

Besondere Vertragsbedingungen Channelvertrieb (BVB-Channelvertrieb)

der

roosi GmbH

Münchener Straße 69

D-83022 Rosenheim

Geschäftsführer: Gernot Bernert, Wolfgang Fahrnberger, Ralf Pichl

Handelsregister: HRB 28877

Registergericht: Amtsgericht Traunstein

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß § 27 a Umsatzsteuergesetz:

DE329583870

Version 1.1 Stand: 19.03.2026

Inhalt

1.	Geltung der Besonderen Vertragsbedingungen	3
2.	Regelungsgegenstand	3
3.	Partnerprogramm	3
4.	Partnertypen	5
5.	Vertrieb	5
6.	Support	6
7.	Laufzeit und Kündigung	6
8.	Nutzung von Endkundendaten	7
9.	Audit-Recht	7

jeweils vereinbarten Partnertypen kann eine einmalige sowie monatlich oder jährlich vom VP an ROOSI zu zahlende Partnergebühr fällig werden (siehe Ziff. 4 dieser BVB). Darüber hinaus werden für Bestellungen und Vertrieb der Produkte im Einzelfall zusätzliche Entgelte fällig, die zum Vertragsbeginn mitgeteilt sowie konkret im jeweiligen Bestellschein ausgewiesen werden (siehe Ziff. 5 dieser BVB).

- 3.4.** ROOSI kann mit dem VP einen zu erzielenden Mindestumsatz vereinbaren.
- 3.5.** Im Rahmen des Partnerprogramms stellt ROOSI dem VP kostenlos angemessenes „Werbematerial“ zur Verfügung, mit dem der VP den Vertrieb der Produkte von ROOSI bewerben kann. ROOSI ist jederzeit berechtigt, das Werbematerial zu verändern und anzupassen.
- 3.6.** Abhängig vom vereinbarten Partnertyp erhält der VP einen Rabatt auf die Listenpreise von ROOSI („Partnerrabatt“). Die Listenpreise und der Partnerrabatt werden im Deal Memo ausgewiesen. Die Preisanpassung ist an die Entwicklung des vom Statistischen Bundesamt amtlich festgestellten Erzeugerpreisindex für IT-Dienstleistungen für Deutschland (CPA08-620-01; 61311-0006; auf der Basis 2021 = 100) gegenüber dem für den Monat des Vertragsschlusses aktuell veröffentlichten Index gekoppelt. Verändert sich dieser in seiner Gesamthöhe gegenüber dem vorgenannten Bezugswert um mehr als 2 Prozentpunkte, ändert sich die Höhe der Listenpreise prozentual analog zur Änderung des Punktwertes nach unten oder oben mit Wirkung zum Beginn des jeweils auf die einseitige Erklärung folgenden Quartals.
- 3.7.** Der VP hat den 1st und 2nd Level Support gegenüber dem Kunden zu leisten. ROOSI kann den VP bei dem Support gegenüber seinen Kunden als Erfüllungsgehilfe unterstützen, wenn und soweit der VP bereits den 1st und 2nd Level Support geleistet hat („3rd Level Support“). Als 1st Level Support sehen es die Parteien bereits an, dass der VP Störungsmeldungen seiner Kunden entgegennimmt sowie diese systematisch in einem Ticketsystem erfasst und nachverfolgt. Als 2nd Level Support sehen die Parteien die Bewältigung sämtlicher Störungsmeldungen des Kunden durch den VP an, die der VP oder ein Dritter auf Grundlage der Initial-Schulung (vgl. Ziff. 3.8) und des Support-Materials (vgl. Ziff. 3.9) selbstständig bewältigen kann. Im Rahmen des 1st und 2nd Level Support hat der VP auch solche Störungen eigenständig zu bewältigen, die im Partnertyp 2 auf Mängel der von ihm betriebenen Infrastruktur zurückzuführen sind.
- 3.8.** Um den VP zur Erbringung des Supports gegenüber dem jeweiligen Kunden zu befähigen („1st Level Support“, „2nd Level Support“), schult ROOSI die Mitarbeiter des VP einmalig in dem im Deal Memo ausgewiesenen Umfang („Initial-Schulung“). Die Initial-Schulung ist kostenlos, sofern die Parteien im Einzelfall nichts anderes vereinbart haben.
- 3.9.** Im Rahmen des Partnerprogramms stellt ROOSI dem VP kostenlos geeignetes Material zur Verfügung, die der VP für den 1st und 2nd Level Support für Produkte von ROOSI verwenden darf („Support-Material“). Der VP hat nach Abschluss des NDA die Möglichkeit, vor Abschluss des Deal Memos den die in dem Zeitpunkt aktuelle Version des Support-Materials einzusehen. ROOSI ist jederzeit berechtigt, das Support-Material zu verändern und anzupassen. ROOSI wird das Support-Material stetig weiterentwickeln.
- 3.10.** Bei Partnertyp 2 muss der VP die Produkte von ROOSI in seiner eigenen Infrastruktur betreiben. Ist dies der Fall, bedarf das Management der Infrastruktur des VP durch ROOSI einer gesonderten Vereinbarung im Deal Memo. Ebenfalls ist eine gesonderte Vereinbarung erforderlich, wenn der VP die Produkte außerhalb der von ROOSI empfohlenen Infrastruktur betreiben will. Die empfohlene Infrastruktur ist dem Deal Memo, Details zu den Systemanforderungen sind dem Support-Material zu entnehmen.

3.11. Abhängig vom Partnertyp ist der VP ggf. berechtigt oder verpflichtet, die Produkte von ROOSI unter einer eigenen Bezeichnung am Markt anzubieten („White Label“) bzw. in seine eigenen Produkte einzubinden (siehe Ziff. 4 dieser BVB).

4. Partnertypen

4.1. Derzeit stehen dem VP folgende Partnertypen zur Wahl

- Partnertyp 1 („Reseller“)
- Partnertyp 2 („Value Added Reseller“; „VAR“)

4.2. Die Partnertypen weisen unter anderem folgende Eigenschaften auf:

	Eigenschaften				
Partner- typ	Weitervertrieb durch Dritte	Partnerrabatt	Partnergebühr	Betrieb/ Infrastruktur	White Label
1	nein	fix	nach Vereinbarung	ROOSI	nicht möglich
2	nein	nach Vereinbarung	nach Vereinbarung	VP	möglich

4.3. Im Partnertyp 2 ist der Partnerrabatt umsatzabhängig. Der höhere Partnerrabatt („Premium“) im laufenden Jahr setzt jeweils voraus, dass der VP mit ROOSI im Vorjahr den vereinbarten Mindestumsatz erzielt hat, wobei für die Berechnung des Umsatzes der niedrigere Partnerrabatt („Standard“) anzuwenden ist. Partnerrabatt und Partnergebühr werden im Einzelfall vereinbart und im Deal Memo ausgewiesen.

5. Vertrieb

5.1. Für die Bestellung der jeweiligen Produkte von ROOSI nutzt der VP grundsätzlich den für den Channelvertrieb angepasste Bestellschein für Endkunden. Nach den Bestellscheinen richtet sich die Höhe der vom VP an ROOSI über die nach dem Deal Memo anfallende Partnergebühr hinaus zu bezahlenden Entgelte und die Metriken, bis zu denen der VP seine Kunden bedienen kann (bspw. Anzahl an Nutzern [„Named User“], ggf. Token usw. sowie Art der verfügbaren Funktionen). Der VP ist jederzeit frei darin, wie er seinen Kunden die vorgenannten Metriken zuweist, Die Pflicht zur Bezahlung der Entgelte aus den Bestellscheinen besteht unabhängig davon, ob und in welchem Maß der VP die Metriken aus den Bestellscheinen tatsächlich ausschöpft. ROOSI wird eine sog. Übernutzung im Partnertyp 2 technisch ausschließen, im Partnertyp 1 gelten die Vereinbarungen hierzu im Bestellschein.

5.2. Mit Abschluss des Deal Memos und für dessen Laufzeit erhält der VP von ROOSI ohne zusätzliche Kosten das Recht, eine Software zur Orchestrierung der Produkte von ROOSI zu nutzen (gegenwärtig als „Maestro“ bezeichnet). Maestro dient dem VP dazu, die laut den Bestellscheinen mit ROOSI vereinbarten Metriken den einzelnen Kunden des VP und ggf. deren Nutzern zuzuweisen. Im Partnertyp 1 ist Maestro unmittelbar durch den VP nutzbar, im Partnertyp 2 ist zunächst die Anbindung an die Infrastruktur des VP erforderlich. Setzt der VP die von ROOSI empfohlene Infrastruktur ein, unterstützt ROOSI den VP bei der erstmaligen Einrichtung ohne zusätzliche Kosten für den VP. ROOSI stellt dem VP Maestro als Software-as-a-Service zur Verfügung, die BVB-SLA gelten entsprechend. Maestro ist mandantenfähig, sodass der VP seine Kunden logisch getrennt voneinander verwalten kann. ROOSI wird den VP durch die Initial-Schulung und

das Support-Material zur Bedienung von Maestro grundständig befähigen. Dem Support-Material sind ebenfalls Einzelheiten zu Systemvoraussetzungen und Bedienung von Maestro zu entnehmen.

- 5.3. Der VP unterliegt keiner Verpflichtung, ausschließlich Produkte von ROOSI zu vertreiben. Dem VP ist ausdrücklich gestattet, Produkte zu vertreiben, die mit Produkten von ROOSI im Wettbewerb stehen. Gebiets- oder Branchenbeschränkungen bestehen weder für ROOSI noch für den VP.
- 5.4. Der VP ist berechtigt, seine Preise gegenüber den Endkunden frei zu bestimmen. Die im Deal Memo wiedergegebenen oder in Bezug genommenen Listenpreise sind für den VP gegenüber seinen Endkunden nicht verbindlich.
- 5.5. Der VP ist nur verpflichtet, Werbematerial von ROOSI zu verwenden, wenn im jeweiligen Partnertyp ein White Label nicht möglich ist oder der VP sich gegen ein White Label entscheidet, obwohl dies im jeweiligen Partnertyp möglich ist.
- 5.6. Der VP ist nur verpflichtet, die Produkte von ROOSI in den von ROOSI vorgesehen Editionen an den Endkunden zu vertreiben, wenn im jeweiligen Partnertyp ein White Label nicht möglich ist oder der VP sich gegen ein White Label entscheidet, obwohl dies im jeweiligen Partnertyp möglich ist.
- 5.7. ROOSI und der VP legen regelmäßig, mindestens jedoch einmal im Kalenderjahr, im gegenseitigen Einvernehmen Umsatzziele fest. Vereinbaren ROOSI und der VP eine Mindestvertragslaufzeit, sollen die Parteien bereits bei Abschluss des Deal Memos Umsatzziele für die Dauer der Mindestvertragslaufzeit vereinbaren. Kommt eine Einigung über Umsatzziele nicht zu Stande, schuldet der VP ROOSI Vertriebsanstrengungen (u.a. Absatz der Produkte von ROOSI) nach besten Kräften; der VP wird dafür angemessene und zumutbare Maßnahmen ergreifen.

6. Support

- 6.1. Die Bestimmungen der BVB-SLA gelten entsprechend, soweit im Folgenden nichts Abweichendes vereinbart ist.
- 6.2. Im Verhältnis zwischen ROOSI und dem VP ist das Ticketsystem bzw., falls dieses vorübergehend nicht verfügbar ist, die Support-E-Mail-Adresse die Schnittstelle für den 3rd Level Support. Das Support-Material beschreibt die Mindestanforderungen an Tickets auf dieser Stufe.
- 6.3. Ein direkter Kontakt zwischen ROOSI und dem Endkunden des VP findet nur im Ausnahmefall und nach vorheriger Abstimmung mit dem VP statt. Die Mitarbeiter von ROOSI sind dabei berechtigt, aber nicht verpflichtet, sich als solche zu erkennen zu geben.

7. Laufzeit und Kündigung

- 7.1. Der Vertrag über den jeweiligen Partnertyp wird für 36 Monate geschlossen. Es wird ausdrücklich auf das in den AVB geregelte ordentlichen Kündigungsrecht verwiesen.
- 7.2. Wird der Vertrag nach 36 Monaten nicht beendet, verlängert sich der Vertrag auf unbestimmte Zeit. Nach der Verlängerung auf unbestimmte Zeit, kann der Vertrag mit einer Frist von einem Monat zum Monatsende gekündigt werden.
- 7.3. Bleibt der VP schuldhaft und trotz aller ihm zumutbaren Anstrengungen hinter dem mit ROOSI im Einzelfall vereinbarten jährlichen Mindestumsatz zurück, kann ROOSI den Vertrag aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist kündigen, sofern das Verfehlen des vereinbarten jährlichen Mindestumsatz nicht auf ein Verschulden von ROOSI zurückzuführen ist. Ein wichtiger

Grund zur Kündigung ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist besteht weiterhin, wenn der VP seiner Verpflichtung, gegenüber dem Kunden 1st und 2nd Level Support zu leisten, nicht oder nur unzureichend nachgekommen ist (vgl. Ziff. 3.7).

8. Nutzung von Endkundendaten

- 8.1.** Für personenbezogene Daten gelten die Bestimmungen der AVB entsprechend.
- 8.2.** Für nicht personenbezogene Daten von Endkunden – insbesondere Name, Firma oder Geschäftsbezeichnung von juristischen Personen und Personengesellschaften sowie deren Kontaktdaten – gilt, dass diese Vertrauliche Informationen im Sinne des NDA darstellen, die der VP als Offenlegende Partei ROOSI als Empfangende Partei offenlegt. Ausnahmsweise verhält es sich umgekehrt, wenn ROOSI einen Endkunden an den VP verwiesen hat („Referral“). ROOSI ist zu Referrals berechtigt, aber nicht verpflichtet.
- 8.3.** Der VP ist nur insoweit verpflichtet, nicht personenbezogene Daten von Endkunden an ROOSI offenzulegen, wie dies für die Zwecke des 3rd Level Supports und ggf. der Berechnungen der PoR erforderlich ist.
- 8.4.** Da ROOSI die Identität von Endkunden des VP somit – wenn sie überhaupt davon Kenntnis erlangt – nicht an andere VP weitergeben darf, sagt ROOSI dem VP keinerlei Kundenschutz zu.
- 8.5.** ROOSI stellt durch technische und organisatorische Maßnahmen sicher, dass ihre Vertriebsabteilung keinen Zugriff auf nicht personenbezogene Daten von Endkunden erhält, die der VP ROOSI zu Support- bzw. Abrechnungszwecken offengelegt hat.
- 8.6.** Für nicht personenbezogene Daten von Endkunden entfällt die Vertraulichkeitsverpflichtung von ROOSI gegenüber dem VP, soweit der Endkunde sich direkt aus eigener Initiative an ROOSI wendet.

9. Audit-Recht

- 9.1.** ROOSI steht das Recht zu, den VP während der Vertragslaufzeit, jedoch nicht öfter als einmal alle 12 Monate, zu auditieren („Audit-Recht“).
- 9.2.** Gegenstand des Audit-Rechts sind die sich aus Ziff. 2.2 im Verbindung mit den BVB-AIOS ergebenden Beschränkungen der Nutzung sowie die Beachtung der Vorgaben aus Ziff. 5, insbesondere das Named-User-Modell.
- 9.3.** ROOSI kündigt dem VP einen Audit mit einer Frist von zwei Wochen vorab schriftlich an.
- 9.4.** Der Audit erfolgt remote durch Zugriff von ROOSI auf die Maestro-Instanz des VP.
- 9.5.** Die Durchführung des Audits erfolgt durch Ziehen einer zufälligen Stichprobe durch ROOSI, deren zeitlichen und sachlichen Umfang ROOSI nach billigem Ermessen zuvor bestimmt. ROOSI wird den vom VP zu erwartenden Umfang in die Vorab-Ankündigung nach Ziff. 9.3 aufnehmen.
- 9.6.** ROOSI protokolliert den Audit detailliert und stellt dem VP das Protokoll unverzüglich zur Verfügung.
- 9.7.** Eine Verarbeitung personenbezogener Daten im Rahmen eines Audits stellt keine Auftragsverarbeitung im Sinne der Ziff. 15.3 AVB dar. Der VP ist verpflichtet, seinen Kunden eine entsprechende Datenschutz-Information ihrer Nutzer zu ermöglichen. ROOSI wird dem VP auf dessen Anfrage hin alle dazu notwendigen Angaben machen.
- 9.8.** Weitere gesetzliche Ansprüche von ROOSI, insb. diejenigen aus §§ 101 f. UrhG, bleiben unberührt.