

1. ALLGEMEINES

1.1. Die Vertiv™ Promotion für Erstkäufer (nachfolgend „Promotion“) bietet potenziell autorisierten Vertiv-Distributionspartnern („Distributionspartnern“) Vorteile beim Vertrieb von Vertiv Produkten berechnete Vertriebspartner an. Als Vertriebspartner sind Sie ggf. indirekt von dieser Promotion betroffen, vorbehaltlich der von Ihrem Distributor festgelegten Bedingungen.

1.2. **Dauer:** Die Promotion gilt vom 1. Januar bis 30. Juni 2026. Vorteile für Vertriebspartner sind jedoch von der Teilnahme abhängig und liegen im Ermessen der Distributoren.

1.3. **Geografische Reichweite:** Die Promotion gilt in den folgenden Ländern der Region EMEA: Vereinigtes Königreich, Belgien, Dänemark, Finnland, Irland, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Schweden, Italien, Spanien, Portugal, Frankreich, Österreich, Deutschland, Schweiz, Albanien, Armenien, Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, Kroatien, Zypern, Tschechische Republik, Estland, Griechenland, Ungarn, Israel, Kosovo, Lettland, Litauen, Malta, Moldawien, Montenegro, Nordmazedonien, Polen, Rumänien, Serbien, Slowakei, Slowenien, Ukraine, Türkei, Georgia, Kasachstan, Usbekistan, Tadschikistan, Turkmenistan, Aserbaidschan, Kirgisistan, VAE, Saudi, Oman, Katar, Libanon, Jordan, Irak, Bahrain, Afghanistan, Jemen.

2. BERECHTIGTE DISTRIBUTOREN UND VERTRIEBSPARTNER

2.1. Diese Promotion gilt nur für Vertriebspartner, die die hier genannten Vertiv Produkte über einen von Vertiv autorisierten Distributionspartner (im Folgenden: Distributor) kaufen. Eine Liste der Distributoren für Ihre Region finden Sie [hier](#).

2.2. Als Vertriebspartner haben Sie aufgrund dieser Promotion ggf. Anspruch auf indirekte Vorteile, wenn Sie als „neuer Netto-Vertriebspartner“ gelten. Dieser Begriff bezieht sich auf Vertriebspartner, die in den letzten 12 Monaten keine Vertiv Produkte von der Channel-Preisliste (CPL) über ihren aktuellen Distributor erworben haben.

3. PRODUKTE

3.1. **Umfang:** Die Promotion umfasst Produkte, die auf der Vertiv Standard Channel-Preisliste (CPL) aufgeführt sind. Produkte, die nicht auf der CPL aufgeführt sind, sind ausgeschlossen. Die Verfügbarkeit und Teilnahme an der Promotion unterliegt dem Ermessen Ihres Distributors.

3.2. **Verfügbarkeit:** Die Produktverfügbarkeit im Rahmen dieser Promotion ist abhängig von den Lagerbeständen Ihres Distributors.

4. RABATT UND PREIS

4.1. Preise und Angebote

Der Ihnen als Vertriebspartner angebotene Endpreis richtet sich nach dem Angebot Ihres Distributors. Der Endpreis, den Sie ggf. erhalten, unterliegt nicht der Kontrolle oder Garantie von Vertiv. Während die Promotion einen möglichen Rabatt für Distributoren enthält, garantiert Ihnen dies als Vertriebspartner keinen direkten finanziellen Vorteil, Rabatt oder bestimmte Preise. Alle möglichen Vorteile sind Verhandlungssache und unterliegen der Vereinbarung zwischen Ihnen und Ihrem Distributor.

Die möglichen Vorteile aus dieser Promotion werden in der Regel über ein personalisiertes Angebot bereitgestellt, nicht über den Online-Shop des Distributors.

Wenn Sie sich über mögliche Vorteile im Zusammenhang mit dieser Promotion informieren möchten, wenden Sie sich bitte direkt an Ihren bevorzugten Distributor und geben Sie den Code „PerfectPartner50“ an.

4.2. Rabatt- und Preisbedingungen

Vertiv.de | Vertiv GmbH, Lehrer-Wirth-Str. 4, 81829 München, Deutschland ID-Nr.: DE 120181345, WEEE DE90254228

© 2022 Vertiv Group Corp. Alle Rechte vorbehalten. Vertiv™ und das Vertiv-Logo sind Warenzeichen oder eingetragene Marken der Vertiv Group Corp. (vormals „Vertiv Co.“). Alle sonstigen verwendeten Namen und Logos sind Marken, Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Eigentümer. Trotz der Ergreifung aller Vorkehrungsmaßnahmen zur Sicherstellung der Genauigkeit und Vollständigkeit übernimmt Vertiv Co. keine Verantwortung und lehnt jegliche Haftung für Schäden ab, die aus der Verwendung dieser Informationen oder aus Fehlern oder Auslassungen resultieren. Technische Daten können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Allgemeine Geschäftsbedingungen für die Vertiv™ Promotion für Erstkäufer - Reseller



Jeder mögliche Rabatt, den Sie aufgrund dieser Promotion ggf. von Ihrem Distributor erhalten, ist mit der offiziellen Vertiv Channel-Preisliste für die jeweilige Region verknüpft. Der tatsächliche Rabatt liegt jedoch ggf. im Ermessen Ihres Distributors.

Die Preise unterliegen den örtlichen Bestimmungen und es können zusätzliche Gebühren anfallen. Wir empfehlen Ihnen, sich an Ihren bevorzugten Distributor zu wenden, um das endgültige Preisangebot und weitere Einzelheiten zu erfragen.

4.3. Aktivierung und Beschränkungen

Bei dieser Promotion handelt es sich um eine Aktivierungspromotion. Als Vertriebspartner können Sie bei Ihrer ersten Einzelbestellung beim Distributor ggf. auf maximal 5 Produkte aus jeder Kategorie einen Rabatt in Anspruch nehmen. Dieser mögliche Vorteil ist abhängig von der Teilnahme und unterliegt dem Ermessen Ihres Distributors.

Ausnahmen von der maximalen Anzahl an Produkte können Sie mit Ihrem Distributor besprechen, insbesondere bei größeren Bestellungen oder Projekten (mindestens 15 Tsd. in der Auftragswährung), vorbehaltlich einer Genehmigung.

4.4. Fracht- und Zusatzkosten

Die Frachtbedingungen werden von Ihrem Distributor festgelegt und sind von dieser Promotion nicht direkt abhängig. Besprechen Sie bitte mit Ihrem Distributor die konkreten Frachtbedingungen, Angebote und zusätzliche Steuern oder Zollgebühren, insbesondere für Länder außerhalb der EU.

5. SCHLUSSBESTIMMUNGEN

5.1. Informationszweck: Dieses Dokument soll Sie über eine potenzielle Promotion informieren, an der Ihr Distributor ggf. teilnimmt. Sie stellt kein Angebot und keine Garantie für bestimmte Bedingungen oder Preise für Sie als Vertriebspartner dar.

5.2. Ansprüche gegen Vertiv ausgeschlossen: Als Vertriebspartner haben Sie keine Ansprüche gegen Vertiv hinsichtlich der Bedingungen, der Teilnahme, der Preise oder der Vorteile aus dieser Promotion.

5.3. Promotion kann geändert werden: Vertiv behält sich das Recht vor, die Promotion jederzeit ohne vorherige Ankündigung an die Vertriebspartner zu ändern oder zu beenden.