



Hewlett Packard Enterprise Partner Ready Programm Bestimmungen für Business Partner („Bestimmungen“)

Um sich als Business Partner für das Hewlett Packard Enterprise („HPE“) Partner Ready Programm mit der Hewlett-Packard GmbH („Programm“) zu qualifizieren, müssen Sie während der gesamten Laufzeit des Programms die folgenden Voraussetzungen („Voraussetzungen“) erfüllen:

- I. Sie müssen die für alle Channel-Partner geltenden und im [HPE Partner Portal](https://partner.hpe.com/login) (<https://partner.hpe.com/login>) veröffentlichten selektiven Vertriebskriterien von HPE erfüllen.

Sofern Sie nicht aufgefordert werden, diese Bestimmungen online oder anderweitig zu akzeptieren, erkennen Sie an und stimmen zu, dass Ihre Teilnahme am Programm die Annahme dieser Bestimmungen darstellt.

A. ALLGEMEINE BESTIMMUNGEN

1. PROGRAMMTEILNAHME UND -LAUFZEIT

- 1.1. Um am Programm teilzunehmen, müssen Sie diese Bestimmungen und zugehörigen Anhänge, die zusammen die Hewlett Packard Enterprise Partnervereinbarung für Ihre Teilnahme am Programm als Business Partner bilden, im [HPE Partner Portal](#) überprüfen und akzeptieren. Davon ausgenommen sind Fälle, in denen Sie mit HPE vereinbart haben, dass Ihre geschäftlichen Beziehungen der standardmäßigen Hewlett Packard Enterprise Partnervereinbarung unterliegen. Ihre Teilnahme am Programm als Business Partner kann von der Bestätigung von HPE abhängig sein, dass Sie die Anforderungen, wie in den nachstehenden Besonderen Bestimmungen (Abschnitt B) näher ausgeführt, erfüllen.
- 1.2. Ihre Teilnahme am Programm als Business Partner unterliegt ausschließlich diesen Bestimmungen und zugehörigen Anhängen.
- 1.3. Ihre Teilnahme am Programm gilt bis zum 31. Oktober des Jahres, für das Sie sich für das Programm qualifizieren, sofern Ihre Teilnahme nicht aus einem der nachstehend aufgeführten Gründe zu einem früheren Zeitpunkt gekündigt wurde. HPE überprüft im September jedes Jahres Ihre Qualifikationen für die Teilnahme am Programm und bestätigt bei Erfüllung der Voraussetzungen schriftlich Ihren Status für das folgende HPE Geschäftsjahr.
- 1.4. Sie können Ihre Teilnahme am Programm jederzeit durch schriftliche Mitteilung an HPE kündigen.
- 1.5. HPE behält sich das Recht vor, Ihre Teilnahme am Programm mit sofortiger Wirkung ohne Zahlung einer Entschädigung zu kündigen, falls Sie es versäumen, die oben dargelegten Voraussetzungen (i) und/oder die in Ziff. 4 genannten Anforderungen nach schriftlicher Aufforderung von HPE erfüllen und die

vertragswidrige Situation auch nicht innerhalb von zehn (10) Werktagen vollständig beheben.

- 1.6. Ihre Teilnahme am Programm als Business Partner im Rahmen dieser Bestimmungen endet automatisch, sobald Sie ein HPE Silver, Gold oder Platinum Partner oder Specialist werden.

2. PROGRAMMÄNDERUNGEN UND -BEENDIGUNG

- 2.1. HPE kann die Bestimmungen jederzeit ändern. Änderungen treten dreißig (30) Tage ab dem Datum in Kraft, an dem die geänderten Bestimmungen im HPE Partner Portal veröffentlicht wurden.
- 2.2. HPE behält sich das Recht vor, das Programm jederzeit durch entsprechende schriftliche Mitteilung an Sie mit einer Frist von neunzig (90) Tagen zu beenden.

B. BESONDERE BESTIMMUNGEN

3. PROGRAMMBESCHREIBUNG

Das Programm bietet qualifizierten Fachhändlern von HPE Produkten und Services, die sich durch ein hohes Maß an Kompetenz und Engagement für den Kunden auszeichnen, konkrete Vorteile. Während Sie die unterschiedlichen Stufen aufsteigen – von Business Partner bis Silver –, müssen Sie zunehmend anspruchsvollere Kriterien erfüllen und haben dann Anspruch auf zusätzliche Vorteile. Diese Bestimmungen gelten für Business Partner.

4. PROGRAMMANFORDERUNGEN FÜR BUSINESS PARTNER

Sie müssen die folgenden Anforderungen erfüllen („Anforderungen“).

- 4.1. **Schwellenwerte für den Umsatz:** Sie müssen während der vergangenen zwölf (12) abgeschlossenen Monate den für Ihr Land geltenden jährlichen Mindestumsatz für Ihre Business Partner-Mitgliedschaft erreicht haben.
- 4.2. **Zertifizierung und Schulung:** Sie müssen die Zertifizierungs- und Schulungsanforderungen für Ihre Mitgliedsstufe(n), so wie in den Hewlett Packard Enterprise Partner Ready Zertifizierungskriterien in ihrer jeweils von HPE aktualisierten und im HPE Partner Portal veröffentlichten Fassung festgelegt, erfüllt haben.
- 4.3. **Weitergabe von Geschäftsdaten:** Auf Anfrage von HPE müssen Sie regelmäßig die verlangten Geschäftsdaten übermitteln.
- 4.4. **HPE Partner Ready Logo mit erzielter Tagline:** Sie müssen im laufenden HPE Geschäftsjahr die relevanten Logos für das HPE Partner Ready Programm auf der Website Ihres Unternehmens bzw. in Ihren Marketingmaterialien verwenden.
- 4.5. **Unternehmensprofil:** Sie müssen auf Anfrage von HPE ein detailliertes Unternehmensprofil (einschließlich Kontaktdaten) erstellen und pflegen.
- 4.6. **HPE Kommunikation:** Sie sind bereit, Mitteilungen von HPE und seinen Vertragspartnern zu erhalten.
- 4.7. **Ethisches Verhalten:** Sie müssen Ihr Unternehmen mit kompromissloser Integrität und nach den höchsten ethischen Standards führen.
- 4.8. **Einhaltung gesetzlicher Vorgaben:**
 - 4.8.1. Sie müssen faire und ethisch korrekte Marketingpraktiken ausüben, die Bestimmungen für Ausfuhrbewilligungen und weitere Handelskontrollbestimmungen erfüllen sowie sich, neben anderen Gesetzen,

an die anwendbaren Gesetze gegen unlauteren Wettbewerb und an die Gesetze zur Korruptionsbekämpfung halten.

- 4.8.2. Sie haben das HPE Regulatory Compliance Programm vollständig durchlaufen und erfüllen dessen Anforderungen (einschließlich, aber nicht beschränkt auf den Due Diligence-Fragebogen).
- 4.8.3. Sie müssen den Hewlett Packard Enterprise Verhaltenskodex für Partner in der jeweils gültigen Fassung einhalten.
- 4.8.4. Sie müssen jegliche Handlungen unterlassen, die dazu führen könnten, dass HPE gegen die Bestimmungen des United States Foreign Corrupt Practices Act („FCPA“), des U.K. Bribery Act oder jeglicher anderer geltender Gesetze und Verordnungen zur Korruptionsbekämpfung verstößt. Sie dürfen weder direkt noch indirekt jegliche Zahlungen an Amtspersonen leisten oder diesen Wertgegenstände geben, wenn dies in der Absicht erfolgt, die Entscheidungen oder Handlungen von Amtspersonen in unzulässiger Weise zu beeinflussen oder sie zu veranlassen, Geschäfte an Personen zu vergeben, weiterzuleiten oder mit ihnen fortzuführen.
- 4.8.5. Sie sichern zu und gewährleisten, dass weder Sie noch einer Ihrer Organe, Erfüllungsgehilfen oder Mitarbeiter ein Mitarbeiter, Organ oder Erfüllungsgehilfe einer Behörde sind/ist. Sie bestätigen, dass weder Sie noch einer Ihrer Organe, Erfüllungsgehilfen oder Mitarbeiter ein Mitarbeiter, Berater, Aktionär, Stimmrechtsinhaber, Zulieferer oder Direktor des Kunden oder der Familienangehörige eines primären Entscheidungsträgers beim Kunden sind/ist. Sie verpflichten sich, HPE über alle Veränderungen bezüglich der genannten Zusicherungen und Gewährleistungen umgehend zu benachrichtigen.
- 4.8.6. Sie verpflichten sich, HPE umgehend zu benachrichtigen, wenn Sie Kenntnis einer Verletzung des FCPA, des U.K. Bribery Act und anderer geltender Gesetze und Verordnungen zur Korruptionsbekämpfung erhalten, und HPE nach Treu und Glauben umfassende Mitarbeit und Informationen zukommen zu lassen, um HPE bei der Feststellung darüber, ob eine solche Verletzung vorgefallen ist, zu unterstützen.
- 4.8.7. Sie verpflichten sich, HPE ordnungsgemäß für alle Verluste, Schäden, Geldbußen oder Strafen jeglicher Art zu entschädigen und schadlos zu halten, die HPE aus einer Verletzung des FCPA, des U.K. Bribery Act und/oder anderer geltender Gesetze und Verordnungen zur Korruptionsbekämpfung entstehen.
- 4.8.8. Produkte, Software und technische Daten von HPE können US-amerikanischen und anderen anwendbaren Exportgesetzen unterliegen, einschließlich Gesetzen, die sich auf sanktionierte oder von einem Embargo betroffene Länder beziehen (zurzeit Kuba, Iran, Nordkorea, Nordsudan und Syrien). Sie stimmen zu, alle geltenden Gesetze und Vorschriften einzuhalten sowie sich alle erforderlichen Export- und Importgenehmigungen zu beschaffen.
- 4.8.9. Sie dürfen die Produkte oder den Support außerhalb des nachstehend definierten „Gebiets“ nicht verkaufen, leasen oder exportieren: (a) EWR + die Schweiz, wenn Ihr Unternehmen in einem Land innerhalb dieser Region registriert ist; oder (b) außerhalb des EWR + der Schweiz, das Land, in dem Ihr Unternehmen registriert ist.
- 4.8.10. Sie müssen auf Anfrage von HPE jedes Programm zur Einhaltung von gesetzlichen Vorschriften ausführen und befolgen.

5. VORTEILE DES PROGRAMMS

HPE bietet Ihnen im Rahmen des Business Partner-Programms in der Form und zu dem Zeitpunkt, in der bzw. zu dem sie von HPE gewährt werden, die folgenden Vorteile:

- 5.1. **Sonderpreise:** Berechtigung zur Teilnahme am Hewlett Packard Enterprise Partner Programm für spezielle Endkundenrabatte;
- 5.2. **Für DCIG & Services: Deal Registration-Programm:** Berechtigung zur Teilnahme gemäß dem im [HPE Partner Portal](#) veröffentlichten HPE Deal Registration-Programmbedingungen für DCIG & Services; und wie durch den Partnerstatus definiert.
- 5.3. **Für Partner Ready for Networking: Deal Registration-Programm:** Berechtigung zur Teilnahme gemäß den im [HPE Partner Portal](#) veröffentlichten HPE/Aruba Deal Registration-Programmbedingungen; und wie durch den Partnerstatus definiert.
- 5.4. **HPE Partner Ready Logo:** Berechtigung zur Verwendung der relevanten HPE Partner Ready Logos für das laufende HPE Geschäftsjahr gemäß den im [HPE Partner Portal](#) veröffentlichten Bestimmungen der Richtlinien zur Markenbezeichnung für HPE Partner Ready.
- 5.5. **Hewlett Packard Enterprise Partner Programm für Produktpromotion:** Berechtigung zur Teilnahme;
- 5.6. **Marketing-, Co-Branding- und Co-Marketing-Materialien von HPE:** Berechtigung zur Teilnahme.
- 5.7. **Vertriebstools, Priorität für HPE Business Partner News, Produktinformationen, Schulung.**
- 5.8. **HPE Partner Portal:** Zugriff auf zusätzliche Inhalte, die im [HPE Partner Portal](#) speziell für Business Partner veröffentlicht werden.

6. VERPFLICHTUNGEN DES FACHHÄNDLERS

- 6.1. Sie müssen HPE unverzüglich über alle Änderungen in Ihrem Unternehmen, Ihrer Organisation und Personalbesetzung informieren, durch die Sie als Fachhändler möglicherweise die Voraussetzungen und Anforderungen nicht mehr erfüllen können.
- 6.2. Sie sind dafür verantwortlich, dass Informationen und Dokumentationen auf entsprechende Anfrage von HPE bereitgestellt und umgehend aktualisiert werden, damit HPE Ihre Eignung für die Teilnahme am Programm evaluieren kann.
- 6.3. Sie sind für jegliche Verpflichtungen, die Sie gegenüber Ihren Kunden eingehen, und für die Sicherstellung der Kundenzufriedenheit allein verantwortlich. Sie dürfen keine Verpflichtungen gegenüber Ihren Kunden im Namen von HPE eingehen.
- 6.4. Zum Zwecke der Kundenzufriedenheit müssen HPE Partner, die HPE Produkte weiterverkaufen, auch das richtige lokale Zubehör, die Handbücher in der lokalen Sprache und/oder Software für das Bestimmungsland weiterverkaufen, sofern nicht anderweitig vom Kunden gewünscht. Falls einem Kunden eine falsche Produktversion geliefert wurde und damit gegen diese Bestimmung verstoßen wird, kann HPE dem HPE Partner die durch die Korrektur des Verstoßes entstandenen Kosten in Rechnung stellen.
- 6.5. Bei der Darstellung von HPE Produkten oder Services in Marketingmaterialien sind die Richtlinien zur Markenbezeichnung des Hewlett Packard Enterprise Partner

Ready Programms für das laufende Geschäftsjahr, so wie sie im HPE Partner Portal veröffentlicht sind, einzuhalten. HPE kann jederzeit Beispiele Ihrer Marketingmaterialien verlangen, um die Einhaltung der Vorschriften zu überprüfen.

- 6.6. Sie werden Aufzeichnungen erstellen und wir sind dazu berechtigt, die vollständigen und korrekten Aufzeichnungen hinsichtlich Einhaltung dieser Bestimmungen und der zugehörigen Anhänge zu prüfen und Kopien davon anzufertigen. „Aufzeichnungen“ bezeichnen Ihre Bücher einschließlich der elektronischen Aufzeichnungen und Originaldokumentation in Bezug auf Erwerb, Verkauf, Wartung und Disposition sämtlicher Produkte und Services und jegliche unterstützende Dokumentation, wie beispielsweise Aufzeichnungen hinsichtlich Mengen nach Teilenummer und Seriennummer. Sie werden die Aufzeichnungen für zwei (2) Jahre ab Datum des Verkaufs oder Erwerbs sämtlicher Produkte und Services aufbewahren. Kommen Sie den in diesem Paragraphen festgelegten Bedingungen nicht nach, ist HPE gemäß diesen Bestimmungen berechtigt, die Leistung auszusetzen.

7. GELTENDES RECHT UND GERICHTSSTAND

Das anzuwendende Recht und der Gerichtsstand für die Beilegung von Streitigkeiten bestimmen sich

- 7.1. nach Ihrer gültigen Hewlett Packard Enterprise Partnervereinbarung, wenn Sie eine gültige Hewlett Packard Enterprise Partnervereinbarung mit HPE abgeschlossen haben, oder
- 7.2. wenn Sie keine gültige Partnervereinbarung mit HPE abgeschlossen haben, kommt deutsches Recht zur Anwendung und wird als ausschließlicher Gerichtsstand für jegliche Streitigkeiten in Verbindung mit diesem Programm Stuttgart vereinbart.

ANHÄNGE

Hewlett Packard Enterprise Partner Bestimmungen für Produktpromotion und Channel-Partner-Rabatte

Hewlett Packard Enterprise Partner Bestimmungen für spezielle Endkundenrabatte

HEWLETT PACKARD ENTERPRISE PARTNER BESTIMMUNGEN FÜR SPEZIELLE ENDKUNDENRABATTE

In den HPE Partner Bestimmungen für spezielle Endkundenrabatte („Geschäftsbedingungen“) werden die Geschäftsabläufe und rechtlichen Rahmenbedingungen des HPE Partner Programms für spezielle Endkundenrabatte („Programm“) in Verbindung mit dem Hewlett Packard Enterprise Partner Vertrag festgelegt. Um sich für dieses Programm zu qualifizieren, müssen Sie über einen unterzeichneten Hewlett Packard Enterprise Partner Vertrag verfügen. Sollten sich die Bestimmungen dieser Geschäftsbedingungen und die des Hewlett Packard Enterprise Partner Vertrags widersprechen, sind auf das Programm die Bestimmungen dieser Geschäftsbedingungen vorrangig anzuwenden. Die Definitionen festgelegter Begriffe finden sich, sofern diese nicht in diesen Geschäftsbedingungen enthalten sind, in dem Hewlett Packard Enterprise Partner Vertrag.

1. DEFINITIONEN

- a. *„Back-End End-User-Verifizierung“* ist ein HPE Prozess zur Prüfung, ob die Produkte und/oder Support-Leistungen, auf die der Speziell ausgehandelte Rabatt für End-User Anwendung findet, ausschließlich an den festgelegten End-User veräußert werden und an den im Speziell ausgehandelten Rabattangebot für End-User oder Won Deal genannten End-User geliefert werden.
- b. *„End-User“* bedeutet das Unternehmen oder die Partei, das beziehungsweise die im Speziell ausgehandelten Rabattangebot für End-User und Won Deal genannt wird und die HPE Produkte und/oder Support-Leistungen zum Zwecke der Nutzung und/oder des Verbrauchs ausschließlich im eigenen operativen Geschäftsbetrieb („Interner Gebrauch“) im Vertragsgebiet und nicht zum Zwecke des Weiterverkaufs oder der Weitergabe an andere Parteien erworben hat.
- c. *„End-User-Versanddatum“* ist das Datum, zu dem T1 Partner den Versand an T2 Partner oder End-User tätigen.
- d. *„HPE Partner Data Acquisition & Reporting („PDAR“)* ist ein Programm, in dessen Rahmen Partner dazu verpflichtet sind, Daten zum Erwerb von HPE Produkten und/oder Support-Leistungen sowie zum Vertrieb und Inventar an HPE weiterzuleiten.
- e. *„HPE Partner Programm für spezielle Endkundenrabatte“* dient der Unterstützung von HPE und Partnern beim Vertrieb von HPE Produkten und/oder Support-Leistungen zur Erreichung bestimmter hochvolumiger und/oder high value End-User-Geschäftsabschlüsse durch die Bereitstellung zusätzlicher, über die Rabatte aus dem HPE Partner Vertrag hinausgehender Rabatte.
- f. *„Partner“* ist entweder ein „T1 Partner“ oder ein „T2 Partner“.
- g. Begriffe zum Thema Preise und Rabatte:
 1. *„Zusätzlicher Abschlag (in %) vom HPE Listenpreis“* ist ein zusätzlicher, über den HPE Partner Vertrags - Rabatt hinausgehender Discount (in %) auf den HPE Listenpreis.

2. „*Big Deal Net (BDnet)-Preis*“ ist der HPE Listenpreis abzüglich des HPE Partner Vertrags - Rabatts und abzüglich des Speziell ausgehandelten Rabatts für End-User.
 3. „*HPE Partner Vertrags Rabatt*“ ist der in dem HPE Partner Vertrag gewährte Rabatt.
 4. „*Rebate*“ ist der Speziell ausgehandelte Rabatt für End-User, den HPE nachträglich an den Partner auszahlt.
 5. „*Rebate Claim*“ ist der Prozess für Partner zur Forderung der Zahlung des Speziell ausgehandelten Rabattbetrags für End-User, bei dem ein Antrag mit vorgegebenen, im lokalen Handbuch zum HPE Partner-Betriebsverfahren aufgeführten Daten bei HPE eingereicht werden muss.
 6. „*Speziell ausgehandelter Rabatt für End-User*“ ist der zusätzliche, über den HPE Partner Vertrags - Rabatt hinausgehende Rabatt für einen speziellen End-User-Geschäftsabschluss. Der Speziell ausgehandelte Rabatt für End-User wird als „Big Deal Net-Preis“ oder „Zusätzlicher Abschlag (in %) vom HPE Listenpreis“ angeboten.
 7. „*Upfront-Discount*“ ist der Speziell ausgehandelte Rabatt für End-User, der dem Partner bei einer Bestellung bei HPE gewährt wird.
 - h. „*Verkauf*“ (und andere grammatische Erscheinungsformen dieses Begriffs) umfasst insbesondere die Bereitstellung durch Verkauf, Tausch, Leasing, Vermietung, Ratenkauf, Darlehen oder Lizenzierung beziehungsweise die Bereitstellung im Rahmen der Auslagerung, Datenverarbeitung, Anlagenverwaltung oder eines sonstigen Dienstleistungsverhältnisses.
 - i. „*Speziell ausgehandeltes Rabattangebot für End-User*“ ist eine Preisinformation von HPE an den Partner, in dem Produkte und/oder Support-Leistungen, Preise, Mengen, Zeitplan und Fälligkeitsdatum für einen bestimmten End-User festgelegt werden, über das jedoch nicht bestellt werden kann und das keinerlei rechtliche Wirkung entfaltet (s. „*Won Deal*“).
 - j. „*T1 Partner*“ oder „*Tier-1 Partner*“ ist ein HPE Partner, der Produkte oder Leistungen zum Zwecke der Weiterveräußerung oder des Vertriebs an einen Partner der nächsten Stufe oder an End-User direkt von HPE erwirbt. T1 Partner dürfen nur dann unmittelbar an einen End-User verkaufen, wenn HPE dies vorab genehmigt hat. T1 Partner können auch als „Distributoren“, „Großhändler“, „Franchisegeber“, „T1 Reseller“ und/oder „Reseller A“ bezeichnet werden.
 - k. „*T2 Partner*“ oder „*Tier-2 Partner*“ ist ein HPE Partner, der Produkte und Leistungen zum Zwecke des Weiterverkaufs an End-User in der Regel von T1 Partnern oder anderen Partnern erwirbt. T2 Partner können auch als „Wiederverkäufer“, „Final Tier“ und/oder „Reseller B“ bezeichnet werden.
 - l. „*Won Deal*“ ist der offizielle und genehmigte Speziell ausgehandelte Rabatt für End-User von HPE, für den sowohl Partner als auch HPE haften und über den bestellt werden kann bzw. gegen den Rebate Claims eingereicht werden können. Es kann eine Bestätigung durch den End-User gegenüber HPE mit dem Inhalt gefordert werden, dass sich der End-User für den betreffenden Geschäftsabschluss die ausgewählten Partner ausgesucht hat.
2. HPE PARTNER PROGRAMM FÜR SPEZIELLE ENDKUNDENRABATTE – PROGRAMMBESCHREIBUNG
- a. GESCHÄFTSPROZESS
 1. Der Partner oder ein HPE Vertriebsmitarbeiter fordert von HPE für eine Geschäftsmöglichkeit einen Speziell ausgehandelten Rabatt für End-User an.

2. Sämtliche Speziell ausgehandelten Rabattangebote für End-User werden den Partnern über das HPE Partnerportal kommuniziert.
 3. Sämtliche Speziell ausgehandelten Rabattangebote für End-User müssen von HPE genehmigt werden, bevor diese als Won Deal gekennzeichnet werden dürfen.
 4. HPE veröffentlicht Won Deals über das HPE Partnerportal.
 5. Won Deals für End-User beinhalten eine separate Datenzeile die den Speziell ausgehandelten End-User Rabatt beinhaltet, entweder:
 - a) Big Deal Net-Preis oder
 - b) zusätzlicher Abschlag (in %) vom HPE Listenpreis
 6. Partner können Bestellungen tätigen oder einen Rebate Claims gegenüber HPE für Won Deals geltend machen. Speziell ausgehandelte Rabattangebote für End-User können in Form von Upfront-Discounts oder Rebates gewährt werden.
 7. HPE behält sich das Recht vor, eine Back-End End-User-Verifizierung durchzuführen.
- b. GESCHÄFTSMODELLE
1. Upfront-Discount-Modell: HPE verkauft an T1 Partner zum Big Deal Net-Preis oder mit einem Abschlag (in %) vom HPE Listenpreis.
 - a) T2 Partner müssen vor Einreichung der Bestellung bei HPE oder beim T1 Partner im Besitz der End-User-Bestellung („PO“) sein. T1 Partner, die Verkäufe unmittelbar an End-User tätigen, müssen im Besitz der End-User-Bestellung („PO“) sein.
 - b) HPE ist berechtigt, vor Annahme der Bestellung und/oder vor Lieferung die Aushändigung der End-User-PO zu fordern.
 - c) Der T1 Partner hat die Identität des T2 Partners offenzulegen, damit HPE den T2 Partner zum Zwecke der Back-End End-User-Verifizierung kontaktieren kann.
 - d) T2 Partner sowie T1 Partner, die Verkäufe direkt an End-User tätigen, sind für die Einhaltung der in Abschnitt vier (4) in Bezug auf die Back-End End-User-Verifizierung festgelegten Pflichten verantwortlich, auch wenn weitere Partner in die Lieferkette zum End-User eingebunden sind.
 - e) Der T1 Partner hat den Versand der im Rahmen eines jeden Won Deals Upfront-rabattierten Produkte und/oder Support-Leistungen mithilfe des PDAR-Prozesses von HPE zu melden. Wenn ein T1 Partner bestehende Lagerbestände zur Erfüllung einer Bestellung nutzt, auf die ein Speziell ausgehandelter Rabatt für End-User Anwendung findet, dann hat der T1 Partner vor HPE's Versand der im Rahmen eines Won Deal bestellten Produkte und/oder Support-Leistungen an den T1 Partner sicherzustellen, dass sämtliche Daten des für die Erfüllung des Won Deal genutzten Lagerbestandes (z. B. Produktnummer, Menge, Lokalisierung etc.) mit den Daten der Bestellung seitens des T1 Partners gegenüber HPE übereinstimmen (d. h. Lagerbestandstrennung nach Auftragsnummer im Lagerhaus des T1 Partners). Der T1 Partner muss auf Verlangen von HPE eine Kopie der Versandrechnung vorlegen und die Daten dieser Versandrechnung müssen mit denen des Won Deal übereinstimmen. Der Partner darf Informationen in Bezug auf den Weiterverkaufspreis oder andere Anbieter in den HPE vorgelegten Dokumenten unkenntlich machen.
 - f) Produkte und/oder Support-Leistungen müssen spätestens innerhalb von

sechzig (60) Tagen nach Ablaufdatum des Won Deal an den End-User geliefert werden. Ausnahmen hiervon müssen schriftlich und vor Ablauf der Frist von sechzig (60) Tagen von HPE genehmigt werden.

2. Rebate-Modell: HPE verkauft an T1 Partner zum Hewlett Packard Enterprise Partner Vertrags-Preis, Promotion-Nettopreis oder Non-Standard-Rabattnettopreis für Channel Partner. T1 Partner reichen die Rebate Claims für Speziell ausgehandelte Rabatte für End-User ein. T2 Partner müssen vor Einreichung der Bestellung bei HPE oder beim T1 Partner im Besitz der End-User-Bestellung („PO“) sein. T1 Partner, die Verkäufe unmittelbar an End-User tätigen, müssen vor Einreichung des Rebate Claims im Besitz der End-User-Bestellung („PO“) sein.
 - a) HPE ist berechtigt, vor der Genehmigung des eingereichten Rebate Claims die Aushändigung der End-User-PO zu fordern.
 - b) T2 Partner sowie T1 Partner, die Verkäufe direkt an End-User tätigen, sind für die Einhaltung der in Abschnitt vier (4) in Bezug auf die Back-End End-User-Verifizierung festgelegten Pflichten verantwortlich, auch wenn weitere Partner in die Lieferkette zum End-User eingebunden sind.
 - c) Wenn Speziell ausgehandelte Rabatte für End-User vom T1 Partner an den T2 Partner weitergereicht werden, reicht der T1 Partner Rebate Claims mithilfe des PDAR-Prozesses oder auf anderem von HPE genehmigten Wege ein.
 - d) Der T2 Partner hat seine eigenen Rebate Claims beim T1 Partner, bei dem er die Produkte und/oder Support-Leistungen bestellt hat, einzureichen. Sollte der T2 Partner über eine vorherige schriftliche Zustimmung von HPE verfügen, die ihn zur unmittelbaren Einreichung von Rebate Claims bei HPE berechtigt, ist der betreffende Rebate Claim bei HPE in dem Land einzureichen, in dem die Bestellung getätigt worden ist.
 - e) Produkte und/oder Support-Leistungen müssen innerhalb von neunzig (90) Tagen nach Ablaufdatum des Won Deal an den End-User geliefert werden, es sei denn, HPE hat eine anderslautende vorherige Zustimmung in Schriftform erteilt.
3. HPE PARTNER PROGRAMM FÜR SPEZIELLE ENDKUNDENRABATTE – ANFORDERUNGEN
 - a. HPE Produkte und/oder Support-Leistungen dürfen nur zur Nutzung in dem Vertragsgebiet veräußert werden, das in dem Hewlett Packard Enterprise Partner-Vertrag definiert ist, es sei denn, im Rahmen des Won Deal ist eine andere Regelung vorgesehen. Ausnahmen sind von HPE in Schriftform zu genehmigen.
 - b. HPE Produkte und/oder Support-Leistungen dürfen nur an den im Speziell ausgehandelten Rabattangebot für End-User oder Won Deal namentlich genannten End-User geliefert werden und sind nur für dessen Internen Gebrauch bestimmt. Die Nicht-Einhaltung dieses Abschnitts wird als erhebliche Vertragsverletzung im Sinne des Abschnitts fünfzehn (15) d des Hewlett Packard Enterprise Partner Vertrags betrachtet werden.
 - c. HPE untersagt die kombinierte Nutzung der Speziell ausgehandelten Rabatte für End-User mit anderen Promotion-Programm-Rabatten.
 - d. HPE kann für Speziell ausgehandelte Rabatte für End-User Mindest- und/oder Höchstmengengrenzen festlegen und diese Grenzen jederzeit ändern. Sie sind für die Einhaltung und Verwaltung der Kaufmengengrenzen des End-Users sowie die Einreichung von Änderungsanfragen bei HPE verantwortlich. HPE darf einen Rebate Claim oder eine Bestellung ablehnen, durch die die festgesetzten Mengen

- Grenzwerte verletzt werden.

- e. Sie dürfen an dem Programm nur teilnehmen, wenn Sie namentlich im Rahmen eines Geschäftsabschlusses, bei dem Speziell ausgehandelte Rabatte für End-User zum Einsatz kommen, erwähnt werden.
 - f. Wenn mehr als zwei (2) T2 Partner an einem Won Deal beteiligt sind, fordert HPE von dem End-User eine schriftliche Bestätigung.
 - g. Sie haben Ihren Rebate Claim oder Ihren upfront-diskontierten Kauf im Hinblick auf Speziell ausgehandelte Rabatte für End-User mithilfe des genehmigten PDAR-Prozesses oder auf anderem von HPE genehmigten Wege einzureichen. Für sämtliche Transaktionen, bei denen Speziell ausgehandelte Rabatte für End-User zum Einsatz kommen, sind die folgenden zusätzlichen Daten bezüglich Speziell ausgehandelter Rabatte für End-User anzugeben:
 - 1. ID für Speziell ausgehandelte Rabatte für End-User (auch Big Deal-ID genannt).
 - 2. Seriennummer von Produkten und/oder Support-Leistungen, die in der im HPE Partnerportal veröffentlichten Produktliste von HPE zum Seriennummer - Tracking aufgeführt sind, und zwar in allen Ländern, in denen Seriennummer – Tracking Anwendung findet.
 - 3. Positions-ID für T2 Partner (ID von HPE vorgegeben).
 - h. Sie dürfen ein offizielles Speziell ausgehandeltes Rabattangebot für End-User und einen Won Deal ausschließlich über das HPE Partnerportal in Anspruch nehmen.
 - i. Alle T1 Partner, die an einem Speziell ausgehandelten Rabattprogramm für End-User teilnehmen, müssen PDAR-Teilnehmer sein.
 - j. Sie haben HPE in Kenntnis zu setzen, wenn im Rahmen dieses Programms erworbene Produkte und/oder Support-Leistungen vom End-User zurückgegeben werden oder wenn die PO des End-Users storniert oder auf irgendeine Art und Weise geändert wird. HPE legt dann nach eigenem Ermessen das finanzielle und/oder logistische Vorgehen fest.
 - k. Speziell ausgehandelte Rabattangebote für End-User oder Won Deals sind als vertrauliche Informationen von HPE zu behandeln. Es ist Ihnen untersagt, Details zu einem Speziell ausgehandelten Rabattangebot für End-User und/oder einem Won Deal weiterzugeben, es sei denn, die Weitergabe erfolgt an End-User oder Partner der nächsten Stufe, die im Speziell ausgehandelten Rabattangebot für End-User und/oder Won Deal Erwähnung finden.
 - l. Es ist Ihnen untersagt, den Preis einzelner Komponenten von Paketprodukten (Bundles) und/oder Support-Leistungspaketen mitzuteilen oder einzelne Komponenten separat zu veräußern oder in Anspruch zu nehmen, die einem Speziell ausgehandelten Rabatt für End-User unterliegen.
4. BACK-END END-USER-VERIFIZIERUNG
- i. Sie erkennen an, dass Speziell ausgehandelte Rabatte für End-User ausschließlich im Rahmen von Wiederverkäufen an im Won Deal definierte End-User und ausschließlich zu deren Internem Gebrauch und nicht zum Wiederverkauf oder Weitergabe an Dritte bestimmt sind. Zum Zwecke dieses Abschnitt vier (4) a umfasst der Begriff End-User auch verbundene Unternehmen, an deren Gesellschaftsvermögen oder Gesellschaftskapital der End-User zu mindestens einundfünfzig Prozent (51 %) beteiligt ist.
 - ii. T2 Partner sowie die T1 Partner, die Verkäufe unmittelbar an End-User tätigen, haben (i) in ihrem Vertrag mit dem End-User sicherzustellen, dass der End-User akzeptiert und damit einverstanden ist, dass die Produkte ausschließlich für seinen Internen Gebrauch und nicht für die anschließende Weiterveräußerung oder

Weitergabe an Dritte bestimmt sind und (ii) alle wirtschaftlich zumutbaren Maßnahmen zu unternehmen um sicherzustellen, dass der End-User diese Verpflichtung erfüllt.

iii. Sie verpflichten sich, HPE auf Anforderung innerhalb von zehn (10) Werktagen die folgenden Informationen und Dokumentationen bereitzustellen, um HPE in die Lage zu versetzen, eine Back-End End-User-Verifizierung durchzuführen:

1. T1 Partner:

a) Eine Kopie der T2 Partner-Bestellung, ein Nachweis der Lieferung (POD) an den T2 Partner, die relevanten Rechnungen, ein die Zahlung durch den T2 Partner bestätigender Überweisungsbescheid; diese Dokumente ergänzen die zu meldenden Verkaufsinformationen (sell-out-information), einschließlich der HPE Produktnummern, Seriennummern (erforderlich in Ländern, in denen Seriennummern - Tracking Anwendung findet oder anderweitig verfügbar ist) und Liefermengen an den T2 Partner.

b) Für alle Bestellungen, die vom T1 Partner im Namen des T2 Partners unmittelbar an den End-User ausgeliefert werden: (i) eine Kopie der T2 Partner-Bestellung und (ii) ein Beweis über den Verkauf an den T2 Partner und anschließenden Verkauf an den End-User durch den T2 Partner in Form eines unterschriebenen Liefernachweises (POD) oder andere Dokumente, die belegen, dass die Produkte dem End-User zugestellt worden sind, einschließlich der zugehörigen HPE Produktnummern, Seriennummern (erforderlich in Ländern, in denen Seriennummer – Tracking Anwendung findet oder anderweitig verfügbar ist) und Liefermengen.

2. T2 Partner sowie der T1 Partner, der Verkäufe unmittelbar an einen End-User tätigt:

a) Ein unterschriebener Nachweis der Lieferung (POD) an den End-User, Rechnungen, Zahlungsverkehr, ein die Zahlung durch den End-User bestätigender Überweisungsbescheid oder andere Dokumente, die belegen, dass die Produkte und/oder Support-Leistungen, die dem Speziell ausgehandelten Rabatt für End-User unterliegen, an den End-User geliefert worden sind, einschließlich Name und Anschrift des End-Users, HPE Produkt-Nummern, Seriennummern (erforderlich in Ländern, in denen Seriennummer – Tracking Anwendung findet oder anderweitig verfügbar ist), Liefermengen und Lieferdatum; und

b) eine Kopie der End-User-Bestellung an den T2 Partner oder den T1 Partner, falls dieser Verkäufe unmittelbar an den End-User tätigt.

Sie dürfen Informationen in Bezug auf den Weiterverkaufspreis oder andere Anbieter in den HPE zum Zwecke einer Back-End End-User-Verifizierung vorgelegten Dokumenten unkenntlich machen.

iv. HPE behält sich das Recht vor, eine unabhängige Verifizierung der Lieferung an den im Won Deal genannten End-User durchzuführen und zum Zwecke der Back-End End-User-Verifizierung unmittelbar mit dem End-User zu kommunizieren. Der T2 Partner sowie der T1 Partner, der Verkäufe unmittelbar an End-User tätigt, bestätigt ebenfalls unabhängig zu überprüfen, ob die Produkte ordnungsgemäß dem End-User zugestellt worden sind.

5. END-USER-KONTAKTDATEN

HPE ist berechtigt, die von Ihnen bereitgestellten End-User-Kontaktdaten zur Durchführung der Front-End End-User-Verifizierung und/oder Back-End End-User-Verifizierung zu nutzen. HPE ist ferner berechtigt, im Zusammenhang mit diesen

Geschäftsbedingungen erhaltene Informationen zum Zwecke der Durchführung der Front-End End-User-Verifizierung und/oder Back-End End-User-Verifizierung an andere verbundene Unternehmen von Hewlett Packard Enterprise sowie an Auftragnehmer von HPE weiterzugeben. Sie haben sicherzustellen, dass Sie zur Weitergabe solcher Daten im Einklang mit anwendbaren Datenschutzgesetzen und Ihren vertraglichen Pflichten gegenüber dem End-User berechtigt sind.

6. REBATE CLAIMS

Sämtliche Partner, die PDAR nutzen, müssen die Daten zu Rebate Claims täglich oder wöchentlich entsprechend dem PDAR-Prozess eingeben. Rebate Claims werden für PDAR-Partner von HPE erstellt oder müssen von Non-PDAR-Partnern über das HPE Partnerportal zum Ende des dem End-User-Versanddatum folgenden Monats eingereicht werden. Die erneute Einreichung von Rebate Claims durch Partner hat innerhalb von dreißig (30) Tagen ab Mitteilung durch HPE zu erfolgen. Das anwendbare Verfahren bei Rebate Claims wird über das im HPE Partnerportal abrufbare lokale Handbuch für HPE Partner-Betriebsverfahren zur Verfügung gestellt.

7. FOLGEN DER NICHTEINHALTUNG

Unabhängig von den in dem Hewlett Packard Enterprise Partner-Vertrag festgelegten Rechten oder allen anderen Rechten über die HPE verfügt, ist HPE berechtigt, soweit dies im Rahmen der auf den Hewlett Packard Enterprise Partner Vertrag anzuwendenden Gesetze zulässig ist, für den Fall, dass Sie eine Bestimmung dieser Geschäftsbedingungen nicht einhalten, eines oder mehrere der folgenden Rechte mit sofortiger Wirkung oder mit Fristsetzung (je nach Festlegung in der entsprechenden Mitteilung durch HPE an Sie) zur Anwendung zu bringen:

- a. Kündigung aller bestehenden Geschäfte mit Speziell ausgehandeltem Rabatt für End-User, einschließlich Speziell ausgehandelter Rabattangebote für End-User und/oder Won Deals.
- b. Rückforderung von auf nicht zulässige Weise genutzten Upfront-Discounts oder Rebates in Verbindung mit Speziell ausgehandelten Rabatten für End-User. HPE behält sich das Recht vor, jeglichen in Abweichung von diesen HPE PARTNER BESTIMMUNGEN FÜR SPEZIELLE ENDKUNDENRABATTE erlangten Speziell ausgehandelten Rabatt für End-User, unabhängig davon, ob Upfront Discount oder Rebate, von dem T2 Partner oder dem T1 Partner, der Verkäufe unmittelbar an End-User tätigt, zurückzufordern, falls Produkte durch den End-User in Verletzung des genehmigten Internen Gebrauchs weiterverkauft oder weitergegeben worden sind;
- c. Unbeschadet unseres Anspruchs auf vollständigen Schadensersatzes, Anspruch auf Zahlung eines Pauschalbetrags in Höhe von zehn Prozent (10 %) des HPE Listenpreises der betreffenden Produkte und/oder Support-Leistungen, abzüglich des zusätzlichen Speziell ausgehandelten Rabatts für End-User, zum Zwecke der Schadloshaltung; die Zahlung des Betrags zur Schadloshaltung wird bei Kenntnisnahme Ihres Vertragsbruchs durch HPE fällig und ist auf Anforderung von HPE durch den Partner vorzunehmen.
- d. Ausschluss vom HPE Partner Programm für spezielle Endkundenrabatte und/oder
- e. Ausschluss von HPE Partner-Vergütungsprogrammen und sonstigen Partner-Programmen.

8. ÄNDERUNGEN UND KÜNDIGUNG

- a. HPE ist jederzeit berechtigt, einzelne oder sämtliche Bestimmungen dieser Geschäftsbedingungen zu ändern oder zu kündigen. Änderungen oder Kündigungen werden dreißig (30) Tage ab Benachrichtigungsdatum wirksam und im HPE Partnerportal bekannt gegeben.

- b. HPE ist ohne Angabe von Gründen berechtigt, ein Speziell ausgehandeltes Rabattangebot für End-User oder einen Won Deal mit sofortiger Wirkung zu ändern oder zu kündigen. Die Neuauflage eines Speziell ausgehandelten Rabattangebots für End-User oder eines Won Deal ersetzt alle vorherigen Versionen und macht diese unwirksam; siehe Geschäfts- und Versionsnummer.
- c. Für Geschäftsabschlüsse unter Einbeziehung von Upfront-Discounts gilt hingegen, dass Änderungen oder Kündigungen keine Anwendung auf Bestellungen finden, die vor der Benachrichtigung durch HPE vom T1 Partner getätigt worden sind, es sei denn, diese Geschäftsbedingungen wurden nicht eingehalten oder das Speziell ausgehandelte Rabattangebot für End-User beziehungsweise der Won Deal enthält für Sie offensichtliche materielle Fehler. Ferner entfalten Änderungen oder Kündigungen, die zum beziehungsweise nach dem End-User-Versanddatum ausgesprochen werden, im Hinblick auf Geschäftsabschlüsse unter Einbeziehung von Rebates keine Wirksamkeit, es sei denn, diese Geschäftsbedingungen wurden nicht eingehalten oder das Speziell ausgehandelte Rabattangebot für End-User beziehungsweise der Won Deal enthält für Sie offensichtliche materielle Fehler.
- d. Darüber hinaus kann der Partner, für den Fall dass er einem anderen Partner oder End-User ein verbindliches Angebot gemacht hat, das von diesen noch angenommen werden könnte, bei HPE eine Ausnahme beantragen, um die Dauer der vorherigen Version des Speziell ausgehandelten Rabattangebots oder Won Deal um höchstens weitere dreißig (30) Tage zu verlängern; die Ausnahme wird von HPE nicht unbegründet verweigert werden.

HEWLETT PACKARD ENTERPRISE PARTNER BESTIMMUNGEN FÜR PRODUKT PROMOTIONS UND SPEZIELLE RABATTBESTIMMUNGEN FÜR CHANNEL PARTNER

In den Hewlett Packard Enterprise Partner Bestimmungen für Produkt Promotions und spezielle Rabattbestimmungen für Channelpartner („Geschäftsbedingungen“) werden die Geschäftsabläufe und rechtlichen Rahmenbedingungen des Hewlett Packard Enterprise Partner Produkt-Promotionsprogramms („Programm“) und der Non-Standard-Rabatte für Channel Partner in Verbindung mit dem Hewlett Packard Enterprise Partner Vertrag festgelegt. Um sich für das Programm zu qualifizieren sowie daran teilnehmen und im Rahmen des Programms Bestellungen tätigen zu können, müssen Sie über einen unterzeichneten Hewlett Packard Enterprise Partner Vertrag verfügen. Durch die Teilnahme am Partner-Promotionsprogramm oder an einem Non-Standard-Rabatt für Channel Partner werden die Geschäftsbedingungen anerkannt. Sollten sich die Bestimmungen der Geschäftsbedingungen und die des Hewlett Packard Enterprise Partner Vertrags widersprechen, sind auf das Programm die Bestimmungen dieser Geschäftsbedingungen vorrangig anzuwenden. Die Definitionen festgelegter Begriffe finden sich, sofern diese nicht in den Geschäftsbedingungen enthalten sind, im Hewlett Packard Enterprise Partner Vertrag.

1. DEFINITIONEN

- a. „*End-User-Versanddatum*“ ist das Datum, zu dem T1 Partner den Versand an T2 Partner oder End-User tätigen.
- b. „*HPE Partner Data Acquisition & Reporting („PDAR“)*“ ist ein Programm, in dessen Rahmen Partner dazu verpflichtet sind, Daten zum Erwerb von HPE Produkten und/oder Support-Leistungen sowie zum Vertrieb und Inventar an HPE weiterzuleiten.
- c. „*Produkt-Promotionsprogramm („Programm“ oder „Promotionsprogramm“)*“ ist ein HPE Programm, in dessen Rahmen über den Hewlett Packard Enterprise Partner Vertrags-Rabatt hinaus zusätzliche Rabatte für bestimmte Produkte und/oder Support-Leistungen für einen festgelegten Zeitraum von höchstens sechs Monaten innerhalb des im Hewlett Packard Enterprise Partner Vertrag definierten Vertragsgebiets gewährt werden; als Ausnahme hierzu können Supportvertrag-Promotionsaktionen bis zu einem Jahr gültig sein. Ziel des Programms ist es, Partnern zusätzliche Rabatte zu bieten, die an Kunden weitergegeben werden sollten; zur Klarstellung sei angemerkt, dass HPE hierdurch keinen Mindestweiterverkaufspreis vorschreibt. Beschreibung und Funktionsweise einer Promotion können in Abhängigkeit von der jeweiligen, im Programm vorgesehenen Promotion variieren. Ein Partner, der zur Teilnahme am Programm berechtigt ist und teilnimmt, erhält von HPE unmittelbar einen Upfront-Discount oder Rebate.
- d. „*Promotionstypen*“ sind die verschiedenen Promotionsprogrammtypen. HPE darf Promotionstypen jederzeit und nach eigenem Ermessen mit einer Frist von dreißig

(30) Tagen ändern. Die Promotionstypen sind in Anhang 1 aufgeführt.

- e. *„Beschreibung und Funktionsweise einer Promotion“* umfasst nähere Einzelheiten zum Programm und zu Programmregeln, einschließlich teilnahmeberechtigter Produkte, Preise/Rabatte, Promotions-Zeitrahmen und spezielle Regeln zu Rebate Claims. Die Beschreibung und Funktionsweise einer Promotion kann im HPE Partnerportal abgerufen werden.
- f. Begriffe zum Thema Preise und Rabatte:
 - 1. *„Hewlett Packard Enterprise Partnervereinbarungs-Rabatt“* ist der im Hewlett Packard Enterprise Partner Vertrag gewährte Rabatt.
 - 2. *„Upfront-Discount“* ist der Promotionsprogramm-Rabatt oder der Partner NSD-Rabatt, der dem Partner bei einer Bestellung bei HPE gewährt wird.
 - 3. *„Rebate“* ist der Rabatt im Rahmen des Produkt-Promotionsprogramm- oder Partner NSD-Rabatts, der dem Partner von HPE ausbezahlt wird.
 - 4. *„Schlussverkauf (End of Sale – „EOS““*. Während des Schlussverkaufs wird bestimmten Partnern ein Rabatt eingeräumt, wenn ein Produkt zwar noch vertrieben wird, der Vertrieb des Produkts jedoch in absehbarer Zeit eingestellt wird.
 - 5. *„Non-Standard-Rabatt für Channel Partner („Partner NSD““* ist eine verbindliche Vereinbarung zwischen HPE und Wiederverkäufern, nach der HPE Produkte und/oder Support-Leistungen an Wiederverkäufer zu einem Preis unterhalb des Standardpreises veräußert, ohne hierbei anvisierte Kunden oder Kundengruppen zu bestimmen. HPE erwartet nicht, dass ein Partner NSD an Kunden weitergegeben werden, es sei denn, HPE kommuniziert etwas anderes.
 - 6. Upfront-Discounts oder Rebates können in folgender Form angeboten werden:
 - a. *„Zusätzlicher Abschlag (in %) vom HPE Listenpreis“* ist ein zusätzlicher, über den Hewlett Packard Enterprise Partner Vertrags-Rabatt hinausgehender Rabatt (in %) auf den HPE Listenpreis.
 - b. *„Promotionsnettopreis oder Partner NSD-Nettopreis“* sind die Nettopromotionskosten des Produkts nach Abzug des vertraglich vereinbarten Rabatts und des Upfront- beziehungsweise Back-End-Rabatts.
„Promotionsprogramm-Rabatt“ ist der zusätzliche, über den Hewlett Packard Enterprise Partnervereinbarungs-Rabatt hinausgehende Rabatt gemäß dem Promotionsprogramm. Der Promotionsprogramm-Rabatt wird als „Promotionsnettopreis“ oder „Zusätzlicher Abschlag (in %) vom HPE Listenpreis“ angeboten.
 - c. *„Partner NSD-Rabatt“* ist der zusätzliche, über den Hewlett Packard Enterprise Partner Vertrags-Rabatt hinausgehende Rabatt gemäß einem Partner NSD. Der Partner NSD-Rabatt wird als „Partner NSD-Nettopreis“ oder „Zusätzlicher Abschlag (in %) vom HPE Listenpreis“ angeboten.
 - 7. *„Rebate Claim“* ist der Prozess für Partner zur Forderung von Zahlungen im Rahmen des Produkt-Promotionsprogramm- oder Partner NSD-Rabatts, bei dem ein Antrag mit erforderlichen, im Handbuch zum lokalen Hewlett Packard Enterprise Partner-Betriebsverfahren aufgeführten Daten bei HPE eingereicht werden muss.
- g. *„Partner“* ist entweder ein „T1 Partner“ oder ein „T2 Partner“.
- h. *„T1 Partner“ oder „Tier-1 Partner“* ist ein HPE Partner, der Produkte oder Leistungen zum Zwecke der Weiterveräußerung oder des Vertriebs an einen Partner der nächsten Stufe oder Kunden direkt von HPE erwirbt. T1 Partner dürfen

nur dann unmittelbar an einen Kunden verkaufen, wenn HPE dies zuvor genehmigt hat. T1 Partner können auch als „Distributoren“, „Großhändler“, „Franchisegeber“, „Wiederverkäuferunternehmen“, „First Tier“ und/oder „Reseller A“ bezeichnet werden.

- i. „T2 Partner“ oder „Tier-2 Partner“ ist ein HPE Partner, der regelmäßig zum Zwecke des Weiterverkaufs an Kunden Produkte und Leistungen von T1 Partnern oder anderen Partnern erwirbt. T2 Partner können auch als „Wiederverkäufer“, „Reseller“, „Letzte Stufe“ („Final Tier“) und/oder „Reseller B“ bezeichnet werden.

2. PROMOTION- UND PARTNER NSD-PROGRAMM – BESCHREIBUNG

a. BUSINESSPROZESS

1. Sämtliche Promotionsprogramme und Partner NSD stehen Partnern ausschließlich über das HPE Partnerportal zur Verfügung.
2. Sämtliche Promotionsprogramm-Rabatte und Partner NSD stehen T1 Partnern ausschließlich über das HPE Partnerportal zur Verfügung. Bei Widersprüchen in Bezug auf Informationen zu Promotionsprogramm-Rabatten oder Partner NSD im HPE Partnerportal und in anderen Informationsquellen gelten die im HPE Partnerportal gemachten Aussagen zu Promotionsprogramm-Rabatten oder Partner NSD.
3. Preisinformationen zu Promotionen und Partner NSD umfassen Rabatte hinsichtlich einzelner Posten von Produktlinien oder Preisnachlässe, die umgesetzt werden durch:
 - a) Promotionsnettopreis oder Partner NSD-Nettopreis,
 - b) zusätzlicher Abschlag (in %) vom HPE Listenpreis oder
 - c) Festabschläge oder Rabatt auf Nettopreise.
4. Promotionsprogramm- und Partner NSD-Rabatte können in Form von Upfront-Discounts oder Back-End-Rebates gewährt werden.
5. Partner können unter Bezugnahme auf im HPE Partnerportal eingestellte Promotion- und Partner NSD-Angebote Bestellungen tätigen oder einen Rebate Claim bei HPE einreichen.

b. BUSINESSMODELLE

1. Upfront-Modell:

HPE tätigt Verkäufe an T1 Partner zu Promotionsnettopreisen, Partner NSD-Nettopreisen oder auf der Grundlage eines festgelegten prozentualen Rabattpreises, die zusätzlich zum Hewlett Packard Enterprise Partner Vertrags-Rabatt gewährt werden.

T1 Partner tätigen Verkäufe an T2 Partner oder Partner der letzten Stufe unter Berücksichtigung sämtlicher Upfront-Discounts oder Nettopreise. T1 Partner erhalten Rabatte zum Zeitpunkt des Kaufs.

2. Rebate-Modell:

HPE tätigt Verkäufe an T1 Partner zum HPE Partnervereinbarungspreis oder Promotionsnettopreis. T1 Partner reichen Rebate Claims in Bezug auf Promotionsprogramme oder Partner NSD via EDI, PDAR oder das HPE Partnerportal-basierte Forderungsverfahren bei HPE ein. In Ländern, in denen EDI, PDAR oder das HPE Partnerportal-basierte Forderungsverfahren gegenwärtig nicht zur Verfügung stehen, werden weiterhin manuell eingereichte Rebate Claims akzeptiert.

Die Bestimmungen des HPE Standard-Preisschutzes finden Anwendung. Die HPE Preisschutz-Bestimmungen können über das HPE Partnerportal abgerufen werden.

T2 Partner erhalten Rabatte oder Preisnachlässe auf der Grundlage ihrer Vereinbarung mit dem liefernden T1 Partner. T2 Partner haben ihre Rebate Claims bei der Gesellschaft einzureichen, mit der sie den betreffenden Kaufvertrag geschlossen haben. Sollte der T2 Partner über eine vorherige schriftliche Genehmigung von HPE verfügen, die ihn zur unmittelbaren Einreichung von Rebate Claims bei HPE berechtigt, ist der betreffende Rebate Claim bei HPE in dem Land einzureichen, in dem die zugehörige Bestellung getätigt worden ist.

3. PROMOTION- UND PARTNER NSD-PROGRAMM – ANFORDERUNGEN

- a. HPE Produkte und/oder Support-Leistungen dürfen nur in dem Vertragsgebiet veräußert werden, das im HPE Partner Vertrag näher beschrieben ist.
- b. HPE untersagt die Inanspruchnahme von Promotionsprogramm-Rabatten oder Partner NSD-Rabatten in Verbindung mit Speziellen Endkundenrabatten. Promotionsprogramm-Rabatte, Partner NSD-Rabatte oder Preisnachlässe können nur dann in Verbindung mit anderen Promotionsprogramm-Rabatten in Anspruch genommen werden, wenn HPE dies schriftlich genehmigt hat. Promotionsprogramm- und Partner NSD-Rabatte können in Verbindung mit Incentives bei Erreichung von Vertriebszielen angewandt werden.
- c. HPE kann Mindest- und/oder Höchstmengengrenzen festlegen, die für durch Partner getätigte Käufe im Rahmen des Promotionsprogramms - und Partner NSD-Programm gelten und diese Grenzen und Werte jederzeit ändern. Sie sind für die Einhaltung und Verwaltung Ihrer Kaufmengengrenze oder Kaufwertgrenze sowie die Einreichung von Änderungsanfragen bei HPE verantwortlich. HPE ist berechtigt einen Rebate Claim oder eine Bestellung abzulehnen, wenn hierdurch die Höchstmengen- oder Höchstwertgrenze beziehungsweise die Mindestmengen- oder Mindestwertgrenze verletzt wird.
- d. Sie haben Ihre Rebate Claims in Bezug auf Promotionsprogramm- und Partner NSD-Rabatte mithilfe des PDAR-Prozesses von HPE oder auf anderem von HPE zugelassenem Wege einzureichen. Die folgenden zusätzlichen Promotionsprogramm- und Partner NSD-Datenelemente werden für sämtliche Promotionsprogramm- und Partner NSD-Transaktionen benötigt:
 1. Promotionsprogramm- oder Partner NSD - ID
 2. Produktnummer und Seriennummer von Produkten und/oder Support-Leistungen, die in der Produktliste von HPE zur Seriennummernachverfolgung aufgeführt sind. Diese Produktliste wird in allen Ländern, in denen die Seriennummernachverfolgung Anwendung findet, im HPE Partnerportal veröffentlicht.
 3. Positions-ID für T2 Partner (ID von HPE vorgegeben).
- e. Über das HPE Partnerportal haben Sie Zugriff auf die offiziellen HPE Produkt-Promotionsprogramme und Partner NSDs, für welche Sie berechtigt sind, wobei der Zugriff auf über das Portal nicht notwendigerweise eine Berechtigung impliziert.
- f. T1 Partner, die an einem Produkt-Promotionsprogramm oder Partner NSD teilnehmen, müssen PDAR-Teilnehmer sein.
- g. Sie haben HPE zu informieren, wenn im Rahmen des Produkt-Promotionsprogramms oder Partner NSD erworbene Produkte und/oder Support-Leistungen vom Kunden an

Sie zurückgegeben werden und diese auf andere Art und Weise verwendet werden, als gemäß den Bestimmungen des Produkt-Promotionsprogramms oder Partner NSD vorgesehen. HPE wendet die Rückgaberrichtlinie, wie im Handbuch für HPE Partner-Betriebsverfahren beschrieben, an.

- h. Die Rückdatierung von Promotionsprogrammen und Partner NSD ist nicht zulässig. Rückwirkende Rabatte für Produkte und/oder Support-Leistungen, die vor dem Gültigkeitsdatum des jeweiligen Produkt-Promotionsprogramms oder Partner NSD verschickt worden sind, werden nicht akzeptiert.
- i. Durch die Teilnahme an einem HPE Produkt-Promotionsprogramm oder Partner NSD verpflichten Sie sich zur Einhaltung der Bedingungen der betreffenden Produkt-Promotion oder Partner NSD gemäß der Beschreibung und Funktionsweise der HPE Partner-Promotion oder Partner NSD, die im HPE Partnerportal abrufbar sind.
- j. Es ist Ihnen untersagt, Dritten den Preis einzelner Komponenten von Paketprodukten (Bundles) und/oder Support-Leistungspaketen, die einem Produkt-Promotionsprogramm oder Partner NSD unterliegen, mitzuteilen oder einzelne Komponenten davon separat zu veräußern.

4. REBATE CLAIMS

Sämtliche Partner, die PDAR nutzen, müssen die Daten zu Rebate Claims täglich oder wöchentlich mithilfe des PDAR-Prozesses eingeben. Rebate Claims werden für PDAR-Partner von HPE erstellt oder müssen von Non-PDAR-Partnern über das HPE Partnerportal, landesspezifische EDI-Forderungsverfahren oder sonstige landesspezifische Verfahren zum Ende des dem End-User-Versanddatum folgenden Monats eingereicht werden. Die erneute Einreichung von Rebate Claims hat innerhalb von dreißig (30) Tagen ab Mitteilung durch HPE zu erfolgen. Nähere Informationen zum Verfahren bei Rebate Claims finden Sie über das HPE Partnerportal im Handbuch für HPE Partner-Betriebsverfahren.

5. FOLGEN DER NICHTEINHALTUNG

Unabhängig von den in dem Hewlett Packard Enterprise Partner-Vertrag festgelegten Rechten oder allen anderen Rechten über die HPE verfügt, ist HPE berechtigt, soweit dies im Rahmen der auf den HPE Partner Vertrag anzuwendenden Gesetze zulässig ist, für den Fall, dass Sie eine Bestimmung dieser Geschäftsbedingungen nicht einhalten, eines oder mehrere der folgenden Rechte mit sofortiger Wirkung oder mit Fristsetzung (je nach Festlegung in Ihrer Mitteilung durch HPE an Sie) zur Anwendung bringen:

- a. Nichtausführung bereits getätigter Bestellungen in Verbindung mit einem Produkt-Promotionsprogramm oder Partner NSD.
- b. Rückforderung von auf nicht zulässige Weise genutzten Upfront-Discounts oder Rebates in Verbindung mit einem Produkt-Promotionsprogramm oder Partner NSD.
- c. Ausschluss von HPE Produkt-Promotionsprogrammen oder Partner NSD und/oder
- d. Ausschluss von HPE Partner-Vergütungsprogrammen und sonstigen HPE Partner-Programmen.

6. ÄNDERUNGEN UND KÜNDIGUNG

- a. HPE ist jederzeit berechtigt, einzelne oder sämtliche Bestimmungen dieser Geschäftsbedingungen zu ändern oder zu kündigen. Eine teilweise oder vollständige Änderung oder Kündigung dieser Geschäftsbedingungen wird dreißig (30) Tage ab dem Datum der Bekanntgabe wirksam und über das HPE

- Partnerportal kommuniziert. HPE ist berechtigt, ein Produkt-Promotionsprogramm durch Bekanntgabe im HPE Partnerportal jederzeit, ohne Angabe von Gründen und mit sofortiger Wirkung zu ändern oder zu kündigen.
- b. Eine neue Version eines Produkt-Promotionsprogramms ersetzt alle vorherigen Versionen und macht diese unwirksam; siehe Versionsnummer.
 - c. Änderungen oder Kündigungen finden keine Anwendung auf Bestellungen, die HPE vor der Benachrichtigung durch HPE angenommen hat, es sei denn, diese Geschäftsbedingungen wurden nicht eingehalten oder das Produkt-Promotionsprogramm beziehungsweise Partner NSD enthält für Sie offensichtliche materielle Fehler.
 - d. Für Geschäftsabschlüsse unter Einbeziehung von Upfront-Discounts gilt hingegen, dass Änderungen oder Kündigungen keine Anwendung auf Bestellungen finden, die vor der Benachrichtigung durch HPE vom T1 Partner getätigt worden sind, es sei denn, diese Geschäftsbedingungen wurden nicht eingehalten oder das Produkt-Promotionsprogramm beziehungsweise Partner NSD enthält für Sie offensichtliche materielle Fehler. Ferner entfalten Änderungen oder Kündigungen, die zum beziehungsweise nach dem T1 Versanddatum ausgesprochen werden, im Hinblick auf Geschäftsabschlüsse unter Einbeziehung von Rebates keine Wirksamkeit, es sei denn, diese Geschäftsbedingungen wurden nicht eingehalten oder das Produkt-Promotionsprogramm beziehungsweise Partner NSD enthält für Sie offensichtliche materielle Fehler.
 - e. Darüber hinaus kann der Partner, für den Fall dass er einem anderen Partner oder End-User ein verbindliches Angebot gemacht hat, das von diesen noch angenommen werden könnte, bei HPE eine Ausnahme beantragen, um die Dauer der vorherigen Version des Produkt-Promotionsprogramms oder des Partner NSD um höchstens weitere dreißig (30) Tage zu verlängern; die Ausnahme darf von HPE nicht unbegründet verweigert werden.

ANHANG 1 – Promotiontypen

Typ 1: Einzelprodukt-Promotion:

Typische Beispiele sind: Reduzierung des Endkundenpreises für einen festgelegten Zeitraum.

Stellt für einen festgelegten Zeitraum einen bestimmten Rabatt oder Preisnachlass auf HPE Produkte und/oder Support-Leistungen bereit, die mithilfe einer Auflistung von SKU(s) oder aufgrund der Zugehörigkeit zu einer bestimmten Produktfamilie oder Produktlinie identifizierbar sind.

Typ 2: Non-Cash Produkt-Promotion:

Typische Beispiele sind: Einführung einer „3 kaufen – 2 bezahlen“-Produkt-Promotion, oder: Neu festgesetzte Preise für eine Reihe verschiedener Produkte, die Produkte und/oder Services von anderen Herstellern als HPE umfassen können.

Stellt Rabatte oder Preisnachlässe bereit, die für einen festgelegten Zeitraum ein kostenfrei erhältliches Produkt kompensieren oder einen optimierten Vertriebspreis für SKUs und/oder Produkte von anderen Herstellern als HPE ermöglichen.

Kaufen/Verkaufen Sie diese SKUs und erhalten Sie zugehörige Produkte oder Services Support kostenfrei.

Typ 3: Paketprodukt-Promotion („Bundles“):

Typische Beispiele sind: Kaufen/Verkaufen Sie HPE Produkte im Paket und erhalten Sie innerhalb eines bestimmten Zeitraums einen Rabatt oder Discount.

Stellt für einen bestimmten Zeitraum einen festgelegten Discount oder Rebate auf verschiedene SKUs bereit, die zusammen gekauft/verkauft werden müssen. Besondere Bedingungen können hierbei Anwendung finden.

Typ 4: Mindestwert-/Höchstwert-Produktpromotion:

Gewährt innerhalb eines bestimmten Zeitraums einen speziellen Discount oder Rebate auf definierte HPE Produkte und/oder Support-Leistungen, Produktfamilien oder Produktlinien, wenn während eines festgelegten Zeitraums ein bestimmter Mindest-Transaktionswert (Währungsvolumen) oder eine bestimmte Mindest-Menge überschritten worden ist.

Typ 5: Höchstwert-Produktpromotion:

Gewährt Partnern innerhalb eines bestimmten Zeitraums bis zu einem definierten Höchst-Transaktionswert (Währungsvolumen) oder einer definierten Höchst-Menge in Bezug auf Produkt-SKUs, Produktfamilien oder Produktlinien spezielle Discounts oder Rebates auf ebenfalls definierte HPE Produkte und/oder Support-Leistungen. Höchstgrenzen je Partner können hierbei Anwendung finden.

Typ 6: Trade-In/Trade-Up-Produktpromotion:

Gewährt innerhalb eines Promotion-Zeitraums bei Rückgabe alter Produkte zusätzliche Discounts/Rebates auf neue Produkte. Es wird eine Liste geeigneter Altprodukte und möglicher Preisnachlässe bereitgestellt, die

beim Kauf spezieller neuer Produkte Anwendung findet. Bestehende Rückgabeverfahren in den verschiedenen Ländern sind einzuhalten.

Typ 7: Gestaffeltes Produkt Incentive Programm:

Gewährt in Abhängigkeit von der veräußerten Menge an Produkten und/oder Support-Leistungen bestimmte gestaffelte Discounts oder Rebates. Die Staffelung der Discounts/Rebates basiert auf definierten, gestaffelten Vertriebsmengen innerhalb eines bestimmten Promotion-Zeitraums in Bezug auf HPE Produkte und/oder Support-Leistungen, die mithilfe einer Auflistung von SKU(s) oder aufgrund der Zugehörigkeit zu einer bestimmten Produktfamilie oder Produktlinie identifizierbar sind.

Typ 8: Bedingte direkte Produktpromotion:

Stellt nach Erfüllung bestimmter Bedingungen innerhalb des Promotion-Zeitraums einen festgelegten Discount oder Rebate definierte HPE Verbraucherprodukte bereit.

