

PROVISIONSMODELL DES DOCTOLIB PARTNERPROGRAMMS

1. Gegenstand

Gegenstand des vorliegenden Provisionsmodells ist die Festlegung aller Bestimmungen betreffend die Level-, Provisions- und Rabattstruktur des Doctolib Partnerprogramms für Partner. Dieses Provisionsmodell ist Teil der [Allgemeinen Bedingungen des Doctolib Partnerprogramms](#) (nachfolgend **„Bedingungen“**).

2. Schwellenwerte zur Einstufung in die Partner-Level

Entsprechend Ziffer 6 der Bedingungen wird der Partner anhand folgender Kriterien in eines der drei Partner-Level eingestuft.

2.1. Allgemeine Bestimmungen für die Berechnung der Erreichung der Schwellenwerte

Alle Schwellenwerte verstehen sich inklusive Mehrwertsteuer. Sowohl Partnerleistungen in der Lead-Generierung für Partnerkunden (Ziffer 5.1 der Bedingungen) als auch in den erweiterten Partnerleistungen im Rahmen des Vertriebs (Ziffer 5.2 der Bedingungen) zählen in die Berechnung der Schwellenwerte hinein. Etwaige Kündigungen der durch den Partner vermittelten bzw. akquirierten Partnerkunden innerhalb von drei Monaten nach Vertragsbeginn werden hinsichtlich der Erreichung des Schwellenwerts gegengerechnet.

2.2. Besondere Bestimmungen für die Partner-Level

2.2.1. Doctolib Authorized Partner

Mit Aufnahme in das Partnerprogramm entsprechend Ziffer 4 der Bedingungen des Partnerprogramms wird der Partner als Doctolib Authorized Partner eingestuft. Hierin findet kein spezifischer Schwellenwert Anwendung.

2.2.2. Doctolib Professional Partner

Die Einstufung als Doctolib Professional Partner kann erfolgen, sobald die vom Partner vermittelten und/oder akquirierten Partnerkunden innerhalb eines Kalenderjahres mindestens 6.000,00 Euro monatlich wiederkehrenden Umsatz einbringen.

2.2.3. Doctolib Expert Partner

Die Einstufung als Doctolib Expert Partner kann erfolgen, sobald die vom Partner vermittelten und/oder akquirierten Partnerkunden innerhalb eines Kalenderjahres mindestens 15.000,00 Euro monatlich wiederkehrenden Umsatz einbringen.

3. Aktuelles Provisionsmodell für Partnerkunden

Der Partner erhält durch die Vermittlung und/oder die Akquise von neuen Partnerkunden nach Maßgabe der nachfolgenden Bestimmungen die in der Provisionstabelle in Ziffer 3.7 dieses Provisionsmodells ausgewiesenen Provisionen und Prämien. Alle hierin genannten Provisionen verstehen sich exklusive Mehrwertsteuer (netto).

3.1. Relevante Dienste

Relevante Dienste im Sinne der Bedingungen des Doctolib Partnerprogramms sowie des vorliegenden Provisionsmodells sind (a) das Doctolib Terminmanagement (nachfolgend **„Classic“**), (b) der Doctolib Telefonassistent und (c) das Doctolib Praxisverwaltungssystem (nachfolgend **„PVS“**).

3.2. Relevante Zielgruppen

Doctolib informiert den Partner zu Beginn der Partnerschaft sowie bei Änderungen im Laufe der Partnerschaft über den relevanten Vertriebsfokus Doctolibs und die jeweils relevanten Zielgruppen je Doctolib Dienst. Nur die relevanten Zielgruppen je Doctolib Dienst werden hinsichtlich Lead-Generierung sowie weiterer vertrieblicher Partnerleistungen akzeptiert und können dementsprechend Ansprüche auf Provisionen im Sinne des vorliegenden Provisionsmodells auslösen.

3.3. Abgrenzungen und Anwendbarkeit

3.3.1. Abgrenzung Neukunde und Bestandskunde

Ein Neukunde im Sinne des Doctolib Partnerprogramms meint einen Partnerkunden, der zum Zeitpunkt der Vermittlung bzw. Akquise durch den Partner in keiner vertraglichen Kundenbeziehung zu Doctolib steht und durch (a) Vermittlung durch den Partner oder (b) Akquise durch den Partner ein Abonnement über mindestens einen der von Doctolib angebotenen Dienste, basierend auf den Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Doctolib, abschließt.

Ein Bestandskunde im Sinne des Doctolib Partnerprogramms meint einen Doctolib Kunden, der zum Zeitpunkt der Vermittlung bzw. Akquise durch den Partner bereits bzgl. mindestens einen der von Doctolib angebotenen Dienste, basierend auf den Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Doctolib, in einer vertraglichen Kundenbeziehung zu Doctolib steht.

3.3.2. Abgrenzung Abonnement und Lizenz

Ein Abonnement im Sinne des vorliegenden Provisionsmodells meint den Vertrag zwischen einem Kunden und Doctolib über einen oder mehrere der von Doctolib angebotenen Dienste. Ein Abonnement wird zwischen der Gesundheitseinrichtung und Doctolib abgeschlossen, nicht zwischen den einzelnen innerhalb der Gesundheitseinrichtung tätigen Gesundheitsfachkräften (nachfolgend die „Nutzer“) und Doctolib.

Ein Abonnement enthält eine oder mehrere Lizenzen für einen oder mehrere der von Doctolib angebotenen Dienste. Die Anzahl der im Abonnement dem Kunden in Rechnung gestellten Lizenzen bemisst sich i.d.R. nach der Anzahl der Nutzer. Die Bepreisung der im Abonnement

enthaltenen Lizenzen bemisst sich entsprechend des tagesaktuell gültigen Bruttolistenpreises des jeweiligen Dienstes und Geschäftsbereichs.

3.3.3. Abgrenzung Lizenz-Upsell und Produkt-Upsell

Ein Lizenz-Upsell meint das Hinzufügen einer oder mehrerer zusätzlicher Lizenzen zu einem bereits im Abonnement enthaltenen Dienst für einen Bestandskunden.

Ein Produkt-Upsell meint das Hinzufügen eines oder mehrerer neuer von Doctolib angebotener Dienste zum bestehenden Abonnement für einen Bestandskunden.

3.3.4. Anwendbarkeit der Provisionen auf Vermittlungen an Bestandskunden

Der Partner kann im Bereich der Lead-Generierung an Partner- und Bestandskunden zusätzliche Dienste vermitteln (Produkt-Upsell) und/oder sie im Bereich des Co-Sellings direkt für zusätzliche Lizenzen und/oder Dienste akquirieren (sowohl Lizenz- als auch Produkt-Upsell). In diesen Fällen erhält der Partner die Provision für die jeweilige Vermittlung oder Akquise. Im Bereich des Co-Sellings stattgefundenen Lizenz-Upsells führen des Weiteren nur dann zu einer Provision, wenn sie innerhalb der ersten sechs (6) Monate nach Inkrafttreten des Nutzungsvertrags des Partnerkunden stattfinden.

Sofern ein ursprünglich durch den Partner akquirierter Partnerkunde innerhalb der ersten sechs (6) Monate nach dem initialen Inkrafttreten des Nutzungsvertrags auf Interessensbekundung des Kundens direkt an Doctolib (außerhalb des regulären Partnerkanals über das Management System) herantritt und/oder durch das Doctolib Vertriebsteam auf zusätzliche Dienste (Produkt-Upsell) und/oder Lizenzen (Lizenz-Upsell) up-gesellt wird, erhält der Partner hierfür eine Provision.

3.3.5. Anwendbarkeit der Provisionen auf Key Account Kunden

Abweichende Regelungen finden für Großkunden mit mehreren Standorten, wie z.B. MVZ-Ketten sowie Krankenhäuser (nachfolgend „Key Accounts“) Anwendung. Key Accounts können von Partnern nur an Doctolib im Rahmen der Lead-Generierung vermittelt werden, jedoch nicht direkt von dem Partner akquiriert werden. Pro vermittelten Key Account, mit dem ein einschlägiger Vertriebstermin stattgefunden hat, erhält der Partner eine Einmalzahlung. Für alle innerhalb der ersten sechs (6) Monate nach Inkrafttreten des Rahmenvertrags mit dem Key Account abgeschlossenen Nutzungsverträge mit einzelnen Standorten erhält der Partner die entsprechenden Lizenzprämien.

3.3.6. Anwendbarkeit der Provisionen auf die Vermittlung neuer Partner

Der Partner erhält für jeden von ihm vermittelten potenziellen neuen Partner eine einmalige Provision in Höhe von 250€, sofern der vermittelte neue Partner innerhalb der ersten 90 Tage nach seiner Aufnahme im Partnerprogramm mindestens einen neuen Partnerkunden an Doctolib über das Management System vermittelt hat.

3.4. Rabatte und anteilige Berechnung der Lizenzprovisionen

3.4.1. Anrechnung

Dem Partnerkunden durch Doctolib in Rechnung gestellte Lizenzen, welche nicht auf dem tagesaktuellen regulären Bruttolistenpreis, sondern auf einem dauerhaft rabattierten Preis basieren, werden für die Zwecke der Berechnung der Lizenzprovisionen analog anteilig reduziert (Beispiel für Doctolib Authorized Partner: 1 Classic-Lizenz basierend auf einem 10% Rabatt, Provision für diese Lizenz ist 350,00 Euro - 10% = 315 Euro). Der temporäre Rabatt im Sinne von Ziffer 3.4.2 dieses Provisionsmodells ist hiervon ausgenommen.

3.4.2. Rabattierung der Nutzungsgebühr

Doctolib kann Partnerkunden in gewissen Fällen einen temporären Rabatt gewähren. Den über Partner vermittelten Neukunden kann von Doctolib insbesondere ein temporärer Rabatt von 50% auf den jeweils tagesaktuellen regulären Bruttolistenpreis des Dienstes Classic für die Dauer von drei (3) Monaten ab dem Inkrafttreten des Nutzungsvertrags gewährt werden.

Darüber hinausgehende Rabatte, sowie Rabatte der Nutzungsgebühr im Co-Selling Bereich, liegen im alleinigen Ermessen von Doctolib und müssen vor der Kommunikation an Interessenten von Doctolib genehmigt werden.

3.4.3. Rabattierung der Einrichtungsgebühr

Doctolib kann Partnerkunden in gewissen Fällen einen Rabatt auf die einmalige Einrichtungsgebühr gewähren. Diese Rabattierung der Einrichtungsgebühr wird ausschließlich Partnerkunden gewährt, die im Co-Selling-Modell an Doctolib vermittelt wurden.

3.5. Entstehung des Provisionsanspruchs

Ein Provisionsanspruch entsteht nur dann, wenn die Voraussetzungen der Allgemeinen Bedingungen des Doctolib Partnerprogramms sowie die des vorliegenden Provisionsmodells erfüllt sind und:

- (a) der Partnerkunde im Bereich der Lead-Generierung in den 90 Tagen vor der Vermittlung nicht bereits schon einen Vertriebsterrain mit Doctolib absolviert hat, oder
- (b) der Partnerkunde im Bereich des Co-Sellings sich zum Zeitpunkt der Projekteinreichung nicht schon in einem offenen Verkaufszyklus mit Doctolib befindet.

3.6. Zeitpunkt und Modalitäten der Auszahlung der Provision

3.6.1. Provisionszahlungen

Doctolib informiert den Partner bis einschließlich 10. Werktag des aktuellen Kalendermonats in Textform über die im Vormonat entstandenen Ansprüche (in Anzahl und Höhe). Basierend auf dieser Auflistung übersendet der Partner seine Rechnung an partner-rechnung@doctolib.com. Die Auszahlung der Provision erfolgt monatlich nach ordnungsgemäßer Rechnungsstellung durch den Partner mit einem Zahlungsziel von 30 Tagen nach Rechnungseingang, ungeachtet widersprüchlicher Vermerke auf der durch den Partner übermittelten Rechnung. Partner, die im Vormonat keine Ansprüche auf Provision generiert haben, werden hierüber nicht gesondert informiert.

3.6.2. Bonuszahlungen

Steigt der Partner entsprechend den Ziffern 6.2 und 6.3 der Allgemeinen Bedingungen des Doctolib Partnerprogramms innerhalb eines Kalenderjahres in ein höheres Partner-Level auf, hat der Partner gegen Doctolib einen Anspruch auf die Auszahlung des Differenzbetrags der Lizenzprämien entsprechend der Provisionstabelle des vorliegenden Provisionsmodells (nachfolgend **Bonus**). Die Validierung dieses Bonus durch Doctolib findet - sofern zu diesem Zeitpunkt ein höheres Partner-Level erreicht wurde - zweimal jährlich statt, jeweils zum Ende eines Halbjahres (Ende Juni und Ende Dezember).

Hat der Partner einen solchen Anspruch auf eine Bonuszahlung, so informiert Doctolib den Partner bis einschließlich 10. Werktag der Kalendermonate Juli bzw. Januar über die Summe. Basierend hierauf übersendet der Partner seine Rechnung an partner-rechnung@doctolib.com. Die Auszahlung der Provision erfolgt nach ordnungsgemäßer Rechnungsstellung durch den Partner mit einem Zahlungsziel von 30 Tagen nach Rechnungseingang, ungeachtet widersprüchlicher Vermerke auf der durch den Partner übermittelten Rechnung.

3.6.3. Bankverbindung

Die korrekte und fristgerechte Begleichung von Rechnungen durch Doctolib kann nur gewährleistet werden, wenn der Partner initial bei Aufnahme in das Partnerprogramm sowie im Laufe der bestehenden Partnerschaft sicherstellt, dass Doctolib stets die korrekte Bankverbindung bekannt ist. Bei Änderungen der Bankverbindung im Laufe der Partnerschaft ist der Partner verpflichtet, proaktiv und gesondert zu anderen Kommunikationen die Änderung der Bankverbindung in Textform an Doctolib zu kommunizieren. Bloße Vermerke auf einer übermittelten Rechnung sind hierzu nicht ausreichend. Ein Versäumnis des Partners kann Verzögerungen im Rahmen der Begleichung der Rechnungen des Partners zur Folge haben.

3.7. Provisionstabelle bei Anwendung des jeweils tagesaktuellen regulären Bruttolistenpreises

Partner-Level	Dienste	Provision für Partnerleistungen im Modell Lead-Generierung			Provision für Partnerleistungen im Modell Co-Selling			
		Einmalzahlung für vermittelten und stattgefundenen Vertriebstermin mit Neukunden* <i>*entfällt für Produkt- sowie Lizenz-Upsells</i>	Lizenzprämie für Neukundenvermittlung	Lizenzprämie für Vermittlung von Produkt-Upsells* <i>*hinzu kommen jeweils der Telefonassistent und/-oder das PVS. Die Prämien können kumulativ Anwendung finden</i>	Einmalzahlung pro akquiriertem Neukunden* <i>*entfällt für Produkt- sowie Lizenz-Upsells</i>	Lizenzprämie für Neukundenakquise	Einmalzahlung pro akquiriertem Produkt-Upsell* <i>*entfällt für Lizenz-Upsells. Hinzu kommen jeweils der Telefonassistent und/-oder das PVS. Die Prämien können kumulativ Anwendung finden</i>	Lizenzprämie für Akquise von Produkt-Upsells* <i>*hinzu kommen jeweils der Telefonassistent und/oder das PVS. Die Prämien können kumulativ Anwendung finden</i>
Doctolib Authorized Partner	Classic	€500	€350		-	-	-	-
	Classic + Telefonassistent	€500	€400	€50	-	-	-	-
	Classic + PVS	€500	€700	€350	-	-	-	-
	Classic + Telefonassistent + PVS	€500	€750		-	-	-	-
	Vermittlung von Key-Account Neukunde	€500	(siehe Ziffer 3.3.5)	(siehe Ziffer 3.3.5)	-	-	-	-
Doctolib Professional Partner	Classic	€500	€450		€1.000	€450		
	Classic + Telefonassistent	€500	€550	€100	€1.350	€600	€350	€150
	Classic + PVS	€500	€900	€450	€1.800	€1.150	€700	€600
	Classic + Telefonassistent + PVS	€500	€1.000		€2.150	€1.300		
	Vermittlung von Key-Account Neukunde	€500	(siehe Ziffer 3.3.5)	(siehe Ziffer 3.3.5)	-	-	-	-
Doctolib Expert Partner	Classic	€500	€550		€1.000	€550		
	Classic + Telefonassistent	€500	€700	€150	€1.350	€750	€350	€200
	Classic + PVS	€500	€1.100	€550	€1.800	€1.400	€700	€750
	Classic + Telefonassistent + PVS	€500	€1.250		€2.150	€1.600		
	Vermittlung von Key-Account Neukunde	€500	(siehe Ziffer 3.3.5)	(siehe Ziffer 3.3.5)	-	-	-	-