

**Партнерская программа RSL/Approved partner канала сбыта продукции
Бизнес-подразделения «Автоматизация и безопасность зданий» ООО
«Сименс»**

Ревизия 2 от 02 декабря 2021 года

1. Основные положения

1.1. Настоящая программа регулирует, на справедливой и недискриминационной основе, взаимоотношения Бизнес-подразделения «Автоматизация и безопасность зданий» компании «Сименс» в России, Белоруссии и Средней Азии (далее по тексту Siemens BP) и его торговых партнеров в канале сбыта «Дистрибьюция» (далее по тексту Партнеры).

1.2. Партнерами могут стать любые юридические лица на территории Российской Федерации, Белоруссии и Казахстана, а также Узбекистана, Киргизстана и Туркменистана, независимо от организационно-правовой модели, формы собственности и местонахождения, соответствующие критериям, указанным в настоящей программе, а также прошедшие проверку департамента по вопросам соблюдения правовых и этических норм компании «Сименс».

1.3. Партнерская программа направлена на оказание содействия Партнерам в развитии их бизнеса, упрочнение их позиций, повышение их заметности на рынке и увеличение рентабельности бизнеса, оказание всесторонней поддержки, связанной со сбытом продукции Бизнес-подразделения Siemens BP.

1.4. К Партнерам относятся компании, соответствующие всем нижеперечисленным условиям:

- имеющие действующее Партнерское соглашение с Бизнес-подразделением Siemens BP и действующий Сертификат партнера,
- имеющие в штате сертифицированный Бизнес-подразделением Siemens BP персонал, логистическую инфраструктуру,
- поддерживающие определенный складской запас и
- осуществляющие через свои каналы сбыта целенаправленное продвижение и продажу продукции Siemens BP.

1.5. Пересмотр статуса Партнера осуществляется ежегодно на основе достигнутых результатов за год, а также соблюдения Партнером правил, обозначенных в тексте данной Партнерской программы.

1.6. Фактом вступления компании в ряды Партнеров Siemens BP является подписание Партнерского соглашения, действующего до конца текущего финансового года, которое регулирует весь процесс взаимодействия Siemens BP и Партнера в данном финансовом году. В конце текущего (начале следующего) финансового года происходит процесс переподписания Партнерского соглашения, определяющего условия работы на следующий финансовый год. Под финансовым годом понимается период 12 месяцев с 01 октября по 30 сентября следующего календарного года.

1.7. Siemens BP оставляет за собой право расторгнуть Партнерское соглашение в одностороннем внесудебном порядке, в соответствии с Партнерским соглашением, а также в случае нарушения данной Партнерской программы.

2. Требования к Партнеру

2.1. Партнер занимается поддержкой и развитием торговой партнерской сети. Для реализации данной задачи Партнер предпринимает следующие действия:

- Осуществляет продажу продукции Siemens BP:
 - Для продажи продукции Партнер создает или использует готовую складскую инфраструктуру. При этом объем складских позиций должен составлять 1/12

- оборота Партнера за прошлый финансовый год, но не менее 20 000 Евро по ценам актуального ассортимента действующего прайс-листа Siemens BP.
- Складской остаток продукции Siemens BP должен обновляться Партнером не реже 1 раза в 5 дней путем загрузки на платформу Siemens BP: <https://bms-shop.siemens.ru>
 - Проводит техническую пред-продажную и пост-продажную поддержку клиентов. Для осуществления данной деятельности:
 - Представители Партнера в обязательном порядке принимают участие в проводимых Siemens BP бесплатных обучающих мероприятиях (очных и онлайн) в случае их приглашения официальным письмом.
 - Представители партнера проходят ежегодное бесплатное тестирование на знание продуктовых линеек и инструментов подбора продукции Siemens BP.
 - На сайте Партнера должны быть размещены ФИО и контакты технического специалиста, отвечающего за поддержку продукции Siemens BP.
 - Согласовывает на квартальной основе совместные мероприятия по продвижению продукции с Siemens BP.
 - На ежеквартальной основе передает в Siemens BP базы новых партнеров, инсталляторов и конечных заказчиков, работающих с Партнером с целью осуществления маркетинговой информационной рассылки, повышения информированности о безопасном использовании продукции
 - Ориентирован на рентабельность своего бизнеса по продаже продукции Siemens BP и в первую очередь руководствуется маржинальностью ее продаж, понимая, что большая маржинальность позволяет инвестировать средства в дальнейшее развитие.

3. Действия Партнера для поддержания высокого имиджа торговой марки «Сименс»

- 3.1. Права на использование торговой марки Siemens, а также названий линеек продукции принадлежат «Сименс». Право использовать данные торговые марки принадлежит Партнеру на основе действующего Партнерского соглашения и утрачивается в случае его расторжения.
- 3.2. Формируя свою независимую ценовую политику, Партнер обязан следовать принципам прозрачного ценообразования для своих покупателей
- 3.3. Партнер обязан не оказывать давления, принуждения и других форм влияния на своих клиентов при ведении с ними переговоров относительно цен и условий поставки продукции Siemens BP.
- 3.4. Партнер не должен допускать искажение прослеживаемости всей приобретаемой у Siemens BP продукции.
- 3.5. Партнер обязан информировать Siemens BP обо всех принадлежащих ему сайтах в Интернет (в том числе аккаунтов в социальных сетях), где им используется торговая марка Siemens.
- 3.6. Не допускается использование рекламных и информационных материалов (в том числе записей вебинаров), произведенных компанией «Сименс» и ее сотрудниками без письменного разрешения Siemens BP.
- 3.7. Не допускается использование в оформлении сайтов (и других площадок в сети Интернет, включая социальные сети):
- фирменных цветов и шрифтов компании Siemens,
 - названия торговых марок, линеек продукции и самого бренда Siemens в доменных именах,
 - логотипа Siemens и эмблемы партнера Siemens BP в «шапке» сайта.
- 3.8. Не допускается использование обезличенных сайтов, на которых отсутствуют контакты, названия партнеров, а также их реквизиты.

4. Продукция Siemens BP для Партнеров

4.1. Партнеры имеют доступ ко всему спектру продукции Siemens BP, доступному для канала сбыта RSL. В данный канал сбыта не входит продукция, требующая специального процесса настройки или пусконаладки. Например, лицензии для систем диспетчеризации инженерных сетей зданий.

4.2. Список доступных групп продукции фиксируется на финансовый год в Партнерском соглашении.

5. Обязанности Siemens BP

5.1. Siemens BP обеспечивает общий маркетинг продукции: например, разработку и изготовление каталогов, участие в выставочных мероприятиях, продвижение продукции.

5.2. Siemens BP обеспечивает консультации сотрудников Партнера, а также его клиентов, в том числе в виде специальных индивидуальных программ по его требованию.

5.3. Размещает информацию о Партнере на своих официальных ресурсах.

6. Политика закупочных цен для торговых Партнеров

6.1. Политика цен Siemens BP определяет коэффициент расчета цены закупки продукции по каждой продуктовой группе торговыми Партнерами на основе рекомендованного розничного прайс-листа.

6.2. Обозначенные коэффициенты представлены в ежегодном Партнерском соглашении.



Партнерская программа вступает в действие с момента ее опубликования, распространяет свое действие на существующих и новых Партнеров и действует до момента дальнейшего уведомления. Все предыдущие версии Партнерской программы утрачивают свою силу с момента опубликования обновленной версии.

Бизнес-подразделение «Автоматизация и безопасность зданий» ООО «Сименс» оставляет за собой право вносить изменения в Партнерскую программу.