**Anhang zum Arbeitsvertrag - Verkaufsprovisionen**

**Gültig ab dem 27. Dezember 2020**

Wenn Ihr Arbeitsvertrag mit dem jeweiligen Mobileye-Unternehmen, bei dem Sie beschäftigt sind, die Zahlung einer Provision („**Provision**“) vorsieht, gilt Folgendes:

1. Mobileye berechnet die Provision auf vierteljährlicher Basis (gemäß den Intel-Abrechnungsquartalen, wobei die Quartale jeweils am letzten Samstag der Monate März, Juni, September und Dezember enden) für das vorangegangene Kalenderquartal (das „**Vorquartal**“) gemäß der folgenden Gleichung:

$$Commission =Commissionable Revenues x Applicable Percentage(s)$$

Wobei:

$Commissionable Revenues = Net Revenues for Hardware + Net Revenues for Services –Refunds$

1. Definitionen:
	1. „**Nettoumsatzerlöse für Hardware**“ sind die von Mobileye tatsächlich von einem Relevanten Kunden erhaltenen und im vorangegangenen Quartal ausgewiesenen Umsätze für den Verkauf von Aftermarket-Hardware von Mobileye zum Listenpreis\* von Mobileye, basierend auf USGAAP (und auch auf „**Barabholung**“), abzüglich aller Gutschriften, Nachlässe, Verrechnungen, Umsatz- oder Mehrwertsteuern, Zölle oder Abgaben, Transport- oder Versicherungskosten oder anderer Abzüge in Bezug auf diese Umsätze.
	2. „**Nettoumsatzerlöse für Dienstleistungen**“ sind die von Mobileye im vorangegangenen Quartal von einem Relevanten Kunden erhaltenen und anteilig erfassten Erlöse für Verkäufe von Aftermarket-Mobileye-Dienstleistungen zum Listenpreis\* von Mobileye, basierend auf USGAAP (und auch auf „**Bargeldeinzug**“), abzüglich jeglicher Gutschriften, Nachlässe, Verrechnungen, Umsatz- oder Mehrwertsteuern, Zölle oder Abgaben, Transport- oder Versicherungsgebühren, Erlösbeteiligungen oder anderer Abzüge in Bezug auf diese Erlöse.

Aber - wenn ein bestimmter Relevanter Kunde für Dienstleistungen auf wiederkehrender Basis (z.B. monatlich, vierteljährlich) bezahlt, zählen nur die von diesem Relevanten Kunden erhaltenen und in diesem Zeitraum anteilig erfassten Umsätze in Bezug auf die ersten 24 Monate der Erbringung von Dienstleistungen durch Mobileye an diesen Relevanten Kunden für die Berechnung der Nettoumsatzerlöse für Dienstleistungen. (Wenn Mobileye z. B. zustimmt, einem bestimmten Kunden 36 Monate lang Daten gegen eine monatliche Zahlung dieses Kunden zur Verfügung zu stellen, dann werden nur die Zahlungen des Kunden für die ersten 24 Monate in die Umsatzberechnung einbezogen).

 *\*Für Verkäufe von Mobileye-Hardware oder -Dienstleistungen zu anderen Preisen als dem Listenpreis von Mobileye wird die zu zahlende Provision von Fall zu Fall festgelegt, und dieser Anhang gilt nicht für solche Verkäufe.*

* + 1. „**Relevanter Kunde**“ ist ein Kunde, der Ihnen von Ihrem Vorgesetzten schriftlich zugewiesen wurde. (Ihr Manager kann Ihnen eine bestimmte Region zuweisen; in diesem Fall ist jeder Kunde aus dieser Region ein „relevanter Kunde“). Mobileye kann Ihnen einen Kunden oder eine Region von einem Kollegen neu zuweisen oder umgekehrt.
	1. „**Rückerstattungen**“ sind alle von einem Relevanten Kunden erhaltenen Umsätze, die Mobileye, aus welchem Grund auch immer, im Vorquartal zurückerstattet hat (einschliesslich durch Gutschrift oder Verrechnung), selbst wenn die Umsätze vor dem Vorquartal eingegangen sind und selbst wenn Mobileye Ihnen bereits eine Provision für diese Umsätze gezahlt hat.
	2. „**Anwendbare(r) Prozentsatz(e)**“ - bezeichnet den/die Prozentsatz(e), der/die in Ihrer individuellen Provisionsstruktur im Anhang festgelegt oder anderweitig schriftlich vereinbart ist/sind.
1. Ihre Gesamtprovision für ein bestimmtes Kalenderjahr darf 500.000 $ nicht überschreiten. (Für den Fall, dass Ihr Arbeitsverhältnis im Laufe eines Kalenderjahres begonnen hat, wird die oben genannte Obergrenze proportional zu Ihrer Beschäftigungsdauer in diesem Jahr sein; z. B. wenn Ihr Arbeitsverhältnis am 1. Juli begonnen hat, darf Ihre Gesamtprovision für dieses Jahr 250.000 $ nicht überschreiten).
2. Für den Fall, dass bestimmte Umsätze neben Ihnen auch einer anderen Person/anderen Personen zuzurechnen sind, wird die Aufteilung der zu zahlenden Provision zwischen Ihnen und dieser anderen Person/diesen anderen Personen von Fall zu Fall festgelegt.
3. Das CRM-System von Mobileye ist die Instanz dafür, (i) ob Ihnen ein Kunde/eine Region zugewiesen wurde und (ii) ob Verkäufe getätigt und Umsätze in Bezug auf diese getätigt wurden.
4. Wenn ein Betrag nicht in US-Dollar angegeben ist, wird er gemäß der Standardpraxis von Mobileye in US-Dollar umgerechnet.
5. Mobileye sendet Ihnen im ersten ganzen Monat des aktuellen Quartals einen Bericht über die für ein vorheriges Quartal zu zahlende Provision, und Mobileye zahlt die Provision für ein vorheriges Quartal mit dem Gehalt für den ersten ganzen Monat des aktuellen Quartals (z. B. wird die Provision für Q1 mit dem Gehalt für April, den ersten ganzen Monat von Q2, d. h. Anfang Mai, gezahlt).
6. Bei Beendigung Ihres Arbeitsverhältnisses, aus welchem Grund auch immer, sind Sie berechtigt, Provisionen gemäß diesem Anhang ausschließlich für provisionsfähige Umsätze zu erhalten, die von Mobileye vor dem Datum einer solchen Beendigung erhalten und (anteilig) anerkannt wurden.
7. Sie können das Recht, Provisionen zu erhalten, nicht von sich auf einen anderen Mobileye-Mitarbeiter übertragen.
8. Mobileye wird von der Kommission alles abziehen, was es laut Gesetz von Zahlungen an Mitarbeiter abziehen muss, wie z. B. Einkommenssteuer und Sozialversicherung.
9. Mobileye kann diesen Anhang in regelmäßigen Abständen überarbeiten, aber eine solche Überarbeitung tritt erst zu Beginn des nächsten Kalenderquartals in Kraft und gilt somit nur für die ab diesem Quartal tatsächlich realisierten Umsätze.

**MIT IHRER UNTERSCHRIFT GEBEN SIE AN, DASS SIE DIESEN ANHANG SORGFÄLTIG GELESEN UND SEINE BEDINGUNGEN VERSTANDEN HABEN.**

**Name: Unterschrift: Datum:**

**INDIVIDUELLE KOMMISSIONSSTRUKTUR FÜR Joerg Vos**

**Relevante Mobileye-Einheit: Mobileye Germany GmbH**

1. Mobileye und Sie vereinbaren vierteljährliche Ziele für vier Quartale eines bestimmten Jahres (Hinweis: Es handelt sich um ein "Intel"-Buchhaltungsjahr, das am letzten Sonntag eines zivilen Jahres beginnt und am letzten Samstag des nächsten Jahres endet, z. B. 28. Dezember 2020 - 25. Dezember 2021) um den Beginn dieses Jahres.
2. Ihr Jahresziel ist die Summe Ihrer vier Quartalsziele für ein bestimmtes Jahr.
3. Die Provision wird gemäß der unten stehenden Tabelle berechnet:

|  |  |
| --- | --- |
| **Kommssionierbarer Umsatz als Prozentsatz des Quartalsziels (für das relevante Quartal)** | **Anwendbarer Prozentsatz** |
| 0 %-20 % | 0 % |
| 21 %-30 % | 0,40 % |
| 31 %-40 % | 0,80 % |
| 41 %-50 % | 1,10 % |
| 51 %-60 % | 1,40 % |
| 61 %-70 %  | 1,70 % |
| 71 %-80 % | 1,80 % |
| 81 %-120 % | 2 % |
| 121 %-130 % | 2,50 % |
| Über 131 % | 3 % |

*\*Provision zahlbar vorbehaltlich des Höchstbetrags, gemäß Absatz ‎3 des Anhangs. Prozentsätze werden entsprechend der mathematischen Konvention auf die nächste ganze Zahl auf- oder abgerundet*

1. Zusätzlich:
2. Wenn die provisionsfähigen Umsätze 100 % Ihres Jahresziels erreichen (unabhängig von Ihren Leistungen in einzelnen Quartalen), haben Sie Anspruch auf eine zusätzliche Provision von 1 %.

**MIT IHRER UNTERSCHRIFT GEBEN SIE AN, DASS SIE DIESES DOKUMENT SORGFÄLTIG GELESEN UND SEINE BEDINGUNGEN VERSTANDEN HABEN.**

**Name: Unterschrift: Datum:**