

## Bösen & Heinke Tipp Vereinbarung

---

**Handelsrechtliche Firmenbezeichnung:**

**Geschäftsführer:**

**Ansprechpartner:**

**Straße / Hausnummer:**

**PLZ / Ort:**

**Telefon:**

**Fax:**

**Email:**

**Webseite:**

**Ich nehme am Bösen & Heinke Tipp Partner Programm teil:**

--

**Bitte um Angabe der Bankverbindung für die Provision**

Geldinstitut:	
Kontonummer/IBAN:	
Bankleitzahl/BIC:	
Ort, Datum:	Tipp Partner:

<p>Die „Teilnahmebedingungen des Bösen &amp; Heinke Tipp-Programms“, der „Software-Lizenzvertrag für Einzellizenz-Anwender von Sage Softwareprodukten“ und die „Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Bösen &amp; Heinke GmbH“ sind Bestandteil dieses Vertrages.</p> <p>Ort, Datum:</p> <p>Tipp-Partner:</p> <p>Bösen &amp; Heinke GmbH &amp; Co. KG:</p>
---

# Teilnahmebedingungen

---

## 1. Geltungsbereich

### a. Ziel des Programms

Zur Ausdehnung des Geschäftes sucht die Bösen & Heinke GmbH („Bösen & Heinke Tipp Nehmer“) IT Systemhäuser, die Eigenbedarf an Sage Softwarelösungen haben. Diese Unternehmen können im Rahmen des Tipp-Programms an die Firma Bösen & Heinke GmbH & Co. KG übermittelt werden.

### b. Definition

Tipp-Geber sind Unternehmen, die keine Sage Softwareprodukte vertreiben und nicht Sage Business Partner unter dem Sage Partner Programm sind.

Ein Tipp ist ein Unternehmen mit einem konkreten Kaufinteresse an einem der Sage Software Produkt. Dieses konkrete Kaufinteresse ist durch den Tipp-Geber über eine gezielte Bedarfsanalyse festgestellt worden. Dadurch unterscheidet sich ein Tipp von einer simplen Unternehmens-Adresse. Ausgeschlossen vom Bösen & Heinke Tipp Programm sind Tipps, die bereits als Endkunden (Bestandskunde) oder als offene Interessentenanfrage bei Sage registriert sind.

### c. Produktlinie

Das Tipp-Programm gilt für die Sage 100.

### d. Registrierung als Tipp-Geber

Zur Registrierung als Tipp-Geber müssen die kompletten Kontaktdaten inklusive Ansprechpartner angegeben werden. Dies erfolgt mit dem Formular „Bösen & Heinke Tipp-Vereinbarung“.

### e. Weitergabe von Tipps

Der Tipp-Geber ist berechtigt aber nicht verpflichtet Tipps an die Bösen & Heinke GmbH & Co. KG zur Kontaktaufnahme weiterzuleiten.

### f. Kein Interessenskonflikt

Der Tipp-Geber versichert, dass er gegenüber dem kaufinteressierten Unternehmen nicht als „neutraler Berater“ auftritt bzw. den Erhalt/ die Inaussichtstellung der Tipp-Provision leugnet.

Darüber hinaus versichert der Tipp-Geber sich stets an die besprochenen Bedingungen mit Bösen & Heinke GmbH & Co. KG zu halten.

## **2. Durchführung des Bösen & Heinke Tipp – Programms**

### **a. Tipp-Übermittlung durch den Tipp-Geber:**

Der Tipp-Geber gibt die Informationen zum Tipp schriftlich per E-Mail an eine von Bösen & Heinke GmbH & Co. KG zu benennende E-Mail-Adresse oder per Website-Kontaktformular mit mindestens folgenden Angaben zum

Tipp weiter:

- ✓ ▪ Firmenbezeichnung
- ✓ ▪ Anschrift
- ✓ ▪ Ansprechpartner mit E-Mail und/oder Telefonnummer
- ✓ ▪ für welche Bereiche und für wieviel User wird die Sage 100 gesucht

Darüber hinaus soll der Tipp-Geber weitere Informationen von dem Tipp sammeln und weiterleiten, z.B. der von dem Tipp gewünschte Projektzeitraum und Projektumfang, geplantes Budget usw. Ein im Rahmen des Tipp-Programms durch den Tipp-Geber an Bösen & Heinke gemeldeter Tipp darf nicht erneut erfasst werden oder parallel vom Tipp-Geber direkt an einen anderen Sage Business Partner oder an Sage Wettbewerber weitergegeben werden. Tipp Kontakte müssen zum Zeitpunkt ihrer Registrierung ein ernsthaftes Kaufinteresse innerhalb der nächsten 12 Monate für die Sage 100 haben.

### **b. Tipp Weiterleitung durch Bösen & Heinke:**

Bösen & Heinke nimmt die Tipp-Angaben entgegen und überprüft, ob der Tipp bereits als bestehende Interessentenanfrage oder Bestandskunde in der Sage Datenbank hinterlegt ist. Stellt sich heraus, dass der Tipp schon vorhanden ist oder es sich um eine offene Interessentenanfrage bzw. einen Bestandskunden eines anderen Sage Business Partners handelt, wird der Tipp-Geber hierüber informiert und die Bearbeitung des Tipps abgelehnt.

### **c. Provisionsanspruch**

1. Die in Punkt 2. definierten Vereinbarungen gelten ausschließlich für Leistungen und Produkte der Firma Sage.
2. Für die Akquisition von Kauflizenzen für Sage 100 Produkte (Einmalumsatz) erhält der Tippgeber vom Tippgeber eine einmalige Provision in Höhe von 10% des Auftragsvolumens (im Folgenden „Basisbetrag“ genannt). Für Zusatzbestellungen nach initialer Beauftragung erhält der Vertragspartner ebenfalls eine Provision von 10% des jeweiligen (zusätzlichen) Auftragsvolumens.
3. Für die Akquisition von Mietlizenzen (auch SaaS-Lizenzen) erhält der Tippgeber vom Tippnehmer eine Provision von 10% des initialen Auftragsvolumens. Für Zusatzbestellungen nach initialer Beauftragung erhält der Tippgeber ebenfalls eine Provision von 10% des jeweiligen (zusätzlichen) Auftragsvolumens. Bei Verlängerungen von Lizenzen, die unter diesem Vertrag provisiionsberechtigt vom Vertragspartner akquiriert wurden, nach Ablauf der initial

bestellten Laufzeit erhält der Vertragspartner eine Provision von 5% des jeweiligen (verlängerten) Auftragsvolumens.

4. Für alle weiteren Dienst- und Werkleistungen, die durch den Kunden des Tippgebers bestellt werden, erhält der Vertragspartner 3% des Auftragsvolumens. Dieser Provisionssatz gilt auch für alle Folgebeauftragungen für Dienst- und Werkleistungen bei einem Kunden des Vertragspartners, die innerhalb von 2 Jahren nach Erstbeauftragung beim Tippnehmer eingehen und für die eine – auch nur anteilige – zugehörige Akquiseleistung durch den Tippgeber nachweisbar ist.
5. Als Akquiseleistung durch den Tippgeber gelten beispielsweise die vorbereitende Kommunikation des Tippgebers mit dem Kunden zu einem potentiellen Auftrag (elektronisch, telefonisch oder persönlich), die Vereinbarung von Akquiseterminen, sowie ein maßgeblich positiver Einfluss auf Vertragsverhandlungen. Notwendiger Bestandteil einer provisionierbaren Akquiseleistung ist die Bekundung eines Interesses an den Produkten der Firma Sage durch den Kunden aufgrund einer Aktivität des Tippgebers. Eine einseitig versendete Nachricht an Kunden ohne Kundenreaktion gilt daher noch nicht als provisionierbare Akquiseleistung im Sinne dieses Vertrages.
6. Pro Einzelfall wird die Provision auf 10.000 Euro Einmalzahlung begrenzt. Für darüber hinaus gehende Ansprüche für den Einzelfall wird ein Zahlungsplan definiert.
7. Wird die Beauftragung – gleich aus welchem Grund – vom Kunden anteilig oder vollständig storniert oder vom Tippnehmer berechtigt zurückgewiesen (anteilig oder vollständig), reduziert sich entsprechend der Anspruch auf Provision gemäß dem entfallenden Umsatz für den Tippgeber. Überschüssig gezahlte Provisionen sind vom Vertragspartner an den Tippnehmer zurückzuzahlen. Gegebenenfalls begründen Ersatz- oder Folgebeauftragungen erneut einen Provisionsanspruch.
8. Mit dem Eingang der Anmeldung einer Opportunity (Zielkunde hat Interesse an den Produkten von Sage geäußert) beim Tippnehmer wird der Anspruch auf Provision im Erfolgsfall gültig, sofern der Tippnehmer nicht innerhalb von 5 Werktagen begründet widerspricht, z.B. weil die Opportunity dem Tippnehmer bereits nachweislich vorher bekannt war, oder für diese Opportunity bereits Provisionsansprüche von anderen Partnern des Tippnehmers berechtigt erhoben wurden. Tippnehmer und Tippgeber werden sich über eine adäquate Form der Anmeldung verständigen, so dass ihr Eingang beim Tippnehmer automatisch dokumentiert wird.
9. Für den Verkauf von Fremd-Lizenzen und Fremdleistungen im Zusammenhang mit Beauftragungen gemäß Punkt 2, wird jeweils pro Projekt im Einvernehmen zwischen den Parteien ein Prozentsatz der Provision definiert.

10. Die Parteien können sich im Einzelfall über eine Verlängerung oder Verkürzung der Laufzeiten sowie eine abweichende Provisionsregelung einvernehmlich verständigen.
11. Jegliche Aufwendungen für die eigene Akquisitionsarbeit (insbesondere Reisekosten, Personalkosten, Marketingkosten, Materialkosten, Fremddienstleister) tragen jeweils Tippgeber und Tippnehmer grundsätzlich selbst, sofern nicht im Einzelfall explizit vor Entstehen der entsprechenden Kosten zwischen Tippgeber und Tippnehmer eine anderweitige Übereinkunft zur Kostenteilung getroffen wurde.

#### **d. Provisionszahlung**

12. Die Provisionen werden nach gültiger Rechnungsstellung durch den Tippgeber fällig.
13. Frühester Zeitpunkt der Rechnungslegung durch den Tippgeber ist der Zeitpunkt des Eingangs der Beauftragung durch den Kunden beim Tippnehmer.
14. Der Tippgeber wird Rechnungen unter Angabe der Rechnungsgrundlagen erstellen. Aus diesen muss der berechtigte Anspruch für die Provision deutlich werden.
15. Die Zahlung hat vollständig innerhalb von 30 Tagen ab Rechnungseingang auf das in der Rechnung angegebene Konto zu erfolgen, frühestens jedoch nach Eingang des zugrundeliegenden Basisbetrages beim Tippnehmer durch Zahlung des Kunden. Der Tippnehmer wird selbständig und unverzüglich den Vertragspartner über relevante Zahlungseingänge informieren.

### **3. Datenschutz**

Unsere Grundsätze zur Verarbeitung personenbezogener Daten finden Sie auf unserer Webseite unter <https://www.buh.com/datenschutzgrundsaeetze/>

### **4. Laufzeit, Kündigung, Sonstiges**

Dieser Vertrag wird auf unbestimmte Zeit geschlossen. Er ist von beiden Seiten jederzeit mit einer Kündigungsfrist von einem Monat zum Monatsende schriftlich kündbar. Das Recht zur Kündigung aus wichtigem Grund bleibt beiden Parteien vorbehalten.

Bösen & Heinke ist auf Provisionszahlung für alle Tipps, welche bis zu der Kündigungsfrist übermittelt werden, verpflichtet, so lange die Bedingungen des Punkts 2.c. oben erfüllt sind.

Änderungen dieser Vereinbarung bedürfen der Schriftform. Gerichtsstand ist Langenfeld.

Stand: Juli 2020

Änderungen und Korrekturen vorbehalten

Tippgeber

Tippnehmer

---

Datum und Unterschrift / Stempel

---

Datum und Unterschrift / Stempel