QuEnya Partnervertrag (Vertrieb)

Vertragsvorlage · Stand August 2026 · be consult GmbH, Abteilung Sevenstone · QuEnya

> Vor Unterzeichnung rechtlich prüfen lassen. Massgeblich ist der unterzeichnete Vertrag. Kurzfassung: quenya.io/partner.html

Vertragsparteien

Anbieter

be consult GmbH, Abteilung Sevenstone · QuEnya
Wiler 21, 8414 Buch am Irchel, Schweiz
(nachfolgend «Anbieter»)

Partner

Firma / Name:

Adresse:

UID/MwSt.-Nr.:

Vertretungsberechtigt:

E-Mail:

(nachfolgend «Partner»)

Anbieter und Partner gemeinsam die «Parteien».

Präambel

Der Anbieter betreibt die webbasierte Betriebsplattform **QuEnya** (u. a. unter quenya.io). Der Partner möchte Endkunden aktiv ansprechen und für QuEnya werben bzw. Abschlüsse vermitteln. Die Parteien regeln ihre Zusammenarbeit und die Partnervergütung in diesem Vertrag.

1. Gegenstand und Rolle des Partners

1.1 Der Partner wirbt **nicht-exklusiv** für QuEnya und kann qualifizierte Interessenten an den Anbieter vermitteln oder im Rahmen dieses Vertrags **aktiv zum Abschluss** führen.

1.2 Aktiver Vertrieb liegt vor, wenn der Partner den Interessenten persönlich anspricht, Demo/Beratung mitorganisiert oder begleitet, den Bedarf dokumentiert und den Anbieter über den Lead **vor** dem ersten verbindlichen Angebot des Anbieters registriert (Ziff. 4).

1.3 Der Partner ist **kein** Vertreter des Anbieters im Rechtssinne, darf keine unfreigegebenen verbindlichen Preis- oder Leistungszusagen machen und schliesst Verträge mit Endkunden nicht im Namen des Anbieters ab, sofern nicht separat schriftlich vereinbart.

1.4 Support, Hosting, Rechnungsstellung und Vertragserfüllung gegenüber Endkunden obliegen dem Anbieter, sofern keine gesonderte Implementierungsvereinbarung besteht.

2. Partnerstufen (Anhang A)

Standard bei Unterzeichnung: **Stufe B – Aktiver Vertrieb**, sofern nicht anders vermerkt.

Stufe	Bezeichnung	Kurzbeschreibung
A	Empfehlung	Kontaktintro; Anbieter übernimmt Vertrieb und Abschluss
B	Aktiver Vertrieb	Lead-Registrierung, Begleitung bis Abschluss (Default)
C	Partner mit Umsetzung	Wie B, plus vereinbarte Implementierung beim Endkunden

Stufe: _____ (A / B / C)

3. Pflichten des Partners

3.1 Aktuelle Listenpreise auf quenya.io/preise.html; nur freigegebene Unterlagen verwenden.

3.2 Sachlich und rechtlich korrekt auftreten; Anbieter als Vertragspartner nennen.

3.3 Kundendaten vertraulich behandeln (Ziff. 10).

3.4 Änderungen beim Interessenten unverzüglich mitteilen.

4. Lead-Registrierung und Schutz

4.1 Partner-Lead bei schriftlicher Registrierung (beratung@quenya.io) mit Firma, Kontakt, Bedarf, Datum Erstkontakt.

4.2 Schutzfrist: 12 Monate ab Registrierung bei Abschluss und Erfüllung Stufe B/C.

4.3 Bestehende Kunden / aktive Leads des Anbieters ausgeschlossen; Ablehnung innert 10 Werktagen.

4.4 Keine Doppelvergütung pro Endkunde/Instanz.

5. Vergütung (Grundsätze)

5.1 Vergütung gemäss Anhang A — **nicht lebenslang**, nicht unbegrenzt auf künftige Jahre.

5.2 Bemessungsgrundlage: **eingegangene** Beträge (exkl. MWST).

5.3 Auszahlung 30 Tage nach Zahlungseingang beim Anbieter.

5.4 Clawback: Anteilige Rückforderung bei Kündigung/Erstattung innert 90 Tagen.

5.5 Keine Vergütung für Selbstregistrierung, reine Support-Weiterleitung, Individualisierungs-Stunden (ausser vereinbart), Demo-Instanzen.

6. Laufzeit und Kündigung

6.1 In Kraft ab _____, unbefristet.

6.2 Ordentliche Kündigung: 3 Monate auf Monatsende.

6.3 Bestehende Lead-Ansprüche überdauern Vertragsende nach Massgabe Anhang A.

7. Geistiges Eigentum

Widerrufliches Nutzungsrecht an QuEnya-Material während Vertragslaufzeit; Entfernung innert 30 Tagen nach Vertragsende.

8. Haftung

Partner haftet für rechtswidrige Werbung; Haftung Anbieter für fehlerhafte Lead-Ablehnung begrenzt auf nachweisbaren Vergütungsbetrag.

9. Wettbewerb

Keine Exklusivität. Keine gezielte Abwerbung vermittelter Endkunden zu direktem Konkurrenzprodukt (ERP/CRM-Plattform) während Vertrag + 12 Monate danach.

10. Datenschutz

Daten nur mit Einwilligung/rechtfertigender Grundlage; bei Auftragsbearbeitung AV-Vertrag gemäss revDSG.

11. Vertraulichkeit

Vertrauliche Informationen mindestens 3 Jahre nach Vertragsende schützen.

12. Schlussbestimmungen

12.1 Änderungen schriftlich (E-Mail genügt).

12.2 Schweizerisches Recht; Gerichtsstand Buch am Irchel.

12.3 Salvatorische Klausel.

Unterschriften

	Anbieter	Partner
Ort, Datum		
Name		
Funktion		
Unterschrift		

Anhang A – Partnervergütung

Stand August 2026 · quenya.io/preise.html · Jahresabo: 12 Monate Laufzeit, 10 Monatsbeiträge (2 Monate gratis)

Stufe A – Empfehlung

Position	Vergütung	Dauer
Vermittlung	CHF 500 oder 10 % erste Jahres-Abo-Zahlung	einmalig
Setup	0 %	—

Stufe B – Aktiver Vertrieb (Standard)

Position	Vergütung	Limit
Setup / Implementierung	20 % des eingegangenen Betrags	einmalig pro Instanz
Abo – erste Periode	15 % des eingegangenen Abo-Betrags	nur erste Abo-Rechnung
Abo – Verlängerung (optional)	5 % des eingegangenen Verlängerungsbetrags	max. 2. Jahr, mit Account Owner
Deckel Abo-Provision	max. CHF 3'000	pro Kunde / Kalenderjahr

Ab 3. Vertragsjahr: keine Abo-Provision, ausser neu vereinbart.

Upsell (neue Blöcke / >20 % Nutzer im 1. Jahr): 10 % auf Mehrbetrag, einmalig, wenn registriert.

Stufe C – Partner mit Umsetzung

Wie Stufe B; Setup durch Partner (abgenommen): bis 30 % — oder 20 % wenn Anbieter implementiert. Freigabe erforderlich.

Rechenbeispiel Stufe B

12 Nutzer, 2 Blöcke → ca. CHF 197/Mt · Jahresrechnung CHF 1'970 · Setup CHF 5'000

Posten	Provision
Setup 20 %	CHF 1'000
Abo Jahr 1, 15 %	CHF 295,50
Total Jahr 1	**ca. CHF 1'295,50**

Nicht vergütet

- Monatliche Zahlung (+15 %)
- Individualisierung / Stunden (160–190/h), ausser vereinbart
- Rabatte ohne Partner-Zutun
- Eigene Nutzung des Partners

Anhang B – Account Owner

Partner als Ansprechpartner geführt, mindestens 1 Review/Jahr dokumentiert. Ohne das: keine 5 %-Verlängerung im 2. Jahr.