



NOVALINE Partnervereinbarung

Zwischen

.....

.....

.....

.....

- im folgenden kurz „PARTNER“ genannt -

und **NOVALINE Informationstechnologie GmbH**
Birkenallee 177
48432 Rheine

- im folgenden kurz „Novaline“ genannt -

1. Vertragsgegenstand

- 1.1. Gegenstand dieser Vereinbarung ist die Zusammenarbeit der Parteien beim Vertrieb und Service der Novaline Produkte gemäß Anlage 1(A).
- 1.2. Der PARTNER verpflichtet sich, die vertragsgegenständliche Software nur unter den von Novaline freigegebenen Betriebssystemen, Datenbanken, verbundenen Lösungen (z. B. Office-Anwendungen) und jeweiligen Release-Ständen sowie der von Novaline freigegebenen Hardware zu vertreiben. Die jeweils aktuellen Freigaben von Novaline sind zu beachten.

Bei Nichtbeachtung kann von Novaline keine Gewähr für die vertragsgegenständliche Software übernommen werden. Bei Unklarheiten bitten wir um vorherige Anfrage.
- 1.3. Novaline-Software wird von Novaline laufend im Rahmen des Softwarepflegevertrages aktualisiert. Änderungen werden dem PARTNER jeweils rechtzeitig bekannt gegeben. Die Parteien vereinbaren, dass die jeweils aktuellste Version der vertragsgegenständlichen Software Gegenstand dieser Vereinbarung ist.

2. Partnerschaft

Der Vertragspartner wird künftig mit Novaline im Rahmen einer vertraglich festgelegten Partnerschaft zusammenarbeiten. Diese Partnerschaft ist nicht exklusiv und gewährt keinen Gebietsschutz.



3. Lead Partner

Ziel einer Lead-Partnerschaft ist es, gemeinsam mit Novaline-Mitarbeitern Interessenten zu bearbeiten, nachdem der Lead Partner bei einem Erstkontakt ermittelt hat, dass Novaline ein passendes Lösungsangebot für diesen Interessenten bereithält.

Für eine Lead-Partnerschaft muss mindestens ein ausgebildeter Mitarbeiter beim PARTNER für den Vertrieb der unter Punkt 1.1 genannten Software zur Verfügung stehen. Diese(r) Mitarbeiter des PARTNER ist/sind Novaline zu benennen und in Anlage 2 aufgeführt. Personelle Veränderungen beim PARTNER sind Novaline mitzuteilen. Neue Mitarbeiter lassen sich durch Novaline schulen.

Durch eine Lead-Partnerschaft verschafft Novaline dem PARTNER die Möglichkeit, zunächst vertrieblich einzusteigen, um dann ggf. zu einem späteren Zeitpunkt auch die Bereiche Consulting/Support zu übernehmen. Bis zu diesem Zeitpunkt ist eine Übernahme von produktbezogenen Dienstleistungen durch den PARTNER von Novaline aufgrund fehlender Qualifikation/Schulung nicht erwünscht.

4. Business Partner (mit Autorisierung)

Ziel einer Business-Partnerschaft mit entsprechender Autorisierung ist es, einen kompetenten Ansprechpartner vor Ort zu schaffen, der vertrieblich und servicetechnisch weitestgehend selbstständig die unter Punkt 1.1 definierte Software vermarkten und dauerhaft betreuen kann und lediglich in Einzelfällen auf die Hilfe von Novaline zurückgreifen muss. Novaline leitet nach Rücksprache mit dem PARTNER Anfragen von Interessenten und Kunden an den Business Partner weiter.

Grundlage der Autorisierung ist ein umfangreiches Ausbildungsprogramm, das der PARTNER für die in Punkt 1.1 benannte Software absolvieren muss. Der PARTNER entscheidet sich, für welche Software er seine Mitarbeiter qualifizieren lässt. Nur hierfür wird er zum Business Partner autorisiert.

Damit eine erfolgreiche Marktbearbeitung erfolgen kann, ist die Spezialisierung mindestens eines Vertriebsmitarbeiters des PARTNER auf die in Punkt 1.1 genannte Software notwendig. Dafür wird mindestens ein ausgebildeter Mitarbeiter ständig im Unternehmen beschäftigt.

Für eine erfolgreiche Implementierung der unter Punkt 1.1 genannten Software ist mindestens ein ausgebildeter Mitarbeiter im Consulting auszubilden und ständig im Unternehmen zu beschäftigen.

Um eine dauerhafte Betreuung z.B. im Rahmen einer Hotline für die unter Punkt 1.1 genannte Software lückenlos während der Geschäftszeiten sicherzustellen und auch während Fehlzeiten durch Krankheit und Urlaub aufrecht zu erhalten, werden mindestens zwei ausgebildete Mitarbeiter im Support ständig im Unternehmen des PARTNER beschäftigt. Erst nach erfolgter Ausbildung kann die unter Punkt 8 beschriebene Arbeitsteilung (Shared Service) erfolgen. Solange dies nicht erfolgt ist, übernimmt Novaline den kompletten Hotline-Support.

Diese Mitarbeiter des PARTNER sind Novaline zu benennen und in Anlage 2 aufgeführt.



5. Ausbildung

Die Ausbildung und Unterstützung erfolgt in folgenden Stufen:

Stufe 1 – Produktschulungen (Business Partner und Lead Partner)

Der PARTNER erhält nach Vertragsabschluß alle notwendigen Produktschulungen zu der Software, die er vertreiben und für die er sich ggf. autorisieren lassen möchte (Business Partner) gemäß anliegendem Schulungsplan in Anlage 3 (A). Er verpflichtet sich, binnen 2 Monate ab Unterzeichnung dieser Vereinbarung an solchen Produktschulungen der Novaline teilzunehmen.

Stufe 2 – Intensivtraining (nur für Business Partner)

a) vertriebsorientiert

Ziel der 2. Stufe ist es, den PARTNER so konsequent auszubilden, dass er nur in Ausnahmefällen auf Vertriebsunterstützung durch Novaline zurückgreifen muss. Die Anzahl der Trainingstage ergibt sich aus Anlage 3 (B).

Hierzu sollen möglichst jeweils zwei zusammenhängende Trainingstage beim PARTNER verwendet werden. An einem dieser Tage wird die Software intensiv nachgeschult und es erfolgt ein Präsentationstraining. Der zweite Tag wird für einen „Demo-Tag“ verwandt, zu dem der Business Partner Kunden/Interessenten einlädt und an dem der Novaline-Mitarbeiter als Unterstützung zur Verfügung steht.

b) serviceorientiert

Die erste Implementierung jedes der unter Punkt 1.1 genannten Software bei Kunden des PARTNER wird gemeinsam durch Novaline-Mitarbeiter und die in Anlage 2 aufgeführten Servicemitarbeiter des PARTNER im Rahmen dieser Ausbildung durchgeführt. Darüber hinaus begleiten diese Mitarbeiter das Projekt während seiner kompletten Einführungsphase an allen Beratungs- und Einweisungstagen, um möglichst schnell selbstständig und kompetent solche Projekte abwickeln zu können.

Personelle Veränderungen beim PARTNER in den vormals genannten Bereichen sind Novaline mitzuteilen. Für diese Mitarbeiter des PARTNER übernimmt Novaline die Ausbildung erneut. Die Kosten hierfür übernimmt der PARTNER zum pauschalen Tagessatz von 250 € zzgl. Reisekosten und Spesen.



6. **Behandlung von Interessentenkontakten**

Der PARTNER verpflichtet sich, für die Anwendungsbereiche gem. Punkt 1.1 im wesentlichen Novaline-Softwareprodukte anzubieten und zu vertreiben. Werden Anfragen gem. Punkt 4 an den PARTNER weitergeleitet, so hat der Empfänger diesen Kontakt mit der jeweils vereinbarten Software zu bedienen bzw. diese anzubieten und Novaline über das Ergebnis zu informieren. Nur nach ausdrücklicher Genehmigung der kontaktabgebenden Partei ist eine andere Variante gestattet.

7. **Vertrieb / Vertriebsunterstützung**

Für Demonstrationszwecke hält der PARTNER mindestens einen Windows PC mit der vertragsgegenständlichen Novaline-Software ständig vor. Die Demonstrationssoftware stellt Novaline dem PARTNER im Rahmen der Teilnahmegebühr ohne weitere Berechnung (vgl. 13.7) zur Verfügung.

Der PARTNER verpflichtet sich zu einer konsequenten Marktbearbeitung und wird regelmäßig Demoveranstaltungen für seine Kunden und Interessenten durchführen. Soweit Vertriebsunterstützung durch Novaline-Mitarbeiter gewünscht wird, sind diese Termine rechtzeitig mit Novaline abzustimmen.

Leistungsbeschreibungen und Prospekte stellt Novaline dem PARTNER in Form von pdf-Dateien zur Verfügung.

8. **Service / Serviceunterstützung (nur für Business Partner)**

8.1 Shared Service

Der PARTNER kann für seine Kunden von der unter Punkt 1.1 genannte Software den First-Level-Support **ausschließlich** für Software, für die er durch entsprechende Ausbildung die Autorisierung erhalten hat, übernehmen. Soweit es sich dabei um Novaline-Software handelt, bekommt der Partner die jeweilig für die Kunden bestimmten Programmversionen zur Verfügung gestellt und sorgt für die Installation auf eigene Rechnung.

Novaline leistet in diesen Fällen gegenüber dem PARTNER und Kunden der PARTNER Second-Level-Support. Generell leistet Novaline nur Support für das jeweils aktuellste Release der Software nach Anlage 1 (A).



Die Arbeitsteilung bei „Shared Service“ der Leistung „Softwarepflege“ lautet dementsprechend:

- ✓ First-Level-Support durch den PARTNER
- ✓ Second-Level-Support durch Novaline
- ✓ Programmweiterentwicklung und Lieferung an den PARTNER durch Novaline
- ✓ Lieferungen und Installationen beim Endanwender durch den PARTNER

Der PARTNER verpflichtet sich, die vorhandenen „Demo-Lizenzen“ (vgl. Punkt 13.7) für eine Testumgebung inkl. Testdaten im Support zu betreiben, um Fragestellungen der Endkunden nachvollziehen zu können. Er verpflichtet sich weiterhin, auf einem Rechner mit Novaline-Software die Möglichkeit der Fernwartung zwischen ihm und den Endanwendern herzustellen.

Der PARTNER verpflichtet sich während der üblichen Geschäftszeiten mindestens einen Mitarbeiter permanent für den First-Level-Support bereitzustellen.

Novaline verpflichtet sich, während der Geschäftszeiten (Mo. bis Do. von 8.00 bis 17.00 Uhr und Fr. von 8.00 bis 13.00 Uhr) mindestens einen Mitarbeiter permanent für den Second-Level-Support bereitzustellen.

8.2 Novaline-Endkunden-Service

Im Rahmen dieser Vereinbarung leistet Novaline Endkundensupport für Novaline-Software, zu denen der PARTNER keine Autorisierung erworben hat und/oder die Arbeitsteilung bei der Softwarepflege (Shared Service) nicht wünscht. Hierfür sind vom PARTNER Softwarepflegevereinbarungen, die ein direktes Vertragsverhältnis zwischen Novaline und dem Endkunden begründen, abzuschließen. In diesen Fällen hat der PARTNER sicherzustellen, dass bei seinem Endkunden ein Internetanschluss vorhanden ist, um so die Voraussetzungen für eine Fernwartung zu schaffen.

9. Auftritt

Für die Dauer dieses Vertrages gestattet Novaline dem PARTNER, entsprechend seiner Qualifikation als „Novaline Lead Partner“ oder als „Novaline Business Partner“ aufzutreten. Dazu zählt die Verwendung des Novaline-Schriftzuges und -Logos (Anlage 1B) auf Briefpapier, Hausprospekten, Imagebroschüren, Messetafeln, Internetseiten sowie in und an den Geschäftsräumen des PARTNER.



10. Messen

Novaline richtet bestimmte regionale und überregionale Fach-/Branchenmessen aus. Der PARTNER unterstützt Novaline mit dem auf Novaline-Software ausgebildeten Personal, sofern sich die betreffende Messe nicht weiter als 100 km vom Standort des PARTNER befindet.

Bestreitet der PARTNER selbst Messen, so ist in Abstimmung mit Novaline eine personelle Unterstützung durch Mitarbeiter der Novaline möglich.

11. Informationsaustausch

Der PARTNER und Novaline verpflichten sich zum gegenseitigen Informationsaustausch insbesondere über Marktentwicklungen, Softwareproduktentwicklungen, gemeinsame und einzelne Aktivitäten, den Stand der Marktbearbeitung und der Bestandsstatistiken sowie über alle relevanten Vorfälle bei den gemeinsamen Kunden und Interessenten.

12. Aufträge / Preise / Bezahlung

Der PARTNER reicht Softwareaufträge für Lizenzen, bei denen ein direktes Vertragsverhältnis zwischen Novaline und dem Endkunden gewünscht wird, auf Novaline-Auftragsformularen ein. Grundlage für Geschäfte, die der PARTNER für Novaline vermittelt bzw. mit Novaline direkt abschließt, sind immer die aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Novaline.

Der PARTNER hat dafür zu sorgen, dass das Novaline-Auftragsformular immer vollständig ausgefüllt wird. Insbesondere ist darauf zu achten, dass die Angaben zum PARTNER und zum (End-)Anwender vollständig ausgefüllt werden und dass durch Ankreuzen klar erkennbar wird, ob der PARTNER oder der Anwender Auftraggeber von Novaline im juristischen Sinne werden soll.

Weiterhin ist sicherzustellen, dass der Teil "Standardsoftware für ..." immer exakt und vollständig ausgefüllt wird, sodass eindeutig festgestellt werden kann, auf welchem Betriebssystem die Software eingesetzt wird.

Die Lizenzgebühren sind den jeweils gültigen Preislisten der Novaline zu entnehmen.

Der Abschluss eines Softwarepflegevertrages für Novaline Softwareprodukte ist obligatorisch (Preise gem. aktueller Preisliste).

Die Bezahlung der Software regelt sich nach den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Novaline.

Wird das Vertragsverhältnis zwischen dem Endkunden und Novaline nicht direkt hergestellt, sondern der Endkunde bestellt bei dem PARTNER und dieser bei Novaline, weist der PARTNER den Endkunden in seinen Verträgen ausdrücklich daraufhin, dass ein Code zur Freischaltung der Software existiert und diese Freischaltung ausschließlich durch Novaline erfolgt. Des weiteren empfiehlt Novaline dem PARTNER in diesem Fall in die Endkundenverträge eine Kündigungsklausel aufzunehmen, die die Kündigungsfristen zwischen dem PARTNER und Novaline berücksichtigt.



13. Umsätze / Konditionen / Leistungsabrechnung / Eigennutzung / Leistungsaustausch

13.1 Lizenzen

Der PARTNER erhält für vermittelte oder direkt mit Novaline getätigte Softwareumsätze mit Novaline-Software eine Provision gemäß Anlage 4 (A) bezogen auf die jeweils gültigen Listenpreise für Lizenzen.

13.2 Softwarepflege

Der PARTNER erhält für vermittelte Softwarepflegeumsätze mit Novaline-Software für die Dauer des Endkundenvertrages, maximal jedoch für die Dauer dieses Vertrages eine Provision gemäß Anlage 4 (B) bezogen auf die jeweils gültigen Listenpreise für Softwarepflege.

Der PARTNER erhält für Novaline-Software, für die er die Autorisierung erworben und „Shared Service“ (vgl. Pkt. 8) mit Novaline vereinbart hat, anstelle der Provision eine Leistungsvergütung für den First-Level-Support in Form anteiliger Softwarepflege-Einnahmen gem. Anlage 4 (B).

13.3 weitere Dienstleistungen

Werden Dienstleistungen wie Einarbeitungen, Analysen, Pflichtenhefterstellungen, Consulting, Customizing, Programmierung und dergleichen durch den PARTNER vermittelt und durch Novaline erbracht, erhält der PARTNER eine Provision in Höhe von

10% des Dienstleistungswertes ohne Mehrwertsteuer.

13.4 Novaline-Partnerprodukt

Bzgl. einer Vermittlungsprovision für Aufträge, die mit Partnerprodukten der Novaline getätigt wurden, muss jeweils eine eigene Provisionsvereinbarung getroffen werden.

13.5 Provisionsfälligkeit

Der Provisionsanspruch für den PARTNER entsteht bei Geschäften, bei denen der Endkunde Vertragspartner von Novaline ist, nach vollständigem Ausgleich der provisionspflichtigen Lieferungen/Leistungen durch den Endkunden bei Novaline.

Bei Geschäften, bei denen der PARTNER Vertragspartner von Novaline ist, werden die Lizenzgebühren dem PARTNER direkt um die Provisionen vermindert in Rechnung gestellt. Die Berechnung der Softwarepflegegebühren erfolgt in diesen Fällen um die Provision/Leistungsvergütung vermindert jährlich im voraus. Alternativ kann der PARTNER Novaline hierüber einen Abbuchungsauftrag für Quartals- bzw. Monatszahlungen erteilen.

13.6 Bonus

Ab erfolgter Autorisierung erhält der PARTNER zusätzlich zu der Provision auf Lizenzen einen Bonus nach Umsatzgröße. Ab Erreichen eines fakturierten Netto-Jahresumsatzes (Softwarelizenzen minus Provision) in Höhe von 50.000,00 € je Kalenderjahr beträgt dieser Bonus 2 %. Je weitere volle 25.000,00 € erhöht sich der Bonus um einen Prozentpunkt. So ergibt sich bei einem fakturierten Netto-Jahresumsatz von 250.000,00 € ein effektiver Bonus von 10%. Der maximale Bonus beträgt 20%. Der Bonus wird am Jahresende ermittelt und gutgeschrieben, die Auszahlung erfolgt im ersten Quartal des Folgejahres.



Auftragseingänge eines Kalenderjahres, die erst im nächsten Jahr fakturiert werden können, werden im Jahr der Fakturierung zur Bonusermittlung herangezogen. Aufträge, die trotz erfolgter Fakturierung nicht realisiert werden können (z.B. wg. Zahlungsunfähigkeit oder -verweigerung des Endkunden), werden umsatzmäßig in dem Jahr, in dem die Nichtrealisierung bekannt wird, rückbelastet.

13.7 Teilnahmegebühr

Der PARTNER willigt ein, dass Novaline eine einmalige Teilnahmegebühr produktabhängig gemäß der Tabelle in Anlage 4 (C) erhebt. Die jeweilige Gebühr ist 4 Wochen ab Unterzeichnung dieses Vertrages durch beide Parteien, spätestens jedoch vor Schulungsbeginn, fällig. Diese Gebühr deckt folgendes ab:

- 1-User-Demo-Lizenzen für Vertriebs- und Service-Mitarbeiter als „Arbeitswerkzeug“ in ausreichender Anzahl.
- Zur Eigennutzung für jede Novaline-Software, die Gegenstand dieses Vertrages ist, eine Lizenz, deren Useranzahl in Anlage 5 beschrieben ist. Für die Nutzung gelten die jeweils gültigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Novaline. Der PARTNER schließt hierfür einen kostenpflichtigen Softwarepflegevertrag mit/ohne Arbeitsteilung (Shared Service) ab.
- Die aus Anlage 3 ersichtliche Anzahl Schulungstage für die namentlich genannten Vertriebsmitarbeiter gem. Anlage 2.
- Die aus Anlage 3 (B) ersichtliche Anzahl Schulungstage für Consulting und Support (gilt nur für Business Partner) exklusive evtl. anfallender Reiskosten.
- Verkaufsunterlagen in Form von Leistungsbeschreibungen und Prospekte als pdf-Dateien.

14. Allgemeine Geschäftsbedingungen

Soweit in dieser Vereinbarung keine ausdrücklichen abweichenden Regelungen getroffen wurden, gelten für die Vertragsbeziehungen zwischen den Vertragsparteien die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Novaline in ihrer jeweils gültigen Fassung (zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses Stand 01/02), die auch die Liefer-, Zahlungs- und Softwarepflegebedingungen enthalten. Ebenfalls sind die Gewährleistungsregelungen und die Urheberrechte der vertragsgegenständlichen Software dort geregelt.

15. Sondervereinbarungen

Mündliche Absprachen sind nicht getroffen und somit nicht Vertragsbestandteil. Sonder- und Zusatzvereinbarungen sind in Anlage 6 geregelt.



16. Vereinbarungsdauer und Kündigung

Die Vereinbarung läuft zunächst bis zum 31.12. des Folgejahres ab Unterzeichnung durch beide Partner. Sie verlängert sich stillschweigend um jeweils ein Jahr, sofern sie nicht mit einer Frist von 6 Wochen zum Kalenderjahresende schriftlich gekündigt wird.

Eine Kündigung ohne Einhaltung einer Frist aus wichtigem Grund ist für beide Parteien möglich. Insbesondere kann eine fristlose Kündigung bei der Einleitung von Vergleichs- oder Insolvenzverfahren über das Vermögen des PARTNER, bei einer missbräuchlichen Verwendung der Demo- oder Kunden-Software, der Softwarehandbücher oder der unerlaubten Herstellung und Verbreitung von Softwarekopien erfolgen. Ebenfalls kann eine fristlose Kündigung bei wiederholtem Verstoß gegen Bestimmungen dieser Vereinbarung erfolgen.

Bei Beendigung der Vereinbarung hat der PARTNER zum Vertragsende sämtliche von Novaline zur Verfügung gestellten Werbe-/Informationsmaterialien, Dokumentationen und Softwarelizenzen etc. zurückzugeben. Die für Demonstrationszwecke zur Verfügung gestellte Software muss der PARTNER bei Beendigung der Vereinbarung an Novaline zurückgeben.

Der PARTNER hat nach Beendigung der Vereinbarung alles zu unterlassen, was auf einen Status als Novaline-Partner hinweisen könnte. Der Name Novaline und das betreffende Logo darf nach Ablauf dieser Vereinbarung nicht mehr verwendet werden.

17. Gerichtsstand und Erfüllungsort, Salvatorische Klausel

Gerichtsstand und Erfüllungsort ist, wie in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Novaline geregelt, Rheine.

Sollte eine oder mehrere Bestimmungen dieser Vereinbarung unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt. Im Falle der Unwirksamkeit einer Bestimmung tritt an ihre Stelle eine ihrem wirtschaftlichen Gehalt möglichst nahekommende wirksame Regelung.

Ort, Datum

Ort, Datum

Novaline GmbH

PARTNER