

MICROSOFT CLOUD-PRODUKTVERTRAG

DIESER TECH DATA MICROSOFT CLOUD-PRODUKTVERTRAG ("Vertrag") wird zwischen TECH DATA (Schweiz) GmbH und

[REDACTED] ("Autorisierter Vertriebspartner" oder "Vertriebspartner") geschlossen. Tech Data und der Vertriebspartner werden einzeln als "Partei" und zusammen als "die Parteien" bezeichnet.

Vertrag

Vorbehaltlich der Einhaltung der in diesem Vertrag enthaltenen, gegenseitigen Rechte und Pflichten und weiterer Anforderungen vereinbaren die Parteien Folgendes:

1. GÜLTIGKEITSDAUER. Dieser Vertrag tritt mit Letztunterzeichnung in Kraft und behält, wenn er von keiner Partei wie hier festgelegt beendet wird, ein (1) Jahr seine volle Gültigkeit. Der Vertrag verlängert sich jeweils automatisch um ein (1) weiteres Jahr, bis er von einer der Parteien beendet wird.

2. AKTUELLE BEDINGUNGEN. Die Käufe des Vertriebspartners unterliegen folgenden Vertragskonditionen in der angegebenen Reihenfolge: 1. diesem Vertrag wie auch der Program Guideline, 2. den Streamone Cloud Reseller Einkaufsbedingungen auf StreamOne, 3. Den Nutzungsbedingungen für E-Business Tools der Tech Data und 4. den Allgemeinen Tech Data Geschäftsbedingungen, wie auf der Website von Tech Data (Link: http://intouch.techdata.de/techdata/daten/agb_de_dt_okt_2013.pdf) und auf Rechnungen der Tech Data zu finden.

3. MINDESTBEDINGUNGEN FÜR BERECHTIGTE VERTRIEBSPARTNER

A. Definitionen.

I. "Kunde" bezeichnet die Partei, an die der autorisierte Vertriebspartner die Produkte zur Verwendung als Endnutzer weiterverkauft.

II. "Kundenvertrag" bezeichnet den Vertrag, den Microsoft beim Liefern oder Bereitstellen von Produkten für Kunden anwendet. Microsoft kann Kundenverträge für zukünftige Kunden mit einer Vorlaufzeit von mindestens dreissig (30) Tagen ändern.

III. "Marken" bezeichnet (i) Namen, Wortmarken, Logos, Logotypen, Aufmachung, Designs oder andere Marken; (ii) die Marke und der Handelsname "Microsoft" sowie alle daraus abgeleiteten Marken und Handelsnamen und durch Microsoft geschützte Marken, die in Verbindung mit allen Produkten verwendet werden oder auf der Webseite <http://www.microsoft.com/en-us/legal/intellectualproperty/Trademarks/default.aspx> bzw. auf zukünftigen, von Microsoft angepassten Webseiten festgelegt sind und (iii) alle Copyrights im Eigentum einer der Parteien.

IV. "Microsoft" bezeichnet die Microsoft Corporation.

V. "Produkt" bezeichnet den Online-Dienst von Microsoft, der die Softwaretechnologie von Microsoft, zu gerade aktuellen Microsoft-Preisen, für das Microsoft Cloud Solutions Provider Program enthalten kann.

VI. "Programmbeschreibung" bezeichnet die Informationen zum Microsoft Cloud Solutions Provider Program, die auf der StreamOne-Plattform von Tech Data verfügbar sind.

VII. "SLA" steht für die Verpflichtungen, die Microsoft gemäss einem Service Level Agreement direkt gegenüber Kunden bezüglich der Lieferung und/oder Bereitstellung des entsprechenden Produkts einget.

VIII. "Subscription" bezeichnet die Bestellung einer bestimmten Menge des Produkts über einen festgelegten Zeitraum (z.B. 30 Tage oder 12 Monate).

B. Berechtigung. Durch diesen Vertrag wird der Vertriebspartner berechtigt, am von Tech Data angebotenen Microsoft Cloud Solutions Provider Program teilzunehmen und den Kunden in der Region bestimmte Produkte zu liefern. Tech Data kann dem Vertriebspartner das Recht einräumen, an weiteren Cloud-Dienstprogrammen teilzunehmen, für die der Vertriebspartner möglicherweise weitere Bedingungen akzeptieren muss.

C. Bestellungen und Vertragsgebiet. Der Vertriebspartner ist nur innerhalb des festgelegten Vertragsgebietes berechtigt, Produkte zu verkaufen, zu vermarkten oder anderweitig zu verwenden. Vorbehaltlich der Freizügigkeitsregelungen der Europäischen Union ist der Vertriebspartner nicht berechtigt, von einem Kunden ausserhalb des Vertragsgebietes Aufträge anzunehmen oder Zahlungen für Produkte zu erhalten.

D. Neue Versionen. Der Vertriebspartner bestätigt und erkennt an, dass Microsoft berechtigt ist, jederzeit und aus beliebigem Grund ein Produkt zu verändern oder eine neue Version eines Produkts zu veröffentlichen, um in seinen Produktangeboten beispielsweise Kundenanforderungen zu erfüllen, im Wettbewerb bestehen zu können oder auf Vorschriften, Anordnungen oder Gesetze öffentlicher Stellen zu reagieren bzw. im Voraus Innovationen einzubinden. Microsoft behält sich das Recht vor, neue Merkmale oder Funktionen für ein Produkt zu entwickeln oder vorhandene Merkmale oder Funktionen von einem Produkt zu entfernen.

E. Management der Produkt- und Nutzungsverträge Der Vertriebspartner führt bestimmte Funktionen aus, die in Zusammenhang mit dem Kauf, der Aktivierung, dem Support und der Handhabung von Kundennutzungsverträgen und -produkten stehen. Diese Funktionen werden mithilfe der in der Programmbeschreibung angegebenen Prozesse oder Tools durchgeführt. Alle erforderlichen Funktionen werden in der Programmbeschreibung ausführlicher behandelt. Der Vertriebspartner bestätigt und stimmt zu, dass Tech Data die für diese Funktionen erforderlichen Abläufe und Tools, falls erforderlich, von Zeit zu Zeit aktualisieren kann. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, diese Aktualisierungen oder Änderungen zu übernehmen, damit die Funktionen weiterhin zur Verfügung stehen.

F. Produkte für den akademischen, wohltätigen und öffentlichen Bereich. Microsoft bietet teilweise Produkte an, die in der Preisliste als „akademisch“, „wohltätig“ oder „öffentlich“ eingestuft sind. Der Vertriebspartner benötigt für den Erwerb solcher Produkte die Genehmigung von Microsoft. Er kann diese Produkte nur an Kunden liefern, die die Qualifikationskriterien von Microsoft erfüllen.

4. Kundenvertrag und Nutzungsbedingungen.

a. Kundenvertrag. Um Produkte beim Vertriebspartner bestellen zu können, muss ein Kunde vorab einen Kundenvertrag akzeptiert haben. Mit Erteilung einer Bestellung an Tech Data erklärt und garantiert der Vertriebspartner dass der Kunde die Bedingungen des Kundenvertrags akzeptiert hat. Microsoft kann vorgeschlagene Kunden nach eigenem Ermessen akzeptieren oder ablehnen. Ausserdem müssen für den Vertriebspartner bindende Verträge mit seinen Kunden gelten, die mindestens dieselben Anforderungen, Abläufe, Verpflichtungen und Haftungsregelungen beinhalten, die hier angegeben sind. Dazu gehören unter anderem die vertraglichen Regelungen zur automatischen Verlängerung (Autorenewal Prozessen), die Storno Regelungen und die Verpflichtung des Kunden zur Einhaltung von geltenden Gesetzen und Vorschriften, insbesondere der geltenden Datenschutzgesetze.

Hat der Kunde die Bedingungen des Kundenvertrages nicht anerkannt, kommt der Vertriebspartner gegenüber Tech Data für alle Kosten und Schadensersatzansprüche auf, die für Tech Data aufgrund dieses Fehlverhaltens entstehen.

b. Befristung. Der Vertriebspartner ist hinsichtlich der Laufzeiten, die er mit seinen Kunden für die Produkte vereinbart frei, aber (i) Produkte von Tech Data werden an den Vertriebspartner für die Dauer von einem (1) Jahr verkauft und (ii) die Entscheidung des Vertriebspartners, Produkte an Kunden für einen längeren Zeitraum, als die in der Programmbeschreibung festgelegte Dauer, zu verkaufen, verändert oder erweitert die Verpflichtungen für Tech Data entsprechend diesem Vertrag nicht.

c. Automatische Verlängerung/Auto-Renewal. Nutzungsverträge werden automatisch am Ende der festgelegten Laufzeit verlängert. Der Vertriebspartner kann einen Kunden aus diesem automatischen Verlängerungssystem ausschliessen, indem er den Nutzungsvertrag fristgerecht entsprechend ändert. Jede Verlängerung erfolgt für die in der Programmbeschreibung festgelegte Laufzeitdauer. Für die verlängerte Vertragslaufzeit gelten die zum Zeitpunkt der Verlängerung aktuellen Preise.

d. Deaktivierung. Der Vertriebspartner kann den Nutzungsvertrag eines Kunden deaktivieren. Der Vertriebspartner muss jeden aktiven Nutzungsvertrag separat aufheben. Je nach Produkt hat der Vertriebspartner nur begrenzten oder keinen Zugriff auf das Produkt. **TECH DATA IST AUFGRUND DER DEAKTIVIERUNG VON NUTZUNGSVERTRÄGEN DURCH DEN VETRIEBSPARTNER NICHT GEGENÜBER DEM VERTRIEBSPARTNER ODER KUNDEN HAFTBAR ZU MACHEN.** Microsoft oder Tech Data können den Nutzungsvertrag eines Kunden bei Bestehen gesetzlicher Gründe oder aus anderen berechtigten Gründen aufgrund dieses Vertrags deaktivieren. Tech Data benachrichtigt den Vertriebspartner über die Aussetzung des Vertrages, unverzüglich sobald dies wirtschaftlich angemessen ist. Wenn Microsoft oder Tech Data den Nutzungsver-

trag eines Kunden deaktivieren, setzt Tech Data die Rechnungsstellung an den Vertriebspartner für den Nutzungsvertrag dieses Kunden aus, bis der Nutzungsvertrag verlängert oder reaktiviert wird. Unabhängig von der Aussetzung bleibt der Vertriebspartner für alle vom Kunden in Anspruch genommenen Leistungen und die Beträge hierfür haftbar, auf die Tech Data aufgrund des Nutzungsvertrags Anspruch hat. Stornierung. Der Vertriebspartner kann einen Nutzungsvertrag für einen Kunden unter folgenden Bedingungen für die Zukunft stornieren oder beenden: Geht die Benachrichtigung des Vertriebspartners über die Beendigung vor **dem 2. Tag eines Monats** bei Tech Data ein, wird die Beendigung noch im gleichen Monat gültig. Andernfalls ist die Beendigung erst ab dem Folgemonat wirksam. Es kann eine "Gebühr für die vorzeitige Beendigung" fällig werden, also eine durch den Vertriebspartner zu zahlende Gebühr, die von Tech Data im eigenen Ermessen erhoben wird, wie in der Programmbeschreibung festgelegt.

Nach der Beendigung verbleiben dem Vertriebspartner neunzig (90) Tage, um Kundendaten in einen neuen Nutzungsvertrag mit dem Vertriebspartner, direkt mit Microsoft oder mit einem anderen Anbieter, zu übertragen. Für die Übertragung der Daten durch Tech Data kann eine weitere Gebühr entstehen. Diese Gebühr wird dem Vertriebspartner zusammen mit der entsprechenden Rechnung belastet.

e. Service Level Agreement. Microsoft übernimmt bestimmte Verpflichtungen entsprechend dem Service Level Agreement gegenüber den Kunden, wie im Kundenvertrag festgelegt. Wenn ein Kunde eine SLA Forderung entsprechend dem SLA stellt, muss der Vertriebspartner die Forderung zur Prüfung an Tech Data weiterleiten. Der SLA Anspruch wird entsprechend dem in der Programmbeschreibung festgelegten Standardablauf von SLA-Überprüfungen geprüft. Soweit hiernach Gutschriften zu erteilen sind, berücksichtigt Tech Data diesbezüglich fällige Verpflichtungen im nächsten Abstimmungsbericht des Vertriebspartners. Der Vertriebspartner muss dem Kunden, der die SLA-Forderung gestellt hat, mindestens den Betrag gutschreiben, den Tech Data entsprechend der SLA-Verpflichtung an den Vertriebspartner geleistet hat. Der Kunde hat maximal Anspruch auf den durchschnittlichen monatlichen Einzelhandelspreis. Microsoft und Tech Data behalten sich das Recht vor, jederzeit Ausfälle pro Nutzungsvertrag oder pro Leistung zu untersuchen.

Dem Vertriebspartner ist es freigestellt, bereits vor Geltendmachung eines SLA Anspruchs gegenüber Tech Data Gutschriften an seine Kunden zu leisten, soweit die SLA Forderung entsprechend dem standardmässigen SLA-Prüfablauf geprüft werden kann. Wird die Forderung als nicht berechtigt eingestuft, sind vom Vertriebspartner an den Kunden vorab bereits geleistete Gutschriften alleinige Verantwortung der Vertriebspartner.

5. Bestellung, Reporting und Fulfillment

a. Bestellung. Die Programmbeschreibung enthält für den Vertriebspartner sämtliche Informationen zum Ablauf des Bestellprozesses.

b. Lieferung der Produkte. Die Produkte werden entsprechend der vom Vertriebspartner gemachten Angaben bereitgestellt. Der Vertriebspartner stellt Kunden die administrativen Anmeldedaten bereit, die er von Tech Data für den Zugriff auf das entsprechende Produkt erhalten hat.

Nach Annahme einer gültigen Bestellung durch Microsoft, stellt Microsoft das Produkt für den entsprechenden Kunden bereit.

c. Kreditwürdigkeit. Dem Vertriebspartner obliegt die Entscheidung, ob und in welchem Mass Kreditrahmen für seine Kunden erweitert oder verändert werden. Leistet ein Kunde Zahlungen an den Vertriebspartner nicht, entbindet dies den Vertriebspartner keinesfalls von seinen Zahlungsverpflichtungen gegenüber Tech Data.

d. Zusätzliche Nutzung. Jede Nutzung, die über die ursprüngliche Nutzungsvereinbarungen in Bezug auf den vertraglich vereinbarten Nutzungszeitraum hinausgeht, wird dem Partner durch zusätzliche Gebühren im Folgemonat nach der zusätzlichen Nutzung in Rechnung gestellt.

6. Support

a. Support Der Vertriebspartner ist dafür verantwortlich, seinem Kunden für alle von ihm verkauften Produkte ausreichend, das heisst den Kunden Anforderungen entsprechende Support Leistungen bereitzustellen bis hin zu durchgehenden (24 Stunden pro Tag, 365 Tage im Jahr) Support-Leistungen entsprechend der in der Program Guide beschriebenen Optionen.

7. Datenschutz, Kundendaten

a. Vertraulichkeit. Der Vertriebspartner verpflichtet sich, (i) in Hinblick auf die Produkte und die in diesem Vertrag geregelten Abläufe alle geltenden rechtlichen Vorschriften bezüglich Privatsphäre und Datenschutz zu beachten und alle erforderlichen Massnahmen zu ergreifen, um sicherzustellen, dass die Verarbeitung und Nutzung der Daten durch den Vertriebspartner, Tech Data, Microsoft und deren jeweilige Partner, Tochterunternehmen und Dienstleister entsprechend den Bestimmungen in diesem Vertrag ermöglicht wird. Dies umfasst auch die angemessene Information seiner Kunden (und soweit relevant Dritte) über die Nutzung und Weitergabe Ihrer Daten und die Einholung der Zustimmung und Erlaubnis seiner Kunden und anderer Parteien in Hinblick auf die Weitergabe von vertraulichen und personenbezogenen Daten an den Vertriebspartner, Tech Data und / oder Microsoft sowie zur die Verarbeitung und Nutzung der Daten durch den Vertriebspartner, Tech Data, Microsoft und deren jeweilige Partner, Tochterunternehmen und Dienstleister entsprechend den Bestimmungen in diesem Vertrag. Microsoft ist berechtigt, Daten jedes Kunden zu erfassen, zu nutzen, zu übertragen, freizugeben und anderweitig zu verarbeiten, wie im Kundenvertrag beschrieben. Eingeschlossen sind private Daten. Microsoft kann in Zusammenhang mit den Bedingungen des Kundenvertrages oder der Verwendung oder Lieferung des Produkts direkt mit Kunden in Kontakt treten. Der Vertriebspartner muss für die Administratoren der einzelnen Kundendomänen jeweils präzise Kontaktdaten angeben.

b. Kundendaten.

(i) Der Vertriebspartner garantiert, dass er in Hinblick auf die Kundendaten als Datenverantwortlicher oder Agent des Daten-Verantwortlichen fungiert. Soweit Microsoft im Kundenvertrag Zugeständnisse zur Sicherheit, Vertraulichkeit und Datenschutz, macht, gelten diese nur für die Microsoft-Produkte, die von Tech Data erworben werden, und

nicht für andere vom Vertriebspartner angebotene Leistungen oder Produkte.

(ii) Soweit zwischen Vertriebspartner und Kunde nicht anders vereinbart, nutzt der Vertriebspartner Kundendaten nur im Rahmen seiner gesetzlichen Befugnisse, um dem Kunden die Produkte und Support-Leistungen bereitzustellen, die in diesem Vertrag und in der Programmbeschreibung geregelt sind, und um den Kunden bei der sachgerechten Handhabung der Produkte zu unterstützen. Der Vertriebspartner darf Daten von, über oder in Beziehung mit Kunden nur soweit gesetzlich vorgesehen und vorgeschrieben im rechtlich zugelassenen Rahmen an öffentliche Stellen und Strafverfolgungsbehörden weiterleiten. Dazu gehört der Inhalt von Kommunikation (oder die Ermöglichung des Zugriffs auf diese Daten für öffentliche Stellen).

(iii) Der Vertriebspartner stellt sicher (und garantiert, dass sein Kunde sich entsprechend verpflichtet sicherzustellen), dass

a. seine Mitarbeiter, Vertreter und Partner sich bezüglich der privaten Daten, die erfasst und an Tech Data und/oder Microsoft weitergegeben werden an die geltenden Datenschutzgesetze halten.

b. alle angemessenen und erforderlichen Zustimmungen eingeholt wurden, die sich aus den geltenden Datenschutzgesetzen ergeben, um Tech Data und/oder Microsoft zu ermöglichen, diese vertraulichen Daten für die Zwecke einzusetzen, für die der Vertriebspartner und/oder sein Kunde die vertraulichen Daten innerhalb der Microsoft-Umgebung nutzen will.

c. soweit für den entsprechenden Service relevant, Vertriebspartner und/oder der Kunde eine schriftliche Zustimmung der für die Datenweitergabe massgeblichen Parteien zum Transfer der Daten ausserhalb der EU oder anderweitig ausserhalb der lokalen Region einholt-, in der bestätigt wird, dass Daten jederzeit auf Datenservern ausserhalb der Region gespeichert werden können.

d. Soweit ein Schaden nicht durch eine direkte Verletzung wesentlicher Vertragspflichten oder in dieser Vereinbarung und weiterer Service bezogener Anhänge enthaltene Garantien der Tech Data oder Microsoft verursacht ist, und soweit gesetzlich zulässig, wird Vertriebspartner Tech Data und Microsoft von allen Verlusten, Schäden oder Ansprüchen Dritter freistellen und verteidigen, die aufgrund von oder im Zusammenhang mit einem Verstoß gegen die Pflichten und Verantwortlichkeiten des Vertriebspartners nach dieser Klausel entstehen. Diese Verpflichtungen bleiben auch nach dem Ende oder Ablauf dieses Vertrags bestehen. Vertriebspartner wird mit seinem Kunden eine vergleichbare Freistellungspflicht vereinbaren.

e. dafür zu sorgen, dass der Kunde, wenn er private Daten über den Cloud-Service speichern oder verarbeiten will, alle mit der Nutzung solcher Leistungen verbundenen Risiken akzeptiert, und der Kunde sich zur zeitgerechten und regelmässigen Einholung der erforderlichen Berechtigungen und Genehmigungen der zuständigen Parteien bezüglich Verarbeitung ihrer privaten Daten verpflichtet, wie dies für die Verwendung eines Cloud-Service möglicherweise nötig ist.

8. Andere Rechte und Verpflichtungen.

a. Zusicherungen und Garantien des Vertriebspartners. Der Vertriebspartner garantiert und sichert Folgendes zu: (i) er hat aktuell Zugang zu allen Online-Tools, die zum Erfüllen seiner Verpflichtungen erforderlich sind; (ii) er ergreift wirtschaftlich sinnvolle Massnahmen, um seine Kunden zu betreuen und zu unterstützen; (iii) er informiert Tech Data über Schwierigkeiten bei der Betreuung seiner Kunden (iv) er holt die Zustimmung des Kunden zu den Bedingungen des Kundenvertrags ein, bevor ein Auftrag für diesen Kunden erteilt wird; und (v) er informiert Tech Data umgehend über bekannte oder vermutete Verletzungen der Geschäftsbedingungen eines Kundenvertrags durch einen Kunden.

b. Verhandlung der Preise und Zahlungsbedingungen. Der Vertriebspartner ist bei der Verhandlung und Bestimmung der Preise und Zahlungsbedingungen mit seinen Kunden frei.

c. Produktgarantien. Die Instruktionen und Informationen des Vertriebspartners für die Kunden bezüglich der Verwendung der Produkte muss der Programm Guide, diesem Vertrag, Microsofts schriftlicher Garantieerklärung, Online-Servicebedingungen, der Endbenutzerdokumentation von Microsoft und dem Kundenvertrag entsprechen. Der Vertriebspartner ist nicht zu Aussagen, Bedingungen oder Zusagen bezüglich der Produkte berechtigt.

d. Nutzungsbeschränkungen. Der Vertriebspartner darf entsprechend diesem Vertrag erworbene Produkte nicht intern verwenden. Der Vertriebspartner darf entsprechend diesem Vertrag erworbene Produkte an keinen Partner vertreiben oder anderweitig weitergeben. Diese Einschränkungen gelten nicht für Produkte, die unter anderen Lizenzierungsprogrammen erworben wurden.

e. Ausgeschlossene Lizenz. Zu den Rechten der Vertriebspartner an Produkten gehören keine Lizenzen, Berechtigungen, Befugnisse oder Autoritäten, durch die Teile der Produkte den Bedingungen einer ausgeschlossenen Lizenz unterliegen. Eine "ausgeschlossene Lizenz" ist eine Lizenz, zum Beispiel für Open Source Software, die als Bedingung für die Verwendung, Veränderung oder Verteilung von Software entsprechend der ausgeschlossenen Lizenz erfordert, dass für sie oder die andere Software, die mit ihr kombiniert oder verteilt wird, Folgendes gilt: (i) sie wird als Quellcode veröffentlicht oder weitergegeben; (ii) sie wird für abgeleitete Arbeiten lizenziert oder (iii) sie wird kostenlos weitergegeben.

f. Gesetzeskonformität und Anti-Korruptionsprogramm von Microsoft.

(i) Gesetzeskonformität und Anti-Korruptionsprogramm von Microsoft. Der Vertriebspartner verpflichtet sich zur Einhaltung aller geltenden Gesetze einschliesslich gesetzliche Regelungen zu Bestechung, Korruption, ungenauer Buchführung, unzureichenden internen Kontrollen und Geldwäsche, wie zum Beispiel der „U.S. Foreign Corrupt Practices Acts“ ("Antikorruptionsgesetz"). Der Vertriebspartner bestätigt, dass er das Antikorruptionsprogramm für Mitarbeiter von Microsoft gelesen hat und sich daran hält. Es ist unter folgender Adresse abrufbar: <http://www.microsoft.com/en-us/Legal/Compliance/anticorruption/Default.aspx>.

Der Vertriebspartner bestätigt, dass er nicht berechtigt ist, im Namen von Tech Data oder Microsoft die Kosten für Reisen, Unterbringung, Geschenke, Bewirtung oder wohltätige Zwecke für Vertreter behördlicher Stellen zu übernehmen. Ausserdem bestätigt der Vertriebspartner, dass er keine von Tech Data oder Microsoft bereitgestellten Mittel oder Einnahmen aus der Geschäftstätigkeit von Tech Data oder Microsoft nutzen darf, um Kosten für Reisen, Unterbringung, Geschenke, Bewirtung oder wohltätige Zwecke für Vertreter behördlicher Stellen zu übernehmen.

(ii) Prüfungsrechte. Während der Laufzeit dieses Vertrags und bis zu zwei Jahre nach (i) des Endes dieses Vertrags oder (ii) des Datums der Freigabe der letzten Zahlung zwischen Tech Data und dem Vertriebspartner (entscheidend ist der jeweils spätere Zeitpunkt), ist der Vertriebspartner verpflichtet, Tech Data oder von Tech Data beauftragten Wirtschaftsprüfern, zur Prüfung der Einhaltung seiner Pflichten nach diesem Vertrag Zugang zu Buchhaltung, Dokumenten, Aufzeichnungen, Belegen oder anderen Materialien des Vertriebspartners bezüglich dieses Vertrags (die "relevanten Aufzeichnungen") zu gewähren.

Tech Data benachrichtigt den Vertriebspartner schriftlich mindestens zehn Tage im Voraus über seine Absicht, seine Rechte nach dieser Bestimmung wahrzunehmen. Die relevanten Aufzeichnungen und, falls angefordert, die relevanten Mitarbeiter, werden Tech Data oder von Tech Data beauftragten Wirtschaftsprüfer, während der normalen Geschäftszeiten in Räumlichkeiten des Weiterverkäufers oder am Ort der Geschäftstransaktion zur Verfügung gestellt.

9. Zahlungen.

a. Zahlungskonditionen. Es gelten die Reporting- und Zahlungsanforderungen für die Produkte wie im Program Guide angegeben. Zahlungen sind an dem im Program Guide angegebenen Datum fällig. Wenn der Vertriebspartner nicht innerhalb von zehn (10) Tagen nach seinem standardmässigen monatlichen Rechnungsdatum eine Rechnung erhält, muss er Tech Data umgehend informieren und Tech Data sendet sofort eine neue Rechnung. Der Vertriebspartner ist für sein Kreditrisiko selbst verantwortlich. Die Zahlungen des Vertriebspartners an Tech Data sind nicht abhängig vom Eingang der Zahlungen von Kunden. Dies gilt auch im Falle einer Insolvenz des Kunden. Wenn der Vertriebspartner bis zum Fälligkeitsdatum keine Zahlungen leistet, kann Tech Data folgende Schritte einleiten:

(i) Tech Data kann, ausstehende Bestellungen, Lieferungen und Leistungen zurückhalten, sowie im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten den Kundenzugang zu Produkten einschränken, bis Tech Data alle nach diesem Vertrag fälligen Zahlungen erhalten hat.

(ii) Tech Data ist ab dem ersten Tag nach der Fälligkeit berechtigt, Zinsen zu verlangen, bis der Betrag komplett bezahlt wurde. Weitere Rechte der Tech Data für den Fall der Nichtzahlung bleiben unberührt.

(iii) Soweit es sich nicht um zwingend rechtlich zu gewährende Aufrechnungsrechte in Hinblick auf Mängel – oder Gewährleistungsansprüche handelt, stehen dem Ver-

triebspartner Aufrechnungs- oder Zurückbehaltungsrechte nur insoweit zu, als sein Anspruch rechtskräftig festgestellt, entscheidungsreif oder unbestritten ist.

10. Garantie- und Schadensersatzverpflichtungen.

a. **Garantie.** Microsoft übernimmt gegenüber den Kunden die Garantie für seine Produkte, wie im Kundenvertrag festgelegt.

b. **Keine Garantie. Soweit nicht durch geltende Gesetze anders geregelt, gibt es keine weiteren Garantien, Zusagen und Bedingungen von Tech Data oder Microsoft. IM GESETZLICH ZULÄSSIGEN RAHMEN SCHLIESST TECH DATA ALLE STILLSCHWEIGENDEN ZUSAGEN UND BEDINGUNGEN AUS, BEISPIELSWEISE BEZÜGLICH DER VERKÄUFLICHKEIT SOWIE DER EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK.**

c. **Keine anderweitigen Zusagen. WEDER TECH DATA NOCH MICROSOFT MACHEN ZUSAGEN ODER STELLEN BEDINGUNGEN BEZÜGLICH TEILEN, DIE UNTER DEM NAMEN EINES DRITTEN, DES COPYRIGHTS, DER MARKE ODER DES MARKENNAMENS VERTRIEBEN WERDEN, DIE MIT ODER ALS TEIL DER PRODUKTE ANGEBOten WERDEN. INNERHALB DES RECHTLICH ZULÄSSIGEN RAHMENS ÜBERNIMMT WEDER TECH DATA NOCH MICROSOFT GARANTIE IN VERBINDUNG MIT PRODUKTEN ODER LEISTUNGEN VON DRITTEN (ZUM BEISPIEL DEREN LIEFERUNG ODER NICHT ERFOLGTE LIEFERUNG).**

d. **Freistellung.** Der Vertriebspartner verpflichtet sich gegenüber Tech Data zur Verteidigung, zu Schadensersatz und Haftungsfreistellung bei allen Forderungen und Schadensersatzforderungen, Verbindlichkeiten, Kosten und Aufwendungen, die durch Dritte gegen Tech Data geltend gemacht werden (einschliesslich Anwaltsgebühren), die sich aus (i) Verstössen oder Fehlverhalten entsprechend den Bestimmungen dieses Vertrags (ii) Nichteinhaltung der Bestimmungen dieses Vertrags und/oder (iii) falscher Nutzung und/oder Nichtbeachtung der Markenrichtlinien von Microsoft ergeben. Tech Data informiert den Vertriebspartner umgehend über die Forderung und kooperiert mit dem Vertriebspartner bei der Verteidigung der Forderung. Der Vertriebspartner hat volle Kontrolle und Autorität über die Verteidigung, ausgenommen bei Vereinbarungen, wonach Tech Data eine Verbindlichkeit akzeptieren oder eine Zahlung leisten muss. In diesem Fall ist die vorherige schriftliche Einwilligung von Tech Data einzuholen, und Tech Data hat das Recht, sich mit eigener Rechtsvertretung zu eigenen Kosten an der Verteidigung zu beteiligen.

11. Haftung und Haftungsbegrenzungen

Es gelten die Regelungen zu Haftungsbegrenzungen und – Ausschluss der Streamone Cloud Reseller Einkaufsbedingungen auf StreamOne

12. Geistiges Eigentum.

a. **Verwendung von Marken.** Der Vertriebspartner kann den Unternehmensnamen von Microsoft, Technologienamen und Marken als einfachen Text (aber nicht Logos, Aufmachung, Designs oder Wortmarken in stilisierter Form) verwenden, um Microsoft und seine Technologie und Leis-

tungen entsprechend der Richtlinien in "Referential Use of Microsoft Trademarks" in <http://www.microsoft.com/en-us/legal/intellectualproperty/Trademarks/default.aspx> kenntlich zu machen und zu bezeichnen.

b. **Hinweise zum Eigentum.** Der Vertriebspartner darf keine Copyright Angaben, Marken oder Patentangaben von den Produkten entfernen. Vertriebspartner müssen den Copyright-Vermerk von Microsoft in sämtliche Dokumentationen zu den Produkten einfügen, auch in Online-Dokumentationen. Wenn der Vertriebspartner den Namen von Microsoft Produkten zum ersten Mal erwähnt, müssen die Angaben der Marke, der Produktbeschreibung und des Markensymbols korrekt sein (entweder "™" oder "®") und klar darauf hinweisen, dass Microsoft (oder Partner von Microsoft) Eigentümer der Marke(n) ist.

13. Rechtsvorbehalt.

Microsoft kann den Status des Kunden als Kunden zu jedem Zeitpunkt während der Laufzeit dieses Vertrags beenden. Tech Data setzt den Vertriebspartner umgehend über die Beendigung des Kundenstatus eines seiner Kunden in Kenntnis. Nach einer solchen Benachrichtigung beendet der Vertriebspartner sofort die Annahme von Kundenbestellungen, dessen Kundenstatus beendet wurde. Der Vertriebspartner beendet auch die Weitergabe von Programmdateien und –Materialien an den Kunden mit beendetem Kundenstatus. Die Beendigung hat keine Auswirkung auf die Verpflichtung des Kunden, die nächste Bestellung oder den nächsten Report einzureichen, die/der erforderlich ist. Die Beendigung wirkt sich nicht auf das Recht von Tech Data aus, dem Vertriebspartner die Bestellung in Rechnung zu stellen, oder die Verpflichtung des Vertriebspartners aus, Zahlungen an Tech Data zu leisten. Wenn entweder Tech Data oder Microsoft den Kundenstatus eines Kunden beendet, hat der Vertriebspartner keine Ansprüche gegenüber Tech Data oder Microsoft aufgrund von Schäden oder entgangenen Gewinnen aufgrund der Beendigung des Status. Der Vertriebspartner hat das Recht, dem Kunden Rechnungen für die Produkte zu stellen, die der Kunde vor der Beendigung des Kundenstatus bestellt hat.

14. Staatliche Einschränkungen

a. **Exportbeschränkungen.** Die auf Grundlage dieses Vertrags verkauften Produkte, Software und Technologie unterliegen Export Bestimmungen der USA, Europas und der jeweils vor Ort geltenden Exportregelungen. Alle Parteien müssen sich an die geltenden internationalen und nationalen Gesetze halten. Dazu gehören die "Export Administration Regulations" der USA, die internationalen Vorschriften zu Waffenhandel und die Einschränkungen für Endbenutzer, Endverwendung und Ziele der USA und anderer Regierungen.

b. **Staatliche Genehmigungen.** Der Vertriebspartner (und seine Partner) müssen die staatlichen Genehmigungen einholen (und weitere Vorschriften beachten), die für den Vertriebspartner notwendig sind, um Produkte weiterverkaufen oder sich anderweitig konform zu diesem Vertrag zu verhalten. Dies geschieht auf Kosten des Weiterverkäufers.

15. Beendigung

a. **BEENDIGUNG AUFGRUND VON VERLETZUNGEN GELTENDER GESETZE ODER AUF ANFORDERUNG VON MICROSOFT.** Tech Data hat das Recht, diesen Vertrag schriftlich jederzeit gegenüber dem Vertriebspartner zu kündigen, wenn (i) Tech Data in gutem Glauben der Meinung ist, dass der Vertriebspartner Gesetze gegen Bestechung verletzt oder dafür gesorgt hat, dass sie von Tech Data verletzt wurden, oder dass eine solche Verletzung wahrscheinlich ist; oder (ii) Microsoft dies anfordert.

b. **ORDENTLICHE KÜNDIGUNG.** Dieser Vertrag kann von beiden Parteien ordentlich mit einer Frist von dreissig (30) Tagen in Schriftform gekündigt werden.

c. **KÜNDIGUNG BEI VERTRAGSBRUCH.** Für ausserordentliche Kündigungen des Vertrages gelten die gesetzlichen Regelungen. Im Übrigen kann Tech Data den Vertrag ausserordentlich in folgenden Fällen aussetzen oder beenden: (i) der Vertriebspartner begeht eine erhebliche Verletzung des Vertrags und schafft innerhalb von 30 Tagen ab Eingang der schriftlichen Mitteilung keine Abhilfe, (ii) setzt die Begleichung seiner Verbindlichkeiten aus oder droht mit deren Aussetzung oder räumt ein, dass er seine Verbindlichkeiten nicht begleichen kann; (iii) stellt seine geschäftlichen Aktivitäten ein oder es wird gegen ihn ein Insolvenzverfahren eröffnet, das nicht innerhalb von 90 Tagen abgeschlossen ist.

d. **WIRKUNG DER KÜNDIGUNG.** Nach Abschluss oder Ablauf dieses Vertrags: (i) treten alle Rechte und Lizenzen, die dem Vertriebspartner gewährt wurden, sofort ausser Kraft; (ii) werden alle Zahlungen nach diesem Vertrag sofort fällig und zahlbar; (iii) informiert der Vertriebs-

partner die Kunden darüber, dass seine Beziehung mit Microsoft (durch Tech Data) gekündigt wurde. Durch die Kündigung dieses Vertrags werden alle Konditionen des Programm Guide in diesem Vertrag und alle Änderungen oder Erweiterungen gekündigt.

Wenn dieser Vertrag abläuft oder aus einem anderen Grund als dem Bruch durch den Vertriebspartner gekündigt wird:

1. Die Lieferung der Produkte an den Vertriebspartner für Kunden mit einer gültigen Nutzungsvereinbarung entsprechend den Bedingungen dieses Vertrags erfolgt für die Mindestdauer gemäss des Kundenvertrages des Vertriebspartners, maximal aber für 12 Monate. ;

2. Entsprechend beliefert der Vertriebspartner den Kunden mit einem bindenden Kundenvertrag für die Mindestdauer der notwendigen Erfüllung durch den Vertriebspartner nach seinem Kundenvertrag, maximal für 12 Monate.

16. Keine Abtretung.

Der autorisierte Vertriebspartner darf diesen Vertrag ohne schriftliche Einwilligung von Tech Data nicht abtreten.

a. **Gesamter Vertrag** Dieser Vertrag zusammen mit dem Program Guide stellt die vollständige Vereinbarung dar zwischen den Parteien im Zusammenhang mit dem Microsoft Cloud Agreement Program and Program Guide. Abgesehen vom Program Guide kann dieser Vertrag nur durch schriftliche Vereinbarung beider Parteien geändert werden. Tech Data kann den Program Guide ohne Zustimmung des Vertriebspartners ändern. Bei wesentlicher Änderung des Program Guide, unterrichtet Tech Data den Vertriebspartner mit angemessener Frist.

Tech Data (Schweiz) GmbH

Firmenstempel:

Name

Titel

Datum

Name

Titel

Datum

Autorisierter Vertriebspartner

Microsoft MPN ID:

Firmenstempel:

Name

Titel

Datum

Name

Titel

Datum