

A.S.E. Ebner & Partner GmbH.

Nachstehend ASE genannt

Businesspartner Vertrag

mit

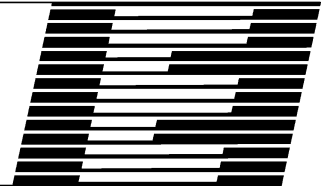
Max Mustermann

Musterstraße 1

Nachstehend Kunde genannt

01.12.2010 © by ASE

A.S.E. Ebner & Partner GmbH



1. Vertragsgegenstand

Der ASE Business-Partner Vertrag regelt die Geschäftsbeziehungen zwischen dem ASE Business-Partner und ASE, die im Zusammenhang mit dem Vertrieb und der Vermarktung von ASE Produkten entstehen.

2. Definitionen

Als ASE Business-Partner wird im Folgenden der Partner bezeichnet, dem ASE entsprechend den Regeln dieses Vertrages diesen Status verleiht.

3. Partnerstatus

ASE verleiht dem Partner ab dem Zeitpunkt der Unterzeichnung dieses Vertrages den Status eines autorisierten ASE Business-Partners.

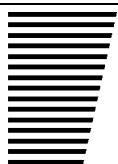
Voraussetzung für eine ASE Business Partnerschaft ist die Unterzeichnung des vorliegenden ASE Business Vertrages.

Die Anforderungen, gerade im Hinblick auf die Qualifikation des jeweiligen Partners aus dem Vertrag und den zugehörigen Anlagen, müssen jederzeit vollständig erfüllt sein, insbesondere der Erwerb des ASE Partner Startpakets gemäß der „Anlage Startpakete“.

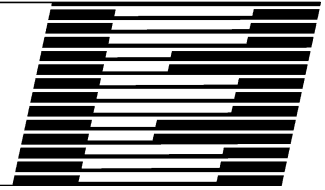
Der ASE Business-Partner muss die genannten Vertragsbedingungen innerhalb der angegebenen Fristen erfüllen, andernfalls verliert er seinen Status als ASE Business-Partner und ASE kann diesen Vertrag fristlos kündigen.

Der Partner verliert den Status als ASE Business-Partner bei Beendigung dieses Vertragsverhältnisses. Der Status der ASE Business-Partnerschaft wird durch die Überreichung eines ASE Business-Partner Zertifikates dokumentiert.

Dieser Status räumt dem ASE Business Partner das Recht ein, ASE-Lizenzprodukte zu erwerben und die entsprechenden Lizenzen auf eigene Rechnung unter Wahrung der Lizenzrechte sowie aller gewerblichen Schutzrechte der ASE, insbesondere Firmenmarke, Warenzeichen, im normalen Geschäftsgang weiter zu veräußern.



A.S.E. Ebner & Partner GmbH



3.1 Bezugsquellen für die o.a. Softwareprodukte:

Die Bestellungen sind grundsätzlich laut Preisliste an die Zentrale zu übermitteln, anzuführen sind folgende Daten:

- a) der Endbenutzer mit Anschrift (damit erhalten Sie die richtige Lizenznummer)
- b) die jeweiligen Produkte und Module laut Preisliste
- c) Kopie des Originalvertrages
- d) Ausgefüllter ASE-Lizenz-Vertrag mit dem Endkunden
- e) Ausgefüllter ASE-Wartungsvereinbarung
- f) Bei Miete ausgefüllter Mietvertrag
- g) Auflistung der Anforderungen der Standard-Datenbank für die Auslieferung

Nach dem Eingang bei ASE erhält der Vertriebspartner eine Auftragsbestätigung mit der zu lizenzierten Modulen und Preisen. Erst nach Freigabe erhält der Vertriebspartner eine Lizenznummer und eine Auslieferung der Standard-Datenbank.

3.2 Preisgestaltung

Zur Verrechnung gelangen die jeweils gültigen Listenpreise (Preisliste aus Silver). Für die Software Lizenzen wird ein Rabatt von ___% vereinbart. Für die ASE-Dienstleistungen wird ein Rabatt von 30% vereinbart. Mit der Lieferung von ASE wird die Rechnung fällig gestellt.

3.3 Vertriebsrechte

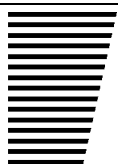
ASE räumt ASE Business Partnern an der Software das ausschließliche, nicht übertragbare, zeitlich auf der Vertragslaufzeit beschränkte Recht ein, die oben bezeichnete Software zu vermarkten.

Der ASE Business Partner verpflichtet sich, die oben bezeichnete Software weder Mitbewerbsunternehmen und deren Vertriebspartnern der ASE in irgendeiner Form zur Verfügung zu stellen, noch anderweitig mit Mitbewerbsunternehmen der ASE zusammen zu arbeiten.

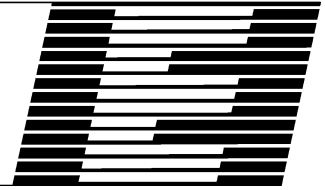
Der ASE Business Partner verpflichtet sich, ASE Warenzeichen und Copyrighthinweise auf der Software weder zu ändern noch zu entfernen oder in sonstiger Weise unkenntlich zu machen. Beide Vertragsparteien werden sich gegenseitig unverzüglich über vorgenannte Warenzeichenverletzungen informieren, soweit diese zur Kenntnis gelangen.

Der ASE Business Partner hat grundsätzlich keinen Gebietsschutz. Für die Bearbeitung eines Kunden wird jedoch ein Kundenschutz erstellt, der nach Meldung und Prüfung an den Businesspartner mitgeteilt wird.

Ein Kundenschutz kann dann abgelehnt werden, wenn ein anderer Vertriebspartner bei diesem Kunden bereits Aktivitäten gesetzt hat.



A.S.E. Ebner & Partner GmbH



Wird nach Prüfung der Kundenschutz schriftlich ausgesprochen, dann gilt dieser für die nächsten 12 Monate und kann verlängert werden, wenn die Partneraktivitäten dies rechtfertigen.

3.4 Schutzrechte

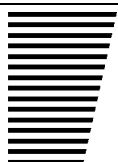
Alle Rechte an der Software sind uneingeschränkte Rechte der ASE. Dies betrifft auch das geistige Eigentum (eingeschlossen aller Geschäftsgeheimnisse). Bei implementierten Zusatzkomponenten liegen die Urheberrechte beim diesbezüglichen Lizenzgeber.

Der Lizenzgeber steht dafür ein, dass die hergestellten Komponenten frei von Schutzrechten Dritter sind und nach seiner Kenntnis auch keine sonstigen Rechte bestehen, die eine Nutzung einschränken oder ausschließen.

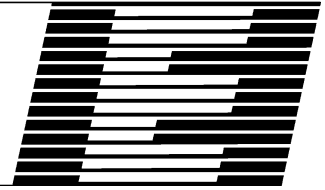
Jede Partei wird die Andere unverzüglich über betreffende Schutzrechteverletzung informieren. Den Parteien ist es nicht gestattet ohne ausdrückliche Zustimmung der anderen in einem Verletzterstreit ein gerichtliches Anerkenntnis zu geben.

Der Weiterverkauf der Software ist nur im Originalzustand unter Firmen- und Warenzeichen zulässig. Der ASE Business Partner gibt diese Verpflichtung an seine Abnehmer weiter, sofern diese Wiederverkäufer sind.

Der ASE Business Partner übernimmt die Haftung für eigene Werbemaßnahmen, selbst wenn diese auch im Namen und Interesse von ASE veranlasst werden.



A.S.E. Ebner & Partner GmbH



Lizenzrechte

Alle bestehenden Softwarelizenzbestimmungen zwischen ASE Business Partnern, ASE und dritten Herstellern von Software, die Bestandteil der in Punkt 1 beschriebenen Software sind, sind unbedingt einzuhalten. Dies betrifft insbesondere die illegale Anfertigung von Kopien, Jede Softwarekopie darf mit einer regulär gemeldeten Lizenznummer freigeschaltet werden. Die doppelte Nutzung einer Lizenz- und Registriernummer ist strafbar und wird entsprechend strafrechtlich verfolgt. Der Verletzer kann dies (vorab) abwenden durch den Erwerb einer entsprechenden Anzahl von Lizenzen. Für Teststellungen und befristete Pilotinstallationen kann der ASE Business Partner zeitliche oder mengenlimitierte Lizenznummern nach Absprache gegen eine entsprechende Bearbeitungsgebühr von in der Regel 5 % des Listen-Lizenzverkaufspreises erhalten.

Für jede ASE-Lizenz ist eine Lizenzvereinbarung notwendig.

4. ASE Logo und Warenzeichen

Der ASE Business Partner darf während der Gültigkeit des Vertrages das Warenzeichen ASE sowie folgendes ASE Logo verwenden:

Die Verwendung des ASE Logos und Warenzeichens erstreckt sich auf den Abdruck in Briefbögen, Prospekten, Anzeigen und sonstigen Werbepublikationen sowie auf die Anbringung in Geschäftsräumen, an Firmenwägen, Messeständen und Präsentationseinrichtungen.

Das ASE Warenzeichen und das ASE Logo dürfen nur in der von ASE vorgegebenen Schreibweise verwendet werden. Zu diesem Zweck stellt ASE Druck- und Dateivorlagen zur Verfügung.

Bei Änderung der grafischen Gestaltung des Logos und/oder Warenzeichens darf der ASE Business-Partner die alte Gestaltung noch maximal 12 Monate nach Bereitstellung der neuen Druck- und Dateivorlagen verwenden.

Der ASE Business Partner verpflichtet sich nach Ende des Vertragsverhältnisses sämtliche Anbringungen des ASE Logos und ASE Warenzeichens zu entfernen und nicht weiter zu verwenden.

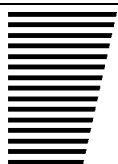
5. Aktionsplan

Der ASE Business Partner erstellt bei Vertragsabschluss für das laufende und darauffolgende Kalenderjahr einen Aktionsplan entsprechend dem Formular in Anlage 3 des Vertrages. Der ASE Business Partner überprüft und überarbeitet den Aktionsplan quartalsweise und erstellt die Planung für die jeweils 12 folgenden Monate.

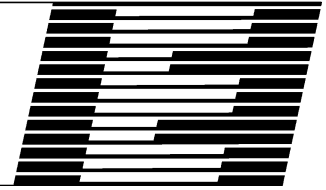
Wird das angegebene Ziel für den Projektumsatz im Quartal nicht erreicht, verpflichtet sich der ASE Business Partner die im Ziel vereinbarte Anzahl neuer qualifizierter ASE Projekte nachzuweisen, indem er für diese Interessenten einen Endkunden-Projektbogen ausfüllt.

6. Anfragen von Interessenten

Interessenten, die sich direkt an ASE wenden, erhalten von ASE Prospektmaterial. Die Adresse des Interessenten leitet ASE an einen fachlich geeigneten, regional am nächsten gelegenen ASE Business Partner weiter.



A.S.E. Ebner & Partner GmbH



7. Referenzkunden

Der ASE Business Partner nennt ASE diejenigen Endkunden mit Angabe der Seriennummer, bei denen er die ASE Software Installation erfolgreich durchgeführt hat. Bei Vorlage einer schriftlichen Genehmigung durch den Kunden entscheidet ASE über Aufnahme dieses Kunden in eine Referenzliste.

ASE aktualisiert die Referenzkundenliste regelmäßig je Quartal.

Zugleich kann der ASE Business Partner bei ASE erfragen, ob bereits Installationen in einer bestimmten Branche oder Region erfolgt sind.

8. Business Partner Sonderkonditionen

ASE bietet dem ASE Business Partner Leistungen aus seinem jeweils aktuellen Programm, gemäß der jeweils aktuellen Preisliste zu Vorzugskonditionen für den Eigenbedarf an.

9. ASE Internet Forum – Neue ASE Produkte und Versionen

ASE bietet für den ASE Business Partner ein spezielles Internet Forum an, in dem die wichtigsten Informationen, speziell Hotline- und Problemdatenbanken sowie Partnerforen zur Verfügung stehen.

ASE behält sich das Recht vor, die Business Partner Adressen weiterzuleiten.

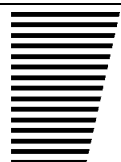
Der im Startpaket für das erste Vertragsjahr bereits enthaltene und in den Folgejahren jährlich zu erfüllende Supportvertrag gewährt das Recht, über ein Kennwortgeschütztes Download-Forum jeweils für eigene Zwecke (so auch First Level-Support gegenüber Endkunden) stets die aktuelle Programmversion, Bug-Fixings, Service-Packs (soweit verfügbar) und sonstige Programm- und Produktinfos ohne weitere Kosten herunter zu laden.

Ein Weiterverkauf dieser heruntergeladenen ASE Programmversionen, Bug-Fixings, Service-Packs (soweit verfügbar) und sonstigen Programm- und Produktinfos ist ausdrücklich untersagt und stellt einen Rechts- und Lizenzverstoß dar, der entsprechend geahndet wird. Der Verletzer kann dies wieder (vorab) abwenden durch den Erwerb einer entsprechenden Anzahl von Lizenzen.

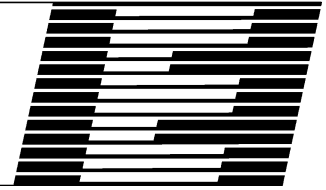
Neue Produkte, neue Module und neue Versionen können außerdem zu den im Startpaket angesetzten Konditionen für den Inhouse-Betrieb entsprechend des vom Business Partner bereits bezogenen Startpaketes bezogen werden.

10. Partnertreffen

ASE veranstaltet jährlich ein Partnertreffen, das über neue Entwicklungen, Marketing-Aktivitäten und Produkte von ASE informiert. Die Teilnahme ist für die ASE Business Partner kostenlos.



A.S.E. Ebner & Partner GmbH



11. Support

Der ASE Business Partner erwirbt durch Abschluss dieses Partnervertrages und des Supportvertrages mit dem ASE Business Partner Startpaket ein Support Basispaket für das erste Vertragsjahr, das die in Anlage 4 beschriebene Unterstützung beinhaltet. Der Supportvertrag regelt hierzu weitere Einzelheiten.

12. ASE Business Partner Startpaket

Der ASE Business Partner erwirbt das in Anlage 1 beschriebene ASE Business Partner Startpaket zu den dort aufgeführten Sonderkonditionen. Die darin enthaltene ASE Software ist ausschließlich für Vorführungen des ASE Business Partners bestimmt und darf nicht weiterveräußert werden.

Für das eigene System, für Trainingszwecke und Kundendemos können weitere Lizenzen, vor allem aber ASE Funktionsmodule zu Startpaket-Konditionen erworben werden.

Sämtliche Lizenzen und Module sind dann zeitlich für die Dauer der Vertragslaufzeit gültig und nutzbar. Der Business Partner ist ebenfalls berechtigt, diese ASE-Präsentations-Lizenzen gleichzeitig auf stationären und mobilen Präsentationsmaschinen aufzusetzen, ohne einen Lizenzverstoß zu begehen.

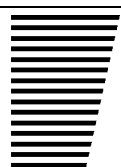
Der ASE Business Partner verpflichtet sich, die ASE Software im eigenen Unternehmen innerhalb 4 Wochen nach Vertragsschluss einzusetzen.

13. Schulungen

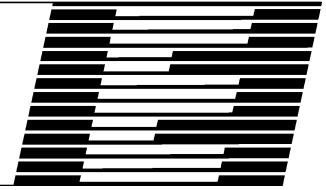
Für neue ASE Versionen und ASE Produkte werden von ASE Schulungen angeboten. Der ASE Business Partner verpflichtet sich, mit mindestens einem Mitarbeiter an den Schulungen teilzunehmen. ASE stellt sicher, dass nicht mehr als vier verschiedene Schulungen im Jahr angeboten werden.

14. Qualifikation zum ASE Produktmanager/Systemengineer

ASE bietet den Erwerb der Qualifikation zum ASE Produktmanager und ASE Systemengineer an. Die Qualifikation kann ein geeigneter Mitarbeiter des ASE Business Partners durch die erfolgreiche Teilnahme an einer hierfür angebotenen Prüfung erwerben. Diese kann auch im Rahmen der unter Punkt 15 angebotenen Schulungen abgelegt werden. Die Qualifikation ist personenbezogen und nicht übertragbar und muss nach spätestens einem Jahr aufgefrischt werden.



A.S.E. Ebner & Partner GmbH



15. ASE Projektmanager – ASE PM

Der ASE Business Partner stellt einen Mitarbeiter bereit, der spätestens innerhalb von 12 Monaten nach Vertragsabschluss mindestens durch Absolvieren der Vertriebs- und Projektierungs-Trainings die Qualifikation zum ASE Projektmanager erwirbt und im Unternehmen für die Durchführung von ASE Projekten verantwortlich zeichnet. Scheidet der ASE Projektmanager aus dem Unternehmen aus, benennt der ASE Business Partner einen neuen Projektmanager, der die Qualifikation innerhalb von 3 Monaten erwirbt.

16. ASE Systemengineer – ASE SE

Der ASE Business Partner benennt zwei Mitarbeiter mit Systemkenntnis und entsprechender Erfahrung, die spätestens innerhalb von 3 Monaten nach Vertragsabschluss durch Absolvieren der Produkt-, Installations- und Modul-Trainings die Qualifikation zum ASE-Systemengineer erwerben und die Installation und technische Betreuung der Kunden übernehmen.

Scheidet ein Systemengineer aus dem Unternehmen aus, benennt der ASE Business Partner einen neuen Systemengineer, der die Qualifikation innerhalb von 3 Monaten erwirbt.

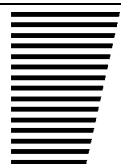
17. Präsentationsmöglichkeit

Der ASE Business Partner richtet innerhalb von 4 Wochen nach Vertragsschluss für die gesamte Laufzeit des Vertrages eine Präsentationsmöglichkeit ein. Diese beinhaltet ein funktionsfähig installiertes DEMO System für ASE Produkte, das jederzeit für Präsentationen zur Verfügung steht.

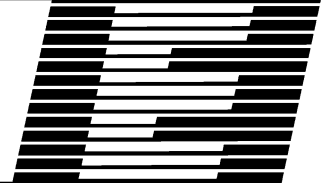
Zusätzlich stellt der ASE Business Partner sicher, dass ausreichend ASE Prospektmaterial bereitliegt.

18. Kündigung des Vertrages

Der Vertrag ist auf ein Jahr abgeschlossen. Er verlängert sich um ein Jahr, wenn der Vertragspartner nicht mit einer Frist von 3 Monaten zum Ende eines Kalenderjahres kündigt. Ohne Frist kann der Vertrag von jedem Vertragspartner bei Vorliegen eines wichtigen Grundes gekündigt werden, wenn von der Gegenseite gegen eine oder mehrere Bestimmungen des Vertrages verstoßen wird. Als wichtige Gründe gelten insbesondere grobe Verstöße gegen die vertraglichen Regelungen, wiederholte Zahlungsziel- oder Lieferfristenüberschreitungen, Missbrauch und/oder eigenmächtige Veränderung von ASE-Logo und ASE Corporate Identity sowie die Eröffnung eines Vergleichs- oder Konkursverfahrens über das Vermögen einer der Vertragsparteien. Die Kündigung muss schriftlich durch eingeschriebenen Brief erfolgen.



A.S.E. Ebner & Partner GmbH



19. Teilunwirksamkeit

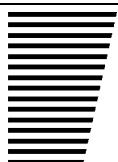
Sollten eine oder mehrere Bestimmungen dieses Vertrages rechtlich unwirksam sein, so bleibt die Wirksamkeit der übrigen Punkte davon unberührt. Die Vertragsparteien werden die unwirksame Bestimmung durch eine wirksame ersetzen, die dem Zweck der unwirksamen Bestimmung am nächsten kommt. Gleiches gilt für eine Regelungslücke im Vertrag.

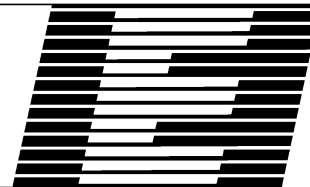
20. Vertragsänderung

Änderungen und Ergänzungen des Vertrages bedürfen der Schriftform und sind von beiden Parteien zu unterzeichnen.

21. Gerichtsstand

Es gilt österreichisches Recht. Gerichtsstand ist Wien.





A.S.E. Ebner & Partner GmbH

Wir bestellen:

1 Lizenz für Startpaket
ASE-Gebrein+Personaleinsatzplanung+ASE-Office

.....

.....

.....

A.S.E. Ebner & Partner GmbH.

München, den _____

Vertretungsberechtigter: _____

Unterschrift: _____

Funktion: _____

ASE Business-Partner

Ort, Datum _____

Vertretungsberechtigter: _____

Unterschrift: _____

Funktion: _____

