

Abhängig vom generierten Netto-Umsatz je Quartal ergibt sich der Partnerstatus des Partners wie folgt:

Partnerstatus	Basis-Rabatt	Prämie	Prämie für Umsatz je Quartal ab Betrag in Euro
Premiumseller	30%	10%	5.000
Powerseller	30%	5%	2.000
Basic Seller	30%	0%	0

2. Partnerunterstützung

Im Zuge der Partner-Unterstützung werden dem Partner folgende Materialien und Dienstleistungen zum Teil über den Partner-Bereich zur Verfügung gestellt:

Partnerunterstützung	Status, Medium
Kostenloser telefonischer Produkt-Support	Support-Hotline
Sales Kit (Preisliste, Verkaufsargumentation, Featurelisten, etc.)	Aktuell im Partner-Bereich
Partner-Newsletter	E-Mail
(Partner Support-Forum)	In Vorbereitung
Anwenderberichte	Website
Sales Promotions	Website
Movie	Website (Download)
Bildmaterial	Partner-Bereich
Testlizenzen (NFR)	Auf Anfrage
Technische Dokumentation (Anleitungen)	Website
Persönliche Partnerbetreuung	partner@syncing.net