

Partner Programm – Bedingungen

Dieses Dokument umfasst die vollständigen Bedingungen für das Partner Programm. Jeder Partner muss sich damit einverstanden erklären und die Bedingungen erfüllen.

Version 1.1 – 1. März 2010

1 Allgemeines

1.1 Einleitung

1.1.1 In dieser Vereinbarung sind die Bedingungen festgelegt, die Firmen erfüllen müssen, die ZyXEL Produkte und Dienstleistungen anbieten, um Partner im Rahmen des ZyXEL Partner Programms werden zu können. Partner müssen versichern, dass sie die von ihnen angebotenen ZyXEL Produkte und Dienstleistungen nur an Endkunden im Business- und/oder Consumer-Bereich in dem Land verkaufen, in dem der Partner als Firma registriert ist und dass diese in keinem anderen Gebiet weiterverkauft werden.

1.2 Ziele

- 1.2.1 Das ZyXEL Partner Programm richtet sich an Value-Added-Reseller, d. h. Fachhändler die neben Produkten zusätzlich Beratung und Services anbieten und dem Endkunden so einen Mehrwert bieten.
- 1.2.2 Fachhändler, die ihr Hauptgeschäft über Telefonverkauf, Katalogbestellung oder über das Internet (E-Tailer) abwickeln, können nicht Partner im Rahmen des ZyXEL Partner Programms werden und nicht von den Vorteilen profitieren. Das Gleiche gilt für Firmen, die nur Finanzierungsoptionen anbieten oder ihr Geschäft über Internetauktionen abwickeln, sie können ebenfalls nicht am ZyXEL Partner Programm teilnehmen.

1.3 Fristen und Vertragsauflösung

- 1.3.1 Diese Vereinbarung gilt ab dem Datum, wenn der Antrag von ZyXEL bewilligt wurde oder ab dem Datum, das in dem Bestätigungsschreiben oder der E-Mail von ZyXEL vermerkt ist.
- 1.3.2 Die Entscheidung, einen Fachhändler als Partner im Partner Programm aufzunehmen, obliegt allein ZyXEL.
- 1.3.3 Diese Vereinbarung kann von beiden Vertragsparteien innerhalb einer Frist von 30 Tagen schriftlich gekündigt werden.
- 1.3.4 Diese Vereinbarung kann gekündigt werden, wenn eine Vertragspartei gegen die in dieser Vereinbarung festgelegten Bedingungen verstößt und die andere Vertragspartei nicht innerhalb einer Frist von 30 Tagen schriftlich über den Vertragsbruch unterrichtet.
- 1.3.5 Diese Vereinbarung wird gekündigt, wenn eine der Vertragsparteien in Konkurs geht oder wenn gegen sie ein Insolvenzverfahren eingeleitet wurde, das nach 90 Tagen noch rechtshängig ist.
- 1.3.6 Partner, die missbräuchlich oder nicht in Übereinstimmung mit ZyXEL handeln, werden mit sofortiger Wirkung vom ZyXEL Partner Programm ausgeschlossen.

1.4 Änderungen

- 1.4.1 Partner müssen ZyXEL jegliche Änderung ihres Status, ihrer Anschrift oder Kontaktdaten (einschließlich E-Mail-Adresse) mitteilen. Wird dies versäumt, so kann dies zu Vertragsbeendigung führen.
- 1.4.2 Es wird darauf hingewiesen, dass ZyXEL Communications die in dieser Vereinbarung festgelegten Bedingungen innerhalb einer Frist ändern kann, die länger als die Kündigungsfrist ist oder dieser entspricht (siehe 1.3.3). Partner werden über Änderungen schriftlich oder per E-Mail unterrichtet.

1.5 Vertraulichkeit

- 1.5.1 Mit dem Einverständnis zu diesen Vereinbarungen erklärt sich der Partner damit einverstanden, Informationen vertraulich zu behandeln (siehe 1.5.2, 1.5.3 und 1.5.4).
- 1.5.2 Eine Vertragspartei darf die in dieser Partnervereinbarung festgelegten Bedingungen nicht ohne vorherige schriftliche Einverständniserklärung der anderen Vertragspartei öffentlich bekanntgeben oder publizieren.
- 1.5.3 Um die Kommunikation zu verbessern, behält sich ZyXEL das Recht vor, Firmeninformationen an Dritte weiterzugeben. Wenn ein Partner dies nicht wünscht, ist der zuständige Account Manager darüber zu unterrichten.
- 1.5.4 Kontaktdaten von Fachhändlern werden ebenfalls an Dritte weitergegeben, um den Zugriff zum Partner Portal freizuschalten. Die Daten werden entsprechend der Datenschutzbestimmungen vertraulich behandelt.
- 1.5.5 Jeder Partner erhält persönliche Zugangsdaten zum Partner Portal. Diese Daten sind vertraulich zu behandeln und dürfen nicht an andere weitergegeben oder missbräuchlich verwendet werden.

1.6 Weiteres

- 1.6.1 Salvatorische Klausel: Wenn eine oder mehrere Vereinbarungen des vorliegenden Vertrags für ungültig erklärt werden, bleiben die anderen Vereinbarungen und Anlagen zu diesem Vertrag als gültig bestehen.
- 1.6.2 Darüber hinaus erklären sich die Vertragsparteien damit einverstanden, dass diese Vereinbarung dem Recht unterliegt, das in dem Gebiet gültig ist, in dem die lokale ZyXEL Vertretung als Firma registriert ist.

2 Partnerstatus

- 2.1.1 ZyXEL erklärt sich mit der Bewilligung des Antrags zum Partner Programm und zusammen mit der Einverständniserklärung des Fachhändlers zu diesen Vereinbarungen damit einverstanden, dass der Fachhändler am ZyXEL Partner Programm teilnimmt und den vereinbarten Partnerstatus erhält.
- 2.1.2 Der dem Partner zugewiesene Status gilt vom 01. Januar bis 31. Dezember in dem entsprechenden Jahr. Jedes Jahr im Januar wird der Partnerstatus hinsichtlich der Anforderungen des Partner Programms überprüft und darüber entschieden, ob der Partner den bestehenden Partnerstatus beibehalten darf oder gemäß den Anforderungen des Partner Programms, die auf der Partner Programm Website www.zyxel.com/europe/partner festgelegt sind, einen höheren/niedrigeren Partnerstatus erhält. Dies gilt, wenn zwischen ZyXEL und dem Partner keine anderen Vereinbarungen getroffen wurden.
- 2.1.3 Partner werden über Änderungen ihres Partnerstatus schriftlich benachrichtigt. Die lokale ZyXEL Vertretung hat den Partnern auf Anfrage jederzeit Auskünfte zu erteilen.
- 2.1.4 Partner werden darauf hingewiesen, dass die in dieser Vereinbarung festgelegten Bedingungen automatisch weiterhin gelten.
- 2.1.5 Partner sind berechtigt, während eines Jahres das entsprechende Partnerlogo und das ZyXEL Firmenlogo gemäß dieser Vereinbarung zu verwenden.

3 Vorteile

3.1 Preisvorteil

- 3.1.1 Premium Solution Partner erhalten einen Preisvorteil von 12 %, Solution Partner von 6 % und Authorised Partner von 3 % des von ZyXEL empfohlenen Händlerpreises auf rabattfähige Produkte. Der empfohlene Händlerpreis ist jeweils auf der gültigen ZyXEL Preisliste aufgeführt, die bei der lokalen ZyXEL Vertretung erhältlich ist.
- 3.1.2 Der Preisvorteil wird nur auf SMB-Produkte gewährt. Eine genaue Auswahl der rabattfähigen Produkte wird regelmäßig auf der gültigen ZyXEL Preisliste aufgeführt, die bei der lokalen ZyXEL Vertretung erhältlich ist. ZyXEL behält sich das Recht vor, bestimmte Produkte auszuschließen, wenn sich diese nicht als Produkte mit Preisvorteil eignen.
- 3.1.3 Der Preisvorteil wird entweder im Voraus gewährt, d. h. er wird auf den Distributorpreis gewährt oder als Rückerstattung quartalsweise direkt von ZyXEL zurückerstattet, d. h. im April (für Q1), Juli (für Q2), Oktober (für Q3) und Januar (für Q4) auf Grundlage der Quartalsabrechnung. Informationen zu speziellen Vereinbarungen und Sonderkonditionen sind bei der lokalen ZyXEL Vertretung erhältlich.
- 3.1.4 Es kann immer nur ein Preisvorteil in Anspruch genommen werden, und Preisvorteile können nicht in Kombination mit Sonderangeboten in Anspruch genommen werden.

3.2 Kostenlose Kursgutscheine für technisches Training

- 3.2.1 Premium Solution Partner (2 Gutscheine pro Jahr) und Solution Partner (1 Gutschein pro Jahr) erhalten kostenlose Kursgutscheine für technisches Training für ZCNE (ZyXEL Certified Network Engineer) Level 2 Training.
- 3.2.2 Die Gutscheine für technisches Training müssen innerhalb eines Jahres eingelöst werden und verlieren nach dem 31. Dezember ihre Gültigkeit. Bei der jährlichen Überprüfung des Partnerstatus im Januar (siehe 2.1.2) werden Partnern, die Anspruch auf kostenlose Kursgutscheine für technisches Training haben, neue Gutscheine ausgestellt.
- 3.2.3 Die Kursgutscheine sind auf die Partnerfirma ausgestellt und dürfen nicht an andere Firmen weitergegeben werden. Wenn gegen diese Bestimmung verstoßen wird, gilt dies als Vertragsbruch, und ZyXEL behält sich das Recht vor, der Firma die vollen Kursgebühren in Rechnung zu stellen.

3.3 Preisvorteil auf Demoprodukte (Not For Resale)

- 3.3.1 Partner sind berechtigt, Demoprodukte (Not For Resale) mit einem Preisvorteil von 30 % auf den empfohlenen Händlerpreis (siehe 3.1.1) zu erwerben.
- 3.3.2 Der Erwerb von Demoprodukte ist auf ein Produkt pro Partner und auf SMB-Produkte beschränkt, die auf der ZyXEL Preisliste (siehe 3.1.2.) entsprechend markiert sind. ZyXEL behält sich das Recht vor, bestimmte Produkte auszuschließen, wenn sich diese nicht als Demoprodukte mit Preisvorteil eignen.
- 3.3.3 Die Not-For-Resale-Beschränkung gilt sechs Monate ab Kaufdatum. Nach Ablauf dieser Frist kann der Partner das Produkt zu normalen Konditionen verkaufen.

4 Anforderungen

4.1 Training

- 4.1.1 Um den Partnerstatus Solution Partner zu erlangen und beizubehalten, muss mindestens ein Mitarbeiter der Partnerfirma ZCNE-zertifiziert sein. Um den Partnerstatus Premium Solution Partner zu erlangen und beizubehalten, müssen mindestens zwei Mitarbeiter der Partnerfirma ZCNE-zertifiziert sein. Dies gilt, wenn zwischen ZyXEL und dem Partner keine anderen Vereinbarungen getroffen wurden.
- 4.1.2 Um den Partnerstatus Solution Partner zu erlangen und beizubehalten, muss mindestens ein Mitarbeiter der Partnerfirma in den letzten 12 Monaten an einem Sales-Training teilgenommen haben. Um den Partnerstatus Premium Solution Partner zu erlangen und beizubehalten, müssen mindestens zwei Mitarbeiter der Partnerfirma in den letzten 12 Monaten an einem Sales-Training teilgenommen haben. Dies gilt, wenn zwischen ZyXEL und dem Partner keine anderen Vereinbarungen getroffen wurden.
- 4.1.3 Die Termine und Kosten für Trainingskurse sind auf der ZyXEL Website zu finden.

4.2 Umsatz

- 4.2.1 Um den Partnerstatus Solution Partner zu erlangen und beizubehalten, muss ein Partner die auf der Partner Program Website festgelegten Umsatzanforderungen <LINK EINFÜGEN> erfüllen. Dies gilt, wenn zwischen ZyXEL und dem Partner keine anderen Vereinbarungen getroffen wurden.
- 4.2.2 Die Umsatzabrechnung wird auf Grundlage der Sales-Out-Berichte vorgenommen. Wenn der erforderliche Sales-Out-Bericht des Distributors nicht vorliegt oder nicht die erforderlichen Informationen für die Umsatzabrechnung enthält, wird von ZyXEL eine Schätzung vorgenommen.
- 4.2.3 Um am ZyXEL Partner Program teilnehmen und den Partnerstatus beibehalten zu können, muss der Partner einen Umsatzanteil von mindestens 30 % mit Beratung und Services gemäß den Zielen und Anforderungen des Partner Programms (siehe 1.2) machen.

4.3 Profiling

- 4.3.1 Um am ZyXEL Partner Program teilnehmen und den Partnerstatus beibehalten zu können, muss der Partner alle Pflichtfelder seines Profils im ZyXEL Partner Portal mindestens einmal pro Jahr auf den aktuellen Stand bringen.