



**GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FÜR  
SAP REFERRAL PROGRAM MEMBER**  
DEUTSCHLAND

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



# INHALT

## BEDINGUNGEN

3	Präambel
3 - 4	Artikel 1. Begriffsbestimmungen
4	Artikel 2. Teilnahmeberechtigung
4	Artikel 3. Rolle Des RPM
4 - 7	Artikel 4. Weitere Pflichten des RPM
7	Artikel 5. Wettbewerb
7	Artikel 6. Pflichten Von SAP
7	Artikel 7. Bereitstellung Von Leads
7 - 8	Artikel 8. Prämie Für Einen Auf Einem Vermittelten Lead Basierenden Abschluss
8 - 9	Artikel 9. Haftungsbeschränkungen
9	Artikel 10. Kontrollrecht
9	Artikel 11. Änderungen Der Bedingungen
9	Artikel 12. Laufzeit
9 - 10	Artikel 13. Kündigung
10	Artikel 14. Vertraulichkeit
10	Artikel 15. Datenschutz
11	Artikel 16. Übertragbarkeit Und Beauftragung Von Subunternehmen
11	Artikel 17. Mitteilungen Und Ansprechpartner
11	Artikel 18. Geltendes Recht/Gerichtsstand
11 - 12	Artikel 19. Sonstiges
12	Artikel 20. Due-Diligence-Prozess

## PROGRAMMANLEITUNG

13	Fokussierung Auf Den Mittelstand
13	SAP- Middlestandslösungen
13	Übersicht Über Das Programm
13 - 14	Vorteile Des Programms
14	Teilnahmevoraussetzungen
14	Anmeldebedingungen
14	Anmeldung
14 - 15	Der ADM Hat Folgende Hauptaufgaben
15	Anmelden Von Mitarbeitern
15	Identifizierung Von Leads
15	Anmeldung Von Leads
15 - 16	Prüfung Und Annahme Von Leads
16	Aktuelle Informationen Zum Lead- Status
16	Vermittlungsprozess Und Erwerb Von Prämienansprüchen
16	Abschlussprämie
16	Kontakt Zu SAP

# GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FÜR SAP REFERRAL PROGRAM MEMBER DEUTSCHLAND

## Präambel

1. Als registriertes Mitglied des SAP Referral Program („Referral Program Member“) werden Sie im gewählten Vertragsgebiet Interessenten an SAP vermitteln und Vertragsabschlüsse für Softwareverträge des SAP-Konzerns anbahnen. Mit der Registrierung Ihres Unternehmens für das SAP Referral Program bringen Sie zum Ausdruck und bestätigen Sie, dass Sie berechtigt sind, im Namen des Referral Program Member zu handeln.
2. Unter der Voraussetzung, dass die in nachstehendem Artikel 2 aufgeführten Voraussetzungen erfüllt sind und bleiben, beabsichtigt SAP, dem Referral Program Member („RPM“) die nicht ausschließliche und nicht übertragbare Möglichkeit einzuräumen, für SAP und autorisierte Partner von SAP Vertragsabschlüsse über Software mit Dritten anzubahnen. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, ausgewählte Mitarbeiter Ihres Unternehmens für die Teilnahme am Referral Program zu registrieren. Diese Mitarbeiter gelten nicht als RPM, können jedoch vorbehaltlich der Zustimmung ihres Arbeitgebers Leads im Referral Program registrieren. Vermittlungsprämien, auf die das RPM Anspruch hat, werden an das am Referral Program teilnehmende Unternehmen ausgezahlt, jedoch nicht an einzelne Mitarbeiter dieses Unternehmens.

3. RPM müssen die im vorliegenden Vertrag detailliert festgelegten Bedingungen während der Dauer ihrer Teilnahme erfüllen und aufrechterhalten, um die Vorteile als Referral Program Member nutzen zu können.
4. Der RPM bestätigt ausdrücklich und stimmt zu, dass diese Geschäftsbedingungen einschließlich des Abschnitts „Leitfaden zum SAP Referral Program“ in diesem Dokument den gesamten Vertrag zwischen dem RPM und SAP über diesen Vertragsgegenstand darstellen. Sofern sich nicht aus dem Zusammenhang anderes ergibt, beziehen sich in den vorliegenden Geschäftsbedingungen enthaltene Verweise auf einen „Artikel“ bzw. „Absatz“ auf die Artikel und Absätze dieser Geschäftsbedingungen.

## Artikel 1. Begriffsbestimmungen

„Verbundene Unternehmen“ bezeichnet alle Unternehmen i.S.d. §§ 15 AktG, an denen RPM bzw. SAP eine Stimmrechtsmehrheit in der Hauptversammlung des Unternehmens innehat.

„Vertrag“ bezeichnet den vorliegenden Referral Program Member Vertrag mit allen Anhängen.

„Kundenverträge“ bezeichnet alle Verträge, die zwischen einem Partner bzw. SAP und Interessenten bezüglich der Software geschlossen werden.

„Kunde“ bezeichnet jeden Interessenten, der mit SAP oder dem Partner von SAP einen Kundenvertrag geschlossen hat.

„Ausländische Amtsträger“ sind Mitarbeiter und Beamte von Gesellschaften bzw. Unternehmen in staatlichem Eigentum oder unter staatlicher Kontrolle, wie z.B. staatliche Ölfunktionen, sowie alle Personen, die im Namen einer Regierungsbehörde oder staatlichen Institution handeln, wie Berater oder Verhandlungsführer, die ein staatliches, nationales Ölfunktionen vertreten.

„Regierungskunden“ bzw. „Regierungsbeamte“ sind alle Beamten bzw. Mitarbeiter einer Regierung sowie von Abteilungen, Stellen und Vertretungen der Regierung bzw. einer öffentlichen internationalen Organisation, wie z.B. des Roten Kreuzes oder der Weltbank. Darin eingeschlossen sind alle Personen, die in offizieller Eigenschaft für bzw. im Namen dieser Regierung, Abteilungen davon, Regierungsstellen oder Vertretung bzw. Organisation handeln.

„Leads“ bezeichnet alle Unternehmen und Unternehmer, die innerhalb eines Zeitraums von max. 12 (zwölf) Monaten nach der Annahme als Geschäftschance durch SAP als Interessent mit wesentlichem Interesse am Abschluss eines Kundenvertrags mit SAP oder Partnern von SAP qualifiziert werden. Regierungsstellen, der RPM selbst, seine Mitarbeiter sowie Tochter-, Mutter- oder Schwesterunternehmen des RPM kommen nicht als Leads in Betracht.

# **GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FÜR SAP REFERRAL PROGRAM MEMBER DEUTSCHLAND**

„Partner“ bezeichnet jeden Partner von SAP, der mit SAP ein PartnerEdge Channel Agreement oder eine gleichwertige Vereinbarung unterzeichnet hat.

„Interessenten“ sind alle Unternehmen und Unternehmer im Vertragsgebiet oder außerhalb davon, die am Abschluss eines Kundenvertrags über SAP Software im eigenen Namen und auf eigene Rechnung interessiert sind und zurzeit in den SAP-Systemen nicht als aktiver Lead oder aktive Geschäftschance registriert sind. Der offizielle Geschäftssitz von „Interessenten“ kann innerhalb oder außerhalb des Vertragsgebiets liegen.

„SAP“ bezeichnet die SAP AG und alle mit ihr verbundenen Unternehmen, die zusammen den SAP-Konzern bilden.

„Software“ bezeichnet sämtliche vertragsgegenständliche SAP Software, die im Abschnitt „Leitfaden zum SAP Referral Program“ dieses Dokuments als prämiendfähig beschrieben und/oder bezeichnet wird.

„Vertragsgebiet“ bezeichnet das vom RPM gewählte Land, in dem der RPM als SAP Referral Program Member tätig und registriert ist.

## **Artikel 2. Teilnahmeberechtigung**

- 2.1 Folgende Einzelpersonen oder Organisationen sind nicht zur Teilnahme am SAP Referral Program berechtigt:
- Mitarbeiter des SAP-Konzerns
  - In- und Ausländische Amtsträger
  - Regierungsbeamte/  
Regierungskunden

- Unternehmen, Institutionen und Einzelpersonen, deren Hauptgeschäftsgegenstand im Erwerb und Vertrieb von Adressen für Marketingzwecke besteht
- Unternehmen, Institutionen und Einzelpersonen, deren Hauptgeschäftszweck darin besteht, durch die Vermittlung von Interessenten bzw. Leads an Unternehmen (insbesondere SAP) Einnahmen zu erzielen, und die die Pflichten aus diesem Vertrag nicht als Nebentätigkeit, d.h. neben ihren bestehenden beruflichen Aktivitäten erfüllen
- Einzelpersonen (natürliche Personen)

2.2 Weitere Einzelheiten hierzu sind im Abschnitt „Leitfaden zum SAP Referral Program“ in diesem Dokument zu finden.

## **Artikel 3. Rolle Des RPM**

- 3.1 Der RPM ist nicht berechtigt, im Namen von SAP bzw. Partnern von SAP zu verhandeln oder Verträge zu schließen oder SAP bzw. Partner von SAP anderweitig rechtsgeschäftlich zu vertreten oder zu verpflichten.
- 3.2 Der RPM darf gegenüber Dritten nicht behaupten oder den Eindruck vermitteln, er sei berechtigt, für SAP oder Partner von SAP Geschäfte zu tätigen oder aufzutreten.
- 3.3 Der RPM darf Rechte und/oder Pflichten aus dem Vertrag nicht ohne vorherige schriftliche Zustimmung von SAP an Dritte abtreten oder übertragen.

3.4 Der RPM darf nicht im Namen von SAP Informationen beschaffen oder SAP Informationen bereitstellen, die im betreffenden Vertragsgebiet nicht rechtmäßig verfügbar sind oder die beschaffungssensitiv, geschützt oder geheim sind und wenn Grund zu der Annahme besteht, dass der Besitz dieser Informationen unberechtigt, rechtswidrig oder unmoralisch ist.

3.5 Nur nach ausdrücklicher schriftlicher Zustimmung durch SAP ist der RPM berechtigt, angemessen qualifizierte verbundene Unternehmen oder Subunternehmer mit der Erfüllung seiner aus diesem Vertrag resultierenden Pflichten zu beauftragen. Subunternehmen oder verbundene Unternehmen des RPM sind jedoch keinesfalls berechtigt, sich als RPM oder sonstiger Partner von SAP auszugeben.

## **Artikel 4. Weitere Pflichten des RPM**

- 4.1 Der RPM unterrichtet SAP unverzüglich über einen Lead, mit dem der Abschluss eines Kundenvertrags in Übereinstimmung mit den Grundsätzen des „Leitfadens zum SAP Referral Program“ mit hoher Wahrscheinlichkeit angebahnt werden kann.
- 4.2 Der RPM stellt sicher, dass SAP berechtigt ist, vom RPM erhaltene Daten und Informationen über den Interessenten für folgende Zwecke zu verwenden: a) zur Bearbeitung des Leads und zur möglichen nachfolgenden Verwirklichung

# GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FÜR SAP REFERRAL PROGRAM MEMBER DEUTSCHLAND

der Geschäftschance (selbst oder durch Partner von SAP), b) für interne Geschäfts- bzw. Marketingzwecke, wobei die Vertraulichkeit der Geschäftsgeheimnisse des RPM und/oder des Interessenten zu wahren ist, und c) zur Erfüllung der Pflichten von SAP aus diesem Vertrag.

Die Verwendung der Daten und Informationen kann insbesondere Marketingmaßnahmen (per E-Mail, Telefon, Post) beinhalten, die zur Bearbeitung des Leads und späteren Verwirklichung der möglichen Geschäftschance notwendig sind. Der RPM holt für der SAP zur Verfügung gestellte Daten und Informationen die Genehmigung des Interessenten und seiner Mitarbeiter bzw. seiner eigenen Mitarbeiter gemäß dem geltenden Datenschutzrecht ein, so dass SAP die Daten und Informationen in o.a. Weise verwenden kann. Darüber hinaus sichert der RPM in Fällen, in denen die ausdrückliche Zustimmung Dritter oder von Einzelpersonen erforderlich ist, zu, dass diese Zustimmung erteilt wird.

4.3 Der RPM stellt sicher, dass alle seine am Referral Program teilnehmenden Mitarbeiter den vorliegenden Geschäftsbedingungen einschließlich des Abschnitts „Leitfaden zum SAP Referral Program“ in diesem Dokument zustimmen.

4.4 Der RPM erkennt die Rechte von SAP und den verbundenen Unternehmen von SAP an den von ihnen verwendeten Marken, Geschäftsnamen und Firmenzeichen an. Der RPM

unterlässt alle Handlungen, die dem Ruf dieser Marken von SAP oder von mit SAP verbundenen Unternehmen schaden könnten. Der RPM unterlässt alle Handlungen, die dem Ziel dienen, diese Marken – oder Marken, die diesen so ähnlich sind, dass Verwechslungsgefahr besteht, – auf den eigenen Namen einzutragen oder eintragen zu lassen, und beansprucht und fordert keine Rechte an solchen Marken.

#### 4.5 Einhaltung von Gesetzen, des FCPA und der SAP-Geschäftsgrundsätze

Der RPM handelt jederzeit unter strikter Einhaltung aller bestehenden und zukünftig anwendbaren Gesetze, Regeln und Vorschriften, einschließlich des Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) der USA und der Geschäftsgrundsätze von SAP, und stellt sicher, dass alle Bevollmächtigten, Subunternehmer, Mitarbeiter, Partner, Vertreter und sonstige in seinem Namen handelnde Personen diese ebenfalls einhalten; die Nichteinhaltung dieser Verpflichtung stellt eine wesentliche Verletzung des vorliegenden Vertrags dar und berechtigt SAP zur sofortigen Kündigung des vorliegenden Vertrags.

Der RPM nimmt keine Handlungen oder Unterlassungen vor, die nach den Gesetzen, Vorschriften und Verwaltungsvorschriften Deutschlands, der USA und/oder vom betreffenden Vertragsgebiet voraussichtlich zu einer Strafe für SAP führen würden.

Der RPM darf nicht im Namen von SAP Informationen beschaffen oder SAP Informationen bereitstellen, die in dem betreffenden Vertragsgebiet nicht rechtmäßig verfügbar sind oder die beschaffungssensitiv, geschützt oder geheim sind, wenn Grund zu der Annahme besteht, dass der Besitz dieser Informationen unberechtigt, rechtswidrig oder unmoralisch ist.

SAP ist nur zur Zahlung von Prämien verpflichtet, die nach geltenden und anwendbaren Gesetzen, Vorschriften und Verwaltungsbestimmungen zulässig sind.

4.6 Der RPM zahlt im Zusammenhang mit seinen Aktivitäten unter diesem Vertrag weder im eigenen Namen noch im Auftrag von SAP weder direkt noch indirekt Provisionen oder Ermittlungs- bzw. Vermittlungsprämien an Unternehmen, Organisationen oder Personen und bietet dies auch nicht an.

Dem RPM ist es untersagt, direkt oder indirekt an Mitarbeiter von potenziellen Kunden Zahlungen zu leisten oder Geschenke zu machen oder dies anzubieten oder zu versprechen. Geschäftliche Veranstaltungen mit Unterhaltungsprogramm, zu denen der potenzielle Kunde oder die potenziellen Kunden eingeladen werden, müssen im Einklang mit den einschlägigen SAP-Geschäftsgrundsätzen und anwendbaren Gesetzen und Vorschriften stehen.

# GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FÜR SAP REFERRAL PROGRAM MEMBER DEUTSCHLAND

Der RPM darf für die Abnahrung oder Vermittlung von Geschäftschancen unter diesem Vertrag, keine politischen Zuwendungen oder Spenden zahlen, anbieten oder zusagen.

4.7 Der RPM, seine Bevollmächtigten, Subunternehmer, Mitarbeiter, Partner, Vertreter und alle sonstigen in seinem Namen handelnden Personen haben weder direkt noch indirekt Mitarbeitern oder Vertretern eines Kunden oder Interessenten, staatlichen Beamten oder staatlichen Angestellten, Funktionären oder Kandidaten politischer Parteien, Führungskräften oder Mitarbeitern von internationalen Organisationen oder unmittelbaren Familienangehörigen solcher Personen („verbotene Parteien“) Gelder gezahlt oder Geschenke gemacht oder angeboten oder versprochen oder die Zahlung von Geldern genehmigt, um die Handlungen oder Entscheidungen der verbotenen Parteien zu beeinflussen und dadurch Geschäfte oder Vorzugsbehandlungen im Namen von SAP zu sichern oder zu halten („verbotene Zahlungen“) und werden weder direkt noch indirekt diesen verbotenen Personen zu einem solchen Zweck Gelder zahlen oder Geschenke machen, anbieten oder versprechen oder die Zahlung von Geldern oder die Überreichung von Geschenken oder anderer Wertgegenstände genehmigen;

weder der RPM noch einer seiner Bevollmächtigten, Subunternehmer, Mitarbeiter, Partner, Vertreter, direkten oder indirekten Eigentümer oder eine der in seinem Auftrag handelnden Personen oder ein unmittelbarer Familienangehöriger dieser Personen war während einer Frist von 90 Tagen vor der Unterzeichnung dieses Vertrags eine „verbotene Partei“, ist derzeit eine „verbotene Partei“ und unterlässt es auch während der Laufzeit dieses Vertrags eine „verbotene Partei“ zu werden; sollten sich die in diesem Absatz dargelegten Voraussetzungen bzw. Umstände während der Laufzeit dieses Vertrags ändern, teilt der RPM dies SAP unverzüglich mit, und SAP ist in diesem Fall berechtigt, diesen Vertrag durch schriftliche Mitteilung fristlos zu kündigen.

4.8 Der RPM erklärt und garantiert, dass er nicht für eine Straftat wie z.B. Betrug, Korruption oder sonstiges unlauteres Verhalten verurteilt oder schuldig gesprochen wurde, und dass er zurzeit nicht von einer staatlichen Stelle als vom Dienst ausgeschlossen, suspendiert, zur Suspendierung oder zum Ausschluss vom Dienst vorgeschlagen oder anderweitig als für Beschäftigung im Staatsdienst oder staatliche Beschaffungsprogramme als ungeeignet befunden wurde.

4.9 RPM unterrichtet SAP unverzüglich über eine etwaige wesentliche

Änderung der finanziellen oder eigentumsrechtlichen Beteiligungen am RPM; steht diese wesentliche Änderung nach Meinung von SAP der Fortführung des vorliegenden Vertrags entgegen, weil wesentliche Interessen der SAP betroffen sind ist SAP berechtigt, diesen Vertrag schriftlich fristlos zu kündigen.

4.10 Der RPM benachrichtigt SAP unverzüglich, wenn der RPM nach seinem Eintritt in das SAP Referral Program die Kriterien für die Teilnahmeberechtigung gemäß Artikel 2 und dem Leitfaden zum SAP Referral Program nicht mehr erfüllt.

4.11 Verstoß gegen Zusicherungen: Hat SAP Grund zu der Annahme, dass ein Verstoß gegen die vom RPM im Rahmen des vorliegenden Vertrags gegebenen Zusicherungen erfolgt ist oder mit hoher Eintrittswahrscheinlichkeit bevorsteht, kann sie weitere Prämienzahlungen zurückhalten, bis sie einen Nachweis darüber erhalten hat, dass ein solcher Verstoß nicht erfolgt ist oder nicht erfolgen wird. SAP haftet in einem solchen Fall gegenüber dem RPM nicht für Forderungen, Verluste oder Schäden, die mit ihrer Entscheidung Zahlungen gem. dieser Ziff. 4.11 zurückzuhalten, zusammenhängen. Bei einem schon im Zeitpunkt des Vertragsschlusses gegebenen Verstoßes gegen eine der vom RPM im Rahmen des vorliegenden Vertrags abgegebenen

# **GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FÜR SAP REFERRAL PROGRAM MEMBER DEUTSCHLAND**

Zusicherung gilt der vorliegende Vertrag als von Anfang an nichtig; eine schriftliche Aufhebungsmitteilung ist nicht erforderlich. Alle Zahlungsansprüche des RPM werden automatisch unwirksam und gegenstandslos, und der RPM hat alle bereits erfolgten Provisionszahlungen unverzüglich an SAP zurückzuzahlen. Der RPM hält SAP ferner schadlos gegen alle Ansprüche, Verluste oder Schäden, die sich aus oder im Zusammenhang mit einem Verstoß des RPM gegen den Vertrag und/oder aus der wegen vertragswidrigen Verhaltens des RPM sich anschließenden Aufhebung ergeben.

4.12 Der RPM sichert zu, dass weder er noch seine Mitarbeiter, seine Subunternehmer oder seine Mitglieder der Geschäftsleitung in einer Position sind, in der sie Entscheidungen von potentiellen Kunden hinsichtlich eines möglichen Vertragsschlusses mit SAP oder einem Partner von SAP beeinflussen können.

## **Artikel 5. Wettbewerb**

Während der Laufzeit des Vertrags ist es dem RPM nicht untersagt, Produkte oder Leistungen herzustellen, zu erbringen, zu verkaufen oder zu vermarkten, die in direktem oder indirektem Wettbewerb mit von SAP angebotenen Produkten oder Leistungen stehen, welche Gegenstand des vorliegenden Vertrags sind.

## **Artikel 6. Pflichten Von SAP**

- 6.1 SAP stellt dem RPM kostenlos und in angemessenem Umfang ausgewählte Standardvertriebsunterlagen und Produktbeschreibungen über vertragsgegenständliche SAP Software zur Verfügung. Die Verwendung dieser Unterlagen und Beschreibungen für andere Zwecke als für die Vermittlung von Leads unter diesem Vertrag an SAP ist dem RPM untersagt.
- 6.2 SAP stellt dem RPM kostenlos entsprechend ausgewählte technische und wirtschaftliche Informationen bezüglich der SAP Software, darunter auch Werbe- und Marketingmaterial, zur Verfügung, die für die Erfüllung der vertraglichen Pflichten des RPM notwendig sind.
- 6.3 SAP informiert den RPM in der Regel einmal monatlich auf elektronischem Wege über den Status der vom RPM bei SAP registrierten Leads. Weitere Einzelheiten zum Abruf dieser Informationen sind im Abschnitt „Leitfaden zum SAP Referral Program“ zu finden.

## **Artikel 7. Bereitstellung Von Leads**

- 7.1 SAP entscheidet über die Annahme oder Ablehnung eines Leads nach den im Leitfaden zum SAP Referral Program festgelegten Regeln.
- 7.2 Im Falle der Ablehnung eines Leads steht dem RPM keine Prämie zu. SAP benachrichtigt den RPM über die Annahme bzw. Ablehnung eines Leads.

## **Artikel 8. Prämie Für Einen Auf Einem Vermittelten Lead Basierenden Abschluss**

- 8.1 Der Anspruch des RPM auf Prämien unterliegt den in diesem Vertrag und dem Abschnitt „Leitfaden zum SAP Referral Program“ festgelegten Bedingungen und Beträgen. Hat der RPM mit SAP eine Partnervereinbarung über den Weiterverkauf der Software geschlossen, erhält der RPM eine im vorliegenden Artikel 8 und dem Leitfaden zum SAP Referral Program festgelegte Prämie nur für einen auf einen vermittelten Lead basierenden Abschluss, der von SAP und/oder einem anderen Partner tatsächlich erzielt wurde. Der RPM erkennt an, dass die Zahlung von Prämienvergütungen erst nach erfolgreicher Durchführung der Due-Diligence-Prüfung gemäß Artikel 20 erfolgt.
- 8.2 Die Zahlung der Abschlussprämie ist in jedem Fall vom Vorliegen eines gültigen SAP Referral Program Vertrags abhängig. Der RPM hat gegenüber SAP keinerlei Ansprüche aus auf vermittelten Leads basierenden Abschlüssen nach Kündigung des vorliegende SAP Referral Program Vertrags durch den RPM gemäß Artikel 13.1. Die Ansprüche des RPM bleiben unberührt, wenn die Kündigung des Vertrags durch SAP gemäß Artikel 13.1 erfolgt. In diesem Fall kann der RPM nach wie vor Abschlussprämien gegenüber SAP für angenommene und innerhalb von 12 (zwölf) Monaten nach

# GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FÜR SAP REFERRAL PROGRAM MEMBER DEUTSCHLAND

Lead-Akzeptanz in Form eines Abschlusses verwirklichte Geschäftschancen geltend machen.

Im Rahmen einer früheren Teilnahme am Referral Member Program registrierte Leads werden mit der erneuten Bewerbung/Akzeptanz des RPM für das Referral Member Program nach einer oben beschriebenen Kündigung nicht wieder aktiviert. Ferner werden keine Abschlussprämien gezahlt, wenn nicht innerhalb einer Frist von 12 (zwölf) Monaten ab Annahme der auf dem Lead basierenden Geschäftschance durch SAP ein Abschluss erzielt wurde.

8.3 Vorbehaltlich der Erfüllung der vertraglichen Pflichten durch den RPM, kann die folgende Prämie nach den Grundsätzen des Leitfadens zum SAP Referral Program (siehe unten) gewährt werden:  
- Abschlussprämie

Der RPM erhält eine Abschlussprämie, wenn als direktes Ergebnis des vom RPM an SAP vermittelten Leads ein Kundenvertrag geschlossen wird.

8.4 Der RPM erhält keine Abschlussprämie bzw. erstattet eine bereits erhaltene Abschlussprämie zurück,  
- soweit festgestellt wird, dass der Kunde die Software nicht bezahlt,

obwohl sie vertragsgemäß unter dem jeweiligen Kundenvertrag geliefert wurde.

- soweit festgestellt wird, dass der Kunde nicht zahlt, weil der Kundenvertrag aus Gründen, die nicht von SAP zu vertreten sind, nicht, nicht vollständig oder nicht vertragsgerecht erfüllt wird.

8.5 Die Abschlussprämie versteht sich ohne gesetzliche Umsatzsteuer und stellt die ausschließliche Zahlung von SAP an den RPM im Rahmen dieses Vertrags dar. SAP ist nicht verpflichtet, dem RPM Kosten zu erstatten, die in Verbindung mit der Pflichterfüllung im Rahmen des Vertrags durch den RPM entstehen. SAP ist nicht für die Zahlung von Einkommenssteuer oder sonstigen Steuern in Verbindung mit einer an den RPM gezahlten Abschlussprämie verantwortlich.

8.6 SAP stellt dem RPM eine Aufstellung der jeweiligen Prämien zur Verfügung, die von SAP an den RPM zu entrichten sind. Diese Aufstellung beinhaltet Einzelheiten zu den Prämien, die SAP an den RPM zu zahlen hat, soweit die Kunden bereits die Vergütung an SAP oder den betreffenden Partner von SAP gezahlt haben.

8.7 Prämien sind innerhalb von 10 Tagen nach Übermittlung der obigen Aufstellung fällig und werden von SAP innerhalb von 60 Tagen nach Fälligkeitsdatum durch Überweisung gezahlt.

8.8 Mit der Zahlung der Abschlussprämie durch SAP vereinbaren SAP und der RPM, dass der RPM keine weiteren Ansprüche gegenüber SAP aus der Vermittlung eines Leads und dem Abschluss von Kundenverträgen – einschließlich Folgeverträgen – durch SAP bzw. Partner von SAP hat. Dies gilt insbesondere für Ansprüche hinsichtlich nachfolgender Kundenverträge.

## Artikel 9. Haftungsbeschränkungen

9.1 In allen Fällen vertraglicher und außervertraglicher Haftung leistet die SAP Schadensersatz oder Ersatz vergeblicher Aufwendungen nur:

- a) bei Vorsatz in voller Höhe, bei grober Fahrlässigkeit und bei Fehlen einer Beschaffenheit, für die die SAP eine Garantie übernommen hat, nur in Höhe des vorhersehbaren Schadens, der durch die verletzte Pflicht oder die Garantie verhindert werden sollte,
- b) in anderen Fällen: nur aus Verletzung einer wesentlichen Pflicht, wenn dadurch der Vertragszweck gefährdet ist, jedoch stets beschränkt auf EUR 50.000, pro Schadensfall, insgesamt auf höchstens EUR 100.000, aus dem Vertrag.

9.2 Der Einwand des Mitverschuldens bleibt offen. Die Haftungsbeschränkungen gemäß 9. 1 gelten nicht bei der Haftung für Personenschäden und bei der Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz.

# GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FÜR SAP REFERRAL PROGRAM MEMBER DEUTSCHLAND

9.3 Für alle Ansprüche gegen die SAP auf Schadensersatz oder Ersatz vertraglicher und außervertraglicher Haftung gilt eine Verjährungsfrist von einem Jahr. Dies gilt nicht für die Haftung bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit oder bei Personenschäden oder nach dem Produkthaftungsgesetz. Die Verjährungsfrist gemäß Satz 1 beginnt mit dem in § 199 Abs. 1 BGB bestimmten Zeitpunkt. Sie tritt spätestens mit Ablauf von 5 Jahren ab Entstehung des Anspruchs ein.

## Artikel 10. Kontrollrecht

SAP ist berechtigt, die Aktivitäten und Aufzeichnungen des RPM und seiner Mitarbeiter, Partner, Bevollmächtigten, Subunternehmer oder anderer in seinem Namen handelnder Personen zu überprüfen. Der RPM hat in seinem Vertrag mit den vorgenannten Parteien sicherzustellen, dass SAP berechtigt ist, eine solche Kontrolle durchzuführen. Insbesondere, wenn SAP Grund zu der Annahme hat, dass ein Verstoß gegen vom RPM im Rahmen dieses Vertrags gegebene Zusicherungen und Garantien erfolgt ist oder erfolgen könnte, ist SAP berechtigt, eine Prüfung der Aktivitäten und Aufzeichnungen des RPM oder seiner Mitarbeiter oder Partner durchzuführen, um sich davon zu überzeugen, dass kein solcher Verstoß erfolgt ist. Auf schriftliches Ersuchen des RPM wählt SAP für die Durchführung dieser Prüfung einen unabhängigen Dritten aus. Der RPM

wirkt bei Prüfungen, die von SAP oder in deren Namen durchgeführt werden, voll mit und veranlasst dazu auch seine Angestellten und Partner.

## Artikel 11. Änderungen Der Bedingungen

11.1 SAP behält sich das Recht vor, diesen Vertrag einschließlich des Leitfadens zum SAP Referral Program und zugehörige Dokumente, auf die Erstgenannte Bezug nehmen, zu ändern.

11.2 Obige Änderungen treten einen Monat nach der ausdrücklichen Benachrichtigung des RPM durch SAP in Kraft.

11.3 Werden die berechtigten Interessen des RPM durch eine der obigen Änderungen wesentlich beeinträchtigt, hat der RPM das Recht, den Vertrag zum Ende dieser Einmonatsfrist zu kündigen. Kündigt der RPM den Vertrag nicht innerhalb der genannten Frist, gelten die Änderungen als vom RPM angenommen.

## Artikel 12. Laufzeit

12.1 Der Vertrag tritt am Tag der Bestätigung der Registrierung des RPM im SAP Referral Program durch SAP in Kraft und wird auf unbefristete Dauer geschlossen, soweit er nicht gemäß Artikel 13 gekündigt wird.

12.2 Mit Wirksamwerden der Kündigung des Vertrags muss der RPM alle Aktivitäten im Sinne des Vertrags einstellen.

## Artikel 13. Kündigung

13.1 Der Vertrag kann von jeder Partei jederzeit mit sofortiger Wirkung schriftlich gekündigt werden. Verwenden Sie zu diesem Zweck bitte die einschlägigen Kontaktdaten aus dem Portal für das SAP Referral Program.

13.2 Jede Partei kann den Vertrag außerdem schriftlich kündigen, wenn:

- a) eine Partei insolvent wird, ein Antrag auf Eröffnung eines Insolvenz- oder Vergleichsverfahrens gegen eine Partei mangels Masse abgelehnt wurde, Vollstreckungen gegen eine Partei erfolglos geblieben sind oder Vollstreckungsmaßnahmen gegen eine Parteiausgebracht und nicht innerhalb eines Monats aufgehoben wurden (z. B. Aufhebung einer Pfändung) oder
- b) eine Partei wesentliche Bestimmungen des Vertrags verletzt hat, oder
- c) eine Partei eine Pflicht aus dem Vertrag nicht erfüllt und, sofern eine Beseitigung oder Beendigung dieser Pflichtverletzung möglich ist, dies nicht innerhalb von 10 Tagen nach Aufforderung durch die andere Partei abstellt oder

# **GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FÜR SAP REFERRAL PROGRAM MEMBER DEUTSCHLAND**

d) sich die Inhaber oder Gesellschafter des Unternehmens des RPM wesentlich ändern, sodass die Geschäftsinteressen von SAP wesentlich beeinträchtigt werden (z. B. wenn ein direkter Wettbewerber von SAP direkter oder indirekter Gesellschafter wird).

## **Artikel 14. Vertraulichkeit**

14.1 Der RPM darf die Geschäftsgeheimnisse, über die er von SAP Kenntnis erlangt hat, nur zur Erfüllung des Vertrags nutzen und sie keinem Dritten zugänglich machen. Zu den Geschäftsgeheimnissen gehören alle Informationen, von denen der RPM im Zusammenhang mit dem beabsichtigten Abschluss und der Erfüllung des Vertrags Kenntnis erhält und die als vertraulich oder geheim gekennzeichnet sind oder bei denen die Vertraulichkeit oder die Notwendigkeit der Geheimhaltung aufgrund der Umstände oder des Inhalts der Informationen offensichtlich ist. Im Falle der Vertragskündigung ist der RPM verpflichtet, alle betreffenden Informationen an SAP zurückzugeben bzw. zu vernichten.

14.2 Nicht als Dritte im Sinne von Ziffer 14.1 gelten Mitarbeiter des RPM, die solche

Geschäftsgeheimnisse für die ordnungsgemäße Erfüllung des Vertrags kennen müssen, für die der RPM gewährleistet, dass sie über die hier enthaltene Geheimhaltungsverpflichtung informiert sind, und die zur Einhaltung dieser Verpflichtung verpflichtet sind.

14.3 Die Geheimhaltungsverpflichtung gilt nicht, wenn der RPM nachweisen kann, dass die betreffenden Geschäftsgeheimnisse

- (a) ihm bereits bekannt waren, bevor er sie von SAP erhielt,
- (b) ohne Verschulden des RPM allgemein bekannt sind oder werden,
- (c) ihm von einer anderen Person mitgeteilt wurden, ohne dass diese mit der Beschaffung oder Weitergabe der Informationen gegen vertragliche oder gesetzliche Verpflichtungen verstoßen hat,
- (d) vom RPM unabhängig entwickelt wurden,
- (e) aufgrund gesetzlicher Bestimmungen offen gelegt werden müssen,
- (f) aufgrund eines Gerichtsbeschlusses oder einer verwaltungsrechtlichen Verpflichtung offen gelegt werden müssen oder
- (g) vom RPM weitergegeben werden können, weil SAP ihn von seiner Geheimhaltungsverpflichtung entbunden hat.

14.4 Der RPM hat alle wirtschaftlich durchführbaren Anstrengungen zu unternehmen, um die Unterlagen und Informationen, die ihm von SAP zur Verfügung gestellt werden, geheim zu halten und sie insbesondere mit derselben Sorgfalt zu behandeln wie eigene Unterlagen und Informationen von ähnlicher Bedeutung.

14.5 Die Pflichten aus Ziffer 14.1 bis 14.4 gelten auch nach Vertragsende weiter, bis die Geschäftsgeheimnisse öffentlich bekannt werden.

14.6 Vorbehaltlich der im Vertrag enthaltenen Bedingungen gelten die Ziffern 14.1 bis 14.5 analog für SAP in Bezug auf Geschäftsgeheimnisse des RPM/Interessenten.

## **Artikel 15. Datenschutz**

15.1 Beide Parteien speichern und verarbeiten die Daten ihrer Geschäftsbeziehungen maschinell. Dabei ist das geltende Datenschutzrecht einzuhalten.

15.2 Beide Parteien sind für die Zulässigkeit der Verarbeitung der Daten und für die Wahrung der Rechte des Dateneigentümers verantwortlich.

# **GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FÜR SAP REFERRAL PROGRAM MEMBER DEUTSCHLAND**

## **Artikel 16. Übertragbarkeit Und Beauftragung Von Subunternehmen**

- 16.1 SAP steht es frei, den Vertrag auf mit SAP oder der SAP AG verbundene Unternehmen zu übertragen. SAP gibt eine solche Übertragung oder Übertragungsabsicht unverzüglich bekannt. Ab Eintritt der Wirksamkeit einer Übertragung ist SAP nicht mehr Vertragspartner.
- 16.2 SAP steht es frei, Dritte als Subunternehmer für die Erfüllung ihrer Pflichten im Rahmen des Vertrags einzusetzen. Dabei bleibt die Haftung von SAP aus diesen Pflichten bestehen.
- 16.3 Der RPM ist nicht berechtigt, den Vertrag ohne vorherige Zustimmung von SAP an Dritte zu übertragen. Ferner ist der RPM nicht berechtigt, den Vertrag im Zusammenhang mit einer Fusion, einem Erwerb oder einem anderen Unternehmens-zusammenschluss, an dem der RPM beteiligt ist, abzutreten.

## **Artikel 17. Mitteilungen Und Ansprechpartner**

- 17.1 Alle Erklärungen bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform. Mitteilungen sind an die von der jeweiligen Partei

angegebenen Ansprechpartner zu senden. Ein Versand von Mitteilungen per E-Mail ist zulässig, ausgenommen im Falle der Kündigung.

- 17.2 Die Ansprechpartner müssen existierende Personen mit gültigen Kontaktdaten und gültigen physischen Adressen sowie gültigen E-Mail-Adressen sein, die momentan für den RPM tätig sind.

## **Artikel 18. Geltendes Recht/ Gerichtsstand**

- 18.1 Der Vertrag unterliegt ausschließlich den Gesetzen der Bundesrepublik Deutschland und ist demgemäß auszulegen; das Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (CISG) und die Verweisungsregelungen des deutschen Kollisionsrechts sind ausgeschlossen.
- 18.2 Ausschließlicher Gerichtsstand für alle Streitigkeiten, die sich aus dem oder im Zusammenhang mit dem Vertrag ergeben, ist Mannheim. SAP ist jedoch berechtigt, Ansprüche gegen das RPM an dessen Firmensitz geltend zu machen.

## **Artikel 19. Sonstiges**

- 19.1 Der Vertrag stellt die gesamten Bestimmungen zum Gegenstand des Vertrags dar und ersetzt

alle früheren Bestimmungen, die zwischen den Parteien in Bezug auf den Gegenstand des Vertrags vereinbart waren. Der Leitfaden zum SAP Referral Program ist Vertragsbestandteil. Mündliche Nebenabreden bestehen nicht.

- 19.2 Außer wie in Artikel 11 festgelegt bedürfen Änderungen und Ergänzungen des Vertrags sowie die Aufhebung des Vertrags durch SAP der Schriftform. Dies gilt auch für die Aufhebung dieses Schriftformerfordernisses. Änderungen und Ergänzungen können per E-Mail versandt werden.
- 19.3 Der RPM muss alle Gesetze und Bestimmungen einhalten, die auf Aktivitäten gemäß dem Vertrag Anwendung finden.
- 19.4 Wenn eine oder mehrere Bestimmungen des Vertrags ungültig sind oder werden, betrifft dies nicht die Gültigkeit und Durchsetzbarkeit der übrigen Bestimmungen. Die Parteien vereinbaren, eine ungültige oder nicht durchsetzbare Bestimmung durch eine gültige und durchsetzbare Bestimmung zu ersetzen, die dieser (aus wirtschaftlicher Sicht) am nächsten kommt.
- 19.5 Die Nichtausübung oder die verspätete Ausübung eines Rechts oder Rechtsmittels, das gemäß diesem Vertrag oder per

# **GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FÜR SAP REFERRAL PROGRAM MEMBER DEUTSCHLAND**

Gesetz vorgesehen ist, stellt keinen Verzicht auf dieses Recht oder Rechtsmittel dar. Wird ein effektiver Verzicht auf Ansprüche aus einem Verstoß gegen Bedingungen dieses Vertrags erklärt, stellt dieser Verzicht keinen Verzicht in Bezug auf andere Verstöße dar.

19.6 Verspätete Erfüllung, Nichterfüllung oder Versäumnis der Erfüllung der Pflichten im Rahmen dieses Vertrags gelten nicht als Vertragsbruch, soweit sie auf Umstände zurückzuführen sind, die außerhalb der vertretbaren Kontrolle der betreffenden Partei liegen.

19.7 Eine Person, die keine Vertragspartei ist, ist nicht gemäß Contracts (Rights of Third Parties) Act 1999 berechtigt, Bedingungen dieses Vertrags durchzusetzen; dies berührt jedoch nicht die Rechte oder Rechtsmittel Dritter, die abgesehen von diesem Gesetz bestehen oder vorgesehen sind.

Dieser Prozess umfasst eine Kombination aus Offline- und Online-Prüfungen. Im Rahmen des Prozesses muss der RPM Firmeninformationen offenlegen, die Einhaltung von FCPA-Regeln bestätigen und SAP die Durchführung von unabhängigen Untersuchungen erlauben. Mit der Annahme dieses Vertrags stimmt der RPM der Durchführung dieser Prüfungen durch SAP zu.

Der RPM hat erst nach erfolgreicher Due-Diligence-Prüfung Anspruch auf die Zahlung von Abschlussprämien.

## **Artikel 20. Due-Diligence-Prozess**

Gemäß den Corporate-Governance-Bestimmungen ist SAP verpflichtet, für den RPM eine Due-Diligence-Prüfung durchzuführen, um sicherzustellen, dass der RPM die Maßstäbe von SAP für die Geschäftsethik einhält und die in Artikel 4.5 dargelegten Anforderungen erfüllt.

# PROGRAMMBESCHREIBUNG

## FOKUSIERUNG AUF DEN MITTELSTAND

Analysten der IT-Branche zufolge gibt es über 78 Millionen kleine und mittelständische Unternehmen mit unterschiedlich Anforderungen an IT- und Businesslösungen. Dieser Markt besteht aus kleinen, wachsenden Unternehmen sowie aus einzelnen Geschäftsbereichen großer Konzerne. Das Wachstum beim Expandieren von kleinen und mittelständischen Unternehmen lässt auch ihre Anforderungen steigen, sie brauchen mehr als einfache Anwendungen. Sie investieren in anspruchsvollere, integrierte Software, die eine einheitliche Sicht auf ihr Unternehmen bietet.

Wie Analysten berichten, überholen die Ausgaben von mittelständischen Unternehmen für Anwendungen wie Customer Relationship Management (CRM), Enterprise Resource Planning (ERP) und Supply Chain Management (SCM) die der großen Unternehmen. Insgesamt geben diese Unternehmen mehr für IT aus als die viel größeren Marktteilnehmer. Allerdings sind kleine und mittlere Unternehmen bei IT-Investitionen meist vorsichtiger und setzen daher bevorzugt auf IT-Lösungen, die sich schnell bezahlt machen

## SAP- MITTELSTANDSLÖSUNGEN

SAP hat mit mehr als 75.000 kleinen und mittelständischen Unternehmen zahlreiche Software-Projekte realisiert. Über 75 % aller SAP-Kunden gehören zum unternehmerischen Mittelstand.

Das ist keine Überraschung, denn SAP kennt die Herausforderungen, denen sich der Mittelstand stellen muss und hat leistungsfähige Lösungen entwickelt, die diese Probleme gezielt lösen. Zu unseren wichtigsten Mittelstandslösungen zählen:

[SAP Business One](#)

[SAP Business ByDesign](#)

[SAP Business All-in-One](#)

[SAP BusinessObjects Edge Business Intelligence](#)

[SAP BusinessObjects Edge Planning and Consolidation](#)

[SAP BusinessObjects Edge Strategy Management](#)

[SAP BusinessObjects Edge Rapid Marts packages](#)

Beachten Sie bitte, dass SAP Business ByDesign, SAP BusinessObjects Edge Planning and Consolidation, und SAP BusinessObjects Edge Strategy Management derzeit möglicherweise in Ihrem Land nicht verfügbar sind.

## ÜBERSICHT ÜBER DAS PROGRAMM

Zum Ausbau unserer Position auf dem Markt für Mittelstandslösungen hat SAP das neue SAP Referral Program auf den Weg gebracht, bei dem die teilnehmenden Partner SAP Lösungen bei Ihren Kunden empfehlen und Leads an SAP vermitteln können. Im

Erfolgsfall winken attraktive Prämien und zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten für die teilnehmenden Partner. Deshalb wollen wir jetzt SAP - Partner, aber auch Systemhäuser, Technologie - und Unternehmensberater sowie Steuerberater-kanzleien als Programmteilnehmer gewinnen, denn diese Akteure sind der Schlüssel zu potenziellen Neukunden in unserem Zielmarkt, da sie deren Vertrauen genießen.

Mit Hilfe der Programm-Teilnehmer wollen wir unsere Produkte und Lösungen stärker im Markt verbreiten. Die Programm-Teilnehmer erhalten für ihre Unterstützung eine Vergütung. Wenn es zwischen SAP und einem Interessenten, der von einem Programm Teilnehmer vermittelt wurde, zu einem Geschäftsabschluss kommt, erhält der Teilnehmer nach vollständiger Bezahlung der Lösungen durch den Neukunden eine attraktive Prämie (nähere Informationen hierzu finden Sie in den jeweils geltenden Teilnahmebedingungen).

## VORTEILE DES PROGRAMMS

Die Mitglieder des SAP Referral Program kann auf ein intuitiv und leicht zu bedienendes Portal zugreifen, das rund um die Uhr zur Verfügung steht. Hier haben die Programm-Teilnehmer die Möglichkeit, Leads anzumelden und ihren Status zu überprüfen. Das besondere am SAP Referral Program ist, dass die Teilnehmer Prämienansprüche erwerben können, ohne dafür SAP-Lösungen verkaufen oder

# PROGRAMMBESCHREIBUNG

implementieren zu müssen. Sie müssen auch nicht über Erfahrung mit Unternehmenssoftware verfügen, sondern es reicht völlig aus, dass Sie die grundlegenden Bedürfnisse und Anforderungen Ihrer Kunden und Interessenten verstehen.

## Leistungen im SAP Referral Program

- Attraktive Prämie bei Abschluss von vermittelten Geschäftschancen.
- Kein software-bezogenes Fachwissen erforderlich
- Leads einfach online eingeben und verfolgen
- Kostenlose Teilnahme
- Zugang zu SAP Knowhow und Einbindung in das SAP Partner-Ökosystem

## TEILNAHMEVORAUSSETZUNGEN

Jede Firma, die kleine und mittelständische Unternehmen betreut, insbesondere Lösungsentwickler, Geschäfts- oder IT-Berater, Hardware-Händler, Steuerberatungskanzleien und Finanzdienstleister können am SAP Referral Program teilnehmen.

Zugelassen werden neben SAP-Partnern jeder Kategorie auch Unternehmen, die zurzeit noch keine Geschäftsbeziehung zu SAP haben. Die einzige Voraussetzung ist, dass es sich um ein selbständiges Unternehmen handelt, das nach den im jeweiligen Land geltenden gesetzlichen Bestimmungen ordnungsgemäß angemeldet ist und über eine gültige USt.-Id.-Nr. verfügt. Die Hauptgeschäftstätigkeit darf allerdings keine Handelsvertretung

sein. Nähere Informationen über die Anmeldung finden Sie in den Teilnahmebedingungen, die in Ihrem Land für das SAP Referral Program gelten.

Das SAP Referral Program kann Ihnen eine neue Perspektive und bieten und Türen zu neuen Geschäftschancen öffnen, mit denen Sie Ihr bestehendes Kerngeschäft ergänzen können. Aktive Mitglieder können darüber hinaus zusätzlichen Gewinn generieren, sowie ihre Wettbewerbsvorteile verbessern.

## ANMELDEBEDINGUNGEN

- Es können sich nur Firmen anmelden, die am Firmensitz Deutschland eine eigene Rechtspersönlichkeit besitzen. Jede Firma kann sich nur ein Mal anmelden.
- Im Rahmen des SAP Referral Program dürfen ausschließlich eigene Firmen-E-Mail-Adressen verwendet werden.
- Die Teilnehmer am SAP Referral Program müssen eine gültige Anschrift in dem Land besitzen, in dem sie sich angemeldet haben.
- Die Teilnehmer am SAP Referral Program sollten (soweit zutreffend) eine gültige USt.-ID in dem Land besitzen, in dem sie sich angemeldet haben.
- Bestimmte Unternehmen können nicht am SAP Referral Program teilnehmen. Welche Unternehmen in Ihrem Land von der Teilnahme ausgeschlossen sind, entnehmen Sie bitte den jeweiligen Teilnahmebedingungen. Nähere Informationen über die

Teilnahme finden Sie in den Teilnahmebedingungen, die in Ihrem Land für das SAP Referral Program gelten.

## ANMELDUNG

Für die Teilnahme am SAP Referral Program und die Nutzung aller Möglichkeiten, die das Programm bietet, muss zunächst ein Mitarbeiter, der bereit ist, diese Aufgabe zu übernehmen, mit entsprechenden Befugnissen ausgestattet und als Authorized Decision Maker (ADM) des Unternehmens eingesetzt werden. Anschließend muss der ADM das Anmeldeformular ausfüllen, die Teilnahmebedingungen für das SAP Referral Program annehmen und das Formular absenden.

## DER ADM HAT FOLGENDE HAUPTAUFGABEN

- Der ADM ist der Hauptansprechpartner für SAP, wenn es um das SAP Referral Program geht.
- Der ADM ist der intern verantwortliche Mitarbeiter für das Referral Program. Er muss von seinem Unternehmen dazu ermächtigt sein, im Namen des Unternehmens Entscheidungen im Zusammenhang mit dem SAP Referral Program zu treffen.
- Der ADM muss andere Mitarbeiter der Firma für das SAP Referral Program anmelden.
- Der ADM muss die von den Mitarbeitern vorgeschlagenen Leads prüfen, bevor er sie an SAP weiterleitet.

# PROGRAMMBESCHREIBUNG

- Der ADM verpflichtet sich gegenüber SAP dazu, den für das Programm registrierten Mitarbeitern zu erklären, welche Aufgaben sie im Rahmen des SAP Referral Program haben. Genauere Informationen dazu finden Sie auf dem Referral Portal im Bereich „Program Information“. Dort geben Ihnen verschiedene How to Guides detaillierte Schritt-für-Schritt-Anleitungen zu einzelnen Aufgaben innerhalb des Programms.

Nach Absendung der Registrierung, erhält der ADM innerhalb von fünf Werktagen eine Benachrichtigung bezüglich des Status der Anmeldung. Bei einer erfolgreichen Anmeldung des Unternehmens, werden S User und Passwort an den ADM gesendet. Mit diesen Daten kann er auf das Portal des SAP Referral Program zugreifen. Handelt es sich um einen bestehenden SAP Partner, kann er seine existierenden Daten für das SAP Referral Program und das Portal weiterverwenden.

## ANMELDEN VON MITARBEITERN

ADMs in Unternehmen können Mitarbeiter ihres Unternehmens als Kontakte auf dem Portal für das SAP Referral Program registrieren. SAP sendet diesen Kontakten dann per E-Mail ihre Benutzerkennung und ihr Kennwort zu. Bei der ersten Anmeldung auf dem Portal für das SAP Referral Program muss der Kontakt auch die Geschäftsbedingungen des SAP Referral Program akzeptieren. Der ADM kann Kontakte über den Bereich

„Company Profile“ auf dem Portal für das SAP Referral Program jederzeit aus dem Programm entfernen.

## IDENTIFIZIERUNG VON LEADS

Bei jedem Kontakt, den ein SAP Referral Program Teilnehmer zu einem kleinen oder mittelständischen Unternehmen hat, kann es sich um einen aussichtsreichen Lead handeln. Ist dies der Fall, sollte der Programmteilnehmer den Interessenten an SAP vermitteln, um sich ggfs. die Abschlussprämie zu sichern. Potenzielle Interessenten können vor allem folgende Unternehmen sein:

- Unternehmen, die Interesse an einer neuen Softwarelösung haben und ihre bestehenden Lösungen ersetzen wollen
- Unternehmen, die bisher noch keine Unternehmenssoftware implementiert haben
- Unternehmen, die andeuten, dass ihre derzeit verwendete Lösung ihre Anforderungen nicht erfüllt
- Unternehmen, die fusioniert haben und ein einheitliches Unternehmenssoftwaresystem benötigen

## ANMELDUNG VON LEADS

Ein wichtiger Schritt im Prozess der Lead-Registrierung ist die Lead Qualifizierung. Den Interessegrad können Sie feststellen, indem Sie z. B. Fragen zu folgenden Punkten stellen:

- Beschreibung des Softwarebedarfs
- Geschätztes Budget
- Geschätzter Zeitrahmen für die Implementierung
- Wettbewerbslandschaft

Wenn Sie mit dem Interessenten gesprochen haben und seine Anforderungen kennen, sollten Sie den Lead im SAP Referral Program-Portal registrieren lassen. Gehen Sie dazu auf das Portal, und klicken Sie auf „Referral Opportunities“. Nähere Informationen über die Registrierung von Leads finden Sie in der jeweiligen Anleitung (How to Guide) im SAP Referral Program-Portal.

Bitte beachten Sie, dass der ADM Ihres Unternehmens alle Leads, die von den für das Programm zugelassenen Mitarbeitern registriert werden, vor der Weiterleitung an SAP zu prüfen hat. Die entsprechenden Leads werden dem ADM zur Prüfung vorgelegt. Leads, die der ADM selbst registriert, werden SAP direkt zur Prüfung vorgelegt.

## PRÜFUNG UND ANNAHME VON LEADS

SAP bemüht sich darum, alle weitergeleiteten Leads innerhalb von 10 (zehn) Geschäftstagen zu prüfen. Der Status des jeweiligen Leads wird im SAP Referral Portal angezeigt. Sie werden bezüglich der Akzeptanz bzw. Ablehnung informiert. Das SAP Referral Program zahlt keine Prämien für mit Software erzielte Umsätze, für die im Rahmen anderer Programme oder Vereinbarungen, die zwischen einem SAP-Partner, seiner Muttergesellschaft oder seinen Tochter- oder Zweiggeseellschaften und SAP bestehen, Provisionen o.ä. anfallen.

# PROGRAMMBESCHREIBUNG

Der Prüfungsprozess von SAP umfasst die folgenden Schritte:

1. Durchführen einer Lead Dublettenprüfung
2. Validierung des Lead Daten
3. Abgleichen der Anforderungen des Interessenten mit den Produkten von SAP
4. Sicherstellen, dass der Interessent gemäß Definition von SAP dem Mittelstandssegment angehört
5. Sicherstellen, dass der Interessent alle in den Geschäftsbedingungen dargelegten Kriterien erfüllt
6. Sicherstellen, dass der potenzielle Kunde kein verbundenes oder Tochterunternehmen (mehr als 51 % der Anteile im Eigentum des Mitglieds) des Unternehmens ist, das Mitglied des SAP Referral Program ist.
7. Sicherstellen, dass das Mitglied des SAP Referral Program die Produkte nicht zum eigenen Gebrauch erwirbt

## AKTUELLE INFORMATIONEN ZUM LEAD- STATUS

Nach der Annahme eines Leads wählt SAP die geeignete Vertriebsorganisation gemäß seiner Channel Operations Policy aus. Das Mitglied des SAP Referral Program wird über das Portal für das SAP Referral Program über Änderungen des Status des registrierten Leads informiert.

Wenn SAP einen Lead akzeptiert, wird der Programmteilnehmer über das SAP Referral Program-Portal über den Status des registrierten Leads informiert. Der ADM eines teilnehmenden Unternehmens kann sich alle akzeptierten Leads seiner Firma anzeigen lassen.

## VERMITTLUNGSPROZESS UND ERWERB VON PRÄMIENANSPRUCHEN

### Prämien für erzielte und vollständig bezahlte Abschlüsse

Wenn es zu einem Geschäftsabschluss mit einem Lead kommt und die verkauften Lösungen und Leistungen vollständig bezahlt wurden, erhält der Programmteilnehmer eine entsprechende Benachrichtigung. Hiermit erwirbt der Referral Partner den Anspruch auf die Abschlussprämie (bitte beachten sie, dass Abschlussprämien nur an das teilnehmende Unternehmen, nicht jedoch einzelne Mitarbeiter ausgezahlt werden.)

### ABSCHLUSSPRÄMIE

Ist aus einem eingereichten Lead ein erfolgreich erzielter und vollständig bezahlter Geschäftsabschluss geworden, hat der Referral Partner Anspruch auf 5 % des Netto-Softwarelizenzwerts, wie im Folgenden beschrieben:

- 5 % des Netto-Softwarelizenzwerts für erfolgreiche Geschäftsabschlüsse von Leads der folgenden Lösungen: SAP Business One, SAP Business All-in-One, SAP BusinessObjects Edge Business Intelligence, SAP BusinessObjects Edge Planning and Consolidation, SAP BusinessObjects Edge Strategy Management und SAP BusinessObjects Edge Rapid Marts. Bitte beachten Sie, dass Abschlussprämien auf 50.000 € gedeckelt sind und nur ausgezahlt werden, wenn der Vertrag tatsächlich abgeschlossen und vollständig an SAP gezahlt worden ist.

- 5 % des Vertragswerts des ersten Jahrs für SAP für erfolgreiche Geschäftsabschlüsse von Leads der Lösung SAP Business ByDesign. Voraussetzung für die Zahlung der Abschlussprämie ist, dass der Neukunde die Software-Lizenzen vollständig bezahlt hat. Die Höhe der Abschlussprämie ist auf € 50.000 beschränkt.

Die Abschlussprämie umfasst Folgendes:

- a) eine Prämie für den Geschäftsabschluss mit dem Interessenten (3,5 %) und
- b) eine Entschädigung für den Verzicht des Referral Program Member auf Provisionen, die normalerweise für Folgegeschäfte zwischen SAP und dem vermittelten Lead (1,5 %) anfallen würden.

Folgegeschäfte zwischen SAP und dem Neukunden begründen keinen Anspruch des Referral Program Member

## KONTAKT ZU SAP

Die Kontaktangaben finden Sie im SAP Referral Program Portal im Reiter „[Contact SAP](#)“. Wenn Sie sich für das SAP Referral Program registrieren lassen möchten, besuchen Sie bitte [die sap.com-Website](#) und registrieren Sie sich für Ihr Land.

Um direkt auf das [Portal für das SAP Referral Program](#) zuzugreifen, gehen Sie zu und wählen Sie Ihre Region aus.

SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP BusinessObjects Explorer, and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and other countries.

Business Objects and the Business Objects logo, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius, and other Business Objects products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of Business Objects Software Ltd. in the United States and in other countries.

All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary.

These materials are subject to change without notice. These materials are provided by SAP AG and its affiliated companies ("SAP Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

[www.sap.com/contactsap](http://www.sap.com/contactsap)