MoU - Memorandum of Understanding

Vorlage einer Absichtserklärung für den Vorschlag einer Zusammenarbeit im Bereich „Regenerative Blockchain Agriculture“ und „Monetarisierung von Ökosystem Services“. Die Vorlage wird im Downloadbereich von www.tshn.at zur Verfügung gestellt und dient zur Erleichterung und Beschleunigung von Anfragen, Anfangs- und Vorbereitungsgesprächen.

1 Präambel

Dieses **Memorandum of Understanding** (MoU) bildet die Grundlage für Gespräche über eine angestrebte **partnerschaftliche Zusammenarbeit** zwischen **TSHN F&E** und einem oder mehreren Partnern (z. B. Institute von Universitäten, Fachhochschulen, Unternehmen, Landwirte, Verbände, Initiativen).

Die Parteien werden in den Gesprächen Verhandlungen darüber führen, wie die Kooperation der Partner im The Soil Health Network bzw. der TSHN F&E GmbH ausgestaltet wird. **Ziel dieser Verhandlungen** ist es, klare Kriterien, Rechte und Pflichten der Partner zu definieren, um eine vertrauensvolle und effektive Zusammenarbeit zu gewährleisten. Die Ergebnisse dieser Verhandlungen sind die Grundlage des angestrebten Kooperationsvertrags.

Grundlegende Ziele des TSHN Kooperationsprogrammes sind der Aufbau und die Stärkung von „The Soil Health Network“ (TSHN), der laufende Ausbau der Wissens- und Produktbasis von TSHN F&E, die gemeinsame Durchführung von Projekten, die theoretische und praktische Aufarbeitung innovativer Themenfelder und langfristig tragfähige Kooperationsstrukturen zu etablieren.

Dabei sollen unter anderem die **Themen** Bodengesundheit, moderne Landwirtschaftsmethoden, der Einsatz von Blockchain, AI und weiteren innovativen Technologien, die Monetarisierung von Ökosystem Services sowie die Integration der wichtigsten Stakeholder in ein zukunftsweisendes Kommunikationssystem **wissenschaftlich fundiert**, praxisnah erarbeitet und in die **Produktentwicklung** übergeführt werden.

2 Die Parteien und Partner

Die Parteien dieser Vereinbarung („Parteien“) sind die TSHN Bodengesundheits- und Entwicklungsgesellschaft mbH („TSHN F&E“) und ein oder mehrere potenzielle Kooperationspartner („Partner“). Partner können die Rollen von **Fachpartner** für F&E, **Geschäftspartner** für Produktentwicklung, Produktion und Lieferungen, **Vertriebspartner** und/oder **Finanzierungspartner** der TSHN F&E und/ oder der Community von The Soil Health Network („TSHN“) einnehmen. Für Landwirte in ihrer Rolle als Landwirt wird eine spezielle Vereinbarung angewendet. Eine Partei bzw. ein Partner kann auch mehrere Rollen einnehmen.

2.1 Partei 1: TSHN F&E

Im Vereinbarungstext als TSHN oder TSHN F&E bezeichnet.

TSHN Bodengesundheits- und Entwicklungsgesellschaft mbH
Talstraße 23
A-5280 Braunau am Inn

Österreich
FN: 647912 m

Vertreten durch:
Mag. Christoph Feichtenschlager, geschäftsführender Gesellschafter

Die **TSHN Bodengesundheits- und Entwicklungsgesellschaft mbH (TSHN F&E)** ist die Trägerin von Entwicklungsprojekten für „The Soil Health Network“, das heute von TSHN F&E repräsentiert und in Zukunft rechtlich eigenständig gegründet werden wird.

Der **Gegenstand des Unternehmens** ist die angewandte Forschung und Entwicklung von Methoden und Technologien für die Beprobung, Analyse und Regeneration von land- und forstwirtschaftlichen Böden, deren Anwendung und Lizensierung an Dritte und die Entwicklung und der Betrieb von Methoden und Technologien zur Monetarisierung land- und forstwirtschaftlicher Leistungen im Bereich der Ökosystem-Services.

Grundsätzlich übernimmt TSHN F&E insbesondere Aufgaben der Koordination, der Finanzierung, der Öffentlichkeitsarbeit und die Aktivierung der TSHN Community zur Umsetzung von Projekten der angewandten Forschung und Entwicklung und Überführung in die marktorientierte Innovations- und Markteintrittsphase.

2.2 Partei 2: (Firma oder Namen eintragen)

Im Vereinbarungstext als „Partner“ bezeichnet.

(anstatt der Feldbezeichung die entsprechenden Informationen eingeben; Einpersonenunternehmen Titel, Vorname, Name, Titel; Unternehmen: Firma und Gesellschaftsform; vertreten durch: nur bei Gesellschaften und Mehrpersonenunternehmen)

Firma oder Name
Straße
PLZ Ort
Land
Firmenbuchnummer:

Vertreten durch:
Name, Funktion

(hier eine Kurzschilderung des Unternehmenszweckes und der für eine Zusammenarbeit wesentlichen Ziele einfügen)

2.3 In welcher primären Rolle sieht sich der Partner?

Die hier angeführten „klassischen“ Rollen sind in ihrer vollen Breite zu verstehen. Nähere Spezifikationen werden weiter unten im Text getroffen.

Zutreffendes vom Partner ankreuzen

- ☐ Zertifikate Käufer und/oder Off-Setter
- ☐ Zertifizierungskunde (Regenerativer Leuchtturm)

- ☐ Wissenschaft und Forschung
- ☐ Entwicklung und Ingenieurwesen
- ☐ Marketing und Produktentwicklung
- ☐ Vertrieb und Akquisition
- ☐ Finanzierung und Investment
- ☐ Werbepartner und Sponsor
- ☐ Projekt- und Programmmanagement
- ☐ Geschäfts- und Handelspartner
- ☐ Lieferant und Produzent
- ☐ Kunde bzw. Käufer von Produkten oder Dienstleistungen
- ☐ Softwarelieferant und -programmierer
- ☐ Berater und Ausbilder
- ☐ ...

(hier eine Kurzschilderung der für eine Zusammenarbeit hier nicht angeführten oder zusätzlich zu spezifizierenden Rolle einfügen)

3 Geltungsbereich und Vorbereitungsphase

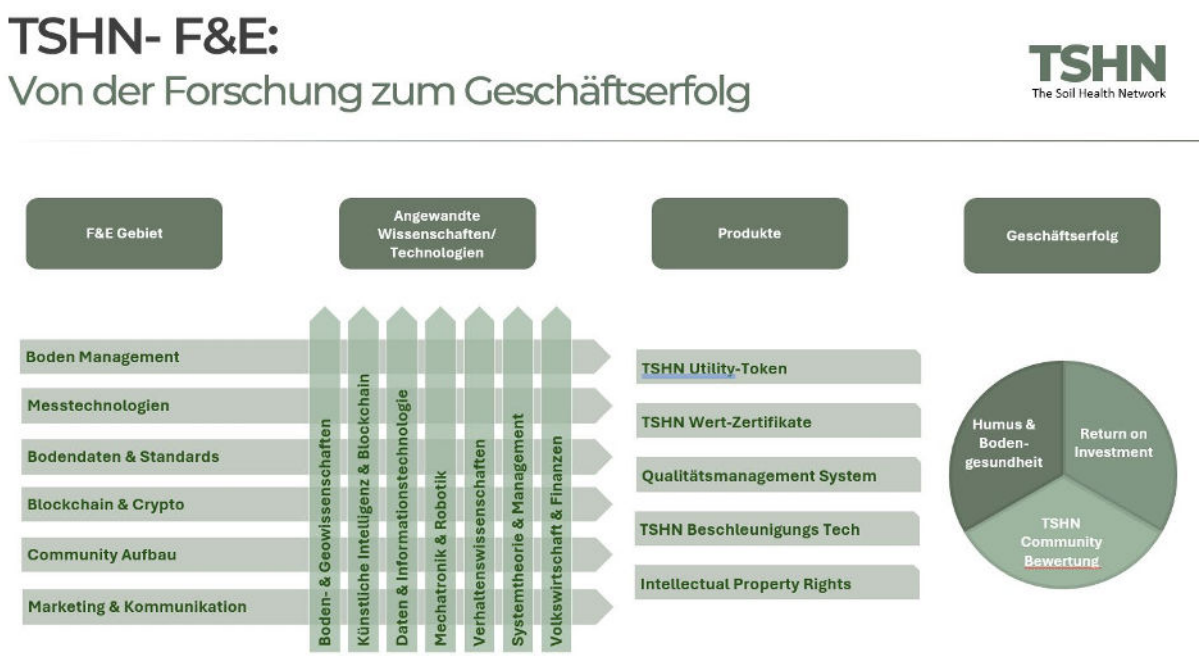
Dieses MoU gilt für die **Vertragsvorbereitungsphase** bis zur Unterzeichnung eines späteren, detaillierten und rechtsverbindlichen Vertriebs-, Finanzierungs-, Kooperations- und/oder Mitgliedschaftsvertrags. In dieser Phase verpflichten sich die Parteien dazu, gemeinsam:

- **Ziele zu definieren:** Festlegung und Konkretisierung der gemeinsamen Kooperationsziele.
- **Rahmenbedingungen zu erarbeiten:** Entwicklung erster Grundsätze zur Projektkoordination, Aufgabenverteilung, Finanzierung, Kommunikation sowie zur Festlegung von Rollen und Verantwortlichkeiten.
- **Inhalte der Zusammenarbeit zu beschreiben:** Identifizierung, Planung und Ausarbeitung konkreter Projekte, langfristiger Kooperationsvorhaben oder Finanzierungsprogramme.

Die Vertragsvorbereitungsphase bis zur Vertragsunterzeichnung soll nicht länger als drei Monate dauern. Die ideale Dauer ist 4 Wochen für den Inhalt und 4 Wochen für die rechtliche Ausgestaltung des Vertrages, also insgesamt zwei Monate ab Unterzeichnung des MoU.

4 Zielsetzungen der Zusammenarbeit

Die Parteien wollen gemäß ihrer eigenen Stärken und Ausrichtung ihren Beitrag zum erfolgreichen Auf- und Ausbau des TSHN leisten. Einen Überblick über die Bereiche, Möglichkeiten und Aufgaben zeigt folgende Grafik:



Die Parteien dieses MoU beabsichtigen in den Vorgesprächen, den Rahmen der Zusammenarbeit zu entwickeln und folgende Themenbereiche für eine vertragliche Übereinkunft ins Auge zu fassen:

4.1 Generische Themenkluster:

Alle Tätigkeiten und Kooperationsvorhaben stellen die Steigerung von **Bodengesundheit, Lebensmittelqualität** und die Verwirklichung der **Kreislaufwirtschaft** in den Mittelpunkt ihrer Beiträge.

Die Partei will insbesondere in folgendem Bereich in den folgenden Bereichen zum Unternehmensgegenstand von TSHN beitragen:

Zutreffendes vom Partner ankreuzen

- ☐ **Wissenschaftliche und praktische Grundlagen zu erarbeiten:** Theoretische Fundierung und praxisorientierte Untermauerung von Annahmen, Erkenntnissen und Lösungen.
- ☐ **Innovative Technologien aus unterschiedlichen Fachbereichen zu integrieren:** Testen und Aufnahme von bereits existierenden, aber noch nicht weit verbreiteten Produkten, Technologien und Methoden, die ihren Beitrag zu TSHN leisten können.
- ☐ **Projekte zu initiieren:** Durchführung eines konkreten gemeinsamen Projektes im Rahmen der TSHN Zielsetzungen mit Kostenteilung und/oder Förderung bzw. Finanzierung von Dritten.
- ☐ **Ökosystem Services zu monetarisieren:** Entwicklung von Modellen und Strategien zur nachhaltigen Nutzung und Wertschöpfung von Ökosystemleistungen.

- ☐ **Produktentwicklung zu betreiben:** Umsetzung von F&E Ergebnissen in verkaufbare und vom Markt akzeptierbare Produkte und Dienstleistungen mit dem Ziel des optimalen Kundennutzens und bester Ergonomie.
- ☐ **Stakeholder einzubinden:** Aufnahme in das Community Building System „Soil Heroes“ und Erweiterung der Mitglieder durch Aktivierung des Netzwerkes des Vertragspartners
- ☐ **Vertriebs- und Marketingaktivitäten zu bündeln**: wobei Produkte und Dienstleistungen der Vereinbarungspartner im jeweiligen Produktportfolio des anderen entweder als Marken- oder White Label Produkt geführt wird.
- ☐ **Einzelne Projekte und Produkte zu finanzieren:** durch Sponsorship, Marketingprogramme, Projektzuschüsse etc. durch den Fach- oder Finanzierungspartner
- ☐ **TSHN F&E zu finanzieren:** durch den Vorkauf von Token (SAFT), Vorkauf von Zertifikaten (SAFC), Vorkauf von Anteilen (SAFE) oder nachrangige Darlehen (SAL) durch den Finanzierungspartner
- ☐ **Zulassungs- und Zertifizierungsvorhaben umzusetzen**: durch die gegenseitige Unterstützung im Rahmen nationaler oder europäischer Regelungen wird die Effizienz und Effektivität gesteigert. Darunter fällt auch die allgemeine rechtliche Unterstützung.
- ☐ **IP zu erarbeiten und zu sichern**: Ergebnisse von gemeinsamen Projekten sollen auf IPR Fähigkeit geprüft und wenn möglich und sinnvoll geschützt werden.
- ☐ **IP zu lizensieren oder Marken und Geschäftsmodelle zu franchisen**: Sowohl TSHN F&E als auch der Partner verfügen über Kenntnisse, Marken und/oder IP, die für die jeweils andere Seite interessant sein können.
- ☐ **An umfangreichen EU-Projekten teilzunehmen:** Speziell im Rahmen des Horizon Europe Programmes und anderer internationaler Kooperationsprojekte in englischer Sprache.
- ☐ **Die stärkste Kreislauf-Marke Europas aufzubauen:** Will man im Zertifikatsgeschäft mitmischen und will man die Bevölkerung Europas von den Vorteilen der regenerativen Landwirtschaft überzeugen, braucht man eine starke vertrauenswürdige Marke. Alle TSHN Mitglieder und Kooperationspartner werden durch eine starke Umbrella-Marke ebenfalls gestärkt.

4.2 Kooperation in den F&E und Ingenieur - Bereichen:

Insbesondere Wissenschaftler, wissenschaftliche Institutionen und private Forschungs- und Entwicklungsunternehmen und -abteilungen, aber auch wissenschafts- und innovationsinteressierte Landwirte, Ingenieure, Unternehmer und Investoren sind dazu aufgerufen, in einem oder mehreren folgenden Bereichen mitzuwirken:

Zutreffendes vom Partner ankreuzen

- ☐ **Boden-, Klima-, Wetter- und sonstige zielführende Daten** zu sammeln, zu erarbeiten und/oder zur Verfügung zu stellen.
- ☐ **Daten- und Bearbeitungsstandards zu entwickeln und durchzusetzen:** Speziell im Bereich der Bodendaten und der Bodenbearbeitung aber auch für weitere insbesondere statistische und kaufmännische Zwecke.
- ☐ **Landwirtschafts-, Boden- und Geowissenschaften** zur Weiterentwicklung moderner Landwirtschaftsmethoden und des Bodenmanagements einzusetzen.
- ☐ **IT und Datenmanagement weiterzuentwickeln**: Insbesondere im Bereich von ERP-Systeme, Blockchain und Holokratie, Künstliche Intelligenz und Prozesssteuerungen für den fälschungssicheren, transparenten und effizienten Austausch von Daten, Dokumenten, Zertifikaten und Informationen.
- ☐ Die **TSHN Token Economy aufzubauen und zu fördern**: Über die „eigene digitale Volkswirtschaft“ werden Projekte, Geschäfte, Bonuszuteilungen etc. sicher und transparent mit Hilfe von „Smart Contracts“ automatisiert transparent und verlässlich abgewickelt. Gleichzeitig unterstützt sie bei der Integration der verschiedenen Stakeholder und Mitglieder in die TSHN Community.
- ☐ Moderne und **innovative Finanzierungs- und Finanzinstrumente** zu entwickeln: die Instrumente sollen für Landwirtschaft und Konsum und insbesondere für die digitale und Blockchain-Welt geeignet sein. Hier sind vor allem professionelle Investoren, Rechtsanwälte, Steuerberater und Finanzinstitutionen angesprochen.
- ☐ **Ein neuartiges Kommunikationssystem und Marketing- und Vertriebsmodelle aufzubauen und einzusetzen**, das die wichtigsten Stakeholder – von Forschern über Landwirte bis hin zu politischen Entscheidungsträgern – integriert und partizipativ vernetzt (Community Aufbau)
- ☐ **Langfristige Bodenmanagementsysteme entwickeln**: agrarisch und forstwirtschaftlich genutzte Böden benötigen nicht nur während der Wiederherstellungszeit sondern auch später ein fortlaufendes Management. Das Ziel ist die langfristige Speicherung von SOC und Fruchtbarkeit.
- ☐ Automatisierte Technologien für **Bodenprobenanalysen, Botenprobennahmen und Messmethoden weiterentwickeln:** Robotik, Mechatronik, Lasertechnik, Sensortechnologie etc. versprechen hohe Effektivität und Effizienzgewinne.
- ☐ Systemtheoretische und **kybernetische Managementmodelle weiterzuentwickeln**: eine dynamische Netzwerkstruktur erfordert spezielle Managementmethoden, die aktuell noch in Entwicklung sind.

4.3 Kooperation in den Produkt(entwicklungs)bereichen

Produktentwicklung ist hier als Aufgabe des Marketings zu verstehen. Die technische Produkt- bzw. Prototypenentwicklung ist unter F&E Bereiche zu finden. Die Produktentwicklung ist als wichtiges Kommunikationsmittel eine wesentliche Aufgabe, um komplexe Sachverhalte leicht verständlich zu vermitteln.

Zutreffendes vom Partner ankreuzen

- ☐ **Bonusprogramm und Bonusprodukte weiterzuentwickeln**: Für abgeschlossene Aufgaben und Ergebnisse erhalten Mitglieder Bonuspunkte, die in Belohnungen umgewandelt oder als „Spende“ für Vorhaben verwendet werden.
- ☐ **Mitgliedschaftsprogramm und Mitgliedschaftsprodukte weiterzuentwickeln**: Das Mitgliedschaftsprogramm soll sich auch durch Eingaben und Beiträge der Mitglieder weiterentwickeln.
- ☐ **Finanzierungsprodukte weiterzuentwickeln**: Utility Token, Security Token, Coins, SAFT, SAFC, SAFE, SAL
- ☐ **Zertifikatsprodukte zu entwickeln**: Neben dem „klassischen“ TSHN naturbasierten Carbon Removal Certificate aus der Bodenbearbeitung werden noch weitere Zertifikate entwickelt werden, wie z.B. günstiges THG-Avoidance, günstiges zirkuläres CO2 oder sauberes Wasser Zertifikat.
- ☐ **Datenprodukte zu entwickeln**: insbesondere Boden-, Klima-, Umwelt-, Börsendaten; darunter fallen auch Standards, Zugänge zu Datenbanken etc.
- ☐ **Qualitätsmanagement System zu entwickeln**: Auch das TSHN QS System soll als Produktvarianten angeboten werden. Die Produktisierung für alle Stakeholder und die Öffentlichkeit erfordert unterschiedliche Vorgehensweisen.
- ☐ **Regenerativ-Organische Handelsprodukte mit Innovationspotential zu identifizieren** und/oder zu entwickeln: z.B. Umwelt- und Gesundheitsfreundiche Organisch-Biologische oder natürlich mineralische Kräftiger, Dünger und Beschleuniger, Organisch-Biologische Insektizide, Pestizide, Fungizide,etc.
- ☐ **Landwirtschaftliche maschinelle Handelsprodukte mit Innovationspotential zu identifizieren** und/oder zu entwickeln: insbesondere sind Technologien der Messtechnik, Labordiagnostik, Messroboter, Kompostierung und Verkokung von Interesse.
- ☐ **Intellectual Property Rights anzubieten und zu vermarkten**: Forschung und Entwicklung insbesondere in Kooperation muss sich refinanzieren. Lizensierung, Franchise und „friendly spin-offs“ werden uns dabei behilflich sein.
- ☐ **Beratungsprodukte, Dienstleistungen und Softwareprogramme identifizieren** und entwickeln: Das moderne Leben ist von schnellem Wissensaufbau, komplizierten Administrationsanforderungen und komplexer Umwelt bei gleichzeitiger Effizienz geprägt. Ein effektiver und effizienter Know-How-Transfer ist daher essenziell.

4.4 Kooperation in den Vertriebskanälen:

Sowohl professionelle Vertriebsexperten und private Tippgeber als auch Unternehmen und Initiativen mit Dienstleistungen und Produkten im Rahmen des TSHN Programmes sind für eine Vertriebskooperation willkommen. Für eine nähere Bestimmung des Verhandlungsrahmens dient die folgende Liste und Eingabemöglichkeit.

Zutreffendes vom potenziellen Partner ankreuzen

- ☐ Konsumenten (B2C)
- ☐ Unternehmen (B2B)
- ☐ Institutionen, Organisationen und Initiativen (B2I)
- ☐ Wissenschaftliche Institute -Science (B2S)
- ☐ Mehrstufige Vertriebswege (B2B2C, B2I2C, ...)
- ☐ Online-Marktplatz (B2B, B2C, B2B2C)
- ☐ .....

(hier eine Kurzschilderung der für eine Zusammenarbeit hier nicht angeführten oder zusätzlich zu spezifizierenden Vertriebskanäle einfügen)

4.5 Finanzierung- und Förderung von TSHN

Der Partner gibt seine grundsätzliche Absicht bekannt, an einem oder mehreren nachfolgenden Investitionsmöglichkeiten und Finanzierungsprogrammen teilnehmen zu wollen und TSHN finanziell in den Start Up und Growth Phasen zu fördern:

Zutreffendes vom potenziellen Partner ankreuzen

- ☐ **Zertifikatsprogramm**: Kauf von Ökosystem Services Zertifikaten, insbesondere CO2 Zertifikaten zum Emissionsausgleich und zu Marketingzwecken. Die Preise orientieren sich am EU-ETS System, enthalten einen Humus-Wertaufschlag und sind vor den „Ernten“ mit Vergünstigungen zu erhalten.
- ☐ **Token Programm**: Kauf von TSHN Token, die als Abrechnungs- und Handelsgut der TSHN Token Economy verwendet und an Crypto-Märkten notieren werden. Vor dem TGE in 2027 sind Preisabschläge und exklusive Vergünstigungen vorgesehen.
- ☐ **Optionenprogramm**: Kauf von Optionen. Alle handelsfähigen Assets, Rechte und Erfolgsanteile können im Vorkauf erworben werden, sowohl als Call-Option als auch zum aktuellen Preis.
- ☐ **Beteiligungsprogramm**: Erwerb von Anteilen an Unternehmen des TSHN. Unter besonderen Umständen können Investments auch in Gesellschaftsanteile getätigt werden. Die Höhe und die Bedingungen entwickeln sich von Kapitalrunde zu Kapitalrunde weiter.

- ☐ **Darlehensprogramm**: Vergabe von nachrangigen Darlehen als Mezzanin-Kapital, mit Bonuszahlungen auf den finanziellen Erfolg und endfälliger Rückzahlung.
- ☐ **Werbe- und Sponsoring Programm**: Kauf von Werbeplätzen in den Medien des TSHN und Erwerb von Rechten zur Verwendung der TSHN Marken, als auch von Werbemöglichkeiten des Internets und Social Media.

4.6 Spezielle Punkte und Ziele als Fachpartner

Spezielle Vorhaben, Projekte oder Ziele des Fachpartners hier einfügen

4.7 Spezielle Punkte und Ziele als Geschäftspartner

Spezielle Vorhaben, Projekte oder Ziele des Geschäftspartners hier einfügen

4.8 Spezielle Punkte und Ziele als Vertriebspartner

Spezielle Vorhaben, Projekte oder Ziele des Vertriebspartners hier einfügen

4.9 Spezielle Punkte und Ziele als Finanzierungspartner

Spezielle Vorhaben, Projekte oder Ziele des Finanzierungspartners hier einfügen

5 Der Weg zur Kooperation mit TSHN

Jede Aktivität mit TSHN beginnt mit einer allgemeinen Mitgliedschaft bei TSHN, womit man Teil der Community und ihrer jeweiligen Vorteile wird. Der Partner gibt hiermit bekannt, mit welcher Standard-Mitgliedschaft er beginnen will:

- ☐ **Allgemeine Mitgliedschaft für Einzelpersonen:** Einstieg in die TSHN-Community, Basisinformationen, Beteiligungsmöglichkeit an ersten Events
- ☐ **Allgemeine Mitgliedschaft für Organisationen:** Einstieg in die TSHN-Community, Basisinformationen, Beteiligungsmöglichkeit an ersten Events, Überblick über F&E Vorhaben und Geschäftsmöglichkeiten

Nach Abschluss der allgemeinen Mitgliedschaft beginnen die Verhandlungen über den Kooperationsvertrag, wobei die Parteien zusätzlich darüber verhandeln können, wie die spezielle Mitgliedschaft des jeweiligen Partners im **The Soil Health Network** der TSHN F&E GmbH ausgestaltet wird. Als Beispiele sind hier die speziellen Standardmitgliedschaften angeführt:

- **Kooperations- und F&E-Mitgliedschaft**: Gibt tiefergehende Einblicke in TSHN und der Partner erhält der Mitgliedschaft entsprechende Marken- und Veröffentlichungsrechte. Ermöglicht die Teilhabe an Entwicklungsprojekten sowie in verschiedenen Programmen wie z.B. Living Lab, Europäischer Marktplatz.
- **Markt- und Vertriebsmitgliedschaft**: Gibt tiefergehende Einblicke in TSHN und der Partner erhält der Mitgliedschaft entsprechende Marken- und Veröffentlichungsrechte. Ermöglicht den Einstieg in den Marktplatz als Anbieter oder den Einstieg als professioneller Vertriebspartner.
- **Förder- und Finanzierungspartnerschaft**: Gibt tiefergehende Einblicke in TSHN und der Partner erhält der Mitgliedschaft entsprechende Marken- und Veröffentlichungsrechte. Umfasst das Sponsoren- und das Investmentprogramm von TSHN.

Die Ergebnisse der Verhandlungen über Kombinationen und individuelle Mitgliedschaftspaketewerden in einem separaten Dokument festgehalten und bilden einen integralen Bestandteil des späteren Kooperationsvertrags.

6 Öffentlichkeitsarbeit und Nutzungsrechte

Der Partner erhält das Recht, auf die ausgehandelte und bestehende Kooperation sowie ihre Mitgliedschaft bzw. Beteiligung am **The Soil Health Network** in eigenen Publikationen, Pressemitteilungen und auf Webseiten hinzuweisen. Dabei gelten folgende Bedingungen:

- **Stillschweigen vor Abschluss des Kooperationsvertrages**: Eines der Ziele von TSHN ist Stabilität, stabile Entwicklung und Vertrauen. Öffentlich bekannte, aber nicht fertigverhandelte Kooperationsverträge widersprechen diesem Ziel.
- **Abstimmung der Darstellung:** Die Nutzung von Bezeichnungen, Logos und sonstigen Marken oder Schriftzügen erfolgt in Abstimmung mit der TSHN F&E GmbH, um ein einheitliches und konsistentes Erscheinungsbild sicherzustellen.
- **Koordination der Öffentlichkeitsarbeit:** Die TSHN F&E GmbH übernimmt die Koordination und Abstimmung der Öffentlichkeitsarbeit, um die Einhaltung der vereinbarten Richtlinien zu gewährleisten.
- **Schutz vertraulicher Informationen:** Alle im Rahmen dieses MoU und in zukünftigen Vereinbarungen ausgetauschten vertraulichen Informationen dürfen nicht veröffentlicht werden, sofern nicht ausdrücklich eine schriftliche Freigabe durch die betreffende Partei erfolgt.

7 Vertraulichkeit

Die Parteien verpflichten sich, alle im Rahmen der Vorbereitungsphase und der gemeinsamen Projektarbeit ausgetauschten Informationen, Daten und Unterlagen vertraulich zu behandeln. Insbesondere gilt:

- **Vertraulichkeit:** Alle Informationen, die als vertraulich gekennzeichnet oder aufgrund ihres Inhalts als vertraulich einzustufen sind, dürfen ausschließlich zum Zwecke der in diesem MoU definierten Zusammenarbeit verwendet werden.
- **Weitergabe:** Eine Weitergabe an Dritte erfolgt nur mit ausdrücklicher schriftlicher Zustimmung der informationsgebenden Partei.

- **Dauer:** Diese Verpflichtung zur Vertraulichkeit bleibt auch nach Beendigung der Vorbereitungsphase bzw. im Falle einer Nichtweiterführung der Zusammenarbeit bestehen, sofern nicht anderweitig schriftlich vereinbart.

Sollte im Vorfeld bereits eine NDA (Vertraulichkeits- oder Geheimhaltungserklärung) zwischen den Parteien unterzeichnet worden sein, und ist diese ausführlicher, ersetzt diese den hier formulierten Abschnitt „Vertraulichkeit“.

8 Schlussbestimmungen

- **Grundsätzlich keine Rechtsverbindlichkeit:** Dieses MoU ist eine Absichtserklärung und begründet keine rechtlich bindenden Verpflichtungen mit Ausnahme der in den Abschnitten 6 (Nutzungsrechte) und 7 (Vertraulichkeit) getroffenen Vereinbarungen.
- **Weiterentwicklung der Zusammenarbeit:** Die Parteien beabsichtigen, auf Basis dieses MoU einen detaillierten, rechtsverbindlichen Kooperationsvertrag zu erarbeiten, der alle relevanten Aspekte der Zusammenarbeit umfassend regelt.
- **Führungs- und Verantwortungsregelungen**: Die Koordination der Vorgespräche und der Verhandlungen wird am Anfang der Gespräche von den Parteien festgelegt.
- **Gültigkeitsdauer:** Dieses MoU tritt mit Unterzeichnung durch alle beteiligten Parteien in Kraft und gilt für die Dauer der Vorbereitungsphase bis zum Abschluss eines endgültigen Vertrags oder bis zur schriftlichen Aufhebung dieses MoU durch alle Parteien.
- **Rechtssystem**: Es gilt österreichisches Recht.
- **Gerichtsstand:** Braunau am Inn
- **Mediation:** Vor einer Klage ist der Weg der Verhandlung, wenn nötig mit einem erfahrenen Mediator und/oder richterlicher Begleitung zu gehen.
- **Gleichberechtigung:** alle hier in männlicher Form verwendeten Begriffe, die sich auf natürliche Personen beziehen, sind auch in ihrer weiblichen Form zu verstehen. Geschlechtergleichstellung ist eine Selbstverständlichkeit.

9 Unterschriften

Für die TSHN F&E GmbH:

(Name, Funktion)
Ort, Datum: _____

Für den Partner:

(Name, Funktion)
Ort, Datum: _____

(Weitere Unterschriftenfelder können bei Einbindung weiterer Partner ergänzt werden.)