

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FÜR EXASOL PARTNER

Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Exasol Partner ("AGB") gelten für die zwischen der Exasol Europa Vertriebs GmbH und dem Partner abgeschlossenen Exasol Partner-Vereinbarung ("Vereinbarung"), die diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen einschließt.

1. Definitionen

- "**Angebot**" hat die Bedeutung, wie sie in Ziffer 5.1 unten definiert ist.
- "**Authorised Partner**" ist der Standard-Partnerstatus von Exasol. Die Leistungen und Verpflichtungen sind in den folgenden Ziffern 2.1 und 2.3 aufgeführt.
- "**Business Partner**" ist der Exasol Partnerstatus, mit reduzierten Zertifizierungspflichten (vgl. Annex A, Ziffer 6 der Vereinbarung) und einer ausschließlich auf Vermittlungsprovisionen für Referral Opportunities ausgerichteten Partnerschaft ohne die Möglichkeit zu Joint Sales oder Reselling (keine Anwendung von Ziffer 5 unten). Im Übrigen gelten die Regelungen für Authorised Partner.
- "**Dienstleistungen**" bestehen aus Dienstleistungen wie Wartung, Betriebsdienstleistungen, Beratung, Pre-Sales-Engineering, Training usw., wie sie von Exasol auf Anfrage bereitgestellt und in der geltenden Endnutzervereinbarung definiert werden.
- "**Digitale Inhalte**" haben die in Ziffer 4.3 definierte Bedeutung.
- "**Dokumentation**" ist das Benutzerhandbuch für die Software, das auf dem Exasol User Portal (<https://www.exasol.com/portal/>) in deutscher und englischer Sprache verfügbar ist. Andere Sprachen können von Exasol von Zeit zu Zeit veröffentlicht oder mit dem Exasol Partner im gegenseitigen Einvernehmen erstellt werden.
- "**Elite Partner**" ist der höchste Partnerstatus von Exasol; als solcher erhält der Elite Partner nicht nur die Vorteile von Authorised Partnern (Ziffer 2.1 unten), sondern auch zusätzliche Vorteile, wie in Ziffer 2.2 unten aufgeführt. Weitere Verpflichtungen sind in Ziffer 2.4 aufgeführt.
- "**Endnutzer**" oder "**Kunde**" ist jede natürliche oder juristische Person, die die Software für den Betrieb innerhalb ihres Unternehmens für interne und/oder kommerzielle Zwecke lizenziert und die den Bedingungen der Endnutzervereinbarung zustimmt.
- "**Endnutzervereinbarung**" hat die Bedeutung, wie in Ziffer 5.1 unten definiert.
- "**Gebiet**" bezeichnet das im Annex A der Vereinbarung festgelegte geographische oder Marktgebiet.
- "**Genehmigte Opportunity**" hat die Bedeutung, wie sie in Ziffer 3 der Vereinbarung definiert ist.
- "**Laufzeit**" hat die in Ziffer 12 der Vereinbarung festgelegte Bedeutung.
- "**NFR-Lizenz**" hat die Bedeutung, wie in Ziffer 3 unten beschrieben.
- "**ORF**" hat die in Ziffer 3 der Vereinbarung festgelegte Bedeutung.
- "**Partnerlogo**" hat die Bedeutung, wie in Ziffer 4.1 unten definiert.
- "**Partner Portal**" ist ein per Passwort zugängliches Online-Gateway für den Zugriff auf digitale Inhalte, Informationen, Tools und Dienstleistungen für Exasol Partner.
- "**Produkte**" beziehen sich auf Software und Dienstleistungen, die von Exasol nach eigenem Ermessen in verschiedenen kommerziellen Formen bereitgestellt werden, z.B. als Abonnement, unbefristet,

zeitlich begrenzt, Cloud-basiert, Zeit & Material, etc.

- Unter **"Software"** versteht man den aktuellen Software-Stack von Exasol, bestehend aus der Exasol Datenbanksoftware, dem zugrundeliegenden EXACluster-Betriebssystem, dem Client EXAplus und verschiedenen Treibern (z.B. ODBC, JDBC, ADO.NET), in jeder Version, die derzeit von Exasol unterstützt und/oder freigegeben wird, und die, sofern nicht anders vereinbart, in Form von Objektcode bereitgestellt wird. Exasol kann die Komponenten im Software-Stack nach eigenem Ermessen ändern. Weitere Informationen finden Sie in der Übersicht unter <https://www.Exasol.com/support/browse/SOL-345>).

- **"Tag des Inkrafttretens"** ist das in Ziffer 7 des Annex A genannte Datum. Wird kein solches Datum angegeben, so ist der Tag des Inkrafttretens das Datum der letzten Unterschrift unter die Vereinbarung.

- **„User Portal“** ist ein per Passwort zugängliches Online-Gateway für den Zugriff auf digitale Inhalte, Informationen, Tools und Dienstleistungen für Exasol Endnutzer.

- **"Vertrauliche Informationen"**, **"Offenlegende Partei"** und **"Empfangende Partei"** haben die Bedeutung im Sinne von Ziffer 9 unten.

2. Vorteile und Verpflichtungen

2.1 Vorteile als Exasol Partner

2.1.1 Marketing

Der Partner:

- bekommt einen Partner Account Manager, vgl. Ziffer 9 des Annex A der Vereinbarung, für alle Fragen im Zusammenhang mit der Kooperation zugewiesen,
- erhält Zugang zu laufender Marketingunterstützung bei der Generierung von Leads, der Organisation von Events und zu Exasol's Digitalen Inhalten, die kontinuierlich erstellt und verbessert werden (siehe Ziffer 4.3 unten)
- ist auf der Exasol Website mit dem Logo des Partners und einer gemeinsam vereinbarten Beschreibung des Partners platziert, und
- ist berechtigt, das jeweilige Exasol Partnerlogo zu verwenden (siehe Ziffer 4.1 unten).

2.1.2 Vertrieb & Technik

Der Partner:

- erhält Zugang zu Vertriebs- und technischen Befähigungsinhalten, Best Practices für technische Architekturen und fortgeschrittene Themen, in der Form und zu der Zeit, wie sie von Exasol zur Verfügung gestellt werden,
- erhält Zugang zum Exasol Partner Portal
- erhält Zugang zu E-Learning-Tutorials (Exacademy), die bei dem erfolgreichen Bestehen der jeweiligen Prüfung zu einer technischen und vertrieblichen Zertifizierung führen können,
- ist berechtigt, Opportunities über das ORF zu registrieren (siehe Vereinbarung, Ziffer 3) und
- ist berechtigt, NFR-Lizenzen zu installieren und zu nutzen (siehe Vereinbarung, Ziffer 10 und AGB, Ziffer 3 unten)

2.1.3 Vergünstigte Beratung (Consulting) (siehe Vereinbarung, Ziffer 7)

2.1.4 Training (siehe Vereinbarung, Ziffer 8)

2.1.5 Anspruch auf Vermittlungsprovisionen (Referral and Joint Sales) und rabattierten Einkauf zum Weiterverkauf (Reselling) gemäß den Bedingungen der Vereinbarung (siehe dort Ziffern

2-5 und diese AGB). Der Business Partner hat nur Anspruch auf Vermittlungsprovisionen aus Referral Opportunities.

2.2 Zusätzliche Vorteile für Elite Partner

Exasol wird Elite Partner Folgendes zur Verfügung stellen:

- Unterstützung bei der Erstellung eines Businessplans mit quartalsweisen Business Reviews („QBR“),
- Zugang zur Exasol Vertriebsorganisation, um gemeinsame Chancen zu besprechen und zu erarbeiten und Vertriebsstrategien zu entwickeln,
- privilegierter Zugang zur Produkt-Roadmap und -Entwicklung von Exasol,
- optionaler Zugang zum Marketing Development Fund von Exasol (siehe Vereinbarung, Annex A, Ziffer 8).

2.3 Verpflichtungen als Exasol Partner

Als Gegenleistung für die oben genannten Vorteile erklärt sich der Partner damit einverstanden:

- das Exasol Logo in seinem autorisierten Format deutlich auf der Website des Partners zu zeigen,
- alle Anstrengungen zu unternehmen, um kooperativ und transparent mit dem Exasol Vertriebsteam an gemeinsamen Opportunities zu arbeiten und
- die Exasol Marketingrichtlinien in der jeweils aktuellen Version für die Erstellung und Nutzung von Inhalten digitaler Kommunikationsplattformen wie LinkedIn, Facebook, Twitter etc. strikt einzuhalten.
- In keinem Fall dürfen Marketing- oder Verkaufsmaterialien oder die Website des Partners Produkte verunglimpfen oder sie im Vergleich zu Konkurrenzprodukten ungünstig darstellen oder positionieren.

2.4 Zusätzliche Verpflichtungen für Elite Partner

Zusätzlich zu den in Ziffer 2.3 oben beschriebenen Verpflichtungen des Partners und unter Berücksichtigung der zusätzlichen Vorteile, die Elite Partnern zur Verfügung gestellt werden, sind diese auch wie folgt verpflichtet,

- einen jährlichen Joint-Marketing-Plan mit vorgeschlagenen gemeinsamen Veranstaltungen, Messen und Aktivitäten zur Generierung von Kundenkontakten sowie einen aktuellen Enablement-Plan zur Aufrechterhaltung der Gültigkeit von technischen und kaufmännischen Zertifizierungen zu erstellen,
- proaktiv mit dem Partner- und Produktmanagement von Exasol zusammenzuarbeiten, um interessante Lösungspotenziale oder Technologiestacks für Kunden, Branchen oder spezifische Anwendungsfälle zu definieren,
- regelmäßige Überprüfungen mit dem benannten Partner Account Manager durchzuführen und gemeinsame Opportunities bzgl. Fortschritt, Erfolgskriterien und die erforderliche Unterstützung von Exasol bei der Gewinnung von Neugeschäft zu besprechen,
- mindestens 1 (einen) Partnertag pro Jahr abzuhalten, an dem Exasol das verantwortliche Management des Partners über die Zusammenarbeit, gemeinsame Lösungen, strategische und Referenzkunden sowie über mögliche Zusatzverkäufe bei bestehenden Kunden informiert,
- mindestens 1 (eine) gemeinsame Kundenfallstudie für externe Marketingzwecke pro Jahr zu unterbreiten,
- QBR-Meetings mit den Partner- und/oder Vertriebsführungsteams von Exasol über den Fortschritt der Zusammenarbeit durchzuführen, und
- einen jährlichen Mindestumsatz von Software-Lizenzen (nur Lizenz; Wartung und andere professionelle Dienstleistungen sind nicht inbegriffen, bei einer Softwaremiete wird der

Wartungsanteil herausgerechnet) von EUR 250.000 zu haben. Der Umsatz beinhaltet ausgeführte Referral Opportunities, Joint Sales Opportunities und Reselling Opportunities in Höhe des ermäßigten Betrags, den Exasol vom Partner erhält, beziehungsweise des dem Endkunden in Rechnung gestellten Betrages, abzüglich der an den Partner ausgezahlten Vermittlungsprovision.

3. Nutzung der Not-for-Resale Lizenzen (NFR-Lizenz)

3.1 Allgemeines

Vorbehaltlich der Bedingungen dieser Vereinbarung und während der Laufzeit darf der Partner NFR-Lizenzen (in dem in Annex A der Vereinbarung angegebenen Umfang und der dort angegebenen Konfiguration) auf seiner eigenen oder einer zugeordneten und kontrollierten IT-Infrastruktur installieren und nutzen. Ungeachtet des Vorstehenden und ohne ausdrückliche schriftliche gegenteilige Vereinbarung unterliegt die Nutzung der Software immer der geltenden Endnutzervereinbarung (siehe Ziffer 5.1 unten), die von Exasol von Zeit zu Zeit geändert werden kann. Die Endnutzervereinbarung ist im Exasol User Portal oder auf der Homepage von Exasol verfügbar. Es ist nicht gestattet, ohne ausdrückliche vorherige und schriftliche Zustimmung von Exasol, NFR-Lizenzen für andere Zwecke zu verwenden, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Nutzung oder Verbreitung für andere kommerzielle Zwecke, oder in abrechenbaren Aufträgen, oder zu Evaluierungszwecken potenzieller Kunden des Partners.

3.2 Haftungsausschluss, keine Gewährleistung

Aus Gründen der Klarstellung übernimmt Exasol unabhängig von den Gewährleistungsbestimmungen in der Endnutzervereinbarung keinerlei Gewährleistungen, Support- oder Freistellungsverpflichtungen jeglicher Art in Bezug auf die Nutzung der Software durch den Partner im Zusammenhang mit der Vereinbarung.

3.3 Rückgabe von Software

Der Partner ist verpflichtet, die Nutzung der Software einzustellen und alle Kopien der Software an Exasol zurückzugeben, und zwar bei Auftreten entweder der Beendigung oder der Kündigung der Vereinbarung oder einer begründeten schriftlichen Anfrage von Exasol, was immer als Erstes geschieht.

4. Partner-Logo, Rechte an geistigem Eigentum, Digitale Inhalte

4.1 Verwendung des Partnerlogos

Vorbehaltlich der Vertragsbedingungen gewährt Exasol dem Partner hiermit ein nicht ausschließliches, nicht übertragbares, nicht unterlizenzierbares Recht, sich (1) als Business, Authorised oder Elite Partner von Exasol (entsprechend des angegebenen Partnerstatus in Annex A der Vereinbarung) auszuweisen und (2) das von Exasol kreierte Business, Authorised oder Elite Partnerlogo zu verwenden (nachfolgend "Partnerlogo" genannt), und ebenso die entsprechenden Software Markenzeichen ausschließlich für die im Rahmen der Vereinbarung vorgesehenen und autorisierten Zwecke zu verwenden. Das jeweilige Partnerlogo ist auf dem Partner Portal verfügbar.

4.2 Rechte an geistigem Eigentum

Exasol oder seine verbundenen Unternehmen besitzen alle Rechte, Eigentumsrechte und Anrechte an und in den Produkten. Jede Partei besitzt und behält alle Rechte an ihren Markenzeichen, Logos und anderen Markenzeichenelementen (zusammen "Markenzeichen"). Soweit eine Partei der anderen Partei im Zusammenhang mit dieser Vereinbarung Rechte oder Lizenzen an ihren Markenzeichen gewährt, unterliegt die Nutzung dieser Markenzeichen durch die andere Partei den angemessenen Markenzeichenrichtlinien, die der anderen Partei zur Verfügung gestellt werden. Der Partner darf

keine Markenzeichen oder andere Eigentumshinweise entfernen, die in die Produkte integriert, darauf markiert oder auf ihnen angebracht sind. Der Partner erklärt sich damit einverstanden, dass er keinen Domainnamen mit dem Wort "Exasol" oder einen Produktnamen eines Exasol Produkts registriert oder zu registrieren versucht, und wenn der Partner dennoch eine solche Domain registriert hat, verpflichtet sich der Partner hiermit, die Übertragung dieses Domainnamens auf Exasol unverzüglich und kostenlos durchzuführen.

4.3 Digitale Inhalte

Exasol erstellt oder fordert von Zeit zu Zeit Dritte auf, digitale Inhalte zu einer Reihe von Themen zu erstellen ("Digitale Inhalte"). Exasol gewährt dem Partner eine nicht ausschließliche, nicht übertragbare und widerrufliche Lizenz zur Nutzung Digitaler Inhalte und zur Bereitstellung von Kopien ganz oder teilweise oder angemessen abgeändert, um der Markteinführungsstrategie und der Corporate Identity des Partners gegenüber potenziellen Kunden zu entsprechen. Der Partner darf niemandem außer einem potenziellen Kunden gestatten, Digitale Inhalte zu verwenden oder darauf zuzugreifen, oder Exasol eigene Materialien ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Exasol zu zeigen oder anderweitig zugänglich zu machen.

5. Reselling (Weiterverkauf)

5.1 Allgemeines

Im Falle einer genehmigten Reselling Opportunity (siehe Vereinbarung, Ziffer 4 und 6) wird Exasol dem Partner ein Angebot unterbreiten. Dieses Angebot enthält die Produkte, die dem Reselling unterliegen, besondere Bedingungen, falls vorhanden, und bezieht sich auf die Endnutzervereinbarung. Die Endnutzervereinbarung umfasst eine Reihe von Bedingungen, die für die Bereitstellung von Produkten durch Exasol gelten und auf der Homepage von Exasol ("Endnutzervereinbarung") verfügbar sind. Der Link zur Homepage ist im Angebot angegeben. Das Angebot und die Endnutzervereinbarung gelten für das spezifische Vertragsverhältnis zwischen Exasol und dem Partner in Bezug auf die genehmigte Opportunity. Vorbehaltlich der Einhaltung der Vereinbarung (z.B. Ziffer 5.2 unten usw.) ist der Partner berechtigt, die im Angebot aufgeführten Produkte weiterzuverkaufen. Zur Vermeidung von Missverständnissen bedeutet Reselling von Produkten, dass kein Vertragsverhältnis zwischen Exasol und dem Endnutzer besteht, sondern zwischen dem Partner und dem Endnutzer. In Bezug auf Dienstleistungen, die dem Reselling unterliegen, ist Exasol der Subunternehmer des Partners; jedoch besteht in der Regel kein Vertragsverhältnis zwischen Exasol und dem Endnutzer.

5.2 Durchsetzung gegenüber dem Endnutzer

Der Partner ist dafür verantwortlich, mit dem Endnutzer eine Vereinbarung über die Produkte abzuschließen. Der Partner verpflichtet sich, in seine Vereinbarung mit dem Endnutzer die Bestimmungen der Endnutzervereinbarung aufzunehmen. Ziffer 1 der Endnutzervereinbarung (Allgemeine Bestimmungen: d.h. Vergütung, Zahlung usw.) muss nicht in der Vereinbarung mit dem Endnutzer aufgenommen werden.

5.3 Reselling von Dienstleistungen

Der Partner kann Dienstleistungen, wie in der Endnutzervereinbarung definiert, im Falle einer genehmigten Opportunity weiterverkaufen. Der Partner erkennt an, dass er kein Recht hat, Provisionen und/oder ermäßigte Sätze für Exasol Dienstleistungen zu erhalten, außer wie in Annex A der Vereinbarung festgelegt. Nach Ablauf der anfänglichen Laufzeit für die Erbringung der Dienstleistung einer solchen genehmigten Opportunity kann Exasol nach eigenem Ermessen (einschließlich der Verlängerung dieser Dienstleistungen) Exasol Dienste direkt an den Endnutzer

erbringen, indem Exasol sich direkt an den Endnutzer wendet. Wenn der Partner für Endnutzer Wartungs- oder professionelle Unterstützungsleistungen in Bezug auf die Produkte erbringt, müssen Exasol und der Partner die Bedingungen für eine solche Leistungserbringung in einer separaten Zusatzvereinbarung über solche Leistungen vereinbaren.

6. Laufzeit, Beendigung

6.1 Laufzeit (siehe Vereinbarung, Ziffer 12)

6.2 Wirkung der Beendigung

Nach Ablauf oder Beendigung der Vereinbarung wird (i) jeder Partner die vertraulichen Informationen des anderen Partners zurückgeben oder vernichten (und auf Anfrage die vollständige Vernichtung bestätigen), (ii) alle im Rahmen der Vereinbarung gewährten Lizenzen und Rechte erlöschen (für weitere Verpflichtungen siehe Ziffer 3.3 oben); (iii) sofern die Kündigung nicht auf eine Vertragsverletzung durch den Partner zurückzuführen ist, verpflichtet sich Exasol, dem Partner alle etwaigen Partnerprovisionen, die vor dem Datum der Kündigung ordnungsgemäß fällig sind, zu zahlen, und (iv) der Partner ist verpflichtet, alle ausstehenden Beträge, die Exasol gemäß der Vereinbarung oder einem damit verbundenen Angebot zustehen, unverzüglich zu zahlen. Exasol übernimmt keine Haftung jeglicher Art gegenüber Partnern, die sich aus der Beendigung der Vereinbarung ergeben.

7. Haftung

7.1 Allgemeines

Exasol haftet für Ersatz und Erstattung von Aufwendungen (einschließlich, aber nicht beschränkt auf entgangenen Gewinn, entgangene Aufwendungen usw.) unabhängig von der Rechtsgrundlage (z.B. vorvertragliche, vertragliche und ähnliche Verpflichtungen, Produkthaftung, Pflichtverletzung oder unerlaubte Handlung) nur in folgendem Umfang:

- a) Die Haftung aufgrund von Vorsatz oder Garantien von Exasol ist uneingeschränkt.
- b) Im Falle grober Fahrlässigkeit haftet Exasol für typische und bei Vertragsschluss vorhersehbare Schäden.
- c) Im Falle einer den Vertragszweck gefährdenden Verletzung von Kardinalpflichten (z.B. Verzug), die keine grobe Fahrlässigkeit darstellt, haftet Exasol nur für solche Schäden, die für diese Art von Geschäft typisch sind und bei Abschluss dieser Vereinbarung vorhersehbar waren, höchstens jedoch in Höhe von EUR 5.000.

Exasol ist berechtigt, ein Mitverschulden des Partners geltend zu machen.

7.2 Gesetzliche Bestimmungen

Bei Verletzungen von Leben, Körper und Gesundheit sowie bei Ansprüchen nach dem Produkthaftungsgesetz gelten die gesetzlichen Bestimmungen.

8. Entschädigung

Der Partner wird Exasol vor und gegen alle Ansprüche, Verluste oder Schäden Dritter jeglicher Art, die Exasol im Zusammenhang mit den Aktivitäten des Partners im Rahmen dieser Vereinbarung erleidet, verteidigen, entschädigen und schadlos halten. Exasol kann sich an der Verteidigung solcher Ansprüche durch einen Rechtsbeistand seiner Wahl auf seine eigenen Kosten und Ausgaben beteiligen. Der Partner wird ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von Exasol keinen Vergleich über Ansprüche abschließen, wenn der Vergleich von Exasol verlangt, dass Exasol Maßnahmen ergreift, keine

Maßnahmen ergreift oder eine Haftung anerkennt.

9. Vertrauliche Informationen

Jede Partei (als "Empfangende Partei") stimmt zu, dass alle Codes, Erfindungen, Know-how, geschäftliche, technische und finanzielle Informationen, die sie von der Offenlegenden Partei erhält ("Offenlegende Partei"), das vertrauliche Eigentum der Offenlegenden Partei ("Vertrauliche Informationen") darstellt, vorausgesetzt, dass sie zum Zeitpunkt der Offenlegung als vertraulich identifiziert wird oder der Empfangenden Partei aufgrund der Art der offenbarten Informationen und der Umstände, die mit der Offenlegung verbunden sind, vernünftigerweise als Vertrauliche Informationen bekannt sein sollten. Die von Exasol (oder seinen Vertretern) zur Verfügung gestellte Software, Dokumentation, technische Informationen und andere Codes oder Daten jeglicher Art gelten als Geschäftsgeheimnis und Vertrauliche Informationen von Exasol ohne weitere Kennzeichnung oder weitere Bezeichnung. Sofern nicht ausdrücklich hierin genehmigt, wird die Empfangende Partei vertraulich handeln und keine Vertraulichen Informationen verwenden oder offenlegen. Verbundene Unternehmen der Empfangenden Partei gelten nicht als Dritte im Sinne dieser Ziffer. Die Geheimhaltungsverpflichtung der Empfangenden Partei gilt nicht für Informationen, wenn die Empfangende Partei dokumentieren kann: (i) rechtmäßig in ihrem Besitz zu sein oder dass ihr vor Erhalt der Vertraulichen Informationen diese bekannt waren; (ii) dass diese ohne Verschulden der Empfangenden Partei öffentlich bekannt sind oder bekannt gemacht worden sind; (iii) dass die Empfangende Partei rechtmäßig von einem Dritten ohne Verletzung jeglicher Vertraulichkeitsverpflichtung die Informationen erhalten hat; oder (iv) dass die Informationen unabhängig von Mitarbeitern der Empfangenden Partei, die keinen Zugang zu diesen Informationen hatten, gefolgert wurden. Darüber hinaus kann die Empfangende Partei vertrauliche Informationen offenlegen, wenn dies aufgrund einer Verordnung, eines Gesetzes oder einer Gerichtsverfügung erforderlich ist, jedoch nur in dem Maße, das erforderlich ist, um einer solchen Bestimmung oder Anordnung nachzukommen und mit einer Vorankündigung an die Offenlegende Partei. Die Empfangende Partei erkennt an, dass die Offenlegung vertraulicher Informationen der Offenlegenden Partei erheblichen Schaden zufügen würde, der nicht allein durch die Zahlung von Schadenersatz behoben werden könnte, und deshalb hat die Offenlegende Partei bei einer solchen Offenlegung durch die Empfangende Partei das Recht auf andere geeignete Rechtsbehelfe zusätzlich zu den Rechtsbehelfen, die ihr nach dem Gesetz zustehen könnte.

10. Datenschutz

Die Parteien gewährleisten hiermit, dass sie im Falle der Übermittlung von Daten (z.B. Kundendaten) an den anderen Partner gemäß den geltenden Datenschutzbestimmungen dazu berechtigt sind (z.B. wegen der erteilten Zustimmung des Kunden zur Verarbeitung seiner Daten). Die Parteien verpflichten sich, die von dem anderen Partner erhaltenen Daten in Übereinstimmung mit dem vereinbarten Zweck und den geltenden Datenschutzbestimmungen zu verarbeiten.

11. Verschiedenes

11.1 Abtretung

Sofern nicht ausdrücklich in der Vereinbarung festgelegt oder nach zwingendem Recht zulässig, darf keine Partei ohne vorherige Zustimmung der anderen Partei ihre Rechte oder Pflichten aus dieser Vereinbarung abtreten, delegieren oder anderweitig übertragen.

11.2 Unabhängige Unternehmer

Die Parteien zu der Vereinbarung sind und bleiben unabhängige Unternehmer. Unabhängig von der Verwendung von Begriffen wie "Partner" besteht kein Partnerschafts-, Joint Venture-, Arbeits-, GER_T&C_Exasol Partner Agreement_GER – Version 8/19

Franchise-, Handelsvertreter- oder Agenturverhältnis zwischen den Parteien. Keine der Parteien ist befugt, die andere Partei zu verpflichten oder Verpflichtungen im Namen der anderen Partei ohne die vorherige schriftliche Zustimmung der anderen Partei einzugehen.

11.3 Nicht Exklusiv

Die dem Partner im Rahmen dieser Vereinbarung gewährten Rechte sind nicht exklusiv und nichts in dieser Vereinbarung soll Exasol daran hindern, mit Parteien weltweit (also auch im in Annex A genannten Gebiet) Kooperationen, Referrals, Resellings, Endnutzerlizenzen oder andere Vereinbarungen einzugehen, weder während noch nach der Laufzeit der Vereinbarung.

11.4 Audit

Der Partner führt genaue und vollständige Aufzeichnungen über seine Aktivitäten im Rahmen der Vereinbarung. Auf Anfrage von Exasol kann Exasol diese Aufzeichnungen und die Nutzung der Software durch den Partner während der normalen Geschäftszeiten und vorbehaltlich der angemessenen Sicherheitsanforderungen des Partners auditieren.