



Opportunity Registration Program (ORP)

Leitfaden für Premier Partner

apc.com/personalpage

Life Is On

APC
by Schneider Electric

Das Opportunity Registration Program (ORP) ist ein Bonusprogramm, das Partner belohnt, die als Erste eine Geschäftschance ("Opportunity") erkennen, die über ihre Services selbstständig den Endkunden Mehrwert liefern und das Projekt abschließen.

Alle relevanten Vorverkaufsaktivitäten werden in einem standardisierten Registrierungsprozess erfasst. Partner können neue Geschäfte eingehen, mit der Sicherheit, dass ihre Bemühungen belohnt werden.

Programmziele

ORP steigert die Rentabilität der Partner, indem es Anreize schafft, Ressourcen dafür einzusetzen, neue Geschäfte mit APC-Produkten zu generieren. Kundeninteraktionen, einschließlich Projektvorarbeiten und andere Services, die einzelne Partner bereitstellen, werden in einem neutralen Registrierungsprozess erfasst. Genehmigte Opportunities bleiben über einen Zeitraum von sechs Monaten registriert und führen zu speziellen Rabatten.

Programmvorteile

- Finanzielle Vorteile für Partner, die neue Opportunities für APC bringen
- Verbesserte Partner-Rentabilität
- Schutz der Investitionen des Partners in Projektvorarbeiten und Services beim Endkunden
- Optimierte Kooperation zwischen Partner und APC, sobald eine Opportunity identifiziert wurde

Programmanforderungen

Berechtigt sind Programmpartner von APC by Schneider Electric mit einer der folgenden Partnerstufen:

- Select Partner
- Premier Partner
- Elite Partner

Die Opportunity kommt vom APC Partner und muss vom qualifizierten Partner über mySchneider Opportunities im mySchneider Partner Portal eingegeben werden.

Die Opportunity ist neu und noch kein anderer Partner hat diese registriert.

Für den jeweiligen Registrierungstyp müssen die Schwellenwerte für den Mindestumsatz oder die anerkannten SKUs (Artikelnummern) erfüllt sein.

Für den Projekt-Rollout ist eine Rabattgenehmigung durch das APC-Vertriebsteam und APC-Marktpreisteam erforderlich. Weitere Produkte und Services, die nach der ersten ORP-Bestellung benötigt werden, sind für ORP-Registrierungsrabatte berechtigt, sofern die Anforderungen erfüllt sind.

Registrierungsprozess

Schritt 1 – Eine Opportunity identifizieren. Vor der Registrierung muss der Partner die Anforderungen für die Opportunity erfüllen, mit Entscheidungsträgern in Kontakt treten, das Budget festlegen, Anforderungen spezifizieren und eine Konfiguration erstellen.

Schritt 2 – Füllen Sie das Online-Registrierungsformular (ORF) aus, das im mySchneider Partner Portal verfügbar ist, und senden Sie es ab.

Schritt 3 – Die Opportunity erfordert eine zweistufige Genehmigung. Sie erhalten eine E-Mail mit der Bestätigung.

Das Opportunity Registration Program ist oben auf dem Partner-Portal (apc.com/personalpage) und unter dem Abschnitt Benefits & Tools zu finden.

[Klicken Sie hier](#) für die Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Opportunity-Registrierung im mySchneider Opportunities Portal
[Klicken Sie hier](#) für den mySchneider Opportunities Registration Guide

Rabattleitfaden für Premier Partner

Kategorie	ORP-Rabatt	Umsatzanforderungen
ORP-Rabatt SRV	10%	7.000 £/€
ORP-Rabatt HBN-Produkte	10%	7.000 £/€
ORP-Rabatt Whitespace	10%	7.000 £/€
ORP-Rabatt 3-phasige USV	8%	7.000 £/€
Edge ORP	7 - 15%	Kein Mindestumsatz
Zusätzlicher Rabatt für ISX-Registrierung	1 - 3%	20.000 €/€

ISX-Datacenter-Lösungen – Zusätzliche % zum Projektrabatt

Umsatzanforderungen	20.000 - 60.000 €/£	60.000 - 100.000 €/£	über 100.000 €/£
Rabatt für ISX-Lösungen	+1%	+2%	+3%

ISX-Lösungen müssen enthalten: 3-phasige USV und/oder In-Row-Kühlung und mindestens 5 Rack-Gehäuse.

Enthaltene und ausgeschlossene Produkte und Lösungen

	System Whitespace	3-phasige USV	HBN	Mittlere HBN	Sonstiges
Enthalten	Rack und Zubehör, PDUs, ATS, Stromkabel, KVM, Netbotz, Software, In-Row-Kühlung, Modular, Verteilung, Micro DC	E3S, E3M, GVS, SYPX, ≤160 kVA	Line Interactive, Online, Back-UPS, Symmetra LX/RM	SRV	Montageservice und Garantieverlängerung (Rabatt in Verbindung mit Hardware)
Ausgeschlossen		SUVT, G35, GVM, GVX SYPX >160 kVA	Surge, RBC, APC Charge für Microsoft Surface Hub	SRVS	Uniflair, Prefab

Edge Computing ORP

In einer IT-Landschaft, die sich kontinuierlich verändert, benötigen unsere Partner Lösungen, um von neuen Trends wie IoT und der zunehmenden Bedeutung von Edge Computing zu profitieren. IT-Installationen an entfernten Standorten und in Niederlassungen sind heute wichtiger denn je. Die konvergenten und hyperkonvergenten Lösungen an diesen Standorten erfordern eine standardisierte und redundante technische Infrastruktur.

Das Edge Computing ORP gewährt Partnern Rabatte für Planung und Vertrieb vereinfachter Infrastrukturinstallationen. Preisnachlässe basieren auf Registrierungsstatus und Anzahl der rabattberechtigten Produktkategorien innerhalb der Infrastruktur.

Leitfaden für Edge ORP-Rabatte

Design Anforderungen	Preisnachlass Edge Computing Select Partner	Rabatt Edge Computing Premier/Elite-Partner	Umsatz-Anforderungen
3 Produkt Kategorien	5%	7%	Keine Umsatzanforderungen
4 Produkt Kategorien	7%	10%	
5 Produkt Kategorien	9%	12%	
Alliance Edge-Lösungen*	12%	15 %	

Rabattfähige Produktkategorien					
Netzwerk-USV (einphasige Smart-UPS und Symmetra USV)	Racks und Gehäuse	Rack Mount-PDUs (mit ATS und Rack Mount-Bypass	Concurrent Service für USV (Garantieverlängerung, Inbetriebnahme und Advantage-Pläne)	DCIM-Software	Sicherheits- und Raumüberwachung
Rabattfähige Alliance Edge-Lösungen					
Cisco-Lösungen: APCHX106BI, APCHX106EI, APCHX112BI, APCHX112EI, APCHX118BI, APCHX118E					

Zusätzliche Anforderungen des Edge ORP-Programms

- Partner müssen für Edge Computing zertifiziert sein.
- Alle Edge ORP-Anträge müssen eine gültige ISX-Nummer aus dem LEC-Konfigurationstool enthalten.
- Alle Edge-Lösungen müssen mindestens ein APC Rack/Gehäuse enthalten.
- Opportunities mit einem Volumen von mehr als 50.000 € erfordern eine gesonderte Genehmigung von APC by Schneider Electric.
- In der Beschreibung des ORF-Formulars muss „Edge ORP“ angegeben werden. Darüber hinaus muss die genehmigte Solution ID aus dem Local Edge Configurator (ISX-Nummer) genannt werden.

* Für Alliance-Lösungen ist keine gültige ISX-Nummer aus dem LEC-Konfigurationstool erforderlich.

Registrierungsverfahren für Edge ORP

Schritt 1 – Eine Opportunity identifizieren. Vor der Registrierung muss ein Partner die Gelegenheit qualifizieren, Entscheidungsträger einbinden, das Budgetvolumen angeben, die Anforderungen definieren und ein High-Level-Design erstellen.

Schritt 2 – Füllen Sie das Online-Registrierungsformular (ORF) aus, das im mySchneider Partner Portal verfügbar ist, und senden Sie es ab.

Schritt 3 – Geben Sie „Edge ORP“ in der Beschreibung Ihres ORF-Formulars an. Nennen Sie die genehmigte Solution ID aus dem Local Edge Configurator (ISX-Nummer).

Schritt 4 – Die Opportunity erfordert eine zweistufige Genehmigung. Sie erhalten eine E-Mail mit der Bestätigung.

Das Opportunity Registration Program ist oben auf dem Partner-Portal (apc.com/personalpage) und unter dem Abschnitt Benefits & Tools zu finden.

[Klicken Sie hier](#) für die Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Opportunity-Registrierung im mySchneider Opportunities Portal
[Klicken Sie hier](#) für den mySchneider Opportunities Registration Guide

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Die folgenden Bedingungen gelten für Partner, die am Opportunity Registration Program (ORP) von APC by Schneider Electric teilnehmen:

Partnerberechtigung

- Um sich für das ORP zu qualifizieren, müssen Partner eine gute Geschäftsbeziehung unterhalten und alle anderen Programmstatusanforderungen (Umsatzanforderungen und andere für das jeweilige Land vorgegebenen Kennzahlen) erfüllen.
- Das ORP ist nur für aktuelle Partner von APC by Schneider Electric in den folgenden Kategorien verfügbar: Select, Premier und Elite Partner (Ausnahmen können je nach Land bestehen).
- Der Partner kümmert sich aktiv um den Abschluss der Opportunity. Es wird vom Geschäftspartner erwartet, dass er auch nach der Registrierung und Genehmigung der Opportunity bis zum Abschluss der Opportunity mit dem Kunden zusammenarbeitet. Wenn die Presales-Meilensteine nicht erreicht werden, kann der Partner die Vorteile der Registrierung von Opportunities nicht in Anspruch nehmen.
- Der Geschäftspartner behält die Rechte an einem genehmigten ORP, auch wenn der Mitarbeiter, der die Opportunity registriert hat, das Unternehmen verlässt. Der Partner muss APC by Schneider Electric schriftlich über den Personalwechsel benachrichtigen und eine neue Person benennen, die mit der Opportunity betraut ist.

Berechtigung von Opportunities

- Es sind nur Opportunities für das ORP teilnahmeberechtigt, die über das Partnerportal mySchneider Electric™ eingereicht wurden.
- Die eingereichte Opportunity muss die Mindestanforderungen für den Bruttoumsatz der berechtigten Opportunity – wie im Partnerportal veröffentlicht – erfüllen oder übertreffen.
- Der veröffentlichte Mindestumsatz beträgt 7.000 £/€ für „HBN“ und „strategische Produkte“ und wird auf der Grundlage der Preisliste des Partners vor Anwendung des ORP-Rabatts berechnet. Preislisten für Distributoren/ zertifizierte Partner kommen hier zur Anwendung. (Zur Berechnung werden Preislisten der zertifizierten Partner im jeweiligen Land verwendet, selbst wenn der Partner bei einem Distributor einkauft.)
- Für qualifizierte ISX-Lösungen besteht keine Mindestumsatzanforderung.
- Es sind nur abgeschlossene und genehmigte ISX-Konfigurationen für den ISX-Rabatt teilnahmeberechtigt, die von Partnern als komplette ISX-Lösung erworben und von APC by Schneider Electric in Rechnung gestellt wurden (nicht als separate Komponenten).
- ISX-Lösungen müssen 3-phasige USV und/oder In-Row-Kühlung und mindestens 5 Racks umfassen und einen Mindestwert von 20.000 €/£ erreichen.
- Durch die Einreichung eines Antrags bescheinigt der Partner Folgendes:
 - Der Kunde ist ein Endverbraucher: Der Partner hat sich in der Vorverkaufsphase mit dem Endkunden in Verbindung gesetzt und das Projekt ist nicht Teil einer öffentlichen Ausschreibung, und
 - Die Menge der im Rahmen einer ORP-Registrierung von APC by Schneider Electric erworbenen SKUs überschreitet die vom Endkunden für die jeweilige registrierte Opportunity erworbene Menge nicht.
- Wenn bekannt wird, dass ein Partner einen ORP-Vorteil für eine SKU-Menge erhalten hat, die die tatsächlich vom Kunden für die jeweilige registrierte Opportunity erworbene Menge überschreitet, gilt dies als Verstoß gegen die Regeln des ORP-Programms und APC by Schneider Electric behält sich das Recht vor, den vollständigen ORP-Rabatt sowie die zusätzlichen für diese Opportunity gewährten Rabatte zurückzufordern. In diesem Fall werden alle aktuellen und zukünftigen ORPs ebenfalls ausgesetzt.
- APC by Schneider Electric bestimmt nach eigenem Ermessen, ob eine Opportunity die genannten Genehmigungskriterien erfüllt.

Bestätigung von Opportunities

- Der Partner muss Beweise für die Zusammenarbeit mit Endkunden/Beratern bezüglich einer Opportunity in einem frühen Stadium und vor der Eröffnung des öffentlichen Ausschreibungsvorgangs erbringen sowie einen eindeutigen Nachweis für die Mehrwertdienste zum Zeitpunkt der Registrierung einreichen, um die Opportunity zu qualifizieren.
- Der Partner erklärt sich damit einverstanden, dass APC by Schneider Electric den Endkunden vor der ORP-Genehmigung kontaktieren kann, um die Opportunity zu bestätigen (unter Beachtung der in diesem Dokument genannten Vertraulichkeitsklausel).
- Der Partner stimmt einer Prüfung der Endkundenbestellungen auf Anfrage von APC by Schneider Electric zu (unter Beachtung der in diesem Dokument genannten Vertraulichkeitsklausel).

ORP-Genehmigung

- Von APC by Schneider Electric genehmigte Opportunities sind ab dem Datum der Genehmigung höchstens sechs (6) Monate oder über die auf der Genehmigung der Opportunity genannte Dauer gültig, je nachdem, welcher Zeitraum kürzer ist. Das ORP kann auf 12 Monate verlängert werden, wenn es Aktivitäten in Verbindung mit der Opportunity gibt. Wenn die Registrierung abgelaufen ist, der Partner keinen Geschäftsabschluss getätigt hat und es keine weiteren relevanten Aktivitäten gibt, kann der Partner die gleiche Opportunity nur ein weiteres Mal für einen weiteren Zeitraum von sechs Monaten erneut registrieren. APC by Schneider Electric behält sich das Recht vor, die erneute Registrierung zu genehmigen oder abzulehnen. Verlängerungen über einen Zeitraum von sechs (6) Monaten werden von Fall zu Fall nach alleinigem Ermessen von APC by Schneider Electric beschlossen.
- Die Preise und Bedingungen entnehmen Sie bitte Ihrem Angebotsdokument.
- Sollte der Partner einen weiteren Rabatt benötigen, um das Projekt aus Wettbewerbs- oder anderen Gründen zum Abschluss zu bringen, wird dieser Rabatt getrennt vom ORP und zusätzlich dazu angewendet. Wettbewerbsangebote werden nur dann berücksichtigt, wenn ein ORP eingereicht wurde, und nicht davor. Wenn ein ORP nicht eingereicht werden kann, werden Wettbewerbsangebote von Fall zu Fall betrachtet.
- APC by Schneider Electric behält sich das Recht vor, die Prozentsätze für Rabatte jederzeit zu ändern.

Sonstige Bedingungen

- Partner dürfen keine Projekte im Auftrag anderer Programme und von Nicht-Programmpartnern registrieren.
- Partner, die gegen die Programmregeln verstoßen, können keine zukünftigen Opportunities registrieren und sind nicht berechtigt, Vorteile für bereits registrierte Opportunities zu erhalten.
- APC by Schneider Electric behält sich das Recht vor, dieses Programm jederzeit einzustellen.

Vertraulichkeitsklausel

APC by Schneider Electric bemüht sich im vernünftigen Rahmen, alle vertraulichen Informationen im Zusammenhang mit der Opportunity und dem Endkunden („Informationen“) geheim zu halten, und wird die Informationen nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung durch den Partner in irgendeiner Weise außer zum Zweck der Bestätigung und Überprüfung der Opportunity nach Abschluss des Projekts verwenden oder nutzen. APC by Schneider Electric kann die Informationen Mitarbeitern offenlegen, die diese zum Zwecke des ORP kennen müssen. APC by Schneider Electric kann die Informationen im durch das Gesetz vorgeschriebenen Umfang, wie durch eine beliebige staatliche oder andere Regulierungsbehörde oder wie durch ein Gericht oder eine andere Behörde der zuständigen Gerichtsbarkeit gefordert, offenlegen.

Haftungsausschluss

APC by Schneider Electric haftet im Rahmen des Opportunity Registration Program nicht für indirekte Schäden, Folgeschäden und auch nicht für entgangenen Gewinn, Produktionsausfall, Ersatzbeschaffung, Nutzungsausfall, Datenverlust oder ähnliche Arten von Vermögensschäden der teilnehmenden Partner.

Die vorstehenden Haftungsbeschränkungen und -ausschlüsse gelten nicht für Personenschäden (einschließlich Tod), Vorsatz und Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz oder soweit zwingendes Recht eine weitergehende Haftung vorschreibt.

Die vorstehenden Haftungsbeschränkungen gelten auch zu Gunsten verbundenen Unternehmen von Schneider Electric, sowie seiner und ihre Organe, leitenden Angestellten, sonstigen Mitarbeitern, Vertretern und Erfüllungsgehilfen.

Schneider Electric GmbH

Gothaer Straße 29
40880 Ratingen
Deutschland
Telefon: +49 2102 404 6000
Support: 0800 101 0067
www.se.com/de/de

Schneider Electric Austria Ges.m.b.H.

Biróstraße 11
1230 Wien
Österreich
Telefon: +43 1 610540
Support: +43 1 614 71 11
www.se.com/at/de

Schneider Electric (Schweiz) AG

Hardstrasse 72
5430 Wetztingen
Schweiz
Telefon: +41 56 437 62 62
Support: 0800 111 469
www.se.com/ch/de

