

Special Bid-Anhänge - Bedingungen für IBM HVEC Special Bid Verträge

Special Bid-Bedingungen

1. Einleitung

- a. Die Entscheidung von IBM, einen Special Bid-Preis oder -Nachlass anzubieten, basiert auf den wahrheitsgemäßen, genauen und vollständigen Angaben, die der Business Partner in seinem Special Bid-Antrag gemacht hat.
- b. Das Angebot von IBM basiert, neben anderen Erwägungen, auf den Angaben des Business Partners oder des berechtigten Wiederverkäufers, nach denen entweder i) maximal die Höchstmenge und nicht weniger als der Mindestwert der Special Bid-Produkte nicht später als bis zum entsprechenden spätesten Versanddatum an den jeweiligen Kunden (entweder den berechtigten Endbenutzer oder den berechtigten Wiederverkäufer) geliefert werden, oder ii) der Business Partner oder der berechnigte Wiederverkäufer die Special Bid-Produkte bis zum spätesten Servicestartdatum und für mindestens sechs Monate zur Nutzung unter Eigentumsvorbehalt in seinem Eigentum behält und verwendet.
- c. Special Bids können nicht mit Marketing-, Promotion- oder leistungsabhängigen Programmen kombiniert werden, es sei denn, die Bedingungen für diese Programme sehen etwas anderes vor. Für den Zweck dieser Special Bid-Bedingungen schließt das Wort „Produkt“ auch „ServicePac“ mit ein.
- d. Bedingungen, nach denen der Endbenutzer die „Gesamtmenge der Special Bid-Produkte laut Addendum“ empfangen haben muss, gelten nur, wenn im Addendum solche Mengen angegeben sind.
- e. Der Business Partner kann:
 - (1) das Special Bid entweder durch i) Bestellungen bei IBM, oder ii) nur sofern er IBM Distributor ist, durch Bestellungen bei IBM oder einem anderen IBM Distributor oder durch Lieferungen aus seinem Lagerbestand erfüllen; und
 - (2) nicht mehr als +15 % der Menge jeder Teilenummer laut Addendum bestellen oder aus seinem Lagerbestand liefern.
- f. Als Distributor darf der Business Partner Special Bid-Produkte nicht in seinem Eigentum behalten, um damit Managed Services zur Verfügung zu stellen.

2. Begriffsbestimmungen

Angebotszeitraum ist der im Special Bid-Addendum angegebene Zeitraum zwischen Startdatum und Enddatum für die einzelnen Produkte.

Berechtigter Endbenutzer ist der im Special Bid-Addendum unter „Customer Information“ genannte Endbenutzer, einschließlich aller Unternehmen, an denen er zu mehr als 50 Prozent beteiligt ist.

Berechtigter Wiederverkäufer ist der vom Business Partner ggf. im Special Bid-Antrag oder der von IBM ggf. in den Einzelheiten des IBM Special Bid-Angebots (= Details of IBM Special Bid Offer) genannte Wiederverkäufer, der die Special Bid-Produkte vom Business Partner erwirbt.

Nutzung unter Eigentumsvorbehalt bezeichnet den Fall, in dem ein Wiederverkäufer zum Zwecke der Bereitstellung von Managed Services oder Mietservices bzw. zum Zwecke der BP-internen Nutzung das Eigentum an den Produkten behält.

Managed Service(s) bezeichnet den Fall, in dem ein Wiederverkäufer zum Zwecke der Bereitstellung eines Serviceangebots für Endbenutzer das Eigentum an den Produkten behält.

Mietservice(s) bezeichnet den Fall, in dem ein Wiederverkäufer zum Zwecke der Bereitstellung von Mietservice(s) für Endbenutzer das Eigentum an den Produkten behält.

BP-interne Nutzung bezeichnet den Fall, in dem ein Wiederverkäufer zum Zwecke der internen Nutzung im Rahmen seiner Business Partner-Aktivitäten das Eigentum an den Produkten behält.

Spätestes Versanddatum ist das entsprechende Enddatum plus 35 Kalendertage: Dies ist der letzte Tag, bis zu dem die Special Bid-Produkte an den Kunden des Business Partners versandt sein müssen, entweder an den berechtigten Endbenutzer oder den berechtigten Wiederverkäufer, wie vorgegeben.

Spätestes Servicestartdatum ist das entsprechende Enddatum plus 45 Kalendertage: Dies ist der letzte Tag, bis zu dem die Special Bid-Produkte im Rahmen der im Special Bid-Antrag angegebenen Nutzung unter Eigentumsvorbehalt verwendet werden müssen.

Vermarktbarer Preis ist der vermarktbare Preis für den Endbenutzer (oder für den Business Partner oder den berechtigten Wiederverkäufer, der das Eigentum an den Special Bid-Produkten zur Nutzung unter Eigentumsvorbehalt behält), den der Business Partner oder der berechnigte Wiederverkäufer im Special Bid-Antrag benannt hat.

Serviceperiode – Sechs Monate: Dies ist der im Special Bid-Antrag angegebene Mindestzeitraum, in dem der Business Partner oder der berechnigte Wiederverkäufer die Special Bid-Produkte zur Nutzung unter Eigentumsvorbehalt in seinem Eigentum behält und verwendet.

Special Bid-Nummer ist die Kombination der im Special Bid-Addendum unter „Addendum Number“ und „Version“ angegebenen Daten.

Special Bid-Preis, Special Bid-Preisnachlass ist der im Special Bid-Addendum angegebene Preis oder Preisnachlass für jedes Produkt.

Special Bid-Produkt ist jedes Produkt, das den Vergünstigungen dieses Special Bid unterliegt, wie z. B. Special Bid-Preis, -Preisnachlass oder -Rückvergütung.

Mindestwert ist der im Special Bid-Addendum in der genehmigten Währung angegebene Gesamtmindestwert des Special Bid-Preises, der innerhalb des Angebotszeitraums bestellt und/oder beantragt werden muss.

Höchstmenge ist die im Special Bid-Addendum für die einzelnen Produkte angegebene Menge.

3. Erfüllung durch Bestellung bei IBM – Special Bid-Preise und -Preisnachlässe

- a. Für ein Produkt, das der Business Partner unter Angabe einer Special Bid-Nummer und innerhalb des entsprechenden Angebotszeitraums direkt bei IBM bestellt, stellt IBM dem Business Partner folgende Beträge in Rechnung: i) bei Angabe eines Special Bid-Preises diesen Preis; oder ii) bei Angabe eines Special Bid-Preisnachlasses den am Tag des Produktversands durch IBM gültigen IBM Channel-Preis – oder, für ein ServicePac, den zum Zeitpunkt der Bestellung bei IBM gültigen Preis, abzüglich dieses Preisnachlasses.
- b. Der folgende Wortlaut ersetzt die Bedingungen der Unterabschnitte „Preise, Kosten und Preisnachlässe“ und „Preis-, Kosten- und Nachlassänderungen“ des Abschnitts „Preise, Kosten, Rechnungsstellung, Zahlung und Steuern“ der Anlage Wiederverkäufer und ggf. die Bedingungen des Abschnitts „Preisgültigkeit“ der entsprechenden Produktübersicht(en):
Wird für ein Produkt im Rahmen dieses Special Bid der Preis angehoben oder der Preisnachlass reduziert, behält sich IBM das Recht vor, dies auf die Bestellungen anzuwenden. Wenn IBM von diesem Recht Gebrauch macht, wird der Business Partner über Bestellungen informiert, die bereits bei IBM eingegangen sind und Produkte enthalten, für die der Preis angehoben oder ein Preisnachlass reduziert wurde. Der Business Partner muss IBM in diesem Fall innerhalb von acht Kalendertagen ab dem Tag der Benachrichtigung an die in der Benachrichtigung genannte IBM Adresse eine Einverständniserklärung in Bezug auf die Bestellung mit dem geänderten Preis oder Preisnachlass bzw. einen Antrag zur Stornierung der Bestellung übermitteln. Geht bei IBM innerhalb von acht Kalendertagen keine Antwort ein, wird die Bestellung des Business Partners storniert. Der Zeitraum von acht Tagen gilt als fest vereinbart und kann nicht verlängert werden.

4. Einhaltung der vereinbarten Mengen

- a. Durch Annahme dieses Angebots erklärt sich der Business Partner damit einverstanden, dass die gemeldeten Verkäufe der im Special Bid-Addendum aufgeführten Produkte innerhalb des Angebotszeitraums wenigstens den Mindestwert und, falls zutreffend, maximal die Höchstmenge erreichen müssen.
- b. Wenn die gemeldeten Verkäufe innerhalb des Angebotszeitraums außerhalb der zulässigen Flexibilität liegen, behält sich IBM das Recht vor, eine entsprechende Maßnahme oder Anpassung durchzuführen.
- c. „Zulässige Flexibilität“ bedeutet nicht weniger als 85 % des Mindestwerts und nicht mehr als 115 % der im Special Bid-Addendum für die einzelnen Special Bid-Produkte angegebenen Menge; sofern bei der Berechnung dieser Mengen gerundet werden muss, wird auf die nächstniedrigere ganze Zahl abgerundet.

- d. „Entsprechende Maßnahme“ bedeutet Folgendes: Sofern im Special Bid-Addendum kein Angebot mit flexibler Menge angegeben ist, führt eine Überschreitung der zulässigen Flexibilität bei der Höchstmenge für ein beliebiges Special Bid-Produkt zu einer Ablehnung der Bestellung oder des Special Bid-Rückvergütungsantrags.
- e. „Entsprechende Anpassung“ bedeutet Folgendes: Wenn die gemeldeten Verläufe innerhalb des Angebotszeitraums den Mindestwert einschließlich der zulässigen Flexibilität unterschreiten, behält sich IBM das Recht vor, dem Business Partner für jedes dieser Special Bid-Produkte den Differenzbetrag zwischen i) dem zum Datum der Anpassungsrechnung von IBM an den Business Partner gültigen IBM Bid Machine-Nachlass und ii) dem vom Business Partner an IBM gezahlten Nettobetrag zu berechnen.
- f. Analysen von Mindestwert, Höchstmenge oder beidem durch IBM erfolgen anhand der jüngsten Special Bid-Nummer.
- g. Sind im Special Bid-Addendum mehrere Kalenderquartale angegeben, ist die Höchstmenge die Summe aller Mengen in den einzelnen Quartalen für die zutreffenden Special Bid-Produkte.
- h. Wenn im Special Bid-Addendum kein Mindestwert angegeben ist, entfallen auch die Bedingungen zur Einhaltung der vereinbarten Mengen. Dies hat jedoch keine Auswirkungen auf die im Abschnitt „Nachberechnungen“ aufgeführten Bedingungen und Verpflichtungen.
- i. Für Bid Machine, Relationship Discount und Run Rate Special Bids gelten grundsätzlich flexible Mengen.

5. Einzelauftragsangebote

Dieser Abschnitt gilt, wenn im Special Bid von IBM an den Business Partner angegeben ist: „Dies ist ein Einzelauftragsangebot“ (This is a Single Order Bid) oder „Dies ist ein Einzelauftragsangebot: Ja“ (This is a Single Order Bid: Yes).

- a. Mit Annahme dieses Angebots verpflichtet sich der Business Partner, bei IBM nur eine einzige Bestellung aufzugeben – oder, wenn berechtigt, nur einen einzigen Rückvergütungsantrag einzureichen – für alle Teilenummern und die in diesem Addendum aufgelistete Gesamtmenge.
- b. „Gesamtmenge“ bedeutet nicht weniger als 80 % und nicht mehr als 120 % der für jede Teilenummer angegebenen Menge; sofern bei der Berechnung dieser Mengen gerundet werden muss, wird bei unter 100 % auf die nächsthöhere ganze Zahl gerundet, bei über 100 % auf die nächstniedrigere ganze Zahl.
- c. Sind im Addendum mehrere Kalenderquartale angegeben, wird jedes Quartal und die zugehörigen Mengen als ein Einzelauftragsangebot für sich behandelt.
- d. Jede Bestellung oder jeder Rückvergütungsantrag, die/der nicht diesen Regeln entspricht, wird zurückgewiesen.
- e. Jegliche Änderung an den Teilenummern oder Mengen außerhalb des hierin festgelegten Bereichs erfordert einen neuen Special Bid-Antrag und eine neue Freigabe.
- f. Bestellt der Business Partner Special Bid-Produkte von einem anderen IBM Distributor, verpflichtet er sich, alle Teilenummern und die Gesamtmenge laut diesem Addendum von diesem anderen Distributor zu bestellen, so dass dieser selbst einen einzigen Rückvergütungsantrag an IBM stellen kann, der die Bedingungen dieses Einzelauftragsangebots erfüllt.

6. Erfüllung aus dem eigenen Lagerbestand – Special Bid-Rückvergütungen

- a. Der Business Partner kann eine Special Bid-Rückvergütung nur anfordern, wenn alle nachfolgenden Bedingungen erfüllt sind:
 - (1) Er ist ein IBM Distributor;
 - (2) er hat das/die entsprechende/n Produkt/e direkt von IBM erworben;
 - (3) er hat das/die entsprechende/n Produkt/e bis zum spätesten Versanddatum an seinen berechtigten Wiederverkäufer versandt;
 - (4) vor der Beantragung einer Special Bid-Rückvergütung hat er das/die betroffene/n Produkt/e in seinen Sales-Out-Bericht aufgenommen; und
 - (5) das/die entsprechende/n Produkt/e unterliegt/en nicht bereits einem Special Bid.

- b. IBM berechnet die Rückvergütung unter Verwendung des jeweils niedrigeren Betrags des i) IBM Channel-Preises gültig zum Datum des Versands durch den Business Partner an seinen berechtigten Wiederverkäufer, oder ii) des IBM Channel-Preises gültig zum Zeitpunkt des IBM Versands an den Business Partner wie folgt: i) bei Angabe eines Special Bid-Preises der IBM Channel-Preis abzüglich dieses Special Bid-Preises; oder ii) bei Angabe eines Special Bid-Preisnachlasses dieser Preisnachlass multipliziert mit dem IBM Channel-Preis.
- c. Wenn der Business Partner eine Special Bid-Rückvergütung für ein Produkt anfordert, für das er bereits einen Preisnachlass oder eine Rückvergütung im Rahmen eines Marketing-, Promotion- oder leistungsabhängigen Programms erhalten hat, das jedoch nicht mit einem Special Bid kombiniert werden kann, zieht IBM den jeweiligen Betrag dieser Vergünstigung von der Rückvergütung ab.
- d. Der Business Partner muss alle Anträge auf Special Bid-Rückvergütungen innerhalb von 45 Tagen nach dem entsprechenden Enddatum an IBM übermitteln. Anträge, die außerhalb dieses Zeitraums an IBM gesendet werden, werden abgelehnt und gelten als verfallen.
- e. Der Business Partner muss Einwendungen gegen Rückvergütungszahlungen im Zusammenhang mit berechtigten Ansprüchen innerhalb von 45 Tagen nach der Benachrichtigung über die Special Bid-Rückvergütung durch IBM geltend machen. Werden Einwendungen nicht innerhalb dieses Zeitraums geltend gemacht, verfällt das Recht des Business Partners auf Special Bid-Rückvergütungen im Rahmen des jeweiligen Antrags.
- f. Darüber hinaus verpflichtet sich der Business Partner,
 - alle Anträge über e-PartnerClaims (entsprechend Operations Guide) zu übermitteln, und
 - die Special Bid-Nummer, den Namen seines Kunden (falls abweichend vom berechtigten Endbenutzer) und den Namen des berechtigten Endbenutzers sowie den Versandtermin, die zugehörige Rechnungsnummer und das Rechnungsdatum anzugeben, und
 - IBM auf Anforderung Belege dafür bereitzustellen, dass die Produkte von IBM bezogen wurden, und
 - dem Antrag das Standard-Excel-/CSV-Antragsformular mit allen erforderlichen Angaben, einschließlich detaillierten Seriennummern für Systemeinheiten und Bildschirme, beizufügen.

IBM prüft jeden Antrag gemäß den vorstehend genannten Bedingungen und bestimmt dann den Wert der Gutschrift. Falls der Business Partner die vorstehend genannten Bedingungen nicht erfüllt, sein Antrag unvollständig ist oder es irgendwelche Unstimmigkeiten gibt, informiert IBM den Business Partner darüber, dass sein Antrag abgelehnt und an ihn zurückgesendet wird, damit er diesen abgeändert innerhalb von 15 Kalendertagen erneut einreichen kann.

7. Zusätzliche Verpflichtungen

Dieser Abschnitt gilt, wenn der Business Partners an einen Wiederverkäufer verkauft.

- a. Sofern ein berechtigter Wiederverkäufer benannt wird, stimmt der Business Partner zu, die Special Bid-Produkte nur an den berechtigten Wiederverkäufer zu verkaufen.
- b. Der Business Partner verpflichtet sich, sicherzustellen, dass der Wiederverkäufer ausdrücklich sein Einverständnis mit den folgenden Bestimmungen in dem zwischen Business Partner und Wiederverkäufer geschlossenen Vertrag erklärt. Dafür wird er alle Textteile in { } durch die entsprechenden Informationen ersetzen. Der Business Partner stellt dem Wiederverkäufer zudem i) dessen spätestes Versanddatum zur Verfügung, das seinem eigenen spätesten Versanddatum für jedes Produkt plus 14 Kalendertagen entsprechen muss, oder ii) dessen spätestes Servicestartdatum und iii) alle zutreffenden Mindestwerte, einschließlich des eigenen Preiszuschlags.

(1) Für Situationen außer bei Nutzung unter Eigentumsvorbehalt:

„Dieses Special Bid-Angebot gilt ausschließlich für den Verkauf dieser Produkte an den berechtigten Endbenutzer **{Namen des berechtigten Endbenutzers einfügen}** durch den Wiederverkäufer bis zum **{spätestes Versanddatum einfügen}** („spätestes Versanddatum“) mit dem Mindestwert von **{zutreffenden Mindestwert, einschließlich des eigenen Preiszuschlags, einfügen}**. Der Wiederverkäufer versichert, IBM auf Anforderung alle Nachweise zur Verfügung zu stellen, die belegen, dass diese Produkte nicht später als zum entsprechenden spätesten Versanddatum mit dem entsprechenden Mindestwert an diesen Endbenutzer versandt wurden oder noch realer Teil seines Lagerbestands sind. Der

Wiederverkäufer stimmt zu, keine vertraglichen Verpflichtungen mit Dritten oder ähnliche Verpflichtungen einzugehen, die den vorstehend genannten Nachweis gegenüber IBM einschränken oder verhindern. Für ein ServicePac stimmt der Wiederverkäufer ggf. zu, sicherzustellen, dass der Registrierungsprozess des Endbenutzers innerhalb von 30 Tagen nach dessen Erwerb vom Wiederverkäufer abgeschlossen wird.

Werden im Rahmen dieses Special Bid-Angebots erworbene Produkte vom Wiederverkäufer nicht an diesen Endbenutzer verkauft oder ist dies absehbar, nach dem spätesten Versanddatum versandt oder ist dies absehbar, oder wird der Mindestwert nicht erreicht, verpflichtet sich der Wiederverkäufer, IBM vor dem Vertrieb dieser Produkte an Dritte zu benachrichtigen. Wird IBM hierüber nicht informiert oder wurden IBM die oben beschriebenen erforderlichen Nachweise nicht zur Verfügung gestellt, ist IBM berechtigt, i) dem Wiederverkäufer für diese Produkte die Differenz zwischen der unverbindlichen Preisempfehlung von IBM (zu finden unter www.ibm.com/partnerworld/europe/xcatalog) am Tag der IBM Rechnung für diese Vertragsstrafe und dem ihm in Rechnung gestellten Betrag in Rechnung zu stellen und ii) den Wiederverkäufer von der Nutzung weiterer Special Bid-Angebote auszuschließen. Der Wiederverkäufer stimmt weiterhin zu, dass IBM zur Überprüfung jedes Verkaufs im Zusammenhang mit diesem Special Bid auch an seinem Standort berechtigt ist.“

(2) Für Nutzung unter Eigentumsvorbehalt:

„Dieses Special Bid-Angebot gilt ausschließlich unter der Bedingung, dass der Wiederverkäufer das Eigentum an diesem Produkt ausübt und zur Nutzung unter Eigentumsvorbehalt (Managed Services, Mietservices oder BP-interne Nutzung) verwendet, die der Wiederverkäufer festgelegt und IBM mitgeteilt hat. Der Wiederverkäufer versichert ausdrücklich, IBM auf Anforderung alle Nachweise zur Verfügung zu stellen, die belegen, dass die betreffenden Produkte in seinem Eigentum sind und bis zum **{spätestes Servicestartdatum einfügen}** und für mindestens sechs Monate zur Nutzung unter Eigentumsvorbehalt verwendet werden. Der Wiederverkäufer stimmt zu, keine vertraglichen Verpflichtungen mit Dritten oder ähnliche Verpflichtungen einzugehen, die den vorstehend genannten Nachweis gegenüber IBM einschränken oder verhindern. Für ein ServicePac wird der Wiederverkäufer ggf. den Registrierungsprozess innerhalb von 30 Tagen nach seinem Erwerb abschließen.

Werden die im Rahmen des Special Bid-Angebots erworbenen Produkte vom Wiederverkäufer nicht für die vorstehend genannten Zwecke in seinem Eigentum gehalten oder für weniger als sechs Monate verwendet, verpflichtet er sich, IBM vor dem Vertrieb dieser Produkte zu abweichenden Bedingungen zu benachrichtigen. Wird IBM hierüber nicht informiert oder wurden IBM die oben beschriebenen erforderlichen Nachweise nicht zur Verfügung gestellt, ist IBM ausdrücklich berechtigt, i) dem Wiederverkäufer für jedes dieser Produkte einen Betrag bis zur Höhe der Differenz zwischen dem ihm in Rechnung gestellten Betrag und der unverbindlichen Preisempfehlung von IBM (zu finden unter www.ibm.com/partnerworld/europe/xcatalog) am Rechnungsdatum in Rechnung zu stellen und ii) den Wiederverkäufer von der Nutzung weiterer Special Bid-Angebote auszuschließen. Der Wiederverkäufer stimmt weiterhin zu, dass IBM zur Überprüfung jedes Verkaufs im Zusammenhang mit diesem Special Bid auch an seinem Standort berechtigt ist.“

- c. Der Business Partner verpflichtet sich, IBM auf Anforderung Belege für die Einverständniserklärung seines Wiederverkäufers mit den vorstehend genannten, jeweils zutreffenden Klauseln bereitzustellen. Er bestätigt zudem das Recht von IBM, die vorstehend beschriebene Vertragsstrafe vom Business Partner einzuziehen, falls er es versäumt, diese Einverständniserklärung einzuholen.
- d. Sollte der Business Partner Kenntnis davon erhalten, dass sein Wiederverkäufer i) Special Bid-Produkte an andere als den berechtigten Endbenutzer verkauft oder diese später als zum jeweiligen spätesten Versanddatum versendet, oder, sofern gegeben, ii) die Special Bid-Produkte nicht bis zum spätesten Servicestartdatum zur Nutzung unter Eigentumsvorbehalt verwendet, oder iii) diese nicht für mindestens sechs Monate zur Nutzung unter Eigentumsvorbehalt verwendet, wird der Business Partner IBM umgehend darüber informieren. IBM wird dem Business Partner solche Produkte entsprechend den Bedingungen im Abschnitt „Nachberechnungen“ in Rechnung stellen. Zusätzlich kann IBM den Business Partner von weiteren Special Bid-Angeboten ausschließen.

8. Verpflichtungen bei der Bestellung von einem anderen IBM Distributor

Dieser Abschnitt gilt nur für IBM Distributoren.

Sofern der Business Partner entscheidet, Special Bid-Produkte von einem anderen IBM Distributor zu beziehen (Lieferant des Business Partners), stimmt er zu, dass dieser für den Direktbezug der Special Bid-Produkte unter einem IBM Business Partner-Vertrag von IBM autorisiert sein muss. Ferner stimmt der Business Partner zu:

- a. IBM den Lieferanten des Business Partners schriftlich zu benennen und die Special Bid-Produkte und -Mengen anzugeben, die dieser unter der ihm von IBM übermittelten Special Bid-Nummer bestellen darf (oder für welche er Rückvergütungen beanspruchen kann). Der Lieferant des Business Partners kann die Vergünstigungen dieses Special Bid nur für Produkte in Anspruch nehmen, die er direkt von IBM beziehen wird oder bezogen hat;
- b. dass er für alle Anforderungen und Verpflichtungen für alle Special Bid-Produkte aus diesem Special Bid verantwortlich bleibt; und
- c. dass er und nicht IBM für jegliche Streitigkeiten verantwortlich ist, die daraus entstehen, dass eine dritte Partei die Special Bid-Nummer benutzt, die IBM dem Business Partner zur Nutzung freigegeben hat.

9. Nachberechnungen

Wenn einer der nachfolgenden Absätze zutrifft, also wenn:

- a. einige oder alle Special Bid-Produkte i) nach dem entsprechenden spätesten Versanddatum an den Kunden des Business Partners versandt wurden, oder, falls zutreffend, ii) nicht bis zum spätesten Servicestartdatum vom Business Partner oder seinem Wiederverkäufer zur Nutzung unter Eigentumsvorbehalt im Eigentum gehalten und verwendet wurden, oder iii) vom Business Partner oder seinem Wiederverkäufer für weniger als sechs Monate zur Nutzung unter Eigentumsvorbehalt verwendet wurden;
- b. einige oder alle Special Bid-Produkte nicht an den berechtigten Wiederverkäufer geliefert wurden, sofern ein solcher benannt wurde;
- c. sofern es sich um ein ServicePac zur Nutzung unter Eigentumsvorbehalt handelt, dieses nicht innerhalb von 30 Kalendertagen vom Tag des Erwerbs durch den Endbenutzer an gerechnet registriert wird; oder
- d. sofern es sich um ein ServicePac handelt, das für die Bereitstellung von Managed Services verwendet wird, dieses nicht innerhalb von 30 Kalendertagen vom Tag des Erwerbs durch den Business Partner oder seines Wiederverkäufers an gerechnet entsprechend registriert wird;

dann behält sich IBM das Recht vor, dem Business Partner für jedes dieser Special Bid-Produkte den Differenzbetrag zwischen i) dem zum Datum der Anpassungsrechnung von IBM an den Business Partner gültigen IBM Channel-Preis und ii) dem vom Business Partner oder ggf. dem Lieferanten des Business Partners an IBM bezahlten (oder geschuldeten) Nettobetrag zu berechnen.

Ist der dem Business Partner von IBM in Rechnung gestellte Preis höher als der gültige IBM Channel-Preis, werden keine Nachberechnungen vorgenommen.

Der Business Partner verpflichtet sich, IBM auf Anforderung Nachweise für seinen vollständigen Versand der Special Bid-Produkte oder ggf. derer seines Wiederverkäufers, der spätestens zum entsprechenden Enddatum und nur an den berechtigten Endbenutzer erfolgt sein muss, bereitzustellen, oder das Eigentum und die Nutzung unter Eigentumsvorbehalt für mindestens sechs Monate nachzuweisen.

10. Währungsumrechnung und Produktänderungen

Sind die Preise in diesem Special Bid-Angebot in einer anderen Währung (Special Bid-Währung) als der für den IBM Channel-Preis (übliche Währung) angegeben, werden diese Special Bid-Preise in die Preise der üblichen Währung nach folgendem Prozess umgerechnet: Der Bloomberg-Kassakurs von der Bloomberg-Webseite um 16:00 Uhr GMT am jeweils 25. eines Monats (oder dem nächsten US-Arbeitstag vor dem 25.) ist der Umrechnungskurs für i) alle Bestellungen, die IBM im Folgemonat erhält und für ii) alle Rückvergütungen in Bezug auf Lieferungen des Business Partners an seinen Kunden im Folgemonat. Z. B. ist der Kassakurs von der Bloomberg-Webseite um 16:00 Uhr GMT am 25. Januar 2012 wirksam für alle Bestellungen, die IBM im Februar 2012 erhält und für alle Rückvergütungen in Bezug auf Lieferungen des Business Partners an seinen Kunden im Februar 2012.

Wenn der Umrechnungskurs zwischen der üblichen Währung und der Special Bid-Währung während des Monats für fünf aufeinanderfolgende UK-Arbeitstage um mehr als +/- 5 % vom referenzierten Umrechnungskurs abweicht, behält sich IBM das Recht vor, den Umrechnungskurs durch den Kassakurs der Special Bid-Währung von der Bloomberg-Webseite um 16:00 Uhr GMT am fünften der fünf aufeinanderfolgenden Arbeitstage zu ersetzen und für die Berechnung in der üblichen Währung zu verwenden, wirksam ab dem Zeitpunkt, an dem der neue Kurs zur Verfügung steht. Falls dieser neue Umrechnungskurs zwischen üblicher Währung und Special Bid-Währung sich wieder wie vorstehend beschrieben ändert, behält sich IBM das Recht vor, den Umrechnungskurs wie vorstehend beschrieben zu ersetzen.

Wenn die hierin angebotenen Special Bid-Preise in einer anderen Währung („übliche Währung“) als in US-Dollar angegeben sind, behält sich IBM das Recht vor, diese Preise oder Preisnachlässe in die übliche Währung umzurechnen, sofern der Kassakurs in US-Dollar im Vergleich zur üblichen Währung (Wert von 1 USD in üblicher Währung einfügen) um mehr als +/-5 % vom Kassakurs am Tag der Annahme des ursprünglichen Special Bid-Angebots abweicht.

Sollte ein Special Bid-Angebot Primäroptionen wie CPUs, Speicher oder Plattenlaufwerke von einem anderen Anbieter („Produkte“) enthalten, behält sich IBM das Recht vor, die Special Bid-Preise für alle Artikel, die solche Produkte umfassen, anzuheben, wenn ein Produkthanbieter aufgrund einer Krisensituation außerhalb des Einflussbereichs von IBM innerhalb des Angebotszeitraums unerwartet seine Preise anhebt.

11. Finanzierung durch Dritte

Verlangt der berechtigte Endbenutzer vom Business Partner oder ggf. seinem berechtigten Wiederverkäufer, die Special Bid-Produkte an ein fremdes Finanzierungsunternehmen zu verkaufen, das im Gegenzug seinen eigenen Finanzierungsvertrag für diese Produkte mit dem Endbenutzer abschließt, ist dies zulässig, wenn der Nachweis einer solchen Anforderung des berechtigten Endbenutzers und die entsprechenden Finanzierungsvereinbarungen von IBM auf Verlangen vorgelegt werden.

Die Nichteinhaltung des Vorstehenden wird als Nichterfüllung des Vertrags gewertet und ist ein Grund, den Business Partner mit einer Nachberechnung dieser Special Bid-Produkte laut Abschnitt „Nachberechnungen“ zu belasten.

12. Verfügbarkeit der Produkte

Die Lieferung der Produkte erfolgt vorbehaltlich ihrer Verfügbarkeit. Ein Austausch gegen andere Produkte ist nur mit besonderer schriftlicher Zustimmung von IBM möglich und unterliegt einem überarbeiteten Special Bid.

13. Änderung der Special Bid-Bedingungen

Bezug nehmend auf den mit dem Business Partner geschlossenen IBM Business Partner-Vertrag (Abschnitt „Änderung der Vertragsbedingungen“ der „Allgemeinen Bedingungen“) behält sich IBM das Recht vor, die Bedingungen eines aktuellen Special Bid unter Einhaltung einer Frist von einem Monat mit schriftlicher Benachrichtigung zu ändern. Die Regelung von Unterabschnitt b. im vorstehenden Abschnitt „Erfüllung durch Bestellung bei IBM – Special-Bid-Preise und -Preisnachlässe“ bleibt davon unberührt. IBM behält sich für ein neues Angebot, für das noch kein Special Bid-Addendum ausgegeben wurde, jedoch das Recht vor, neue Bedingungen ohne vorherige Benachrichtigung des Business Partners einzuführen.

14. Nichtoffenlegung

Außer wie im Abschnitt „Verpflichtungen bei der Bestellung von einem anderen IBM Distributor“ zugelassen, wird keine der beiden Parteien einen Special Bid-Preis oder -Nachlass Dritten gegenüber offenlegen, es sei denn, beide Parteien stimmen schriftlich zu oder es ist gesetzlich erforderlich.

15. Vertragserfüllung durch den Business Partner

Der Business Partner erklärt sich damit einverstanden,

- a. IBM die Special Bid-Anträge mittels des von IBM bereitgestellten Special Bid-Antragsformulars vorzulegen;
- b. dass IBM nicht für die Richtigkeit der Daten verantwortlich ist, die der Business Partner in diesem Formular angibt;

- c. dass IBM unter Bezugnahme auf den IBM Business Partner-Vertrag (Allgemeine Bedingungen, Abschnitt „Prüfung der Einhaltung von Vertragsbedingungen“) sich das Recht vorbehält, jeden Geschäftsvorgang im Zusammenhang mit einem Special Bid auch am Standort des Business Partners zu überprüfen. Der Business Partner verpflichtet sich, IBM auf Aufforderung einen dokumentarischen Nachweis, einschließlich (aber nicht beschränkt auf) Folgendes vorzulegen: i) die Lieferung der Special Bid-Produkte an den berechtigten Endbenutzer, oder ii) dass er oder ggf. sein Wiederverkäufer die Special Bid-Produkte für mindestens die Serviceperiode in seinem Eigentum hält, um den Endbenutzern die in den Einzelheiten des IBM Special Bid-Angebots (= Details of IBM Special Bid Offer) beschriebenen Serviceangebote bereitzustellen;
- d. keine vertraglichen Verpflichtungen mit Dritten oder ähnliche Verpflichtungen einzugehen, die Überprüfungen von Special Bid-Geschäften durch IBM einschränken oder verhindern. Erfolgt dies trotzdem, kann IBM dieses Special Bid für ungültig erklären und dem Business Partner für jedes Special Bid-Produkt einen Betrag bis zur Differenz zwischen (i) dem IBM Channel-Preis, für den er mit Datum des Addendum berechtigt ist, und ii) dem ihm oder ggf. seinem Lieferanten von IBM in Rechnung gestellten Betrag berechnen; und
- e. dass IBM unvollständige Special Bid-Anträge, falsche oder in betrügerischer Absicht gestellte Anträge, Nichtbeachtung dieser Special Bid-Bedingungen (z. B. unberechtigte Nutzung oder unberechtigter Wiederverkauf von Special Bid-Produkten) oder die Ablehnung, IBM die Überprüfung des Verkaufs von Special Bid-Produkten zu ermöglichen, als Bruch der vertraglichen Bestimmungen im Rahmen der Business Partner-Beziehung erachten kann.

16. Kündigung des Special Bid-Addendum

Beide Vertragspartner können dieses Special Bid-Addendum aus wichtigem Grund mit sofortiger Wirkung kündigen.

Endet die IBM Business Partner-Beziehung für beliebige im Special Bid-Addendum aufgeführte Produkte, endet auch dieses Special Bid für diese Produkte.

Wird dieses Special Bid vor einem der Enddaten für die jeweiligen Teilenummern gekündigt, gelten die Bestimmungen des Abschnitts „Nachberechnungen“ und alle späteren Enddaten werden durch das Wirksamkeitsdatum der Kündigung ersetzt.

* * * * *

Special Bid-Anhänge - Bedingungen für CHW Special Bid Verträge

Special Bid-Anhang – Bedingungen für Preis-/Nachlassänderungen

1. Einleitung

Diese Special Bid-Bedingungen finden nur Anwendung, wenn IBM dem Business Partner auf die im „Special Bid-Anhang – Plan für Preis-/Nachlassänderungen“ (Special Bid-Plan) referenzierte und im „Special Bid-Anhang – Antrag für Preis-/Nachlassänderungen“ (Special Bid-Antrag) des Business Partners dokumentierte Anforderung einen Special Bid-Preis oder Special Bid-Nachlass anbietet. Das Angebot erfolgt, neben anderen Erwägungen, unter Berücksichtigung entweder a) des Endbenutzers, der Produktmengen und, sofern gegeben, des vermarktaren Preises, oder b) des Endbenutzers und seines IBM Volume Offerings (jeweilige IVO-Nummer), wie vom Business Partner angegeben. Die Bedingungen des IBM Business Partner-Vertrags, soweit sie nicht durch diese Special Bid-Bedingungen geändert werden, gelten unverändert weiter. Im Falle eines Konflikts zwischen den Bedingungen des Special Bid-Plans und diesen Special Bid-Bedingungen, gehen die Bedingungen des Special Bid-Plans den Bedingungen dieses Dokuments vor.

Dieses Special Bid wird nicht in Verbindung mit Nachlässen, Marketing-, Promotion- oder leistungsabhängigen Programmen gewährt, soweit IBM nichts anderes vorsieht.

Soweit in der/den entsprechenden Produktübersicht/en ein Lagerwertausgleich vorgesehen ist, findet er keine Anwendung auf „Opportunity Special Bids“ und „Special Bids für Projekt-Rahmenverträge“.

Die Bedingungen bezüglich des vermarktaren Preises gelten nur für Produkte, für die IBM eine Festlegung des vermarktaren Preises fordert. Der vermarktare Preis wird ggf. im Special Bid-Plan ausgewiesen.

Der Business Partner stimmt zu,

- a. IBM Financing ggf. gleichzeitig mit seinem Antrag auf IBM Finanzierung/Leasing über dieses Special Bid zu informieren;
- b. in seinem Special Bid-Antrag alle IBM Bestellnummern für Produkte aufzulisten, die gegenwärtig bei IBM bestellt wurden und für die unter diesem Special Bid-Antrag Special Bid-Preise gelten würden. Solche Special Bid-Anträge müssen vor dem frühesten geplanten IBM Lieferdatum (Planned Supplier Shipment Date = PSSD) eines beliebigen Produktes aus dieser Liste gestellt werden;
- c. dass IBM i) Special Bid-Preise auf Produkte anwenden wird, die er in seinem Special Bid-Antrag als bestellt ausgewiesen hat, und ii) sofern er das Special Bid-Angebot nicht akzeptiert, die Differenz zwischen diesen und den ihm sonst gewährten Preisen zurückfordern wird;
- d. sofern IBM ihm vor dem Bestellzeitpunkt bereits eine Special Bid-Nummer für die von ihm bestellten Produkte mitgeteilt hat, IBM diese Nummer im Rahmen seiner Bestellung anzugeben;
- e. dass, wenn er für ein bestelltes Produkt die Vergünstigungen eines laufenden Special Bids auf dieses Produkt angewendet haben möchte, IBM ihm dies gewähren wird, vorausgesetzt, IBM erhält seine entsprechende Anweisung einschließlich der Special Bid-Referenz bis spätestens zum Zeitpunkt des IBM PSSD. Sofern die Anweisung nach dem IBM Planned Supplier Shipment Date bei IBM eintrifft, wird sie von IBM nicht mehr akzeptiert;
- f. sofern er Distributor ist, seinen Verkauf von jeglichen Special Bid-Produkten (wie nachfolgend definiert) IBM innerhalb von 15 Kalendertagen ab Verkaufsdatum zu melden und die Special Bid-Nummer zum Zeitpunkt der Verkaufsbestätigung in SORT (Sales Out Reporting Tool) anzugeben. Das jeweilige Verkaufsdatum muss zwischen dem im Special Bid-Plan angegebenen Start- und Enddatum liegen; und
- g. dass:
 - (1) die Entscheidung von IBM, einen Special Bid-Preis oder -Nachlass anzubieten, auf den wahrheitsgemäßen, genauen und vollständigen Informationen basiert, die der Business Partner in seinem Special Bid-Antrag mitgeteilt hat;

- (2) das Angebot eines Special Bid-Preises oder -Nachlasses durch IBM unverbindlich bleibt, bis es vom Business Partner in Übereinstimmung mit dem Abschnitt „Anerkenntnis des Business Partners“ im Special Bid-Plan angenommen wird;
- (3) sofern IBM einen gültigen alternativen Special Bid-Antrag von einem anderen Business Partner, als dem Vertragspartner dieses Vertrages, erhält, der nach Ansicht von IBM eine höherwertige Investition in die gleiche Geschäftsmöglichkeit darstellt (in Bezug auf relative Qualität, Umfang und Intensität der Aufwendungen zu Entwicklung und Gewinn der Endbenutzer-Geschäftsmöglichkeit und zum Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit dem Endbenutzer), IBM in alleiniger Entscheidung berechtigt ist, vor einer Annahme durch den Business Partner und mit Nachricht an ihn einen Special Bid-Preis oder -Nachlass zurückzuziehen oder zu ändern oder einen zusätzlich gewährten Nachlass zurückzufordern, ohne Haftung gegenüber dem Business Partner.

WEIL JEDES SPECIAL BID ALS SPEZIELLE ZUSAMMENFASSUNG VON PRODUKTEN UND/ODER SERVICES VORGESCHLAGEN UND BERECHNET WIRD, DIENEN DARIN AUFGEFÜHRTE SPECIAL BID-PREISE UND -NACHLÄSSE FÜR EINZELNE PRODUKTE UND/ODER SERVICES NUR DER ÜBERSICHTLICHEREN RECHNUNGSDARSTELLUNG. IBM BESTÄTIGT DAMIT NICHT, DASS SIE IRGEND EINES DIESER EINZELNEN PRODUKTE UND/ODER SERVICES ZU DIESEN PREISEN UND NACHLÄSSEN AUSSERHALB DIESER SPEZIELLEN ZUSAMMENFASSUNG ODER IN ZUKUNFT ANBIETEN WIRD.

2. Begriffsbestimmungen

Special Bid-Produkte sind die im Special Bid-Plan aufgeführten Produkte, die der Business Partner unter Angabe der im Special Bid-Plan angegebenen Special Bid-Nummer bestellt oder für die er eine Rückvergütung beantragt.

IBM Listenpreis ist der IBM Preis für Endbenutzer für ein einzelnes Produkt und ohne einen Nachlass (z. B. Special Bid-, Marketing- oder Promotion-Programme etc.).

Nutzung unter Eigentumsvorbehalt bezeichnet den Fall, in dem ein Wiederverkäufer zum Zwecke der Bereitstellung von Managed Services oder Mietservices bzw. zum Zwecke der BP-internen Nutzung das Eigentum an den Produkten behält.

Managed Service(s) bezeichnet den Fall, in dem ein Wiederverkäufer zum Zwecke der Bereitstellung eines Serviceangebots für Endbenutzer das Eigentum an den Produkten behält.

Mietservice(s) bezeichnet den Fall, in dem ein Wiederverkäufer zum Zwecke der Bereitstellung von Mietservice(s) für Endbenutzer das Eigentum an den Produkten behält.

BP-interne Nutzung bezeichnet den Fall, in dem ein Wiederverkäufer zum Zwecke der internen Nutzung im Rahmen seiner Business Partner-Aktivitäten das Eigentum an den Produkten behält.

Spätestes Servicestartdatum ist das entsprechende Enddatum plus 45 Kalendertage: Dies ist der letzte Tag, bis zu dem die Special Bid-Produkte im Rahmen der im Special Bid-Antrag angegebenen Nutzung unter Eigentumsvorbehalt verwendet werden müssen.

Vermarktbarer Preis ist der im Special Bid-Plan genannte vermarktbare Preis für den Endbenutzer. Sofern für einzelne Positionen „Flexibilität“ zugelassen ist, wird der vermarktbare Preis entsprechend den im Rahmen der zulässigen Flexibilität bereitgestellten tatsächlichen Mengen und Featureänderungen angepasst. Der vermarktbare Preis für den Endbenutzer setzt normale Zahlungsbedingungen voraus.

3. Vertriebsfreigabe

3.1 Dieser Unterabschnitt gilt für Special Bids, die nicht Managed Services betreffen

Sofern der Business Partner Distributor ist, verpflichtet er sich, die Special Bid-Produkte nur an den im Special Bid-Plan genannten Business Partner zu vertreiben und sicherzustellen, dass dieser:

- a. die Produkte nur an den Endbenutzer (berechtigter Endbenutzer) oder VNSP laut Special Bid-Plan verkauft, und
- b. den Distributor über jede Abweichung informiert, die gemäß nachfolgendem Abschnitt „Nachberechnungen“ zu Nachberechnungen führen würde. Der Business Partner, der Distributor ist, wird IBM über solche Abweichungen informieren.

Sofern der Business Partner kein Distributor ist, wird er die Special Bid-Produkte ausschließlich an den berechtigten Endbenutzer oder Wiederverkäufer laut Special Bid-Plan verkaufen. Er wird IBM ferner über

jede Abweichung informieren, die gemäß nachfolgendem Abschnitt „Nachberechnungen“ zu Nachberechnungen führen würde.

3.2 Dieser Unterabschnitt gilt für Special Bids, die die Nutzung unter Eigentumsvorbehalt betreffen

Als Distributor darf der Business Partner Produkte nicht zu den Bedingungen für Distributoren erwerben, um damit einen Managed Service bereitzustellen.

Ist der Business Partner Distributor oder verkauft er die Special Bid-Produkte weiter, verpflichtet er sich, diese nur an den im Special Bid-Plan benannten Business Partner zu verkaufen, wobei der vermarktbare Preis nicht überschritten wird, und stellt sicher, dass dieser:

- a. die Produkte nur zur Nutzung unter Eigentumsvorbehalt für mindestens sechs Monate in seinem Eigentum behält und verwendet und
- b. den Distributor über jede Abweichung informiert, die gemäß nachfolgendem Abschnitt „Nachberechnungen“ zu Nachberechnungen führen würde. Der Business Partner, der Distributor ist, wird IBM über solche Abweichungen informieren.

Ist der Business Partner kein Distributor, verpflichtet er sich, das Eigentum an den Special Bid-Produkten zu behalten und diese nur zur Nutzung unter Eigentumsvorbehalt zu verwenden. Er wird IBM ferner über jede Abweichung informieren, die gemäß nachfolgendem Abschnitt „Nachberechnungen“ zu Nachberechnungen führen würde.

4. Dieser Abschnitt gilt nur für „Opportunity Special Bids“

- a. Unter dieser Special Bid-Kategorie stellt IBM Festpreise für die Special Bid-Laufzeit zur Verfügung, außer für Konfigurationsänderungen laut nachfolgendem Unterabschnitt e. Nachlässe werden nur ausgewiesen, damit der Business Partner die entsprechenden Preise prüfen kann, wenn er ggf. von der „Flexibilität“ Gebrauch machen will.
- b. Sofern der Business Partner ein IBM Distributor ist, kann er dieses Special Bid in Anspruch nehmen, indem er alle Bestellungen zu einem Zeitpunkt zwischen Start- und Ablaufdatum des Special Bid tätigt und/oder einen einzigen Rückvergütungsanspruch für Verkäufe aus seinem Lager stellt, wie im Abschnitt „Rückvergütungen“ festgelegt.
- c. Ist der Business Partner kein IBM Distributor, muss er alle Bestellungen für das gesamte Special Bid zu einem Zeitpunkt zwischen Start- und Ablaufdatum des Special Bid tätigen.
- d. Wenn es sich nicht um Managed Services handelt: Alle Einzelposten müssen spätestens bis zu dem im Special Bid-Plan angegebenen Enddatum an den berechtigten Endbenutzer versandt werden.
- e. Ist für eine Maschinentype bzw. ein Modell im Special Bid-Addendum ein Preis angegeben und Flexibilität bei der Bestellung des Business Partners zugelassen, kann der Business Partner die Menge und Konfiguration dieser Maschinentype bzw. des Modells laut Special Bid-Plan innerhalb folgender Grenzen ändern:
 - (1) Die Anzahl kostenpflichtiger Zusätze, eingebaut in diese Maschinentype bzw. das Modell, kann verändert werden. Für nicht kostenpflichtige Zusätze behält sich IBM das Recht vor, keine Änderungen in einer Bestellung oder einem Rückvergütungsantrag zu akzeptieren;
 - (2) Zu dieser Maschinentype bzw. diesem Modell können kostenpflichtige Zusätze hinzubestellt werden, die nicht im Special Bid-Plan enthalten sind;
 - (3) Die Menge jeder/s einzelnen dieser aufgelisteten Maschinentypen/-modelle kann innerhalb +/- 15 % variiert werden;
 - (4) IBM wird einzelne Posten, die vorher im Special Bid-Plan mit einem Preis aufgeführt waren, durch Multiplikation dieses Preises mit der geänderten Menge bewerten. Bei Einzelposten ohne Preis im Special Bid-Plan behält sich IBM das Recht vor, keine Änderungen zu akzeptieren, und falls sie es doch tut, die Preise dafür in ausschließlich eigener Entscheidung festzulegen;
 - (5) Vorher nicht im Special Bid-Plan aufgelistete Einzelposten bewertet IBM wie folgt:
 - (6) Verwendung ihrer Listenpreise zum Zeitpunkt des Eingangs der ersten Bestellung oder des ersten Rückvergütungsantrags des Business Partners bei IBM (je nachdem, was zuerst eintritt), die/der diese neuen Posten enthält, und des entsprechenden Nachlasses für die

Maschinentype bzw. das Modell multipliziert mit der jeweiligen Menge. IBM kann den Listenpreis jedes Zusatzes, der vorher nicht im Special Bid-Plan aufgelistet war, entsprechend der Anlage Wiederverkäufer ändern;

- (7) Der gesamte Listenpreisbetrag einer geänderten Maschinentype bzw. eines Modells (insbesondere alle Mengen für diese Maschine zusammen mit all ihren Zusätzen) muss innerhalb +/- 15 % seines Originalbetrags bleiben;
 - (8) Maschinentypen bzw. Modelle, die im Special Bid-Addendum nicht mit einem Preis aufgeführt sind, können nicht zusätzlich bestellt werden.
- f. IBM behält sich vor, nach Eingang der Bestellung oder des Rückvergütungsantrags des Business Partners keinerlei Änderungen für diese Bestellung oder diesen Rückvergütungsantrag mehr zu akzeptieren.
- g. Ist der Business Partner ein IBM Distributor und beabsichtigt, ein Special Bid teilweise durch Sofortbestellungen und teilweise durch Produkte aus seinem Lagerbestand zu erfüllen, wobei er für Letztere einen Rückvergütungsantrag stellen wird, muss er bei Nutzung der vorstehend beschriebenen Flexibilität, sofern verfügbar, IBM über die Gesamtheit der gewünschten Konfigurationsänderungen und darüber, welche Anteile durch Bestellungen und welche durch einen Rückvergütungsantrag erfüllt werden, informieren. Dieser Unterabschnitt g. gilt nicht für Produkte, die der Business Partner selbst zu den Bedingungen der Anlage Solution Delivery Integration montiert.

5. Dieser Abschnitt gilt nur bei „Special Bids für IBM Volume Offerings (IVO)“

- a. Unter dieser Special Bid-Kategorie stellt IBM feste Preisnachlässe für die Special Bid-Laufzeit zur Verfügung. IBM kann Listenpreise entsprechend der Anlage Wiederverkäufer ändern. Der Business Partner kann Aufträge jederzeit zwischen dem Start- und Enddatum erteilen.
- b. Wenn es sich nicht um Managed Services handelt: Alle Einzelposten müssen spätestens bis zu dem im Special Bid-Plan angegebenen Enddatum an den berechtigten Endbenutzer versandt werden.
- c. Dem Business Partner stehen alle im Special Bid-Plan aufgeführten Maschinentypen/-modelle zur Auswahl frei. Der Business Partner ist berechtigt, jeden Zusatz, außer kostenfreie Zusätze, für die IBM sich die Ablehnung von Änderungsanforderungen vorbehält, zusammen mit den berechtigten Maschinentypen/-modellen zu bestellen (es sei denn, der Special Bid-Plan sieht etwas anderes vor). Maschinentypen/-modelle, die nicht im Special Bid-Plan aufgeführt sind, können nicht bestellt werden. Der für einen Einzelposten oder eine Konfiguration gültige Nachlass ist der der entsprechenden Maschinentype bzw. des Modells.

6. Dieser Abschnitt gilt nur bei „Special Bids für Projekt-Rahmenverträge“

- a. Unter dieser Special Bid-Kategorie stellt IBM feste Preise oder Preisnachlässe für die Special Bid-Laufzeit zur Verfügung.
- b. Der Business Partner kann Aufträge jederzeit zwischen dem Start- und Enddatum erteilen, es sei denn, der Special Bid-Plan sieht etwas anderes vor.
- c. Alle Einzelposten müssen spätestens bis zu dem im Special Bid-Plan angegebenen Enddatum an den berechtigten Endbenutzer versandt werden.
- d. Ist für eine Maschinentype bzw. ein Modell im SBO-Addendum Flexibilität bei der Bestellung des Business Partners zugelassen, kann der Business Partner, sofern der Plan Preise festlegt, die Menge und die Konfiguration dieser Maschinentype bzw. des Modells laut Special Bid-Plan innerhalb der Grenzen des vorstehend genannten Unterabschnitts 4.e ändern. Legt der Special Bid-Plan Nachlässe fest, gilt Folgendes:
 - (1) Die Anzahl kostenpflichtiger Zusätze, eingebaut in diese Maschinentype bzw. das Modell, kann verändert werden. Für nicht kostenpflichtige Zusätze behält sich IBM das Recht vor, keine Änderungen in einer Bestellung oder einem Rückvergütungsantrag zu akzeptieren;
 - (2) Zu dieser Maschinentype bzw. diesem Modell können kostenpflichtige Zusätze hinzubestellt werden, die nicht im Special Bid-Plan enthalten sind;
 - (3) Die Menge jeder/s einzelnen dieser aufgelisteten Maschinentypen/-modelle kann innerhalb +/- 15 % variiert werden;

- (4) IBM wird einzelne Posten, die vorher im Special Bid-Plan aufgeführt waren, durch i) ihre Listenpreise zum Zeitpunkt des Eingangs der Bestellung oder des Rückvergütungsantrags des Business Partners bei IBM, die/der diese neuen Posten enthält, ii) den ihnen im Special Bid-Plan zugewiesenen Nachlass und iii) die jeweilige Menge bewerten;
 - (5) Vorher nicht im Special Bid-Plan aufgelistete Einzelposten bewertet IBM unter Berücksichtigung i) ihrer Listenpreise zum Zeitpunkt des Eingangs der Bestellung oder des Rückvergütungsantrags des Business Partners bei IBM, die/der diese neuen Posten enthält, ii) des entsprechenden Nachlasses für die Maschinentype bzw. das Modell laut Special Bid-Plan und iii) der jeweiligen Menge;
 - (6) In allen Fällen kann IBM die Listenpreise entsprechend der Anlage Wiederverkäufer ändern;
 - (7) Der gesamte Listenpreisbetrag einer geänderten Maschinentype bzw. eines Modells (insbesondere alle Mengen für diese Maschine zusammen mit all ihren Zusätzen) muss innerhalb +/- 15 % seines Originalbetrags bleiben;
 - (8) Maschinentypen bzw. Modelle, die im Special Bid-Addendum nicht mit einem Preis aufgeführt sind, können nicht zusätzlich bestellt werden.
- e. IBM behält sich vor, nach Eingang der Bestellung oder des Rückvergütungsantrags des Business Partners keinerlei Änderungen für diese Bestellung oder diesen Rückvergütungsantrag mehr zu akzeptieren.
 - f. Sind im Special Bid-Plan Nachlässe (keine Festpreise) angegeben, ist IBM berechtigt, die Nachlässe nach schriftlicher Mitteilung mit einer Frist von einem Monat zu ändern. IBM kann Listenpreise gemäß den Bestimmungen der Anlage Wiederverkäufer ändern.

7. Rückvergütungen

Rückvergütungen können nur beantragt werden, wenn alle nachfolgenden Bedingungen erfüllt sind:

- a. Der Business Partner ist IBM Distributor;
- b. Er hat die betroffenen Produkte direkt von IBM und ohne Special Bid-Preis- oder -Nachlass bezogen;
- c. Sein Antrag enthält keine High End-Produkte (High End-Produkte sind nicht für Rückvergütungen berechtigt);
- d. Er hat seinen Verkauf und die Special Bid-Nummer wie in der Einleitung beschrieben an IBM gemeldet;
- e. Für Special Bids außer Opportunity Special Bids: IBM erhält jeden Rückvergütungsantrag innerhalb von 30 Kalendertagen ab seinem Sales-Out-Datum. Für Opportunity Special Bids: IBM erhält innerhalb von 30 Kalendertagen ab seinem letzten Sales-Out-Datum nur einen einzigen Rückvergütungsantrag für alle Produkte, die er aus seinem Lagerbestand verkauft hat.

IBM wird dem Business Partner die Differenz zwischen dem ihm in Rechnung gestellten Nettopreis (ggf. unter Berücksichtigung weiterer Reduzierungen, z. B. einer Preissenkung oder einer Leistungsprämie) und dem Special Bid-Preis bzw. -Nachlass gutschreiben.

Einwendungen bezüglich einer Special Bid-Rückvergütungszahlung sind innerhalb von 30 Tagen ab Mitteilung durch IBM geltend zu machen. Nicht fristgerecht geltend gemachte Einwendungen können nicht berücksichtigt werden, eventuelle Ansprüche bzgl. dieses Special Bid verfallen.

8. Nachberechnungen – Dieser Abschnitt gilt für Special Bids, die nicht Managed Services betreffen

8.1 Dieser Unterabschnitt gilt für „Opportunity Special Bids“ und „Special Bids für Projekt-Rahmenverträge“

Sofern:

- a. einige (oder alle) Special Bid-Produkte nicht vom Endbenutzer erworben wurden; oder
- b. bis zum Enddatum:
 - (1) einige Special Bid-Produkte nicht an den berechtigten Endbenutzer versandt wurden; und/oder

- (2) unter Berücksichtigung aller zulässiger +/- 15%-Variationen nicht die Gesamtmenge der Special Bid-Produkte oder in Höhe des Gesamtbetrags des Special Bid bei IBM bestellt wurde (oder Rückvergütungen beantragt wurden); und/oder
- (3) einige oder alle Special Bid-Produkte dem Endbenutzer zu einem höheren Preis als dem vermarktbarsten Preis berechnet wurden,

wird IBM dem Business Partner für solche Special Bid-Produkte einen Betrag berechnen bis zur Höhe der Differenz zwischen:

- c. dem Listenpreis laut Originalrechnung an den Business Partner für das Produkt korrigiert um den Nachlass, zu dem er zum Datum dieser Rechnung berechtigt ist, und
- d. dem Betrag, den er unter diesem Special Bid an IBM gezahlt hat oder ihr schuldet.

8.2 Dieser Unterabschnitt gilt bei „Special Bids für IBM Volume Offerings (IVO)“

Sofern:

- a. einige (oder alle) Special Bid-Produkte nicht vom Endbenutzer erworben wurden; oder
- b. bis zum Enddatum einige Special Bid-Produkte nicht an den berechtigten Endbenutzer versandt wurden,

wird IBM dem Business Partner für solche Special Bid-Produkte einen Betrag berechnen bis zur Höhe der Differenz zwischen:

- a. dem Listenpreis laut Originalrechnung an den Business Partner für das Produkt korrigiert um den Nachlass, zu dem er zum Datum dieser Rechnung berechtigt ist, und
- b. dem Betrag, den er unter diesem Special Bid an IBM gezahlt hat oder ihr schuldet.

8.3 Ist der Business Partner Distributor oder verkauft er die Special Bid-Produkte an einen anderen Wiederverkäufer, gilt zusätzlich Folgendes:

- a. Der Business Partner bestätigt, dass sein Wiederverkäufer die folgenden Bedingungen ausdrücklich akzeptiert (wobei <<Name des Endbenutzers>> durch den tatsächlichen Namen des Endbenutzers, der im Special Bid-Antrag vom Business Partner genannt wurde, ersetzt werden muss):

- (1) Bei „Special Bids für IBM Volume Offerings (IVO)“:

„Dieses Special Bid-Angebot gilt ausschließlich für den Verkauf dieser Produkte an den Endbenutzer <<Name des Endbenutzers>> durch den Wiederverkäufer. Der Wiederverkäufer versichert ausdrücklich, IBM auf Anforderung alle Nachweise zur Verfügung zu stellen, die belegen, dass die betreffenden Produkte an diesen Endbenutzer verkauft wurden oder noch realer Teil seines Lagerbestands sind.

Werden im Rahmen dieses Special Bid-Angebots erworbene Produkte vom Wiederverkäufer nicht an diesen Endbenutzer verkauft oder ist dies absehbar, verpflichtet sich der Wiederverkäufer, IBM vor dem Vertrieb dieser Produkte an Dritte zu benachrichtigen. Wird IBM hierüber nicht informiert oder wurden IBM die oben beschriebenen erforderlichen Nachweise nicht zur Verfügung gestellt, ist IBM ausdrücklich berechtigt, i) dem Wiederverkäufer für jedes dieser Produkte einen Betrag bis zur Höhe der Differenz zwischen dem ihm in Rechnung gestellten Betrag und dem veröffentlichten IBM Listenpreis am Rechnungsdatum in Rechnung zu stellen und ii) den Wiederverkäufer von der Nutzung weiterer Special Bid-Angebote auszuschließen. Der Wiederverkäufer stimmt weiterhin zu, dass IBM berechtigt ist, Verkäufe, die unter Nutzung dieses Special Bid-Angebots zustande gekommen sind, auch an seinem Standort zu überprüfen.“

- (2) Für „Opportunity Special Bids“ und „Special Bids für Projekt-Rahmenverträge“ (Bedingungen bezüglich des vermarktbarsten Preises gelten nur in Verbindung mit Produkten, für die ein vermarktbarer Preis angegeben wird):

„Dieses Special Bid-Angebot gilt ausschließlich für den Verkauf dieser Produkte an den Endbenutzer <<Name des Endbenutzers>> durch den Wiederverkäufer. Der Verkaufspreis darf dabei den vom Wiederverkäufer angegebenen und IBM mitgeteilten vermarktbarsten Preis nicht überschreiten. Der Wiederverkäufer versichert ausdrücklich, IBM auf Anforderung alle Nachweise zur Verfügung zu stellen, die belegen, dass die betreffenden Produkte an diesen Endbenutzer verkauft wurden (wobei der jeweils zutreffende vermarktbarste Preis nicht überschritten wurde) oder noch realer Teil seines Lagerbestands sind. Der Wiederverkäufer

stimmt zu, keine vertraglichen Verpflichtungen mit Dritten oder ähnliche Verpflichtungen einzugehen, die den vorstehend genannten Nachweis gegenüber IBM einschränken oder verhindern.

Werden im Rahmen dieses Special Bid-Angebots erworbene Produkte vom Wiederverkäufer nicht an diesen Endbenutzer verkauft oder ist dies absehbar, oder wird beim Verkauf der zutreffende vermarktbar Preis überschritten, verpflichtet sich der Wiederverkäufer, IBM vor dem Verkauf dieser Produkte unter diesen Umständen zu benachrichtigen. Wird IBM hierüber nicht informiert oder wurden IBM, gleich aus welchem Grunde, die oben beschriebenen erforderlichen Nachweise nicht zur Verfügung gestellt, ist IBM ausdrücklich berechtigt, i) dem Wiederverkäufer für jedes dieser Produkte einen Betrag bis zur Höhe der Differenz zwischen dem ihm in Rechnung gestellten Betrag und dem veröffentlichten IBM Listenpreis am Rechnungsdatum in Rechnung zu stellen und ii) den Wiederverkäufer von der Nutzung weiterer Special Bid-Angebote auszuschließen. Der Wiederverkäufer stimmt weiterhin zu, dass IBM berechtigt ist, Verkäufe, die unter Nutzung dieses Special Bid-Angebots zustande gekommen sind, auch an seinem Standort zu überprüfen.“

- b. Sollte der Business Partner zusätzlich feststellen, dass sein Wiederverkäufer laut Special Bid-Plan Special Bid-Produkte an andere (Dritte) als den berechtigten Endbenutzer verkauft, wird er IBM unverzüglich benachrichtigen. IBM wird dem Business Partner solche Produkte, die im Rahmen dieses Special Bid-Angebots erworben, jedoch an Dritte und/oder zu einem höheren Preis als dem vermarktbar Preis verkauft wurden, entsprechend den Bedingungen der ersten beiden Unterabschnitte dieses Abschnitts berechnen. Zusätzlich kann IBM den Business Partner von weiteren Special Bid-Angeboten ausschließen.

9. Nachberechnungen – Dieser Abschnitt gilt für Special Bids, die die Nutzung unter Eigentumsvorbehalt betreffen

Wenn zum Enddatum:

- a. unter Berücksichtigung aller zulässigen +/- 15%-Variationen nicht die Gesamtmenge der Special Bid-Produkte oder in Höhe des Gesamtbetrags des Special Bid bei IBM bestellt wurde (oder Rückvergütungen beantragt wurden); und/oder
- b. einige oder alle Special Bid-Produkte nicht zur Nutzung unter Eigentumsvorbehalt bis zum spätesten Servicestartdatum und für mindestens sechs Monate im Eigentum des Business Partners oder seines Wiederverkäufers gehalten und verwendet werden; oder
- c. die Special Bid-Produkte dem Wiederverkäufer zu einem höheren Preis als dem vermarktbar Preis verkauft wurden,

wird IBM dem Business Partner für solche Special Bid-Produkte einen Betrag berechnen bis zur Höhe der Differenz zwischen:

- a. dem Listenpreis laut Originalrechnung an den Business Partner für das Produkt korrigiert um den Nachlass, zu dem er zum Datum dieser Rechnung berechtigt ist, und
- b. dem Betrag, den er unter diesem Special Bid an IBM gezahlt hat oder ihr schuldet.

Ist der Business Partner Distributor oder verkauft er die Special Bid-Produkte an einen anderen Wiederverkäufer, bestätigt der Business Partner, dass sein Wiederverkäufer folgende Bedingungen ausdrücklich akzeptiert:

„Dieses Special Bid-Angebot gilt ausschließlich unter der Bedingung, dass der Wiederverkäufer das Eigentum an diesem Produkt ausübt und zur Nutzung unter Eigentumsvorbehalt (Managed Services, Mienservices oder BP-interne Nutzung) verwendet, die der Wiederverkäufer festgelegt und IBM mitgeteilt hat. Der Wiederverkäufer versichert ausdrücklich, IBM auf Anforderung alle Nachweise zur Verfügung zu stellen, die belegen, dass die betreffenden Produkte in seinem Eigentum sind und bis zum **{spätestes Servicestartdatum einfügen}** und für mindestens sechs Monate zur Nutzung unter Eigentumsvorbehalt verwendet werden. Der Wiederverkäufer stimmt zu, keine vertraglichen Verpflichtungen mit Dritten oder ähnliche Verpflichtungen einzugehen, die den vorstehend genannten Nachweis gegenüber IBM einschränken oder verhindern.

Werden die im Rahmen des Special Bid-Angebots erworbenen Produkte vom Wiederverkäufer nicht für die vorstehend genannten Zwecke in seinem Eigentum gehalten oder für weniger als sechs Monate verwendet, verpflichtet er sich, IBM vor dem Vertrieb oder einer abweichenden Verwendung dieser Produkte zu benachrichtigen. Wird IBM hierüber nicht informiert oder wurden IBM, gleich aus welchem Grunde, die oben beschriebenen erforderlichen Nachweise nicht zur Verfügung gestellt, ist IBM ausdrücklich berechtigt, i) dem Wiederverkäufer für jedes dieser Produkte einen Betrag bis zur Höhe der Differenz zwischen dem ihm in Rechnung gestellten Betrag und dem veröffentlichten IBM Listenpreis am Rechnungsdatum in Rechnung zu stellen und ii) den Wiederverkäufer von der Nutzung weiterer Special Bid-Angebote auszuschließen. Der Wiederverkäufer stimmt weiterhin zu, dass IBM berechtigt ist, Verkäufe, die unter Nutzung dieses Special Bid-Angebots zustande gekommen sind, auch an seinem Standort zu überprüfen.“

Sollte der Business Partner feststellen, dass sein Wiederverkäufer Special Bid-Produkte nicht bis zum spätesten Servicestartdatum und für mindestens sechs Monate zur Nutzung unter Eigentumsvorbehalt in seinem Eigentum behält und verwendet, wird er IBM unverzüglich benachrichtigen. IBM wird dem Business Partner solche Produkte entsprechend den Bedingungen am Anfang dieses Abschnitts berechnen. Zusätzlich kann IBM den Business Partner von weiteren Special Bid-Angeboten ausschließen.

10. Währungsumrechnung

Sind die Preise in diesem Special Bid-Angebot in einer anderen Währung (Special Bid-Währung) als der für den IBM Listenpreis (übliche Währung) angegeben, werden diese Special Bid-Preise in die Preise der üblichen Währung nach folgendem Prozess umgerechnet: Der OandA-Kassakurs von der OandA-Webseite um 16:00 Uhr GMT am jeweils 25. eines Monats (oder dem nächsten US-Arbeitstag vor dem 25.) ist der Umrechnungskurs für i) alle Bestellungen, die IBM im Folgemonat erhält und für ii) alle Rückvergütungen in Bezug auf Lieferungen des Business Partners an seinen Kunden im Folgemonat. Z. B. ist der Kassakurs von der OandA-Webseite um 16:00 Uhr GMT am 25. Mai 2009 wirksam für alle Bestellungen, die IBM im Juni 2009 erhält und für alle Rückvergütungen in Bezug auf Lieferungen des Business Partners an seinen Kunden im Juni 2009.

Wenn der Umrechnungskurs zwischen der üblichen Währung und der Special Bid-Währung während des Monats für fünf aufeinanderfolgende UK-Arbeitstage um mehr als +/- 5 % vom referenzierten Umrechnungskurs abweicht, behält sich IBM das Recht vor, den Umrechnungskurs durch den Kassakurs der Special Bid-Währung von der OandA-Webseite um 16:00 Uhr GMT am fünften der fünf aufeinanderfolgenden Arbeitstage zu ersetzen und für die Berechnung in der üblichen Währung zu verwenden, wirksam ab dem Zeitpunkt, an dem der neue Kurs zur Verfügung steht. Falls dieser neue Umrechnungskurs zwischen üblicher Währung und Special Bid-Währung sich wieder wie vorstehend beschrieben ändert, behält sich IBM das Recht vor, den Umrechnungskurs wie vorstehend beschrieben zu ersetzen.

11. Finanzierung durch Dritte

Verlangt der angegebene Endbenutzer vom Business Partner oder ggf. von seinem Wiederverkäufer, die Special Bid-Produkte an ein fremdes Finanzierungsunternehmen zu verkaufen, das im Gegenzug seinen eigenen Finanzierungsvertrag für diese Produkte mit dem Endbenutzer abschließt, ist dies unter Einhaltung folgender Bedingungen zulässig:

- a. Der Nachweis der Anforderung des Endbenutzers und für dieses Finanzierungsmodell kann auf Verlangen von IBM erbracht werden; und
- b. Der dem fremden Finanzierungsunternehmen in Rechnung gestellte Preis übersteigt nicht den vermarktbarsten Preis, sofern einer im Special Bid festgelegt wurde.

Die Nichteinhaltung des Vorstehenden wird als Nichterfüllung des Vertrags gewertet und ist ein Grund, den Business Partner mit einer Nachberechnung dieser Special Bid-Produkte laut Abschnitt „Nachberechnungen“ zu belasten.

12. Rücknahmeplan

Der Abschnitt „Rücknahmeplan“ der Anlage Wiederverkäufer wird wie folgt ergänzt:

Special Bid-Produkte werden nicht von IBM zurückgenommen; sie werden jedoch ggf. bei der Bestimmung der maximalen Rücknahme berücksichtigt.

13. Verfügbarkeit der Produkte

Die Lieferung der Produkte erfolgt vorbehaltlich ihrer Verfügbarkeit. Ein Austausch gegen andere Produkte ist nur mit besonderer schriftlicher Zustimmung von IBM möglich und kann Gegenstand eines neuen Special Bid sein.

14. Änderung der Special Bid-Bedingungen

Außer bei Special Bids, für die IBM bereits einen Special Bid-Plan übermittelt und den der Business Partner entsprechend der Bedingungen des Plans akzeptiert hat, behält sich IBM das Recht vor, diese Special Bid-Bedingungen mit schriftlicher Benachrichtigung und einer Frist von einem Monat zu ändern. Mit Ausnahme von Special Bids für Projekt-Rahmenverträge ist eine Änderung der festgelegten Special Bid-Preise bzw. -Nachlässe nur mit beiderseitigem Einverständnis möglich.

IBM behält sich jedoch das Recht vor, für ein neues Angebot, für das IBM noch keinen Special Bid-Plan vorgelegt hat, geänderte Bedingungen anzuwenden.

15. Nichtoffenlegung

Keiner der Vertragspartner wird einen Special Bid-Preis oder -Nachlass offenlegen, es sei denn, es besteht schriftliches Einverständnis hierzu oder es ist nach dem Gesetz erforderlich.

16. Vertragserfüllung durch den Business Partner

Der Business Partner erklärt sich damit einverstanden,

- a. IBM die Special Bid-Anträge mittels des von IBM bereitgestellten Special Bid-Antragsformulars vorzulegen;
- b. dass IBM nicht für die Richtigkeit der Daten verantwortlich ist, die der Business Partner in diesem Formular angibt;
- c. dass IBM unter Bezugnahme auf den IBM Business Partner-Vertrag (Allgemeine Bedingungen, Abschnitt „Prüfung der Einhaltung von Vertragsbedingungen“) sich das Recht vorbehält, jeden Geschäftsvorgang im Zusammenhang mit einem Special Bid auch am Standort des Business Partners zu überprüfen. Der Business Partner verpflichtet sich, IBM auf Aufforderung einen dokumentarischen Nachweis, einschließlich (aber nicht beschränkt auf) Verkaufspreis und Lieferung der Special Bid-Produkte an den berechtigten Endbenutzer vorzulegen;
- d. keine vertraglichen Verpflichtungen mit Dritten oder ähnliche Verpflichtungen einzugehen, die Überprüfungen von Special Bid-Geschäften durch IBM einschränken oder verhindern. Erfolgt dies trotzdem, kann IBM dieses Special Bid für ungültig erklären und dem Business Partner für jedes Special Bid-Produkt einen Betrag bis zur Differenz zwischen (1) dem IBM Listenpreis laut Special Bid-Plan, abzüglich des dem Business Partner zustehenden Nachlasses zum Zeitpunkt des Special Bid-Plans, und (2) dem ihm von IBM in Rechnung gestellten Betrag berechnen; und
- e. dass IBM unvollständige Special Bid-Anträge, falsche oder in betrügerischer Absicht gestellte Anträge, Nichtbeachtung dieser Special Bid-Bedingungen (z. B. unberechtigter Wiederverkauf von Special Bid-Produkten) oder die Ablehnung, IBM die Überprüfung des Verkaufs von Special Bid-Produkten zu ermöglichen, als Bruch der vertraglichen Bestimmungen im Rahmen der Business Partner-Beziehung erachten kann.

17. Kündigung

Dieses Special Bid-Angebot von IBM endet, wenn es der Business Partner nicht bis zum Ablauf der Angebotsgültigkeit des Special Bid-Plans und wie sonst dort vorgegeben, akzeptiert.

Beide Vertragspartner können dieses Special Bid aus wichtigem Grund mit sofortiger Wirkung kündigen.

Endet die IBM Business Partner-Beziehung für einzelne oder alle Produkte, endet auch dieses Special Bid für diese Produkte.

Sofern dieses Special Bid vor dem Enddatum beendet wird, gilt Folgendes:

- a. die Bedingungen des Abschnitts „Nachberechnungen“ kommen zur Anwendung, wobei das Enddatum durch das Wirksamkeitsdatum der Kündigung ersetzt wird; und
- b. kündigt der Business Partner aus wichtigem Grund, wird IBM jedoch keine Nachberechnungen vornehmen, die darauf beruhen, dass der Business Partner aus diesem Grund nicht die im Special Bid-Plan festgelegte Gesamtmenge der Produkte bestellen (oder eine Rückvergütung dafür beantragen) konnte.

* * * * *