

## Anhang 1 - AURIS-CONSULT Partnerprogramm



AURIS. GOING STRONG.

Partnertyp	Strong Partner	Premium Partner		Solution Partner Gold
<b>Provisionen</b>	<b>Strong Partner</b>	<b>Premium Partner</b>		<b>Solution Partner Gold</b>
		Silver	Gold	
Lizenzumsätze				
selbständig verkaufte Aufträge	8% Vermittlungsprovision <sup>1)</sup>	25%	30%	40%
verkaufte Aufträge mit Unterstützung AURIS	5% Vermittlungsprovision <sup>1)</sup>	10%	15%	30%
Wartungsumsätze				
Wartungsvertrag 1. Jahr	---	10%	20%	25%
Wartungsvertrag Folgejahre	---	2,5%	10%	15%
Dienstleistungen	---	---	5%	10%
<b>Verrechnung &amp; Abwicklung</b>	<b>Strong Partner</b>	<b>Premium Partner</b>		<b>Solution Partner Gold</b>
Verrechnung an den Kunden <small>Unabhängig vom Partnermodell sind die Endkundendaten für die Lizenzierung in unserem Portal durch den Partner zu erfassen.</small>	Die Verrechnung erfolgt direkt mit dem Kunden. <sup>2)</sup>	Verrechnung direkt an den Kunden. <sup>2)</sup>	Verrechnung über Vertriebspartner.	Verrechnung über Vertriebspartner.
Abwicklung Wartung & Support Ansprechpartner Kunde	AURIS-CONSULT ist direkter Ansprechpartner in allen Belangen des Kunden.	AURIS-CONSULT direkt	Der Vertriebspartner ist Ansprechpartner des Kunden in allen Belangen.	Der Vertriebspartner ist Ansprechpartner des Kunden in allen Belangen.
Abschluss Wartungsvertrag	direkt	direkt	Rahmenwartungsvertrag mit Partner.	Rahmenwartungsvertrag mit Partner.
Möglichkeit eigene Vertriebspartner zu werben	---	---	---	Vertriebspartner kann eigene Strong und Premium Partner werben. <sup>4)</sup>
<b>An den Partner zur Verfügung gestellte Leistungen</b>	<b>Strong Partner</b>	<b>Premium Partner</b>		<b>Solution Partner Gold</b>
Support und Unterstützungsstunden	5	10 plus 5 je 1500 € Lizenzumsatz	25 plus 20 je 10000 € Lizenzumsatz	
Test- und Demolizenzen <small>(ausschließlich für Präsentations- und Testzwecke) <sup>3)</sup></small>	5	20	100	
Lizenzen für den internen Gebrauch <sup>3)</sup>	---	sh. eigene Liste	sh. eigene Liste	
Ausbildung für (1x jährlich)	---	Sales Consultant Certified Systems Engineer	Sales Consultant Certified Systems Engineer Business Analyst Product Specialist	
Teilnahme an Partnerveranstaltungen	optional	X	X	
Teilnahme an der AURIS-CONSULT Partner Konferenz (1x jährlich)	100,00 € <small>(pro teilnehmender Person)</small>	30,00 € <small>(pro teilnehmender Person)</small>	kostenlos <small>(Möglichkeit zur Produktpräsentation eigener Produkte in Abstimmung mit AURIS-CONSULT)</small>	
<b>Beitragskosten bei aufrechter Partnerschaft</b>	<b>Strong Partner</b>	<b>Premium Partner</b>		<b>Solution Partner Gold</b>
Laufende Partnergebühr <small>(Fällig am Anfang eines Partnervertragsjahres)</small>	---	1 500,00 € <small>ab 40.000,00 € / Jahr Umsatz entfällt die Partnergebühr.</small>	3 000,00 € <small>ab 40.000,00 € / Jahr Umsatz entfällt die Partnergebühr.</small>	

1) Das Vertragsverhältnis stellt kein Handelsvertreterverhältnis dar.

2) Bei direkter Verrechnung an den Kunden wird die Provision an den Vertriebspartner monatlich nach Zahlungseingang des Kunden mittels Gutschrift an den Partner bezahlt.

3) Nur für AURIS-CONSULT erstellte Produkte und Lizenzen.

4) Die Provisionen für den Sub-Partner sind aus den eigenen Provisionen zu decken. Die Verrechnung und Abwicklung der Sub-Partner übernimmt anstatt AURIS-CONSULT hier der Solution Partner Gold.

