

# PARTNERVERTRAG

VEREINBARUNG ZUR  
VERTRIEBSPARTNERSCHAFT

# VEREINBARUNG PARTNERVERTRAG

Stand: 01.10.2019

zwischen

**Telematica Internet Service Provider GmbH**  
Münzgrabenstraße 84b/5, 8010 Graz  
Österreich

– im Folgenden „Telematica“ genannt –

und

Firmenname \_\_\_\_\_

Ansprechpartner \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Firmenbuch \_\_\_\_\_

UID Nummer \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Bankinstitut \_\_\_\_\_

IBAN \_\_\_\_\_

BIC \_\_\_\_\_

– im Folgenden „Partner“ genannt –  
– zusammen „Vertragspartner“ oder „Parteien“ genannt –

## PRÄAMBEL

Telematica ist ein Internet Service Provider im Bereich von Telekommunikationslösungen für Internet, Telefonie und Hosting sowohl für Geschäfts- als auch Privatkunden. Telematica bietet Telekommunikationsprodukte und Dienstleistungen an und vertreibt ihre Leistungen direkt sowie über qualifizierte Partner.

Der Partner kann zum Beispiel ein Berater für EDV oder IT Lösungen, ein Elekrounternehmen, IT-Systemhaus oder Berater im Bereich Telekommunikationsprodukte sein. In dieser Funktion berät der Partner potentielle Kunden bei der Auswahl und Implementierung geeigneter Produkte und Dienstleistungen.

Telematica und der Partner wollen beide ihre Marktanteile auf dem Gebiet der Telekommunikation steigern. Zu diesem Zweck schließen sie nachfolgende Vereinbarung, die die Rahmenbedingungen ihrer Vertriebspartnerschaft regeln, ab.

## 1. ERNENNUNG ZUM PARTNER

- 1.1. Der Partner hat das Recht, sich als „autorisierter Telematica Partner“ zu bezeichnen und beim Vertrieb von Telematica Produkten und Dienstleistungen die Warenzeichen und Dienstleistungsmarken von Telematica zu benutzen.
- 1.2. Weitergehende Bezeichnungsrechte ergeben sich aus der jeweils aktuell geltenden Partnerkategorisierung, die in ihrer gegenwärtigen Fassung als Anlage zu dieser Rahmenvereinbarung (Anhang 1A - Provisionsvereinbarung) beigelegt ist.
- 1.3. Etwaige Änderungen der Partnerkategorisierung wird Telematica dem Partner jeweils schriftlich zukommen lassen. Als Schriftform gilt hierfür die elektronische Übermittlung per E-Mail oder Brief.
- 1.4. Telematica behält sich das Recht vor Partner abzulehnen, sofern diese nicht in die Markenphilosophie von Telematica passen oder andere Dinge gegen eine Partnerschaft sprechen.

## 2. VERTRAGSGEGENSTAND

- 2.1. Der Partner wird ermächtigt, Produkte von Telematica anzubieten und diese gegen Provisionszahlungen an Endkunden zu vertreiben. Verträge entstehen zwischen Endkunden und Telematica, nicht gegenüber Endkunden und dem Partner. Der Partnervertrag sieht keine Mitglieds- oder Partnergebühren vor.

## 3. WERBEMAßNAHMEN

- 3.1. Der Partner darf Bezeichnungen, Logos, Marken und sonstiges von Telematica ausschließlich nur zur Bewerbung der Produkte und Leistungen von Telematica nutzen. Eine darüberhinausgehende Nutzung bedarf der schriftlichen Zustimmung von Telematica.
- 3.2. Telematica wird nach eigenen Ermessen Werbemaßnahmen durchführen und hierbei unter anderem gezielt Partner mit einbinden. Der Partner kann nach vorheriger Absprache mit Telematica Werbemaßnahmen für Produkte und Dienstleistungen von Telematica in seinem Umfeld auf eigene Rechnung durchführen.
- 3.3. Dem Partner werden digital Logos und Werbematerial für eigene Präsentationszwecke auf der Webseite des Partners, sowie Preislisten, Produktbroschüren und Verträge zur Verfügung gestellt. Ausführliche Vertriebsunterlagen und PoS Material können je nach Umfang und Ausführung kostenlos oder gegen einen anteiligen Kostenersatz direkt über Telematica bezogen werden. Die Entscheidung in welchen Umfang ein Kostenersatz festgelegt wird, ist abhängig vom jeweiligen Erfolg der Maßnahme.
- 3.4. Die konkreten Voraussetzungen einer Förderungsfähigkeit sowie die daraus folgenden Leistungen ergeben sich aus dem jährlichen Businessplan bzw. dem Forecast. Dieser kann bei Bedarf gemeinsam mit Telematica erarbeitet werden.

## 4. LEISTUNGEN UND PFLICHTEN

- 4.1. Die Parteien sind sich darüber einig, dass durch diesen Vertrag eine Vermarktungspartnerschaft begründet wird, aufgrund derer der Partner weiterhin eigenständig und mit eigenen Zielen auf dem Markt auftritt. Der Partner kann dafür Geschäfts- sowie Privatkunden auf das Angebot von Telematica hinweisen und Beratungsleistungen übernehmen.
- 4.2. Eine Verpflichtung des Partners zur Mitteilung oder Überlassung seines Kundenstammes an Telematica besteht genauso wenig wie eine Pflicht zum Tätigwerden allgemein.
- 4.3. Der Partner ist rechtlich selbständiger Unternehmer. Durch diese Vereinbarung wird ausdrücklich weder ein Handelsvertreter- oder Vertragshändler- oder Franchiseverhältnis, eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts, noch eine Partnerschaftsgesellschaft zwischen den Parteien begründet.
- 4.4. Der durch diesen Vertrag eingeräumte Status sowie die hieraus folgenden Rechte und Pflichten sind nicht exklusiv. Telematica wird weitere Vereinbarung mit dritten Partnern schließen.

## 5. LEISTUNGEN UND PFLICHTEN VON TELEMATICA

- 5.1. Telematica wird nachfolgend aufgeführte Leistungen im Rahmen dieser Vereinbarung gegenüber dem Partner oder dem Endkunden erbringen:

Telematica

- schult bei Bedarf die Mitarbeiter des Partners in technischer und vertrieblicher Hinsicht.
- unterstützt den Partner bei der Geschäftsanbahnung durch telefonische Beratung.
- ist berechtigt aber nicht verpflichtet, zur Beratung auch Kundenbesuche vor Ort durchzuführen. Die Entscheidung über einen derartigen Kundenbesuch vor Ort obliegt einzig Telematica.
- behält sich das Recht vor, den zu schließenden Vertrag alleine und direkt mit dem Kunden zu verhandeln.
- kann die Abgabe eines Angebotes gegenüber einem Kunden ablehnen, dies kann zum Beispiel nach Prüfung der Kreditwürdigkeit des Kunden, also aus wirtschaftlichen Gründen des Kunden erfolgen.

## 6. LEISTUNGEN UND PFLICHTEN DES PARTNERS

- 6.1. Der Partner wird nachfolgende Leistungen hinsichtlich der Vermarktung der Produkte und Dienstleistungen von Telematica erbringen:

Der Partner

- akquiriert Kunden, welche die sich für die Lösungen von Telematica interessieren.
- berät potenzielle Kunden und stellt die Produkte von Telematica vor.
- übermittelt dem potenziellen Kunden das Angebot von Telematica.
- übermittelt Telematica das unterfertigte Angebot des Kunden zum Abschluss eines Endkundenvertrages mit Telematica.
- wird die Produkte und Dienstleistungen von Telematica ausschließlich unter den von Telematica freigegebenen Produktbezeichnungen anbieten.
- verpflichtet sich einmal im Jahr an einer technischen Schulung für die vertriebenen Produkte teilzunehmen, um die Qualität gegenüber dem Endkunden sicherzustellen. Schulungen finden in den Räumlichkeiten von Telematica, durch einen geschulten Mitarbeiter von Telematica statt.
- verpflichtet sich keine verkaufsfördernden Produktangaben gegenüber dem Endkunden zu machen, die nicht der Wahrheit bzw. den technischen Gegebenheiten entsprechen. Dazu zählen unter anderem keine garantierten Bandbreitenangaben, keine garantierten Herstellungszeiträume sowie keine garantierte Störungsfreiheit.
- hat zur Akquise die jeweils aktuell gültigen Entgeltbestimmungen und Leitungsbeschreibungen von der Telematica Website zu verwenden.

- 6.2. Der Partner ist nicht berechtigt als Vertreter oder Vertretung im Namen von Telematica aufzutreten oder rechtsgeschäftliche Erklärungen gegenüber den Kunden im Namen von Telematica abzugeben oder anzunehmen.
- 6.3. Alle abgeschlossenen Verträge basieren auf den Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Telematica, Leistungsbeschreibungen sowie Entgeltbestimmungen.
- 6.4. Je nach Partnerkategorie fallen für den Partner noch zusätzliche gesonderte Leistungen und Pflichten an.

## 7. ANGEBOTSLEGUNG

- 7.1. Nach Bereitstellung aller für das Anbot erforderlichen Informationen durch den Partner erstellt Telematica ein Angebot.
- 7.2. Das Angebot wird anhand der gültigen Telematica Entgeltbestimmungen erstellt. Etwaige Preisabsprachen zwischen Partner und potenziellen Kunden werden dahingehend berücksichtigt, müssen jedoch, sofern die Preise von den Entgeltbestimmungen abweichen, durch Telematica freigegeben werden.
- 7.3. Die Abgabe des Angebots erfolgt in Absprache mit dem Partner entweder über den Partner als Bote oder direkt an den Kunden oder an Partner und Kunde gleichzeitig.
- 7.4. Eine Angebotslegung ist nur für Projektanfragen vorgesehen. Einzelne Produkte und Dienstleistungen können vom Partner direkt über den Shop auf der Telematica Website mit der Bekanntgabe der Partner-ID getätigt werden.

## 8. PARTNERKATEGORIE

- 8.1. Die Partner werden in 3 Kategorien eingeteilt. Diese lauten „Network Member“, „Business Partner“ und „Premium Partner“.
- 8.2. Der Partner im Partnerstatus „Network Member“ tritt hier lediglich als Tippgeber gegenüber dem Endkunden auf. Sämtliche Pre-Sales und Post-Sales Aktivitäten werden direkt von Telematica durchgeführt.
- 8.3. Der Partner im Partnerstatus „Business Partner“ erhält von Telematica vertriebliche Unterstützung im Presales in Form von qualifizierter Partnerbetreuung, Projektpreisverfahren sowie die Beantwortung etwaiger technischer Fragen. Die Herstellung und Installation sowie der laufende Support der Produkte wird direkt von Telematica bereitgestellt.
- 8.3.1. Der Partner ist für die vertriebliche Akquise bis hin zur Angebotslegung inklusive Sammlung aller Informationen zur Herstellung der Komponenten beim Endkunden verantwortlich.
- 8.3.2. Der Partner verpflichtet sich, mindestens einmal pro Kalenderjahr eine von Telematica angebotene bzw. anerkannte Qualifizierungsmaßnahme mit dem Schwerpunkt Vertrieb erfolgreich zu absolvieren. Bei erfolgreichem Bestehen der Qualifizierungsmaßnahme erhält der Partner ein Zertifikat mit entsprechender Gültigkeitsdauer und dadurch auch den „Business Partner“ Status. Telematica kann bei Bedarf von einer entsprechenden Qualifizierungsmaßnahme absehen und den Partnerstatus auch ohne Qualifizierungsmaßnahme vergeben.
- 8.4. Der Partner im Partnerstatus „Premium Partner“ erhält von Telematica vertriebliche Unterstützung im Presales in Form von qualifizierter Partnerbetreuung, Projektpreisverfahren sowie die Beantwortung etwaiger technischer Fragen.
- 8.4.1. Der Partner ist zusätzlich zum Vertriebsaufwand für die korrekte Installation und Herstellung der Komponenten beim Endkunden selbst verantwortlich. Der Partner ermittelt in Zusammenarbeit mit dem Endkunden die gewünschte Konfiguration und unterstützt den Endkunden bei der Implementierung der Konfiguration. Der Partner unterstützt den Kunden im kompletten Implementierungs- und Herstellungs- sowie Fertigstellungsprozesses.
- 8.4.2. Der Partner ist erster Ansprechpartner für den Kunden in allen technischen und organisatorischen Fragen (Level 1 Support). Hierfür muss der Partner über das notwendige Personal und die technische Voraussetzung für die Abarbeitung von Supportanfragen in angemessener Zeit verfügen. Sollte dies nach Bewertung von Telematica nicht gegeben sein, wird der Partner als „Business Partner“ eingestuft.

- 8.4.3.** Der Partner verpflichtet sich, mindestens einmal pro Kalenderjahr eine von Telematica angebotene bzw. anerkannte Qualifizierungsmaßnahme mit dem Schwerpunkt Vertrieb, sowie mit dem Schwerpunkt Technik erfolgreich zu absolvieren. Bei erfolgreichem Bestehen der Qualifizierungsmaßnahme erhält der Partner ein Zertifikat mit entsprechender Gültigkeitsdauer und dadurch auch den „Premium Partner“ Status.
- 8.4.4.** Sollte diese Qualifizierungsmaßnahme nicht positiv abgeschlossen oder die notwendigen Voraussetzungen für diesen Partnerstatus nicht gegeben sein, wird der Partner als „Business Partner“ eingestuft.

## 9. VERTRIEBSGEBIET

- 9.1.** Vertriebsgebiet im Rahmen dieses Partnervertrages ist Österreich und Deutschland. Projekte mit Kunden außerhalb des Vertriebsgebietes müssen vom Partner vor Angebotsabgabe von Telematica freigegeben werden.
- 9.2.** Telematica ist nicht verpflichtet, Leistungen an potenzielle Kunden des Partners ohne eine solche vorherige Zustimmung zu erbringen. Telematica kann die Zustimmung zu Projekten mit Kunden außerhalb und innerhalb des Vertriebsgebiets aufgrund mangelnder technischer Umsetzbarkeit verweigern.

## 10. PREISGESTALTUNG

- 10.1.** Telematica kann die veröffentlichten Entgeltbestimmungen seiner Produkte und Dienstleistungen jederzeit ändern. Die geänderten Entgeltbestimmungen werden auf der Telematica Website im Bereich AGB veröffentlicht und werden nach Veröffentlichung Mitteilung Bestandteil dieses Vertrages.

## 11. VERGÜTUNG

- 11.1.** Angebote die durch einen Partner zu Stande kommen, werden mit seiner Partner-ID versehen. Sofern das Angebot vom potenziellen Kunden unterfertigt wird, hat der Partner Anspruch auf seine Provision laut Provisionsvereinbarung.
- 11.2.** Bei Direktbestellungen über die Telematica Website muss die Partner-ID in der Bestellbestätigung unter „Geworben durch“ angeführt werden. Eine nachträgliche Zuordnung ist nur im Einzelfall möglich.
- 11.3.** Der Partner erwirbt einen Anspruch auf Provision bei Erfüllung sämtlicher dieser Vereinbarung geregelten Pflichten. Die Provision ist abhängig vom jeweiligen Partnerstatus in der Anlage zu dieser Vereinbarung (Provisionsvereinbarung) gesondert geregelt und ist bis auf Widerruf gültig.
- 11.4.** Voraussetzung für die Provision ist ein rechtswirksamer Vertrag zwischen Telematica und dem Endkunden. Technische Herstellbarkeit und positive Bonitätsprüfung vorausgesetzt.
- 11.5.** Die Provision des Partners richtet sich grundsätzlich an den tatsächlich geflossenen sprich bezahlten einmaligen und wiederkehrenden Entgelten des Kunden gegenüber Telematica.
- 11.6.** Im Falle der teilweisen oder gänzlichen Nichterbringung der unter Punkt 6 verpflichtenden Leistung entfällt der anteilige oder gänzliche Anspruch auf Provision. Telematica wird den Partner auf diesen Umstand hinweisen und dem Partner so die Möglichkeit geben, seine Leistungsverpflichtung nachzukommen.

## 12. AUSZAHLUNG

- 12.1.** Der Partner erhält quartalsweise eine genaue Umsatz- und Provisionsaufstellung, seiner geworbenen Kunden. Der Anspruch auf Zahlung der Provision entsteht erst nach Zahlung der Rechnung von Telematica durch den Endkunden.
- 12.2.** Die Provisionsauszahlung wird nach Versand der Aufstellung innerhalb von 30 Tagen auf das Bankkonto des Partners überwiesen. Eine halbjährliche oder jährliche Auszahlung der Provisionszahlungen kann auf Wunsch vereinbart werden.

- 12.3.** Erfolgt keine Zahlung oder entsteht ein Zahlungsausfall beim Kunden, verfällt dadurch der Anspruch auf die Provision. Dasselbe gilt bei Kündigung durch den Kunden oder bei Kündigung des Kunden durch Telematica.
- 12.4.** Ebenso endet der Anspruch auf Provision in jedem Fall mit der Beendigung dieses Partnervertrages.

## **13. AUSNAHMEN VON ANSPRÜCHEN**

- 13.1.** Ausgenommen von laufenden Provisionszahlungen können vereinzelte Privatkundenprodukte sein.
- 13.2.** Auch ausgenommen sind Ansprüche, wenn der Kunde zum größten Teil seinen Telefonie Umsatz (Gesprächsminuten) nach Belgien, Bosnien-Herzegowina, Chile, Kuba, Monaco, San Marino, Serbien, Sao Tome, Wallis und Futuna, Weißrussland oder der Schweiz, führt.
- 13.3.** Spezielle Preisaktionen auf Produkte sind unter Umständen nicht provisionsfähig, bzw. haben im Aktionszeitraum einen geringeren Provisionsatz. Diese Produkte werden im Anlassfall bzw. im Fall einer Angebotslegung an den Partner kommuniziert.
- 13.4.** Produkte und Dienstleistungen für die Eigennutzung des Partners sind von einer Provision ausgenommen.
- 13.5.** Weiters sind potenzielle Partner oder bestehende Partner, die im Zuge einer Kundenanfrage mit Telematica in Kontakt kommen, von einer Provisionsauszahlung für diesen Auftrag ausgenommen.

## **14. FEHLVERHALTEN DES PARTNERS**

- 14.1.** Erheben Endkunden oder Dritte Ansprüche gegen Telematica, die auf Handlungen oder Unterlassungen des Partners zurückzuführen sind, insbesondere Fehlinformationen im Rahmen der Beratung durch den Partner oder seine Mitarbeiter, verpflichtet sich der Partner Telematica von allen Ansprüchen freizustellen und dahingehend die Haftung zu übernehmen.

## **15. HAFTUNG**

- 15.1.** Eine vertragliche oder außervertragliche Schadensersatzpflicht seitens Telematica besteht nur, sofern der Schaden auf grobe Fahrlässigkeit oder Vorsatz von Telematica zurückzuführen ist. Eine Haftung für mittelbare Schäden ist ausgeschlossen.
- 15.2.** Die Haftung von Telematica im Zusammenhang mit Sach- oder Rechtsmängeln von Vertragsprodukten, die dem Partner oder dem Kunden ohne Entgelt zur Verfügung gestellt werden, ist ausgeschlossen.
- 15.3.** Die Rechte des Partners bei eventuellen Sach- oder Rechtsmängeln von Vertragsprodukten bestimmen sich ausschließlich nach den gesetzlichen Vorschriften.
- 15.4.** Die Haftung von Telematica bei Sach- oder Rechtsmängeln ist ausgeschlossen, soweit das Vertragsprodukt nur unerheblich von den Beschaffenheitsangaben abweicht oder die Eignung des Vertragsprodukts für die geschuldete Verwendung nur unerheblich eingeschränkt ist.
- 15.5.** Die Haftung von Telematica bei Sach- oder Rechtsmängeln ist weiterhin ausgeschlossen, soweit der Mangel darauf zurückzuführen ist, dass der Partner das Vertragsprodukt
- a.** für einen anderen als den vertraglich festgelegten Zweck oder entgegen den gesetzlichen Vorschriften oder den vom Hersteller herausgegebenen Richtlinien einsetzt oder
  - b.** ohne schriftliche Zustimmung von Telematica bearbeitet, verändert oder zusammen mit anderer Soft- oder Hardware einsetzt, die nicht von Telematica ausdrücklich für eine solche Verwendung zugelassen ist.



## 16. PARTNERWECHSEL

- 16.1.** Sollte ein Kunde ausdrücklich die Freistellung von einem Partner wünschen, da er sich falsch beraten oder vernachlässigt fühlt, so ist dies durch schriftliche Bekanntgabe des Kunden möglich. Telematica wird daraufhin versuchen den Sachverhalt zu klären und den Partner umgehend darüber informieren. Sollte der Kunde dennoch auf eine Freistellung bestehen, verfällt der Provisionsanspruch des Partners für diesen Kunden ab dem Folgemonat der Bekanntgabe.

## 17. DAUER UND KÜNDIGUNG

- 17.1.** Der Partnervertrag wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen und kann vom Partner sowie von Telematica jederzeit gekündigt werden, sofern der Partner ein marken- oder produktschädigendes Verhalten aufweist. Dasselbe gilt für die in der Anlage enthaltenden Provisionsvereinbarung.
- 17.2.** Das Recht zur Kündigung des Vertrages aus wichtigem Grund bleibt unberührt. Die Parteien sehen übereinstimmend insbesondere aber nicht abschließend als wichtigen Grund an: den Einsatz ungeschulter Mitarbeiter durch den Partner sowie fehlerhafte Informations- oder Beratungsleistungen des Partners gegenüber dem Kunden.
- 17.3.** Mit Beendigung dieses Vertrages endet auch das Recht des Partners zur Nutzung der Bezeichnung, des Logos und der Marken von Telematica. Sollten sich im Zeitpunkt der Beendigung des Vertrages beim Partner noch Unterlagen oder Gegenstände von Telematica befinden, so sind diese an Telematica zu retournieren.

## 18. LEISTUNGSERBRINGUNG NACH TKG

- 18.1.** Kommunikationsdienstbetreiber im Sinne von §3 Z3 Telekommunikationsgesetzes (TKG 2003) ist alleine Telematica. In dieser Eigenschaft ist Telematica zur Einhaltung der Bestimmungen zu Fernmeldegeheimnis, Preisangabe Pflichten, Informationspflichten, Auskunftspflichten und zum Datenschutz gemäß DSGVO verpflichtet.

## 19. GEHEIMHALTUNG UND DATENSCHUTZ

- 19.1.** Der Partner verpflichtet sich zur Geheimhaltung der Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse von Telematica einschließlich der Inhalte dieses Partnervertrages, der Provisionsvereinbarung und der Höhe der Provisionszahlungen.
- 19.2.** Des Weiteren verpflichtet sich der Partner zur Geheimhaltung von Inhalten aus Angeboten und Daten von Kunden.
- 19.3.** Die Geheimhaltungspflicht bleibt auch nach Beendigung der Partnerschaft aufrecht.

## 20. SALVATORISCHE KLAUSEL

- 20.1.** Vertragsänderungen, Allgemeine Geschäftsbedingungen, Anwendbares Recht, Änderungen dieses Vertrages und Nebenabreden oder Ergänzungen bedürfen zu ihrer Rechtswirksamkeit der Schriftform. Das gilt auch für die Aufhebung der Schriftformklausel. Nebenabreden zu diesem Vertrag wurden nicht getroffen.
- 20.2.** Sollte eine Klausel dieses Vertrages unwirksam sein, so werden dadurch die übrigen Regelungen nicht berührt. Die Parteien sind verpflichtet, sich auf eine Regelung zu einigen, die rechtlich zulässig ist und dem wirtschaftlich Gewollten am nächsten kommt.
- 20.3.** Soweit in diesem Vertrag nicht ausdrücklich etwas anderes vereinbart ist, gelten für alle abgeschlossenen Verträge die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Telematica, Leistungsbeschreibungen sowie Entgeltbestimmungen. Darüber hinaus gilt österreichisches Recht. Als Gerichtsstand wird das Landesgericht Graz festgelegt.



## ANHÄNGE

- Anhang 1A – Provisionsvereinbarung

## GEWÜNSCHTER PARTNERSTATUS

Der Partner möchte sich als für folgenden Partnerstatus akkreditieren:

- Network Member
- Business Partner
- Premium Partner \*

*\* Premium Partner werden zu Beginn als Business Partner eingestuft und erst nach erfolgreicher Zertifizierung seitens Telematica in den Premium Partner Status hochgestuft.*

---

Ort, Datum

---

Ort, Datum

---

Telematica

---

Partner

# ANHANG 1A: PROVISIONSVEREINBARUNG

## 1. ALLGEMEIN

- 1.1. Als Anhang zum Partnervertrag werden in diesem Dokument die Provisionsvereinbarung und weitere Details für die jeweilige Partnerkategorie genauer deklariert.
- 1.2. Je nach Partnerstatus hat der Partner unterschiedliche Vergünstigungen und Vorteile durch die Vertriebspartnerschaft mit Telematica. Unabhängig von den Vorteilen ergeben sich auch Verpflichtungen, die über die in Punkt 4 aufgezählten Pflichten hinaus gehen.
- 1.3. Folgende Tabelle soll einen kurzen Überblick über die von Telematica zur Verfügung gestellten Vergünstigungen aufzeigen.

Maßnahme	Network Member	Business Partner	Premium Partner
Pre-Sales Support	✓	✓	✓
Post-Sales Support			✓
Technischer Support			✓
Projektpreise		✓	✓
Werbekostenzuschuss		✓	✓
Lead Weitergabe			✓
Provision	5% nur für 12 Monate	10%	20%

## 2. NETWORK MEMBER

- 2.1. Der Partner im Partnerstatus „Network Member“ erhält eine laufende Provision, für den jeweils betreffenden Kunden, in Höhe von 5% auf die gesamten durch Telematica verrechneten Kundenentgelte für eine Dauer von 12 Monaten. Als Grundlage der Provisionsabrechnung gelten sämtliche durch Telematica verrechneten Kundenentgelte. Sowohl einmalige als auch laufende Gebühren.
- 2.2. Der Anspruch des Partners auf die Provision endet, falls der Kunde gegenüber Telematica ausdrücklich die Zuteilung eines neuen Partners wünscht oder der Kunde seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt oder der Kunde seinen Vertrag kündigt oder von Telematica gekündigt wird.
- 2.3. Darüber hinaus hat der Partner im Partnerstatus „Network Member“ hat nach Ablauf der 12 Monate je Kunde keinen Anspruch auf eine weiterführende, laufende, monatliche Umsatzprovision.
- 2.4. Der Partner im Partnerstatus „Network Member“ erhält ferner einen Nachlass in Höhe von 20% auf sämtliche Entgelte seiner eigenen Telematica-Telefonanlage. Dies umfasst sämtliche einmaligen Setup- und Einrichtungsgebühren.

### 3. BUSINESS PARTNER

- 3.1. Der Partner im Partnerstatus „Business Partner“ erhält eine laufende Provision, für den jeweils betreffenden Kunden, in Höhe von 10% auf die gesamten durch Telematica verrechneten Kundenentgelte für die gesamte Vertragsdauer, solange der Kunde bei Telematica Kunde ist.
- 3.2. Als Grundlage der Provisionsabrechnung gelten sämtliche durch Telematica verrechneten Kundenentgelte. Sowohl einmalige als auch laufende Gebühren.
- 3.3. Der Anspruch des Partners auf die Provision endet, falls der Kunde gegenüber Telematica ausdrücklich die Zuteilung eines neuen Partners wünscht oder der Kunde seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt oder der Kunde seinen Vertrag kündigt oder von Telematica gekündigt wird.
- 3.4. Der Partner im Partnerstatus „Business Partner“ erhält ferner einen Nachlass in Höhe von 50% auf sämtliche einmalige Entgelte seiner eigenen Telematica-Telefonanlage. Dies umfasst sämtliche einmaligen Setup- und Einrichtungsgebühren.

### 4. PREMIUM PARTNER

- 4.1. Der Partner im Partnerstatus „Premium Partner“ erhält eine laufende Provision, für den jeweils betreffenden Kunden, in Höhe von 20% auf die gesamten durch Telematica verrechneten Kundenentgelte für die gesamte Vertragsdauer, solange der Kunde bei Telematica Kunde ist.
- 4.2. Als Grundlage der Provisionsabrechnung gelten sämtliche durch Telematica verrechneten Kundenentgelte. Sowohl einmalige als auch laufende Gebühren.
- 4.3. Hiervon entfallen jeweils 10% auf die erbrachte Vertriebsleistung und weitere 10% auf den fortlaufenden kompletten technischen Telefonanlagen-Support beim Kunden, sofern dieser Support vollumfassend vom Partner abgebildet werden kann.
- 4.4. Die Ausbezahlung der 10% Provision für den fortlaufenden technischen Support ist erst nach erfolgreicher Freigabe und Zertifizierung durch Telematica möglich und erfolgt auch erst ab diesem Zeitpunkt.
- 4.5. Telematica behält sich weiterhin das Recht vor, bei Nichterbringen des technischen Telefonanlagen-Supports beim Endkunden, oder beim hauptsächlichen Vertrieb von Produkten wo kein technischer Support durch den Partner möglich ist (z.B. SIP Trunk Produkte), auch im Nachhinein die Provision auf nur 10% für die erbrachte Vertriebsleistung zu reduzieren.
- 4.6. Der Anspruch des Partners auf die Provision endet, falls der Kunde gegenüber Telematica ausdrücklich die Zuteilung eines neuen Partners wünscht oder der Kunde seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt oder der Kunde seinen Vertrag kündigt oder von Telematica gekündigt wird.
- 4.7. Der Partner im Partnerstatus „Premium Partner“ erhält ferner einen Nachlass in Höhe von 50% auf sämtliche einmalige Entgelte seiner eigenen Telematica-Telefonanlage. Dies umfasst sämtliche einmaligen Setup- und Einrichtungsgebühren.

---

Ort, Datum

---

Ort, Datum

---

Telematica

---

Partner