

ARTIKEL 1 – ENTERPRISE-LIZENZ

1.1 DIENSTLEISTER

- 1 Mit der Enterprise-Lizenz erhält der Kunde Zugriff auf die Madaster-Plattform, um Portfolios und Gebäude für Projekte zu erstellen. Die Enterprise-Lizenz gewährt dem Kunden Zugriff auf die volle Funktionalität der Madaster-Plattform. Die Enterprise-Lizenz unterliegt den folgenden Bedingungen:
 - 1.1 Die Enterprise Lizenz kann vom Kunden nur für Immobilienobjekte/Projekte verwendet werden, die er nicht besitzt.
 - 1.2 Die Enterprise-Lizenz wird nur zum Erstellen von Materialpässen für Projekte von Kunden mit Eigentümerlizenz verwendet. Nach Abschluss des Projekts wird der Materialpass auf das Madaster-Konto des Kunden mit Eigentümerlizenz übertragen. Der Kunde mit Eigentümerlizenz trägt dann die Verantwortung für die Zahlung der Abonnementkosten des Madaster-Kontos. Siehe Artikel 2 für weitere Einzelheiten.
 - 1.3 Der Speicherplatz (m² BGF), den der Kunde mit seiner Enterprise-Lizenz hat, wird nur zur Registrierung aktueller Projekte während der Design- und Realisierungsphase verwendet. Es ist der Arbeitsbereich für Kunden. Der Kunde kann den Speicherplatz bereinigen, indem abgeschlossene Projekte in einem Archiv dem Eigentümer übertragen werden.
 - 1.4 Der Kunde zahlt eine jährliche Gebühr für die Enterprise-Lizenz. Die Zahlungsfrist für diese Gebühr beträgt 30 Tage.
 - 1.5 Im Rahmen dieser Vereinbarung erwirbt der Kunde die folgende Enterprise-Lizenz:




ENTERPRISE-LIZENZ
CHF 1'250. - <i>exkl. MwSt. pro Jahr</i>
 <i>Max. 1 Standardnutzer</i>
 <i>Max. 5 Lesenutzer</i>
 <i>Max. 50'000m² BGF</i>

Tabelle 1: Enterprise-Lizenz

1.2 PRODUZENTEN

- 1 Mit der Enterprise-Lizenz erhält der Kunde Zugriff auf die Madaster-Plattform, um Datenbanken zu erstellen und Madaster-Nutzern Informationen über ihre Produkte und Materialien zur Verfügung zu stellen. Die Enterprise-Lizenz unterliegt den folgenden Bedingungen:
 - 1.1 Die Enterprise-Lizenz kann nur von Produzenten / Herstellern / Fabrikanten genutzt werden.
 - 1.2 Die vom Enterprise-Lizenznehmer zur Verfügung gestellten Daten werden ausschliesslich zur Erstellung von Materialpässen für Projekte von Kunden mit Eigentümerlizenz verwendet. Nach Abschluss des Projekts wird der Materialpass auf das Madaster-Konto des Kunden mit Eigentümerlizenz übertragen. Der Kunde mit Eigentümerlizenz trägt dann die Verantwortung für die Zahlung der Abonnementkosten des Madaster-Kontos. Siehe Artikel 2 für weitere Einzelheiten.
 - 1.3 Dieser Enterprise-Lizenznehmer ist in der Anzahl der Datenbanken und Datensätze, die auf der Madaster-Plattform registriert werden können, nicht beschränkt und erhält Zugang zu exklusiven Herstellerfunktionen.
 - 1.4 Der Kunde zahlt eine jährliche Gebühr für die Enterprise-Lizenz. Die Zahlungsfrist für diese Gebühr beträgt 30 Tage.
 - 1.5 Im Rahmen dieser Vereinbarung erwirbt der Kunde die folgende Enterprise-Lizenz:




ENTERPRISE-LIZENZ
CHF 1'250. - <i>exkl. MwSt. pro Jahr</i>
 <i>Max. 1 Standardnutzer</i>
 <i>Max. 5 Lesenutzer</i>
 <i>Unbegrenzte Datenbanken</i>

Tabelle 2: Enterprise-Lizenz

ARTIKEL 2 – EIGENTÜMERLIZENZ


S	M	L	XL	CUSTOM
CHF 500. - exkl. MwSt. pro Jahr	CHF 1'500. - exkl. MwSt. pro Jahr	CHF 3'000. - exkl. MwSt. pro Jahr	CHF 6'000. - exkl. MwSt. pro Jahr	Custom exkl. MwSt. pro Jahr
				
Max. 1 Standardnutzer	Max. 21 Standardnutzer	Max. 3 Standardnutzer	Max. 5 Standardnutzer	Custom Standardnutzer
				
Max. 1 Leseberechtigungen	Max. 1 Leseberechtigungen	Max. 2 Leseberechtigungen	Max. 5 Leseberechtigungen	Custom Leseberechtigungen
				
Max. 1'000m ² BGF	1'001 – 5'000m ² BGF	5'001 – 10'000m ² BGF	10'001 – 20'000 m ² BGF	20'001 – Custom m ² BGF

Tabelle 3 Lizenzvarianten für Eigentümer

Zusätzlich zu den oben genannten Lizenzvarianten kann Madaster Schweiz auch ein massgeschneidertes Custom-Abonnement anbieten. Um ein individuelles Angebot zu erhalten, kontaktieren Sie uns via info@madaster.ch.

ARTIKEL 3 – KOLLABORATION (PARTNERSCHAFT)

- 1 Madaster unterstützt den Partner u.a. bei der Schulung seiner Mitarbeiter auf der Madaster Plattform. Ausserdem bietet Madaster eine Kick-off-Session an und der Partner kann auf Wunsch einen Demo-Account Zugang zur Plattform erhalten. Durch eine Partnerschaft kann der Partner seinen Kunden einen zusätzlichen Mehrwert bieten. Artikel 3.1 gibt einen Überblick über den Beitrag von Madaster zu dieser Partnerschaft.
- 2 Der Partner setzt sich dafür ein, den Madaster-Materialpass in möglichst vielen Projekten und durch möglichst viele Auftraggeber umzusetzen, die der Partner berät oder realisiert. Dieses Engagement trägt zu unserer gemeinsamen Mission bei, den Wandel zur Kreislaufwirtschaft zu gestalten und die Digitalisierung im Bausektor zu fördern. Artikel 3.2 gibt einen Überblick über den Beitrag von Partner zu dieser Kooperation.
- 3 Sowohl Madaster als auch Partner sind bestrebt, kommerzielle Möglichkeiten für beide Parteien zu fördern.

ARTIKEL 3.1 – BEITRAG VON MADASTER

- 1 Madaster erbringt für den Partner, im Rahmen der Partnerschaft Small, Medium oder Large, die folgenden Leistungen:

	Small	Medium	Large
Kick-off Session	✓	✓	✓
Workshops und Training	bis zu 2 Mitarbeitende pro Jahr	bis zu 5 Mitarbeitende pro Jahr	bis zu 10 Mitarbeitende pro Jahr
Online Plattform Training	✓	✓	✓
Partner Plattform-Training (Inhouse)	X	1	2
Businessmodel-Workshop	X	1	1
Extra m ² mit der 1. Enterprise-Lizenz	X	50'000 m ²	100'000 m ²
Demo-Account	✓	✓	✓
Madaster Partnerveranstaltung	✓	✓	✓
Kundenveranstaltung	X	X	✓
Marketing & Kommunikation*	Basic	Premium	Premium Plus
* Das "Marketing & Kommunikation" Paket ist abhängig von der Grösse der Partnerschaft			

1. Kick-off Session. Ziel dieser Sitzung ist das gegenseitige Kennenlernen und das Ausloten von Kooperationsmöglichkeiten. Je nach den Bedürfnissen des Partners kommen wir in einer kleinen oder grösseren Gruppe zusammen, um die Ambitionen und Ziele zu erkunden und die Aktionen für das kommende Jahr zu planen. Zu den Aktionen können die Teilnahme an Schulungen, Workshops oder Kommunikationsaktivitäten gehören.

2. Inhouse Plattform Training. Wenn Sie eine mittelgrosse oder grosse Partnerschaft haben, erhalten Sie eine massgeschneiderte Inhouse-Schulung. Wir führen Sie durch die Funktionalitäten der Madaster-Plattform. Bei Bedarf erhält der Partner auch vertiefte Informationen und Zugang zu einer Enterprise-Lizenz.

3. Businessmodell-Workshop. Ziel des Workshops ist es, neue zirkuläre Geschäftsmodelle zu identifizieren. Zusammen mit der Wissens- und Netzwerkplattform für Kreislaufwirtschaft, Circular Hub, erkunden wir das Potenzial zirkulärer Geschäftsmodelle und ermitteln, welche Zusammenarbeit erforderlich ist, um jetzt und in Zukunft Werte füreinander zu schaffen.

4. Interner Kickoff. Der Zweck des internen Kickoffs ist es, Ihre Organisation über die neuen Geschäftsmodelle, die während des Geschäftsmodell-Workshops entwickelt wurden, zu informieren und für die Umsetzung zu motivieren und vorzubereiten. Während dieser Sitzung werden die zirkulären Ambitionen und Umsetzungsplanungen vorgestellt, um die ganze Organisation miteinzubeziehen.

5. Demo-Account. Madaster-Partner erhalten einen kostenlosen Demo-Account. Über dieses Konto können Partner die Plattform erkunden und neue Ansätze zur Förderung der Zirkularität für ihre Kunden identifizieren und diese mit ihren Kunden teilen.

6. Kundenanlass. Diese Veranstaltung wird für grosse Service-Partnerschaften organisiert, um den Kunden und Geschäftsbeziehungen des Partners die Zusammenarbeit mit Madaster zu vermitteln. Es werden neue Geschäftsmodelle vorgestellt und der Partner kann auf seine neuen innovativen Dienstleistungen aufmerksam machen.

7. Madaster Partner Training. Alle drei Monate gibt Madaster den Partnern die Möglichkeit, Fähigkeiten zur Erstellung von Materialpässen und zur Nutzung der Madaster-Plattform aufzubauen. Die technischen und thematischen Schulungen werden angeboten, um den Blickwinkel zu erweitern, z.B. über neue Funktionalitäten der Plattform, über die Einbeziehung der Madaster-Plattform in die Geschäftsmodelle, über neue Gesetze und Möglichkeiten oder zum Beispiel über den Erwerb von Steuervorteilen oder Subventionen auf der Grundlage eines Materialpasses.

8. Marketing & Kommunikation. Jeder Madaster-Partner ist einzigartig und erhält die Möglichkeit, sich im Rahmen der Marketing- und Kommunikationsaktivitäten von Madaster zu positionieren. Die Partner können von unserem Netzwerk und unseren Veranstaltungen profitieren.

ARTIKEL 3.2 – BEITRAG DURCH PARTNER

- 1 Partner zahlt eine jährliche Partnergebühr. Die Zahlungsfrist für diese Gebühr beträgt 30 Tage. Die in der nachstehenden Tabelle genannte jährliche Partnergebühr versteht sich ohne Mehrwertsteuer.

	Small	Medium	Large
Service Partner	CHF 3'000.-	CHF 6'000.-	CHF 8'000.-

- 2 Im Rahmen dieser Partnervereinbarung wird der Partner seinen Kunden die folgenden Dienstleistungen und/oder Produkte von Madaster zur Verfügung stellen:

2.1 Beratung bzgl. Madaster Materialpässen

2.2 Erstellung von Materialpässen über die Madaster-Plattform

ARTIKEL 3.3 – EXTERNE KOMMUNIKATION

- 1 Die folgenden Kommunikationsmassnahmen werden für diese Zusammenarbeit zwischen Partner und Madaster durchgeführt.

Nr.	Beschreibung	Verantwortlichkeit
1	Aufnahme des Partners auf der Madaster-Website	Madaster
2	Kommunikation der Partnerschaft im Newsletter und sonstigen Nachrichtenkanälen der Vertragsparteien	Madaster/Partner
3	(Medium und Large Partner) Medienmitteilung	Madaster/Partner
4	(Large Partner) Blog-Beitrag	Madaster/Partner