

## **LEXMARK**

### **Generelle vilkår for Lexmarks salgsfremmende foranstaltninger ("Promotions") (Forhandlere)**

#### **1. Generelle betingelser**

Lexmark Danmark, Bregnerødvej 96, 3460 Birkerød ("Lexmark") anvender fra tid til anden specielle bonuser, præmier og/eller salgsassistance ("Promotions") gældende for erhvervsforhandlere ("Forhandlere"). Disse generelle vilkår gælder for Lexmark-promotions, der berettiger Forhandleren til bonus, præmier og/eller salgsassistance fra Lexmark.

#### **2. Særlige vilkår for promotions**

Specifikke bestemmelser for den pågældende promotion vil være defineret i de særlige vilkår for promotions (Særlige vilkår for promotions), herunder men ikke begrænset til bestemmelser om hvilke promotion-produkter ("Produkterne") der berettiger til bonus/præmie, gyldighedsperiode, udnævnelsen af autoriserede Lexmark-grossister og yderligere vilkår for tildeling af bonus, præmier og/eller anden salgsassistance fra Lexmark i overensstemmelse med den pågældende promotion.

Bonus, præmier og/eller salgsassistance kan af SKAT betragtes som modtagelse af et pengebeløb, som kan være underlagt beskatning. Lexmark anbefaler, at Forhandleren informerer og rådgiver sine medarbejdere om denne skattepligt og, hvor nødvendigt, søger skatterådgivning.

#### **3. Distributionsprocedure, salg der berettiger til bonus, præmier og anden salgsassistance**

Forhandleren kan købe produkter fra en autoriseret Lexmark-grossist eller – hvis Forhandleren er registreret som autoriseret Lexmark-partner som følge af en Lexmark-distributionsaftale – direkte fra Lexmark. Forhandleren skal dokumentere købet af produkterne ved at fremlægge en kopi af den relevante faktura for Lexmark. Lexmark forbeholder sig dog retten til at kræve fremlæggelse af den originale faktura.

Salg af produkter vil berettige til bonus, præmier og/eller salgsassistance, hvis produkterne generelt markedsføres som til salg for Lexmark og købt fra denne, og er faktureret af grossisten overfor Forhandleren eller – hvis Forhandleren er registreret som autoriseret Lexmark-partner som følge af en Lexmark-distributionsaftale – direkte fra Lexmark til Forhandleren.

#### **4. Undtagelser.**

Andre promotions og/eller rabatter underlagt begrænsninger hvad angår tidsperiode, mængde eller produkttype er ikke tilgængelige på akkumulerende vis, medmindre andet fremgår af de særlige vilkår for promotions. Promotions gælder dog ikke for demonstrationsprodukter.

Hvis det i en promotion er et krav, at produkterne skal sælges til slutbrugere, må Forhandleren ikke sælge promotion-produkterne til andre erhvervsforhandlere.

#### **5. Ansøgningsproces**

Medmindre andet er defineret i de særlige vilkår for promotions, skal Forhandleren udfylde og indsende ansøgningsskemaet for den pågældende promotion tilvejbragt af Lexmark, senest på den dato der er angivet i de særlige vilkår for promotions. Ansøgningsskemaer, der ikke er korrekte eller tilstrækkeligt udfyldt, eller som modtages efter fristens udløb, vil ikke blive accepteret af Lexmark.

#### **6. Dokumentation, gennemgang, krav om tilbagebetaling**

Bonus, præmier og/eller anden salgsassistance vil blive tildelt på betingelse af, at Forhandleren opfylder de generelle vilkår for promotions og de særlige vilkår gældende for den pågældende promotion. Det er Forhandlerens ansvar at bevise, at Forhandleren er berettiget til at modtage bonus, præmier og/eller er berettiget til at modtage salgsassistance.

Forhandleren er forpligtet til at dokumentere og opbevare information vedrørende tildelingen af bonus, præmier og/eller salgsassistance. Lexmark forbeholder sig retten til at revidere den fuldstændige dokumentation for en Forhandlers promotionstransaktion på grundlag af den dokumentation, som Forhandleren er forpligtet til at opbevare. Sådanne revisioner er begrænset til den toårige periode forud for datoen, på hvilken meddelelsen om gennemgangen gives til Forhandleren. Lexmark skal give Forhandleren mindst to ugers forudgående skriftligt varsel før en gennemgang påbegyndes. Lexmark skal give Forhandleren skriftlig meddelelse om resultatet af revisionen. Revisionen af promotion-dokumentationen skal, efter Lexmarks vurdering, gennemføres hos Forhandleren, hos Lexmark eller hos Lexmarks repræsentant. Såfremt revisionen ikke foretages hos Forhandleren, skal Forhandleren for egen regning sende kopier af al påkrævet dokumentation til Lexmark eller en Lexmark-repræsentant, som udpeges af Lexmark.

Forhandleren mister ethvert krav på at modtage bonus, præmier og/eller salgsassistance og er, hvor dette er relevant, forpligtet til at tilbagebetale tidligere tildelt bonus, præmier og/eller salgsassistance, såfremt Forhandleren ikke er i stand til at indsende den påkrævede dokumentation, eller hvis der forud for eller efter indsendelse af dokumentationen er specifikke tegn på, at den indsendte dokumentation eller dele heraf ikke er korrekt. Dette gælder dog ikke såfremt Forhandleren er i stand til at tilvejebringe bevis for sin berettigelse til at modtage bonus, præmier og/eller salgsassistance.

## **7. Øvrige bestemmelser**

I tilfælde af uoverensstemmelse mellem de særlige vilkår for den pågældende promotion og disse generelle vilkår for Lexmark-promotions, har de særlige vilkår for den pågældende promotion forrang.

Forhandleren accepterer, at enhver oplysning modtaget af Lexmark i forbindelse med Lexmarks forretningsforhold med Forhandleren opbevares og anvendes i den udstrækning, det er nødvendigt for udførelsen af opgaverne.

Lexmark forbeholder sig retten til at afslutte eller ændre denne promotion eller ændre bestemmelserne i disse særlige vilkår uden forudgående varsel. Der består for Forhandleren ikke nogen forpligtelse til at deltage i Lexmark-promotions, til at modtage bonus, præmier og/eller til i øvrigt at modtage salgsassistance fra Lexmark.

Forhandleren er ikke berettiget til at overdrage, pantsætte eller på anden måde videreoverdrage rettigheder eller forpligtelser opstået som følge af deltagelse i denne promotion uden Lexmarks forudgående skriftlige samtykke.

Disse vilkår er underlagt Danmarks ret dog med undtagelse af FN's konvention om aftaler om internationale salg af løsøre.

Eventuelle uoverensstemmelser mellem parterne skal behandles af den domstol, der er kompetent til at behandle erhvervsager i – angiv værneting.

Lexmark, maj 2007