

ZAŁĄCZNIK NR 1

ZASADY WYNAGRADZANIA PARTNERA

do Umowy współpracy partnerskiej zawartej dnia r.

POSTANOWIENIA OGÓLNE

§ 1

1. Wynagrodzenie PARTNERA obejmuje dwa niezależne i kumulatywne składniki:
2. 1 000,00 zł netto za każde Spotkanie Kwalifikowane, które faktycznie się odbędzie;
3. 10% wartości netto sprzedanych i opłaconych licencji oprogramowania Streamsoft ERP w ramach procesu sprzedaży wynikającego ze zgłoszenia PARTNERA.
4. Oba składniki wynagrodzenia mogą przysługiwać łącznie w odniesieniu do tego samego klienta.

SPOTKANIE KWALIFIKOWANE

§ 2

5. „Spotkanie Kwalifikowane” oznacza spotkanie, które spełnia łącznie wszystkie poniższe warunki:
6. dotyczy przedsiębiorstwa prowadzącego działalność produkcyjną;
- a. roczny obrót przedsiębiorstwa wynosi od 25 000 000 zł do 350 000 000 zł włącznie, według najnowszych dostępnych wiarygodnych danych albo informacji przekazanej przez przedsiębiorstwo, przy czym dopuszcza się odchylenie wartości obrotu o $\pm 5\%$ od wskazanych wartości granicznych;
- b. przedsiębiorstwo ma siedzibę w jednym z następujących województw: małopolskim, śląskim, świętokrzyskim, podkarpackim, łódzkim, opolskim lub lubelskim;
- c. w spotkaniu uczestniczy co najmniej jedna osoba decyzyjna lub mająca realny wpływ na wybór systemu ERP: właściciel, prezes lub CEO, członek zarządu, dyrektor zarządzający, dyrektor produkcji, dyrektor operacyjny, kierownik produkcji, dyrektor finansowy lub CFO, dyrektor IT albo CTO;
- d. przedsiębiorstwo rzeczywiście rozważa wdrożenie pierwszego systemu ERP albo zmianę lub istotną rozbudowę obecnego systemu ERP;
- e. osoba kontaktowa została poinformowana o biznesowym celu spotkania i dobrowolnie, wyraźnie potwierdziła zainteresowanie rozmową; spotkanie nie może być umówione wyłącznie grzecznościowo, pod presją ani bez świadomości jego celu;
- f. zgłoszenie zostało zaakceptowane przez ZLECENIODAWCĘ, a spotkanie faktycznie odbyło się z udziałem przedstawiciela ZLECENIODAWCY.
7. Wynagrodzenie w wysokości 1 000,00 zł netto przysługuje po odbyciu Spotkania Kwalifikowanego. Samo umówienie terminu, który został odwołany lub na który klient się nie stawił, nie stanowi podstawy do wynagrodzenia; wynagrodzenie powstaje, jeżeli spotkanie odbędzie się w późniejszym terminie.
8. W odniesieniu do jednego przedsiębiorstwa wynagrodzenie za Spotkanie Kwalifikowane przysługuje jeden raz, niezależnie od liczby uczestników lub kolejnych spotkań, chyba że Strony uprzednio uzgodnią inaczej pocztą elektroniczną.

PROWIZJA OD SPRZEDAŻY LICENCJI

§ 3

9. PARTNEROWI przysługuje prowizja w wysokości 10% wartości netto licencji oprogramowania Streamsoft ERP sprzedanych klientowi wskazanemu przez PARTNERA, jeżeli zawarcie transakcji nastąpiło w wyniku działań PARTNERA, a odpowiednia faktura ZLECENIODAWCY została opłacona przez klienta.

10. Podstawą obliczenia prowizji jest wartość netto licencji po rabatach, bez podatku VAT. Do podstawy prowizji nie wlicza się w szczególności usług wdrożeniowych, konsultingowych, szkoleniowych i serwisowych, opieki powdrożeniowej, kosztów podróży, sprzętu, infrastruktury ani produktów podmiotów trzecich.
11. Jeżeli klient płaci za licencje w częściach lub ratach, prowizja przysługuje proporcjonalnie do każdej opłaconej części. Zwrot, korekta albo obniżenie zapłaconej ceny odpowiednio zmniejsza prowizję; nadpłacona prowizja podlega rozliczeniu z kolejnymi należnościami albo zwrotowi.

ZGŁOSZENIE I KWALIFIKACJA KLIENTA

§ 4

12. „Aktywny Proces” oznacza udokumentowany i pozostający w toku proces handlowy, ofertowy, negocjacyjny, wdrożeniowy lub obsługowy prowadzony przez ZLECENIODAWCĘ wobec danego przedsiębiorstwa przed jego zgłoszeniem przez PARTNERA, wykraczający poza jednostronną lub nieskuteczną próbę kontaktu. Obejmuje on w szczególności: dwustronne rozmowy handlowe, przekazanie oferty lub prezentacji w ramach rzeczywistego dialogu, zaplanowane albo odbyte spotkanie, negocjacje, zawartą umowę, trwające wdrożenie lub obsługę. Aktywnym Procesem nie są wiadomości bez odpowiedzi, ogólne działania prospectingowe lub marketingowe ani samo zarejestrowanie przedsiębiorstwa w systemach ZLECENIODAWCY, jeżeli nie doprowadziły do realnych rozmów lub współpracy.
13. Przed umówieniem spotkania PARTNER przesyła na adres d.wozniak@streamsoftkrakow.pl co najmniej: nazwę przedsiębiorstwa, NIP, imię i nazwisko oraz stanowisko osoby kontaktowej, dane kontaktowe, informację o profilu produkcyjnym, obrocie i potrzebie dotyczącej ERP oraz proponowany termin spotkania.
14. ZLECENIODAWCA w terminie 3 dni roboczych od otrzymania zgłoszenia potwierdza pocztą elektroniczną jego przyjęcie albo wskazuje przyczynę odrzucenia. Brak potwierdzenia nie oznacza automatycznej akceptacji zgłoszenia.
15. Zgłoszenie przedsiębiorstwa objętego Aktywnym Procesem nie uprawnia PARTNERA ani do wynagrodzenia za Spotkanie Kwalifikowane, ani do prowizji od sprzedaży licencji. To samo dotyczy przedsiębiorstwa, z którym w ciągu 6 miesięcy przed zgłoszeniem zakończyła się współpraca dotycząca systemu Streamsoft ERP. Strony mogą przed spotkaniem uzgodnić pocztą elektroniczną wyjątek od tej zasady.

ROZLICZENIA

§ 5

16. Do 10. dnia roboczego każdego miesiąca ZLECENIODAWCA przekazuje PARTNEROWI zestawienie wynagrodzenia należnego za poprzedni miesiąc, obejmujące odbyte Spotkania Kwalifikowane oraz opłacone faktury za licencje.
17. PARTNER wystawia fakturę na podstawie zaakceptowanego zestawienia. Termin płatności wynosi 14 dni od dnia otrzymania przez ZLECENIODAWCĘ prawidłowo wystawionej faktury.
18. Wszystkie kwoty wskazane w Załączniku są kwotami netto i zostaną powiększone o VAT, jeżeli jest należny.

ZAKOŃCZENIE WSPÓŁPRACY

§ 6

19. Zakończenie Umowy nie pozbawia PARTNERA prawa do wynagrodzenia za Spotkania Kwalifikowane odbyte przed jej zakończeniem ani do prowizji od sprzedaży wynikającej z klientów prawidłowo zgłoszonych i zaakceptowanych w czasie trwania Umowy, jeżeli prawo do prowizji wynika z Umowy lub bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa.
20. Zmiana niniejszego Załącznika wymaga formy pisemnej pod rygorem nieważności.

ZLECENIODAWCA

PARTNER

.....

.....