

„Adobe Reseller Rahmenvertrag“

Anlage 1: Leistungsbeschreibung, vertragliche Regelungen

**kubus IT –
Arbeitsgemeinschaft von Körperschaften des öffentlichen Rechts
eGbR**
c/o AOK Bayern
Friedrich-Puchta-Straße 27
95444 Bayreuth

Inhaltsverzeichnis

A. LEISTUNGSBESCHREIBUNG	1
1. Unternehmensvorstellung	1
2. Leistungsgegenstand	1
2.1 Allgemeines	2
2.2 Informationen zum Preisblatt / Produkte / Auftragsvolumen	2
B. VERTRAGSINHALT UND VERTRAGLICHE REGELUNGEN	4
1. Art und Umfang	4
2. Rahmenbedingungen	4
2.1 Vertragslaufzeit und Verlängerung	4
2.2 Preise, Preistransparenz und Rechnungslegung	5
2.3 Vergütung	6
3. Einzelaufträge	8
3.1 Allgemein	8
3.2 Abrufe	8
3.3 Beauftragung	8
3.4 Bestätigung des Auftrags	8
4. Allgemeine Pflichten des Auftragnehmers im Rahmen von Lieferungen	8
4.1 Die Lieferung von Software erfolgt durch Download.	8
4.2 Lieferfrist	8
4.3 Verzögerung der geplanten Lieferung	8
4.4 Teillieferungen	9

A. LEISTUNGSBESCHREIBUNG

1. Unternehmensvorstellung

Eine zentrale Aufgabe der kubus IT ist die Bereitstellung von IT-Leistungen für die Gesellschafter AOK PLUS (ca. 7.000 Mitarbeitende) und AOK Bayern (ca. 11.000 Mitarbeitende). Diese Aufgabe erfüllen in der kubus IT ca. 750 Mitarbeiter an unterschiedlichen Standorten in den Freistaaten Bayern, Sachsen und Thüringen.

Die kubus IT stellt das komplette Leistungsspektrum an IT-Dienstleistungen für die AOKen bereit. In einem von einem externe Hostler betriebenen Rechenzentrum (Standort Deutschland) werden Versichertendaten vorgehalten, eine SAP-Umgebung sowie Server bereitgestellt und betrieben. Es erfolgt der Betrieb der gesamten Hardware inklusive Peripherie / Arbeitsplatzausstattung, der Betrieb des Netzwerks und der Kommunikation, der Betrieb aller IT-Anwendungen / Produktion, der Support für alle IT-Anwendungen und die technische Ausstattung, Softwareentwicklung für individuelle Anforderungen, Beschaffung von Hard-, Software und IT-Dienstleistungen, Durchführung von IT-Projekten inklusive Projektmanagement. Auch betreut die kubus IT verschiedene Apps für Versicherte und, zusammen mit einem externen Dienstleister, eine umfassende Online-Filiale.

Hierbei besonders hervorstechend ist die Ausstattung der Mitarbeitenden in beiden gesetzlichen Krankenkassen und der kubus IT selbst mit der notwendigen Software.

2. Leistungsgegenstand

Gegenstand der Ausschreibung ist der Abschluss eines Adobe Reseller-Rahmenvertrages. Dieser berechtigt zum Bezug unterschiedlicher Produkte des Herstellers Adobe zu einem vorher definierten Preis.

Der Reseller Rahmenvertrag beginnt mit Zuschlagserteilung, jedoch frühestens am 21.07.2026. Die Rahmenvereinbarung verlängert sich 3-mal jeweils um 12 Monate zu denselben Bedingungen, wenn sie nicht mit einer Frist von 3 Monaten zu ihrem Ende durch den Auftraggeber gekündigt wird. Sie endet jedoch spätestens nach 48 Monaten, ohne dass es einer Kündigung bedarf.

Der Auftragnehmer erwirbt durch diesen Rahmenvertrag keinen Anspruch auf den Abschluss von Einzelbeauftragungen durch den Auftraggeber, die über die verpflichtenden Leistungen bzw. Initialeistungen im ersten Vertragsjahr hinausgehen. In diesem Zusammenhang wird auf das Dokument „Anschreiben“ und die dortigen Hinweise zu „Auftragsvolumen & Höchstmenge“ verwiesen. Der Auftraggeber nimmt die jeweilige Einzelbeauftragung eigenverantwortlich vor, ist jedoch hierzu nicht verpflichtet. Dies betrifft den Erwerb neuer Produkte aber auch die Verlängerung (Renewal) von aktuell im Einsatz befindlichen Produkten.

Die aktuelle Vertrags ID des Auftraggebers lautet: **VIP Nr. B27D89AC3874A914086A**

Der Auftragnehmer ist zur Ausführung der Einzelbeauftragung verpflichtet.

2.1 Allgemeines

Der Reseller-Rahmenvertrag umfasst folgende Leistungen:

1. Bezug von Adobe-Produkten gem. Preisblatt.
2. Beratung und Unterstützung bei der Auswahl der Produkte und bei der Optimierung von Lizenzen, proaktive Information bei Änderungen der Lizenzbedingungen, Preisen und neuer Adobe Produkte, Unterstützung bei der Vertragswahl (z. B. ETLA) und bei der Kommunikation mit dem Hersteller (z. B. bei Umstellungen oder technischen Fragen).

2.2 Informationen zum Preisblatt / Produkte / Auftragsvolumen

Dem Preisblatt sind die benötigten Adobe-Produkte zu entnehmen. Da aktuell nicht bekannt ist, wann, welche Produkte in welcher Menge und mit welcher Laufzeit beschafft werden sollen, gibt das Preisblatt pro Produkt grundsätzlich lediglich geschätzte und damit unverbindliche Volumina vor. Nähere Informationen zum Volumen und den eingesetzten Produkten ergeben sich aus dem Preisblatt. Auf das Dokument „Anschreiben“ und die dortigen Hinweise zu „Auftragsvolumen & Höchstmenge“ wird in diesem Zusammenhang ausdrücklich Bezug genommen.

Da keine Preislisten des Herstellers Adobe bekannt sind, auf die z.B. mit einem prozentualen Aufschlag durch den Re-Seller gearbeitet werden kann, hat der Auftraggeber ein Interesse daran, die Angebotsberechnung des Auftragnehmers dennoch nachvollzieh- und perspektivisch kalkulierbar zu machen. Der Bieter reicht daher mit dem Angebot eine (passwortgeschützte) Urkalkulation ein, welche essenzieller Bestandteil des Angebots ist, aus der nachvollziehbar hervorgeht, welche preisbildenden Faktoren zu Grunde gelegt wurden und wie sich der Angebotspreis berechnet. Im Fall der beabsichtigten Zuschlagerteilung teilt der künftige Auftragnehmer dem Auftraggeber auf gesonderte Anforderung das Passwort mit. Eine an dem Verfahren und der Bewirtschaftung des Vertrags nicht beteiligte Person wird das Passwort auf seine Richtigkeit überprüfen und gegenüber den Vertragsansprechpersonen des Auftraggebers als verifiziert bestätigen. Weitergehende Informationen/Erkenntnisse zu der Urkalkulation werden nicht erhoben/weitergegeben.

Kommt es zu Preisanpassungen, ist der Auftraggeber berechtigt, bei einer Erhöhung von mehr als 5% zum Vorjahr – nicht nur bezogen auf die gesamte Angebotssumme, sondern auch bei einzelnen Produkten/Posten -, die Urkalkulation des Angebots mittels des Passworts zu öffnen, um die Berechnungslogik nachzuvollziehen und zu überprüfen, ob tatsächlich allein die Lizenzkosten auf Seiten des Herstellers so gestiegen sind, dass es die Preiserhöhung rechtfertigt.

Sollte der Auftraggeber feststellen, dass nicht allein die Erhöhung der Lizenzkosten durch den Hersteller die Preiserhöhung begründet, ist er berechtigt, eine Anpassung nach der Kalkulationslogik der Urkalkulation zu verlangen.

Beispiel:

Der Hersteller verlangt für ein Produkt 200 EUR für eine Jahreslizenz gegenüber dem Re-Seller. Dieser berechnet als Endpreis für den Kunden einen Aufpreis von 5% (210 EUR).

Im Folgejahr erhöht der Hersteller seinen Jahreslizenzpreis auf 300 EUR. Der Re-Seller berechnet statt der ursprünglichen 5% Aufpreis nun 10% Aufpreis und stellt dem Kunden den Endpreis mit 330 EUR in Rechnung und begründet dies allein mit der Preissteigerung durch den Hersteller. Da die Abweichung des Preises mehr als 5% zum Vorjahr (200 EUR vs 300 EUR) beträgt, ist der Auftraggeber berechtigt, die Urkalkulation zu öffnen. Er stellt fest, dass statt des 5%-Aufpreises,

nachdem er 315 EUR zahlen müsste, ein 10%iger Aufpreis eingepreist wurde. Dies stellt eine Verletzung der vertraglichen Vereinbarungen dar, die demnach keine Zahlungspflicht des Auftraggebers begründet.

B. VERTRAGSINHALT UND VERTRAGLICHE REGELUNGEN

1. Art und Umfang

Art und Umfang der Leistungen bestimmen sich nach Folgendem:

- den Vergabeunterlagen einschließlich der Leistungsbeschreibung des Auftraggebers sowie der Vergabebekanntmachung auf <https://www.ted.europa.eu>

Folgende Unterlagen werden zu Anlagen dieser vertraglichen Regelung:

- EVB-IT-Rahmenvertrag,
- EVB-IT-AGB Überlassung Typ B,
- Datenschutzbestimmungen einschließlich Anlage,
- dem Angebot des Auftragnehmers (insbesondere seine Urkalkulation),
- Gesamte Vergabeunterlagen inkl. der Leistungsbeschreibung (inkl. Bieterfragen und den gegebenen Antworten) und der Vergabebekanntmachung auf <http://simap.ted.europa.eu/>,
- das vollständige Angebot des Bieters (inkl. Preisblatt, Eigenerklärungen und weiteren eingereichten Unterlagen),
- Eigenerklärung zur Eignung,
- Eigenerklärung Sanktionspaket 5 EU,
- Ggf. Erklärung zur gesamtschuldnerischen Haftung der Bietergemeinschaft,
- Ggf. Verzeichnis Unterauftragnehmer,
- Ggf. Verpflichtungserklärung des benannten Unterauftragnehmers gegenüber dem Bieter,
- Eigenerklärung Berufshaftpflichtversicherung,
- Hinweisblatt „Voraussetzungen an den Rechnungsversand kubus IT neu“

2. Rahmenbedingungen

2.1 Vertragslaufzeit und Verlängerung

Siehe *18. Laufzeit und Kündigung der Rahmenvereinbarung und von Einzelaufträgen des Rahmenvereinbarung*

2.2 Preise, Preistransparenz und Rechnungslegung

- (1) Mit dem Angebot reicht der Bieter die Urkalkulation in einer passwortgeschützten Datei ein. Das Passwort für die Datei teilt der Bieter im Falle der beabsichtigten Zuschlagserteilung mit.
- (2) Der Auftraggeber verwendet das Passwort nur in den Fällen, in denen eine Preiserhöhung aus seiner Sicht nicht ausreichend begründet und/oder dargelegt wurde.
- (3) Die Urkalkulation und das Passwort behandelt der Auftraggeber als Betriebs- und Geschäftsgeheimnis des Auftragnehmers.
- (4) Die Urkalkulation muss für jedes angebotene Produkt mindestens folgende Angaben enthalten:
 1. Produktfamilie,
 2. Produktbezeichnung,
 3. SKU / Herstellerartikelnummer,
 4. Lizenztyp und Lizenzmetrik,
 5. Laufzeit,
 6. Währung der Beschaffungspreise,
 7. zugrunde gelegter Wechselkurs einschließlich Quelle und Stichtag,
 8. Einkaufspreis bzw. Bezugspreis des Auftragnehmers beim Hersteller, Distributor oder sonstigen Vorlieferanten,
 9. etwaige Hersteller-, Distributor-, Projekt-, Mengen-, Aktions- oder Sonderrabatte,
 10. etwaige sonstige preisbildende Faktoren,
 11. vom Auftragnehmer kalkulierter Aufschlag, Rabatt, Abschlag, Marge oder sonstiger Kalkulationsbestandteil, jeweils gesondert in Prozent und, soweit möglich, in Euro,
 12. daraus abgeleiteter Netto-Endpreis für den Auftraggeber.
- (5) Der Auftragnehmer hat die Urkalkulation so auszugestalten, dass der Auftraggeber die Bildung des angebotenen Endpreises sachlich und rechnerisch nachvollziehen kann. Nicht offengelegte Preisbestandteile können später nicht zur Begründung einer Preiserhöhung herangezogen werden.
- (6) Eine mehr als 5%ige Preiserhöhung während der Vertragslaufzeit ist nur zulässig, soweit sie auf einer nachweisbaren Änderung externer preisbildender Faktoren beruht, insbesondere auf einer Änderung der Herstellerpreise, Distributorpreise oder des zugrunde zu legenden Wechselkurses.
- (7) Der Auftragnehmer hat jede Preiserhöhung unter Vorlage einer aktualisierten Urkalkulation nachvollziehbar darzulegen. Die aktualisierte Urkalkulation muss die bisherige Kalkulation, die geänderten preisbildenden Faktoren und die daraus resultierende Preisänderung produktbezogen gegenüberstellen.
- (8) Der Auftragnehmer ist nicht berechtigt, anlässlich einer Preiserhöhung des Herstellers, Distributors oder sonstigen Vorlieferanten seine in der Urkalkulation ausgewiesene Marge, seinen Aufschlag, seinen Abschlag, seinen Rabatt, seine Kalkulationsmethodik oder sonstige eigene Preisbestandteile zu Lasten des Auftraggebers zu verändern. Insbesondere darf eine Erhöhung von Hersteller- oder Distributorpreisen nur in dem Umfang an den Auftraggeber weitergegeben werden, in dem sie sich bei unveränderter Anwendung der in der Urkalkulation offengelegten Kalkulationssystematik auf den Endpreis auswirkt.

- (9) Soweit die Urkalkulation einen prozentualen Aufschlag oder eine prozentuale Marge des Auftragnehmers ausweist, bleibt dieser Prozentsatz während der Vertragslaufzeit unverändert. Soweit die Urkalkulation einen absoluten Aufschlag oder sonstigen festen Kalkulationsbetrag ausweist, bleibt dieser Betrag während der Vertragslaufzeit unverändert. Eine Umstellung zwischen prozentualer und absoluter Kalkulation ist ausgeschlossen, sofern der Auftraggeber dem nicht ausdrücklich in Textform zustimmt.
- (10) Preiserhöhungen werden nur wirksam, wenn der Auftragnehmer sie dem Auftraggeber mindestens 90 Kalendertage vor ihrem beabsichtigten Wirksamwerden in Textform ankündigt und die erforderlichen Nachweise vollständig vorlegt. Bis zur vollständigen und prüffähigen Vorlage der aktualisierten Urkalkulation gelten die zuletzt wirksam vereinbarten Preise fort.
- (11) Preissenkungen bei Herstellerpreisen, Distributorpreisen, Wechselkursen oder sonstigen preisbildenden Faktoren sind nach derselben Kalkulationssystematik unverzüglich und vollständig an den Auftraggeber weiterzugeben. Der Auftragnehmer informiert den Auftraggeber hierüber unverzüglich und stellt eine entsprechend aktualisierte Urkalkulation bereit.
- (12) Der Auftraggeber ist berechtigt, die vorgelegte Urkalkulation und spätere Preisänderungen rechnerisch und sachlich zu prüfen. Bestehen begründete Zweifel an der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben, hat der Auftragnehmer auf Verlangen des Auftraggebers geeignete Nachweise vorzulegen, insbesondere Hersteller-, Distributor- oder Vorlieferantennachweise, soweit dem keine zwingenden gesetzlichen Geheimhaltungsgründe entgegenstehen. Vertraulichkeitsinteressen des Auftragnehmers bleiben gewahrt; sie entbinden den Auftragnehmer jedoch nicht von der Pflicht, die Preisbildung gegenüber dem Auftraggeber prüffähig darzulegen.
- (13) Eine Preiserhöhung, die nicht nach Maßgabe dieser Regelung nachgewiesen und berechnet wurde, ist unwirksam und begründet keine Zahlungspflicht des Auftraggebers.
- (14) Die in der Urkalkulation offengelegte Kalkulationssystematik gilt als wesentliche Grundlage der Preiswertung und darf während der Vertragslaufzeit nicht zum Nachteil des Auftraggebers geändert werden.

2.3 Vergütung

Der Auftraggeber vergütet Leistungen gemäß Preisblatt.

Der Auftragnehmer hat seine Leistung nach ihrer Erfüllung nachprüfbar unter gesondertem Ausweis der Mehrwertsteuer abzurechnen. Es gilt der zum Zeitpunkt der Leistungserbringung gültige gesetzliche Mehrwertsteuersatz. Er hat dazu Rechnungen übersichtlich aufzustellen und die in den Dokumenten (Preisblatt, Leistungsbeschreibung und Vertragsbestandteilen) enthaltenen Bezeichnungen zu verwenden.

Bei erstattungsfähigen Kosten Dritter ist die Kopie der Originalrechnung beizufügen. Diese ist 30 Tage nach Eingang einer prüffähigen Rechnung zur Zahlung fällig. Die Fälligkeit der Zahlung setzt eine prüffähige Rechnung voraus.

Der Auftragnehmer erstellt je Bestellung, eine Rechnung, die mindestens folgende Angaben enthält:

- Vertragsbeginn und -ende
- Lieferadresse und Auftraggeber Name
- Kundennummer
- Rahmenvertrags- und Abrufnummer des Auftraggebers
- ggf. Beitrittsnummer
- Produktbezeichnung
- Lizenztyp
- Laufzeit
- Lizenzmetrik
- SKU (Hersteller Artikelnummer)
- Anzahl Lizenzen
- ggf. Liefer-/Bereitstellungsdatum
- Einzelpreis pro Produkt netto
- Gesamtsumme netto
- Umsatzsteuer
- Gesamtsumme brutto

Die Rechnung gilt gegenüber Adobe als Lizenznachweis.

Die so gestellte Rechnung ist auf die vom Auftraggeber vorgegebene Bestellnummer zu referenzieren und wird 30 Tage nach Erhalt zur Zahlung fällig.

Die Rechnung ist elektronisch an den Auftraggeber an das E-Mail-Postfach:

rechnungen@kubus-it.de

zu versenden. Dabei ist **pro E-Mail nur eine Rechnung inclusive aller Anlagen** anzuhängen. Separate Anhänge werden nicht ausgelesen. Das Postfach wird ausschließlich maschinell bearbeitet. Ein Herunterladen von Anlagen durch den Auftraggeber kann nicht erfolgen.

Bei Mahnungen und Kommunikation mit der Buchhaltung ist folgendes E-Mail-Postfach zu verwenden:

Kreditorenbuchhaltung@kubus-it.de

Die Rechnungsanschrift lautet:

kubus IT eGbR
Bereich R-UNS-CF
Carl-Wery-Straße 28
81739 München

Weitere Voraussetzungen an die elektronische Rechnungslegung sind dem Hinweisblatt „**Voraussetzungen an den elektronischen Rechnungsversand**“ zu entnehmen.

3. Einzelaufträge

3.1 Allgemein

Der konkrete Leistungsbeginn erfolgt in Absprache zwischen dem Leistungserbringer und dem Auftraggeber.

Die im Preisblatt genannten Volumina dienen nur der Preiswertung und sind insoweit nur hypothetisch. Sie begründen keine Abnahmeverpflichtung und stellen auch keine Höchstabnahmemenge dar.

3.2 Abrufe

Die Laufzeit des Einzelabrufes kann die Laufzeit der Rahmenvereinbarung übersteigen. Die Regelungen der Rahmenvereinbarung wirken insofern so lange fort.

3.3 Beauftragung

Einzelaufträge (auch größerer Kontingente) werden per E-Mail an die vom Bieter zu benennende Adresse geschickt.

Diese Bestellung enthält Informationen zum Bestellumfang, sowie die Vertrags- und SAP-Nummer.

3.4 Bestätigung des Auftrags

Der Eingang des Einzelauftrags ist mit einer Antwort-E-Mail auf die Bestell-E-Mail innerhalb von 3 Werktagen zu bestätigen, wobei der Auftragnehmer prüft, ob durch die Bestellung die vereinbarte Obergrenze überschritten wird. Würde durch einen Einzelauftrag eine Höchstmenge bzw. der Höchstwert der Rahmenvereinbarung überschritten, wird der Auftragnehmer den Auftraggeber darauf hinweisen und den Einzelauftrag nicht ohne Freigabe des Auftraggebers annehmen/bestätigen.

4. Allgemeine Pflichten des Auftragnehmers im Rahmen von Lieferungen

4.1 Die Lieferung von Software erfolgt durch Download.

4.2 Lieferfrist

Die Lieferung muss spätestens 1 Woche nach Erteilung des Einzelauftrags, in der unter [4.1](#) vereinbarten Form zu den Geschäftszeiten des Bezugsberechtigten erfolgen, soweit nichts anderes im Einzelauftrag vereinbart ist. Eine kürzere Frist kann einvernehmlich vereinbart werden.

4.3 Verzögerung der geplanten Lieferung

Erkennt der Auftragnehmer, dass er eine Lieferfrist nicht einhalten kann, so hat er dem Auftraggeber die Gründe für die Verzögerung unverzüglich in Textform mitzuteilen. Etwaige Ansprüche des Auftraggebers aus der nicht fristgemäßen Lieferung bleiben unberührt.

4.4 Teillieferungen

Teillieferungen sind ausgeschlossen, soweit nicht anders vereinbart wird.