

## Partnerprogramm Fachhändler Konditionen

Mit OctoGate IT Security Systems GmbH haben Sie einen starken Partner an Ihrer Seite.

Als deutscher Hersteller für Firewall und WLAN Produkte verfügen wir bereits über 15 Jahre Erfahrung im Bereich Netzwerksicherheit. Wir bieten innovative und qualitativ hochwertige Lösungen für den B2B Sektor sowie speziell zugeschnittene Lösungen für Bildungs- und Kommunaleinrichtungen. So ist die OctoGate Schulfirewall dank dynamischer Schutzfilterfunktionen auf die anspruchsvolle Arbeit mit Schülern zugeschnitten. Durch Schnittstellen zu verschiedenen Klassenraum-Management-Systemen ist eine nahtlose Integration in den Unterrichtsablauf möglich. Mit unseren eigenen Hardware- und Software-Firewalls, sowie den WLAN Access Points, der OctoGate App für BYOD (Bring Your Own Device) und den OctoGate Switchen für eine sichere Netzwerkinfrastruktur, runden wir unser Portfolio ab. Durch unsere virtuellen, sowie cloudbasierten Lösungen können wir auch kleinere Betriebe und Schulen mit weniger Platz und schmalere Budget unterstützen.

Als OctoGate Partner profitieren Sie von unserem Know-How, einem einfachen und übersichtlichen Lizenzmodell sowie stabilen Marktpreisen.

Mit unserem Partnerprogramm kommen Sie in den Genuss (abhängig vom Partner Status) weiterer Vorteile:

- Höhere Margen
- Qualifizierte Leads
- Technische und vertriebliche Unterstützung
- Kostenlose Schulungen
- Bereitstellung von Marketinginstrumenten



### Registrierter Partner

Als Registrierter Partner gehen Sie keine Verpflichtungen ein und dürfen die Produkte und Dienstleistungen von OctoGate IT Security vertreiben. Hierfür müssen Sie lediglich das Partnerprogramm Anmeldeformular ausfüllen und uns zusenden. Bereits als Registrierter Partner erhalten Sie vertriebliche und technische Unterstützung.



### Silber Partner

Als Silber Partner setzen Sie im Security-Bereich vorwiegend auf OctoGate IT Security Lösungen und arbeiten engagiert mit uns zusammen. Im Partnerprogramm profitieren Sie von höheren Margen, Sie erhalten qualifizierte Leads zugeteilt und haben persönliche Ansprechpartnern im OctoGate Vertriebsteam. Im Gegenzug erfüllen Sie den jährlichen Mindestumsatz, nehmen am Trainings/Schulungen teil und planen eigenständig Marketingmaßnahmen rund um die OctoGate Produkte.



### Gold Partner

Als Gold Partner genießen Sie die größten Vorteile, sowohl in finanzieller und technischer Hinsicht, als auch auf Vertriebs- und Marketingebene. Zusätzlich zur vertrieblichen und technischen Unterstützung, qualifizierten Leads und höheren Margen, beinhaltet der Gold Partner Status Werbekostenzuschüsse und Bereitstellung von kostenlosen Marketing-Materialien. Ihr Wissen und Ihre Erfahrungen werden bei technischen Diskussionen und Planung von Marktstrategien miteinbezogen.

[Zum Partnerprogramm Anmeldeformular hier klicken](#)

## Partnerprogramm Fachhändler Konditionen

Vorteile	Registrierter Partner	Silber Partner	Gold Partner
Managed Service	✓	✓	✓
Zugang zur Wissensdatenbank/Partnerportal Central	✓	✓	✓
Zugang zu Vertriebstools	✓	✓	✓
Produkttrabattierung	siehe Partnerkonditionen (unten)		
Kostenlose Vertriebsschulungen im Web	✓	✓	✓
Kostenlose technische Schulungen im Web	✓	✓	✓
Kostenlose Teststellungen für 30 Tage	✓	✓	✓
Lukrative Angebote für Demogeräte (NFR)		✓	✓
Persönliche Betreuung durch den Vertrieb	✓	✓	✓
Weitergabe von vorqualifizierten Leads		✓	✓
Berechtigung zum Update Service (zertifizierungspflichtig)		✓	✓
Werbekostenzuschüsse			✓
Bereitstellung von kostenlosen Marketingmaterialien		✓	✓

Pflichten	Registrierter Partner	Silber Partner	Gold Partner
Partner Status	✓	Jährlich geprüft	Jährlich geprüft
First Level Support durch Partner		✓	✓
OctoGate Logoplatzierung auf Partnerwebseite		✓	✓
Zertifizierung mind. eines Mitarbeiters (kostenpflichtige technische Schulung)		1 Mitarbeiter (online)	1 Mitarbeiter (online)
Kostenlose vertriebliche Schulung		1 Mitarbeiter (online)	1 Mitarbeiter (online)
Jährlich kostenlose vertriebliche und technische Updateschulungen		1 Mitarbeiter (online)	1 Mitarbeiter (online)
Jährlicher Mindestumsatz		10.000 €	50.000 €

Partnerkonditionen		Registrierter Partner	Silber Partner	Gold Partner
		ab 0 € Mindestumsatz	ab 10.000 € Mindestumsatz	ab 50.000 € Mindestumsatz
Produkte	Kategorie	Konditionen	Konditionen	Konditionen
Firewall	A	10 %	15 %	20 %
WLAN	B	15 %	20 %	26 %
AddOn Rack/Switch	C	10 %	13 %	13 %
AddOn Module	D	10 %	16 %	16 %
Consulting/Schulung	E	0 %	3 %	5 %
Sonstiges	S	0 %	0 %	0 %

Die OctoGate Partnerschaft wird auf Basis folgender Vertriebsvereinbarungen geschlossen:

## § 1 Zweck und Gegenstand des Vertrages

Der Vertrag regelt die Bedingungen zwischen der OctoGate IT Security Systems GmbH, Friedrich-List-Straße 42, D-33100 Paderborn (nachfolgend Hersteller genannt) und dem Reseller.

Bei Erfüllung der hier vereinbarten Bedingungen erhält der Reseller den jeweils vereinbarten Partner Status: „Registrierter Partner“, „Silber Partner“ oder „Gold Partner“ für den Vertrieb von OctoGate Security Produkten.

Die jeweils aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (siehe Internetseite) der OctoGate IT Security Systems GmbH sind Bestandteil des Vertrages. Der Reseller bestätigt mit seiner Unterschrift den Inhalt gelesen zu haben und akzeptiert diese als Bestandteil des Vertrages.

## § 2 Leistungen des Resellers

Der Reseller hat die Aufgabe, Kunden für die Produkte der OctoGate IT Security Systems GmbH zu gewinnen. Alle vom Hersteller angebotenen Erweiterungen der OctoGate sollen den Kunden des Resellers regelmäßig angeboten werden. Beim Kauf des Update Service erfolgt ab dem Silber Partner Status der First Level Support beim Kunden durch den Reseller. Hierfür wird die kostenpflichtige technische Zertifizierung mindestens eines Mitarbeiters erforderlich. Ebenso verpflichtet sich der Reseller ab dem Silber Partner Status zur Teilnahme an jährlich stattfindenden kostenfreien technischen und vertrieblichen Update Schulungen.

Eine Präsentation der Firma OctoGate ist durch die Logoplazierung auf der Internetseite des Resellers (vorzugsweise auf der Startseite) ab dem Silber Partner Status erforderlich. Entsprechende Vorlagen kann der Reseller direkt beim OctoGate Vertrieb unter [vertrieb@octogate.de](mailto:vertrieb@octogate.de) anfordern.

## § 3 Leistungen durch den Hersteller

Alle Reseller erhalten den Managed Service und somit kostenlose Unterstützung vom Hersteller bei der Einrichtung, Konfiguration und Fehlersuche der OctoGate Produkte. Der Hersteller bietet kostenfreie technische und vertriebliche Schulungen an, an denen der Reseller über das Web teilnehmen kann. Dem Reseller werden kostenlose Teststellungen für 30 Tage geboten, die er bei seinen Kunden durchführen kann. Außerdem erhält er die Berechtigung, den Update Service durchzuführen (zertifizierungspflichtig). Die Bereitstellung von Werbekostenzuschüssen und kostenlosen Marketingmaterialien erfolgt ab dem Gold Partner Status.

Sollte der Reseller darüber hinaus Dienste des Herstellers in Anspruch nehmen, die nicht unmittelbar mit den OctoGate Produkten zu tun haben, es sich also z. B. um Konfigurationsprobleme im Netzwerk des Endkunden handelt, so wird diese Leistung mit EUR 17,- je angefangene 15 Minuten in Rechnung gestellt. Geräte, die ausschließlich für den Eigenbedarf benötigt werden (nicht für Kunden im Rechenzentrum des Resellers), können zu NFR Preisen bezogen werden. Der Hersteller stellt alle wichtigen Informationen im Partnerbereich zur Verfügung und unterstützt den Reseller bei konkreten Kundenanfragen.

## § 4 Abnahmeverpflichtung

Es bestehen keine Abnahmeverpflichtungen oder Mindestbestellmengen.

## § 5 Partner Status

Anhand der OctoGate Umsätze des Resellers wird am Ende eines Jahres der Partner Status definiert. Diesen Status behält der Reseller 12 Monate lang. Am Ende des Jahres wird anhand des Umsatzes der Status neu definiert. Die jährlichen Mindestumsätze sind wie folgt:

- Unter 10.000,- EUR/p.a.: Reseller erhält den Status „Registrierter Partner“
- Ab 10.000,- EUR/p.a.: Reseller erlangt den Status „Silber Partner“
- Ab 50.000,- EUR/p.a.: Reseller erlangt den Status „Gold Partner“

## **§ 6 Werbung**

Die OctoGate IT Security Systems GmbH ist berechtigt, nach vorheriger Abstimmung und schriftlicher Zustimmung des Resellers, dessen Kunden direkt mit Informationen über das Unternehmen OctoGate, Produkterneuerungen sowie Updates zu ihren Produkten zu informieren. Ergeben sich aus diesen Aktivitäten indirekt oder direkt Umsätze, verpflichtet sich OctoGate IT Security Systems GmbH dazu, diese an den Reseller weiterzuleiten.

## **§ 7 Gebietsschutz / Gebietseingrenzung**

Es besteht kein Gebietsschutz.

## **§ 8 Verwendung von OctoGate Lizenzbestimmungen und Warenzeichen**

Der Reseller verpflichtet sich, alle bestehenden oder noch kommenden Vorschriften der von OctoGate IT Security Systems GmbH bezogenen Produkte einzuhalten. Weiterhin verpflichtet sich der Reseller, den Endkunden auf die Vorschriften hinzuweisen. Im Falle einer Geschäftsaufgabe oder im Zuge der Eröffnung des Insolvenzverfahrens sind alle Lizenznehmer der OctoGate IT Security Systems GmbH bekannt zu geben. Mit Abschluss des Vertrages wird der Reseller befugt, die ihm zur Verfügung gestellten Warenzeichen der OctoGate IT Security Systems GmbH nach Absprache im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit zu benutzen.

## **§ 9 Kundenschutz**

OctoGate IT Security Systems GmbH verpflichtet sich, alle Kundendaten des Resellers vertraulich zu behandeln und nicht an Dritte weiterzugeben. Die Einhaltung der Datenschutzbestimmungen wird zugesichert.

## **§ 10 Dauer des Vertrages**

Der Vertrag wird auf unbestimmte Zeit geschlossen und ist jederzeit beidseitig fristlos und ohne Nennung von Gründen kündbar. Offene Bestellungen und Lieferungen behalten ihre Gültigkeit.

## **§ 11 Sonstiges**

Der Reseller ist nur nach schriftlicher Zustimmung durch die OctoGate IT Security Systems GmbH berechtigt, eine Internet-Domäne, in der der Name „OctoGate“ ganz oder teilweise vorkommt, einzurichten. Nach einer Vertragsbeendigung muss die Domäne abgeschaltet werden. Alle Änderungen und/oder Ergänzungen des Vertrages bedürfen zu ihrer Gültigkeit der Schriftform.

## **§ 12 Preisgebung und Laufzeit des Managed Service**

Managed und Update Service sind Dienstleistungen und unterliegen einer maximalen Preissteigerung der jährlichen Inflationsrate, die von der Deutschen Bundesbank herausgegeben wird. Eine Preissenkung, auch bei negativer Inflationsrate, entsteht jedoch nicht.

Die Mindestlaufzeit des Managed Service beträgt 12 Monate (besondere Vertragsvereinbarungen ausgeschlossen). Der Managed Service kann nach Ablauf der Mindestlaufzeit mit einer Frist von vier Wochen zum Quartalsende gekündigt werden. Die Kündigung ist an den Hersteller oder Distributor zu richten.

## **§ 13 Schlussbestimmungen**

Sollte eine Bestimmung des Vertrages unwirksam sein oder werden, so berührt dies die Wirksamkeit der restlichen Bestimmungen nicht. Vielmehr gilt an Stelle der unwirksamen Bestimmungen eine dem Zweck der Vereinbarung entsprechende oder zumindest nahe kommende Ersatzbestimmung, die die Parteien zur Erreichung des gleichen wirtschaftlichen Ergebnisses vereinbart hätten, wenn sie die Unwirksamkeit der Bestimmung gekannt hätten.

Gleiches gilt für die Unvollständigkeit der Bestimmungen entsprechend.