

## Sponsoringbedingungen für Banken im VR-Verbund, gültig für Filial- und Regionskonzept



### Präambel

Die mySPOT marketing GmbH betreibt das WLAN-Hotspot-Netzwerk „#free.wifi.plus“, das dafür vorgesehen ist, Banken im VR-Verbund nach Installation einen Mehrwert für sich, aber auch für deren Kundschaft zu ermöglichen. WLAN-Nutzer erhalten über installierte Hardware kostenlosen, passwortfreien Zugang zum Internet unter Anwendung der gesetzlichen Auflagen zu Jugend- und Datenschutz, unterstützt durch ein Smartlist-Verfahren. Das Netzwerk „#free.wifi.plus“ ermöglicht zudem eine Nutzung von Marketingmaßnahmen und zugehöriger Auswertungen.

### 1) Einordnung der Bedingungen und Vertragspartner

Die mySPOT unterscheidet zweierlei Bedingungen. Zum einen diese Sponsoringbedingungen, die mit dem jeweiligen Sponsor als Vertragspartner vereinbart werden, zum anderen die Kooperations- und Nutzungsbedingungen gesponserter Standorte inkl. Standorte des Sponsors, die mySpot mit dem jeweiligen Standortbetreiber direkt vereinbart.

Vertragspartner sind die mySpot marketing GmbH („mySpot“) sowie eine Bank („Sponsor“).

### 2) Vertragsgegenstand

2.1 Vertragsgegenstand ist der Erwerb und die Erlaubnis erworbene Lizenzen an eigenen und fremden Standorten (Standorte Dritter) zuzuweisen. mySPOT unterstützt den Sponsor bei dem Rollout der erworbenen Lizenzen an allen Standorten. Wenn der Sponsor ausschließlich eigene Filialen ausstatten möchte, unterstützt mySpot die Installation (en) per Telefon und/ oder per Internet. Eine Installation seitens mySpot vor Ort erfolgt nur in Ausnahmefällen, wobei Stundensätze und Kilometerpauschalen siehe Punkt 5.2.1 und 5.2.2. in Rechnung gestellt werden.

2.2 Der Aufbau eines #free.wifi.plus-Hotspots Netzes in einer Region ist die Basis für eine neue, digitale Kommunikationsplattform, welche Kommunikationswege vereinfacht sowie zeitgemäße und zielgruppenorientierte Marketingkanäle erschließt.

### 3) Nutzungsrecht, Leistungen Sponsor

3.1 Der Sponsor benennt einen Projektleiter, der Ansprechpartner der mySpot ist.

3.2 Der Sponsor erhält von mySpot einen Portal-Zugang, um alle Leistungen dieses Vertrags wahrnehmen zu können.

3.3 Der Sponsor erhält das Recht erworbene Lizenzen in seinem Marktgebiet einzusetzen. Als Marktgebiet des Sponsors gelten alle zugehörigen Städte und Gemeinden der Region, in welchen der Sponsor zum Zeitpunkt der Beauftragung Filialen/Geschäftstellen betreibt. Das Marktgebiet kann nachträglich zu den bekannten Konditionen vergrößert werden, wenn dort nicht schon ein anderer Sponsoringvertrag der jeweiligen Branche besteht.

3.4 Die erworbenen Lizenzen sollten in der Regel auf 3 Phasen verteilt werden, um den Rollout erfolgreich zu gestalten.

Phase 1: Standorte des Sponsors

Phase 2: Multiplikator-Standorte: (Standorte Dritter, welche organisiert sind und weitere Entscheidungsträger Einfluss darauf haben)

Phase 3: Freie Standorte im Marktgebiet

#### 3.5 Phasen

3.5.1 Phase 1 / Anlage der eigenen Filialen, die mit dem „#free.wifi.plus“ ausgestattet werden sollen, zeitnah nach Vertragsabschluss. Die mySPOT kann bei der eventuellen Einrichtung von neuen DSL-Anschlüssen, sowie bei Gestaltung eines "Pressetermins" unterstützen. Dieser kann zur Förderung des digitalen Images des Sponsors mit dem Thema Digitalisierung der Region beitragen. (gilt nicht für einen Sponsor, der ausschließlich eigene Filialen ausstattet)

3.5.2 Phase 2 / Ansprache von Multiplikator-Standorten, die in der Region durch die Einführung und Unterstützung des „free.wifi.plus“ einen positiven und beschleunigenden Einfluss haben können. Hierzu zählen: Verbund von Einzelhändlern, Stadtmarketing, Bürgermeister, Werbegemeinschaften, Presse etc.. Ein Mitarbeiter der mySPOT kann bei der Ansprache oder Terminen gern unterstützen. Auch kann die mySpot bei der Auswahl und schließlich der Anlage dieser Standorte im mySpot System unterstützen bzw. diese eigenständig dem System zuführen.

3.5.3 Phase 3 / Auch bei der Ansprache freier Standorte unterstützt die mySpot gern. Dies geschieht durch die Erstellung einer Kandidatenliste, die mit dem Sponsor besprochen wird. Standorte können von dem Sponsor direkt, zusammen mit einem Mitarbeiter der mySpot oder auch, nach einer Empfehlung seitens des Sponsors, direkt von einem Mitarbeiter der mySpot angesprochen werden. Das fundierte Wissen und die Erfahrung in der Potentialbewertung von Standorten der mySpot sollte hier eingesetzt werden.

Resultat: Sind die drei Phasen abgeschlossen und alle erworbenen Lizenzen in Verwendung, kann der Sponsor das volle Marketingpotential des Systems free.wifi.plus ausschöpfen.

Link für die Anlage von potentiellen Standorten: <http://portal.myspotmarketing.com/clientlocations>

3.6 Der Sponsor erhält das Recht, innerhalb seines Marktgebietes, Einsicht in standortbezogene und standortübergreifende Daten zu nehmen und Auswertungen und Statistiken über aktuelle WLAN-Nutzung einzusehen.. Erfasst werden im #free.wifi.plus-Netzwerk die Mac-Adresse des benutzten Endgerätes, die Zeit und der Ort der Einbuchung in das WLAN sowie die Zeit der Ausbuchung. Weiterhin die Art des Endgerätes, das verwendete Betriebssystem und der verwendete Browser. Eine Verknüpfung mit weitergehenden personenbezogenen Daten nimmt mySpot weder vor, noch wird die dafür notwendige Technik zur Verfügung gestellt.

3.7 Der Sponsor erhält ein digitales Sponsor-Branding im Login-Bildschirm bei allen aktiven Standort-Lizenzen.

3.8 Der Sponsor kann für die Ansprache potentieller Standorte eine Mustervorlage für die Kommunikation erstellen. Bei der Erstellung unterstützt mySpot gerne. Auch stellt mySpot auf Wunsch eine Musterformulierung für eine Mailingaktion zur Verfügung.

3.9 Wünscht der Sponsor die Ansprache potentieller Standorte durch die mySPOT in seinem Namen, überträgt er das Recht dazu bereits jetzt an die mySpot. Die Ansprache richtet sich an den rechtlichen Betreiber des Standortes und kann sowohl schriftlich, per Mail, telefonisch als auch persönlich erfolgen.

3.10 Der Sponsor gibt das Einverständnis, dass die mySPOT ohne weitere Abstimmung bis zu 20% der Standorte mit technischen Hardwarezusatzleistungen (s.u. Ziffer 7.3) ausstatten kann, wenn lokale Bedingungen es erfordern.

3.11 Gesponserte Standorte können mit einem digitalen Branding des Sponsors belegt werden.

3.11.1 Das digitale Branding kann vom Sponsor publiziert und in Hinblick auf Views und Klicks ausgewertet werden. Es gelten die AGB für das Werbegeschäft an WLAN-Hotspots sowie die Hinweise zu Rechten an Bildern und Grafiken.

Link: <http://portal.myspotmarketing.com/order/adcampaign>

3.11.2 Standorte können mit einem #free.wifi.plus-Türaufkleber und ev. Tischaufsteller ausgestattet werden. Das Logo des Sponsors soll in das Layout integriert werden. Für die Einbindung muss eine druckfähige Datei des gewünschten Logos an die mySPOT bzw. einer Agentur übermittelt werden. Die Berechnung von Layout und Druckkosten erfolgt separat.

3.12 Der Sponsor hat das Recht bereits aktive Standort-Lizenzen einem anderen Standort zuzuweisen. Die Kosten hierfür sind der Preisliste zu entnehmen.

3.13 Der Sponsor erhält das Recht innerhalb des #free.wifi.plus-Netzwerks Werbekampagnen zu buchen, zu realisieren und Erfolgsauswertungen einzusehen. Hierdurch entstehen weitere Kosten. <http://portal.myspotmarketing.com/order/adcampaign>

3.14 Der Sponsor hat das Recht auf Branchenexklusivität innerhalb seines Marktgebietes. Der Sponsor kann jedoch Sponsoren aus der selben Branche akzeptieren. Die mySPOT kann Sponsoren aus anderen Branchen einbinden. Diese Exklusivitätsklausel gilt maximal für eine Laufzeit von 5 Jahren nach Vertragslaufzeitbeginn..

3.15 Hat ein Vertragspartner für eine Region eine Filiale innerhalb einer Region eines anderen Vertragspartners der mySPOT und es entsteht hierdurch ein Interessenkonflikt der sich aus diesem Sponsoringvertrag begründet, obliegt es nicht der mySPOT diesen Konflikt zu lösen. Beide betroffenen Vertragspartner sind angehalten, in beiderseitigem Einvernehmen, eine Lösung herbeizuführen und diese an die mySPOT zu kommunizieren. Die mySPOT kann hier unterstützend tätig sein.

#### **4) Leistungen, Pflichten mySPOT**

4.2 Die mySPOT verpflichtet sich über alle bekannt gewordenen oder bekannt werdenden betrieblichen Angelegenheiten des Vertragspartners während der Vertragslaufzeit und darüber hinaus strengstes Stillschweigen zu bewahren.

4.3 Die mySPOT verpflichtet sich, ihr übergebene Betriebsunterlagen sorgfältig aufzubewahren, vor Einsichtnahme Dritter zu schützen und auf Verlangen nach Ende des Vertrags an den Sponsor zurückzugeben. Weiterhin verpflichtet sich die mySPOT Informationen nur mit Einwilligung des Vertragspartners an Dritte weiterzugeben.

4.4 Die mySPOT verpflichtet sich, die Regelungen des Bankgeheimnisses sowie des Bundesdatenschutzgesetzes anzuerkennen und diesen während der Vertragslaufzeit entsprechend nachzukommen, soweit Kenntnisse erlangt werden, die in den Schutzzweck der Gesetze und Regelungen fallen.

4.5 Die mySPOT ermöglicht die Ausstattung und die permanente Ausleuchtung von größeren Außen und Innenflächen (Markplätze, Einkaufsstrassen, Veranstaltungsorte etc.) mit "#free.wifi.plus", sofern technisch realisierbar. Da hier große Flächen abzudecken sind und evtl hohe Besucherzahlen zu erwarten sind, muss hier eine spezielle Installation vorgenommen und zusätzlich spezielle Hardware eingesetzt werden. Ein separates Angebot ist immer erforderlich. Eine Bandbreite von 16mbit/sek reicht im Regelfall nicht aus.

4.6 Eine Standort-Lizenz kann darüberhinaus mobil genutzt werden. Dazu ist der Einsatz eines LTE-Routers inklusive einer entsprechenden SIM-Karte erforderlich. Die mySPOT bietet hier als Lösung LTE (sofern am Einsatzort verfügbar) inkl. LTE-Router und SIM-Karte an (Preise sind der Preisliste zu entnehmen).

#### **5) Angebotsdetails**

5.1 Die Position System-Setup beinhaltet das Bereitstellen der Lizenzen im System, sofern gewünscht die Ansprache potentieller Standorte und deren technische Verifizierung sowie der Installation der Hardware. Die Hardware bleibt im Besitz der mySpot.

5.2 Zusätzlich in diesen Kosten enthalten, ist eine einmalige Teilnahme eines Angestellten der mySPOT an einem Termin mit dem Bürgermeister, dem Städte- bzw. Regionalmarketing, Presse und der Wirtschaftsförderung Ihrer Region. Es können gern mehrere Termine an einem Tag erfolgen.

5.2.1 Die MySpot unterstützt gern bei weiteren Terminen an anderen Tagen. Es werden dann Stundensätze in Höhe von 80€ berechnet.

5.2.2 Reisekosten werden mit 0,50 Euro/km in Rechnung gestellt.

5.3 Die Position Standort-Lizenz-Basis beinhaltet die monatlichen Lizenzkosten über eine Laufzeit von 24 Monaten. Diese Leistung umfasst den Betrieb und technischen Support eines #free.wifi.plus-Hotspots für die Vertragsdauer sowie ein umfassendes Leistungsangebot für den jeweiligen Standortbetreiber i. S. d. Kooperations- und Nutzungsbedingungen gesponsorter Standorte inkl. Standorte des Sponsors,

## 6) Ergänzung zur Aktivierung von Standort-Lizenzen

6.1 Ist der Standort erfolgreich in das #free.wifi.plus-Netzwerk eingebunden und ist das Branding des Sponsors sichtbar, gilt die Standort-Lizenz als aktiv. Für jede Aktivierung erfolgt im Gegenzug eine entsprechende Reduzierung des Lizenzkontingents. Alle bestellten Standort-Lizenzen werden ab dem 4. Monat (wenn eine Bank ausschließlich die eigenen Filialen ausstattet ab dem 2. Monat), der der Angebotsannahme folgt in Rechnung gestellt. Die Vertragslaufzeit von 24 Monaten beginnt zu diesem Zeitpunkt. Hiermit wird sichergestellt, dass alle erworbenen Lizenzen eine identische Laufzeit haben.

6.2 Beispiel: Angebotsannahme im Februar über 100 Lizenzen. Keine Monatsgebühren werden für diese Basis-Lizenzen bis einschließlich Mai berechnet, gleich wie viele Lizenzen bereits installiert wurden. Anfang Juni werden die Monatskosten für alle 100 bestellten berechnet. Eine Ausnahme besteht, wenn die Installation der Lizenzen im Einzelfall durch ein Verschulden der mySpot nicht durchgeführt werden konnte. Die betroffenen Lizenzen werden dann ab dem Monat, nach der erfolgten Installation, berechnet. Die Vertragslaufzeit beginnt auch in diesem Fall mit der ersten Berechnung der Basis-Lizenzen.

## 7) Hinweise zu Regionen und Standorten

7.1 Dem Sponsor wird empfohlen erworbene Lizenzkontingente zentral in einer Region/ Stadt einzusetzen. Ein stark dezentraler Einsatz in einer Region verringert den Effekt des gesamten Systems in der Hinsicht, als dass es das Crossmarketing erschwert und Nutzeranalysen verschleiert.

7.2 Die Ansprache eines potentiellen Standortes umfasst das Angebot, WLAN mit der Möglichkeit des Crossmarketings im gesamten Netzwerk verfügbar zu machen. Dem Standort wird zugesichert dass das System mind. für 24 Monate kostenlos durch die Kostenübernahme seitens des Sponsors betrieben wird. Für Marketing Kampagnen seitens des Sponsors und/oder der Standorte Dritter fallen separate Kosten an. Ohne Zustimmung des Sponsors werden keine Marketingangebote/ Infos in das System eingestellt, die mit Angeboten des Sponsors im Wettbewerb stehen. Der Sponsor kann mit mySpot vereinbaren einen Teil oder alle verfügbaren Marketingplätze zu übernehmen. Vgl. dazu separate Preisliste. Der Sponsor akzeptiert immer Marketingmaßnahmen von Unternehmen des VR Verbundes.

7.3 Zusatzkosten für einen Standort entstehen immer dann, wenn eine technische Hardwarezusatzleistung notwendig ist. Diese wird im Regelfall benötigt, wenn die Innen-/Verkaufsfläche über 100qm liegt und/oder eine Außenfläche und/oder mehrere Etagen vorhanden sind. Die Zusatzkosten für eine zusätzliche Abdeckung auf Basis von ca.100qm (zusätzlicher Access-Point) ergeben sich aus der Preisliste.

7.4 Die Freigabe der Internetleitung für den Endkunden erfolgt über eine von der mySPOT zentral gepflegte Smartlist. Diese unterstützt den Jugend und Datenschutz.

## 8) Rechnungsstellung

8.1 Alle Rechnungen, die sich aus diesem Vertrag ergeben, haben ein Zahlungsziel von 10 Tagen ohne Abzug. Alle monatlich anfallende Gebühren werden jeweils 3 Monate im Voraus berechnet.

8.2 Die Rechnungsstellung System Set-Up erfolgt in den ersten Tagen nach Annahme des Angebots.

8.3 Eventuelle Zusatz- und Upgradekosten werden immer mit Beginn des Folgemonats der Inbetriebnahme in Rechnung gestellt. Wenn hier laufende Monatskosten enthalten sind, so gilt immer die Vertragslaufzeit der Basis- Lizenzen.

## 9) Lizenznachkauf

9.1 Entschließt sich ein Sponsor zum Kauf von weiteren Lizenzen, so findet immer der initial geschlossene Sponsoringvertrag (Annahme des ersten Angebots) Anwendung und es gelten die darin vereinbarten Preise. Eine Beauftragung zum Nachkauf von Lizenzen hat immer schriftlich an die mySPOT zu erfolgen. Das Kontingent an Lizenzen wird dementsprechend im System erhöht. Das Mindestvolumen für einen Lizenznachkauf liegt bei 15 Lizenzen, wenn der Sponsor ein Filialen- und Regionskonzept unterstützt. Setzt ein Sponsor das „#free.wifi.plus“ System ausschließlich in den eigenen Filialen ein, können auch einzelne Lizenzen nachgekauft werden.

9.1 Im Fall des Einsatzes im Filialen - und Regionskonzept werden alle nachgekauften Lizenzen ab dem 4.Monat, der der Beauftragung folgt, in Rechnung gestellt. Die Vertragslaufzeit von 24 Monaten beginnt zu diesem Zeitpunkt für alle Lizenzen erneut, um eine einheitliche Abrechnung des gesamten Netzes zu gewährleisten.

9.2 Im Fall des ausschließlichen Einsatzes in den eigenen Filialen werden alle nachgekauften Lizenzen ab dem zweiten Monat, der der Beauftragung folgt, in Rechnung gestellt. Die Vertragslaufzeit von 24 Monaten beginnt zu diesem Zeitpunkt erneut, um eine einheitliche Abrechnung des gesamten Netzes zu gewährleisten.

## 10) Leistungs- und Preisänderungen

10.1 Die mySPOT ist zu Änderungen im Vertragswerk oder sonstiger Bedingungen berechtigt und verpflichtet. Die mySPOT wird diese Änderungen nur aus triftigem Grund durchführen, insbesondere auf Grund neuer technischer Entwicklungen, Änderungen in der Rechtsprechung oder sonstigen gleichwertigen Gründen. Wird durch diese Änderungen das vertragliche Gleichgewicht zwischen den Vertragsparteien erheblich gestört, so unterbleibt die Änderung, sofern nicht gesetzlich oder rechtlich vorgeschrieben.

10.1 Die mySPOT ist darüber hinaus berechtigt, die jeweiligen Preise einmal im Jahr an sich verändernde Marktbedingungen, anzupassen. Eine eventuelle Anpassung findet keinesfalls innerhalb der ersten 24 Monate eines jeweiligen Sponsoringvertrags statt. Sollte die Preisanpassung jeweils > 7% betragen, hat der Sponsor ein Sonderkündigungsrecht. Die Kündigungsfrist ist in diesem Fall auf 3 Mona-

te zum Monatsende reduziert. Während dieser Laufzeit kann maximal eine Preiserhöhung von 3% seitens mySpot erhoben werden. Eine Anpassung der MwSt wird immer entsprechend berechnet.

#### **11) Vertragslaufzeit und Kündigung**

11.1 Die Mindest-Vertragslaufzeit beträgt 24 Monate. Die Laufzeit beginnt mit der Berechnung aller bestellten Lizenzen. siehe Punkt 6.1, 9.1, 9.2. Der Vertrag kann von beiden Parteien ohne Angabe von Gründen mit einer Frist von 6 Monaten zum Ende der Laufzeit gekündigt werden. Wird der Vertrag nicht gekündigt, verlängert er sich automatisch um weitere 24 Monate.

11.2 Wird der Vertrag gekündigt, werden automatisch auch alle darin enthaltenen Standort-Lizenzen gekündigt.

11.3 Wenn sowohl das Filial- und Regionskonzept betrieben wird, kann es jeweils separat gekündigt werden.

11.4 Die Kündigung dieses Vertrages bedarf der Schriftform.

#### **12) Salvatorische Klausel**

Sollten einzelne Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam oder undurchführbar sein oder nach Vertragsschluss unwirksam oder undurchführbar werden, bleibt davon die Wirksamkeit des Vertrages im Übrigen unberührt. An die Stelle der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmung soll diejenige wirksame und durchführbare Regelung treten, deren Wirkungen der wirtschaftlichen Zielsetzung am nächsten kommen, die die Vertragsparteien mit der unwirksamen bzw. undurchführbaren Bestimmung verfolgt haben. Die vorstehenden Bestimmungen gelten entsprechend für den Fall, dass sich der Vertrag als lückenhaft erweist.