

## Zasady określające sposób współpracy i wynagradzania podmiotów polecających rozwiązanie Sage X3 Klientom w Polsce w ramach programu „Sage X3 polecaj i korzystaj”.

Obowiązują od 1 kwietnia 2020 r.

### Definicje:

*Program „Sage X3 polecaj i korzystaj”* – współpraca podmiotów polecających rozwiązanie Sage X3 z firmą Sage Sp. z o.o. Na Program składają się: niniejsze Zasady określające sposób współpracy i wynagradzania podmiotów polecających rozwiązanie Sage X3 Klientom, Kodeks postępowania dla partnerów Sage (<https://www.sage.com/pl-pl/dystrybutorzy/>) oraz formularz Sage X3 polecaj i korzystaj – zgłoszenie do programu.

*Lead* - informacja o szansie sprzedażowej przygotowana i przekazana zgodnie z kryteriami zawartymi w poniższej tabelce.

*Polecający* – podmiot gospodarczy, który przekazał Sage informacje Lead dotyczące nowego Klienta, który jest zainteresowany zakupem rozwiązania Sage X3 w Polsce.

Polecającym nie może zostać: Klient lub jego pracownik lub współpracownik, instytucja państwowa, samorządowa, organizacja międzynarodowa albo krajowa lub zagraniczna jednostka organizacyjna dysponująca środkami publicznymi, jak też jakikolwiek funkcjonariusz publiczny, ani też żadna osoba lub podmiot, którego polecenie stanowiłoby naruszenie obowiązujących przepisów prawa, wiążących go umów oraz zasad etycznych, w szczególności w związku z pełnieniem funkcji publicznej, powołując się na wpływy lub w zamian za korzyść majątkową lub osobistą albo jej obietnicę.

*Partner Sage* – podmiot gospodarczy, który posiada aktualny status „Partner Sage X3” w Polsce.

*Klient* – podmiot gospodarczy, który został przekazany firmie Sage przez Polecającego i który jest zainteresowany zakupem Sage X3 w Polsce.

*Oprogramowanie* – licencje na własność (on-premises) lub subskrypcja na produkty Sage X3. Nie dotyczy produktów firm trzecich (np. baza danych, dodatki partnerskie itp.) oraz wszelkich usług profesjonalnych.

	<b>Lead</b>	<b>Lead plus</b>
1. Kryteria oceny leada	1. Określenie przybliżonego budżetu jakim dysponuje Klient na zakup Oprogramowania i wdrożenie Sage X3 2. Zdefiniowanie osoby decyzyjnej po stronie Klienta 3. Określenie potrzeb Klienta (zakres, główna funkcjonalność) 4. Określenie terminu	1. Określenie przybliżonego budżetu jakim dysponuje Klient na zakup Oprogramowania i wdrożenie Sage X3 2. Zdefiniowanie osoby decyzyjnej po stronie Klienta 3. Określenie potrzeb Klienta (zakres, główna funkcjonalność) 4. Określenie terminu

	dokonania wyboru	dokonania wyboru
2. Wymagane informacje przekazane Sage przez Polecającego	Informacja Lead (punkt 1 niniejszej tabeli) oraz dokumenty udostępnione przez Klienta	Informacja Lead (punkt 1 niniejszej tabeli) oraz dokumenty udostępnione przez Klienta
3. Zadanie Polecającego	1. Przekazanie powyższych informacji do Sage. Następnie Sage potwierdza wstępną kwalifikację pod Sage X3 lub jej odrzucenie.	1. Przekazanie powyższych informacji do Sage. Następnie Sage potwierdza wstępną kwalifikację pod Sage X3 lub jej odrzucenie. 2. Polecający ma relacje z Klientem, w tym: a) umawia spotkanie z przedstawicielami Sage/Partnera Sage, b) wspiera proces sprzedaży
4. Wysokość prowizji dla Polecającego	Licencje na własność 10%	Licencje na własność 20%
	Subskrypcja 10%	Subskrypcja 20%

#### Zasady wypłaty wynagrodzenia dla Polecającego:

1. Polecający otrzyma wyżej wymienione wynagrodzenie w zamian za przekazanie firmie Sage informacji Lead o Kliencie, zgodnie z powyższą tabelą, który jest zainteresowany zakupem Sage X3 i dokona takiego zakupu w okresie 24 miesięcy od dnia zgłoszenia Lead przez Polecającego. Polecający zobowiązany jest do wypełnienia zgłoszenia do programu „Sage X3 polecaj i korzystaj” oraz do przekazania go na wskazany adres e-mail.
2. Polecającemu nie przysługuje wynagrodzenie, jeśli w momencie przekazania danych Lead Klient prowadzi już bezpośrednie rozmowy handlowe z Sage, bądź Partnerem Sage, o czym Polecający zostanie poinformowany w informacji zwrotnej nt. przekazywanego Lead.
3. W przypadku zakupu przez Klienta z polecanego Lead, Polecającemu przysługuje odpowiednio 10% (dla Lead) lub 20% (dla Lead plus) wartości netto:
  - a) licencji na własność – wynagrodzenie jednorazowe,
  - b) licencja w subskrypcji, płaćna przez Klienta za 3 lata z góry – wynagrodzenie jednorazowe, lub
  - c) w przypadku subskrypcji rocznej, płaćnej przez Klienta co roku z góry – za pierwszy rok w momencie zakupu i drugi rok, w momencie odnowienia usługi. W obu przypadkach, z uwzględnieniem pkt. 4.
4. Wynagrodzenie wypłacane jest Polecającemu po uregulowaniu przez Klienta płatności za zakupione oprogramowanie Sage X3, w przypadku 3 a) i b) oraz po uregulowaniu raty rocznej w przypadku 3 c).
5. W przypadku gdy Sage przekaże Lead lub Lead plus Partnerowi Sage X3, prowizja Partnera Sage X3, wynikająca z Umowy partnerskiej, zostanie pomniejsza o prowizję należną Polecającemu.
6. Warunkiem wypłaty wynagrodzenia jest zakup Oprogramowania przez zgłoszonego Klienta i jego zafakturowanie przez Sage Polska lub przez Partnera Sage.

7. Stroną rozliczającą i dokonującą wypłaty wynagrodzenia dla Polecającego, w oparciu o niniejsze zasady, jest Sage Polska, na podstawie faktury VAT wystawionej przez Polecającego, zgodnie z procedurą znajdującą się poniżej.
8. Sage Polska informuje partnera obsługującego danego klienta, a będącego partnerem Sage w zakresie rozwiązań Symfonia, o podjęciu działań handlowych związanych z Sage X3.
9. Polecający jest zobowiązany do pozyskania od Lead i Lead Plus wszelkich koniecznych zgód tak, by Sage lub Partner Sage mogli skontaktować się z Lead i Lead Plus bez naruszenia obowiązujących przepisów, w szczególności przepisów o ochronie danych osobowych.
10. Sage nie ponosi żadnej odpowiedzialności za przetwarzanie Lead i Lead Plus lub za zakup produktów Sage przez firmę zainteresowaną zakupem w związku z poleceniem. Sage nie ponosi również odpowiedzialności w przypadku, gdy z jakiegokolwiek powodu dane osoby polecanej muszą zostać usunięte (w szczególności kwestia ochrony danych osobowych), a zatem prowizja nie zostanie wypłacona. Sage powiadomi niezwłocznie Polecającego o fakcie zgłoszenia takiego usunięcia przez Klienta. Polecający ma zawsze prawo zażądać informacji na temat przekazanych Lead i Lead Plus, ale nie częściej niż raz w miesiącu.

#### Procedura zgłoszenia i warunki wypłaty wynagrodzenia:

1. Polecający zgłasza chęć przystąpienia do programu „Sage X3 polecaj i korzystaj” poprzez wypełnienie zgłoszenia i przesłanie go na wskazany adres e-mail.
2. Polecający zgłasza nowego Klienta z informacjami Lead na adres [sylwia.fraczkowska@sage.com.pl](mailto:sylwia.fraczkowska@sage.com.pl)
3. Sage weryfikuje przesłane informacje oraz wraca do Polecającego z informacją zwrotną oceniającą zgłoszenie.
4. Wynagrodzenie wypłacane jest Polecającemu pod warunkiem dokonania zakupu Oprogramowania przez zgłoszonego Klienta, nie później niż 24 miesiące od daty zgłoszenia Lead.
5. Polecający, w przypadku wynagrodzenia płatnego jednorazowo, po otrzymaniu informacji z Sage, wystawia fakturę na przysługujące mu wynagrodzenie. W przypadku wynagrodzenia z tytułu subskrypcji, płatnego na podstawie odnowienia, Polecający zgłasza chęć wystawienia faktury do Sage w celu potwierdzenia wartości i weryfikacji aktywnej usługi subskrypcyjnej Klienta.
6. Polecający wystawia fakturę na uzgodnione wynagrodzenie do Sage z 21 dniowym terminem płatności.
7. Prowizja nie należy się od żadnych dodatkowych produktów i usług, które Sage sprzedaje na rzecz Lead lub Lead Plus razem z Sage X3.
8. Polecającemu nie przysługuje zwrot jakichkolwiek kosztów związanych z działaniem mającym na celu pozyskiwanie Lead i Lead Plus.

#### Czas trwania, wypowiedzenie, postanowienia ogólne:

1. Umowa jest zawarta na czas nieokreślony. Każda ze Stron może ją wypowiedzieć w dowolnym momencie z zachowaniem miesięcznego okresu wypowiedzenia. Obie strony zastrzegają sobie prawo do wypowiedzenia umowy z ważnego powodu ze skutkiem natychmiastowym. Wypowiedzenie powinno nastąpić w formie pisemnej.

2. Sage jest zobowiązany do zapłaty prowizji za wszystkie Lead i Lead Plus, które zostaną przekazane do końca okresu wypowiedzenia, o ile spełnione są wszystkie opisane powyżej warunki.
3. Sage ma prawo dokonać zmian w niniejszych Zasadach w każdym czasie. O każdej zmianie Sage poinformuje uczestników programu w formie wiadomości e-mail.
4. Wszelkie spory powstałe w związku z niniejszą umową jest Sąd właściwy miejscowo ze względu na siedzibę Sage.