

**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.