

## INDIREKTE CHANNEL-PARTNER VEREINBARUNG– v. EMEA 25.04.07

**Für die Registrierung als indirekter Channel-Partner bei Cisco muss Ihr Unternehmen den Bedingungen dieser Indirekten Channel-Partnervereinbarung (der „Vereinbarung“) zustimmen. Diese Vereinbarung gilt für registrierte Partner, die „Reseller“ oder „professionelle Serviceprovider“ gemäß der Definition beider Bezeichnungen in Teil A unten sind.**

Diese Vereinbarung wird von Cisco Systems International B.V. („Cisco“), einer Gesellschaft niederländischen Rechts mit Sitz in Haarlerbergpark, Haarlerbergweg 13-19, 1101 CH Amsterdam, Niederlande, und dem in dem entsprechenden Partner-Registrierungsantrag („Partner“) angegebenen Unternehmen eingegangen. Ist der Partner auch ein Reseller (im unten definierten Sinne), kann er in Teil B dieser Vereinbarung auch als „Reseller“ bezeichnet werden. Diese Vereinbarung tritt mit der Annahme durch den Partner in Kraft („Tag des Inkrafttretens“).

Diese Vereinbarung ist in die nachfolgenden drei Teile mit dem jeweiligen Geltungsbereich unterteilt:

**Teil A, Definitionen:** Gilt für alle registrierten Partner.

**Teil B, Geschäftsbedingungen für Reseller:** Gilt nur für registrierte Partner, die als Reseller tätig sind.

**Teil C, Allgemeine Geschäftsbedingungen:** Gilt für alle registrierten Partner.

Haben Cisco und der Partner bereits zuvor eine Vereinbarung schriftlich abgeschlossen, die zu dem Zeitpunkt in Kraft ist, zu dem der Partner diese Vereinbarung einreicht, so hat die vorherige Vereinbarung Vorrang vor dieser Vereinbarung. Existiert keine vorherige Vereinbarung, stellt diese Vereinbarung die vollständige Vereinbarung zwischen den Parteien bezüglich des hierin enthaltenen Gegenstandes dar. Sie ersetzt alle vorherigen mündlichen oder schriftlichen Absprachen zwischen den Parteien. Es gibt keine weiteren ausdrücklichen oder stillschweigend mit eingeschlossenen Bedingungen, Absprachen, Vereinbarungen, Zusicherungen oder Gewährleistungen, die hierin nicht genannt sind. Diese Vereinbarung kann, vorbehaltlich Abschnitt C.13.6 unten, nur durch ein von Cisco und dem Partner unterzeichnetes schriftliches Dokument geändert werden.

Sofern der Partner als Reseller in Zukunft eine direkte Vertriebsvereinbarung (ein „Systemintegratoren-vertrag“) mit Cisco abschließt, gehen die Bestimmungen dieses Systemintegratorenvertrages der vor-liegenden Vereinbarung vor.

### Teil A. Definitionen

1. **„Autorisierter Channel-Partner“** bedeutet, wie im Distributions-Partner-Suchprogramm aufgeführt und unter [http://tools.cisco.com/WWChannels/LOCATR/jsp/distributor\\_locator.jsp](http://tools.cisco.com/WWChannels/LOCATR/jsp/distributor_locator.jsp) ins Netz gestellt und von Zeit zu Zeit aktualisiert, Folgendes:

(I) von Cisco gemäß der Direkt-Kaufvereinbarung zwischen Cisco und dem Distributor („Cisco Distributions-Partner“ oder „CDP“ oder „Distributor“) für den Vertrieb der Produkte und Dienstleistungen innerhalb des EMEA-Gebiets (Europa, Naher und Mittlerer Osten und Afrika) bevollmächtigter Distributor;

(II) Distributor („Cisco Authorized Distributor“ oder „CAD“), der von einem Cisco Distributions-Partner in Übereinstimmung mit den Bedingungen der Vereinbarung des Cisco Distributions-Partners oder Distributors mit Cisco (was ohne Einschränkung die zu diesem Zeitpunkt geltenden Richtlinien von Cisco bezüglich der Ernennung eines solchen von Cisco autorisierten Channel-Partners und der mit diesem zu treffenden Vereinbarungen beinhaltet) bevollmächtigt wird, die Produkte und Dienstleistungen innerhalb des EMEA-Gebiets zu vertreiben;

(III) Reseller (Wiederverkäufer), der in Übereinstimmung mit den Bedingungen der Vereinbarung für indirekte Channel-Partner und/oder der Vereinbarung des Cisco Distributions-Partners oder Distributors mit Cisco (was ohne Einschränkung die zu diesem Zeitpunkt geltenden Richtlinien von Cisco bezüglich der Ernennung eines solchen von Cisco autorisierten Channel-Partners und der mit diesem zu treffenden Vereinbarungen beinhaltet) bevollmächtigt wird, die Produkte und Dienstleistungen innerhalb des EMEA-Gebiets zu vertreiben, zu unterstützen und zu installieren;

(IV) Systemintegrator, der von Cisco bevollmächtigt ist, in Übereinstimmung mit den Bedingungen einer Direkt-Kaufvereinbarung zwischen Cisco und diesem Systemintegrator innerhalb des EMEA-Gebiets die Produkte und Dienstleistungen zu vertreiben, zu unterstützen und zu installieren.

2. **Cisco-Dienstleistungen** sind alle von Cisco für Endkunden erbrachte Dienstleistungen; dies beinhaltet auch ohne Einschränkung die Wartung der Produkte und deren technische Unterstützung.

3. **Dienstleistungen** sind eine oder mehrere der unter der Cisco-Marke angebotenen Dienstleistungen die auf Ciscos Preisliste enthalten sind und näher bezeichnet sind unter [www.cisco.com/go/servicedescriptions/](http://www.cisco.com/go/servicedescriptions/).
4. **Dienstleistungsbeschreibung** bedeutet die Beschreibung von Cisco Dienstleistungen am Tage der Bestellung solcher Dienstleistungen, wobei diese dem Endkunden durch den Reseller zur Verfügung gestellt werden, sowie die vertraglichen Bedingungen, zu denen Cisco die Dienstleistungen erbringt. Jede verfügbare Cisco-Dienstleistung hat eine eigene Dienstleistungsbeschreibung, die einsehbar ist unter [www.cisco.com/go/servicedescriptions/](http://www.cisco.com/go/servicedescriptions/).
5. Der **Endkunde** ist der endgültige Käufer oder Lizenznehmer, der (I) das Produkt und/oder Cisco-Dienstleistungen für seinen eigenen internen Gebrauch erworben hat und nicht für Wiederverkauf, Wiedervermarktung oder Vertrieb und (II) gemäß Abschnitt B.3.1 unten vom Reseller als ein solcher Käufer oder Lizenznehmer benannt wird.
6. **Endkundenverpflichtungen** sind die Verpflichtungen der Endkunden, welche bei der Bestellung von Cisco-Dienstleistungen zusätzlich zu den in den Dienstleistungsbeschreibungen enthaltenen Endkundenpflichten zu erfüllen sind. Diese Endkundenverpflichtungen sind ersichtlich unter [www.cisco.com/go/servicedescriptions](http://www.cisco.com/go/servicedescriptions/).
7. **Der Europäische Wirtschaftsraum oder EWR** umfasst die Mitgliedsstaaten der Europäischen Union zum entsprechenden Zeitpunkt sowie die europäische Freihandelszone.
8. **Gebiet** ist das Land, das der Partner in dem von Cisco akzeptierten Partner-Registrierungsantrag angegeben hat. Befindet sich dieses Land innerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR), umfasst das Gebiet auch sämtliche Mitgliedstaaten des EWR.
9. **Interne Verwendung** ist jede geschäftliche Verwendung eines Produkts für den eigenen internen Gebrauch des Endkunden oder Resellers (Wiederverkäufers), die sich außerhalb der unten angegebenen Definition des Wiederverkaufs bewegt. Zur Klarstellung: Die Verwendung eines Produktes oder einer Dienstleistung im Rahmen der Erbringung von sog. Managed Services für Dritte fällt nicht unter Interne Verwendung
10. **Das Logo für registrierte Partner** ist das Logo mit der Bezeichnung „Logo für registrierte Partner“ unter [http://www.cisco.com/partner/VWChannels/marketing\\_promotions/tools/logos](http://www.cisco.com/partner/VWChannels/marketing_promotions/tools/logos)
11. **Marken** sind das Logo für registrierte Cisco-Partner sowie alle Cisco-Marken für zertifizierte Partner, für die sich der Partner qualifiziert hat. Diese Marken und die entsprechenden Qualifizierungs-Anforderungen sind auf der Cisco-Website enthalten: [www.cisco.com/go/partnerlogo](http://www.cisco.com/go/partnerlogo)
12. **Netzwerkdienste** bedeuten die Bereitstellung von Internetzugang, Daten- und Stimmübertragung, Telekommunikationsdiensten im Zusammenhang mit einer solchen Übertragung sowie das Management von Netzwerkgeräten in Verbindung mit dem vorstehend Genannten für den Endkunden.
13. **Nicht-Cisco-Autorisierte Produkte** sind alle Cisco-Produkte oder Dienstleistungen, die der Reseller direkt oder indirekt von einer anderen Partei als Cisco und/oder einem autorisierten Channel-Partner kauft oder erwirbt, oder auch an einen Kunden weiterveräußert, der nicht in dieser Vereinbarung als Kunde vorgesehen ist. Nicht-Original-Produkte fallen nicht unter die Definition von Nicht-Cisco-Autorisierten Produkten.
14. **Nicht-Original-Produkte** sind ohne Ausnahme alle Produkte, (I) an denen ohne Zustimmung von Cisco eine Marke oder ein anderes Warenzeichen oder eine andere Dienstleistungsmarke von Cisco angebracht wird, (II) die nicht von Cisco, Cisco Technology, Inc. („CTI“) und/oder einem von Cisco autorisierten Channel-Partner stammen oder ohne Genehmigung von Cisco oder CTI hergestellt werden und (III) allgemein mit der Absicht hergestellt werden, echte Cisco-Produkte zu fälschen oder zu imitieren, oder (IV) Produkte, bei denen ein Urheberrechtshinweis, ein Markenzeichen, ein Logo, ein Vertraulichkeitshinweis, eine Seriennummer oder sonstiger Produktidentifikator, in jeglicher Form, entfernt, abgeändert, oder zerstört wurde..
15. **Produkte** sind Hardware- und Software-Produkte von Cisco und die zugehörige Dokumentation, die Cisco einem autorisierten Channel-Partner für den Wiederverkauf an Firmen zur Verfügung stellt bzw. lizenziert, die auf Partnerebene registriert, zertifiziert und/oder im Rahmen des unter der nachstehenden Adresse beschriebenen Cisco Channel-Partner Programms spezialisiert sind: [www.cisco.com/go/channelprograms](http://www.cisco.com/go/channelprograms).

16. **Professionelle Dienstleistungen** sind alle von einem Partner für einen Endkunden vor oder nach dem Verkauf erbrachten Dienstleistungen, mit Ausnahme der Schulung auf Cisco-Produkten, die für Cisco-Produkte eine Wertschöpfung darstellen. Diese Dienstleistungen beinhalten ohne Einschränkung Netzwerkentwicklung vor und nach dem Verkauf, Konfigurierung, Fehlerbehebung und Support für Cisco-Produkte.
17. **Professionelle Serviceprovider** sind registrierte Partner, die Endkunden vor und/oder nach dem Verkauf ihre eigenen professionellen Dienstleistungen anbieten möchten.
18. **Registrierte Partner** sind professionelle Serviceprovider und/oder Partner, die sich über das Cisco-Partner-Registrierungsprogramm angemeldet und die Bedingungen dieser Vereinbarung für indirekte Channel-Partner akzeptiert haben.
19. **Vorherige Vereinbarung** bedeutet die Cisco-Vereinbarung für Systemintegratoren, die Zweistufen-Distributor-Vereinbarung und jeden grundsätzlich ähnlichen Vertrag mit Cisco mit einer anderen Bezeichnung, der den Partner bevollmächtigt, Produkte direkt bei Cisco einzukaufen und sie direkt oder indirekt an Endkunden weiterzuverkaufen.
20. **Wertschöpfung** ist der Bestandteil oder der Anteil an der Gesamtlösung, die der Partner dem Endkunden liefert, der nicht Cisco zuzuschreiben ist. Beispiele für Wertschöpfung sind Netzwerkentwicklung vor und nach dem Verkauf, Konfigurierung, Fehlerbehebung und Support sowie der Vertrieb ergänzender Produkte und Dienstleistungen, die einen bedeutenden Anteil an den Gesamteinnahmen des Partners hinsichtlich der vom Partner wiederverkauften Gesamtlösung (einschließlich der Produkte) umfassen. Es wird davon ausgegangen, dass der Wiederverkauf an einen anderen autorisierten Channel-Partner und der ausschließliche Wiederverkauf über Telesales, Katalog und Internet keine Wertschöpfung beinhalten, wenn die eingehende Kommunikation von Seiten des potenziellen Endkunden/Käufers ausschließlich durch einen anderen Faktor als den persönlichen Kontakt des Vertreters des Partners mit dem potenziellen Endkunden ausgelöst wird. Weiterhin erkennt der Partner an, dass das Angebot von Finanzierungsmöglichkeiten und/oder Netzwerkdiensten keine Wertschöpfung darstellt.
21. **Wiederverkauf** beinhaltet alle folgenden Verkäufe oder Verwendungen eines Produktes oder einer Dienstleistung: (a) Übertragung des Rechts (oder bei Software eine Lizenz, durch die das Recht zur Nutzung der Software übertragen wird, oder bei Dienstleistungen ein Anspruch auf Erhalt dieser Dienstleistungen) an den Endkunden eines solchen Produkts oder einer solchen Dienstleistung oder (b) Übertragung des Rechts (oder bei Software eine Lizenz, durch die das Recht zur Nutzung der Software übertragen wird, oder bei Dienstleistungen ein Anspruch auf Erhalt dieser Dienstleistungen) an einen Finanzierungsvermittler wie ein Leasingunternehmen, selbst wenn dieses Leasingunternehmen mit dem Reseller verbunden ist, solange das Produkt oder die Dienstleistung von einem Endkunden genutzt wird, der nicht mit dem Reseller verbunden ist, (c) Übertragung des Rechts an einen autorisierten Channel-Partner. Bei Software beinhaltet der Wiederverkauf eine Lizenzvergabe an einen autorisierten Channel-Partner, durch die folgende Rechte übertragen werden: (I) Entweder in Übereinstimmung mit den Bedingungen der betreffenden Vereinbarung zwischen Cisco und dem betreffenden autorisierten Channel-Partner beziehungsweise zwischen einem autorisierten Distributor und dem betreffenden autorisierten Channel-Partner Softwarelizenzen an Endkunden zu vergeben oder (II) zu Bedingungen, die denen der Lizenzvergabe zwischen dem Partner und dem ersten autorisierten Channel-Partner entsprechen, Lizenzen an einen zweiten autorisierten Channel-Partner zu vergeben. Bei Dienstleistungen bedeutet Wiederverkauf, dass die Berechtigung zum Wiederverkauf dieser Dienstleistungen an einen autorisierten Channel-Partner übertragen wird. Der Begriff Wiederverkauf, wie er in dieser Vereinbarung verwendet wird, beinhaltet nicht den Kauf, die Lizenzvergabe, die Unterlizenzvergabe, den Vertrieb oder die Verwendung eines Produkts oder einer Cisco-Dienstleistung zur Bereitstellung von Netzwerkdiensten für einen bestimmten Kunden oder die Öffentlichkeit. Das Verb „wiederverkaufen oder weiterverkaufen“ bedeutet einen Wiederverkauf zu tätigen.
22. Ein **Reseller (Wiederverkäufer)** ist ein registrierter Partner, der Cisco-Dienstleistungen und -Produkte von einem autorisierten Channel-Partner kauft und/oder Lizenzen dafür erwirbt und diese wiederverkauft.
23. **Software** ist die maschinenlesbare Version (Maschinencode) von Computerprogrammen, die von Cisco entwickelt und vermarktet werden, einschließlich der zugehörigen Dokumentation und zu welcher Cisco eine Nutzungslizenz gewährt. Ein ‚Verkauf‘ von Software findet keinesfalls statt.

**Teil B. Geschäftsbedingungen für Reseller** Dieser Teil B gilt nur, wenn der Partner die Produkte und/oder Cisco-Dienstleistungen wiederverkauft.

## 1. Regeln für die Autorisierung durch Cisco und den Wiederverkauf

1.1 Autorisierung durch Cisco. Für die Laufzeit dieser Vereinbarung bevollmächtigt Cisco hiermit den Reseller, Cisco-Dienstleistungen und -Produkte ausschließlich von einem autorisierten Channel-Partner zu beziehen und/oder Lizenzen dafür zu erwerben und diese Cisco-Dienstleistungen und Produkte direkt an Endkunden, die diese Produkte innerhalb des Gebiets verwenden und Cisco-Dienstleistungen innerhalb des Gebiets erhalten, und an autorisierte Channel-Partner weiterzuverkaufen und/oder weiterzuvertreiben.

1.2 Kein Wiederverkauf außerhalb des Gebiets. Soweit sich das Gebiet des Wiederverkäufers außerhalb des EWR befindet, verpflichtet sich der Wiederverkäufer, sich außerhalb des Gebiets nicht um Aufträge für die Produkte oder Dienstleistungen zu bemühen, Verkaufspersonal einzustellen, Wiederverkauf zu betreiben oder Lagerhäuser oder andere Verteilungszentren einzurichten.

1.3 Verkauf an Endkunden. Der Reseller erklärt sich damit einverstanden, dass sein Geschäftsmodell in erster Linie den Zweck hat, in Übereinstimmung mit dieser Vereinbarung die Produkte und Dienstleistungen zu erwerben, um diese mit Wertschöpfung an Endkunden wiederzuverkaufen, ohne dass dies sein Recht, die Produkte oder Dienstleistungen an andere autorisierte Channel-Partner wiederzuverkaufen beeinträchtigen würde.

1.4 Nicht-Original-Produkte oder Nicht-Cisco-Autorisierte Produkte. Der Wiederverkäufer erkennt an, dass der Erwerb und Wiederverkauf von Nicht-Original oder Nicht-Cisco-Autorisierten Produkten oder der Wiederverkauf von Dienstleistungen, die im Zusammenhang mit solchen Nicht-Original oder Nicht-Cisco-Autorisierten Produkten stehen, nicht durch diese Vereinbarung abgedeckt ist. Die dem Wiederverkäufer in dieser Vereinbarung gewährten Rechte gelten nicht für den Wiederverkauf solcher Nicht-Original oder Nicht-Cisco-Autorisierter Produkte.

Der Wiederverkäufer erkennt weiterhin an, dass Cisco Dienstleistungen nicht für beschädigte, zerstörte oder gestohlene Produkte bestellt oder angewendet werden dürfen. Dies ist in den Cisco-Nichtberechtigungs-Richtlinien näher beschrieben (einsehbar unter [http://www.cisco.com/en/US/products/prod\\_warranties\\_listing.html](http://www.cisco.com/en/US/products/prod_warranties_listing.html)), die hiermit ausdrücklich in diese Vereinbarung einbezogen werden.

Sollte Cisco feststellen, dass der Wiederverkäufer Nicht-Cisco-Autorisierte Produkte wiederverkauft und/oder weitervertrieben hat, welche er von einem nichtautorisierten Vertriebskanal erworben hatte, so stehen die folgenden Massnahmen gegenüber dem Wiederverkäufer in Ciscos alleinigem Ermessen: (a) Auditierung der Unterlagen des Wiederverkäufers, welche mit dem Erwerb oder Weitertrieb des Cisco Produktes in Zusammenhang stehen und die entsprechend relevanten Unterlagen nach Abschnitt C.8, und/oder (b) Inrechnungstellung der durch die Auditierung in angemessenem Masse entstandenen Kosten, und/oder (c) Einstellung von Lieferungen zu dem Wiederverkäufer, und/oder (d) Kündigung dieser Vereinbarung gemäss untenstehenden Abschnitts C.2.2.

Bei allen Nicht-Cisco-Autorisierten Produkten behält sich Cisco das Recht vor, den Support für diese Produkte abzulehnen oder einzustellen, entsprechend der vorstehend angeführten Cisco-Nichtberechtigungs-Richtlinien.

### 1.5 Erneuerung der Cisco Dienstleistungen

(a) Sechzig (60) Tage vor dem Ende der Laufzeit einer Dienstleistungsvereinbarung: Mindestens sechzig (60) Tage vor dem Ende der Laufzeit einer Dienstleistungsvereinbarung sind Cisco oder ein autorisierter Vertreter berechtigt, dem Wiederverkäufer und/oder dem mitgeteilten Endnutzer Erinnerungsbenachrichtigungen zu schicken, dass die Dienstleistungsvereinbarung ausläuft und zu erneuern wäre; der Reseller wird dann entweder: (i) den Prozess der Verlängerung der Dienstleistungsvereinbarung beim Endnutzer anstoßen und die vollständige Verlängerungsvereinbarung gemeinsam mit einer gültigen Bestellung an Cisco übersenden, oder (ii) Cisco schriftlich über die Absicht des Wiederverkäufers informieren, dass die Cisco Dienstleistung nicht erneuert bzw. verlängert werden soll.

(b) Am Tage des Endes der Laufzeit einer Dienstleistungsvereinbarung: Wenn am Tage des Endes der Laufzeit einer Dienstleistungsvereinbarung der Wiederverkäufer die Cisco Dienstleistung nicht erneuert hat, sind Cisco oder ein autorisierter Vertreter berechtigt, den Endnutzer zu kontaktieren und eventuell eine Verlängerung der Cisco Dienstleistung direkt mit Cisco oder einem anderen Cisco-autorisierten Wiederverkäufer zu bewirken.

1.6 Nicht Unterstützte Produkte. Sollte der Wiederverkäufer sich zum Zeitpunkt des Produkterwerbs dafür entscheiden, nicht auch Cisco Dienstleistungen weiterzueräußern oder in dem Fall, dass ein Produkt zu irgendeinem Zeitpunkt nach der ersten Installation nicht durch eine Dienstleistungsvereinbarung abgedeckt ist, wird der Wiederverkäufer die Endnutzerinformationen, also z.B. die Bezeichnung, Adresse und Telefonnummer des Endnutzers binnen längstens neunzig (90) Tagen an Cisco weitergeben und Cisco berechtigen, den Endnutzer zum Zwecke des Abschlusses einer Direktvereinbarung für Dienstleistungen zu kontaktieren.

**2. Anforderung für Wertschöpfung.** Cisco kann von Zeit zu Zeit für jeden Reseller-Wiederverkauf der Produkte oder Dienstleistungen, der eine Wertschöpfung beinhaltet, Sonderpreise anbieten. Es wird davon ausgegangen, dass Verkäufe an andere autorisierte Channel-Partner keine Wertschöpfung beinhalten. Der Wiederverkäufer muss in der Lage sein, künftigen Endkunden die Produkte am Standort des Endkunden vorzuführen und ihnen für alle Produkte, die er wiederverkauft, nach dem Verkauf Support anzubieten.

### **3. Verpflichtungen des Resellers**

3.1 Verkaufsstellenberichte. Der Wiederverkäufer muss bei einem Wiederverkauf an einen Endkunden den vollständigen Namen und die vollständige Adresse jedes Endkunden angeben, und zwar entweder (I) in der entsprechenden Produktbestellung an den autorisierten Channel-Partner oder (II) schriftlich innerhalb von fünf (5) Tagen, nachdem er eine entsprechende Aufforderung von Cisco oder dem autorisierten Channel-Partner erhalten hat. Der Wiederverkäufer erkennt an, dass die Weitergabe an Cisco von angemessenen Endnutzerinformationen von wichtigster Bedeutung ist, damit Cisco eventuell anwendbare Gewährleistungs- oder Garantieansprüche und/oder Dienstleistungen erbringen kann und die Berechtigung des Endnutzers dazu überprüfen kann. Sollte der Wiederverkäufer dem ohne nachvollziehbare Gründe nicht nachkommen, so führt dies zu einem außerordentlichen Kündigungsrecht Ciscos dieser Vereinbarung. Zudem muss der Reseller alle weiteren Anforderungen hinsichtlich seiner Verkaufsstellenberichte erfüllen, die Cisco und/oder autorisierte Channel-Partner, bei denen der Reseller Cisco-Dienstleistungen und -Produkte einkauft und/oder Lizenzen für diese erwirbt, von Zeit zu Zeit veröffentlichen.

3.2 Vereinbarungen mit autorisierten Channel-Partnern. Der Reseller erkennt an, dass jeder autorisierte Channel-Partner vom Reseller verlangen kann, weitere Vereinbarungen mit diesem autorisierten Channel-Partner abzuschließen. Der Partner erkennt an und akzeptiert, dass jeder autorisierte Channel-Partner eine unabhängige Partei ist, die nicht bevollmächtigt ist, im Namen von Cisco zu handeln oder Cisco zu etwas zu verpflichten oder Cisco auf irgendeine Weise zu vertreten. Daher gelten solche Vereinbarungen als ausschließlich zwischen dem Reseller und dem jeweiligen autorisierten Channel-Partner abgeschlossen, mit dem der Reseller eine solche Vereinbarung eingegangen ist, sofern Cisco in diesen Vereinbarungen nicht eigens als durch die Vereinbarung begünstigter Dritter genannt wird. Zur Klarstellung sei festgestellt, dass die vorliegende Vereinbarung keinen Verkaufs-, Kauf- oder Vertriebsvertrag mit Cisco darstellt. Abmachungen zwischen dem Reseller und einem autorisierten Channel-Partner hinsichtlich Verkauf, Kauf oder Vertrieb von Cisco-Produkten und/oder -Dienstleistungen müssen in gesonderten, speziellen Vereinbarungen zwischen dem Reseller und den einzelnen vom Reseller ausgewählten autorisierten Channel-Partnern definiert werden.

3.3 Endkunden-Anforderungen. Der Reseller erkennt an, dass er beim Wiederverkauf der Produkte und Cisco-Dienstleistungen an bestimmte Endkunden, mit denen Cisco Direktverträge abgeschlossen hat (zum Beispiel Regierungen von US-Bundesstaaten), unter Umständen zusätzliche Anforderungen erfüllen und Zusatzvereinbarungen mit Cisco abschließen muss.

3.4 Anforderungen für die Zertifizierung. Alle Reseller erkennen an, dass Cisco von einem Reseller verlangen kann, bestimmte Anforderungen zu erfüllen, zum Beispiel eine bestimmte Spezialisierung, bevor einem autorisierten Channel-Partner gestattet wird, diesem Reseller bestimmte Produkte zur Verfügung zu stellen.

### **4. Verkäufe an Regierungsbehörden**

4.1 Der Wiederverkäufer wird ohne die vorherige ausdrückliche schriftliche Gestattung Ciscos weder direkt oder indirekt Produkte an Behörden, Ämter oder andere Regierungsstellen weitergeben oder verkaufen

(unabhängig davon, ob sich diese ganz oder teilweise im Gebiet des Wiederverkäufers befinden) welche Teil der U.S. Bundesbehörden oder einer Staats- oder städtischen Regierung der Vereinigten Staaten von Amerika sind oder deren Einkaufsregularien unterliegen (einschliesslich z.B. U.S. Botschaften, Militärbasen, usw.).

4.2 Bedingungen von Regierungsbehörden. Cisco akzeptiert keine Regierungsbestimmungen für die Weitervergabe von Verträgen (Flowdown Provisions); dies beinhaltet auch, aber nicht ausschließlich die Federal Acquisition Regulations („FARs“) der US-Regierung und ihre Ergänzungen, die FARs des US-Verteidigungsministeriums und der NASA, unabhängig davon, ob für den Wiederverkauf oder für die interne Verwendung. Weiterhin stellt Cisco für Wiederverkäufer oder Endkunden des Wiederverkäufers keine von der Regierung geforderten Zusicherungen oder Zertifizierungen zur Verfügung.

4.3 Ungeachtet des Vorstehenden darf der Reseller Produkte und Dienstleistungen an Bundesregierungen, Regierungen von Bundesstaaten, Regierungen von Provinzen und Kommunalverwaltungen innerhalb des Gebiets liefern, vorbehaltlich dieser Vereinbarung und der entsprechenden Cisco-Qualifikation und Eignungsanforderungen, einschließlich des vorstehend erwähnten Ausschlusses von Belieferungszusagen bzw. Regierungsbestimmungen für die Weitervergabe von Verträgen durch Cisco.

## 5. Preisgestaltung

5.1 Wiederverkaufspreise. Die Preise, die der Reseller für Cisco-Dienstleistungen und -Produkte bezahlt, werden von dem autorisierten Channel-Partner festgelegt, von dem der Reseller diese Cisco-Dienstleistungen und -Produkte erwirbt. Vorbehaltlich der Möglichkeit, dass Cisco Höchstpreise für den Wiederverkauf festlegt, was sich Cisco nach dieser Vereinbarung vorbehält, darf nichts in dieser Vereinbarung so ausgelegt werden, dass der Wiederverkäufer in der freien Gestaltung besagter Preise in irgendeiner Weise eingeschränkt wird.

5.2 Sonderpreise. Cisco kann dem vom Reseller gewählten autorisierten Channel-Partner Sonderpreise zur Weitergabe an den Reseller einräumen. Diese Sonderpreise beschränken sich auf den Wiederverkauf gemäß den Bedingungen des Sonderangebots, die dem Reseller vom autorisierten Channel-Partner oder Cisco mitgeteilt werden. Alle solche Vereinbarungen zwischen Cisco und dem autorisierten Channel des Resellers müssen schriftlich, einschließlich einer Benachrichtigung von Cisco per E-Mail, erfolgen, und müssen einen festen Zeitraum festlegen, für den diese Sonderpreise gelten. Ist in der schriftlichen Vereinbarung keine zeitliche Begrenzung angegeben, beträgt der Zeitraum neunzig (90) Tage ab dem Datum des Inkrafttretens der schriftlichen Vereinbarung über die Sonderpreise. Wenn Cisco Sonderpreise anbietet und der Reseller bei seinem autorisierten Channel-Partner eine Bestellung auf Grundlage dieser Sonderpreise aufgibt, akzeptiert der Reseller, dass Cisco die Preise an die Bedingung knüpfen kann, dass sich der Reseller bereit erklärt, die Produkte bestimmten Endkunden und zu einem Preis zu verkaufen, der bestimmte von Cisco festgelegte Preise nicht überschreitet. Es gibt keine Bedingung, die es dem Reseller verbieten würde, zu einem beliebigen Preis unter den von Cisco festgelegten Preisen zu verkaufen.

5.3 Kommt Cisco zu dem Schluss, dass der Wiederverkäufer Cisco-Dienstleistungen oder -Produkte, die zu Sonderpreisen gemäß Abschnitt B.5.2 eingekauft wurden, an natürliche oder juristische Personen oder wiederverkauft hat, die nicht den dem Reseller von Zeit zu Zeit mitgeteilten Bedingungen für die Sonderpreise entsprechen, kann Cisco ausschließlich nach eigenem Ermessen (a) dem Reseller die Differenz zwischen einem solchen zusätzlichen Rabatt und dem zum entsprechenden Zeitpunkt aktuellen Wiederverkaufsrabatt des Resellers in Rechnung stellen und/oder (b) die Bestellungen des Resellers und die entsprechenden Aufzeichnungen gemäß Abschnitt C.8 („Rechnungsprüfung“) prüfen und dem Reseller in angemessenem Rahmen alle für Cisco bei der Durchführung dieser Rechnungsprüfung angefallenen Kosten in Rechnung stellen und/oder (c) den Zugang des Resellers zu Preisreduzierungen und anderen Cisco-Vertriebs- und Marketing-Programmen aussetzen und/oder (d) die Belieferung des Resellers aussetzen und/oder (e) diese Vereinbarung gemäß Abschnitt C.2.2 unten kündigen.

## 6. Vertriebsrechte des Resellers

6.1 Gewährung von Rechten. Für die Laufzeit dieser Vereinbarung erteilt Cisco dem Wiederverkäufer eine begrenzte, nicht exklusive, widerrufliche Lizenz, von autorisierten Channel-Partnern die durch ein beliebiges Produkt verkörpert oder darin enthaltenen Schutzrechte lizenziert zu bekommen und diese an Endkunden oder andere autorisierte Channel-Partner mit Sitz im Gebiet weiterzulizenzieren. Der Reseller kann diesen Vertrieb noch dreißig (30) Tage nach Ablauf dieser Vereinbarung fortsetzen. Jeglicher Vertrieb von Produkten, die Eigentumsrechte von Cisco beinhalten (einschließlich Software, und zwar ohne Einschränkung), außerhalb des durch Abschnitt B.1 dieser Vereinbarung gestatteten Bereichs ist verboten. Die Produkte unterliegen Lizenzbedingungen, die zusätzliche Einschränkungen für die Verwendung, das Kopieren oder die Verbreitung von Software vorgeben.

6.2 Rechte, die sich Cisco vorbehält. Abgesehen von der begrenzten Lizenz, die dem Reseller im vorangegangenen Abschnitt B.6.1 gewährt wird, behält sich Cisco alle Rechte, Ansprüche und Beteiligungen an sämtlichen Schutzrechten vor, die in irgendeinem Produkt eingebettet oder enthalten sind. Der Reseller erkennt an, dass er abgesehen von den in Abschnitt B.6.1 oben vorgesehenen Fällen, die Software oder Vervielfältigungen davon an keine andere natürliche oder juristische Person vertreiben oder weitergeben darf; dies gilt auch und ohne Einschränkung für nicht autorisierte Wiederverkäufer.

6.3 Einschränkungen und Bedingungen der Lizenz. Der Reseller darf mit einem Produkt gelieferte Copyright-Hinweise, Warenzeichen, Logos oder Vertraulichkeitshinweise nicht entfernen, verändern oder zerstören. Der Reseller darf keine Software-Artikel kopieren oder weiter vertreiben, sofern dies in diesem Abschnitt B.6 nicht ausdrücklich genehmigt ist. Der Reseller verpflichtet sich, keine Software (auch keine Software, die er als Teil eines Produkts erhalten hat) weiterzuvertreiben, die nicht von Cisco oder einem autorisierten Channel-Partner stammt. Der Reseller darf die Software nicht übertragen oder dekompileieren. Cisco wird dem Reseller auf Verlangen des Resellers im gesetzlich vorgeschriebenen Maße gegen Begleichung der entsprechenden Cisco-Gebühr die Schnittstelleninformation zur Verfügung stellen, die für die Interoperabilität zwischen der Software und einem anderen unabhängig davon erstellten Programm nötig ist. Der Reseller ist hinsichtlich dieser Informationen zu strengster Vertraulichkeit verpflichtet. Der Reseller übermittelt sämtlichen Endkunden, denen er Produkte verkauft, sämtliche Bedingungen der Endkundenlizenz und die gesamte von Cisco zur Verfügung gestellte und diesen Produkten beiliegende Endkundendokumentation. Eine aktuelle Ausgabe der Bedingungen der Endkundenlizenz ist unter der nachstehenden URL verfügbar: [http://www.cisco.com/univercd/cc/td/doc/es\\_inpc/cetrans.htm](http://www.cisco.com/univercd/cc/td/doc/es_inpc/cetrans.htm), was hiermit vom Partner anerkannt und angenommen wird.

## Teil C. Allgemeine Geschäftsbedingungen

1. **Vergünstigungen für Partner.** Insofern der Partner seine Verpflichtungen unter dieser Vereinbarung einhält, finden während der Laufzeit der Vereinbarung die folgenden Vergünstigungen Anwendung:

1.1 Cisco.com-Zugang. Der Partner erhält einen Partnerzugang zu den Informationen und Hilfsprogrammen auf der Cisco.com-Website (früher „CCO“ genannt), vorausgesetzt der Partner hält sich bei der Nutzung der Informationen an die Geschäftsbedingungen von Cisco.com (einschließlich der Einhaltung von Ciscos Softwarelizenzbestimmungen für das Herunterladen von Software von Cisco.com) und an die Vertraulichkeitsverpflichtung dieser Vereinbarung, die in Abschnitt C.4 unten erläutert wird,

1.2 Aufnahme in die Partner-Suchfunktion (Partner Locator). Sofern der Partner dies Cisco nicht schriftlich untersagt, kann Cisco den Partner in die Cisco-Partner-Suchfunktion auf der Cisco.com-Website aufnehmen,

1.3 das Logo für registrierte Partner. Vorbehaltlich Abschnitt C.3 unten ist der Partner berechtigt, das Logo für registrierte Partner für die Verkaufsförderung von Produkten, Cisco-Dienstleistungen und professionellen Dienstleistungen für Endkunden innerhalb des Gebiets zu verwenden und

1.4 E-Learning-Zugang für Partner. Der Partner ist berechtigt, sich für den E-Learning Connection für Partner registrieren zu lassen, soweit Cisco dem Partner innerhalb des Gebiets einen solchen Dienst zur Verfügung stellt.

2. **Laufzeit und Kündigung**

2.1 Laufzeit. Diese Vereinbarung läuft ein (1) Jahr nach ihrer Annahme durch Cisco oder mit Ablauf der letzten Zertifizierung/Spezialisierung – es gilt der spätere Zeitpunkt – aus, wenn sie nicht durch schriftliche Vereinbarung beider Parteien verlängert oder gemäß dieser Vereinbarung früher gekündigt wird.

2.2 Kündigung. Innerhalb der ersten dreißig (30) Tage nach Beginn der Laufzeit dieser Vereinbarung kann Cisco diese Vereinbarung auch ohne Angabe von Gründen ohne vorherige Ankündigung kündigen. Nach Ablauf der ersten dreißig (30) Tage kann diese Vereinbarung von jeder der beiden Parteien nach Belieben aus irgendeinem Grund oder ohne Grund gekündigt werden, sofern die andere Partei mit einer Frist von mindestens dreißig (30) Tagen schriftlich davon unterrichtet wird. Diese Vereinbarung kann von Cisco bei einem wesentlichen Verstoß des Partners gegen die Vereinbarung jederzeit mit einer Frist von zehn (10) Tagen aus wichtigem Grund gekündigt werden, mit der Ausnahme, dass diese Vereinbarung von Cisco sofort gekündigt werden kann, wenn der Partner gegen eine Bestimmung der Abschnitte B.1.4, B.2, B.5.2, B.5.3, B.6, C.3, C.4, C.8 und C.9 verstößt.

2.3 Wirkung der Kündigung. Bei Kündigung oder Ablauf dieser Vereinbarung endet das Recht des Partners, Cisco-Dienstleistungen und -Produkte von einem autorisierten Channel-Partner zu erwerben mit sofortiger Wirkung, Cisco stellt sämtliche in Abschnitt C.1 aufgeführten Vergünstigungen für den Partner ein, und der Partner hört sofort auf, (a) sich selbst als registrierten Cisco-Partner darzustellen und (b) die Marken zu verwenden.

### 3. Verwendung des Logos für registrierte Partner und anderer Marken

3.1 Cisco gewährt dem Partner für die Laufzeit dieser Vereinbarung das Recht, die Marken, einschließlich des Logos für registrierte Partner, innerhalb des Gebiets zu verwenden, und zwar ausschließlich zur Förderung des Wiederverkaufs von Cisco-Produkten und Cisco-Dienstleistungen an Endkunden und/oder autorisierte Channel-Partner, vorausgesetzt, dass diese Wiederverkäufe den Bedingungen dieser Vereinbarung entsprechen. Der Partner darf keine Warenzeichen oder Dienstleistungsmarken an irgendwelchen Produkten anbringen.

Die Verwendung der Marken durch den Partner muss den unter der nachstehenden URL zu findenden Richtlinien entsprechen:

[www.cisco.com/go/partnerlogo](http://www.cisco.com/go/partnerlogo)

Die Verwendung der Marken durch den Partner muss auch der unter der nachstehenden URL zu findenden Politik zur Verwendung von Warenzeichen entsprechen:

<http://www.cisco.com/logo/trademark.pdf>

3.2 Der Partner darf keine Nicht-Originalprodukte erwerben, verwenden, bewerben oder weiterverkaufen. Zudem muss der Partner Cisco unverzüglich vom Vorhandensein oder vermuteten Vorhandensein von Nicht-Originalprodukten im Besitz von Dritten unterrichten und erklärt sich weiterhin damit einverstanden, auf Verlangen von Cisco bei der sorgfältigen Einleitung eines Verfahrens gegen Dritte, die sich im Besitz von Nicht-Originalprodukten befinden, zu unterstützen.

3.3 Falls der Partner Nicht-Originalprodukte erwirbt, verwendet, bewirbt oder weiterverkauft, kann Cisco nach eigenem Ermessen eine oder mehrere der folgenden Maßnahmen ergreifen: (I) den Partner auffordern, innerhalb von zehn Tagen ab der Aufforderung durch Cisco alle Nicht-Originalprodukte zurückzurufen und zu vernichten, die der Partner an Endkunden und/oder autorisierte Channel-Partner verkauft hat und diese Produkte durch gleichwertige rechtmäßige Produkte zu ersetzen, (II) den Partner auffordern, innerhalb von fünf Tagen ab der schriftlichen Aufforderung durch Cisco alle Angaben im Zusammenhang mit dem Erwerb der Nicht-Originalprodukte durch den Partner zur Verfügung zu stellen, einschließlich und ohne Einschränkung seiner Lieferanten, Versandinformationen und aller Käufer, an die der Partner Nicht-Originalprodukte weiterverkauft hat und/oder ; (III) jegliche Dienstleistungen für für solche Nicht-Originalprodukte ablehnen oder einstellen; (IV) diese Vereinbarung mit sofortiger Wirkung gemäß Abschnitt C.2 beenden.

4. **Vertraulichkeit und Öffentlichkeit.** Für den Fall, dass der Partner von Cisco als vertraulich gekennzeichnete Informationen erhält, muss der Partner diese Informationen mit der gleichen Sorgfalt wie seine eigenen sensiblen geschäftlichen Informationen schützen, auf jeden Fall aber mit angemessener Sorgfalt, und darf diese Informationen nicht ohne vorheriges schriftliches Einverständnis von Cisco an Dritte weitergeben. Der Partner darf solche Informationen nur in Verbindung mit der Verkaufsförderung und dem Wiederverkauf der Produkte und Dienstleistungen verwenden. Bei Kündigung oder Ablauf dieser Vereinbarung gibt der Partner von Cisco dem Partner zur Verfügung gestellte vertrauliche Informationen unverzüglich zurück. Mit Ausnahme der ausdrücklich in dieser Vereinbarung vorgesehenen Fälle geben weder Cisco noch der Partner ohne ausdrückliche schriftliche Zustimmung der anderen Partei Presseerklärungen oder andere öffentliche Ankündigungen ab, in denen der Partner als autorisierter oder registrierter Partner benannt wird. Weiterhin unternimmt der Partner zu keiner Zeit Maßnahmen, veröffentlicht etwas oder übermittelt anderweitig etwas, das für den geschäftlichen Ruf von Cisco schädlich ist oder sein könnte (und veranlasst auch keinen Dritten dazu).
5. **Recht auf Information.** Informationen, die dem Partner über Cisco.com zur Verfügung gestellt werden, unterliegen den in den „Wichtigen Hinweisen“ von Cisco.com enthaltenen Bedingungen sowie allen weiteren Bedingungen, von denen Cisco den Partner gegebenenfalls über Cisco.com unterrichtet. Über Cisco.com zur Verfügung gestellte Informationen dürfen nur in Verbindung mit der Verkaufsförderung und dem Wiederverkauf von Produkten und Dienstleistungen durch den Partner genutzt werden.

## 6. Begrenzung der Gewährleistung / Gewährleistungsausschluss

6.1 Gewährleistung. Die einzige Gewährleistung, die Cisco für ein Produkt anbietet, ist die schriftliche Erklärung zur begrenzten Gewährleistung, die mit dem Produkt geliefert wird, oder, falls ein Produkt nicht mit einer Gewährleistungserklärung geliefert wird, die Erklärung zur begrenzten Gewährleistung unter der folgenden URL:

[http://www.cisco.com/en/US/products/prod\\_warranties\\_listing.html](http://www.cisco.com/en/US/products/prod_warranties_listing.html).

**6.2 Haftungsausschluss. BIS AUF DIE IN DER IN ABSCHNITT C.6.1 OBEN GENANNTEN ERKLÄRUNG ZUR BEGRENZTEN GEWÄHRLEISTUNG GENANNTEN FÄLLE WERDEN HIERMIT ALLE AUSDRÜCKLICHEN ODER STILLSCHWEIGEND EINGESCHLOSSENEN BEDINGUNGEN, ZUSICHERUNGEN ODER GEWÄHRLEISTUNGEN, SOWEIT DIES NACH GÜLTIGEM RECHT MÖGLICH IST, AUSGESCHLOSSEN; DIES BEINHÄLTET AUCH OHNE EINSCHRÄNKUNG STILLSCHWEIGEND EINGESCHLOSSENE GARANTIE ODER BEDINGUNGEN BEZÜGLICH MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK (SELBST WENN DIESER CISCO BEKANNT IST), NICHTVERLETZUNG VON SCHUTZRECHTEN, ZUFRIEDENSTELLENDEN QUALITÄT ODER GARANTIE ODER BEDINGUNGEN, DIE SICH AUS EINER REGELMÄSSIGEN VERHALTENSWEISE, EINEM GESETZ, GEBRAUCH ODER EINER HANDELSGEWOHNHEIT ERGEBEN. WO EINE STILLSCHWEIGEND EINGESCHLOSSENE GEWÄHRLEISTUNG NICHT AUSGESCHLOSSEN WERDEN KANN, WIRD DIESE GEWÄHRLEISTUNG AUF DIE IN DER IN ABSCHNITT C.6.1 OBEN GENANNTEN ERKLÄRUNG ZUR BEGRENZUNG DER GARANTIE ANGEGEBENE FRIST VON 90 TAGEN BESCHRÄNKT. Dieser Haftungsausschluss gilt auch, wenn die oben dargelegte ausdrückliche Gewährleistung ihren wesentlichen Zweck verfehlt.**

**6.3 DER PARTNER DARF IM NAMEN VON CISCO KEINE GEWÄHRLEISTUNGSVERPFLICHTUNG EINGEHEN, DIE ÜBER DIE IN ABSCHNITT C.6.1 ERWÄHNT BEGRENZTE GEWÄHRLEISTUNG HINAUSGEHT. Der Partner erklärt sich bereit, Cisco hinsichtlich jeder Gewährleistung zu entschädigen und schadlos zu halten, die der Partner über die in Abschnitt C.6.1 genannte begrenzte Gewährleistung hinaus gewährt hat.**

## 7. Haftungsbegrenzung und Verzicht bei Folgeschäden

7.1 Die Gesamthaftung von Cisco und seinen Lieferanten gemeinsam gemäß oder in Verbindung mit dieser Vereinbarung, unabhängig davon ob aufgrund des Vertrags, einer unerlaubten Handlung (dies beinhaltet auch und ohne Einschränkung Fahrlässigkeit) oder aus anderen Gründen, ist auf (I) 10 000 USD oder (II) den vom Partner in den zwölf (12) Monaten vor dem die Haftung begründenden Ereignis oder den die Haftung begründenden Umständen für Cisco-Produkte und Dienstleistungen an seinen Cisco Distributionspartner (oder autorisierten Channel-Partner) bezahlten Preis beschränkt, je nachdem was höher ist.

7.2 Auf keinen Fall haften Cisco oder seine Lieferanten für folgende Verluste oder Schäden (unabhängig davon, ob solche Verluste vorhergesehen wurden, vorhersehbar, bekannt oder anderes waren): entgangene Nutzung, Unterbrechung des Geschäfts, entgangene tatsächliche oder erwartete Gewinne (dies beinhaltet auch und ohne Einschränkung entgangene Gewinne aus Verträgen), entgangenen Ertrag, entgangene Nutzung von Geldern, Verlust erwarteter Ersparnisse, entgangene Gelegenheiten, Verlust von Goodwill, Verlust des Rufes, Verlust, Beschädigung oder Korruption von Daten oder indirekte, besondere, beiläufig entstandene oder Folge-Verluste oder -Schäden (dies beinhaltet auch und ohne Einschränkung Fälle, in denen es sich um einen Verlust oder Schaden von einer Art oder Kategorie handelt, die in diesem Abschnitt C.7.2 ausdrücklich genannt ist), unabhängig davon, ob aufgrund eines Vertrags, einer unerlaubten Handlung (dies beinhaltet auch und ohne Einschränkung Fahrlässigkeit), Gefährdungshaftung oder aus anderen Gründen. Solche Haftungsfälle werden ausschließlich durch die speziellen Vereinbarungen zwischen dem Partner und einem Cisco-Distributionspartner (oder einem anderen autorisierten Channel-Partner) seiner Wahl geregelt, gemäß denen bestimmte Cisco-Produkte und/oder -Dienstleistungen bezogen werden.

7.3 Ungeachtet C.7.1 oder C.7.2 darf die Haftung von Cisco und seinen Lieferanten gegenüber dem Partner durch nichts in dieser Vereinbarung begrenzt werden, wenn es um (1) durch Fahrlässigkeit verursachte Personenschäden oder Tod, (2) die Haftung von Cisco bei Betrugsdelikten, (3) einen Verstoß gegen die stillschweigend durch Abschnitt 12 des Sale of Goods Act von 1979 oder Abschnitt 2 des Supply of Goods and Services Act von 1982 eingeschlossenen Verpflichtungen oder (4) um eine Haftung, die nach geltendem Recht nicht ausgeschlossen werden kann, geht.

## 8. Rechnungsprüfung. Der Partner muss vollständige, wahrheitsgemäße und genaue Aufzeichnungen und Bücher in Übereinstimmung mit den allgemein anerkannten Bilanzierungsgrundsätzen für alle Cisco-

Dienstleistungen und Produkte führen, die er einkauft und weiterverkauft, dies beinhaltet Informationen über die Einhaltung der Cisco-Marketing- und Vertriebsprogramme, die Verwendung und Übertragung von Software und den Export. Der Partner muss diese Aufzeichnungen Cisco fünfzehn (15) Tage, nachdem er schriftlich darüber unterrichtet wurde, während der üblichen Geschäftszeit und an den Orten, an denen der Partner seine betreffenden Aufzeichnungen aufbewahrt, zur Verfügung stellen. Der Partner trägt sämtliche Kosten, die für Cisco bei der Durchführung einer Rechnungsprüfung anfallen, bei der ein wesentlicher Verstoß gegen diese Vereinbarung festgestellt wird. Der Partner erkennt außerdem an, dass Cisco oder seine unabhängigen Rechnungsprüfer von Zeit zu Zeit zusätzliche spezielle Rechnungsprüfungen durchführen können, um zu prüfen und sicherzustellen, dass der Partner und sein autorisierter Channel-Partner sich an die Cisco-Politik und die geltenden Gesetze halten. Solche Rechnungsprüfungen können ohne Einschränkung Ermittlungen beinhalten, die Erwerb, Verwendung, Bewerbung oder Wiederverkauf von Nicht-Originalprodukten und/oder von Cisco nicht autorisierten Produkten verhindern sollen. Auf Verlangen muss der Partner mit den Rechnungsprüfern von Cisco zusammenarbeiten und genaue und wahrheitsgemäße Informationen liefern. In jedem Fall verpflichtet sich der Partner, alle Kosten Gebühren und Aufwendungen, die für Cisco bei einer Rechnungsprüfung und/oder Untersuchung anfallen, bei der ein wesentlicher Verstoß des Partners gegen die Vereinbarung einschließlich und ohne Einschränkung der Unterabschnitte B.1.2, B.1.4, B.5.2, C.3 und C.12 festgestellt wird, zu übernehmen und/oder Cisco unverzüglich zu erstatten. Der Partner erkennt an und akzeptiert, dass Cisco, zusätzlich zu der oben genannten Berechtigung, Rechnungsprüfungen durchzuführen, jederzeit Endkunden kontaktieren kann, um die Einhaltung oder die Nichteinhaltung dieser Vereinbarung (einschließlich, der Abschnitte B.1, B.5, C.3 und C.11 und der Cisco-Politiken, aber nicht darauf beschränkt) durch den Partner zu prüfen und/oder den Endkunden darüber zu informieren.

9. **Exportbeschränkungen und -kontrollen.** Der Partner erkennt an, dass Produkte und Technologie oder direkte Produkte daraus („Produkte und Technologie“), die er gemäß dieser Vereinbarung einkaufen und weiterverkaufen darf, Exportkontrollen nach den Gesetzen und Bestimmungen des Gebiets und der Vereinigten Staaten (USA) unterliegen. Der Partner muss sich an diese Gesetze und Bestimmungen halten, die Verwendung, Export, Reexport und Übertragung von Cisco-Produkten und -Technologie regeln und sich alle erforderlichen US-amerikanischen und lokalen Ermächtigungen, Erlaubnisse und Genehmigungen besorgen. Cisco und der Partner verpflichten sich jeweils, dem anderen Informationen und Unterstützung zu liefern, die er in vernünftigem Rahmen benötigt, um solche Genehmigungen und Erlaubnisse zu erhalten, und sich rechtzeitig um die Besorgung sämtlicher unterstützender Dokumente zu kümmern. Der Partner verpflichtet sich, gemäß US-amerikanischen und örtlichen Gesetzen mindestens fünf (5) Jahre lang nach dem Datum eines Exports, Reexports oder einer Übertragung vollständige, wahrheitsgemäße und genaue Aufzeichnungen über Exporte, Reexporte und Übertragungen von Produkten und Technologie aufzubewahren, die er erworben und eingesetzt oder vertrieben hat. Der Partner erkennt an, dass detaillierte Informationen hinsichtlich der Einhaltung der US-amerikanischen Gesetze zu Gebrauch, Export, Reexport und Übertragung unter folgender URL zu finden sind: [http://www.cisco.com/www/export/compliance\\_provision.html](http://www.cisco.com/www/export/compliance_provision.html). Die Verpflichtungen des Partners aus dieser Klausel bestehen über den Ablauf oder die Kündigung der Vereinbarung hinaus fort.

## 10. Kontaktpersonen

10.1. Verpflichtung zur Angabe einer Kontaktperson. Ab dem 20. September 2004 müssen Partner mindestens eine Kontaktperson für ihr Unternehmen in der Cisco Channel Partner Datenbank („CPD“) vorhalten.

10.2. Gültige Kontaktinformationen. Die vom Partner über das Partner Self Service („PSS“) Datenmanagementtool zu aktualisierenden Kontaktinformationen in CPD müssen mindestens den Vor- und Nachnamen, eine Anschrift (kein Postfach) sowie eine email-Adresse einer natürlichen Person umfassen. Cisco wird den Partner aus CPD löschen, sobald die letzte gültige Kontaktinformation über PSS in CPD gelöscht wurde. Eine erneute Registrierung erfordert einen komplett neuen Registrierungsprozess als neuer Partner.

10.3. Vorbehalt. Partner ohne hinreichende Kontaktinformationen können von Cisco nach Ciscos freiem Ermessen jederzeit und auf jegliche Art aus CPD entfernt werden. Während Cisco es sich vorbehält, den betroffenen Partner nach freiem Ermessen hierüber zu informieren, besteht jedoch keinerlei Verpflichtung seitens Ciscos zu einer derartigen Information.

10.4. Wirkung der Entfernung aus der Datenbank. Sobald Cisco einen Partner im Einklang mit den voranstehenden Regelungen aus CPD entfernt hat oder der Partner seinen entsprechenden Status auf

sonstige Art verliert, ist die vorliegende Vereinbarung gleichzeitig beendet, ohne dass es hierfür einer gesonderten Kündigung bedarf.

11. **Berechtigung.** Der Partner erkennt an, dass Cisco das Recht zur Überprüfung der Berechtigung von Endkunden, Services von Cisco zu erhalten, zusteht. Ferner erkennt der Partner an, dass der Endkunde nur berechtigt ist Support-Services für Produkte zu erhalten, für die Cisco die maßgeblichen Lizenz- und Supportgebühren gezahlt hat.
12. **Einhaltung von Rechtsvorschriften inkl. dem US-Antikorruptionsgesetz (U.S. Foreign Corrupt Practices Act – FCPA)**
  1. Der Partner wird alle Bundes-, Länder- und Kommunalgesetze, Verordnungen, Richtlinien, Satzungen sowie Lizenz- und Verfahrensvorschriften beachten, insbesondere diejenigen Vorschriften bezüglich des Recyclings oder der Rücknahme von Verpackungen, des Wiederverkaufs oder der Benutzung der Produkte, der Nutzung der Produkte nach Telekommunikationsrechtsvorschriften, sowie Antikorruptionsvorschriften inklusive dem US-Antikorruptionsgesetz (U.S. Foreign Corrupt Practices Act - FCPA) (nachfolgend gemeinsam „**Einschlägige Rechtsvorschriften**“ genannt).
  2. Der Partner wird keine Maßnahmen ergreifen oder dulden, welche dazu geeignet sein könnten, ein Haftung von Cisco für die Verletzung des U.S. Foreign Corrupt Practices Act (nachfolgend „**FCPA**“ genannt) zu begründen. Im Zusammenhang mit der Weiterveräußerung, Durchführung, Unterstützung oder des Vertriebs von Cisco Produkten oder Services wird der Partner nicht gegen die Vorschriften des FCPA verstoßen oder einen Verstoß von Cisco gegen den FCPA bewirken.
  3. Der Partner wird keine von Cisco erhaltenen Gelder oder andere Zuwendungen für jegliche Form rechtswidriger Zwecke, insbesondere zum Zwecke der Verletzung von FCPA-Vorschriften oder anderen anwendbaren Anti-Korruptionsvorschriften, verwenden und Cisco durch direkte oder indirekte Zahlungen an die nachstehend genannten Personen bei der Aufnahme oder Beibehaltung der Geschäftstätigkeit unterstützen:
    - i. Regierungsvertretern (inklusive aller Personen, die ein öffentliches Amt bekleiden, unabhängig davon ob gewählt oder ernannt, oder anderer öffentlicher internationaler Organisationen, wie den Vereinten Nationen oder der Weltbank, oder Personen, die in öffentlicher Funktion für oder im Auftrag einer Regierung oder eines öffentlichen- oder staatlichen Unternehmens tätig sind;
    - ii. Politische Parteien oder Vertreter politischer Parteien;
    - iii. Kandidaten für ein politisches Amt;
    - iv. Jede Person, von der bekannt ist, dass sie sämtliche oder ein Teil der Gelder oder der geldwerten Zuwendungen den oben genannten Personen direkt oder indirekt anbietet, übergibt oder verspricht.
  4. Auf Anforderung von Cisco wird der Partner von seinen eigenen Subunternehmern, Beratern, Agenten oder Vertretern die Ausfertigung einer FCPA-Übereinstimmungserklärung verlangen, die dieser Ziffer 12 entsprechende Zusicherungen enthält.
  5. Die sich aus der Ziffer 8 (Rechnungsprüfung) ergebende Verpflichtung zur Führung von Aufzeichnungen findet sinngemäß auch auf die in dieser Ziffer genannten Zusicherungen Anwendung. Ciscos Recht zur Durchführung von Prüfungen findet entsprechende Anwendung auf die Prüfung der Übereinstimmung mit dem FCPA sowie allen anderen Antikorruptionsvorschriften.
  6. Ungeachtet anderer Vorschriften dieses Vertrages kann Cisco diesen Vertrag bei Verletzung der in dieser Ziffer 12 genannten Zusicherungen fristlos durch schriftliche Mitteilung kündigen. Der Partner wird Cisco für jede Verletzung der Einschlägigen Rechtsvorschriften von allen Ansprüchen freistellen und schadlos halten.

7. Weitere Informationen über FCPA sind unter <http://www.usdoj.gov/criminal/fraud/fcpa/dojdocb.htm> zu finden. Cisco ist bestrebt höchste Grundsätze an integren Geschäftsgebahren einzuhalten; jegliche Zweifel an Geschäftspraktiken können an Cisco, [ethics@cisco.com](mailto:ethics@cisco.com), adressiert werden oder telefonisch über Ciscos kostenlose Helpline-Nummer in Nord-Amerika 1-877-571-1700 oder die folgende weltweit gültige Nummer (R-Gespräch auf Kosten von Cisco), 001-770-776-5611 mitgeteilt werden.

### 13. Verschiedenes

13.1 Anwendbares Recht. Gültigkeit, Auslegung und Durchsetzung dieser Vereinbarung werden von den Gesetzen Englands geregelt, ohne dass Grundsätze des Internationalen Privatrechts anwendbar wären. Cisco und der Partner akzeptieren die ausschließliche Zuständigkeit der englischen Gerichte unter der Bedingung, dass jede Partei vor jedem Gericht einer zuständigen Gerichtsbarkeit Klage erheben kann, um einen vorläufigen Rechtsschutz zum Schutz geistiger Eigentumsrechte und vertraulicher Informationen zu erlangen. Das Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf ist abbedungen.

13.2 Abtretung. Weder diese Vereinbarung noch Rechte aus dieser Vereinbarung dürfen vom Partner ohne ausdrückliche vorherige schriftliche Zustimmung von Cisco abgetreten werden. Jeder Versuch einer Abtretung, der gegen den vorangegangenen Satz verstößt, führt zur sofortigen Beendigung der Vereinbarung und hat keine rechtliche Wirkung.

13.3 Beziehung zwischen den Parteien, keine Gesellschaft. Jede Partei dieser Vereinbarung ist ein unabhängiger Unternehmer. Diese Vereinbarung stellt keine Beziehung in der Art einer Vertretung, einer Gesellschaft, eines Gemeinschaftsunternehmens, einer Beschäftigung oder Franchise her. Weiterhin entsteht hierdurch kein Beschäftigungsverhältnis zwischen Cisco und den Angestellten des Partners. Der Partner muss Cisco hinsichtlich Ansprüchen und gerichtlichen Klagen aller Art von Angestellten des Partners entschädigen und schadlos halten. Keine Partei hat das Recht oder die Befugnis, Verpflichtungen irgendeiner Art für die andere Partei einzugehen oder zu schaffen oder die andere Partei in irgendeiner Weise zu verpflichten, und darf dies daher nicht tun. Trotz der Verwendung des Begriffes „Partner“ in dieser Vereinbarung haben die Parteien nicht die Absicht, eine Partnerschaftsbeziehung im rechtlichen Sinne herzustellen, und keine von ihnen wird Dritten gegenüber erklären oder behaupten, dass eine solche rechtliche Beziehung zwischen ihnen besteht.

13.4 Weiterbestehen. Teil A und Abschnitt B.3, B.4, B.6.2, B.6.3, C.2, C.3.3 und C.4 bis C.13 gelten auch nach Ablauf oder Kündigung dieser Vereinbarung weiter.

13.5 Mitteilungen. Alle Mitteilungen, die gemäß dieser Vereinbarung erforderlich sind, sind vom (a) vom Partner an [contract-notice@cisco.com](mailto:contract-notice@cisco.com) und (b) von Cisco an die vom Partner in seinem Partner-Registrierungsantrag angegebene E-Mail-Adresse zu senden. Mitteilungen gelten einen Werktag nach ihrem Versand per E-Mail als erhalten.

13.6 Durchsetzbarkeit. Der Partner erklärt, dass die E-Mail-Adresse, die er angegeben hat, einer Person gehört, die die Fähigkeit und Vollmacht besitzt, diese Vereinbarung und alle Änderungen im Namen des Partners zu unterzeichnen. Der Partner und Cisco verzichten beide auf jeglichen Einwand gegen die Gültigkeit oder Durchsetzbarkeit dieser Vereinbarung aufgrund der elektronischen Unterbreitung und der elektronischen Annahme dieser Vereinbarung durch den Partner. Benötigt der Partner ein physisches Dokument als Beleg für die Vereinbarung, so kann der Partner (I) die angenommene Vereinbarung ausdrucken oder (II) bei Cisco eine unterzeichnete Fassung anfordern, wobei der Reseller dann zwei (2) Originale dieser Vereinbarungen ausdruckt und unterschrieben an Cisco zurückschickt. Diese ausgedruckten Originale gelten erst von Cisco angenommen, wenn Cisco ein (1) gegengezeichnetes Original an den Partner zurückschickt.

13.7 Irreführung durch Vorspiegelung falscher Tatsachen. Vorbehaltlich der Bestimmungen dieses Unterabschnitts C. 13.7 erkennt der Partner an und erklärt sich damit einverstanden, dass er sich bei Abschluss dieser Vereinbarung nicht auf irgendeine schriftliche oder mündliche Erklärung (einschließlich irgendeiner unrichtigen Erklärung) von Personen verlässt, unabhängig davon, ob diese Parteien dieser Vereinbarung sind oder nicht, die nicht ausdrücklich in dieser Vereinbarung dargelegt ist oder auf die darin ausdrücklich Bezug genommen wird („Irreführung durch Vorspiegelung falscher Tatsachen“), und dass er diesbezüglich keine Rechtsmittel einlegen wird und Cisco auch keinerlei Haftung übernimmt. Durch nichts in dieser Vereinbarung darf die Haftung von Cisco bei Betrugsdelikten oder Täuschung ausgeschlossen oder eingeschränkt werden. Die Haftung von Cisco für Irreführung durch Vorspiegelung falscher Tatsachen in wesentlichen Punkten, einschließlich Punkten, die wesentlich dafür sind, ob Cisco Verpflichtungen aus dieser

Vereinbarung erfüllen kann, wird nicht ausgeschlossen, aber auf den in Abschnitt C.7 festgelegten Umfang begrenzt.

13.8 Dritte Parteien. Die Parteien dieses Vertrages beabsichtigen zu keinem Zeitpunkt, dass dessen Vorschriften aufgrund einer Anwendung des Vertragsgesetzes von 1999 („Right of Third Parties Act 1999“) von einer Partei durchgesetzt werden, welche nicht Partei dieses Vertrages ist.

13.9 URLs. Der Partner bestätigt hiermit, dass er die Möglichkeit des Zugriffs auf die von Cisco unter allen World-Wide-Websites/URLs/Adressen/Seiten, auf die irgendwo in dieser Vereinbarung verwiesen wird, zur Verfügung gestellten Informationen hat, darauf zugegriffen und sie gelesen hat und sich damit einverstanden erklärt. Der Partner erkennt an, dass Cisco sämtliche URL-Adressen ändern oder die Verfügbarkeit der Informationen unter einer Adresse einstellen kann, ohne den Reseller davon zu unterrichten.

13.10 Andere Rechtsmittel. Alle von Cisco in dieser Vereinbarung genannten Rechtsmittel stehen Cisco zusätzlich zu allen anderen Rechten und Rechtsmitteln, die Cisco möglicherweise zur Verfügung stehen, zur Verfügung, und Cisco behält sich diese hiermit ausdrücklich vor.

13.11 Teilbarkeit, Salvatorische Klausel. Für den Fall, dass eine Bestimmung dieser Vereinbarung unrechtmäßig oder anderweitig nicht durchsetzbar wird oder dass dies von einer gesetzgebenden Behörde oder einem Gericht oder einer zuständigen Gerichtsbarkeit erklärt wird, wird diese Bestimmung null und nichtig und gilt als aus der Vereinbarung gestrichen. Alle verbleibenden Bestimmungen dieser Vereinbarung bleiben in vollem Umfang in Kraft und wirksam. Ungeachtet des Vorstehenden, kann, wenn dieser Absatz gültig wird und diese Vereinbarung dadurch für eine der Parteien wesentlich beeinträchtigt wird, was diese Partei ausschließlich nach eigenem Ermessen entscheiden kann, die betroffene Partei diese Vereinbarung durch schriftliche Mitteilung an die andere Partei beenden.